



**INSPECTION GÉNÉRALE
DES FINANCES**

N° 2011-M-085-02

**CONSEIL GÉNÉRAL DE L'ALIMENTATION,
DE L'AGRICULTURE ET DES ESPACES RURAUX**

N° 111-62

RAPPORT

UNE STRATÉGIE PUBLIQUE POUR LES INDUSTRIES ALIMENTAIRES

Établi par

Gautier BAILLY
Inspecteur des finances

Laurent BUCHAILLAT
Inspecteur des finances

Mickaël OHIER
Inspecteur des finances

Sous la supervision de
Rémi TOUSSAIN
Inspecteur général des finances

Georges-Pierre MALPEL
Inspecteur général de l'agriculture

Philippe MARCHAL
Ingénieur général des ponts des eaux et des forêts

Pierre-Henri TEXIER
Ingénieur général des ponts des eaux et des forêts

SYNTHÈSE

Le secteur des industries agroalimentaires (IAA), tel qu'il a été retenu dans le champ d'étude de la mission, couvre des enjeux majeurs pour l'économie française en termes industriels (en 2009, le chiffre d'affaires des IAA représentait 4,2 % de celui des activités marchandes françaises, soit 15 % de l'industrie française et sa valeur ajoutée atteignait 3 % de celle du total des entreprises marchandes françaises), de solde commercial (+ 8,2 Md€ en 2011) ainsi qu'en nombre d'emplois (400 000, soit plus de 13 % des industries manufacturières) répartis sur tout le territoire. Il constitue en outre le principal débouché (70 %) de l'offre agricole française, dont la force et la diversité permettent aux entreprises des IAA de pouvoir se positionner en matière de transformation sur presque tous les produits destinés à l'alimentation. Au-delà, ce secteur est au cœur d'enjeux essentiels en matières nutritionnelle, énergétique, environnementale et sanitaire.

Il se caractérise par ailleurs par sa robustesse aux phénomènes de crise, comme en témoigne la bonne résistance des entreprises des IAA en 2008 et 2009 et par sa capacité à retrouver les niveaux de production et de rentabilité antérieurs à la crise dès l'année 2011.

Un élément essentiel à la bonne compréhension des enjeux du secteur doit enfin être relevé : celui d'une forte présence de PME, dont la part dans le total est certes éloignée des 97 % fréquemment avancés pour le secteur quand on s'attache aux liens capitalistiques de ces sociétés (il est plus proche des 55 %), mais qui reste tout de même un élément de contexte incontournable pour les IAA. Il ne s'agit pourtant pas là d'une anomalie, ni même d'une faiblesse, car les IAA sont par leur nature même structurellement orientées vers un double mouvement de renouvellement en continu de leurs entreprises de taille moyenne et de croissance de leurs entreprises de grande taille. La présence de ces deux types d'acteurs assure la capacité du secteur à proposer des produits (standardisés) de masse, ou à haute valeur ajoutée, en même temps que des produits de niches.

Alors même que de nombreux atouts justifient qu'il conserve et développe sa place dans l'économie française et mondiale, ce secteur est aujourd'hui confronté à des défis notables.

Le principal d'entre eux est celui de la taille de ses entreprises, encore trop réduite au regard de l'accroissement récent de celles de ses principaux concurrents, notamment américains, britanniques, néerlandais, danois et allemands. La France est en effet restée en retrait de cette évolution mondiale, quand on compare les mouvements de structuration intervenus au cours de la dernière décennie chez nos principaux concurrents européens au mouvement continu mais faible constaté sur la même période au sein du secteur national. La France manque encore d'entreprises leaders dans de nombreux sous-secteurs des IAA.

Le second est constitué par la capacité des entreprises du secteur à exporter et à innover, car ce sont deux stratégies qui conditionnent la rentabilité et la pérennité des entreprises, y compris celles des PME des IAA.

Le dynamisme à l'export et en matière d'innovation est pour une part importante lié à la taille des entreprises du secteur, mais pas uniquement.

L'existence d'une vision stratégique et la présence d'une offre publique de soutien à l'exportation lisible, cohérente et structurée conditionnent également la volonté et la capacité de nos entreprises à exporter, tout comme la mise en œuvre concertée du soutien public par les principaux acteurs (spécialisés ou non) de l'exportation.

Rapport

En matière d'innovation, le secteur dispose déjà d'un dispositif public et privé portant une vision d'ensemble à long terme, même si celui-ci pourrait mieux prendre en compte, au-delà des différents thèmes de l'alimentation, les problématiques de compétitivité du secteur ; il bénéficie également d'une offre publique et privée très complète sur les différents thèmes de l'alimentation. L'amélioration du système passera aussi par une meilleure fluidification de la recherche amont vers l'industrie, notamment pour les PME.

Partant de ces constats et de ces orientations stratégiques, la mission effectue quatre types de recommandations principales pour l'action de l'État et des acteurs publics qui œuvrent dans le champ des IAA :

- ◆ en matière de structuration du secteur, le Fonds stratégique d'investissement (FSI) devrait proposer, en concertation avec les principaux investisseurs spécialistes du secteur, une offre lisible et forte de financement pour faciliter les opérations de rapprochement des entreprises de taille intermédiaire et favoriser l'émergence de leaders dans les sous-secteurs des IAA qui en sont encore dépourvus ;
- ◆ concernant le soutien à l'exportation, l'État doit offrir aux entreprises un lieu d'expertise globale sur le secteur, veiller à réduire les barrières non tarifaires et mieux harmoniser l'action des différents acteurs publics et privés qui interviennent sous son égide ;
- ◆ le soutien à l'innovation du secteur implique pour sa part un appui pour une aide à une protection accrue de l'innovation des entreprises, ainsi qu'une meilleure prise en compte des problématiques plus directement liées à la compétitivité des entreprises ; il doit par ailleurs favoriser une meilleure lisibilité et un fonctionnement plus fluide du paysage riche mais complexe de la recherche et de l'innovation en matière alimentaire ;
- ◆ enfin, l'État doit se réappropriier, *via* une délégation interministérielle aux industries alimentaires renforcée, une vision et une action stratégiques sur le secteur, à partir des trois thématiques exposées ci-dessus. Pour cela, la DIIA devra à la fois consolider son expertise du secteur, disposer d'une réelle capacité à mobiliser l'ensemble des compétences interministérielles et davantage formaliser son action.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
1. CADRE D'ANALYSE, ENJEUX ET SPÉCIFICITÉS DU SECTEUR DES IAA	4
1.1. Champ d'étude de la mission : les industries de transformation alimentaire	4
1.2. Le secteur des IAA présente des enjeux majeurs pour l'économie et la société françaises.....	7
1.3. Le secteur des IAA se caractérise également par sa robustesse et sa résilience	16
1.4. La mission a choisi d'approfondir prioritairement des thématiques de compétitivité hors-coûts, afin de tirer pleinement parti des atouts stratégiques de ce secteur.....	17
2. L'ÉVOLUTION STRUCTURELLE DU SECTEUR DOIT ÊTRE PRISE EN COMPTE POUR DÉVELOPPER LES CAPACITÉS D'INNOVATION ET D'EXPORTATION DE SES ENTREPRISES.....	21
2.1. Les IAA connaissent une double structuration de l'activité sur longue période	21
2.2. La taille des entreprises et la concentration du secteur constituent un atout, alors même que la France perd des parts de marché	24
2.3. L'innovation est conditionnée à la fois par la taille des entreprises du secteur et par la qualité de l'offre publique en matière de recherche.....	26
3. L'ÉTAT DOIT FAVORISER L'EXISTENCE DE LEADERS DANS L'ENSEMBLE DES SOUS-SECTEURS DES IAA.....	27
3.1. La situation financière et l'accès au financement bancaire des entreprises des IAA ne diffèrent pas défavorablement de ceux des autres industries manufacturières.....	28
3.2. Les aides publiques à l'investissement devraient être mieux identifiées et coordonnées.....	30
3.3. Le rapprochement des ETI du secteur suppose un outil de financement dédié dont le Fonds stratégique d'investissement devrait être le pivot.....	31
3.4. Cette action devrait s'accompagner d'une attention particulière des pouvoirs publics sur l'évolution de la concentration du secteur.....	36
4. LE SOUTIEN À L'EXPORTATION DES ENTREPRISES DES IAA DOIT ÊTRE STRUCTURÉ AUTOUR DE LA RÉDUCTION DES BARRIÈRES NON TARIFAIRES ET DE LA RECHERCHE D'UNE STRATÉGIE GLOBALE.....	38
4.1. La lutte contre les barrières non tarifaires doit faire l'objet d'une attention particulière	38
4.2. Le soutien public aux exportations agroalimentaires, éclaté entre plusieurs structures, doit faire l'objet d'une stratégie globale.....	39

5. MÊME SI LES CARACTÉRISTIQUES PROPRES DE L’ACTION DE RECHERCHE ET D’INNOVATION DU SECTEUR DES IAA SONT GLOBALEMENT BIEN PRISES EN COMPTE PAR LES ACTEURS PUBLICS, DES PISTES DE PROGRÈS RESTENT IDENTIFIABLES	44
5.1. La protection de l’innovation dans le secteur peut-être renforcée	44
5.2. La stratégie des acteurs publics est cohérente mais elle doit gagner en visibilité et mieux intégrer la thématique de la compétitivité des entreprises	45
5.3. Des pistes d’amélioration et de coordination restent identifiables pour améliorer le pilotage du paysage récemment amélioré mais encore complexe de la recherche et de l’innovation	47
6. CES AXES STRATÉGIQUES NE POURRONT ÊTRE SUIVIS ET PILOTÉS QUE SI LA GOUVERNANCE PUBLIQUE SUR LE SECTEUR DES IAA GAGNE EN COHÉRENCE, EN EXPERTISE ET EN LISIBILITÉ	52

Pièce jointe n°1 : Étude AFIC ; « Les investissements réalisés par les investisseurs en Capital Français membres de l’AFIC dans le secteur Agroalimentaire ».

Pièce jointe n°2 : Étude INSEE ; « L’enquête sur l’accès au financement des PME employant au moins dix personnes et les PME des IAA hors artisanat commercial ».

Pièce jointe n°3 : Étude BPCE - l’Observatoire ; « Quand les PME changent de mains - Microscopie et enjeux de la cession-transmission – Focus agroalimentaire ».

INTRODUCTION

Par lettre de mission en date du 18 novembre 2011, le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie et le ministre de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire ont souhaité que le conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) et l'inspection générale des finances (IGF) mènent une réflexion stratégique sur les secteurs des industries agroalimentaires (IAA) aux fins, en particulier :

- ◆ d'identifier les défis auxquels sont aujourd'hui confrontées les entreprises du secteur agroalimentaire, en distinguant ceux représentant des contraintes et ceux qui peuvent constituer des opportunités ;
- ◆ de dégager des voies de progrès et d'innovation au sens large, susceptibles de répondre aux défis des entreprises des IAA, telles que les innovations technologiques, les relations avec les fournisseurs amont du monde agricole, les nouveaux modes de commercialisation, etc. ;
- ◆ d'examiner, dans ces perspectives, la qualité des réponses privées et publiques aux besoins spécifiques de financement de ces entreprises aux différents stades de leur développement, dans un objectif de proposer des solutions opérationnelles pour améliorer la mobilisation des différents profils d'investisseurs à leur profit.

Comme le demandait expressément la lettre de mission, une étude initiale a été conduite entre le début du mois de décembre 2011 et la fin du mois de janvier 2012 avec pour objectif de présenter une analyse des forces et des faiblesses, des risques et des opportunités du secteur des industries agroalimentaires¹. Ces premiers travaux ont notamment été menés à partir des études documentaires existantes, dont les données ont été actualisées à l'aide de sources d'origines diverses² et des entretiens menés par la mission avec des personnes identifiées comme référentes sur le sujet.

Cette étude ne comportait pas de recommandations d'évolutions : comme le demandait la lettre de mission, elle visait principalement à proposer une vision transversale des principales problématiques et des enjeux majeurs des IAA, permettant ainsi d'orienter la seconde phase des travaux de la mission, sur les plans thématique (identification des axes prioritaires) et méthodologique (sélection de quelques sous-secteurs et de régions représentatifs des enjeux principaux et transversaux des IAA).

¹ Pour des motifs de cohérence sémantique, et afin d'éviter tout contresens possible, le terme de « filière agroalimentaire » utilisé dans la lettre de mission sera remplacé dans le cadre des travaux de la mission par celui de secteur des industries agroalimentaires. Les différentes catégories NAF présentées seront pour leur part intitulées « sous secteurs ». La mission a regroupé ces sous-secteurs en quatre grandes catégories « Industries animales », « Industries végétales », « Industries spécifiques », « Industries des boissons ».

² Notamment les différents bureaux du service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire, les services de Philippe Rouault, délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie, les données en ligne de l'INSEE, du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, d'Eurostat, d'Ubifrance, etc.

Rapport

Afin de concentrer ses travaux sur les thèmes les plus spécifiques aux industries agroalimentaires, la mission a ensuite approfondi les opportunités principales identifiées dans le cadre de l'étude précitée, en procédant de trois manières :

- ◆ l'analyse transversale initiée dans le cadre du rapport d'étape a été approfondie sur quatre thématiques principales, avec la collaboration des principaux acteurs du secteur : le financement, l'exportation, la recherche et l'innovation, la gouvernance publique ;

Comme le précisait expressément la lettre de mission, le financement des entreprises du secteur des IAA a ainsi été analysé, principalement sous l'angle de l'adéquation entre les besoins identifiables des acteurs et la qualité et la quantité de l'offre disponible. Cette analyse a par ailleurs été croisée avec une étude du niveau et de l'évolution globale de la concentration économique des entreprises des différents sous-secteurs des IAA (Annexe I). Des études particulières ont été menées à cette fin à la demande de la mission par la Banque de France, l'INSEE, l'Association française du capital investissement (AFIC), l'observatoire des entreprises du groupe BPCE et le service statistique et de prospective du ministère de l'agriculture (SSP). Elles ont été complétées d'entretiens menés avec des responsables généraux ou sectoriels des principaux investisseurs du secteur.

Par ailleurs, la mission a cherché à identifier la pertinence de l'organisation, des objectifs et de l'intensité du soutien des acteurs publics et assimilés aux entreprises du secteur en matière de recherche & innovation (Annexe II) et d'exportation (Annexe III). Là encore, outre des échanges approfondis avec les principaux acteurs publics et privés, des données chiffrées particulières ont été sollicitées auprès du ministère de la recherche, de l'INPI³, d'Oséo pour la première de ces thématiques, auprès d'Ubifrance, de la Coface, de la Sopexa, de FranceAgriMer, du SSP⁴ ou de la DGPAAT⁵ pour le second sujet.

Enfin, la mission a choisi d'approfondir le thème de la gouvernance de la politique publique de suivi et de soutien du secteur des IAA, sans lequel son étude aurait été incomplète (Annexe IV). Cet approfondissement a été mené :

- ◆ par des rencontres avec les représentants des services administratifs de l'État au niveau national, (DGPAAT, DGAL, DGCIS, DG Trésor, DIIAA, DGCCRF, CGEFI) et régional (SGAR, DRAAF, DIRECCTE des régions Bretagne, Pays de la Loire et Nord-Pas de Calais) exclusivement ou notamment en charge de ce secteur, ainsi qu'avec les organismes consulaires et les représentants des trois Conseils régionaux des régions visitées.
- ◆ par des échanges sur ces différentes thématiques avec les entreprises et les fédérations et syndicats représentatifs des quatre sous-secteurs⁶ identifiés à l'issue du rapport d'étape comme susceptibles de permettre un approfondissement sur chacune des thématiques exposées ci-dessus ;
- ◆ enfin, par deux déplacements en Allemagne (4^{ème} exportateur mondial de produits agricoles) et aux Pays-Bas (2^{ème} exportateur mondial), destinés à mieux appréhender la gouvernance et les axes stratégiques nationaux mis en place par ces deux pays fréquemment présentés comme des modèles en matière d'exportation et d'innovation dans ce secteur.

³ Institut national de la propriété industrielle.

⁴ Service de la statistique et de la prospective du MAAPRAT.

⁵ Direction générale des politiques agricoles, agroalimentaires et des territoires.

⁶ Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche, fabrication de biscuits, biscottes et pâtisseries de conservation, fabrication de plats préparés, préparation industrielle de produits à base de viande.

Rapport

Après une présentation du périmètre d'étude de la mission, de la structure et des enjeux des industries agroalimentaires (partie 1), le présent rapport expose la stratégie induite par les spécificités du secteur des IAA (partie 2), la situation actuelle de ses entreprises en matière de besoin et d'offre de financement, notamment dans une logique de structuration de filières (partie 3), l'organisation et la pertinence des systèmes publics de soutien à l'exportation (partie 4) et à l'innovation (partie 5) et les évolutions qui pourraient être envisagées sur ces trois dernières thématiques. Il préconise enfin⁷ une organisation renforcée (partie 6) pour garantir une gouvernance plus adaptée aux spécificités et aux enjeux –majeurs– du secteur.

⁷ Les recommandations de la mission sont rappelées dans un tableau récapitulatif présenté en fin de rapport.

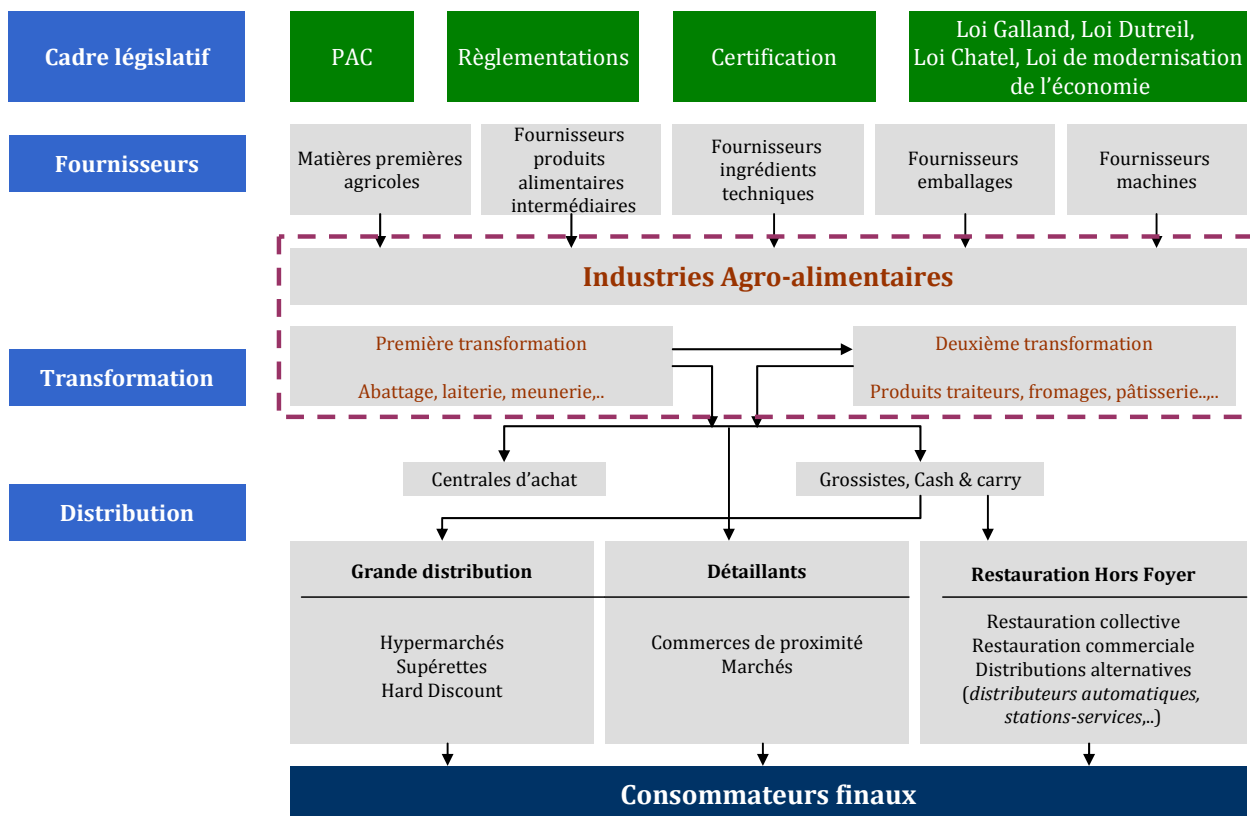
1. Cadre d'analyse, enjeux et spécificités du secteur des IAA

1.1. Champ d'étude de la mission : les industries de transformation alimentaire

Les industries agroalimentaires (IAA) sont fréquemment présentées comme se situant à la confluence des activités agricoles en amont et de la grande distribution en aval. Le schéma ci-dessous permet de constater que la réalité est en fait plus complexe : les fournisseurs sont de natures diverses (matières premières agricoles, emballages, énergie, etc.), les industries sont divisées entre première et deuxième transformation et les filières de vente se partagent entre la grande distribution, les détaillants et la restauration hors foyer.

Cette industrie de transformation est par ailleurs singulière par bien des aspects car elle est soumise à un cadre législatif dense et souvent spécifique, relatif aux relations avec les partenaires commerciaux (fournisseurs et clients) et avec les pouvoirs publics en matières sanitaire et environnementale, notamment.

Graphique 1 : Structure du secteur agroalimentaire



Source : Mission.

Les IAA regroupent principalement les activités de transformation de biens agricoles en produits alimentaires (pour l'homme et pour les animaux). On y rattache également parfois quelques fabrications non alimentaires comme celles de l'amidon ou des produits à base de tabac, et la production de toutes les boissons y compris celles qui n'ont pas d'origine agricole (l'eau minérale).

Rapport

Ce champ, le plus large, est présenté en première ligne dans le Tableau 1 ci-dessous : il recouvre 56 700 entreprises et 571 000 emplois. Il est usuellement utilisé dans le cadre des comparaisons internationales (dans les données Eurostat, par exemple). Il comporte l'inconvénient d'inclure, au sein de la codification NAF 10, des activités de nature artisanale (boulangeries et pâtisseries artisanales, notamment) portée par un très grand nombre d'entreprises, ce qui altère l'étude de l'industrie de transformation proprement dite.

Pour ce motif, la mission a choisi de retenir un champ plus restreint, qui exclut le tabac et les activités artisanales, pour se concentrer sur le champ agroalimentaire proprement dit. Ce champ était composé en 2009⁸ de 13 400 entreprises⁹ et 409 000 salariés, pour un chiffre d'affaires total de 144,9 M€.

Tableau 1 : Champ d'étude de la mission

Divisions NAF		Nombre d'entreprises		Effectifs salariés		Chiffre d'affaires (M€)	
10, 11, 12	Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac	56 699	100,00 %	571 447	100,00 %	158 564	100,00 %
10, 11 complet	Industries alimentaires et fabrication de boissons	56 693	99,99 %	569 243	99,61 %	157 139	99,10 %
10, 11 industriel	Hors artisanat commercial	13 406	23,64 %	409 310	71,63 %	144 885	91,37 %
10, 13 Industriel PME/ETI	Plus de 20 salariés ou de 5 M€ de Chiffre d'affaires	3 159	5,57 %	368 963	64,57 %	135 680	85,57 %

Source : Mission.

Les activités comprises dans ce champ se décomposent en 40 sous-secteurs NAF qui, pour les besoins de l'exercice de synthèse, ont été répartis par la mission entre quatre grandes industries, animales, végétales, boissons et spécifiques. Les données macroéconomiques de ces quatre industries sont présentées dans le Tableau 2 ci-dessous.

Une première analyse globale permet de constater que les viandes et les boissons sont deux productions emblématiques des industries agroalimentaires françaises. En 2009, elles contribuaient à deux cinquièmes de la valeur des productions agroalimentaires, une part relativement stable dans le temps. Ainsi, trois millions et demi de tonnes de viandes de boucherie bovine, porcine et ovine ont été valorisées¹⁰ par les industries agroalimentaires françaises, soit 13 % des volumes européens.

- ◆ **L'industrie des produits d'origine animale** se caractérise par un taux de VA/CA faible, entre 15 % et 20 %. L'industrie laitière est plus particulièrement portée par la fabrication des fromages (30 % de la valeur du total des produits laitiers français, soit 17 % des 6 millions de kilogrammes de fromages¹¹ européens commercialisés en 2009), dont la production est à la fois très diversifiée et de valeur élevée.

⁸ La mission a utilisé les données disponibles les plus récentes. Pour un certain nombre d'analyses détaillées, les données les plus récentes disponibles sont celles de l'année 2009.

⁹ En raison de l'impossibilité d'accéder parfois à des données fines et tendanciennes sur ce champ, la mission a alors utilisé les données relatives aux seules entreprises de plus de 20 salariés ou de plus de 5 M€ de chiffre d'affaires, représentatives de 3 159 entreprises et 368 000 salariés, pour un chiffre d'affaires total de 135,7 M€.

¹⁰ En France, la plupart des viandes de boucherie sont préparées en frais, même si la part du congelé progresse pour la viande bovine et représente un cinquième des volumes de viandes de bœuf traitées par les industriels en 2009.

¹¹ Autres que frais et fondus.

Rapport

- ◆ **L'industrie des boissons** représente comme la viande près d'un cinquième du total des ventes en valeur.

Même si les boissons alcoolisées (champagne, vins, cidre et autres) représentent plus de 70 % de la valeur des ventes de boissons, le secteur des eaux de table est important puisqu'il a produit en 2009 plus de 10,3 milliards de litres d'eau minérale ou de source, soit 20 % des volumes de l'Union européenne.

- ◆ **Les industries spécifiques** (fabrication d'aliments pour animaux, autres industries agroalimentaires) représentent également une part importante des IAA françaises, avec en 2009 un chiffre d'affaires supérieur à 35 Md€, et près de 94 000 salariés.

Au sein de cette catégorie hétérogène, on peut par exemple relever la forte présence de la production française de confiserie (8 % des volumes de la production européenne) ou de produits finis de chocolaterie (9 % des volumes de l'Union européenne).

- ◆ Les quatre sous-secteurs de **l'industrie des produits d'origine végétale** sont moins importants en volume, et présentent des différences marquées.

Ainsi, alors que l'industrie de la panification (NAF 10700) affiche le taux de VA/CA le plus élevé des IAA, proche de 30 %, celle située plus en amont du travail des grains¹² présente un taux plus faible avec 21 % en 2009. Par ailleurs, alors que l'industrie de transformation des fruits et légumes est peu concentrée, avec plus de 1 100 entreprises très intensives en main d'œuvre (24 700 salariés), l'industrie des corps gras est composée de peu d'entreprises (202), pour un effectif salarié sensiblement moindre en volume (2 700 salariés) et en densité (13,5 salariés en moyenne par entreprise, contre 22,4 pour les fruits et légumes).

Tableau 2 : Les IAA, par industries et sous secteurs, en 2009

Industries	NAF	Activité principale de l'entreprise (sous secteur)	CA HT (M€)	VA (M€)	Effectifs salariés	Nombre d'entreprises	Taux de VA/CA
Animales	10100	Industrie des viandes	29 922	5 210	113 138	2 518	17 %
	10200	Industrie du poisson	3 067	606	11 635	313	20 %
	10500	Industrie laitière	25 299	3 782	57 881	1 255	15 %
Boissons	11000	Fabrication de boissons	23 428	5 985	44 684	2 613	26 %
Spécifiques	10800	Autres industries alimentaires	24 900	5 883	75 658	3 235	24 %
	10900	Fabrication d'aliments pour animaux	11 013	1 561	18 660	458	14 %
Végétales	10300	Industrie des fruits et légumes	8 131	1 675	24 697	1 102	21 %
	10400	Industrie des corps gras	3 079	378	2 727	202	12 %
	10600	Travail des grains, fab. de produits amylacés	6 619	1 364	14 209	520	21 %
	10700	Boulangeries, pâtisseries, pâtes	9 435	2 662	46 022	1 190	28 %
Total			144 885	29 107	409 310	13 406	18 %

Source : Mission. Données SSP.

¹² Meunerie, malterie, maïserie, production d'amidon et de ses dérivés.

1.2. Le secteur des IAA présente des enjeux majeurs pour l'économie et la société françaises

L'identification des enjeux essentiels du secteur des IAA permet de souligner son importance.

◆ Des enjeux industriel et économique

Comme le démontre le Tableau 3 ci-dessous, les IAA représentent, avec plus de 400 000 emplois bien répartis entre ses différents sous-secteurs (90 % de l'emploi industriel total, cf. Tableau 2 ci-dessus) plus de 13 % de ceux des seules industries manufacturières.

Tableau 3 : Part du secteur des industries agroalimentaires dans le nombre d'entreprises et les effectifs salariés de l'industrie française en 2009

Enjeu industriel	Nombre entreprises	Effectif salariés
Part des IAA dans les industries manufacturières	6,5 %	13,4 %
Part des IAA dans l'industrie française	5,9 %	11,6 %

Source : Données INSEE et SSP. IAA hors artisanat commercial

En 2009, le chiffre d'affaires des IAA représentait 4,2 % de celui des activités marchandes françaises (15 % de l'industrie française) et sa valeur ajoutée atteignait 3 % de celle du total des entreprises marchandes françaises.

Tableau 4 : Part du secteur des industries agroalimentaires dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée françaises en 2009 (secteur marchand, hors secteur financier)

Enjeu économique	Chiffre d'affaires HT	Valeur ajoutée
Part des IAA dans les industries manufacturières	18,0 %	14,4 %
Part des IAA dans l'industrie française	14,9 %	11,7 %
Part des IAA dans les activités marchandes françaises	4,2 %	3,0 %

Source : Données INSEE et SSP. IAA hors artisanat commercial.

Lorsqu'on compare les principaux indicateurs des IAA françaises avec ceux des autres grandes industries du pays, on constate par exemple que les effectifs des IAA sont 1,7 fois plus importants que ceux de l'industrie automobile (1,6 fois pour le chiffre d'affaires), 5 fois plus que ceux de l'industrie chimique ou aéronautique et spatiale (respectivement 4 et 5 fois pour le chiffre d'affaires) et 21 fois plus que ceux de la construction navale (29 fois pour le chiffre d'affaires).

Tableau 5 : Comparaison des principales données entre quelques secteurs industriels majeurs de l'économie française en 2009

Activité	Effectifs salariés	CA HT (M€)	VA (M€)	VA/CA
IAA hors artisanat commercial	409 310	144 885	29 107	20 %
Industrie automobile	234 282	88 863	12 023	14 %
Industrie chimique	153 997	66 499	13 962	21 %
Industrie pharmaceutique	78 138	37 577	9 433	25 %
Construction aéronautique et spatiale	84 953	29 908	8 401	28 %
Construction navale	19 577	5 029	938	19 %
Construction de locomotives et d'autre matériel ferroviaire roulant	13 998	4 293	1 237	29 %

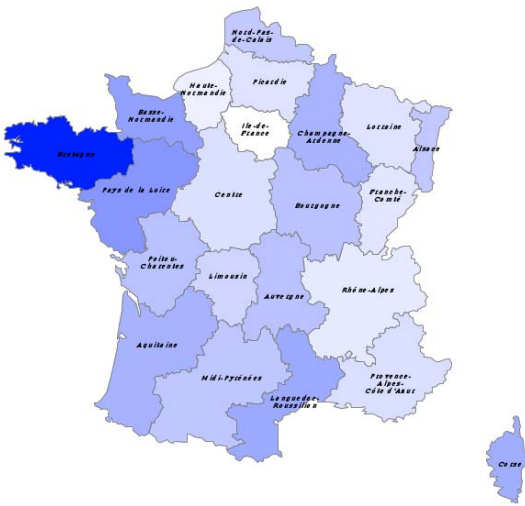
Source : Données INSEE et SSP. IAA hors artisanat commercial.

◆ Des enjeux territoriaux

L'industrie agroalimentaire est présente sur l'ensemble du territoire français, puisqu'elle représente entre 7 % et 16 % des emplois industriels des différentes régions françaises¹³.

Cette industrie est toutefois plus particulièrement implantée dans le grand Ouest du pays et notamment en régions Bretagne Pays de la Loire, qui à elles deux représentent un quart de l'emploi salarié du secteur¹⁴.

Tableau 6 : Emploi salarié IAA par région en 2009
(Ensemble des IAA hors artisanat commercial)

Région	Emplois salariés IAA	% dans l'emploi industriel	Part des emplois IAA dans l'emploi industriel en 2009
Alsace	15 041	10,92 %	
Aquitaine	20 365	13,84 %	
Auvergne	9 772	11,77 %	
Bourgogne	11 874	11,57 %	
Bretagne	59 441	33,51 %	
Centre	12 465	7,66 %	
Champagne-Ardenne	12 421	13,71 %	
Corse	884	14,49 %	
Franche-Comté	6 429	6,95 %	
Île-de-France	17 146	3,55 %	
Languedoc-Roussillon	10 474	15,07 %	
Limousin	3 324	9,11 %	
Lorraine	9 791	7,22 %	
Midi-Pyrénées	16 123	11,13 %	
Nord-Pas-de-Calais	23 863	10,78 %	
Basse-Normandie	14 580	16,24 %	
Haute-Normandie	6 858	5,46 %	
Pays de la Loire	43 897	17,52 %	
Picardie	8 563	7,38 %	
Poitou-Charentes	10 947	11,78 %	
PACA	12 299	7,76 %	
Rhône-Alpes	27 174	6,38 %	
DOM	7 048		
EPR	48 531		
Ensemble France	409 310		

Source : Ministère de l'agriculture (SSP), INSEE. EPR = Entreprises poly-régionales. PACA = Provence Alpes Côtes d'Azur. Hors entreprises polyrégionales et DOM pour le schéma. Plus la région est foncée, plus le ratio observé est élevé.

Si ce fort ancrage territorial est essentiellement le fait de facteurs historiques, il s'explique aussi par la capacité de la production agricole française à répondre aux besoins nationaux des industries agroalimentaires.

¹³ Hors Ile-de-France, qui concentre pour sa part les sièges sociaux d'un nombre important de grandes entreprises françaises du secteur.

¹⁴ Les autres régions plus particulièrement spécialisées dans les IAA sont la Basse Normandie, le Languedoc Roussillon, l'Aquitaine, la Corse et la Champagne-Ardenne. D'importants contingents d'emplois agroalimentaires sont par ailleurs localisés dans les régions fortement industrialisées, comme le Nord-Pas de Calais, l'Alsace, l'Ile-de-France ou la région Rhône-Alpes, sans toutefois représenter dans ces régions une part déterminante des emplois.

Rapport

Comme l'indiquent les nombreux taux d'approvisionnement¹⁵ supérieurs à 100 % sur les produits bruts, l'agriculture française permet en effet, dans la plupart des cas, de répondre très largement aux besoins nationaux et présente un caractère souvent excédentaire par rapport à ces derniers : c'est particulièrement le cas des céréales ou des oléo protéagineux, mais aussi des pommes de terre et, dans une moindre mesure, de la viande et du lait.

Toutefois, même sur des postes encore très excédentaires, l'évolution sur une dizaine d'années est souvent défavorable¹⁶. Le rapprochement des bilans d'approvisionnement en produits agricoles bruts d'une part et produits transformés d'autre part qui a été mené par la mission permet de mettre en évidence une valorisation industrielle insuffisante de notre production nationale, qui devrait suggérer une réflexion au sein des filières concernées. Les bilans d'approvisionnement mettent ainsi en évidence certaines faiblesses du maillon industriel dans la chaîne de valeur agroalimentaire, au-delà de certains « handicaps naturels », liés simplement à l'absence ou l'insuffisance de la production nationale (tourteaux de soja, produits de la pêche, agrumes, etc.)¹⁷.

Si, à court terme, l'implantation territoriale des entreprises des IAA semble peu susceptible d'évoluer, la mission constate aussi que le lien historique entre bassin de production agricole et l'implantation territoriale des industries alimentaires, qui explique que ces industries sont souvent considérées comme non délocalisables, se distend dans un contexte de décomposition internationale des processus productifs en fonction notamment des distorsions de coûts de production. **Cette évolution ne permet pas d'écarter, à moyen ou long terme, un risque de délocalisation de cette industrie pourtant jusqu'ici toujours présentée comme peu ou pas délocalisable.** Ce phénomène est illustré par le mouvement récent de transfert de l'abattage des porcs danois en Allemagne ou l'importation en France de pommes de terre françaises transformées en Belgique.

◆ Des enjeux de commerce extérieur

Le solde commercial du secteur agroalimentaire est généralement présenté en agrégeant les produits agricoles bruts (y compris pêche et sylviculture) et les produits des IAA (y compris tabac). Sur ce périmètre élargi, **l'agroalimentaire représente traditionnellement le deuxième secteur contributeur positif à la balance commerciale du pays, derrière les matériels de transport (automobile et aéronautique principalement), et occupe même la première place en 2011**, avec 11,6 Md€ d'excédent, du fait du tassement des livraisons de matériels de transports. Son amélioration contraste avec la stagnation ou le repli observés sur d'autres secteurs d'activité traditionnellement contributeurs nets à notre balance commerciale, tels que les produits pharmaceutiques ou la chimie.

¹⁵ Pour identifier la capacité de la production agricole française à répondre aux besoins nationaux des industries agroalimentaires, la mission a exploité la notion de « taux d'approvisionnement », qui permet de donner une vision synthétique de la façon dont la production annuelle agricole couvre l'ensemble des besoins, qu'il s'agisse de la consommation (humaine ou animale), d'utilisations industrielles (alcools, agro-carburants par exemple), de semences (pour les céréales, les pommes de terre, etc.), et plus largement des besoins d'approvisionnement de l'industrie agroalimentaire (quand bien même les produits seraient, *in fine*, destinés à l'exportation et non à la consommation nationale).

¹⁶ Le colza en donne en bon exemple : la production permet de couvrir aujourd'hui 126 % des besoins intérieurs, mais ce taux était de 254 % il y a dix ans, soit une évolution de -127 %. Le taux d'approvisionnement a également fortement baissé pour les céréales (qui restent néanmoins le principal poste excédentaire de l'agriculture française), la volaille ou encore certains fruits (poires / pommes).

¹⁷ Elles concernent principalement : l'industrie de transformation sur la viande (et très singulièrement de la volaille) ; les pommes de terre ; les fruits et légumes.

Rapport

Tableau 7 : Part des IAA dans le solde commercial de la France en 2010 et 2011 (en Md€)

		2010	2011
Solde des échanges extérieurs		-51,8	-70,1
Principaux soldes négatifs	Hydrocarbures naturels	-37,9	-48,9
	Produits pétroliers raffinés	-10,1	-13,4
	Equipements (mécaniques, électrique, informatique....)	-20,4	-20,3
	Textile, habillements, cuirs et chaussures	-11,7	-12,2
	Produits manufacturés divers	-7,7	-7,8
	Métallurgie	-5,3	-6,5
	Autres	-7,0	-6,7
Principaux soldes positifs	Matériel de transport (automobile, aéronautique)	14,4	11,1
	Agroalimentaire	8,1	11,6
	<i>Agriculture, sylviculture, pêche</i>	2,3	4,6
	IAA	7,0	8,2
	<i>Tabac</i>	-1,2	-1,3
	Chimie, parfums, cosmétiques	7,6	7,6
	Produits pharmaceutiques	4,2	1,8

Source : Douanes, site du commerce extérieur et SSP pour les données agroalimentaires.

Note : la ligne IAA représente le solde commercial des produits des IAA hors tabac. La ligne agroalimentaire représente le solde commercial de l'agroalimentaire total comprenant donc les produits des IAA, les produits agricoles bruts (y compris pêche et sylviculture) et le tabac.

Les IAA sont ainsi un pilier de notre commerce extérieur, en croissance sur les deux dernières années. En effet, après la dégradation très nette des résultats enregistrés en 2009 dans un contexte de crise, les performances à l'export de cette industrie se sont rapidement et sensiblement redressées. **Cette performance de l'agroalimentaire français mérite toutefois d'être nuancée**, à plusieurs titres :

- elle repose, pour la partie agricole, assez largement sur la forte hausse des prix des matières premières enregistrée en 2011¹⁸ ;
- concernant les seules industries agroalimentaires, sur le périmètre retenu par la mission (excluant donc les produits bruts, mais aussi le tabac), le solde commercial positif qui s'est élevé en 2011 à 8,2 Md€, niveau record¹⁹, a été porté en particulier par les très bonnes performances à l'export des boissons, et notamment des vins et spiritueux français dont les échanges sont en partie liés à la conjoncture du marché mondial.

Ces bons résultats masquent en fait deux faiblesses structurelles : une forte concentration de notre excédent sur quelques productions et une érosion des parts de marché de la France.

¹⁸ L'accroissement en valeur de nos exportations agricoles est ainsi, essentiellement, imputable à la hausse des cours des céréales, en particulier du blé, qui a contribué à l'amélioration de notre solde extérieur à hauteur d'environ 2 Md€ en 2011, alors même que les volumes exportés ont connu un léger repli.

¹⁹ Après les produits agricoles (+2,3 Md€ entre 2010 et 2011), les IAA ont été le deuxième secteur contribuant à limiter la dégradation du solde extérieur (+1,2 Md€).

Rapport

Entre 2000 et 2011, l'excédent commercial des IAA est resté stable en valeur, à 8,2 Md€, ce qui pourrait laisser penser que la structure même de cet excédent est restée comparable. Pourtant, comme l'illustre le Tableau 8 ci-dessous, on observe sur cette période un phénomène de polarisation et de creusement des écarts entre les secteurs : les postes traditionnellement excédentaires (boissons, produits laitiers, produits des céréales et amylacés) ont tendance à peser de plus en plus lourd dans l'excédent commercial du secteur pris dans son ensemble, tandis que les postes traditionnellement déficitaires (produits à base de poisson, produits à base de fruits et légumes, huiles et graisses, en raison notamment de la dépendance de l'élevage français aux importations de tourteaux de soja) accusent un solde de plus en plus dégradé²⁰. **Cette concentration de l'excédent commercial sur quelques produits clefs est une faiblesse majeure de l'industrie agroalimentaire.**

Tableau 8 : Contributions à l'évolution du solde extérieur des IAA entre 2000 et 2011

Produit	Évolution du solde entre 2000 et 2011 (en valeur - Md€)
Produits à base de poisson	-1,2
Viandes / produits à base de viande	-1,1
Produits à base de fruits et légumes	-1,0
Huiles et graisses	-0,4
Autres produits alimentaires	-0,4
Boulangerie, pâtisserie, pâtes	-0,2
Aliments pour animaux	+ 0,3
Grains et amylacés	+ 0,6
Produits laitiers	+1,2
Boissons	+ 2,2
Evolution totale du solde extérieur des IAA	+0,0

Source : Mission, sur la base des données SSP – Agreste.

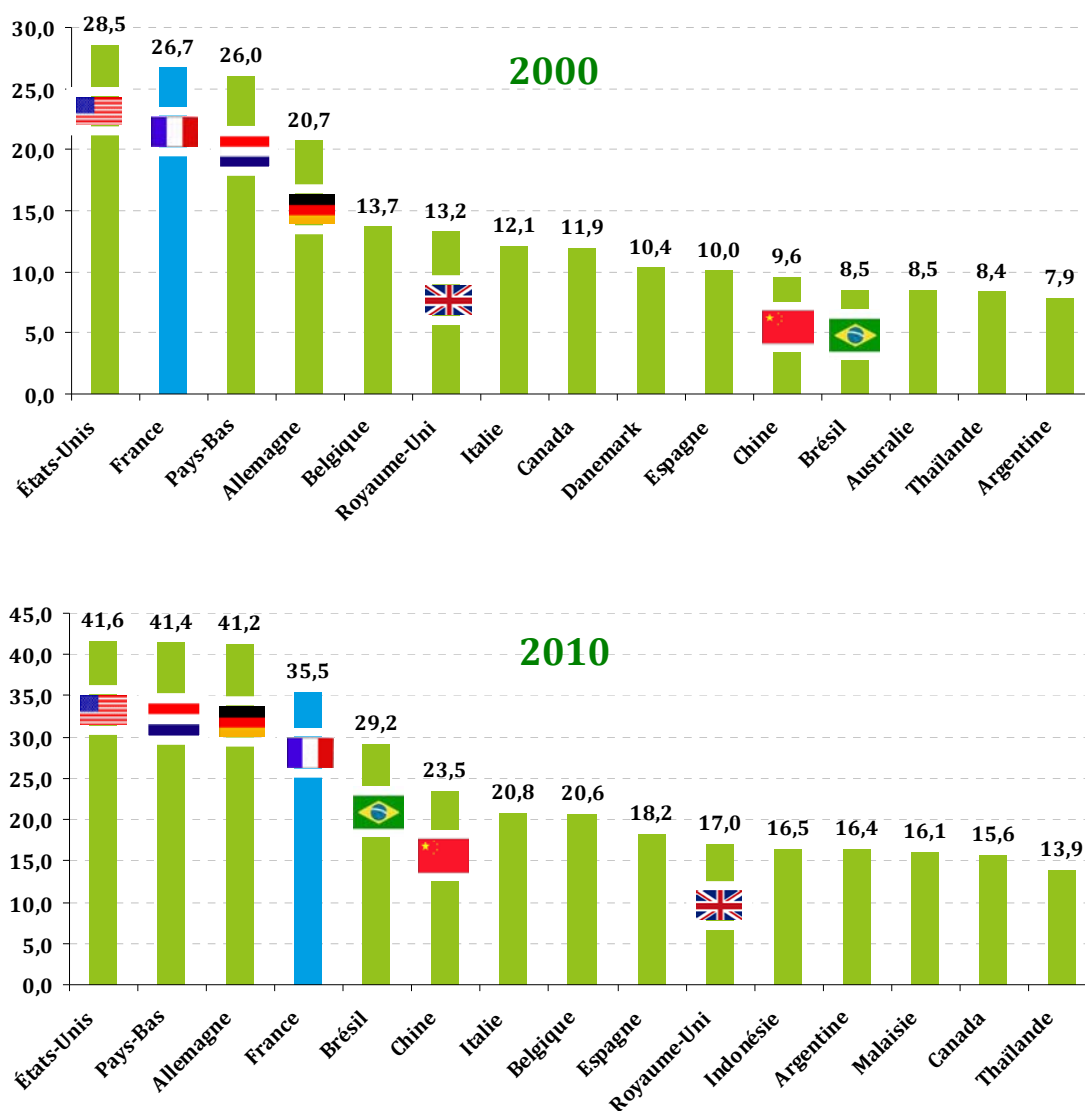
L'érosion du positionnement mondial de la France se caractérise par le fait que, sur le champ des seuls produits transformés, la France est passée de la 2^{ème} à la 4^{ème} place mondiale (elle aurait *a priori* conservé ce rang en 2011)²¹. La France occupait la 2^{ème} place mondiale pour les exportations de produits transformés en 2000, derrière les États-Unis et devant les Pays-Bas et l'Allemagne. Elle a en particulier été supplantée en 2005 par l'Allemagne qui a vu ses exportations agroalimentaires fortement progresser et rejoindre en valeur le niveau de celles des deux *leaders* mondiaux (États-Unis et Pays-Bas).

²⁰ En outre, ces bons résultats masquent une dégradation dans d'autres filières dont les parts de marché intérieur diminuent et nous rendent dépendants de pays européens voisins, sur des produits essentiels à la consommation des ménages.

²¹ Les autres exportateurs européens ont vu également leur place reculer : si l'Italie et l'Espagne maintiennent globalement leur positionnement, le Royaume-Uni a connu un décrochage particulièrement notable (passé de la 6^{ème} à la 10^{ème} place mondiale), de même que la Belgique (de la 5^{ème} à la 8^{ème} place) et le Canada (de la 8^{ème} à la 14^{ème} place). A l'inverse, la Chine et surtout le Brésil connaissent la plus forte montée en puissance : le Brésil, 5^{ème} puissance exportatrice mondiale de produits des IAA, a vu en effet le montant de ses exportations multiplié par 3,4 sur la période.

Rapport

Graphique 2 : Classement des 15 principaux exportateurs de produits des IAA en 2000 et 2010



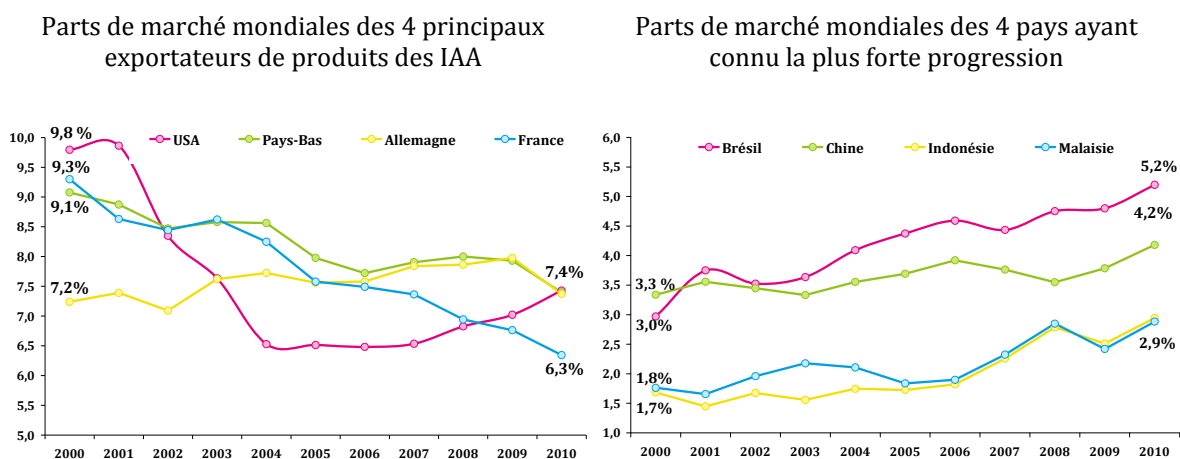
Source : Mission, d'après les données Ubifrance – **Les exportations sont exprimées en Md€ courants** (en ordonnées dans les deux graphiques ci-dessus), selon la nomenclature SH, sur les produits transformés (hors tabac).

Comme le met en évidence le Graphique 2 ci-dessus, à l'exception notable de l'Allemagne, les principaux exportateurs mondiaux traditionnels de produits des IAA ont connu une érosion de leurs parts de marché depuis une dizaine d'années du fait de l'émergence de nouveaux acteurs (Chine et Brésil principalement, mais aussi Indonésie et Malaisie).

Ce recul apparaît toutefois sensiblement plus marqué en France que chez ses concurrents, avec une perte de 3 points en 10 ans : les exportations des IAA françaises ne représentaient plus que 6,3 % des exportations mondiales en 2010, contre 9,3 % dix ans plus tôt (cf. Graphique 3 ci-dessous).

Rapport

Graphique 3 : Évolution comparée des parts de marché mondiales



Source : Mission, d'après les données Ubifrance (outil Agrostat d'après Comtrade) – données sur la base de la nomenclature SH. Les parts de marchés sont calculées en rapportant annuellement les exportations en valeur des pays concernés sur le champ des IAA (hors tabac) au total des exportations mondiales annuelles.

L'analyse plus détaillée des parts de marché fait apparaître un recul du positionnement des IAA françaises sur la plupart des produits et des marchés. Pour caractériser ce constat, la mission a mis en perspective l'évolution sur dix ans des parts de marchés pour les principales catégories de produits, en distinguant les cinq principaux débouchés des IAA françaises, tous au sein de l'Union européenne, et cinq marchés parmi les plus importants hors Union Européenne. Le recul de la France est ici imagé par le nombre et l'importance des situations de baisse (flèches en rouge) recensées dans le Tableau 9 ci-dessous²².

Tableau 9 : Evolution sur dix ans (en points) des parts de marché de la France par produits sur cinq marchés de l'Union Européenne et cinq marchés hors Union Européenne

	Allemagne	Belgique	Royaume-Uni	Italie	Espagne
Viandes	-5,0 ↓	-8,5 ↓	-5,2 ↓	-3,5 ↓	-4,5 ↓
Préparations à base de viande	-11,6 ↓↓	-8,5 ↓	-6,9 ↓	-7,6 ↓	2,6 ↑
Produits laitiers	-3,3	5,7 ↑	8,1 ↑	4,3 ↑	-1,1
Prépa. à base de fruits et légumes	-2,0	3,4 ↑	-3,2 ↓	2,7 ↑	-2,5
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	-7,7 ↓	3,4 ↑	-1,8	-2,4	-1,4
Confiserie, chocolaterie	-12,8 ↓↓	-1,6	-0,7	0,1	7,1 ↑
Sucre	-24,4 ↓↓↓	-29,1 ↓↓↓	19,2 ↑↑↑	1,3	-22,7 ↓↓↓
Boissons	-3,0	-5,9 ↓	-1,2	-7,5	1,7
	Suisse	États-Unis	Japon	Chine	Algérie
Viandes	-4,3 ↓	-0,1	-0,4	2,0 ↑	1,1
Préparations à base de viande	-6,3 ↓	-0,2	-0,2	2,2 ↑	-33,3 ↓↓↓
Produits laitiers	-5,9	2,9 ↑	0,7	-0,6 ↓	1,9
Prépa. à base de fruits et légumes	0,1	0,2	0,1	-0,1	-56,4 ↓↓↓
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	0,1	-1,8 ↓	3,3 ↑	1,2	6,2
Confiserie, chocolaterie	-6,9 ↓	-1,2 ↓	1,9 ↑	2,4	4,4
Sucre	11,8 ↑↑	0,0	0,0	-0,9 ↓	-39,0 ↓↓↓
Boissons	-11,5 ↓↓	-3,1 ↓	-2,6 ↓	27,6 ↑↑↑	34,6 ↑↑↑

Source : Mission d'après les données Ubifrance (données sur la base de la nomenclature SH).

²² Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence : en effet, dans un certain nombre de cas, une évolution très marquée à la baisse des parts de marchés peut résulter d'une stratégie d'implantation locale d'entreprises agroalimentaires françaises, ce qui a pour effet de réduire mécaniquement les exportations à destination du pays concerné et ainsi les parts de marchés apparentes.

Au-delà de ces données macroéconomiques globales, le secteur des IAA se singularise par des enjeux majeurs et spécifiques au regard des thématiques de l'alimentation, et de l'environnement, qui impliquent également que les pouvoirs publics en fassent un objet particulier d'observation et de soutien.

◆ Des enjeux de consommation européens et mondiaux

La compréhension fine des comportements alimentaires et des déterminants de leur évolution représente un enjeu tant pour les industriels que pour les pouvoirs publics. Anticiper les tendances d'évolution des comportements alimentaires permet en effet aux industriels de définir leur stratégie à moyen et long terme de manière complémentaire aux études de consommation qui leur permettent d'adapter à court terme leur offre à la demande des consommateurs :

- l'anticipation des mouvements de transition de régime alimentaire qui caractérisent les populations de certains pays est nécessaire pour bâtir une stratégie de développement international en identifiant les marchés qui peuvent être les plus dynamiques dans les années qui suivent.

L'évolution de la démographie et des comportements alimentaires permet ainsi d'identifier de forts potentiels de croissance à l'international.

D'abord parce que, sous l'effet des hausses de revenus et de l'urbanisation croissante des populations²³, les régimes alimentaires devraient évoluer : si les céréales (blé, riz, maïs...) restent la principale composante des régimes alimentaires, la consommation de viande a tendance à croître fortement, notamment dès qu'un pays voit son niveau de vie progresser²⁴. Ensuite sous l'effet de l'accroissement de la démographie : selon les projections des Nations-Unies, le monde devrait compter 9,1 milliards d'habitants en 2050 date à laquelle la population mondiale devrait commencer à se stabiliser, contre 6,8 milliards aujourd'hui. Même si ces projections demeurent fragiles, **le nombre de personnes à nourrir au niveau mondial pourrait donc augmenter d'un tiers % d'ici 2050.**

La Chine a par exemple vu ses importations agroalimentaires multipliées en valeur par 4,5 entre 2000 et 2010²⁵ ; elle est suivie par la Russie et les pays du sud-est asiatique, qui représentent des débouchés aujourd'hui porteurs ;

- l'anticipation de l'évolution des comportements alimentaires **dans les pays européens** est utile pour guider les stratégies d'innovation-produit des entreprises afin que leur offre demeure adaptée aux préférences des consommateurs et aux exigences des différentes catégories (nourrissons, femmes enceintes, personnes âgées, malades, etc.) ou pour obtenir un avantage compétitif du point de vue de leur positionnement sur le marché.

²³ 50 % de la population mondiale est actuellement urbaine. Selon l'Organisation des Nations Unies, cette proportion devrait être de 70 % en 2050 (soit 3 milliards d'hommes en plus dans les villes). Le régime alimentaire des citadins est généralement plus diversifié que celui des ruraux : poisson, légumes frais, viande, volaille, lait et ses dérivés sont plus souvent consommés. L'urbanisation va aussi de pair avec une réduction du temps passé à la préparation des repas et une augmentation du nombre de repas pris à l'extérieur du domicile.

²⁴ Entre 1970 et aujourd'hui, la consommation de viande est ainsi passée de 25 kg par personne et par an à 38 kg, sous l'impulsion d'abord des pays développés, mais aussi de la Chine et de certains pays d'Amérique du Sud.

²⁵ Entre 2005 et 2010, elle reste de loin le marché le plus dynamique en termes de demande de produits agricoles et alimentaires et est aujourd'hui le 4^{ème} importateur mondial. Or, la consommation de viande en Asie de l'est devrait passer de 38 kg par personne et par an en 1998 à 59 kg en 2030.

◆ Des enjeux de santé publique

Face aux nombreuses crises qui ont touché la filière agroalimentaire (« vache folle », dioxine,...), l'Union européenne a notamment achevé l'harmonisation d'une réglementation, dite « Paquet hygiène »²⁶, destinée à assurer la sécurité sanitaire de l'alimentation humaine et animale. L'objectif est d'obtenir un niveau élevé de protection du consommateur tout en tenant compte des enjeux économiques (notamment la libre circulation des produits) et culturels.

Comprendre les déterminants des choix des consommateurs est également nécessaire pour optimiser les politiques de santé publique. Les pouvoirs publics ont ainsi mis en place diverses initiatives en matières nutritionnelles, tant au niveau international (Stratégie mondiale de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) élaborée en 2005), communautaire (Plateforme européenne sur l'alimentation, l'activité physique et la santé ; Groupe de haut niveau sur la nutrition et l'activité physique) que français (Programme national nutrition santé et Programme National pour l'Alimentation).

Ces initiatives, qui ont pour objectif d'agir tant sur les comportements alimentaires (*via* entre autres l'information nutritionnelle délivrée au consommateur) que sur les compositions des produits, interpellent chacune l'offre alimentaire.

◆ Des enjeux environnementaux

La question de la durabilité liée à la production des aliments est également au centre des enjeux du secteur. Plusieurs aspects pourraient notamment influencer de manière spécifique sur l'activité et l'investissement des industries agroalimentaires, parmi lesquels on retiendra principalement :

- le changement climatique

Ses conséquences sur les fréquences d'évènements météorologiques inhabituels pourraient contribuer à augmenter l'instabilité de la production agricole et donc de l'approvisionnement en matières premières des industries agroalimentaires, tout particulièrement de la deuxième transformation ;

- les tensions sur les prix des ressources énergétiques fossiles

Elles auront des conséquences pour une agriculture et une industrie agroalimentaire qui, dans les pays développés et émergents, sont dépendantes de ces ressources tant pour la production agricole que pour la fabrication, le transport et la chaîne du froid. La plus haute dépendance énergétique de certains secteurs des IAA est de ce fait susceptible d'altérer fortement leur rentabilité : par exemple, entre 2005 et 2011, le prix du gaz naturel pour les industriels²⁷ a progressé de 82 % alors que les prix à la production des industries agroalimentaires²⁸ n'ont progressé que de 10,7 % ;

²⁶ Ce dispositif trouve son origine dans le Livre blanc de la Commission sur la sécurité alimentaire. Il est applicable en totalité depuis janvier 2006 dans tous les États membres et les pays tiers qui souhaitent exporter vers l'Union européenne. *Source* : « Enjeux des industries agroalimentaires (Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche - édition 2010) et site internet Europa « Hygiène des denrées alimentaires ».

²⁷ Coût complet de 100 kWh en euros hors TVA GDF-Suez pour le contrat B2I suivi par le ministère de l'écologie du développement durable, des transports et du logement.

²⁸ Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français - Denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac. L'indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français mesure l'évolution des prix de transaction de biens et services issus des activités de l'industrie française et vendus sur le marché français.

- la gestion de l'eau, tant au niveau de la consommation²⁹ qu'au niveau des rejets

Les effluents liquides doivent en effet être dépollués afin que les rejets soient compatibles avec le milieu naturel récepteur selon des contraintes qui seront de plus en plus prégnantes à raison de la rareté de la ressource au niveau mondial. A ce titre, notre pays dispose à long terme d'un avantage comparatif tant pour la production agricole que pour la transformation. Quatre grands types d'établissements sont par ailleurs soumis à des contraintes réglementaires supplémentaires de nature environnementale : les abattoirs, l'industrie laitière, les sucreries et, enfin, les distilleries et féculeries.

1.3. Le secteur des IAA se caractérise également par sa robustesse et sa résilience

Plusieurs éléments démontrent à la fois la résistance du secteur à la crise et sa capacité à rebondir après une période de baisse d'activité comme celle connue en 2008 et 2009.

En premier lieu, la production en volume des IAA a mieux résisté que celle des autres industries manufacturières à la crise de 2008 / 2009, ce qui peut sans doute s'expliquer par le fait qu'elle est constituée, en grande partie, de biens de première nécessité. Elle a toutefois progressé moins rapidement, en volume, que la moyenne européenne sur les dix dernières années :

- la production des industries agroalimentaires françaises s'est accrue de 4 % en volume entre 2000 et 2010, contre 8 % au niveau européen ;
- la production agroalimentaire européenne, dans son ensemble, a certes été en partie soutenue par le très fort dynamisme des IAA des nouveaux États membres ; toutefois, la production française s'est également montrée moins dynamique que celle de ses principaux concurrents, en particulier l'Allemagne et les Pays-Bas.

En outre, **le taux d'utilisation des capacités de production** est plus stable dans les entreprises agroalimentaires que dans les autres industries manufacturières. Celui-ci a chuté brutalement dans l'industrie manufacturière, passant de près de 90 % en 2007-2008 à moins de 75 % lors de la crise de 2009. Il est en revanche resté quasiment constant dans les IAA, aux alentours de 80 %. Les IAA connaissent moins souvent que les autres industries manufacturières des goulots de production : en moyenne sur 10 ans, 17 % des entreprises du secteur considèrent³⁰ qu'elles ont atteint leur niveau de production maximal, contre 25 % dans l'industrie manufacturière.

Par ailleurs, **le chiffre d'affaires des IAA** a progressé plus favorablement que celui de l'industrie manufacturière, et plus fortement en France que chez nos principaux concurrents européens. Ainsi, entre 2000 et 2010, le chiffre d'affaires des IAA a progressé deux fois plus rapidement que celui de l'industrie manufacturière, en valeur : +27 % contre +14 %. Entre 2008 et 2009, il s'est contracté de -7 %, contre -13 % pour l'industrie manufacturière. Plus résistantes à la crise, les IAA apparaissent aussi plus résilientes que les autres industries : le rebond du chiffre d'affaires des IAA en 2010 leur a permis de retrouver cette année-là le niveau atteint en 2007. Le chiffre d'affaires des IAA françaises a même progressé depuis dix ans à un rythme équivalent à la moyenne européenne (+26 % en valeur entre 2000 et 2010), mais supérieur à celui des IAA de nos concurrents allemands et néerlandais (respectivement +17 % et +22 %).

²⁹ Cette problématique semble cependant moins prégnante pour la France, qui dispose d'un environnement climatique assez favorable et d'importantes ressources en eau, lui octroyant ainsi une capacité agricole forte et diversifiée même s'il ne faut pas négliger, localement, des tensions sur la ressource ou des conflits d'usage.

³⁰ Source : INSEE - Enquête mensuelle de conjoncture dans l'Industrie – questions trimestrielles par secteur.

Le nombre d'entreprises agroalimentaires en France est également resté pratiquement stable sur dix ans (il n'a en effet connu qu'une légère baisse entre 2000 et 2010), contrairement à l'industrie manufacturière, qui a perdu plus de 10 % de ses entreprises. Pour autant, les créations d'entreprises ont été plutôt moins dynamiques dans le secteur agroalimentaire, du moins sur les années récentes, que dans l'industrie manufacturière. Ce sont davantage les moindres défaillances d'entreprises dans le champ des IAA qui expliquent la stabilité du nombre d'unités.

Plus encore que la production ou le chiffre d'affaires, **l'emploi salarié dans le secteur agroalimentaire** affiche depuis dix ans une bonne stabilité. Sur le champ retenu par la mission³¹, l'industrie agroalimentaire française n'a en effet perdu que 4 000 emplois salariés entre 1999 et 2009 (soit environ 1 %, quand l'emploi dans les industries manufacturières perdait 23 % entre 2000 et 2010³²), l'année 2009 constituant pourtant le plus fort de la crise pour les IAA³³. Notons toutefois que cette solidité de l'emploi se retrouve aussi, globalement, dans les autres industries agroalimentaires européennes.

Les particularités des exportations des IAA françaises ont déjà été évoquées ci-dessus. Notons simplement que si elles ont, globalement, été affectées par les effets de la crise et le ralentissement du commerce mondial dans des proportions comparables à celles des autres industries manufacturières³⁴, elles ont, par la suite, retrouvé une dynamique nettement plus favorable, puisqu'elles ont progressé deux fois plus rapidement que celles des autres industries (+10 % de décembre 2009 à décembre 2011, contre +5 %)³⁵.

1.4. La mission a choisi d'approfondir prioritairement des thématiques de compétitivité hors-coûts, afin de tirer pleinement parti des atouts stratégiques de ce secteur

La lettre de mission préconisait de réaliser dans un premier temps une analyse des forces et des faiblesses, des risques et des opportunités du secteur des industries agroalimentaires, en insistant sur les aspects singuliers de celle-ci. Ce type de démarche correspond à l'analyse qualitative communément appelée *SWOT*³⁶, résumée dans le schéma qui suit.

³¹ IAA hors tabacs et hors artisanat commercial.

³² Source : INSEE, à partir des indices d'emploi intérieur total par branche en ETP.

³³ Les évolutions par secteurs montrent toutefois une diminution des emplois dans les industries animales, et une progression dans les industries de seconde transformation (avec cependant de fortes disparités entre les sous-secteurs).

³⁴ -5 % entre septembre 2008 et octobre 2009, contre - 6 % pour l'industrie manufacturière (hors IAA et énergie).

³⁵ L'évolution du solde extérieur de cette industrie a été plus dynamique encore : après une dégradation brutale de près de 40 % entre 2007 et 2009, il a retrouvé en deux ans son niveau d'avant-crise et l'a même légèrement dépassé en 2011. Cette grande sensibilité du solde commercial aux variations conjoncturelles est liée au poids prépondérant des boissons (vins et spiritueux essentiellement), qui représentent environ 30 % de nos exportations agroalimentaires mais dont la contribution au solde commercial du secteur varie entre 100 et 150 % selon les années. Or, les exportations de vins et spiritueux sont plus sensibles que celles des produits alimentaires à la conjoncture économique mondiale et connaissent des variations de plus grande ampleur.

³⁶ Pour *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*.

Graphique 4 : Analyse SWOT du secteur des industries agroalimentaires

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ❑ Premier secteur industriel français ❑ Peu de délocalisations : production et consommation sont en grande partie locales ❑ Contribution positive à la balance commerciale ❑ Pérennité de l'activité ❑ Tissu économique globalement stable ❑ Présence d'une image et de marques fortes ❑ Forte capacité de production agricole ❑ Forte implication du milieu scientifique (INRA, ANR...) ❑ Diversité de l'offre alimentaire 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Secteur éclaté (3% d'entreprises de plus de 250 salariés) et peu de PME ayant atteint une taille critique ❑ Forte dépendance aux secteurs de la distribution et de la restauration collective, très concentrés ❑ Faible attractivité pour les investisseurs privés du fait de rentabilités modérées ❑ Nombreuses transmissions d'entreprises peu anticipées et mal préparées ❑ Manque d'attractivité à l'embauche du secteur
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ❑ Adaptation aux nouveaux modes de consommation (fast-foods, snacks, ...) ❑ Potentiel de valorisation du capital immatériel (marques, labels, ...) ❑ Segments de marché porteurs à développer : pays émergents, bio, halal, personnes âgées, nourrissons, etc. ❑ Renforcement de l'innovation pour accroître la compétitivité ❑ Position de choix pour jouer un rôle important en matière de développement durable ❑ Croissance de la population mondiale, diminution de la surface cultivable par habitant, urbanisation 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Très grande volatilité des prix des matières premières, difficile à anticiper ❑ Tensions dans les relations commerciales avec les distributeurs <ul style="list-style-type: none"> ■ Difficultés de protection de l'innovation ■ Forte pression sur les prix de la part des distributeurs ❑ Risque de détérioration de l'image des entreprises agroalimentaires auprès des consommateurs (crises sanitaires) ❑ Crise bancaire limitant les crédits bancaires et les financements privés ❑ Marchés intérieur et européen matures

Source : Etude LEK/FSI – ANIA – Mission.

La mission a choisi de concentrer son étude sur les axes de compétitivité hors-coûts qui ressortaient comme les plus stratégiques pour les entreprises du secteur, à savoir les thématiques de financement et de structuration du secteur, d'exportation, d'innovation et de gouvernance, qui lui paraissaient refléter le mieux à la fois les enjeux et les spécificités des IAA (cf. 2 ci-dessous).

La mission a de ce fait écarté de son champ d'approfondissement certaines thématiques non spécifiques aux IAA ou déjà traitées par ailleurs, comme :

- ◆ la détermination des prix dans la relation commerciale avec la grande distribution

La grande distribution est le lieu d'achat prédominant des produits alimentaires : 70 % des dépenses alimentaires sont réalisées dans des grandes surfaces.

Or, elle est structurée autour d'un nombre très restreint de grands groupes, actuellement dominés par le groupe Carrefour³⁷. Depuis août 2004 et l'engagement commun des distributeurs et de leurs fournisseurs en faveur de baisses de prix dans la grande distribution, une série de lois visant à augmenter la concurrence et réduire les marges dans le commerce de détail ont été votées, modérant l'inflation des produits de grande consommation. Ces

³⁷ Ainsi, les six plus grands groupes d'enseigne détiennent actuellement 83 % des parts de marché parmi les grandes surfaces alimentaires. Par ailleurs, les distributeurs ont développé des marques propres, dites de distributeurs, qui leur permettent de réduire encore la dépendance vis-à-vis des marques nationales, et donc d'accroître leur pouvoir de négociation à l'égard de ces dernières.

Rapport

évolutions, bénéfiques pour le consommateur final, ont pu parfois être réalisées au détriment des seules entreprises des industries agroalimentaires.

La mission a considéré qu'il s'agissait principalement là d'une problématique de prix non susceptible de s'inscrire dans ses délais et objectifs, par ailleurs déjà partiellement traitée dans le cadre des travaux de l'Observatoire des marges et des prix. En revanche, l'aspect plus spécifique du risque de captation de l'innovation incrémentale des entreprises des IAA par les acteurs de la grande distribution a fait l'objet d'une analyse et d'une recommandation (cf. 5.1 ci-dessous).

◆ La problématique de la volatilité des prix agricoles

Les prix mondiaux agricoles ont connu notamment sur les années 2007-2008 une poussée des prix particulièrement notable. Cette flambée des prix a marqué en particulier les pays en voie de développement, au point qu'elle a pu se traduire dans certains pays par une réelle crise alimentaire³⁸, avant que les prix ne retombent à partir du second semestre 2008³⁹.

Cette hausse des prix, qui a concerné notamment les céréales et les oléo protéagineux, témoigne d'une volatilité accrue dont les causes sont multiples et dont la plupart des experts s'accordent à considérer qu'elle constitue une donnée structurelle.

Or, la part des matières premières dans la production est importante dans les IAA (tout particulièrement pour la première transformation) : les achats de matières premières et autres approvisionnements⁴⁰ dans les IAA représentent en effet 47 % du chiffre d'affaires, ce qui est assez nettement supérieur aux niveaux observés dans les autres secteurs d'activité.

La mission n'a toutefois pas choisi d'approfondir plus avant cette problématique car la DGPAAT et la DGCIS ont effectué un appel d'offres⁴¹ pour une étude sur ce point, dont les résultats sont attendus pour la fin du premier semestre 2012.

◆ La compétitivité-coût du secteur

L'écart de compétitivité des IAA françaises avec leurs concurrentes allemandes est en effet au cœur des travaux récemment menés dans le cadre des états généraux de l'industrie et, de manière plus spécifique au secteur, du rapport remis par Philippe Rouault, Délégué Interministériel aux Industries Agroalimentaires et à l'Agro-industrie (DIIAA) en octobre 2010⁴².

Notons toutefois que les premiers travaux de la mission permettent de conclure que le handicap compétitif qui en résulte ne doit pas être surestimé.

³⁸ Des « émeutes de la faim » ont secoué l'Égypte, Haïti, le Maroc, les Philippines et de nombreux pays d'Afrique subsaharienne.

³⁹ Un nouvel épisode de forte hausse a ensuite été constaté en 2010 et au début de l'année 2011, avant un retour à des prix plus modérés qui s'est amorcé au second semestre 2011.

⁴⁰ Les statistiques à disposition de la mission ne permettent pas d'isoler les matières premières *stricto sensu* au sein de cet ensemble.

⁴¹ Cette étude sera réalisée dans le cadre du Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques (PIPAME).

⁴² Les principaux facteurs de compétitivité supérieure des IAA allemandes développés dans l'analyse du DIIAA sont l'absence d'un salaire minimum et d'une convention collective (notamment dans l'industrie de la viande) en Allemagne, mais surtout le recours massif aux travailleurs immigrés des pays d'Europe centrale et orientale, particulièrement dans les abattoirs et les entreprises de transformation, dans les conditions ouvertes par la directive service communautaire 2006/123/CE qui concerne les « *Werkverträge* » (contrats de service : ces contrats permettent aux industries allemandes, *via* le recours à des sociétés de prestation de service à la tâche, de bénéficier d'un gain de compétitivité lié aux moindres rémunérations versées aux salariés, basées sur les règles prévalant dans leur pays d'origine).

Rapport

Il s'agit tout d'abord d'une situation transitoire, puisqu'elle repose largement sur la dérogation dont a bénéficié l'Allemagne, autorisée à interdire l'accès à son marché du travail aux salariés en provenance des nouveaux États membres⁴³. Il faut ensuite tenir compte de la structure des coûts de production et de la part des dépenses de personnel, qui représentent selon les pays européens entre 10 % et 15 % de la valeur de la production. L'avantage lié à la seule faiblesse du coût de la main-d'œuvre apparaît donc assez marginal sur la compétitivité-prix globale des industries agroalimentaires et doit, en tout état de cause, être analysé de manière différenciée selon les sous-secteurs.

Au-delà de la question du niveau de rémunération et de l'existence ou non d'un salaire minimal, les écarts en matière de charges sociales sont souvent présentés comme un facteur déterminant de la compétitivité des industries.

Or, on constate que les écarts, réels, de niveaux de charges sociales entre les pays européens ne conduisent pas nécessairement à un poids total des dépenses de personnel plus important dans la valeur de la production⁴⁴.

De la même façon, les interlocuteurs rencontrés par la mission en Allemagne comme aux Pays-Bas ont souligné, bien avant le coût du travail, l'intensité de la compétition sur le marché intérieur : la compétitivité-coût des produits allemands et néerlandais à l'export paraît ainsi largement liée à la pression exercée par la distribution, notamment le *hard-discount*, présent depuis une cinquantaine d'années en Allemagne mais qui a connu une forte expansion depuis 10 ans (et représente désormais 44 % de la distribution alimentaire en Allemagne, contre 12,5 % en France). Cette contrainte exercée par la grande distribution est également l'une des principales motivations de l'effort d'innovation et de R&D dans ce secteur pourtant très orienté vers la réduction des coûts de production, comme de la recherche de nouveaux débouchés porteurs de marges à l'exportation.

◆ Les thématiques de formation et de ressources en emplois

La structure⁴⁵ des emplois des IAA fait en effet apparaître un niveau de qualification et de salaires globalement inférieur à ceux des autres industries, ce qui pose question quant à l'attractivité du secteur.

Par ailleurs, de nouvelles compétences sont demandées aux salariés, les qualifications évoluent, et de nouveaux modes d'organisation émergent dans le secteur, comme le travail en équipe. Ces mutations entraînent selon le MAAPRAT⁴⁶ une diminution de la main-d'œuvre non qualifiée et une augmentation de la demande en salariés plus qualifiés induisant parfois

⁴³ Cette dérogation a pris fin en 2011 et devrait conduire, progressivement, à un alignement des conditions de rémunérations des salariés étrangers sur celles des salariés allemands. En effet, jusqu'à la fin de l'année 2011, le seul moyen pour les salariés des nouveaux États-membres de travailler dans les IAA allemandes était d'être employés dans des sociétés de prestation de services qui les employaient aux conditions de leur pays d'origine. La fin de l'interdiction de l'accès au marché du travail allemand dans certains secteurs devrait les inciter à rechercher une embauche directe auprès des entreprises allemandes aux conditions locales.

⁴⁴ La France a un niveau de charge sur les dépenses de personnel supérieur à l'Allemagne (de plus de 10 points dans le secteur des IAA), mais la part des dépenses de personnel dans la production est quasiment identique dans les deux pays (aux alentours de 15 % des coûts de production) ; les Pays-Bas ont un niveau de charges sociales employeurs légèrement supérieur à l'Allemagne, mais des dépenses de personnel totales rapportées à la production très inférieures.

⁴⁵ On observe au sein des industries agroalimentaires :

- ◆ une proportion de cadres deux fois moins importante que dans les autres secteurs d'activité, comme dans l'industrie manufacturière en général : 7 % contre 15 % ;
- ◆ une surreprésentation des catégories ouvrières, qualifiées ou non : les 2/3 des effectifs salariés des IAA (64 %) contre 1/3 dans le reste de l'économie.

⁴⁶ Source : « Enjeux des industries agroalimentaires » - édition 2010.

Rapport

des tensions sur le marché de l'emploi : la formation professionnelle initiale et continue devient alors un enjeu majeur pour les entreprises et pour les salariés, tout comme le dialogue social.

Cette question est importante pour le secteur, y compris au regard de la compétitivité de ses entreprises (comme cela a été exposé ci-dessous concernant les écarts salariaux avec l'Allemagne). Elle n'est cependant pas spécifique, et constitue plus une zone à risque à laquelle les acteurs publics et privés doivent être attentifs qu'un axe stratégique d'évolution, motifs pour lesquels la mission a choisi de la laisser en dehors de son champ d'approfondissement.

- ◆ La question des réglementations sanitaires

Cette réglementation relevant essentiellement de normes européennes⁴⁷, la mission a choisi de l'écarter de son champ d'étude, pour approfondir de manière privilégiée des thématiques plus directement liées à la compétitivité des entreprises françaises des IAA.

2. L'évolution structurelle du secteur doit être prise en compte pour développer les capacités d'innovation et d'exportation de ses entreprises

2.1. Les IAA connaissent une double structuration de l'activité sur longue période

Comme l'a fait observer le professeur Jean-Louis Rastoin⁴⁸, le mouvement de concentration des entreprises des IAA a donné naissance à un oligopole « à franges »⁴⁹ dominé par de très puissantes firmes multinationales. Son caractère très spécifique du fait des produits fabriqués et d'un lien toujours étroit avec la terre ou la mer, la nature des technologies utilisées (faible intensité capitaliste), fait que l'industrie agroalimentaire n'a historiquement pas subi au même rythme le puissant mouvement de concentration qui a touché les autres industries (automobile, aéronautique, matériel électrique, etc.)⁵⁰. Ceci explique que le nombre d'entreprises agroalimentaires reste très élevé, soit plus de 13 000 si l'on exclut la boulangerie-pâtisserie et les charcutiers-traiteurs artisanaux : la concentration s'opère principalement au sein du groupe des *leaders* et laisse des interstices aux petits, parmi lesquels on assiste à d'importants renouvellements.

Or, actuellement, sur le seul champ des industries agroalimentaires les principales entreprises *leaders* sont nord-américaines, avec neuf des quinze premières d'entre elles installées aux États-Unis. La première entreprise française, le Groupe Danone, n'occupe que la douzième place de ce classement avec un chiffre d'affaires consolidé de 20 Md\$ en 2008.

⁴⁷ La réglementation européenne applicable depuis le 1^{er} janvier 2006 est composée de six règlements principaux et de deux directives (l'une qui permet l'abrogation des anciennes directives, l'autre fixant les règles de police sanitaire). Ces dispositions communautaires ont évolué d'un cadre national (décrets, arrêtés issus de la transcription de directives européennes) vers l'application directe de règlements européens (sans transposition dans le droit français).

⁴⁸ Source : « Le système alimentaire mondial ». Jean-Louis Rastoin et Gérard Ghersi (2010).

⁴⁹ Structure de marché caractérisée par un petit nombre de *leaders* de très grande taille (oligopole dominant) et une multitude de très petites entreprises (franges). Source : « Globalisation du marché international du vin et restructuration de l'offre » - INRA 2006.

⁵⁰ Ainsi en France l'emploi dans les IAA est resté stable entre 1980 et 2002 (+ 3 % selon les chiffres de l'INSEE), tandis que dans l'industrie des biens de consommation il a chuté de 38 % et dans l'industrie automobile de 34 %. Source : Les opérations de restructuration des firmes agroalimentaires multinationales entre 1987 et 2003 (Ayadi, Rastoin et Tozanli).

Rapport

Tableau 10 : Les 15 premiers groupes agroalimentaires mondiaux en 2008

Rang dans les IAA	Rang mondial	Nom	Pays d'origine	Chiffre d'affaires (Md\$)	Résultats nets (Md\$)	Ratio RN/CA
1	57	Nestlé	Suisse	89,6	8,9	10 %
2	58	Cargill	États-Unis	88,3	3,0	3 %
3	122	Unilever	Pays-Bas/RU	55,0	5,3	10 %
4	158	Archer Daniels Midland	États-Unis	44,0	2,2	5 %
5	184	Pepsi Co	États-Unis	39,5	5,7	14 %
6	191	Bunge	États-Unis	37,8	0,8	2 %
7	195	Kraft Foods	États-Unis	37,2	2,6	7 %
8	275	Coca-Cola	États-Unis	28,9	6,0	21 %
9	298	Tyson Foods	États-Unis	26,9	0,3	1 %
10	nc	Mars Inc.	États-Unis	25,0	2,5	10 %
11	403	Coca-Cola Entreprises	États-Unis	20,9	0,7	3 %
12	423	Groupe Danone	France	20,1	5,7	28 %
13	431	Inbev	Belgique/Brésil	19,8	3,0	15 %
14	491	Heineken holding	Pays-Bas	17,2	0,6	3 %
15	493	SABMiller	Royaume-Uni	17,1	2,0	12 %

Source : Le système alimentaire mondial. Jean-Louis Rastoin et Gérard Gherzi (2010) et Jean-Louis Rastoin, « Les multinationales dans le système alimentaire », Ceras - revue Projet n°307, novembre 2008.

Un classement européen et français des plus grandes entreprises de commerce et de transformation agroalimentaire permet par ailleurs de constater que, bien que la France dispose d'une agriculture et d'une agro-industrie qui sont encore d'un poids considérable, elle n'a plus que 4 entreprises⁵¹ dans le classement du « Top 20 » de l'agroalimentaire européen, alors que l'Allemagne en a 5. **Parmi ces grandes entreprises européennes, certaines ont émergé au cours de la dernière décennie avec une ascension spectaculaire dans des pays comme les Pays-Bas, la Suisse, le Danemark ou la Belgique.** Si la Grande-Bretagne connaît depuis longtemps déjà un niveau de concentration bien supérieur au nôtre, des mouvements très importants de concentration ont pu ainsi être observés chez nos principaux concurrents européens, qui se sont par ailleurs accentués au cours de la dernière décennie⁵², notamment les Pays-Bas⁵³, l'Allemagne et le Danemark. Ces mouvements ont en grande partie été initiés par des acteurs coopératifs de très grande taille dans les domaines de la viande et du lait⁵⁴.

⁵¹ Par ailleurs, le groupe Louis-Dreyfus est une société industrielle et de négoce dont l'essentiel de l'activité est hors de France.

⁵² Dans l'agroalimentaire, on est par ailleurs passé des conglomérats des années 70 à une spécialisation sur un petit nombre de branches : Danone s'est par exemple délesté de la bière, de la confiserie et des pâtes, puis des biscuits, pour se concentrer sur les produits laitiers ultra-frais et l'eau embouteillée. Une autre évolution se dessine depuis plusieurs années avec une spécialisation de certaines firmes dans la fabrication de produits de base peu différenciés et d'autres dans l'assemblage de produits sophistiqués et le marketing. Les leaders (Nestlé, Kraft, Danone, Unilever) sont dans cette deuxième orientation. Ces multinationales axent désormais leurs stratégies-produits sur l'argument santé/forme.

⁵³ Comme Vion dans le porc, Plukon et Stortebloom pour la volaille ; Van Drie pour le bœuf, Campina Friesland pour les produits laitiers, Unilever pour les margarines et les huiles, Heineken pour la bière ou Sara Lee pour le café et le thé. *Source* : "The impact of private labels on the competitiveness of the European food supply chain". 2011.

⁵⁴ Ceux-ci sont à présent loin devant la France en termes de taille et de parts de marché, le premier acteur coopératif français n'arrivant qu'en 7^{ème} position (In Vivo).

Rapport

Tableau 11 : Palmarès des 20 premières entreprises de commerce et de transformation agroalimentaire en Europe et en France en 2009 (CA mondiaux en Md€)

20 premières entreprises européennes			20 premières entreprises françaises	
Nom de l'entreprise	Chiffre d'affaires (Md€)	Nationalité	Nom de l'entreprise	Chiffre d'affaires (Md€)
Nestlé	69	Suisse	Louis-Dreyfus	32,0
Louis-Dreyfus	32	France	Groupe Danone	15,5
Anheuser-Busch InBev	28	Belgique	Lactalis	9,3
Unilever NV/Plc	22	Pays-Bas	Pernod Ricard	7,0
Sabmiller Plc	20	Grande - Bretagne	InVivo	5,1
Groupe Danone	15	France	Groupe Bigard	4,5
Heineken N.V.	15	Pays-Bas	Sodiaal	4,0
Toepfer	13	Allemagne	Soprol	4,0
Ass. British Food	11	Grande - Bretagne	Bongrain	3,5
Baywa	10	Allemagne	Terrena	3,5
R. Friesland Campina N.V.	10	Pays-Bas	Tereos	3,0
Lactalis	9	France	Castel	3,2
Vion	9	Allemagne	Moët Hennessy	3,1
Carlsberg	9	Danemark	Soufflet	3,0
Arla Food	8	Danemark	Sucden	3,0
Pernod Ricard	7	France	Axéreal	2,8
Cadbury Plc	7	Grande-Bretagne	ITM Entreprises	2,8
Ferrero	7	Italie	LDC	2,5
Agravis	7	Allemagne	Champagne Céréales	2,5
Sudzucker	7	Allemagne	Roquette	2,5

Source : Rapport annuel 2010 Unigrains. Ce tableau inclut plusieurs types d'activités, industrielles et commerciales.

Même si ces différentes analyses associent des entreprises de commerce et de transformation agroalimentaire, **le constat peut être fait que la France est restée en retard dans de ce mouvement de constitution d'entreprises leaders dans les IAA.**

Ainsi, en 2008, les IAA connaissaient un des niveaux de concentration les plus faibles des différents secteurs économiques français, notamment industriels⁵⁵, avec un faible poids des dix premiers groupes tant en valeur ajoutée (20,2 %) qu'en nombre d'emplois (13,6 %). Sur la base des indices de concentration relevés en 2006, la mission a pu calculer que 216 ETI (entreprises de taille intermédiaire) et grandes entreprises des IAA relèvent de sous-secteurs faiblement concentrés, 39 de sous-secteurs moyennement concentrés. Ainsi, **85 % des ETI et grandes entreprises du secteur des IAA appartiennent à des secteurs dont le niveau de concentration est faible ou modéré.**

⁵⁵ A l'exception toutefois des industries des biens intermédiaires.

Rapport

Tableau 12 : Répartition des entreprises des IAA en fonction du niveau de concentration relevé en 2006 - synthèse

Niveau de concentration	En nombre d'entreprises	En nombre d'ETI et de grandes entreprises
Concentration faible	8 887	216
	66 %	72 %
Concentration moyenne	2 587	39
	19 %	13 %
Concentration forte	1 931	46
	14 %	15 %
Total	13 405	301
	100 %	100 %

Source : Traitement mission.

Pourtant, il est indéniable que la taille des entreprises est un facteur déterminant pour l'exportation, et important en matière d'innovation. La démarche de spécialisation et de concentration constatée chez nos principaux concurrents justifierait donc pleinement le choix d'une stratégie fondée sur l'augmentation de la taille des ETI du secteur des IAA, essentiellement par croissance externe.

2.2. La taille des entreprises et la concentration du secteur constituent un atout, alors même que la France perd des parts de marché

Les ETI et les grandes entreprises réalisent 55 % du chiffre d'affaires des IAA et 65 % du chiffre d'affaires export du secteur, alors que les très nombreuses TPE du secteur (hors artisanat commercial) ne représentent qu'une part marginale des ventes à l'étranger. Un grand nombre des entreprises du secteur restent en effet exclusivement tournées vers le marché intérieur⁵⁶. Le taux d'exportation (part du chiffre d'affaires à l'export rapporté au chiffre d'affaires total) des ETI et grandes entreprises est ainsi, dans le secteur des IAA, deux fois supérieur à celui des TPE et une fois et demi supérieur à celui des PME⁵⁷.

⁵⁶ Le service de la statistique et de la prospective (SSP) du MAAPRAT a effectué, à la demande de la mission, une analyse du taux d'exportation des entreprises non seulement par taille d'entreprise, mais aussi par niveau de chiffre d'affaires à l'export. Les données transmises à la mission font ressortir une très forte concentration des exportations sur un nombre limité d'entreprises, ce qui traduit une forte spécialisation de ces dernières à l'international : 3 % des entreprises (6 % si l'on exclut de l'analyse les TPE) réalisent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation, et totalisent 46 % du total des exportations des IAA. En sens inverse, 58 % des entreprises (42 % hors TPE) n'ont aucune activité à l'exportation.

⁵⁷ Relevons toutefois que cette relation entre taille des entreprises et capacité d'exportation n'est pas systématique et dépend des secteurs considérés :

- ◆ dans certains secteurs, notamment la première transformation de viande ou les produits laitiers par exemple, cette relation joue pleinement ;
- ◆ dans d'autres secteurs, notamment de seconde transformation, cette relation est toutefois moins avérée : actuellement, le taux d'exportation des PME y est globalement similaire, voire supérieur dans un certain nombre de cas, à celui des ETI et grandes entreprises (indépendamment du volume global des exportations de chacune des catégories) ;
- ◆ enfin, le cas du vin ou des alcools, outre son poids singulier dans les exportations françaises, apparaît également très spécifique : d'une part, le secteur est très fortement exportateur, puisqu'environ 30 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'export dans le vin et 50 % dans les boissons alcooliques distillées (plus de 90 % pour le cognac, par exemple) ; d'autre part, la structure des entreprises est caractérisée, dans chacun de ces deux secteurs, par un nombre très limité de grandes entreprises (6 entreprises de plus de 250 salariés dans chacun des deux secteurs), représentant 50 % à 60 % des exportations totales de ces secteurs. Au côté de ces grands exportateurs, une part importante des TPE et PME (producteurs indépendants) contribuent néanmoins de façon importante à la valeur des exportations.

Rapport

La présence de grands groupes structurés est donc un facteur essentiel de compétitivité à l'export, indispensable au maintien des parts de marché dans un contexte d'accroissement de la concurrence mondiale et d'émergence de nouveaux acteurs⁵⁸.

Par exemple, dans le secteur étudié par la mission de la seconde transformation de céréales (boulangerie, pâtisserie industrielle, biscuiterie...), la France dispose d'entreprises importantes⁵⁹ mais dont la taille reste sans comparaison avec les *leaders* mondiaux⁶⁰ (et sans commune mesure avec le potentiel céréalier français).

Les mouvements de concentration précités qui se sont opérés aux Pays-Bas ou en Allemagne⁶¹, dans le secteur de l'industrie laitière ou des viandes en sont une illustration inverse :

- ◆ aux Pays-Bas, la constitution du groupe Friesland Campina par rapprochement des deux principales coopératives du pays a fait émerger, dans ce pays, un acteur majeur du secteur laitier. Face au développement croissant des parts de marché de la Nouvelle Zélande en particulier, les Pays-Bas ont conservé leurs parts de marché sur les produits laitiers depuis 2005, alors que la France, 2^{ème} exportateur mondial en 2005, est passée au 4^{ème} rang derrière l'Allemagne, la Nouvelle-Zélande et les Pays-Bas, en perdant 1,2 points de parts de marché ;
- ◆ il en va de même, par exemple, de l'industrie des viandes en Allemagne et tout particulièrement de l'industrie du porc, qui a connu un vaste mouvement de concentration sur les années récentes. Les parts de marché de l'Allemagne sont désormais très supérieures à celles de la France sur les viandes (8,7 % contre 4,4 %) et sur les produits transformés à base de viande (12,7 % contre 4,1 %), mais elles ont surtout progressé, pour ces deux sous-secteurs, de 1,2 point en 5 ans, quand les parts de marché de l'industrie française reculaient de 1,2 point.

⁵⁸ Ce point est d'ailleurs développé dans l'étude de février 2012 menée par Jean-Pierre Butault et Vincent Réquillart (INRA), selon lesquels, « pour les IAA, un accroissement de la taille des firmes, notamment des PME, est sans doute souhaitable. Cela est d'autant plus important que l'accès aux marchés à l'exportation est coûteux et nécessite d'atteindre des niveaux de productivité suffisamment élevés ».

⁵⁹ Essentiellement des groupes coopératifs ou liés à la coopération comme Nutrixa (Délifrance) et Limagrain (Jacquet / Brossard) et quelques groupes familiaux (Pasquier par exemple) dans le secteur de la panification industrielle.

⁶⁰ Barilla / Harry's (Italie), Vandemoortele (Belgique), SaraLee (Etats-Unis) dans le secteur de la panification industrielle, KraftFoods (Etats-Unis), Intersnack (Allemagne) ou encore United Biscuits (Grande Bretagne) dans le secteur de la biscuiterie et pâtisserie de conservation.

⁶¹ D'après une étude menée par les services économiques de l'ambassade de France en Allemagne, le chiffre d'affaires des IAA allemandes a augmenté de 23 % entre 1999 et 2009 et, sur la même décennie, la part des exportations dans le chiffre d'affaires des IAA a augmenté de 11 points, passant de 17 % du chiffre d'affaires total en 1999 à 28 % en 2009 : **désormais plus d'un quart des ventes de produits agroalimentaires allemands est réalisé à l'étranger**. En comparaison, le taux d'exportation (chiffre d'affaires à l'export rapporté au chiffre d'affaires total), des IAA françaises est resté stable sur la période : 17 % en 1999 et 18 % seulement en 2009.

2.3. L'innovation⁶² est conditionnée à la fois par la taille des entreprises du secteur et par la qualité de l'offre publique en matière de recherche

L'innovation est un facteur déterminant de la compétitivité et de la rentabilité des entreprises. Elle permet à l'entreprise de renforcer sa position concurrentielle sur les marchés selon deux voies principales différenciées en fonction de son pouvoir de marché initial :

- ◆ se distinguer de ses concurrents en proposant aux consommateurs un produit différent ou plus performant que ceux qui existent déjà sur le marché. L'entreprise peut alors vendre son produit à un prix plus élevé et élargir ses possibilités de commercialisation ;
- ◆ améliorer sa compétitivité-prix afin de dégager une marge plus importante. Les entreprises innovantes sont en effet plus solides : une étude⁶³ réalisée par Oséo sur la création de 5 500 entreprises innovantes⁶⁴ entre 1998 et 2007 met en effet en évidence un taux important de pérennité à cinq ans de l'entreprise (85 % contre 52 % au niveau national pour l'ensemble des entreprises).

Pourtant, les entreprises des industries agroalimentaires⁶⁵ consacrent une part faible de leur chiffre d'affaires à la recherche et développement. La part de la dépense intérieure de recherche et développement (R&D) des entreprises (DIRDE)⁶⁶ rapportée au chiffre d'affaires s'est établie en 2009 à 0,7 % pour le secteur des IAA contre 2,3 % pour l'ensemble des entreprises. **Ces entreprises innoveront en revanche davantage que celles des autres industries, notamment du point de vue de l'innovation « marketing »** (35 % des IAA contre 19 % pour l'ensemble des autres industries manufacturières qui ne mobilisent pas des moyens R&D).

Or, deux éléments conditionnent la capacité des entreprises des IAA à innover :

- ◆ la taille des entreprises constitue un premier élément discriminant majeur en matière d'innovation et de recherche et développement ;

La structuration et le volume de la R&D dans les entreprises sont en effet dépendants de la taille et de la capacité d'investissement de l'entreprise. Par ailleurs, la localisation géographique des marchés des entreprises est susceptible d'être notablement modifiée par l'intensité en R&D des entreprises du secteur. On constate ainsi que les entreprises de plus

⁶² Le manuel d'Oslo de l'OCDE définit quatre types d'innovation : l'innovation de produit correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ; l'innovation de procédé correspond à la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée ; l'innovation de commercialisation correspond à la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation ; l'innovation d'organisation correspond à la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme. Il s'agit donc d'une notion distincte de la notion de R&D définie par le manuel de Frascati de l'OCDE, qui intègre la recherche fondamentale, la recherche appliquée et le développement expérimental.

⁶³ *Dix ans de création d'entreprises innovantes en France*, Oséo, janvier 2012.

⁶⁴ Le concept de création d'entreprise innovante utilisé dans l'enquête fait référence aux entreprises créées pour porter un projet d'innovation et regardées au moment précis de leur démarrage, à savoir l'année de leur création et celle qui suit.

⁶⁵ Correspondant à la branche d'activité « Fabrication de denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac ».

⁶⁶ La dépense intérieure de recherche et développement des entreprises (DIRDE) correspond aux travaux de recherche et développement (R&D) exécutés sur le territoire national par les entreprises. Elle comprend les dépenses courantes (masse salariale des personnels de R&D et dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (achats d'équipements nécessaires à la réalisation des travaux internes à la R&D et opérations immobilières réalisées dans l'année).

grande taille innovent plus et diversifient plus leurs marchés. Elles parviennent par ailleurs plus facilement à autofinancer leur innovation et sont plus ouvertes à la recherche externe, voire à des collaborations approfondies avec les instituts et centres publics de recherche ;

- ◆ les entreprises de plus petite taille, notamment les PME, doivent pouvoir disposer d'un dispositif de soutien public à la recherche et à l'innovation cohérent, lisible et structuré et avoir plus facilement accès aux résultats de la recherche publique ;

L'innovation, en permettant d'accroître les connaissances, constitue en effet un facteur de croissance endogène⁶⁷ et génère des externalités positives⁶⁸. Dès lors, l'aide publique à l'innovation se justifie sur un plan économique, pour deux motifs principaux :

- elle réduit l'écart entre le rendement privé et le rendement social de l'innovation. A ce titre, elle est complémentaire des investissements privés en R&D qui répondent à un besoin de croissance des entreprises ;
- elle répond à l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs sur les profits générés par l'investissement, à l'insuffisance d'offre en capitaux propres du marché du capital-risque et à l'existence de fortes barrières à l'entrée et à la sortie qui sont induites par le caractère irrécouvrable de certains investissements immatériels, notamment en R&D.

Si la France entend maintenir une légitime ambition internationale en matière agroalimentaire, elle doit à la fois amplifier le mouvement de rapprochement des ETI actuellement en cours pour constituer des leaders internationaux et offrir des soutiens appropriés aux PME du secteur, tant en matière d'exportation que d'innovation et de recherche.

3. L'État doit favoriser l'existence de leaders dans l'ensemble des sous-secteurs des IAA

Avant de chercher à mesurer la pertinence de l'action de soutien de l'État et des acteurs publics au financement et à la structuration du secteur des IAA, la mission a procédé à une étude plus particulière de la situation financière globale et de l'accès au financement bancaires des entreprises des IAA.

Il ressort de cette analyse que cette situation financière se départit peu, voire même plus favorablement, de celle des autres industries manufacturières. La mission n'a par ailleurs pas identifié à ce jour de difficulté marquée dans l'accès au financement pour ces entreprises, même si ce constat doit être considéré avec recul, au regard de la rapidité à laquelle il est susceptible d'évoluer.

⁶⁷ Selon les théories de la croissance endogène, certaines politiques publiques seraient de nature à augmenter le taux de croissance de long terme de l'économie. Ceci s'oppose aux modèles de croissance « traditionnels », tels qu'ils résultent des travaux de Robert Solow, prix Nobel d'économie : dans ces modèles, la croissance de long terme d'une économie dépend de deux facteurs exogènes, sur lesquels les politiques publiques n'ont pas d'influence (l'augmentation de la population active et le progrès technique (ou « résidu de Solow »)). Au contraire, dans les nouvelles théories de la croissance, le progrès technique, source de croissance, devient ainsi aussi « endogène », c'est-à-dire qu'il dépend de facteurs tels que l'augmentation des investissements en recherche, en éducation, en infrastructures publiques.

⁶⁸ Les externalités positives générées par l'innovation proviennent de l'écart entre le rendement privé de l'investissement en R&D et son rendement social : la connaissance peut-être assimilée à un bien quasi-public, puisqu'elle répond aux caractéristiques de non-rivalité et de non-exclusivité.

3.1. La situation financière et l'accès au financement bancaire des entreprises des IAA ne diffèrent pas défavorablement de ceux des autres industries manufacturières

L'opportunité et la capacité de recours au financement bancaire et en fonds propres par les entreprises des IAA doivent être appréhendées en fonction de leur situation financière propre. **Il ressort de l'étude effectuée par la mission que les entreprises du secteur, en dépit d'une baisse tendancielle de rentabilité indéniable sur la dernière décennie, conservent une bonne santé financière, notamment lorsqu'on la compare à celle des autres entreprises de l'industrie manufacturière.**

Depuis 2005 / 2006, on observe une baisse de la part de la valeur ajoutée dans la production des IAA, conséquence en partie du renchérissement des facteurs de production et notamment des prix des matières premières agricoles. Les IAA rejoignent ainsi un mouvement observé depuis une vingtaine d'années dans l'industrie manufacturière, alors que, sur le long terme (depuis 1949), la part de la valeur ajoutée n'avait cessé d'augmenter dans le secteur agroalimentaire, passant de 13 % à environ 25 % de la valeur annuelle de la production⁶⁹.

En dépit de l'évolution défavorable de l'excédent brut d'exploitation (EBE) au regard de la valeur ajoutée des entreprises, les entreprises des IAA ont pourtant maintenu sur les dix dernières années un même niveau de rentabilité comptable, par ailleurs supérieur à celui des autres industries manufacturières (4,3 % vs. 2,4 %). Le maintien d'un niveau stable du résultat comptable des entreprises entre 1998 et 2009 en dépit de la baisse de la part de l'EBE dans la valeur ajoutée sur la même période s'explique principalement par deux éléments :

- ◆ les entreprises du secteur ont vu la part de leurs charges calculées (amortissements et provisions⁷⁰) sur leur chiffre d'affaires décroître de 4,3 % sur la période, ce qui témoigne d'une politique d'investissement modérée dans le même temps ; les projections d'investissement du secteur indiquent cependant que celle-ci devrait s'intensifier dans les années qui viennent pour éviter le vieillissement de l'outil de production ;
- ◆ leur résultat financier est resté globalement neutre sur la période, du fait de niveaux de fonds propres et d'autofinancement élevés, qui leur permettent de modérer leur endettement et donc la part de leurs charges financières dans leur résultat.

Outre les éléments de résultats, une étude bilancielle des entreprises du secteur fait également ressortir un constat de bonne santé financière. Sur l'année 2009, la part des capitaux propres dans le total du bilan des entreprises apparaît ainsi plus élevée dans le secteur des IAA (44 %) que dans l'ensemble de l'industrie manufacturière, et ce quelle que soit la taille des entreprises concernées. Les entreprises des IAA connaissent en outre des taux d'endettement modérés (50 %), notamment au niveau des ETI et des grandes entreprises qui affichent un taux proche de 40 %, alors que le taux moyen national d'endettement des ETI par rapport à leurs capitaux propres s'élevait par exemple en 2010 à 89 %⁷¹.

⁶⁹ Il faut toutefois souligner que l'excédent brut d'exploitation (EBE) des IAA connaît, depuis le 3^{ème} trimestre 2010, un rebond très marqué qui semble se poursuivre en 2011.

⁷⁰ Le calcul a été effectué sur la base des déclarations Esane, par soustraction entre les dotations aux amortissements et provisions d'un côté, et les reprises d'amortissements et provisions de l'autre, donnant ainsi un résultat net en termes de charges calculées.

⁷¹ Source : Etude KPMG de 2011 : « voyage au cœur des entreprises de taille intermédiaire (ETI) ». Banque France, base Fiben. Soulignons toutefois que 1 000 PME sur les 3 869 qui composent la population des entreprises du secteur sont dans une situation d'endettement qui peut être qualifiée d'importante, et que parmi ces 1 000 PME, 450 connaissent une situation d'endettement financier élevé, avec un rapport moyen des dettes bancaires/fonds propres supérieur à 2.

Rapport

Cette bonne santé financière globale fait que la structure de risque (mesurée par les niveaux de risques de la Banque de France) des PME des IAA ne se départit pas vraiment de celle des autres entreprises des industries manufacturières. Ces différents indicateurs favorables expliquent que les niveaux de défaillance des PME des IAA sont faibles⁷² tout comme la part de ces entreprises qui ont été concernées par la médiation du crédit⁷³ ou qui ont dû recourir au CIRI⁷⁴.

Ils expliquent également que les entreprises du secteur ne connaissent apparemment à ce jour pas de difficulté notable d'accès au crédit bancaire. En effet, selon l'enquête INSEE effectuée pour la mission, la plupart des PME des IAA interrogées considèrent que la situation financière de leur entreprise et que le coût pour obtenir des financements se sont améliorés entre 2007 et 2010⁷⁵. Ainsi, même si les crédits mobilisés déclarés à la centrale des risques depuis janvier 2008 connaissent une croissance marquée (+ 6,8 %), contre une baisse pour les autres entreprises depuis le 1^{er} janvier 2008 (l'écart est de 10,4 points pour les PME), les crédits mobilisables des entreprises du secteur restent importants⁷⁶.

Il faut ajouter par ailleurs que les entreprises des IAA bénéficient d'un avantage marqué par rapport aux autres entreprises des industries manufacturières, celui de leur faible solde commercial interentreprises, qui pèse peu sur leurs besoins de trésorerie : le solde commercial des entreprises du secteur (moins de 5 jours) est structurellement beaucoup plus faible que pour les entreprises de l'industrie manufacturière (environ 25 jours)⁷⁷.

Toutefois, en dépit de cette situation globalement positive, l'éventualité du durcissement de l'accès au crédit pour les entreprises des IAA doit être anticipée, ce qui nécessiterait la présence d'une expertise continue de leur situation.

La situation actuellement favorable de ces entreprises peut en effet évoluer rapidement, puisque l'étude précitée de l'INSEE fait ressortir que les PME des IAA, comme les autres PME, se tourneront principalement vers les banques pour obtenir des financements sur la période 2011-2013⁷⁸.

⁷² L'étude BPCE précitée en introduction fait ressortir une double caractéristique propre aux entreprises des IAA : celle de la part importante des morts naturelles dans les disparitions de PME du secteur, ce qui signifie en pratique que bon nombre des disparitions (par ailleurs d'un faible volume au regard de la population totale des entreprises) relevées dans le secteur sont plus dues à la fin d'un cycle d'exploitation d'un produit qu'à des difficultés financières irrémédiables des entreprises qui les conduiraient en situation de liquidation judiciaire.

Un tel phénomène est d'autant plus marquant que les taux de disparition sont normalement structurellement supérieurs pour les petites tailles d'entreprises, qui sont pourtant surreprésentées dans les IAA.

⁷³ Parmi les entreprises soumises à la médiation, seules 2,9 % sont des entreprises des IAA. Par ailleurs, la part des dossiers transmis pour des motifs de rupture de lignes de crédits est très faible (0,6 %, tous secteurs confondus) dans ce secteur. Enfin, les taux d'issues positives après la médiation sont exactement les mêmes que pour les autres entreprises (2,9 %), ce qui ne témoigne pas de difficultés particulières de résolution des dossiers de ces entreprises.

⁷⁴ Là encore, la part des entreprises du secteur des IAA n'est pas significative, avec sur la soixantaine de dossiers présentés chaque année, seulement six entreprises des IAA depuis 2009.

⁷⁵ Ce sentiment est certes partagé par l'ensemble des PME interrogées, mais il apparaît encore plus marqué pour les PME des IAA. Rappelons toutefois que les réponses ne peuvent émaner que des PME ayant survécu à la crise.

⁷⁶ Depuis le 1^{er} janvier 2008, on observe par exemple une croissance beaucoup plus forte (+23,8 %) du montant des encours de crédits mobilisables déclarés pour les entreprises des IAA, que pour les autres entreprises (+1,8 %), ce qui témoigne de leur capacité à obtenir du crédit.

⁷⁷ L'évolution tendancielle de ce solde est en outre à la baisse depuis 2002, bien avant la mise en place de la LME (Loi de Modernisation de l'Économie LME n° 2008-776 du 4 août 2008).

⁷⁸ Elles seront aussi nombreuses à rechercher des financements auprès de sociétés de crédit-bail et d'entités publiques, dans des proportions supérieures à celles des autres PME : 19 % des PME des IAA hors artisanat commercial contre 8 % de l'ensemble des PME et 12 % des PME industrielles.

Par ailleurs, comme le rappellent Gérard Rameix et Thierry Giami dans leur rapport récent (novembre 2011) sur le financement des PME-ETI par le marché financier⁷⁹, il n'est nullement assuré que les conditions de financement relativement favorables actuellement perdurent dans la période qui s'ouvre⁸⁰.

Certes, les entreprises des IAA disposent, comme toutes les autres entreprises de la possibilité de bénéficier de l'offre de garantie d'Oséo, ce qui est important pour des entreprises essentiellement familiales dans lesquelles les chefs d'entreprise sont fréquemment tenus d'engager leur responsabilité patrimoniale propre⁸¹.

En revanche, ces entreprises n'ont pas d'autre accès au financement public de court terme (elles recourent peu à l'offre d'Oséo en la matière⁸², qui est principalement destinée à des entreprises titulaires de marchés publics, domaine dans lequel les entreprises des IAA sont peu présentes) ou boursier de long ou de moyen terme : le nombre d'entreprises des IAA introduites sur l'un des compartiments (A, B ou C) d'Euronext est en effet trop modéré et trop spécialisé (boissons) pour identifier une ressource possible auprès des marchés financiers pour les ETI du secteur.

L'action des pouvoirs publics doit donc se concentrer sur l'observation fine du secteur, afin d'anticiper d'éventuelles difficultés liées à un durcissement dans l'accès au crédit. La mission estime que cette veille permanente, en temps réel, devrait être pilotée par le délégué interministériel aux industries alimentaires (DIIAA) et s'appuyer en particulier sur une convention avec la Banque de France.

3.2. Les aides publiques à l'investissement devraient être mieux identifiées et coordonnées

Pour les IAA, les subventions destinées à soutenir l'investissement sont principalement le fait du mécanisme européen du FEADER (mesure 123 A), également cofinancé par les régions⁸³. Ce dispositif représente annuellement des sommes sensiblement plus importantes que les subventions accordées au niveau national : 60 M€ d'aides à l'investissement par an en moyenne, à comparer aux 12,5 M€ accordés chaque année à ce secteur *via* les trois autres dispositifs budgétaires d'aide à l'investissement : le FISIAA⁸⁴ géré par la DGPAAT, le FRAII⁸⁵ par les DRAAF et enfin les aides directement attribuées par FranceAgriMer. **La mission estime de ce fait que le dispositif 123 A devrait faire l'objet d'un suivi particulier de la**

⁷⁹ « Rapport sur le financement des PME-ETI par le marché financier ». Novembre 2011.

⁸⁰ L'application accélérée des règles de Bâle III par les banques françaises est notamment susceptible de rendre, toutes choses égales par ailleurs, le crédit bancaire et surtout le crédit de moyen et long terme aux entreprises plus difficile et plus coûteux à financer pour les banques.

⁸¹ En effet, en France, environ un quart des PME des IAA ont obtenu un prêt nécessitant des garanties en 2007 et 2010, ce qui est plus que dans les autres secteurs économiques. Comme dans les autres secteurs économiques, ce sont les propriétaires ou dirigeants qui se portent garants dans la plupart des cas, mais on note que les systèmes de caution collective ou garantie mutuelle et les autres formes de caution ou de garantie apportées partiellement ou totalement par des entités publiques ou parapubliques pèsent davantage pour les PME des IAA.

⁸² L'offre Oséo de financement à court terme ne représentait que 0,3 % du nombre de dossiers et des encours de prêts d'Oséo en 2011.

⁸³ Il est prévu, pour le financement de cette mesure, une enveloppe de 420 M€ sur 7 ans dans le cadre du PDRH, dont 168 M€ en provenance du FEADER, 168 M€ de cofinancement national accordé par les collectivités territoriales (régions) et 84 M€ de crédits nationaux supplémentaires (« top up », également financé par les collectivités territoriales), soit 3,6 % du total des dépenses publiques programmées dans le cadre du PDRH (11 733 M€).

⁸⁴ Fonds d'intervention stratégique des industries agroalimentaires (FISIAA).

⁸⁵ Fonds régional d'aides aux investissements immatériels (FRAII).

part du DIIAA pour les dossiers qui relèvent d'une logique de restructuration ou de renforcement stratégique du secteur⁸⁶.

Il pourrait par ailleurs être remédié à la dispersion décisionnelle qui caractérise la gestion des trois autres dispositifs précités, en les regroupant sous une même gouvernance, dès lors que :

- ◆ ils répondent toutes trois à la même logique : soutenir l'investissement dans les entreprises du secteur des IAA ;
- ◆ la part des aides attribuées par FranceAgriMer est faible et non spécifique à l'activité générique de l'établissement public, plus particulièrement en charge du soutien aux filières agricoles ;
- ◆ il est pertinent de disposer d'un dispositif de soutien qui puisse venir en complément et qui propose des aides plus élevées que celles accordées par les régions et l'Union européenne dans le cadre de la mesure 123A du FEADER, notamment pour les sous-secteurs dans lesquels l'intensité capitalistique est supérieure aux autres (par exemple les sous-secteurs des viandes) ou qui ne relèvent pas de l'axe 1 du FEADER (c'est-à-dire les industries de la deuxième transformation).

Ainsi, la décision d'octroi et le suivi de ces aides pourraient être confiés au DIIAA, qui disposerait par là-même d'un outil budgétaire susceptible d'accroître la légitimité de son action et de son expertise auprès des industriels du secteur.

3.3. Le rapprochement des ETI du secteur suppose un outil de financement dédié dont le Fonds stratégique d'investissement devrait être le pivot

La mission a étudié l'accès au financement en fonds propres des entreprises des IAA sous le double prisme des besoins identifiables et de l'offre publique et privée qui leur est offerte. Les outils du capital-investissement étant nombreux et parfois faiblement différenciés entre eux (capital-amorçage, capital-risque, LBO, MBO, capital transmission, capital retournement, etc.), cette étude a été effectuée selon une approche par taille d'entreprises, plutôt que par type d'opération : les entreprises en démarrage, sous l'angle du capital-amorçage et du capital-risque ; les PME de petite et de moyenne taille et enfin les entreprises de taille intermédiaire, voire de grande taille.

- ◆ Sur l'amorçage et le capital-risque, trois constats ont été effectués :
 - il s'agit d'un secteur qui présente peu d'opportunités d'investissement, car il offre rarement des perspectives fortes de croissance organique, comme dans les secteurs des biotechnologies, de l'énergie ou de l'informatique. Les entreprises des IAA ne font pour ce motif pas partie des « secteurs innovants », au sens de l'INSEE⁸⁷, dotés de ces perspectives marquées de croissance ;

⁸⁶ Eu égard au grand nombre de dossiers et au coût unitaire moyen relativement faible, il ne saurait toutefois être envisagé de lui confier le suivi fin des dossiers éligibles à ce dispositif, qui ne relèvent pas d'une logique de restructuration ou de renforcement stratégique du secteur. Il rentre, à l'inverse, pleinement dans les missions du DIIAA de s'assurer que les dispositifs prévus dans le cadre de la PAC, en particulier à l'occasion de la révision prochaine de cette dernière en 2013, soient suffisamment mobilisés en faveur des IAA, voire qu'ils soient réorientés dans un sens plus favorable à l'industrie de transformation qu'ils ne le sont actuellement.

⁸⁷ Selon l'enquête INSEE SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises), une entreprise est classée dans les secteurs dits « innovants » lorsque son activité principale correspond aux codes NAF suivants :

- ◆ 241A, 241E, 241G, 241L, 244 A : chimie, biotechnologie et produits pharmaceutiques ;
- ◆ 30, 313Z, 32, 332, 333 : fabrication de matériel de technologie de l'information ;
- ◆ 518G, 518H : commerce de gros de matériel de technologie de l'information ;
- ◆ 642, 713E, 72, 921, 922, 924, 925A : services de technologie de l'information.

Rapport

- pour autant, certains thèmes d'investissement (chimie verte, alimentation durable, etc.) sont susceptibles de présenter des perspectives de croissance rapide propres au capital-amorçage. Or, le secteur n'échappe pas à la défaillance de marché constatée par les acteurs publics sur le segment de l'amorçage en France et plus largement en Europe⁸⁸ ;
- les outils de soutien public à l'investissement dans les jeunes entreprises⁸⁹ ne permettent pas de remédier à cette insuffisance de marché pour les entreprises des IAA.

Le fonds national d'amorçage⁹⁰ constitue de ce fait la principale perspective de soutien au développement des jeunes entreprises innovantes dans les IAA. **La mission estime donc qu'il conviendra de veiller à ce que la thématique de l'alimentation soit intégrée dans les investissements à venir du FNA, en sélectionnant plus particulièrement un fonds spécialisé sur le secteur.**

- ◆ Sur le financement des PME, l'intensité de l'action des acteurs généralistes et spécialisés du capital-développement permet de conclure à l'absence de besoin de créer ou de flécher un nouvel outil public de capital-investissement

En effet, l'étude BPCE précitée démontre clairement que, pour les PME de 50 salariés et plus de l'IAA, dans près de 75 % des cas⁹¹, ces entreprises sont reprises par des PME ou des entités de plus grande taille (ETI, grandes entreprises, Holding, Fonds, plusieurs repreneurs ou autre), contre moins de 70 % des cas pour l'ensemble des secteurs. Ainsi, si comme le démontre l'étude menée par l'AFIC pour la mission, les investisseurs habituels du capital investissement sont peu présents dans le secteur des IAA⁹², cette absence est essentiellement due à la présence de fonds spécialisés dotés d'une grande expertise sur le secteur, de moyens financiers importants et d'une stratégie de conquête de marché très transversale⁹³. Par ailleurs, l'initiative FSI Régions⁹⁴, qui a été lancée en fin d'année 2011 en partenariat entre le FSI, CDC Entreprises et Oséo permet aux entreprises des IAA d'obtenir des financements en mezzanine, plus particulièrement prisés d'entrepreneurs familiaux souvent soucieux de conserver la totale maîtrise de leur activité.

⁸⁸ Le marché de l'amorçage est surtout animé par des fonds de capital-risque, qui diversifient leurs portefeuilles avec des entreprises à l'amorçage mais dans des proportions réduites (5 % à 10 %). **Les IAA ne ressortent dans aucun des secteurs visés par ces principaux acteurs.** La mission a par ailleurs pu identifier quelques fonds régionaux présents en amorçage dans les IAA : les enjeux identifiés restent cependant assez faibles, avec dix entreprises cibles représentant des montant investis de 1,3 M€.

⁸⁹ Citons, pour un objet similaire mais une nature différenciée : les outils Oséo, le dispositif France investissement, les fonds « fiscaux » (FIP, FCPI), les pépinières d'entreprises, le projet Acamas, la labellisation EIP (« Entreprise Innovante des Pôles ») des pôles de compétitivité.

⁹⁰ Ce Fonds a été créé dans le cadre du programme des investissements d'avenir (PIA), et initialement doté de 400 M€ pour co-investir, avec des acteurs privés spécialisés, dans des fonds de capital investissement dédiés à l'amorçage existants ou à créer. Il est normalement ciblé sur les macro-secteurs répondant aux orientations de l'emprunt national et de la stratégie nationale de recherche et d'innovation (SNRI), au sein desquels on trouve l'alimentation, à ce stade encore absente des investissements retenus par le comité de pilotage du FNA.

⁹¹ Concernant les PME de 50 salariés et plus et ETI des IAA, l'étude BPCE précitée ne disposait que de 83 observations de cessions pour lesquelles le repreneur est connu. Bien que reposant sur un effectif réduit, ces données indiquent néanmoins une tendance.

⁹² La mission a tout de même pu identifier (sans toutefois pouvoir garantir l'exhaustivité du recensement effectué), 172 investissements réalisés à ce jour par 56 fonds généralistes, hors fonds fiscaux (FIP et FCPI) et fonds FSI région. Les investisseurs en capital qui dépendent de l'Etat (le FSI) et des régions sont également présents, mais sur de très petits tickets.

⁹³ Essentiellement Sofiprotéol, Unigrains et ses fonds spécialisés, l'Idia (Crédit Agricole) et Agroinvest.

⁹⁴ Abondé de 350 M€ supplémentaires par le FSI, ce dispositif à vocation à être un acteur du terrain régional, avec une présence territoriale renforcée dès la fin du premier trimestre de l'année 2012, où il doit couvrir

Rapport

◆ **La mission propose en revanche d'axer la stratégie de l'État sur le financement des ETI, dans un objectif de structuration du secteur ;**

Outre le besoin de structuration démontré ci-dessus, le secteur des IAA ressort plus particulièrement comme susceptible de se prêter à une démarche d'investissement stratégique car il s'agit d'un secteur résilient et rentable, qui offre de ce fait des opportunités viables d'engagements financiers pour un investisseur avisé. L'analyse du taux de rentabilité usuellement retenu du point de vue des investisseurs, à savoir le ROE⁹⁵, fait ainsi ressortir que près de 58 % des entreprises des IAA connaissent un ROE supérieur à 10 % (alors même que les niveaux de capitaux propres sont élevés dans le secteur, cf. ci-dessus), le ROE moyen des ETI se situant à 9,4 % en 2009.

Tableau 13 : Rentabilité des entreprises des IAA – répartition en fonction du nombre d'entreprises, en pourcentage du total entreprises de la catégorie

Taille d'entreprise	Toutes entreprises des IAA	Taux de ROE 2009 (résultat net sur fonds propres)				
		< 0 %	Entre 0 et 2 %	Entre 2 et 5 %	Entre 5 et 10 %	Plus de 10 %
TPE	9 235	20,8 %	3,9 %	5,1 %	8,2 %	62,0 %
PME	3 869	20,2 %	7,9 %	8,9 %	14,2 %	48,8 %
ETI et GE	301	19,9 %	5,0 %	13,6 %	14,0 %	47,5 %
Ensemble	13 405	20,6 %	5,1 %	6,4 %	10,1 %	57,8 %

Source : SSP. TPE : de 0 à 9 salariés ; PME : de 10 à 249 salariés ; ETI et GE (Grandes entreprises) : 250 salariés et plus.

La même analyse sur la seule population des ETI permet d'identifier une rentabilité élevée pour 143 ETI et grandes entreprises du secteur, soit près de 48 % du total des entreprises de cette taille au sein des IAA.

Tableau 14 : Rentabilité des ETI et des grandes entreprises des IAA – répartition en fonction du nombre d'entreprises

Activité principale de l'entreprise	Taux de ROE 2009 (résultat net sur fonds propres)					
	< 0 %	Entre 0 et 2 %	Entre 2 et 5 %	Entre 5 et 10 %	Plus de 10 %	Total 2009
Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande	9	1	14	12	35	71
Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques	3	0	0	3	5	11
Transformation et conservation de fruits et légumes	6	1	3	2	14	26
Fabrication d'huiles et graisses végétales et animales	0	0	0	1	1	2
Fabrication de produits laitiers	21	5	7	7	14	54
Travail des grains ; fabrication de produits amylacés	0	1	0	3	3	7
Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires	6	3	4	1	18	32
Fabrication d'autres produits alimentaires	8	4	7	10	30	59
Fabrication d'aliments pour animaux	4	0	1	2	5	12
Fabrication de boissons	3	0	5	1	18	27
Total nombre d'ETI et de GE	60	15	41	42	143	301
En pourcentage	19,9 %	5,0 %	13,6 %	14,0 %	47,5 %	100,0 %

Source : SSP. TPE : de 0 à 9 salariés ; PME : de 10 à 249 salariés ; ETI et GE (Grandes entreprises) : 250 salariés et plus.

13 ensembles interrégionaux. L'objectif est de constituer un point d'entrée unique en région, avec la capacité d'accompagner les entreprises dans leur recherche de fonds propres et celle d'être un investisseur actif, compte tenu des moyens octroyés par le FSI et de l'accès local que lui procurera le réseau Oséo.

⁹⁵ Le "Return on Equity" (ROE), mesure la capacité d'une entreprise à générer des profits à partir de ses capitaux propres nets. Il s'agit donc d'une analyse de rentabilité d'une entreprise effectuée du point de vue de ses actionnaires.

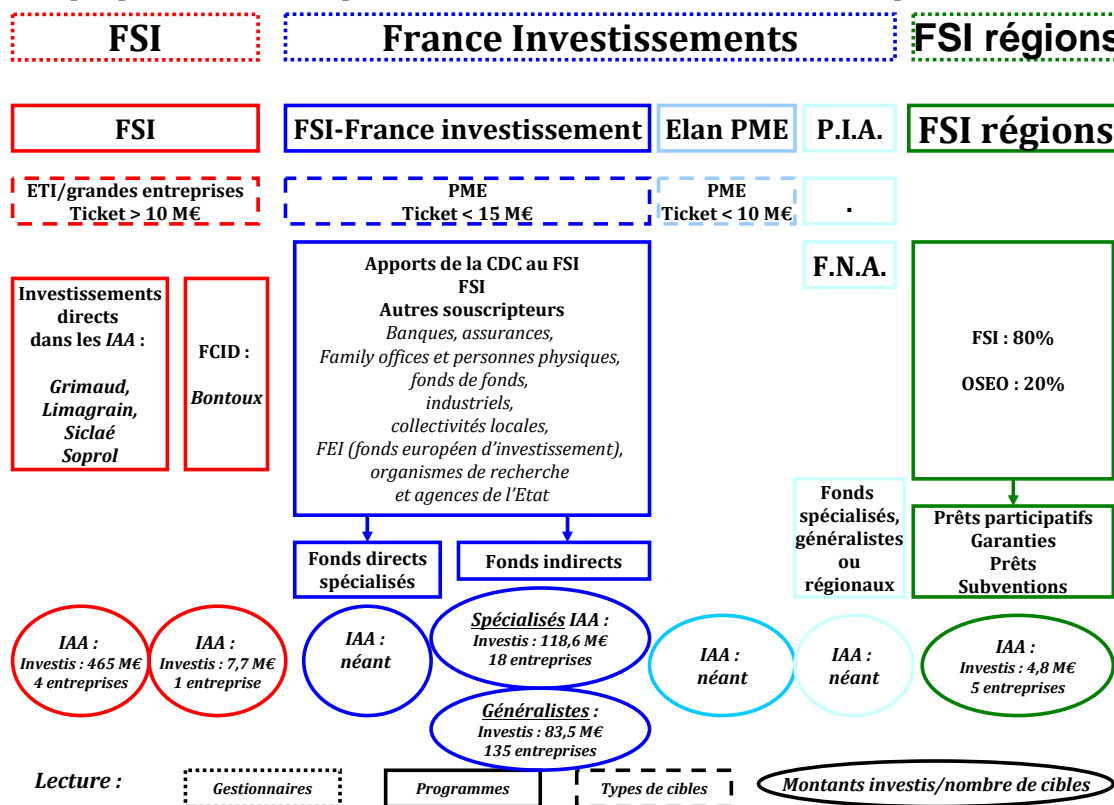
Rapport

En outre, les ETI (et même certaines grandes entreprises) des IAA restent encore pour une grande part des entreprises familiales⁹⁶, ce qui signifie que des problèmes de pérennité de l'outil professionnel peuvent se poser au moment des successions ou du départ à la retraite du dirigeant historique, offrant ainsi un nombre important d'opportunités d'investissements (16,5 % des chefs d'entreprises des PME et ETI des IAA ont plus de 60 ans, 6,3 % plus de 66 ans⁹⁷). Par ailleurs, l'étude commandée par le Fonds stratégique d'investissement (FSI) en juillet 2010 sur les opportunités d'investissement dans le secteur agroalimentaire permet de mesurer le potentiel qui existe aujourd'hui dans les ETI des IAA. Parmi les ETI françaises initialement identifiées comme susceptibles de faire l'objet d'un investissement de la part du FSI⁹⁸, 15 % appartenaient au secteur des IAA. Cette étude fait ressortir sans surprise un potentiel d'investissement plus particulièrement marqué :

- ◆ au sein du secteur de la première transformation, dans le secteur des viandes (encore très atomisé), mais aussi dans celui du lait, qui n'a pas terminé son mouvement de concentration ;
- ◆ en seconde transformation, dans le sous-secteur à forte valeur ajoutée des plats préparés et dans celui des boissons, et notamment des vins effervescents.

Il existe ainsi des dossiers, de taille significative, sur lesquels il serait utile qu'en sa qualité de fonds stratégique représentant les intérêts de l'État, le FSI participe à la dynamique de développement d'acteurs industriels français reconnus pour leur position stratégique majeure sur leur marché ou en passe de le devenir. En effet, au regard du chiffre d'affaires total de la filière, la CDC et le FSI sont actuellement faiblement présents sur le segment des IAA, à hauteur de 4 % en nombre de PME financées et en montants investis.

Graphique 5 : Schéma simplifié d'investissement du FSI et de CDC entreprises dans les IAA



Source : Mission.

⁹⁶ La mission recense ainsi 38 entrepreneurs des IAA parmi les 200 premières fortunes de France, ce qui démontre le caractère encore très familial du mode de détention des entreprises du secteur.

⁹⁷ Source : Etude BPCE sur la transmission des entreprises des IAA effectuées pour la mission.

⁹⁸ ETI à capitaux privés qualifiées de « cœur de cible », non détenues par un groupe ou d'actionnariat étranger.

Rapport

Or, ces dossiers, s'ils relèvent bien du champ d'action des sociétés financières spécialisées dans l'agroalimentaire, ne sont pas à la portée de leurs ressources propres, du fait des montants conséquents en jeu. **Il serait donc souhaitable que le FSI développe plus de synergies avec des organismes dotés d'une expertise reconnue dans l'agroalimentaire, comme Unigrains, Sofiprotéol, Natixis ou l'Idia, sur ce type d'opérations**⁹⁹.

Selon la mission, **la méthode à privilégier**¹⁰⁰ **est celle du mandat de gestion**, dans la mesure où serait envisagée une sous-enveloppe du FSI dédiée à l'agroalimentaire.

Une telle approche formaliserait une offre de financement nouvelle pour les entreprises des IAA et serait donc susceptible d'enclencher un mouvement de regroupement dans les sous-secteurs les plus dispersés. **Il s'agirait donc de créer une véritable politique de l'offre de financement en fonds propres dans une perspective de regroupements industriels, coordonnée entre le FSI et les principaux investisseurs du secteur.** Cette approche nécessiterait de raisonner en plusieurs temps :

- ◆ définir **la taille pertinente d'intervention du « fonds »**. Ce « fonds » n'ayant pas vocation à investir dans le champ des PME, pour lesquelles aucune défaillance de marché n'a pu être identifiée par la mission, il conviendrait de cibler son champ d'intervention sur des « tickets » supérieurs à 80 M€ ;
- ◆ **lui donner une durée de vie limitée**, celui-ci n'ayant pas vocation à agir de manière pérenne, mais étant plutôt destiné à offrir aux investisseurs, aux ETI et aux grandes entreprises du secteur une structure temporaire d'expertise et d'investissement pour favoriser des opérations de rapprochement sur les sous-secteurs les moins concentrés ou les plus en difficulté. Une période de trois à quatre années pourrait être envisagée, à l'issue de laquelle les possibilités d'engagements supplémentaires seraient fermées. Cette période serait bien entendue suivie d'une durée de 6 à 8 ans de conservation des titres ;
- ◆ recourir à une société de gestion plutôt qu'à un fonds commun de placement, sous la forme d'une société commerciale ou d'une société de capital-risque. Ce type de structure permettrait de solliciter les fonds investis au fur et à mesure de la réalisation des opérations d'investissement, plutôt que de mobiliser durablement les liquidités des coinvestisseurs ;
- ◆ **encadrer précisément les objectifs d'investissement** de cette société ;

Sur un champ matériel, tout d'abord, un tel « fonds » aurait vocation à intervenir sur toute la chaîne de valeur de l'industrie agroalimentaire (première et deuxième transformation), en intégrant les activités agro-technologiques et logistiques (notamment les plateformes logistiques spécialisées ou les entreprises qui interviennent dans la chaîne du froid) spécifiques à l'activité de production industrielle. Par ailleurs, ce fonds devrait intervenir dans de véritables projets industriels, ce qui implique la recherche de rentabilité des investissements réalisés, mais dans des délais et selon des critères de rentabilité compatibles

⁹⁹ Ceux-ci ont par ailleurs, pour au moins trois d'entre eux, fait part à la mission de leur intérêt pour s'engager (sous certaines conditions, bien entendu, notamment de gouvernance) dans une coopération de ce type avec le FSI.

¹⁰⁰ Une autre méthode résiderait dans un coinvestissement coordonné ou concerté. Cela consisterait, dès qu'une opération dont le caractère stratégique est patent et nécessite un montant d'investissement très significatif (par exemple de plus de 50 M€), à faire travailler ensemble une des structures compétente sur le secteur d'activité de l'entreprise, avec le FSI. L'expertise sectorielle serait réalisée par cet acteur spécialisé et l'instruction commune sur le plan financier du dossier serait réalisée conjointement avec le FSI. Selon la mission, ce modèle risque de trop peu différer du modèle actuel de fonctionnement du FSI en investissement direct pour garantir un effet de levier suffisamment puissant pour mettre en mouvement des opérations de regroupement entre ETI du secteur. Ce type d'effet nécessiterait en effet à la fois une expertise reconnue par les industriels du secteur et des moyens financiers qu'une action isolée ou trop ponctuelle ne permet pas. Il présente par ailleurs le désavantage de ne pas faire travailler et investir ensemble les principaux investisseurs privés du secteur.

Rapport

avec les taux relevés dans les entreprises performantes du secteur (de l'ordre de 6 à 8 % par an, cf. Tableau 13 ci-dessus) ;

- ◆ **s'assurer au préalable de la compatibilité de ce fonds avec les règles européennes** en matière d'intervention des structures publiques en investissement en fonds propres¹⁰¹ ;
- ◆ préciser que **les critères de décision d'investissement doivent être économiques et socialement responsables** ;
- ◆ **arrêter très en amont les règles de gouvernance du fonds**, afin de :
 - sélectionner une équipe de gestion indépendante, dotée de l'expertise nécessaire et proactive ;

Il s'agit là d'un élément clef dans la réussite du système envisagé : la mission identifie plusieurs options envisageables sur ce point¹⁰², sans toutefois se prononcer sur le choix du modèle de gouvernance envisageable au niveau de la gestion opérationnelle des investissements, celui-ci ne pouvant résulter que d'un accord des coinvestisseurs et le FSI étant caractérisé par la souplesse de son mode d'organisation, qui s'adapte au cas par cas ;

- recourir à un comité d'orientation ;

Il conviendra de s'assurer de l'impartialité et de l'expertise du comité de pilotage ou d'orientation du fonds. Celui-ci devrait être présidé par une personnalité reconnue et hautement qualifiée. Il comprendrait des représentants de chacun des coinvestisseurs, ainsi que de CDC Entreprises, de l'agence des participations de l'État, de la DGCIS, de la DGPAAT. **La mission considérerait comme également souhaitable que le DIIAA soit associé, en qualité de personnalité qualifiée, à ce comité de pilotage/d'orientation.**

3.4. Cette action devrait s'accompagner d'une attention particulière des pouvoirs publics sur l'évolution de la concentration du secteur

Depuis la mise en œuvre de la LME, en 2009, 32 projets de concentrations¹⁰³ relatifs aux industries alimentaires¹⁰⁴ ont fait l'objet d'une décision favorable de l'Autorité de la concurrence. Selon la DGCCRF, les opérations de concentration réalisées depuis 2009 dans le secteur des IAA ne permettent pas d'identifier des stratégies autres que celles visant à atteindre la taille critique nécessaire, pour anticiper l'ouverture du marché national à une offre communautaire structurée et efficiente (viande porcine) ou celles poursuivant des objectifs d'ajustement structurels (lait, sucre, rhum).

Parmi les quatre décisions d'autorisation accordées sous réserve d'engagement dans le secteur des IAA¹⁰⁵, la décision du 10 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par le groupe coopératif Agrial a été évoquée à plusieurs reprises par

¹⁰¹ Notons toutefois que, dès lors qu'il agit en investisseur avisé, un fonds public ou lié à la puissance publique n'a pas à être notifié à la Commission européenne ; la création du FSI n'a ainsi pas été notifiée car sa doctrine d'investissement lui impose d'agir comme un investisseur avisé, de surcroît en tant que minoritaire.

¹⁰² Gestion déléguée à CDC Entreprise ; ou appel d'offres qui préciserait la rémunération, les caractéristiques et les objectifs de la gestion requise ; ou création d'une structure *ad hoc* réunissant l'expertise des coinvestisseurs.

¹⁰³ Article L. 430-1 du code de commerce. Ces autorisations peuvent s'analyser selon le type d'opération concerné, la nature des activités exercées par les parties, la filière économique dans laquelle elles s'exercent, l'existence et le niveau des engagements souscrits par les parties. Sept décisions en 2009, douze en 2010 et treize en 2011.

¹⁰⁴ Dont 29 parties majoritairement actives dans le domaine de la production de denrées alimentaires, 2 dans la commercialisation de produits alimentaires issus de l'industrie agroalimentaire et 1 dans la distribution de gros.

¹⁰⁵ Les quatre décisions d'autorisation sous réserve d'engagement sont les suivantes : Ldc Volaille/Arrive, Téréos/Société sucrière du quartier français ; Agrial/Elle et Vire ; Cofepp/Quartier français spiritueux.

Rapport

les interlocuteurs de la mission comme étant susceptible, par sa jurisprudence, de limiter les capacités de concentration des coopératives.

Cette décision renvoie en fait essentiellement à la notion de marché pertinent, notamment dans sa dimension géographique. Une brève étude sur cette notion à partir des 32 décisions rendues par l'Autorité depuis 2009 dans le secteur des IAA fait cependant ressortir que la dimension locale des secteurs géographiques est une notion rarement utilisée, principalement pour la collecte de viande en vue de l'abattage. Les dimensions géographiques retenues sont donc essentiellement nationales, à l'exclusion de quelques secteurs relevant d'une dimension communautaire, comme les secteurs du sucre ou de la production d'huiles végétales. Par ailleurs, l'Autorité tient compte, dans son analyse, des décisions antérieures des autorités de concurrence communautaire¹⁰⁶ et nationale portant sur les marchés concernés, ou des délimitations de marché pertinent développées dans les avis des autorités nationales de régulation sectorielle, ce qui garantit à la fois transparence et uniformité des prises de décision.

Enfin, à titre exceptionnel, le Ministre en charge de l'économie conserve la possibilité d'évoquer une affaire lorsque celle-ci revêt une dimension stratégique. Il pourra dans ce cas passer outre la décision de l'Autorité indépendante, en adoptant une décision motivée par des raisons d'intérêt général autres que le maintien de la concurrence (développement industriel, compétitivité des entreprises en cause au regard de la concurrence internationale, création ou maintien de l'emploi)¹⁰⁷. Ainsi, les freins à la concentration ne résident pas dans la législation en vigueur, ni dans son application, mais plutôt dans une triple capacité :

- ◆ de suivi des décisions communautaires, afin d'identifier finement les modifications jurisprudentielles ;
- ◆ d'analyse des décisions nationales des principaux pays concurrents de la France, afin d'identifier les mesures divergentes des règles communautaires ;
- ◆ et de soutien au ministre en charge de l'économie sur les décisions susceptibles de lui être soumises, aux fins d'expertiser la pertinence de recourir ou non à la capacité ouverte par l'article L.430-7-1 du code de commerce.

Selon la mission, cette possibilité de suivi doit pouvoir être mise en œuvre par le délégué interministériel aux IAA, seul à même de fournir une expertise sectorielle sur le secteur, avec le soutien technique de la DGCCRF.

¹⁰⁶ La Commission et les autorités de concurrence des États membres, sont réunies à cette fin à l'intérieur du « réseau européen de la concurrence (REC) ». Elles sont appelées dans ce cadre à collaborer de façon étroite et complémentaire pour une application efficace des règles de concurrence au sein de l'Union européenne. Source : site europa.

¹⁰⁷ Source : Site internet de l'Autorité de la concurrence. Article L.430-7-1 du code de commerce.

4. Le soutien à l'exportation des entreprises des IAA doit être structuré autour de la réduction des barrières non tarifaires et de la recherche d'une stratégie globale

4.1. La lutte contre les barrières non tarifaires doit faire l'objet d'une attention particulière

Les barrières non tarifaires¹⁰⁸ à l'exportation des produits agroalimentaires constituent l'un des rares freins au développement international des IAA qui relève principalement de l'action des pouvoirs publics. Une attention particulière à cette problématique se justifie pour deux raisons :

- ◆ en premier lieu, car il existe une spécificité du secteur agroalimentaire, soumis bien plus que d'autres productions à des contraintes réglementaires propres aux produits alimentaires, en particulier celles attachées aux exigences sanitaires imposées par les pays destinataires ; en effet, le cadre juridique international est essentiellement constitué de recommandations¹⁰⁹, et les autorités nationales conservent un pouvoir quasi discrétionnaire en la matière ;
- ◆ en second lieu, car ces contraintes, qu'elles portent sur les produits d'origine animale (aspects vétérinaires) ou végétales (aspects phytosanitaires), concernent par définition les exportations à destination des pays tiers à l'Union européenne (les formalités intracommunautaires apparaissant, de leur côté, assez peu contraignantes), qui sont aujourd'hui les marchés les plus dynamiques à l'exportation.

A titre d'exemples, la quasi-totalité de la viande danoise bénéficie aujourd'hui d'un agrément pour l'exportation vers les États-Unis, alors que pratiquement aucun exportateur français n'en dispose sur ce secteur ; concernant les produits de charcuterie et les salaisons, ce n'est que récemment qu'un accord vient d'être trouvé avec la Corée, qui permettra à la France de rejoindre ses concurrents italiens et espagnols, déjà bien positionnés sur l'export de jambons secs dans ce pays.

La mission n'a pas procédé à une analyse technique approfondie de ces questions, qui ont fait l'objet d'un rapport détaillé remis en décembre 2011 par le DIIAA¹¹⁰ (mais non rendu public à ce jour), établi à la suite et en complément du rapport relatif à l'analyse comparée de la compétitivité des IAA en Europe. Elle a en revanche axé son analyse sur la structure de gouvernance actuellement en place au niveau de l'État sur ces problématiques. **A l'issue de cette étude, la mission effectue deux recommandations :**

- ◆ confier au DIIAA la définition des orientations stratégiques en matière de négociations tarifaires, en concertation avec les entreprises et les organisations professionnelles, car il est le plus à même de les inscrire dans une démarche plus globale de définition et de suivi de la stratégie de l'État sur le secteur¹¹¹ ;

¹⁰⁸ Il n'existe pas au sein de l'OMC de définition positive des barrières (ou obstacles) non tarifaires, qui regroupent l'ensemble des pratiques directes ou indirectes ayant pour effet de limiter voire d'interdire les importations de biens et de services étrangers. Elles comprennent notamment les prohibitions et contingentements, les normes techniques et industrielles (destinées à garantir la qualité des produits), les normes sanitaires, les procédures administratives lorsque ces dernières apparaissent particulièrement pesantes, etc.

¹⁰⁹ Emanant, principalement, de l'OIE (Organisation mondiale de la santé animale) pour les questions de santé animale et de l'OMS et de la FAO (Codex Alimentarius) pour la sécurité sanitaire des aliments.

¹¹⁰ Rapport sur la simplification des formalités administratives à l'exportation des produits agroalimentaires, remis aux ministres en décembre 2011.

¹¹¹ Cette recommandation s'inscrit dans le cadre plus général des préconisations formulées par la mission sur le renforcement du rôle de pilotage stratégique qui devrait être confié au délégué interministériel. Cf. ci-dessous.

- ◆ expertiser la proposition qui consiste à faire remonter au niveau européen la conclusion d'accords avec les pays tiers, au moins pour certaines productions, afin d'éviter les doublons permanents que constituent les négociations bilatérales menées par les différents États membres¹¹².

4.2. Le soutien public aux exportations agroalimentaires, éclaté entre plusieurs structures, doit faire l'objet d'une stratégie globale

Il ressort de l'analyse transversale menée par la mission que le manque de cohérence et de pilotage d'ensemble de la politique de soutien au secteur des IAA résulte, principalement, de l'absence de rattachement clair soit à la politique conduite par le ministère de l'agriculture, soit à la politique plus transversale de soutien à l'industrie relevant du ministère de l'économie. Les problématiques industrielles des IAA apparaissent, à bien des égards, éloignées du cœur du métier du ministère de l'agriculture, particulièrement quand elles concernent l'industrie de la seconde transformation, dont les liens avec l'amont agricole sont plus distendus que pour la première transformation. A l'inverse, le secteur agroalimentaire, en dépit de son poids économique et singulièrement sur le plan du commerce extérieur, ne fait pas l'objet d'un suivi sectoriel identifié et à plus forte raison d'une réelle stratégie de la part du ministère de l'économie. Enfin, l'action de la délégation interministérielle consiste aujourd'hui davantage en l'analyse ponctuelle des difficultés rencontrées par les IAA qu'en un pilotage effectif des outils et des dispositifs d'intervention en faveur de ce secteur.

Ce positionnement flou conduit à démultiplier les structures de soutien à l'export et les outils d'intervention. Déjà fort nombreux dans le droit commun applicable à l'ensemble des entreprises, ils sont presque systématiquement dupliqués, dans le secteur agroalimentaire, en mobilisant des acteurs et des dispositifs propres. Il en résulte un manque de lisibilité du dispositif d'ensemble, une concurrence des acteurs source d'inefficience et des coûts de coordination importants, une dispersion et un émiettement des moyens, enfin une stratégie et un pilotage encore trop diffus.

Cette situation avait conduit le ministère de l'agriculture et le secrétariat d'État au commerce extérieur à confier, en septembre 2009, une mission à l'IGF et au CGAAER sur le dispositif d'appui aux exportations agroalimentaires. Le rapport remis en février 2010 aux ministres¹¹³ s'est principalement attaché à proposer des pistes de réorganisation du dispositif conventionnel et des relations entre les principaux organismes intervenant dans ce secteur (Ubifrance, Sopexa et Adepta). Celles-ci n'ont toutefois pas été suivies d'effet à ce jour.

Pourtant, les moyens consacrés par l'État au soutien à l'exportation des industries agroalimentaires apparaissent relativement importants, si on les compare aux sommes consacrées par l'État allemand, lesquelles s'élèvent, d'après les informations recueillies par la mission lors de son déplacement à Berlin, à environ 10 M€, dont 4,5 M€ pour le financement fédéral de la participation d'entreprises à des salons et environ 6 M€ pour les autres actions commerciales extérieures¹¹⁴.

¹¹² Une priorisation pourrait être effectuée afin de couvrir d'abord les produits les plus génériques, laissant dans un premier temps aux États membres la responsabilité de négocier les certificats sur les produits plus spécifiques. Une expérimentation pourrait être menée, comme le propose le Rapport Rouault, avec certains pays tiers proches (comme cela vient d'être initié pour le Maroc).

¹¹³ Rapport n° 2009-M-087-02.

¹¹⁴ En revanche, les interlocuteurs de la mission au sein des ministères en charge de l'économie et de l'agriculture lui ont indiqué ne pas avoir de vision consolidée des moyens consacrés par les Länder et les chambres de commerce au soutien à l'exportation.

Rapport

Tableau 15 : Moyens financiers collectifs consacrés au soutien à l'exportation des industries agroalimentaires (hors régions)

Financiers	Montants 2011 (M€)
État	50,7
Ministère de l'agriculture	27,5
<i>Subvention Adepta</i>	1,3
<i>Délégation de service public à Sopexa</i>	13,5
<i>Subvention à Ubifrance</i>	0,7
<i>Part de la subvention à FranceAgriMer consacrée à la promotion</i>	12,0
Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie	20,1
<i>Subvention à Ubifrance – fonctionnement</i>	15,7
<i>Subvention à Ubifrance – interventions</i>	4,4
Dispositifs de droit commun	3,1
<i>Crédit d'impôt export</i>	0,3
<i>Assurance prospection Coface</i>	2,8
Union européenne	46
Règlement "promotion"	10
OCM Vins (moyenne annuelle)	36
Interprofessions : moyens consacrés à la promotion	145
Régions : aides à l'exportation	NC*

* Les aides accordés par les régions au soutien à l'exportation s'élevaient en 2010 à 65 M€ tous secteurs confondus.

Source : Mission.

La mission formule de ce fait deux types de propositions, réparties en fonction d'un horizon temporel différencié .

- ◆ **A court terme, un renforcement du pilotage et de la stratégie d'ensemble est nécessaire.**

Les initiatives destinées à coordonner l'action des différents acteurs restent en effet inadaptées aux enjeux du secteur. Deux outils de pilotage du soutien à l'exportation des IAA existent aujourd'hui, mais souffrent d'un manque de légitimité et de lisibilité.

Le premier, **le plan d'orientation à l'export agroalimentaire (POEAA)** présente du point de vue de la mission plusieurs insuffisances :

- il souffre d'abord d'une coordination interministérielle partielle : essentiellement impulsé par le ministère de l'agriculture, le ministère de l'économie y est formellement associé mais semble peu impliqué dans sa préparation ;
- il manque ensuite d'un réel portage politique, puisqu'il est essentiellement défini au niveau administratif, la DGPAAT étant principalement responsable de son élaboration, avec l'appui du réseau des conseillers agricoles, sur la base de données fournies par Ubifrance et Sopexa ;
- à l'instar des précédents plans sectoriels, il ne constitue pas une véritable stratégie d'action concertée : il fait certes l'objet d'une présentation, organisée par FranceAgriMer, aux professionnels du secteur (interprofessions, ANIA, coopératives....) mais ces dernières ne sont pas réellement associées à son élaboration, ni ne donnent un accord ou une validation formelle sur les orientations stratégiques définies ;
- les « couples pays/produits prioritaires » apparaissent définis de manière très large et dessinent davantage la cartographie des exportations agroalimentaires françaises plus qu'ils ne proposent une vision prospective des principaux marchés à développer.

Rapport

Pour autant, il serait illusoire de vouloir concentrer de façon stricte les moyens d'accompagnement sur un nombre trop limité de priorités sectorielles ou géographiques : il n'est pas anormal de conserver une présence française forte sur des manifestations internationales incontournables ou des marchés qui constituent le cœur de nos débouchés à l'exportation. **Dès lors, la mission considère que la meilleure approche pourrait consister à distinguer deux enveloppes au sein du POEAA** (l'une destinée aux marchés et aux produits qui constituent le cœur des exportations françaises, l'autre destinée exclusivement à des marchés prospectifs, avec un nombre de priorités resserré).

Le second outil de pilotage, **le programme « France export » et le comité technique export** a essentiellement pour fonction de « partager le marché » des principales manifestations à l'étranger entre Ubifrance et Sopexa, selon une ligne qui relève d'ailleurs plus souvent de considérations historiques que d'une analyse réelle de l'apport potentiel de chacun. Surtout, les ministères de tutelle ne disposent pas d'une vision consolidée de l'affectation des moyens publics sur chacune de ces manifestations, ce qui apparaît comme une lacune importante à laquelle il paraît urgent de remédier. La mission estime donc prioritaire d'intégrer dans la base de données « France export » les informations relatives à l'intervention de l'ensemble des partenaires (Ubifrance, Adepta, Sopexa, FAM, opérateurs labellisés) précisant notamment le nombre d'entreprises concernées, les éléments de facturation, le niveau et le taux des aides accordées¹¹⁵.

Il faudrait par ailleurs compléter cet outil par une vision consolidée des ressources annuelles consacrées au soutien à l'exportation par l'ensemble des acteurs. La mission a pu constater le manque de visibilité globale des services de l'État sur les actions menées, en particulier, par les interprofessions agricoles, en matière de soutien aux exportations. Il s'agit là d'une lacune importante au regard des sommes en jeu, qu'il convient de combler dans la perspective d'un éventuel rééquilibrage des interventions entre les secteurs¹¹⁶.

Une réallocation des moyens de promotion pourrait par ailleurs être envisagée, le financement de la promotion paraissant en effet aujourd'hui très disparate et déséquilibré entre les secteurs :

- les interprofessions bénéficient de moyens inégaux et ne sont pas nécessairement aussi actives les unes que les autres en matière de promotion à l'exportation. Au-delà, les industries de seconde transformation ne sont présentes que dans certaines interprofessions, lesquelles restent très largement structurées autour de la production et de la première transformation ;
- les aides à la promotion de l'Union européenne s'inscrivent dans la même logique de soutien à la première transformation : elles visent d'abord à promouvoir les produits agricoles, le mécanisme s'inscrivant plus largement dans la logique et les objectifs de la politique agricole commune¹¹⁷ ;

¹¹⁵ Cela permettrait notamment d'obtenir une vision consolidée du coût moyen d'accompagnement sur chaque type d'évènement, par secteur d'activité et par zone géographique, informations présentées aujourd'hui de façon hétérogène, selon des nomenclatures et des méthodologies propres à chaque acteur. Gardées confidentielles, elles ne permettent ni comparaison du coût des actions menées, ni vision consolidée des interventions publiques en faveur des entreprises.

¹¹⁶ Concernant l'action des régions, désormais associées au dispositif général de soutien à l'exportation dans le cadre de la Charte nationale de l'exportation, le travail engagé mériterait d'être poursuivi et approfondi, en particulier afin de disposer d'une vision par secteur des aides qu'elles attribuent aux entreprises.

¹¹⁷ Ainsi, les produits éligibles sont ceux figurant à l'annexe 1 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, qui définit le champ de la PAC. Cette annexe limite le champ d'intervention aux produits agricoles bruts et aux produits relevant de la première transformation, excluant de nombreux secteurs de seconde transformation du soutien communautaire (par exemple, les produits de boulangerie pâtisserie industrielle, les plats préparés, les produits alimentaires divers, etc.).

Rapport

- enfin, les crédits de promotion de FranceAgriMer, qui interviennent en cofinancement des aides précédentes, ne font, par construction, que renforcer cette inégalité.

Dans un souci de cohérence, il conviendrait donc de supprimer les aides à la promotion à l'international de FranceAgriMer et les réorienter vers le soutien aux priorités définies par le comité stratégique. Alors même que le soutien à l'exportation apparaît particulièrement éclaté dans le secteur des IAA (Ubifrance, Sopexa, ADEPTA), l'intervention d'un quatrième acteur se justifie en effet difficilement. Le ministère de l'agriculture a indiqué ainsi à la mission n'avoir qu'une vision réduite de la part des moyens consacrés par FranceAgriMer respectivement à la promotion internationale et à la promotion sur le marché national, et une absence de visibilité sur le type d'actions financées, ce qui peut paraître étonnant de la part d'une tutelle sur son opérateur. Les moyens consacrés aujourd'hui par FranceAgriMer aux actions à l'international, tout en restant portés par le budget du ministère de l'agriculture, pourraient de ce fait être redéployés et mis à disposition du DIHAA. Il paraîtrait judicieux de les consacrer :

- à un soutien renforcé de la promotion de certains produits de seconde transformation qui ne bénéficient pas d'un soutien financier de la part des interprofessions ;
- à un renforcement de l'intervention de l'État sur les priorités qui devront être définies dans le cadre du comité de pilotage, en particulier la veille et les études à long terme, qui paraissent névralgiques pour définir une stratégie cohérente et prospective et la prospection sur de nouveaux marchés, plus risqués et pour lesquels un effort particulier peut se justifier¹¹⁸.

◆ **A moyen terme, une réorganisation fonctionnelle des acteurs paraît indispensable.**

Comme la mission l'a constaté, la délégation de service public attribuée en mars 2012 à Sopexa pour la période 2013-2017 a conduit à privilégier le maintien des moyens destinés à l'accompagnement des entreprises, au détriment des actions de communication et de promotion globale de l'image des produits agroalimentaires.

Cette orientation, qui risque de renforcer une forme de concurrence nuisible entre organismes, ne s'inscrit pas dans les recommandations qui avaient été formulées dans le cadre de la mission IGF/CGAAER de 2010. Il convient de souligner que ces redondances ne posent pas qu'un problème de gestion publique, mais peuvent également être sources de complexité pour les entreprises¹¹⁹. Par ailleurs, la convention de partenariat du 27 octobre 2010 entre Ubifrance et Sopexa, au-delà d'éventuelles difficultés juridiques, n'a dans les faits n'a guère été respectée, Ubifrance ayant soumissionné à l'appel d'offre lancé par le MAAPRAT pour l'attribution de la nouvelle délégation de service public 2012-2014.

¹¹⁸ Les moyens correspondant pourraient abonder le budget consacré par Ubifrance à des actions ciblées dans ces pays, ce qui aurait sans doute pour vertu de renforcer, par ailleurs, les liens entre le ministère en charge de l'agriculture et cet opérateur, qui apparaissent aujourd'hui distendus.

¹¹⁹ Pour ne prendre qu'un exemple, certes anecdotique mais révélateur, le site internet dédié à l'agroalimentaire mis en place par le MAAPRAT et réalisé par Sopexa met en ligne une plaquette promotionnelle intitulée « Programme 2012 – Actions de promotion à l'export » qui ne recense que les actions de Sopexa. Bien entendu, les entreprises peuvent consulter le programme France Export complet sur le site dédié à ce programme, mais ce type d'initiatives individuelles ne favorise sans doute pas la clarté du message à destination des entreprises.

Rapport

Au vu du *statu quo* qui a suivi les préconisations formulées en 2010, la mission estime qu'il appartient aux administrations concernées de prévoir, dès aujourd'hui, le principe d'une modification substantielle de la délégation de service public (DSP) à son échéance. **Le schéma-cible d'organisation et de répartition des missions pourrait à terme être le suivant :**

- la mission d'analyse des marchés, de veille et d'études prospectives serait entièrement dévolue à Ubifrance, chargé en lien avec les services à l'étranger d'alimenter la réflexion stratégique du comité de pilotage ;
- la mission de promotion de la culture alimentaire et des produits français, ainsi que l'ensemble des actions à destination du grand public et des consommateurs (accompagnement *B to C*) resteraient confiées à Sopexa, de même que les actions visant à promouvoir la sécurité et la qualité sanitaires des aliments (qui devraient toutefois être recentrée sur les seules actions de promotion collective¹²⁰) ;
- les moyens dédiés à l'accompagnement des entreprises et à l'organisation de manifestations seraient regroupés au sein d'Ubifrance, la tutelle du ministère de l'agriculture sur cet opérateur pouvant ainsi s'en trouver renforcée. Adepta et Sopexa seraient éligibles à la procédure de labellisation et pourraient ainsi continuer à organiser les évènements pour lesquels leur expertise et leur valeur ajoutée sont reconnues.

¹²⁰ La promotion de l'image collective, dont l'impact est évidemment complexe à évaluer, relève néanmoins d'une forme de bien public qui justifie une intervention de l'Etat.

5. Même si les caractéristiques propres de l'action de recherche et d'innovation du secteur des IAA sont globalement bien prises en compte par les acteurs publics, des pistes de progrès restent identifiables

5.1. La protection de l'innovation dans le secteur peut-être renforcée

La mission a pu constater lors de ses contacts avec les industriels des IAA un déficit d'information sur les stratégies de protection de l'innovation. La difficulté de protéger l'innovation en matière agroalimentaire est en effet fréquemment attribuée à la non-brevetabilité des recettes : or, l'INPI a confirmé à la mission que cette prétendue non brevetabilité des recettes ne correspondait pas à la réalité juridique¹²¹. Il découle de ce sentiment partagé mais infondé un certain fatalisme quant à la fragilité des entreprises agroalimentaires du point de vue de la protection de l'innovation. En outre, le brevet ne constitue qu'un des éléments de la stratégie de protection de l'innovation la plus adaptée aux besoins des entreprises des IAA :

- ◆ s'il apparaît en effet particulièrement adapté pour protéger les innovations significatives en matière de procédés, il l'est moins pour protéger une nouvelle recette car cela revient à rendre celle-ci publique à l'issue du délai légal de 18 mois. Par ailleurs, si cette recette est facilement reproductible avec quelques modifications, la protection du brevet sera inefficace ;
- ◆ le secret peut constituer une mesure de protection tout aussi efficace que le brevet : cette stratégie suppose toutefois une réelle sensibilisation de l'entreprise et de ses collaborateurs aux enjeux de protection des savoir faire ;
- ◆ l'innovation permanente constitue une méthode fréquemment mise en œuvre par les entreprises rencontrées par la mission. Cette stratégie repose sur un cycle de vie très court des produits, 18 mois, durée au bout de laquelle le produit sera souvent copié par des concurrents. Elle s'applique essentiellement à l'innovation de produit pour laquelle elle est efficace si l'entreprise est capable de maintenir un effort constant d'adaptation de ses recettes. Elle présente toutefois l'inconvénient de concentrer l'effort sur des innovations mineures et empêche l'entreprise de se projeter à moyen terme sur des innovations de rupture.

La mission estime de ce fait qu'un effort de sensibilisation devrait être réalisé, en liaison avec les associations régionales représentatives des industries agroalimentaires, pour inciter les PME agroalimentaires à recourir davantage à l'offre gratuite de pré-diagnostic de propriété individuelle de l'INPI¹²², ce qui leur permettra de recourir à la méthode la plus appropriée à leurs produits et à leur processus de production.

¹²¹ Il a ainsi été constaté que l'INPI enregistrerait effectivement des brevets pour des recettes.

¹²² Selon les chiffres communiqués par l'INPI, sur 1 200 pré diagnostics réalisés, seulement 61 l'ont été pour des entreprises agroalimentaires soit 5 % du total, ce qui est bien en deçà des enjeux économiques de ce secteur qui connaît un niveau d'innovation élevé.

Rapport

La mise en œuvre d'une stratégie de protection de l'innovation est par ailleurs limitée dans le secteur agroalimentaire par la particularité de la relation commerciale avec la grande distribution. Répondre aux appels d'offres des grandes centrales d'achat suppose en effet d'accepter leurs exigences importantes en termes de cahiers des charges : si la demande de cahier des charges très précis est justifiée par les objectifs de qualité et de traçabilité des grandes enseignes de distribution pour leurs clients, il apparaît plus contestable que les informations ainsi obtenues soient ensuite transmises aux concurrents de l'entreprise qui les a communiquées pour la fabrication de produits sous marque de distributeurs.

Les caractéristiques de cette relation commerciale confortent de ce fait les entreprises du secteur agroalimentaire, particulièrement les PME, dans une stratégie d'innovation produit permanente et contribuent ainsi à la faiblesse des innovations de rupture dans ce secteur.

Cette situation est favorisée par l'absence de précision de la notion de « secret des affaires » dans la législation française même si certaines juridictions s'y réfèrent¹²³. D'autres pays ont fait des choix différents, notamment les États-Unis où le secret d'affaires est une forme de protection de la propriété intellectuelle. Cette question dépasse le cadre de la mission qui estime toutefois que, compte tenu de son impact potentiel sur le comportement d'innovation des entreprises agroalimentaires, **il est souhaitable de l'approfondir par une étude complémentaire sur le secret des affaires dans les relations commerciales avec la grande distribution**. Cette étude pourrait identifier des solutions relevant soit de l'amélioration concertée des pratiques, soit de modifications législatives.

5.2. La stratégie des acteurs publics est cohérente mais elle doit gagner en visibilité et mieux intégrer la thématique de la compétitivité des entreprises

Les grands axes de recherche et d'innovation qui émergent des différents documents stratégiques publics comportent des potentialités très opérationnelles d'évolution des produits et des modes de production. La mission a relevé dans ce cadre quatre axes principaux particulièrement porteurs de croissance :

- ◆ axe 1 : la compréhension et l'anticipation des différents types de **comportements des consommateurs** représente un enjeu tant pour les industriels que pour les pouvoirs publics. Anticiper les tendances d'évolution des comportements alimentaires permet en effet aux industriels de définir leur stratégie à moyen et long terme de manière complémentaire aux études de consommation qui leur permettent d'adapter à court terme leur offre à la demande des consommateurs ;
- ◆ axe 2 : mieux connaître et à développer les **liens entre l'alimentation et la santé**. Il s'agit notamment d'accorder, à travers le recours à une bonne nutrition, davantage d'attention à la prévention des maladies et au mieux-être afin de réduire les coûts des soins de santé à long terme. Contrairement à ce qui a pu être initié au début des années 2000 autour du thème des « alicaments », l'idée sous-jacente n'est plus d'élaborer des produits qui pourraient alléguer des effets bénéfiques mais de mettre en évidence les propriétés fonctionnelles de certains composants alimentaires et de concevoir les produits maximisant ces propriétés ;

¹²³ Dans un rapport d'avril 2009, la mission du haut responsable chargé de l'intelligence économique indiquait d'ailleurs que les informations sensibles et confidentielles de l'entreprise sont protégées par un ensemble de textes et de jurisprudences dont la cohérence et l'efficacité restent très imparfaites. Source : « *La protection du secret des affaires : enjeux et propositions* », Mission du haut responsable chargé de l'intelligence économique, avril 2009.

Rapport

- ◆ axe 3 : le développement de produits alimentaires répondant aux attentes du consommateur en matière de **goût, de qualité et de sécurité** constitue un autre axe important de recherche. L'un des objectifs les plus prégnants pour les industriels est en effet aujourd'hui de produire des aliments sûrs et de qualité, qui répondent à des exigences nutritionnelles précises et dont la traçabilité peut être assurée. Les industriels doivent également concevoir des produits qui répondent aux demandes spécifiques des consommateurs et qui permettent d'engager des stratégies de segmentation génératrices de valeur ajoutée comme, à titre d'illustration, les produits destinés aux personnes allergiques ou intolérantes à certains composants alimentaires ; produits destinés aux seniors ; produits issus de l'agriculture biologique, etc. ;
- ◆ axe 4 : **le processus de production** en tant que tel n'échappe pas au besoin d'innover : les entreprises des IAA doivent notamment prendre en compte **des enjeux majeurs de durabilité** qui sont très présents dans le système de production des aliments, de la production primaire à la distribution (changement climatique ; tensions sur les prix des ressources énergétiques fossiles ; productions de déchets). Face à ces enjeux de durabilité, la recherche et l'innovation doivent permettre d'identifier des procédés de conception diminuant les impacts sur l'environnement¹²⁴.

La thématique alimentaire est présentée dans les priorités des documents stratégiques européen et français en matière de recherche et d'innovation¹²⁵ de manière cohérente avec l'axe recherche dans les documents stratégiques en matière alimentaire¹²⁶. Toutefois, Si les différents documents stratégiques évoqués ci-dessus ont l'intérêt de définir des axes prioritaires cohérents pour l'ensemble des acteurs de la recherche et de l'innovation dans le domaine alimentaire, ils sont peu centrés sur les enjeux de performances et de compétitivité propres aux industries agroalimentaires.

La prise en compte imparfaite de ces enjeux s'explique notamment par le fait que ces documents stratégiques (à l'exception de l'agenda de recherche stratégique de *Food for life France*) sont établis dans le cadre de démarches liées à des objectifs de politique publique en matière de santé, de souveraineté alimentaire ou de développement durable. Or, l'association des industriels à ces démarches est plus ou moins forte¹²⁷ et ne peut pas constituer le seul moyen d'intégrer les enjeux de compétitivité des entreprises agroalimentaires françaises.

Il est important que ces enjeux soit également portés par un acteur public et pas seulement par des organismes professionnels. **La mission estime de ce fait que le DIIAA pourrait être chargé de veiller à la meilleure prise en compte de ces enjeux dans ces différentes démarches en apportant son expertise mais aussi sa vision d'intérêt général.**

¹²⁴ La mise au point de procédés optimisant les consommations énergétiques ou le développement de procédés alternatifs notamment pour la conservation par le froid ; la mise au point de procédés optimisant les consommations en eau ; le développement d'outils d'analyse du cycle de vie des produits alimentaires intégrant les effets sur l'environnement et sur la santé des consommateurs ; l'étude des conséquences potentielles des phénomènes de changement climatique ; le développement de solutions logistiques et de modes de distribution moins coûteux énergétiquement ; la valorisation des co-produits.

¹²⁵ Le 7^{ème} Programme cadre de recherche et de développement technologique (PCRDT) comporte notamment un axe « Alimentation, santé et bien-être » ; l'alimentation, au sein d'une thématique « santé, bien-être, alimentation et biotechnologies » fait partie d'un des trois axes prioritaires de recherche de la stratégie nationale de recherche et d'innovation (SNRI) qui couvre la période 2009-2012.

¹²⁶ Notamment le volet transversal « Innover et créer des connaissances pour des modèles alimentaires durables et de qualité » du plan national pour l'alimentation (PNA) et l'agenda de recherche stratégique de la plateforme technologique *Food for life France*.

¹²⁷ Par exemple, parmi les 33 experts réunis par le groupe de travail interministériel lors d'un séminaire pour un travail prospectif sur le volet recherche du PNA, 4 appartenaient à un ITAI et aucun à une entreprise. L'ANIA était juste invitée au séminaire institutionnel chargé de valider ces travaux.

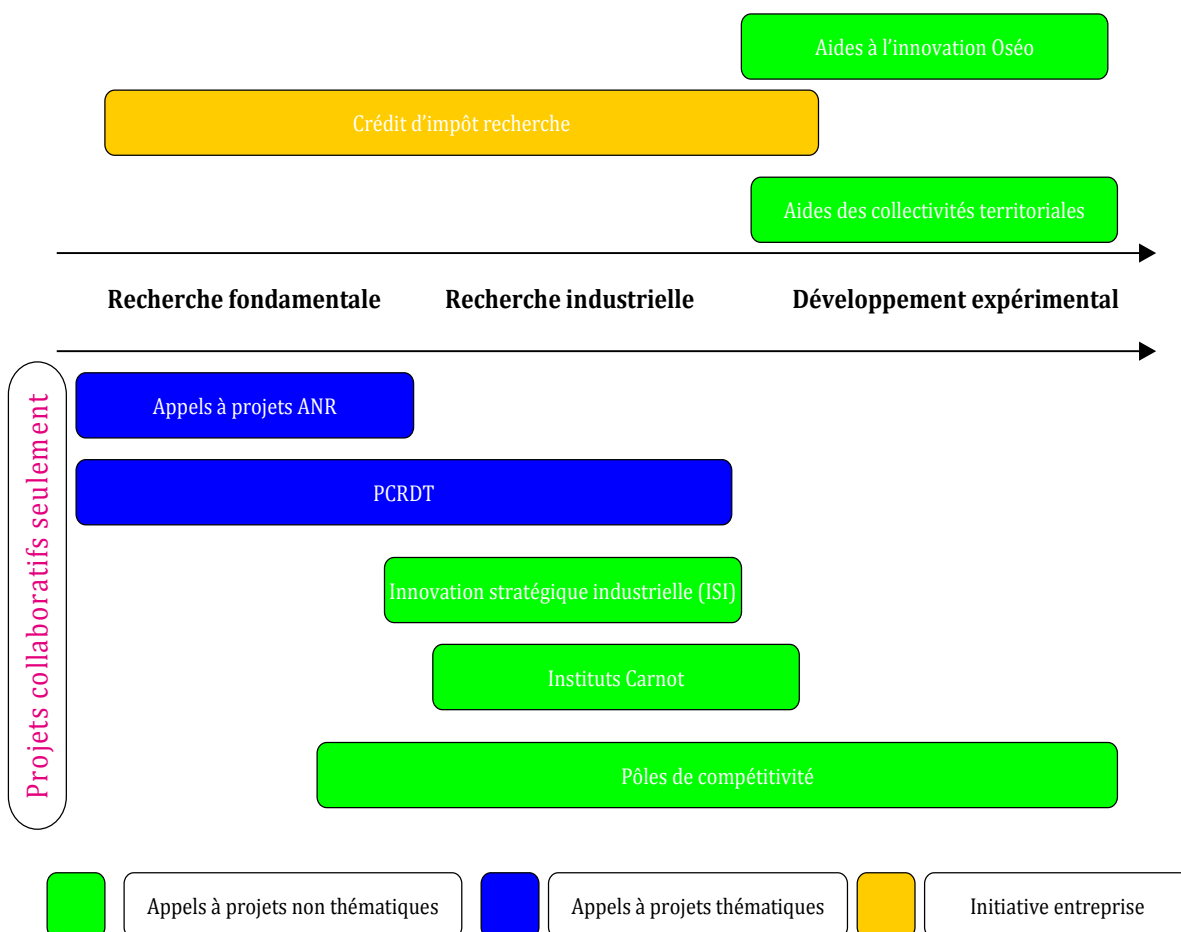
5.3. Des pistes d'amélioration et de coordination restent identifiables pour améliorer le pilotage du paysage récemment amélioré mais encore complexe de la recherche et de l'innovation

La mission a pu constater que le dispositif public couvrait effectivement chaque étape de la chaîne d'innovation (recherche amont, recherche industrielle, développement expérimental) :

- ◆ certains dispositifs s'adressent à des entreprises prises individuellement (aides à l'innovation d'Oséo, CIR, Jeune entreprise innovante) alors que d'autres ne financent que des projets collaboratifs (projets ANR, pôles de compétitivité, ISI, instituts Carnot) ;
- ◆ certains dispositifs utilisent la méthode de l'appel à projets s'inscrivant dans le cadre de priorités stratégiques (ANR, PCRDT) alors que d'autres sélectionnent des projets sans cadre stratégique préalable (Oséo) ou financent des projets quels qu'ils soient dès que la nature dès lors que la dépense de R&D est établie (CIR).

Ces dispositifs sont complémentaires car ils permettent de définir des axes prioritaires de recherche ou d'éviter l'oubli de certaines thématiques tout en soutenant des projets initiés par les seules entreprises.

Graphique 6 : Cartographie des interventions publiques en faveur de l'innovation des entreprises



Source : Mission.

Rapport

La thématique alimentaire des projets ANR permet ainsi de réunir sur un même projet les différents acteurs de la recherche, y compris les grands instituts de recherche publics (INRA, CIRAD), des écoles d'ingénieurs (AgroParisTech) ou des universités, avec des industriels de grande taille (Kraft, Danone, Nestlé) ou plus petits (Entreprise Le Fournil du Val de Loire, Entreprise MAE).

Par ailleurs, la réforme du crédit d'impôt recherche (CIR), intervenue en 2008, a permis une augmentation sensible des dépenses de R&D des entreprises agroalimentaires, pour toutes les tailles d'entreprises et pour presque tous les sous-secteurs. Les dépenses de R&D des entreprises des industries agroalimentaires ont en effet augmenté de 32 % entre 2007 et 2009¹²⁸.

La réforme du dispositif a par ailleurs permis d'attirer de nouvelles entreprises : le nombre d'entreprises agroalimentaires déclarant des dépenses de R&D dans le cadre du CIR a augmenté de 61,0 % entre 2007 et 2009¹²⁹. Cette évolution semble également démontrer que ces entreprises ne présentent pas d'incapacité structurelle à engager des dépenses de R&D, l'effet de stimulation de la réforme du CIR ayant été comparable, en volume, à celui des autres secteurs. Dans ce contexte, la mission estime donc que la création d'un crédit d'impôt innovation n'apparaît pas souhaitable pour ce secteur, en l'absence d'externalités positives¹³⁰.

En outre, même si les industries agroalimentaires représentent une part décroissante des projets aidés par Oséo (hors ISI et FUI) depuis 2009¹³¹, les entreprises rencontrées par la mission sont apparues très informées des dispositifs offerts par Oséo et satisfaites tant de l'adaptation de ces dispositifs à leurs besoins que de la qualité de l'accompagnement réalisé par Oséo.

En revanche, si les pôles de compétitivité sont un outil apprécié par les entreprises, l'activité très hétérogène des pôles agroalimentaires justifierait le rapprochement de certains d'entre eux.

¹²⁸ Rares sont les sous-secteurs qui n'ont pas connu d'augmentation de leurs dépenses de R&D depuis 2007 : il s'agit des sous-secteurs de la transformation et conservation de légumes, de la pomme de terre, de la meunerie et de la fabrication de margarine et graisses comestibles similaires, pour lesquels le faible nombre d'entreprises éligibles rend par ailleurs la mesure assez peu significative.

¹²⁹ Cette évolution est comparable à celle constatée sur l'ensemble des secteurs d'activité, puisque tous secteurs confondus, le nombre d'entreprises déclarantes a augmenté de 60,1 % entre 2007 et 2009.

¹³⁰ Le rapport 2011 de la Conférence nationale de l'énergie a mis en avant la possibilité de créer un dispositif de soutien aux dépenses en aval de la phase de recherche sous la forme d'un crédit d'impôt innovation complémentaire du CIR, dont l'assiette engloberait les dépenses de conception technique, incluant le *design* et la réalisation des prototypes et installations pilote. Or, le dispositif du CIR est économiquement justifié par le fait qu'il permet d'augmenter le rendement privé des investissements en R&D pour le rapprocher de leur rendement social. Ce n'est pas le cas de la pré-industrialisation, dont les gains économiques sont plus naturellement captés par les entreprises, du fait de sa proximité au marché (l'entreprise peut ici se rémunérer pour l'effort fourni sans qu'un soutien public ne soit nécessaire).

¹³¹ Le nombre de dossiers représente en 2011 6,3 % du total des dossiers aidés contre 8,6 % en 2009 ; le montant des dossiers représente 4,6 % du montant total des projets aidés contre 4,9 % en 2009.

Rapport

Les pôles de compétitivité constituent en effet un axe important de la politique du MAAPRAT : 12 pôles sur les 71 labellisés intéressent les filières agricole, agroalimentaire, forestière, équine et halieutique et sont donc suivis à son niveau¹³². L'analyse du nombre et du coût¹³³ des projets FUI¹³⁴ met toutefois en évidence une sous représentation globale des IAA, sous deux aspects :

- ◆ le montant moyen de financement par projet retenu est plus faible que pour l'ensemble des secteurs d'activités ;
- ◆ compte tenu du poids de l'activité agricole et agroalimentaire, la part de ce secteur d'activité dans les projets financés par le FUI est faible par rapport à celui de secteurs plus intenses en recherche et innovation. Les technologies de l'information et de la communication représentent ainsi 28,2 % des projets retenus et 39,1 % des financements accordés par le FUI.

L'examen de l'activité de ces différents pôles sur la période 2006-2011 met également en évidence des différences importantes au sein des différents pôles :

- ◆ seuls trois pôles (Agrimip, Vitagora, Industries et Agro-Ressources) ont pu faire financer plus de 10 projets dans le cadre du FUI ;
- ◆ le montant de financement FUI accordé varie dans une proportion de 1 à 8 entre le Pôle européen d'innovation fruits et légumes (1,96 M€) et le pôle Agrimip (15,94 M€).

L'importance du nombre de pôles au regard du nombre de projets financés par le FUI, qui s'explique notamment par la faible concentration géographique des industries agroalimentaires, la faiblesse de l'activité de certains de ces pôles et les redondances thématiques justifieraient donc selon la mission que le MAAPRAT incite les pôles de compétitivité dont il assure le suivi à se doter de thématiques fortes et complémentaires et non concurrentes et encourage les rapprochements entre pôles de compétitivité qui permettent de concentrer l'expertise sur un territoire suffisamment large¹³⁵.

En outre, la diversité des acteurs de la recherche en agroalimentaire a justifié la création de dispositifs destinés à favoriser leur collaboration, qui peuvent encore être améliorés.

L'Institut national de la recherche agronomique (INRA) est le principal institut public de recherche intervenant dans le domaine agroalimentaire : le positionnement global de l'INRA autour des trois grandes thématiques que sont l'alimentation, l'agriculture et l'environnement en font un acteur essentiel de la recherche dans le domaine agroalimentaire.

Des instituts de recherche publique plus généralistes ou spécialisés dans d'autres domaines scientifiques tels que le CNRS (Centre national de la recherche scientifique), l'INSERM (Institut national de la santé et de la recherche médicale), des établissements d'enseignement supérieur et de recherche non universitaires (AgroParisTech, École Nationale Supérieure d'Agronomie et des Industries Alimentaires de Nancy (ENSAIA), etc.) contribuent également à l'effort de recherche dans le domaine agroalimentaire.

¹³² Sur ces douze pôles, seuls deux ne s'inscrivent pas dans une logique de valorisation alimentaire (Filière équine et Xylofutur).

¹³³ A l'occasion des 12 premiers appels à projets, le MAAPRAT a soutenu 91 projets portés par les 12 pôles suivis par lui, pour un montant total de 67,9 M€. Ces projets représentent 8,8 % des projets soutenus et 5,8 % du montant financé par le FUI. Les intentions de financement complémentaire des collectivités territoriales recensées pour ces mêmes projets représentaient 46,5 M€.

¹³⁴ Fonds unique interministériel (FUI).

¹³⁵ C'est par exemple le cas entre le Pôle européen fruits et légumes et le pôle Q@alimed.

Rapport

Les centres techniques constituent enfin le maillon aval de la recherche, le plus proche des industriels du secteur, notamment les Instituts techniques agro-industriels (ITAI)¹³⁶.

Au regard de ce paysage complexe, des dispositifs ont été mis en œuvre pour favoriser les collaborations entre acteurs de la recherche dans le domaine alimentaire :

- ◆ Les unités mixtes technologiques (UMT)¹³⁷

L'objectif principal de ce dispositif est de favoriser la co-construction d'innovations répondant aux besoins des acteurs économiques en renforçant la finalité des travaux conduits par les chercheurs et en impliquant des ingénieurs dans des logiques de recherche. 13 UMT sont agréées dans le domaine agroalimentaire.

- ◆ Les réseaux mixtes technologiques (RMT)¹³⁸

Alors que les UMT associent sur un même site et sur un même thème tout ou partie d'une équipe d'un institut technique et d'un organisme de recherche, les RMT ont vocation à rassembler des équipes travaillant sur un même thème, plus large, afin de mutualiser les connaissances, définir les recherches ou expérimentations complémentaires, mettre en œuvre et organiser le transfert auprès des acteurs notamment industriels : les thématiques des RMT sont donc plus vastes que celles sur lesquelles travaillent les UMT et plus transversales puisqu'elles concernent plusieurs filières agroalimentaires.

- ◆ La coordination des ITAI est assurée par l'Association de coordination technique pour l'industrie agroalimentaire (ACTIA), qui fédère trois types de structures qui regroupent environ 1 200 chercheurs, ingénieurs et techniciens sur 80 sites : les 18 ITAI qui mettent à disposition des entreprises leurs expériences et leurs moyens généralistes ou spécialisés ; les neuf centres techniques associés, qui disposent de compétences et de moyens techniques et proposent une gamme complète de services¹³⁹ et les huit Centres interface qui interviennent comme acteurs de transfert de technologie à portée régionale¹⁴⁰.
- ◆ L'institut Carnot¹⁴¹ Qualiment, qui dépend de l'INRA, a été en outre récemment créé pour faciliter la synergie et la mobilisation des compétences des différents acteurs de la recherche alimentaire au profit des entreprises¹⁴².

¹³⁶ Les ITAI sont des organismes de recherche technologique, d'appui technique, d'expertise, de formation et d'information au service des entreprises.

¹³⁷ Les UMT ont été créées par la loi d'orientation agricole n° 2006-11 du 5 janvier 2006. Agréées par le MAAPRAT dans le cadre d'un appel à candidatures et sur le fondement d'un cahier des charges, elles associent au moins un institut technique agricole ou agro industriel et un établissement d'enseignement supérieur ou un établissement de recherche publique qui doivent chacun affecter au minimum 3 ETP sur un même lieu géographique permettant des relations de travail approfondies.

¹³⁸ Les RMT ont également été créés par la loi d'orientation agricole n° 2006-11 du 5 janvier 2006. Agréés par le MAAPRAT dans le cadre d'un appel à candidatures et sur le fondement d'un cahier des charges, ils doivent associer trois instituts techniques, un établissement d'enseignement technique agricole, un établissement d'enseignement supérieur ou un établissement de recherche publique.

¹³⁹ Du développement sur mesure de produits et de procédés à la fabrication de préséries industrielles, des prestations analytiques (physico-chimiques, microbiologiques, sensorielles) aux interventions de conseil et d'assistance technique, et enfin de la veille technologique et réglementaire aux formations inter et intra-entreprises.

¹⁴⁰ Ne disposant pas de moyens analytiques et technologiques, les Centres interface assurent une mission d'intérêt général d'appui direct aux PME régionales dans la définition de leurs besoins spécifiques, ainsi qu'en participant au développement de leurs activités par le biais de l'innovation et de la technologie.

¹⁴¹ Le label Carnot, créé en 2006, est un label d'excellence décerné par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche à des établissements de recherche. Attribué pour 5 ans, il est destiné à favoriser la recherche partenariale, c'est-à-dire la conduite de travaux de recherche menés par des laboratoires publics en partenariat avec des acteurs socio-économiques, notamment avec des entreprises.

¹⁴² L'institut Qualiment présente pour les entreprises du secteur agroalimentaire l'intérêt de constituer un point d'entrée unique pour identifier les équipes les plus pertinentes pour apporter une réponse à leurs enjeux de

La mission estime que la complexité de l'organisation des acteurs de la recherche et de développement dans le secteur des IAA nécessite de conforter une double action, déjà engagée depuis quelques années :

- ◆ **favoriser la concentration du réseau des ITAI**, car le nombre de centres et de sites d'implantation peut constituer un inconvénient en matière d'économie de moyens et de concentration de l'expertise et l'organisation par filières peut générer des redondances sur certains thèmes de recherches transversaux. L'existence des RMT (*cf.* ci-dessus) est d'ailleurs un moyen de pallier cet inconvénient ;

Ainsi, le contrat d'objectifs entre le MAAPRAT et l'ACTIA, insuffisant dans ses exigences, pourrait inciter au regroupement des centres ACTIA¹⁴³. Or, l'actuel contrat définit bien un certain nombre d'indicateurs d'activité ou de résultats d'activité mais ne les assortit d'aucun objectif chiffré. **La mission estime que cet aspect devra être corrigé dans le cadre du renouvellement du contrat d'objectifs, qui devra également comporter une incitation au regroupement des centres ACTIA.**

- ◆ **et encourager la démarche de synergie initiée par l'institut Qualiment .**

Si la création récente de l'institut Qualiment empêche de procéder à l'évaluation de ses résultats, la pertinence de son objet doit être soulignée : elle représente en effet un enjeu important pour dynamiser la recherche partenariale entre acteurs de la recherche publique et acteurs socio-économiques et notamment industriels.

Pour la mission, cette initiative doit être encouragée par l'État, notamment à travers son pouvoir d'orientation de l'activité des organismes participant à Qualiment dont il assure une tutelle ou aux conseils d'administration desquels il est représenté. Il conviendra dans ce cadre de s'assurer que ces organismes publics de recherche et d'enseignement mobilisent de manière effective leurs ressources scientifiques et techniques dédiées au secteur alimentaire.

recherche et d'innovation, accéder au potentiel global des grands acteurs de la recherche impliqués (INRA, CNRS, AgroParisTech, équipes universitaires, *cf.* ci-dessus) et accéder aux prestations des instituts du réseau Carnot.

¹⁴³ Même si la faiblesse du financement étatique est susceptible de limiter la portée de cette incitation, elle reste primordiale pour initier un mouvement de regroupement.

6. Ces axes stratégiques ne pourront être suivis et pilotés que si la gouvernance publique sur le secteur des IAA gagne en cohérence, en expertise et en lisibilité

Le secteur des industries agroalimentaires, comme l'ensemble des autres secteurs d'activité économique, relève de plusieurs départements ministériels pour les politiques publiques transversales (ministères des finances, du budget, du travail et de l'emploi, de l'agriculture, de la recherche, notamment). Lorsqu'on approche cette organisation sous un angle sectoriel, il ressort de l'analyse que le caractère industriel de la transformation alimentaire n'est qu'imparfaitement pris en compte par l'organisation administrative :

- ◆ la DGCIS ne consacre que des moyens limités au suivi de ce secteur industriel, malgré son poids tant en activité qu'en termes d'emplois : elle n'y consacre qu'un équivalent temps plein (ETP) rattaché au bureau qui regroupe les industries de santé, de biotechnologie et de l'agroalimentaire ;

La DGCIS n'a pas de politique sectorielle marquée en faveur des IAA mais effectue plutôt un traitement « au fil de l'eau » en fonction des appels à projets transversaux. Elle explique la faiblesse relative des moyens engagés sur les IAA par le fait qu'il s'agit d'un secteur avec une R&D faible et que la politique publique est également prise en charge par le MAAPRAT.

- ◆ le MAAPRAT dispose d'un bureau des industries agroalimentaires (11 personnes) au sein de la DGPAAT ;

Ce bureau, rattaché à la sous-direction de l'organisation économique, des industries agroalimentaires et de l'emploi, « *élabore et met en œuvre les politiques propres à assurer le développement des industries agroalimentaires et à valoriser leurs productions. [II] anime et soutient le développement technologique et l'innovation des entreprises dans les secteurs agricoles et agroalimentaires* »¹⁴⁴.

La mission a constaté que la dualité de la responsabilité de la politique publique en direction des IAA aboutissait à un sous-investissement eu égard à l'importance de ce secteur pour l'économie française. Les IAA se trouvent en effet dans un « angle mort » de l'action administrative :

- le MINEFI considère que le MAAPRAT pilote la politique publique en faveur du secteur ;
- le MAAPRAT demeure très centré sur les problématiques agricoles et ne prend qu'imparfaitement en compte les enjeux propres de la transformation industrielle.

Déjà confrontés à une certaine dispersion de leur représentation professionnelle, les acteurs industriels rencontrés par la mission n'ont pas le sentiment de disposer d'un interlocuteur gouvernemental clairement identifié¹⁴⁵ : doté de moyens très faibles, le délégué interministériel a en effet limité son action à une fonction d'observation, de conseil et d'échange avec le secteur industriel des IAA.

¹⁴⁴ Arrêté du 30 juin 2008 portant organisation et attributions de la direction générale des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires.

¹⁴⁵ Au niveau déconcentré, cette dualité produit les mêmes effets, malgré des accords locaux de collaboration DRAAF/DIRECCTE.

Rapport

L'existence d'une délégation interministérielle ne se justifie que si elle permet de dépasser la dispersion de la gouvernance publique du soutien à ce secteur industriel : le délégué interministériel doit être le responsable clairement identifié de ce soutien public. Afin d'améliorer la lisibilité de ce dispositif, la mission propose :

- de restreindre le champ de son action en le déchargeant du champ des agro-industries qui, si elles présentent un intérêt majeur en termes notamment de valorisation non-alimentaire de productions agricoles, répondent à des logiques distinctes de celles de l'industrie qui valorisent ces mêmes productions dans un objectif alimentaire ;
- de modifier son titre en substituant au terme « d'industries agroalimentaires » celui « d'industries alimentaires ». Si elle peut paraître minime, cette modification constitue toutefois un réel enjeu en termes de lisibilité. Outre le fait qu'elle sera cohérente avec le vocabulaire retenu par les représentants du secteur économique¹⁴⁶, elle évite la confusion autour du terme agroalimentaire parfois assimilé aux industries produisant les intrants de l'agriculture (semences, engrais).

Si le champ sectoriel du délégué interministériel aux industries alimentaires est restreint, il est en revanche nécessaire que sa compétence soit élargie quant aux thématiques couvertes notamment du point de vue du soutien à l'innovation des entreprises et à l'exportation. Un nouveau décret instituant un délégué interministériel aux industries alimentaires devrait donc être pris, qui prévoirait notamment la mise à disposition du DIIAA des services de l'État intervenant dans les domaines du soutien à l'innovation et à l'exportation.

Afin que la coordination interministérielle assurée par le délégué interministériel produise ses effets au niveau régional, un protocole national devrait également être rédigé, sous la responsabilité du délégué interministériel, afin de définir clairement les modalités de collaboration entre les services des DRAAF et des DIRECCTE.

Par ailleurs, dans sa rédaction actuelle, le décret n°2005-1461 du 28 novembre 2005 prévoit que le délégué interministériel « rend compte de ses travaux au Premier ministre, au ministre chargé de l'agriculture, au ministre chargé de l'industrie et, pour ce qui le concerne, au ministre chargé du commerce extérieur ». **L'obligation de rendre compte au Premier ministre et aux ministres intéressés apparaît essentielle pour conforter la légitimité du délégué et lui assurer la mobilisation des services de l'État** dont il peut disposer. La seule mention de cette obligation dans un texte réglementaire ne peut toutefois suffire à lui assurer une effectivité, ce que montre la situation actuelle. Elle doit donc se concrétiser par un plus grand formalisme et notamment la production annuelle d'un rapport :

- présentant les résultats de son action de veille sur les axes d'intervention qui lui auront été attribués. Il s'agit notamment de présenter les principaux résultats économiques et faits saillants de l'année écoulée et d'exposer les enjeux et modalités d'action des années suivantes sur ces axes d'intervention ;
- justifiant son action au cours de l'année écoulée et évaluant la mobilisation des différents services mis à sa disposition pour accomplir ses missions.

¹⁴⁶ L'ANIA est l'association nationale des industries alimentaires.

Surtout, l'action du délégué interministériel aux industries alimentaires doit se concentrer sur trois axes sur lesquels il doit construire une expertise, définir une stratégie et mobiliser les services compétents dans l'ensemble des ministères et établissements concernés. Comme pour l'ensemble des secteurs industriels, la compétitivité des industries agroalimentaires résulte de facteurs extrêmement divers, endogènes et exogènes. La mission estime que, pour être efficace, l'action du délégué interministériel ne doit pas appréhender l'ensemble de ses facteurs mais se concentrer sur des axes de compétitivité hors-coût réellement spécifiques à ce secteur industriel :

- ◆ **le financement des entreprises** alimentaires aux différents stades de leur développement, notamment dans une perspective de structuration du secteur avec une veille et un travail prospectif sur les opportunités à saisir par les entreprises françaises en matière d'opération stratégiques de croissance externe ou de restructuration.

En matière de connaissance fine du secteur, il pourrait s'appuyer sur le rôle d'observation des directions régionales de la Banque de France. La Banque de France, sollicitée sur ce point par la mission, est en effet disposée, dans le cadre d'une convention à conclure, à mettre à disposition de la délégation interministérielle les résultats de son travail d'observation du tissu économique qui pourrait être particulièrement utile pour anticiper des restructurations à venir ou des opportunités de concentration.

Les différents éléments qui ont par ailleurs été transmis à la mission pour évaluer la situation économique des entreprises du secteur (notamment les données spécifiques extraites par le SSP en termes de dispersion des entreprises sur le plan de leur rentabilité et de leurs situations de fonds propres et d'endettement) et leur accès au financement bancaire (notamment les données fines mises à disposition par l'Observatoire des entreprises) ou interprofessionnel devraient être systématiquement obtenus et exploités, afin de permettre une observation permanente et objectivée de leur situation ;

- ◆ **le soutien aux exportations**, notamment en analysant les perspectives d'évolution du marché mondial et en mettant à disposition des industriels une information précise sur les opportunités potentielles sur ce marché.

La question de la mise en place d'une stratégie d'exportation des IAA apparaît nécessaire au vu des spécificités du secteur. Les autorités néerlandaises et allemandes que la mission a rencontrées, confrontées à une forte réduction des moyens financiers publics au soutien à l'exportation (à laquelle s'est ajoutée, dans l'exemple allemand, la suppression du CMA), ont adopté une démarche principalement orientée vers le soutien des initiatives individuelles ou collectives des entreprises, plus que vers la définition *ex ante* d'une stratégie de conquête de nouveaux marchés. Ainsi, l'État n'intervient aux Pays-Bas que marginalement et uniquement en appui de projets portés par des groupements d'entreprises. En Allemagne, la définition d'une stratégie a été abandonnée par les autorités nationales au profit d'une approche pragmatique consistant, là encore, à soutenir les initiatives portées par les entreprises, sans fixer *ab initio* un cadre d'intervention, dont la pertinence serait susceptible d'être remise en cause au gré de la conjoncture internationale et de l'évolution des marchés cibles.

En revanche, les échanges et la coordination avec les entreprises du secteur paraissent sensiblement plus développées dans ces pays : en Allemagne, des réunions sont organisées tous les deux mois avec les représentants des entreprises. En France, quatre réunions par an environ sont organisées dans le cadre du comité technique, mais avec les seuls acteurs publics ou délégataires du service public. L'action des pouvoirs publics paraît ainsi très largement structurée en France autour de la définition d'une offre publique plutôt qu'en réponse à une demande privée.

Rapport

La mission considère qu'un renforcement du pilotage stratégique¹⁴⁷ se justifie en raison :

- du poids de ce secteur dans les exportations et la balance commerciale de la France ;
- de la dégradation de nos parts de marché qui appelle une action sectorielle coordonnée et revitalisée des différents acteurs ;
- de la structure plus particulière de notre tissu industriel, qui repose fortement sur un grand nombre de PME, qui éprouvent un besoin de soutien plus marqué que les grandes ETI allemandes ou les multinationales néerlandaises ;
- des moyens publics relativement conséquents que la France continue d'accorder au soutien à l'exportation dans ce secteur, comparativement à ses concurrents.

La définition conjointe de la stratégie devrait privilégier quelques axes forts :

- s'appuyer sur une analyse conjointe et actualisée des besoins ressentis pas les acteurs de premier rang que sont les entreprises et les représentants du secteur ;
- s'appuyer sur une vision partagée de l'évolution des marchés et de la concurrence pour définir des marchés prioritaires, en distinguant les marchés traditionnels à défendre et les marchés prospectifs (cette distinction ne recouvrant pas nécessairement la distinction Union Européenne / pays tiers). Des moyens distincts devraient être réservés pour chaque catégorie ;
- traiter de questions stratégiques transversales comme par exemple l'opportunité de s'inscrire dans une démarche identique à celle de nos concurrents européens directs ou, au contraire, c'est-à-dire adopter une stratégie de différenciation¹⁴⁸ ;
- privilégier une stratégie « ombrelle » définissant et déclinant une image globale agroalimentaire de la France, puis des déclinaisons régionales ou par production, tout en s'assurant de l'adhésion de l'ensemble des participants et de l'unité de la présence française sur les salons internationaux, dans le cadre des pavillons France¹⁴⁹.

La mise en œuvre de cette stratégie pourrait être garantie en liant strictement l'accompagnement de l'État à la promotion systématique de l'image France et à des cofinancements des organisations professionnelles : le principe d'une absence de soutien public aux initiatives qui ne s'inscriraient pas dans le cadre général de promotion de l'image France devrait être renforcé.

Par ailleurs, deux actions permanentes devraient être effectuées ou supervisées par le DIIAA :

- le travail effectué par la mission sur les bilans d'approvisionnement, qui permet de présenter à la fois l'évolution sur dix ans et la situation actuelle des forces et

¹⁴⁷ Ce pilotage devrait se matérialiser par la réunion d'un comité stratégique, présidé par le DIIAA et comprenant les représentants des administrations, des interprofessions et des syndicats professionnels, voire des régions, qui pourrait se réunir deux fois par an environ.

¹⁴⁸ L'Allemagne, par exemple, donne aujourd'hui la priorité, sur les pays tiers à l'Union européenne, à quelques gros marchés existants comme les Etats-Unis, la Suisse ou la Russie et, tout comme les Pays-Bas, semble peu miser sur l'Asie, ce qui pourrait, en contrepoint, guider une stratégie française différente. Ou s'interroger par exemple comme le fait la Cour des comptes dans son rapport public annuel pour 2011 sur le fait que l'accompagnement des entreprises concerne aujourd'hui très peu l'Afrique sub-saharienne et le Maghreb, qui représentent certes aujourd'hui des marchés secondaires pour les IAA, mais qui peuvent légitimement apparaître comme des marchés à fort potentiel à moyen terme pour les produits transformés et constituer des zones privilégiées pour le développement des exportations françaises, agricoles dans un premier temps, puis de produits transformés dans un second temps.

¹⁴⁹ Lors d'une récente manifestation professionnelle à Moscou, deux interprofessions dans le secteur de la viande (INAPORC et INTERBEV) n'ont pas souhaité participer au pavillon France et ont donc organisé leur présence de façon autonome, sur des stands distincts de celui de l'espace dédié aux produits français.

Rapport

faiblesses et des industries agroalimentaires françaises dans la chaîne de valeur agroalimentaire, doit être pérennisé ;

- l'élaboration à systématiser¹⁵⁰, selon une nomenclature partagée par tous, d'une restitution annuelle des parts de marché de la France, à des fins de pilotage stratégique (cette mission pourrait toutefois être confiée à Ubifrance) ;
- ◆ **le soutien à la recherche et à l'innovation** en veillant notamment à ce que les différents documents stratégiques dans le domaine de l'alimentation et les appels à projets ou programmation de crédits qui en découlent intègrent davantage les enjeux de compétitivité des entreprises industrielles alimentaires françaises.

Sur ces trois domaines, la délégation doit être le lieu de l'expertise administrative, ce que ne lui permettent pas aujourd'hui ses moyens matériels. Afin de parvenir à cet objectif, la délégation interministérielle devra mobiliser les expertises dispersées entre les différents services. Sur la base de cette expertise, le délégué interministériel devra ensuite construire et formaliser une stratégie publique couvrant les trois thématiques de son action.

Pour avoir les moyens de son action, le délégué aux industries alimentaires doit ainsi bénéficier d'une équipe réduite d'experts et participer à diverses instances décisionnelles.

Le dimensionnement actuel de la délégation apparaît en effet trop réduit pour être en capacité d'animer l'action des services de l'État compétents dans le secteur. Sous réserve d'un travail plus précis d'évaluation, la mission estime que l'équipe assistant le délégué pourrait être dimensionnée à dix ETP (contre trois actuellement) en veillant à la présence impérative des compétences suivantes : trois cadres de haut niveau pour assurer chacun le suivi de l'un des axes d'intervention de la délégation ; un expert en analyse financière et en solutions de financement ; un économiste ; un ingénieur ayant une expérience dans le domaine de la recherche et du transfert d'innovation dans le domaine agroalimentaire¹⁵¹.

Au-delà, des moyens propres qui pourraient lui être attribués, la capacité d'action du délégué interministériel doit s'incarner dans sa présence dans les instances décisionnelles des structures chargées de la mise en œuvre des actions publiques en faveur des IAA dans les trois domaines pour lesquels le délégué a développé une expertise et définit une stratégie :

- ◆ dans le domaine du financement :
 - assurer une présence experte auprès du comité de pilotage du FNA lorsque celui-ci examine les dossiers d'investissements relatifs aux IAA ;
 - être associé au comité d'orientation du fonds spécialisé dans le secteur des IAA qui pourrait être créé au niveau du FSI ;
- ◆ dans le domaine du soutien à l'exportation, se voir confier le pilotage d'un comité stratégique sur le soutien aux exportations ;
- ◆ dans le domaine de la recherche et de l'innovation :
 - participation au conseil d'administration de l'INRA et au conseil scientifique de l'institut Qualiment ;
 - participation aux comités de pilotage des programmes ANR concernant l'alimentation et au groupe de travail interministériel chargé du suivi des pôles de compétitivité ;

¹⁵⁰ Les données utilisées par la mission pour effectuer l'analyse des parts de marchés ont été fournies par Ubifrance à sa demande, sur des agrégats permettant de distinguer les produits transformés par grandes catégories. Cette analyse n'apparaît pas effectuée de façon systématique et consolidée par les différents acteurs en charge du suivi de ce secteur.

¹⁵¹ Ces moyens pourraient être obtenus par mise à disposition de membres du CGAAER ou par redéploiement au sein des différents ministères et établissements publics concernés.

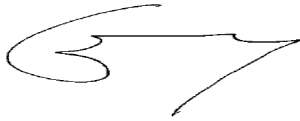
Rapport

- participation à titre consultatif au conseil d'administration de l'ACTIA.

Enfin, le délégué interministériel devra également être consulté lors des phases de rédaction des contrats d'objectifs conclus par l'État avec les opérateurs intervenants en matière de soutien au financement, à l'exportation et à l'innovation afin de pouvoir y intégrer les éléments nécessaires à la mise en œuvre de sa stratégie : FranceAgriMer, Coface, Ubifrance, ANR, INRA notamment.

A Paris, le 15 mai 2012

L'inspecteur des finances



Gautier BAILLY

L'inspecteur général de l'agriculture
et des espaces ruraux



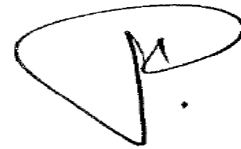
Georges-Pierre MALPEL

L'inspecteur des finances



Laurent BUCHAILLAT

L'ingénieur général des ponts des eaux
et des forêts



Philippe MARCHAL

L'inspecteur des finances



Mickaël OHIER

L'ingénieur général des ponts des eaux
et des forêts



Pierre-Henri TEXIER

Sous la supervision de l'inspecteur général
des finances



Rémi TOUSSAIN

Rapport

Tableau 16 : Synthèse des propositions de la mission, par thèmes d'études

Enjeux et intensité des mouvements de concentration dans le secteur des industries agroalimentaires
<p>Proposition n° 1 : Confier au délégué interministériel aux IAA un rôle de première expertise sur les décisions de concentration évoquées devant le ministre de l'économie sur la base des dispositions de l'article L.430-7-1 du code de commerce, avec le soutien technique de la DGCCRF.</p> <p>Proposition n° 2 : Structurer autour du Délégué interministériel aux IAA une expertise nationale et régionale à même de fournir une vision consolidée, sectorielle et continue des transmissions d'entreprises et des mouvements des concentrations du secteur.</p>
Financement bancaire et aides publiques à l'investissement des entreprises du secteur des industries agroalimentaires
<p>Proposition n° 1 : Assurer un suivi fin par le DIIAA, par sous-secteur des IAA et en fonction de données fournies trimestriellement par la Banque de France, des encours mobilisés et mobilisables des entreprises et PME des IAA, ainsi que des produits proposés par Oséo aux entreprises des IAA.</p> <p>Proposition n° 2 : Associer le DIIAA à la programmation des crédits du FEADER et aux directives adressées aux préfets de régions pour la définition des priorités stratégiques à respecter dans le cadre du dialogue avec les collectivités locales.</p> <p>Proposition n° 3 : Etendre le champ des bénéficiaires de la mesure 123 A (ou de la mesure qui lui succédera) à l'ensemble des industries agroalimentaires, sans la limiter aux produits relevant de l'annexe 1 du traité.</p> <p>Proposition n° 4 : Centraliser l'attribution des subventions dédiées à l'investissement dans les PME des IAA auprès du délégué interministériel aux IAA.</p>
Financement en fonds propres des entreprises du secteur des industries agroalimentaires
<p>Proposition n° 1 : Promouvoir la labellisation des trois pôles de compétitivité qui ne sont pas encore signataires de la charte du label EIP.</p> <p>Proposition n° 2 : Proposer au comité de pilotage du FNA de flécher des investissements vers au moins un fonds spécialisé plus particulièrement investi dans les secteurs innovants des IAA, au titre de l'alimentation.</p> <p>Proposition n° 3 : Assurer au Délégué interministériel aux IAA une présence experte auprès du Comité de pilotage du FNA lorsque celui-ci examine les dossiers d'investissements relatifs aux IAA.</p> <p>Proposition n° 4 : Créer un fonds spécialisé dans le secteur des IAA au niveau du FSI, qui regroupe également des acteurs privés du financement, et qui soit essentiellement fléché sur les ETI des sous-secteurs les moins concentrés.</p>

Rapport

Commerce extérieur et industries agroalimentaires

Proposition n° 1 : Systématiser l'élaboration, selon une nomenclature partagée par tous, d'une restitution annuelle des parts de marché de la France, à des fins de pilotage stratégique.

Proposition n° 2 : établir une consolidation et une analyse pluriannuelle des bilans d'approvisionnement pour l'élaboration de priorités de pilotage stratégiques. Cette mission devrait être confiée au SSP du MAAPRAT

Proposition n° 3 : Confier au DIHAA la définition des orientations stratégiques en matière de négociations tarifaires, en concertation avec les entreprises et les organisations professionnelles.

Proposition n° 4 : Uniformiser les indicateurs de performance entre les différents acteurs du soutien à l'exportation du secteur agroalimentaire, en privilégiant l'approche par le chiffre d'affaires à l'export généré par les entreprises accompagnées.

Proposition n° 5 : Distinguer les règles d'intervention européennes au titre de la promotion quand elles portent sur le marché européen et sur les pays tiers, en assouplissant les conditions sur ces derniers afin d'en accroître la part dans l'enveloppe globale.

Proposition n° 6 : Associer au « POEAA » (le plan d'orientation à l'export agroalimentaire) un mécanisme d'allocation des ressources publiques fondée sur deux enveloppes : l'une destinée aux marchés et aux produits qui constituent le cœur des exportations françaises, l'autre destinée exclusivement à des marchés prospectifs, avec un nombre de priorités resserré.

Proposition n° 7 : Intégrer dans la base de données « France export » les informations relatives à l'intervention de l'ensemble des partenaires (Ubifrance, Adepta, Sopexa, FAM, opérateurs labellisés) précisant notamment le nombre d'entreprises concernées, les éléments de facturation, le niveau et le taux des aides accordées.

Proposition n° 8 : Compléter cet outil par une vision consolidée des ressources annuelles consacrées au soutien à l'exportation par l'ensemble des acteurs, en particulier les régions et les interprofessions.

Proposition n° 9 : Confier au DIHAA, dans le cadre d'un comité stratégique, le pilotage d'ensemble du soutien à l'exportation des produits agroalimentaires, comprenant la définition des objectifs, leur concertation avec les organisations professionnelles et la coordination de l'allocation des moyens publics.

Proposition n° 10 : Appuyer, dans le cadre des négociations en cours de la PAC, le principe d'un élargissement des actions de promotion financées par l'Union européenne à l'ensemble des produits agroalimentaires, en particulier de seconde transformation.

Proposition n° 11 : Supprimer les aides à la promotion à l'international de FranceAgriMer et les réorienter vers le soutien aux priorités définies par le comité stratégique.

Proposition n° 12 : Prévoir dès aujourd'hui un repositionnement des acteurs sur leur cœur de métier à l'issue de la DSP actuelle, en prévoyant le cas échéant d'inclure Sopexa et Adepta dans la procédure de labellisation.

Proposition n° 13 : Retirer FranceAgriMer de l'organisation de salons.

Rapport

Innovation et R&D dans le secteur des industries agroalimentaires

Proposition n° 1 : Réaliser, en liaison avec les associations régionales représentatives des industries agroalimentaires, une campagne de sensibilisation pour inciter les PME agroalimentaires à recourir davantage à l'offre de pré-diagnostic de propriété individuelle de l'INPI.

Proposition n° 2 : Réaliser une étude sur la protection du secret des affaires dans le cadre des relations commerciales entre les entreprises agroalimentaires et la grande distribution.

Proposition n° 3 : Confier au DIIAA la mission de veiller à la prise en compte des enjeux de compétitivité des industries agroalimentaires dans les stratégies publiques de recherche relevant du domaine.

Proposition n° 4 : Encourager les pôles de compétitivité agroalimentaires à se regrouper et à se doter de thématiques fortes et non concurrentes.

Proposition n° 5 : Intégrer dans le prochain contrat d'objectifs de l'ACTIA avec l'État des objectifs quantitatifs dont le degré de réalisation doit être mesuré.

Proposition n° 6 : Fixer un objectif de regroupement des centres ACTIA dans le prochain contrat d'objectifs avec l'État.

Proposition n° 7 : Accompagner le fonctionnement de l'institut Carnot Qualiment notamment à travers le pouvoir d'orientation des organismes participant à l'institut dont l'État assure la tutelle ou aux conseils d'administration desquels il est représenté.

Proposition n° 8 : Unifier le pilotage de la politique de recherche et de soutien à l'innovation au MAAPRAT.

Enjeux et gouvernance publique du secteur des industries agroalimentaires

Proposition n° 1 : Instituer par décret un délégué interministériel aux industries alimentaires dont le champ de compétences serait recentré sur les seules industries alimentaires.

Proposition n° 2 : Sous la responsabilité du délégué interministériel aux industries alimentaires, rédiger un protocole national pour définir les modalités de collaboration entre DRAAF et DIRECCTE en matière de suivi et de pilotage de l'action de l'État au niveau régional en faveur des IAA.

Proposition n° 3 : Demander au délégué interministériel de rendre compte annuellement de son action par un rapport adressé au Premier ministre et aux ministres intéressés.

Proposition n° 4 : Doter le délégué interministériel aux industries alimentaires d'une équipe restreinte d'experts des thématiques du financement, de l'exportation et de l'innovation du secteur industriel alimentaire ; lui assurer une présence experte dans les instances décisionnelles et un rôle consultatif lors des phases de rédaction des contrats d'objectifs conclus par l'État avec les opérateurs intervenant sur ces thématiques.

Source : Mission.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

- ANNEXE 1 : ENJEUX ET INTENSITÉ DES MOUVEMENTS DE CONCENTRATION DANS LE SECTEUR DES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES**
- ANNEXE 2 : INNOVATION ET R&D DANS LE SECTEUR DES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES**
- ANNEXE 3 : COMMERCE EXTÉRIEUR ET INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES**
- ANNEXE 4 : ENJEUX ET GOUVERNANCE PUBLIQUE DU SECTEUR DES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES**
- ANNEXE 5 : LISTE DES PERSONNES RENCONTRÉES**
- ANNEXE 6 : LETTRE DE MISSION**

ANNEXE I

Enjeux et intensité des mouvements de concentration dans le secteur des industries agroalimentaires

SOMMAIRE

1. LES ENJEUX DE LA CONCENTRATION DANS LE SECTEUR DES IAA SONT PRINCIPALEMENT LIÉS À LA NÉCESSAIRE MONTÉE EN PUISSANCE DES ETI	1
1.1. L'évolution du secteur agroalimentaire fait ressortir une tendance historique à la concentration, qui s'est notamment accélérée au cours de la dernière décennie chez certains concurrents européens de la France	1
1.2. Le secteur français des IAA connaît pour sa part un niveau de concentration modéré, inégal selon les sous-secteurs	9
1.3. L'accroissement de la taille des ETI du secteur constituerait pourtant un atout à plusieurs titres	15
2. LES POUVOIRS PUBLICS DEVRAIENT MENER UNE DOUBLE ACTION D'OBSERVATION SUR L'ÉVOLUTION DE LA CONCENTRATION DU SECTEUR.....	26
2.1. Le délégué interministériel aux IAA devrait suivre l'évolution de la concentration en France et dans son environnement européen et international, ainsi que l'application des règles auxquelles elle est soumise	26
2.2. L'observation des mouvements de restructuration est par ailleurs trop partielle par les acteurs publics.....	30

Proposition n° 1 : Confier au délégué interministériel aux IAA un rôle de première expertise sur les décisions de concentration évoquées devant le ministre de l'économie sur la base des dispositions de l'article L. 430-7-1 du code de commerce, avec le soutien technique de la DGCCRF.

Proposition n° 2 : Structurer autour du Délégué interministériel aux IAA une expertise nationale et régionale à même de fournir une vision consolidée, sectorielle et continue des transmissions d'entreprises et des mouvements de concentration du secteur.

1. Les enjeux de la concentration dans le secteur des IAA sont principalement liés à la nécessaire montée en puissance des ETI

1.1. L'évolution du secteur agroalimentaire fait ressortir une tendance historique à la concentration, qui s'est notamment accélérée au cours de la dernière décennie chez certains concurrents européens de la France

Comme l'ont fait observer les professeurs Jean-Louis Rastoin et Gérard Gherzi¹, le mouvement de concentration des entreprises des IAA a donné naissance à un oligopole « à franges »² dominé par de très puissantes firmes multinationales (« oligopole dominant ») et une multitude de très petites entreprises (« franges »). Il s'agit là d'un modèle très typique intermédiaire entre la configuration atomistique (grand nombre d'entreprises), oligopolistique (petit nombre d'offres) et monopolistique (un seul offreur réel ou virtuel). Cette situation résulte du fait que le système alimentaire comporte plusieurs niveaux (ou maillons) et donc plusieurs marchés s'emboîtant les uns dans les autres. Ainsi, les mécanismes d'offre font que la concentration s'opère principalement au sein du groupe des *leaders*, pérennes et de très grande taille, et laisse des interstices aux petits, parmi lesquels on assiste à d'importants renouvellements. Son caractère très spécifique vient également du fait des produits fabriqués et d'un lien toujours étroit avec la terre ou la mer, la nature des technologies utilisées (faible intensité capitalistique), qui expliquent que l'industrie agroalimentaire n'a historiquement pas subi au même rythme le puissant mouvement de concentration qui a touché les autres industries (automobile, aéronautique, matériel électrique, etc.)³. Ces particularités expliquent que le nombre d'entreprises agroalimentaires reste très élevé en France, à plus de 13 000 si l'on exclut la boulangerie-pâtisserie et les charcutiers-traiteurs artisanaux.

Encadré 1 : Le mouvement de concentration mondial dans les industries agroalimentaires

L'industrie agro-alimentaire se situe au premier plan de l'industrie manufacturière dans de nombreux pays. À l'échelon de la planète, elle est loin devant l'automobile ou l'électronique. Elle rassemble près de 600 000 entreprises.

Les cent premières firmes multinationales réalisaient en 2005 environ le tiers du chiffre d'affaires (CA) de l'industrie agro-alimentaire mondiale et les 15 leaders 19 %. Ce chiffre peut paraître modeste, mais si l'on considère les secteurs les plus avancés du point de vue de la technologie et du marketing, comme les produits laitiers ultra-frais, les huiles de table, le sucre, les boissons non alcoolisées, les produits de grignotage, **l'oligopole se réduit à une poignée de firmes qui contrôlent entre les deux tiers et les trois-quarts du marché.** Le taux de concentration est augmenté par la fabrication sous marques de distributeurs. Le profil des dix premières firmes agro-alimentaires mondiales témoigne de leur taille et de leur pouvoir économique considérable : en 2007, avec 119 000 employés, en moyenne, chacune de ces entreprises réalisait près de 47 milliards de \$ de CA et un résultat net d'environ 3,7 milliards de dollars. À titre de comparaison, la première entreprise française, Danone, occupe le 12^{ème} rang, avec 17 milliards de \$ de CA (5 fois moins que Nestlé, le numéro un) et 1,9 milliards de \$ de profit (six fois moins que Nestlé).

Source : Le système alimentaire mondial. Jean-Louis Rastoin et Gérard Gherzi. 2010 et Jean-Louis Rastoin, « Les multinationales dans le système alimentaire », Ceras - revue Projet n°307, novembre 2008.

¹ *Source* : « Le système alimentaire mondial ». Jean-Louis Rastoin et Gérard Gherzi (2010).

² *Source* : « Globalisation du marché international du vin et restructuration de l'offre » - INRA 2006.

³ Ainsi en France l'emploi dans l'IAA est resté stable entre 1980 et 2002 (+ 3 % selon les chiffres de l'INSEE), tandis que dans l'industrie des biens de consommation il a chuté de 38 % et dans l'industrie automobile de 34 %. *Source* : Les opérations de restructuration des firmes agroalimentaires multinationales entre 1987 et 2003 (Ayadi, Rastoin et Tozanli). La mission a pu effectuer le même constat en France sur la période 2000 à 2010 (cf. Annexe « gouvernance » jointe au rapport).

Annexe I

L'ouvrage précité souligne également que ces grandes firmes mobilisent trois sortes de ressources stratégiques : le portefeuille de produits, la localisation des activités⁴, l'organisation et le management⁵. Concernant la première de ces thématiques, il signale surtout que le portefeuille de produits des multinationales tend à se simplifier (recentrage sur le métier) et à se sophistiquer (différenciation matérielle ou symbolique).

Encadré 2 : Les évolutions des multinationales du secteur des IAA

Le mouvement de recentrage des actifs des firmes sur un petit nombre de secteurs, imposé par les exigences de rentabilité des actionnaires, concerne l'ensemble du système alimentaire. En amont, les entreprises de la chimie se spécialisent selon les compétences requises et les marchés, en trois catégories : semenciers, désormais très liés aux biotechnologies (ex. Monsanto, Adventis, Limagrain, Sakata), la santé végétale et animale, relevant de la chimie fine (ex. Syngenta, Bayer), les engrais rattachés à la chimie lourde. Il existe encore une incertitude sur la future configuration des firmes de l'agrofourniture (intégration entre biotechnologie et chimie fine ou séparation ?).

Dans l'agro-alimentaire, on est passé des conglomérats des années 70 à une spécialisation sur un petit nombre de branches : Danone s'est délesté de la bière, de la confiserie et des pâtes, puis des biscuits, pour se concentrer sur les produits laitiers ultra-frais et l'eau embouteillée. Une autre évolution se dessine avec une spécialisation de certaines firmes dans la fabrication de produits de base peu différenciés et d'autres dans l'assemblage de produits sophistiqués et le marketing. Les leaders (Nestlé, Kraft, Danone, Unilever) sont dans cette deuxième orientation. Ces multinationales axent désormais leurs stratégies-produits sur l'argument santé/forme et développent en conséquence des produits à connotation prophylactique (en intégrant des probiotiques, oméga 3, etc.), que nous qualifions de « médicalisation des aliments ».

Simultanément, les firmes agro-alimentaires qui ont une très forte expertise marketing sont à l'affût des arguments séduisant le consommateur. Après les crises alimentaires du milieu des années 90, elles se sont emparées du concept de terroir, suivant l'exemple de la grande distribution. Les thèmes des produits biologiques ou du commerce équitable sont mobilisés aussi par les services marketing. L'intensité de la communication publicitaire dans les médias (22 milliards de \$ dépensés en 2006 par les plus grandes entreprises du secteur) ou sur les emballages est exacerbée par l'environnement concurrentiel et pose des questions quand le niveau d'incitation peut perturber les choix des consommateurs.

Source : Le système alimentaire mondial. Jean-Louis Rastoin et Gérard Ghersi. 2008 et Jean-Louis Rastoin, « Les multinationales dans le système alimentaire », Ceras - revue Projet n°307, novembre 2008.

Actuellement, sur le seul champ des industries agroalimentaires, les principales entreprises *leaders* sont nord-américaines, avec neuf des quinze premières d'entre elles installées aux États-Unis.

La première entreprise française, le Groupe Danone, n'occupe que la douzième place de ce classement avec un chiffre d'affaires consolidé de 20 Md\$ en 2008.

⁴ « Les 100 premiers groupes mondiaux de l'agro-alimentaire sont présents à travers près de 8 000 filiales étrangères dans environ 120 pays. Leur géostratégie a toujours été d'anticiper ou d'accompagner la hausse du pouvoir d'achat dans les pays d'implantation, dès lors que la population concernée atteint une taille suffisante ».

⁵ « Depuis quelques années, un phénomène nouveau se développe, la répartition à travers le monde, selon les critères coûts/avantages, des activités fonctionnelles des grandes firmes, c'est-à-dire des services de recherche, de gestion des ressources humaines, d'informatique et de finance ».

Annexe I

Tableau 1 : Les 15 premiers groupes agroalimentaires mondiaux en 2008

Rang dans les IAA	Rang mondial	Nom	Pays d'origine	Chiffre d'affaires (Md\$)	Résultats nets (Md\$)	Ratio RN/CA
1	57	Nestlé	Suisse	89,6	8,9	10 %
2	58	Cargill	Etats-Unis	88,3	3,0	3 %
3	122	Unilever	Pays-Bas/RU	55,0	5,3	10 %
4	158	Archer Daniels Midland	Etats-Unis	44,0	2,2	5 %
5	184	PepsiCo	Etats-Unis	39,5	5,7	14 %
6	191	Bunge	Etats-Unis	37,8	0,8	2 %
7	195	Kraft Foods	Etats-Unis	37,2	2,6	7 %
8	275	Coca-Cola	Etats-Unis	28,9	6,0	21 %
9	298	Tyson Foods	Etats-Unis	26,9	0,3	1 %
10	nc	Mars Inc.	Etats-Unis	25,0	2,5	10 %
11	403	Coca-Cola Entreprises	Etats-Unis	20,9	0,7	3 %
12	423	Groupe Danone	France	20,1	5,7	28 %
13	431	Inbev	Belgique/Brésil	19,8	3,0	15 %
14	491	Heineken holding	Pays-Bas	17,2	0,6	3 %
15	493	SABMiller	Royaume-Uni	17,1	2,0	12 %

Source : Le système alimentaire mondial. Jean-Louis Rastoin. 2010 et Jean-Louis Rastoin, « Les multinationales dans le système alimentaire », Ceras - revue Projet n°307, novembre 2008.

Un classement européen et français des plus grandes entreprises du secteur des IAA permet de constater que, bien que la France dispose d'une agriculture et d'une agro-industrie qui sont d'un poids considérable, elle n'a plus que 4 entreprises⁶ dans le classement du « Top 20 » de l'agroalimentaire européen, alors que l'Allemagne en a 5.

Or, parmi ces grandes entreprises européennes, certaines ont émergé au cours de la dernière décennie, avec une ascension spectaculaire dans des pays comme les Pays-Bas⁷, la Suisse, le Danemark ou la Belgique (la Grande-Bretagne connaît depuis longtemps déjà un niveau de concentration bien supérieur au nôtre).

Tableau 2 : Palmarès des 20 premières entreprises de commerce et agroalimentaire en Europe et en France en 2009 (CA mondiaux en Md€)

20 premières entreprises européennes			20 premières entreprises françaises	
Nom de l'entreprise	Chiffres d'affaires (Md€)	Nationalité	Nom de l'entreprise	Chiffres d'affaires (Md€)
Nestlé	69	Suisse	Louis-Dreyfus	32,0
Louis-Dreyfus	32	France	Groupe Danone	15,5
Anheuser-Busch InBev	28	Belgique	Lactalis	9,3
Unilever NV/Plc	22	Pays-Bas	Pernod Ricard	7,0
Sabmiller Plc	20	Grande - Bretagne	InVivo	5,1
Groupe Danone	15	France	Groupe Bigard	4,5

⁶ Par ailleurs, le groupe Louis-Dreyfus est une société industrielle et de négoce dont l'essentiel de l'activité est hors de France.

⁷ Comme Vion dans le porc, Plukon et Storteboom pour la volaille ; Van Drie pour le bœuf, Campina Friesland pour les produits laitiers, Unilever pour les margarines et les huiles, Heineken pour la bière ou Sara Lee pour le café et le thé. *Source : "The impact of private labels on the competitiveness of the European food supply chain". 2011.*

Annexe I

20 premières entreprises européennes			20 premières entreprises françaises	
Nom de l'entreprise	Chiffres d'affaires (Md€)	Nationalité	Nom de l'entreprise	Chiffres d'affaires (Md€)
Heineken N.V.	15	Pays-Bas	Sodiaal	4,0
Toepfer	13	Allemagne	Soprol	4,0
Ass. British Food	11	Grande - Bretagne	Bongrain	3,5
Baywa	10	Allemagne	Terrena	3,5
R. Friesland Campina N.V.	10	Pays-Bas	Tereos	3,0
Lactalis	9	France	Castel	3,2
Vion	9	Allemagne	Moët Hennessy	3,1
Carlsberg	9	Danemark	Soufflet	3,0
Arla Food	8	Danemark	Sucden	3,0
Pernod Ricard	7	France	Axérial	2,8
Cadbury Plc	7	Grande-Bretagne	ITM Entreprises	2,8
Ferrero	7	Italie	LDC	2,5
Agravis	7	Allemagne	Champagne Céréales	2,5
Sudzucker	7	Allemagne	Roquette	2,5

Source : Rapport annuel 2010 Unigrains. Ce tableau inclut plusieurs types d'activités, industrielles et commerciales.

Le mouvement de concentration observé à l'étranger ces dernières années a en grande partie été initié par des acteurs coopératifs de très grande taille dans les domaines de la viande et du lait. Ceux-ci sont à présent loin devant la France en termes de taille et de parts de marché, le premier acteur coopératif français n'arrivant qu'en 7^{ème} position (InVivo). Ces coopératives étrangères présentent en outre la caractéristique d'être fortement positionnées à l'exportation, ce qui fait d'elles des acteurs européens majeurs.

Tableau 3 : Présentation des coopératives du Top 10 européen

Groupes coopératifs	Nationalité	Filière	CA total en M€ (2009)	% du CA à l'international	Positionnement
Vion	Pays-Bas	Viande	9 040	89 %	N°1 du bœuf frais au Pays-Bas N°2 du porc au Pays-Bas
FrieslandCampina	Pays-Bas	Lait	8 160	72 %	N°1 en lait au Pays-Bas
BayWa	Allemagne	Approvisionnement (au sens large)	7 260	33 %	N°1 de l'approvisionnement en Allemagne
Arla Foods	Danemark/Suède	Lait	6 237	61 %	N°1 du lait au Danemark et en Suède N°2 en Finlande et aux Pays Bas
Danish Crown	Danemark	Viande	6 039	88 %	N°1 du porc au Danemark
Sudzucker	Allemagne	Sucre	5 718	70 %	N°1 Européen du sucre

Annexe I

Groupes coopératifs	Nationalité	Filière	CA total en M€ (2009)	% du CA à l'international	Positionnement
Union InVivo	France	Approvisionnement (au sens large)	5 086	36 %	N°1 de la distribution verte en France
Agravis	Allemagne	Approvisionnement (au sens large)	4 956	ND	ND
DLG	Danemark	Approvisionnement (au sens large)	4 605	57 %	N°1 de l'approvisionnement au Danemark
Kerry	Irlande	Lait	4 521	4 521	N°1 Européen en ingrédient

Source : Étude Eurogroup intitulée « Quelles stratégies d'alliances et quel développement international pour les groupes coopératifs ? » Business Forum. Janvier 2011.

Pour se développer, ces coopératives ont dans un premier temps eu recours à l'exportation, puis se sont implantées à l'international. Les premiers investissements à l'étranger ont toutefois été initiés récemment : Vion (années 2000), Danish Crown (années 2000), BayWa (années 1990), Arla Foods (années 1990, avant fusion), Sudzucker (années 1990), Friesland et Campina (année 1980, avant fusion), Kerry (années 1980). Ainsi, ces grandes coopératives européennes sont aujourd'hui beaucoup plus présentes à l'international que les coopératives françaises.

Pour autant, la concentration du secteur des IAA n'est pas égale entre les sous-secteurs des IAA et ne présente pas la même ampleur selon les pays. Afin d'approcher au plus près la réalité de cette concentration, la mission a recensé deux sources d'information qui permettent de la mesurer par sous-secteur. Ces deux études, toutes deux réalisées à partir des données de l'année 2006, concluent à des résultats approchants (présentés dans le Tableau 7 ci-dessous) :

- l'étude de l'école d'économie de Toulouse sur la productivité de l'agroalimentaire français de 1996 à 2006 ;

Cette première étude a été effectuée au titre de l'année 2006 à partir de l'indice de Herfindal-Hirschmann (IHH), tel qu'exposé ci-dessous.

Encadré 3 : Les indices de concentration de marché usuellement utilisés

La concentration est une mesure du caractère plus ou moins égalitaire de la répartition d'une grandeur économique mesurée pour chaque unité. On parle de concentration économique lorsque les unités sont toutes des entreprises. Pour l'analyse de la concentration financière, on se réfère à des unités financièrement indépendantes (au sens de la détention de leur capital) : ce sont soit des entreprises, lorsque celles-ci sont des unités légales indépendantes, soit l'agrégation de toutes les entreprises d'un même groupe appartenant à un même secteur, considérée comme une seule et même entité. Exceptionnellement, en mesurant les premières unités d'un secteur, peuvent apparaître certaines entreprises hors groupes.

Les grandeurs économiques

Différentes grandeurs économiques peuvent être retenues pour le calcul des concentrations : le chiffre d'affaires, l'emploi, la valeur ajoutée... Pour le calcul de la concentration financière, la valeur ajoutée et l'emploi sont plus adaptés que le chiffre d'affaires, grandeur non additive au niveau du groupe.

Les mesures

- L'indice de Gini met en relation la part cumulée du nombre d'entités dans un secteur avec celle de la grandeur économique retenue. Cet indicateur d'équité vaut 0 pour une distribution égalitaire, et tend vers 100 pour des distributions où la grandeur économique est

Annexe I

répartie de façon très inégalitaire, se concentrant sur quelques entreprises. Cet indicateur ne vérifie pas toujours la propriété selon laquelle lorsqu'on agrège deux entreprises d'un secteur en une seule entité la concentration augmente ;

- L'indice d'Herfindahl (IHH) est la somme des carrés des parts de toutes les entités d'un secteur pour une grandeur économique.

Cet indice permet de repérer les secteurs dominés par des entités de grande taille, car il accentue mécaniquement les inégalités mesurées par l'indice de Gini. L'IHH est utilisé comme un indicateur possible du pouvoir de marché ou de la concurrence qui s'exerce entre entreprises. Il mesure la concentration du marché en additionnant les carrés des parts de marché de toutes les entreprises du secteur. Lorsque, par exemple, sur un marché comptant cinq entreprises, chacune d'elles détient une part de marché de 20 %, l'IHH est alors égal à : $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2000$. Plus l'IHH d'un marché donné est élevé, plus la production est concentrée entre un petit nombre d'entreprises. D'une manière générale :

- lorsque l'IHH est inférieur à 1 000, la concentration du marché est considérée comme faible ;
- lorsqu'il est compris entre 1 000 et 1 800, elle est considérée comme moyenne ;
- et lorsqu'il est supérieur à 1 800, elle est considérée comme élevée.
- Le C4 et le C10 mesurent, pour une grandeur économique donnée, la part des quatre (respectivement dix) premières entités d'un secteur. Ils ne retracent que la concentration des principales unités.

Ces trois dernières mesures sont préférables à l'indice de Gini pour des comparaisons intersectorielles ou intertemporelles où la constitution de groupes fait varier le nombre d'unités. Elles donnent des résultats très voisins.

Source : Quatre pages INSEE n°229 de juin 2006, La concentration des groupes, au centre des évolutions des secteurs de l'industrie.

- une étude de la Commission européenne⁸, effectuée en 2011 en additionnant les parts de marché des quatre (ou cinq, pour les Pays-Bas) plus grandes entreprises du secteur.

Le Tableau 4 ci-dessous procède à une synthèse, présentée des deux études présentées ci-dessus, en séparant les sous-secteurs selon trois catégories : ceux à faible concentration (IHH inférieur à 1 000 ou C4 proche – en jaune), ceux à concentration moyenne (IHH compris entre 1000 et 1800 – en orange) et enfin ceux très concentrés (IHH supérieur à 1 800 – en rouge). Les comparaisons entre les pays sont imagées par des symboles > (supérieur), < (inférieur) ou = (égal).

Il fait ressortir que les sous-secteurs des IAA allemandes ne sont pas plus concentrées que ceux de la France dans les activités de transformation du lait et de la viande, du poisson et dans l'activité de vinification.

Pour les Pays-Bas, le constat est encore plus marqué : outre là encore les sous-secteurs lait et viande, neuf sous-secteurs des IAA hollandaises présentaient en 2008 un niveau de concentration supérieur à celui des IAA françaises, parmi lesquels on relèvera notamment la fabrication de jus de fruits et de légumes et la transformation du thé et du café.

Un nombre important de sous-secteurs des IAA hollandaises sont de ce fait dominés par une ou deux grandes entreprises qui disposent de parts de marché supérieures à 50 %, comme Vion dans le porc, Plukon et Storteboom pour la volaille ; Van Drie pour le bœuf, Campina Friesland pour les produits laitiers, Unilever pour les margarines et les huiles, Heineken pour la bière ou Sara Lee pour le café et le thé⁹.

⁸ "The impact of private labels on the competitiveness of the European food supply chain" – Janvier 2011.

⁹ Source : *id.*

Annexe I

Tableau 4 : Concentration comparée des IAA entre la France, les Pays-Bas et l'Allemagne

Naf Rév.1	Naf Rév.2	Activité	France (C4) - 2006	Allemagne (C4) - 2008		Pays-Bas (C5) - 2008	
					comparaison		comparaison
154E	1042Z	1042Z - Fabrication de margarine et graisses comestibles similaires	100	65	<	100	=
154C	1041B	1041B - Fabrication d'huiles et graisses raffinées	nc	nc	nc	nc	nc
154A	1041A	1041A - Fabrication d'huiles et graisses brutes	92	20	<	85	<
159N	1105Z	1105Z - Fabrication de bière	94	30	<	95	>
159Q	1106Z	1106Z - Fabrication de malt	91	10	<	nc	nc
158P	1083Z	1083Z - Transformation du thé et du café	68	30	<	90	>
158T	1086Z	1086Z - Fabrication d'aliments homogénéisés et diététiques	nc	nc	nc	nc	nc
157C	1092Z	1092Z - Fabrication d'aliments pour animaux de compagnie	94	nc	nc	90	<
153A	1031Z	1031Z - Transformation et conservation de pommes de terre	90	25-40	<	90	=
159T	1107B	1107B - Production de boissons rafraîchissantes	79	nc	nc	nc	nc
158R	1084Z	1084Z - Fabrication de condiments et assaisonnements	72	35	<	35	<
158M	1073Z	1073Z - Fabrication de pâtes alimentaires	nc	nc	nc	nc	nc
158H	1081Z	1081Z - Fabrication de sucre	79	20	<	100	>
159S	1107A	1107A - Industrie des eaux de table	73	nc	nc	nc	nc
155F	1052Z	1052Z - Fabrication de glaces et sorbets	70	65	<	20	<
159A	1101Z	1101Z - Production de boissons alcooliques distillées	75	nc	nc	20	<
158F	1072Z	1072Z - Fabrication de biscuits, biscottes et pâtisseries de conservation	nc	40-45	nc	20	nc
153C	1032Z	1032Z - Préparation de jus de fruits et légumes	62	30	<	100	>
156D	1062Z	1062Z - Fabrication de produits amylicés	62	nc	nc	70	>
158K	1082Z	1082Z - Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie	60	25	<	40	<
156B	1061B	1061B - Autres activités du travail des grains	nc	nc	nc	nc	nc
155B	1051B	1051B - Fabrication de beurre	56	nc	nc	nc	nc
153F	1039B	1039B - Transformation et conservation de fruits	nc	nc	nc	nc	nc
155A	1051A	1051A - Fabrication de lait liquide et de produits frais	50	nc	nc	nc	nc
158V	1089Z	1089Z - Fabrication d'autres produits alimentaires nca	nc	nc	nc	nc	nc
155D	1051D	1051D - Fabrication d'autres produits laitiers	nc	nc	nc	nc	nc
159F	1102A	1102A - Fabrication de vins effervescents	nc	nc	nc	nc	nc
153E	1039A	1039A - Autre transformation et conservation de légumes	40	25	<	20	<
156A	1061A	1061A - Meunerie	42	15	<	40	<
155C	1051C	1051C - Fabrication de fromage	31	nc	nc	nc	nc
151C	1012Z	1012Z - Transformation et conservation de la viande de volaille	29	30	>	85	>
152Z	1020Z	1020Z - Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques	26	45	>	45	>
158A	1071A	1071A - Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche	nc	10	nc	5	nc
151A	1011Z	1011Z - Transformation et conservation de la viande de boucherie	24	30-35	>	65	>
159G	1102B	1102B - Vinification	22	40	>	nc	nc
157A	1091Z	1091Z - Fabrication d'aliments pour animaux de ferme	nc	nc	nc	nc	nc
151E	1013A	1013A - Préparation industrielle de produits à base de viande	16	5-10	<	30	>
151E	1085Z	1085Z - Fabrication de plats préparés	nc	nc	nc	nc	nc
159J	1103Z	1103Z - Fabrication de cidre et de vins de fruits	nc	nc	nc	nc	nc
159L	1104Z	1104Z - Production d'autres boissons fermentées non distillées	nc	nc	nc	nc	nc

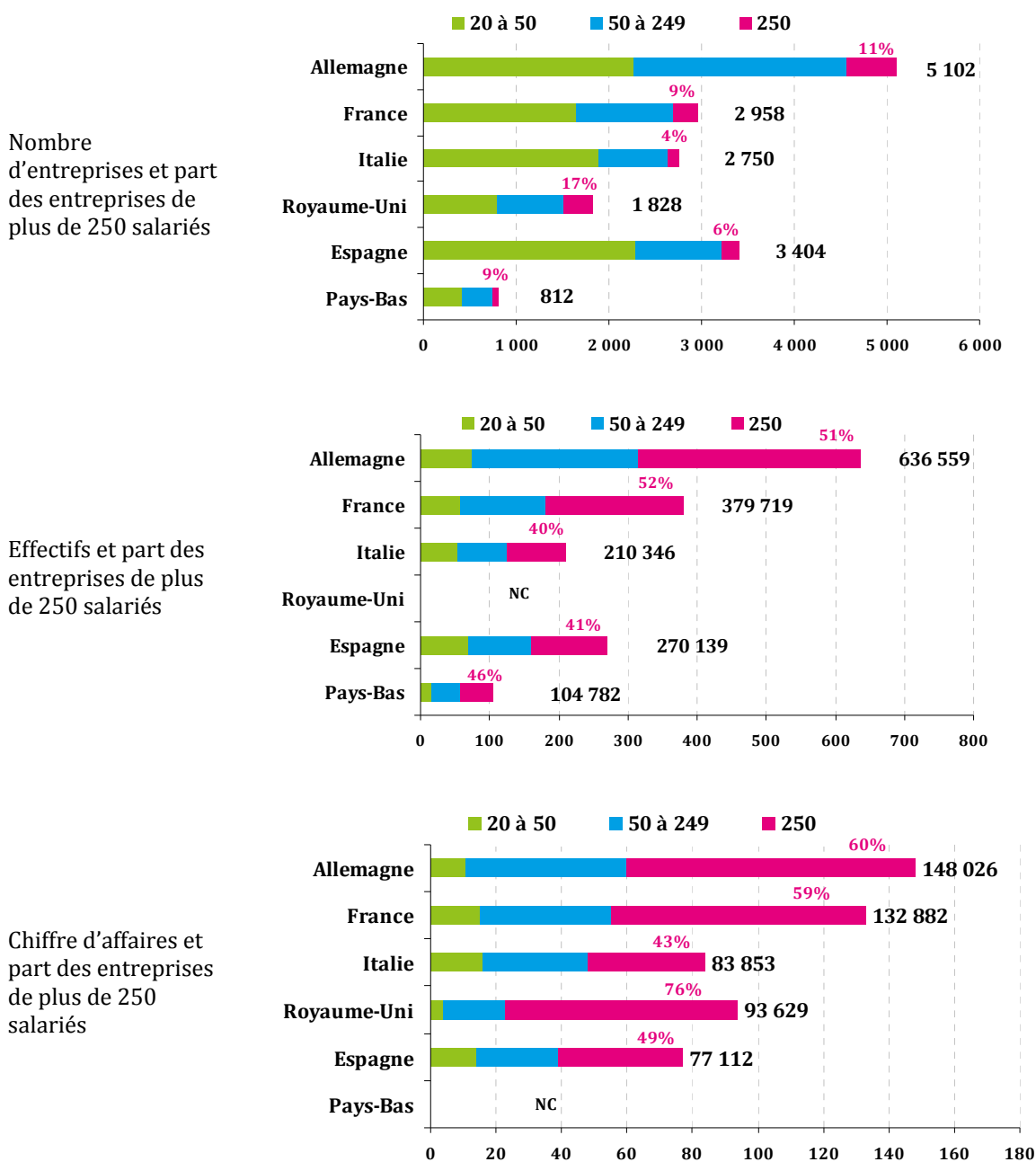
Source : Mission.

Annexe I

Lorsqu'on analyse la concentration à partir des données d'effectifs, **le Royaume-Uni se distingue en Europe par le poids de ses grands groupes** (cf. graphique ci-dessous) : les entreprises de plus de 250 salariés représentent, dans ce pays, plus des trois quart du chiffre d'affaires.

Selon cette approche, l'écart de concentration des entreprises est toutefois moins marqué entre la France et l'Allemagne ou les Pays-Bas que dans le tableau qui précède : les entreprises de plus de 250 salariés représentent environ 10 % du nombre d'entreprises, 50 % des effectifs et 60 % du chiffre d'affaires dans les trois pays. Mais cet écart est minoré par le fait que les grandes entreprises ne peuvent toutefois pas être isolées en tant que telles au sein des données disponibles au plan international.

**Graphique 1 : Nombre d'entreprises, effectifs et chiffre d'affaires
(sur le champ des entreprises de plus de 20 salariés)**



Source : Eurostat - Activités industrielles par classe de taille des effectifs (NACE rév.2) – traitement mission.

1.2. Le secteur français des IAA connaît pour sa part un niveau de concentration modéré, inégal selon les sous-secteurs

En 2008, les IAA françaises connaissent un des niveaux de concentration les plus faibles des différents secteurs économiques français, notamment industriels¹⁰, avec un faible poids des dix premiers groupes tant en valeur ajoutée (20,2 %) qu'en nombre d'emplois (13,6 %). Si on compare les IAA au secteur industriel qui lui est plus directement comparable, à savoir les industries des biens de consommation, ce constat est toutefois moins marqué, avec un écart limité à 3,1 points au regard du critère de valeur ajoutée.

Tableau 5 : Concentration des entreprises, par secteur, en 2008

Secteur d'activité des entreprises	Valeur ajoutée brute	Effectif salarié
IAA (hors industries du tabac)	20,2	13,6
Industries des biens de consommation	23,3	13,6
Industrie automobile	76,4	70,2
Industries des biens d'équipement	26,5	21,2
Industries des biens intermédiaires	15,4	12,2
Énergie	94,0	92,4
Construction	16,0	15,4
Commerce	11,3	13,6
Transports	45,9	35,4
Activités immobilières	13,6	10,7
Services aux entreprises	26,8	20,6
Services aux particuliers	16,5	10,8
Éducation, santé, action sociale	7,0	11,8

Source : INSEE.

Note : Dans chaque secteur, les effectifs et les valeurs ajoutées des entreprises d'un même groupe sont additionnés et affectés à ce groupe. Les 10 premiers groupes sont ceux dont les entreprises du secteur les classent en tête. Un groupe ayant des entreprises dans plusieurs secteurs peut apparaître dans plusieurs lignes du tableau. Champ : hors agriculture, activités financières, industrie du tabac et administrations en France.

Mais cette donnée globale cache une situation très hétérogène en fonction des sous-secteurs concernés. Ainsi, une première étude par grands secteurs des IAA permet d'identifier de fortes différences. Au premier janvier 2008, l'industrie des viandes et les industries alimentaires diverses étaient en effet notablement moins concentrées avec les dix premiers groupes qui représentaient respectivement 31,7 % et 17,8 % de la valeur ajoutée du secteur que les industries du lait, des boissons et du travail du grain, pour lesquelles le même ratio était compris entre 56,7 % et 64,0 %.

**Tableau 6 : Concentration des entreprises au 1^{er} janvier 2008.
Présentation par secteurs industriels au sein des IAA**

Secteurs	Code de la NES 114	Valeur ajoutée brute au coût des facteurs cumulée (en %)		Effectif cumulé (en %)	
		des 4 premiers groupes	des 10 premiers groupes	des 4 premiers groupes	des 10 premiers groupes
Industrie des viandes	B01	18,1	31,7	18,5	32,4
Industrie du lait	B02	42,6	64,0	38,7	58,5
Industrie des boissons	B03	37,2	61,7	27,5	49,1

¹⁰ A l'exception toutefois des industries des biens intermédiaires.

Annexe I

Secteurs	Code de la NES 114	Valeur ajoutée brute au coût des facteurs cumulée (en %)		Effectif cumulé (en %)	
		<i>des 4 premiers groupes</i>	<i>des 10 premiers groupes</i>	<i>des 4 premiers groupes</i>	<i>des 10 premiers groupes</i>
Travail du grain ; fabrication d'aliments pour animaux	B04	42,5	56,7	27,5	44,1
Industries alimentaires diverses	B05	10,7	17,8	5,0	9,1

Source : INSEE.

La synthèse, présentée dans le Tableau 7 ci-dessous, des deux études sur la concentration des sous-secteurs des IAA françaises précitées a été complétée du nombre d'entreprises françaises des IAA, et plus particulièrement de celui des ETI et grandes entreprises des IAA.

Annexe I

Tableau 7 : Concentration d'entreprises, par sous-secteur, en France en 2006 – Source : Traitement mission

Naf Rév.1	Naf Rév.2	Activité	IHH de 2006 E.E. de Toulouse	C4 de 2006 Commission européenne	Nombre d'entreprises en 2009	Nombre d'ETI et GE en 2009
154E	1042Z	Fabrication de margarine et graisses comestibles similaires	nc	100	3	0
154C	1041B	Fabrication d'huiles et graisses raffinées	4 492		63	1
154A	1041A	Fabrication d'huiles et graisses brutes	4 312	92	136	1
159N	1105Z	Fabrication de bière	3 108	94	210	2
159Q	1106Z	Fabrication de malt	nc	91	7	0
158P	1083Z	Transformation du thé et du café	2 709	68	503	7
158T	1086Z	Fabrication d'aliments homogénéisés et diététiques	2 500	nc	144	4
157C	1092Z	Fabrication d'aliments pour animaux de compagnie	2 413	94	50	5
153A	1031Z	Transformation et conservation de pommes de terre	2 255	90	274	4
159T	1107B	Production de boissons rafraîchissantes	2 093	79	102	7
158R	1084Z	Fabrication de condiments et assaisonnements	2 081	72	115	2
158M	1073Z	Fabrication de pâtes alimentaires	2 032	nc	220	3
158H	1081Z	Fabrication de sucre	1 873	79	27	5
159S	1107A	Industrie des eaux de table	1 810	73	77	5
155F	1052Z	Fabrication de glaces et sorbets	1 787	70	315	7
159A	1101Z	Production de boissons alcooliques distillées	1 469	75	727	6
158F	1072Z	Fabrication de biscuits, biscottes et pâtisseries de conservation	1 386	nc	494	7
153C	1032Z	Préparation de jus de fruits et légumes	1 378	62	125	2
156D	1062Z	Fabrication de produits amylacés	nc	62	10	3
158K	1082Z	Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie	1 344	60	837	12
156B	1061B	Autres activités du travail des grains	1 237	nc	79	2
155B	1051B	Fabrication de beurre	914	56	19	3
153F	1039B	Transformation et conservation de fruits	907	nc	426	6
155A	1051A	Fabrication de lait liquide et de produits frais	858	50	135	14
158V	1089Z	Fabrication d'autres produits alimentaires nca	835	nc	760	10
155D	1051D	Fabrication d'autres produits laitiers	642	nc	60	2
159F	1102A	Fabrication de vins effervescents	535	nc	373	1
153E	1039A	Autre transformation et conservation de légumes	534	40	274	14
156A	1061A	Meunerie	529	42	431	2
155C	1051C	Fabrication de fromage	325	31	727	28
151C	1012Z	Transformation et conservation de la viande de volaille	324	29	374	23
152Z	1020Z	Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques	308	26	315	11
158A	1071A	Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche	229	nc	477	22
151A	1011Z	Transformation et conservation de la viande de boucherie	185	24	1 133	30
159G	1102B	Vinification	156	22	959	6
157A	1091Z	Fabrication d'aliments pour animaux de ferme	136	nc	410	7
151E	1013A	Préparation industrielle de produits à base de viande	120	16	1 011	18
151E	1085Z	Fabrication de plats préparés	nc	nc	840	19
159J	1103Z	Fabrication de cidre et de vins de fruits	nc	nc	132	0
159L	1104Z	Production d'autres boissons fermentées non distillées	nc	nc	31	0
		Total			13 405	301

Annexe I

A partir de cette étude, on peut conclure que, sur la base des indices de concentration relevés en 2006, **216 ETI et grandes entreprises des IAA françaises (soit 72 % du total de cette catégorie d'entreprises au sein du secteur des IAA) appartiennent à des sous-secteurs faiblement concentrés**, 39 à des sous-secteurs moyennement concentrés, 46 à des sous-secteurs moyennement concentrés, 39 à des sous-secteurs moyennement concentrés.

Tableau 8 : Répartition des entreprises des IAA en fonction du niveau de concentration relevé en 2006 - synthèse

Niveau de concentration	En nombre d'entreprises	En nombre d'ETI et de grandes entreprises
Concentration faible	8 887	216
	66 %	72 %
Concentration moyenne	2 587	39
	19 %	13 %
Concentration forte	1 931	46
	14 %	15 %
Total	13 405	301
	100 %	100 %

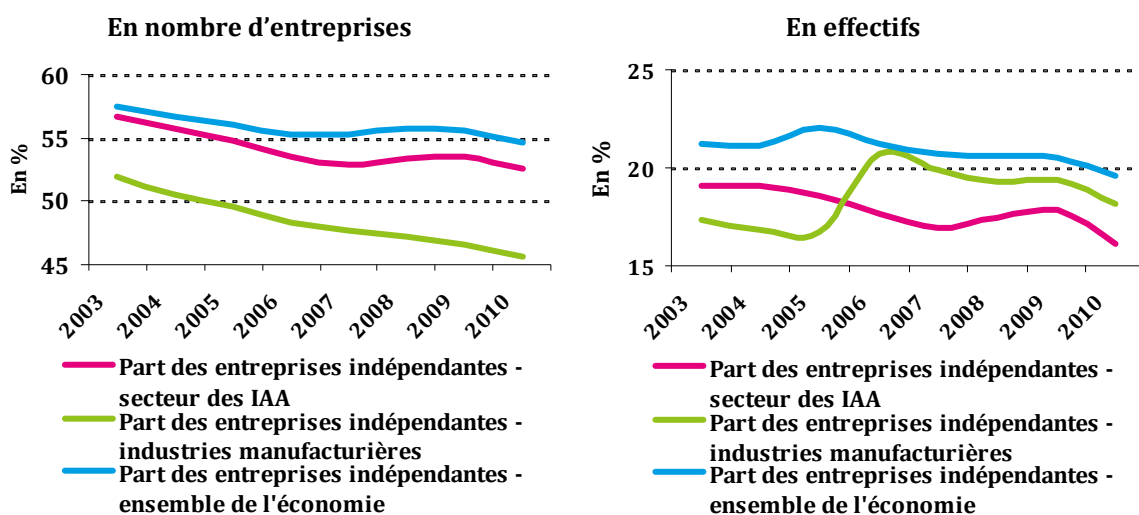
Source : Traitement mission.

Quant à la tendance d'évolution de cette concentration au sein des IAA françaises, elle peut être approchée de plusieurs manières :

- ◆ **quantitativement**, par analyse de l'évolution de la part des entreprises indépendantes dans les IAA.

Le Graphique 2 ci-dessous permet en effet de constater que, si la pente de diminution de la part des entreprises indépendantes est comparable dans tous les secteurs, ce phénomène est plus marqué pour les IAA que pour les industries manufacturières lorsqu'on raisonne en effectifs. Ceci signifie que les entreprises indépendantes qui ont disparu (souvent par acquisition par un groupe de taille plus importante, cf. ci-dessous) étaient certainement de plus grande taille que les autres ;

Graphique 2 : Évolution comparée de la part des entreprises indépendantes entre 2003 et 2010



Source : Banque de France.

Annexe I

- ◆ **qualitativement**, en identifiant les secteurs plus particulièrement touchés par des opérations de concentration ces dernières années.

Soulignons au préalable que la concentration sectorielle n'est pas un concept unique : les groupes peuvent utiliser des modèles très différents pour se rapprocher, selon leur volonté d'agir vite ou non, ou de cibler ou non leur partenariat sur certains produits, notamment. Le Tableau 9 ci-dessous liste ainsi les différentes catégories de rapprochements recensés dans le secteur coopératif, seul le dernier relevant d'une opération susceptible de modifier la répartition des capitaux des entreprises citées.

Tableau 9 : Les différents modes de concentration

Type	Forme	Exemples
Industriel	Usine en commun	<i>Géant vert/Euralis</i>
Commercial	Filiale commerciale en commun	<i>Eurosugar (jusqu'en 2009)</i>
Industriel et commercial	Filiale commune qui produit et commercialise	<i>Laïta</i>
Franchise	Contrat commercial	<i>Yoplait/Général Mills</i>
Sous-traitance	Contrat pour apposer une marque	<i>Coopagri Bretagne/Findus</i>
Recherche	Filiale commune de recherche	<i>Siclaé/Cristal Unions/autres coop.</i>
Financier	Organismes financiers	<i>FSI/Limagrain ; PAI/Yoplait ; FSI/Siclaé</i>

Source : Étude Eurogroup Consulting, «Quelles stratégies d'alliances et quel développement international pour les groupes coopératifs ? », 13 janvier 2011.

L'analyse sectorielle des opérations de rapprochement intervenues depuis 2006, selon ce prisme et à partir des données d'Agra-alimentation (qui permettent donc d'avoir un champ plus large d'opérations de concentration), fait plus particulièrement ressortir quatre secteurs au titre d'opérations de rapprochement récentes : les vins et spiritueux, les produits laitiers et glaces, la charcuterie et les plats cuisinés et enfin la boulangerie et pâtisserie industrielle, tous secteurs présentés comme moyennement ou peu concentrés dans le Tableau 7 ci-dessus.

Tableau 10 : Les opérations de concentration dans le secteur des IAA de 2006 à 2010

Période 2006 à 2010	Fusions et absorptions	Accords partiels, prises de participation ¹¹	Accords limités (commerciaux, contractuels)	Total
Vins et spiritueux	5	108	12	125
Produits laitiers et glaces	8	74	5	87
Charcuterie, produits traiteurs et plats cuisinés	3	73	2	78
Biscuits, pâtisseries, panification, céréales petit-déjeuner	2	64	4	70
Divers : PAI, équipement, etc.	1	35	1	37
Conserves de fruits, légumes	2	33	1	36
Abattage, transformation de viandes	13	19	1	33
Alimentation animale, <i>pet-foods</i>	8	24	1	33
Céréales transformées, amylacées, pâtes, oléagineux, huile, meunerie, malterie	4	28	1	33
Chocolaterie, confiserie, épicerie, sauces, condiments, diététiques	1	28	4	33
Boissons non alcoolisées	0	31	0	31
Aviculture, volaille, œufs, foie gras	3	24	3	30
Restauration	2	24	0	26
Poissons transformés	3	20	2	25

¹¹ Minoritaires et majoritaires.

Annexe I

Période 2006 à 2010	Fusions et absorptions	Accords partiels, prises de participation ¹¹	Accords limités (commerciaux, contractuels)	Total
Sucrierie-glucoserie	3	15	3	21
Brasserie-cidrierie	1	11	0	12
Groupes multi-spécialistes	1	4	1	6
Total	60	615	41	716

Source : Agra alimentation. Panoramas des restructurations agroalimentaires 2006 à 2010.

Sur l'année 2011, le panorama annuel des restructurations d'Agra-alimentation¹² a constaté un certain rebond du nombre des opérations de restructuration « avec 162 accords de fusion, acquisition ou prises de participation, enregistrés contre 124 en 2010, ce qui rapproche du record de 170 obtenu en 2008 ». Tant le secteur privé que coopératif y a participé, avec une forte implication des grands groupes dans les mouvements vers l'international. Ces opérations peuvent être synthétisées de la manière qui suit :

- le secteur des vins a été prépondérant dans les opérations de fusions-acquisitions, avec 31 accords signés (citons notamment la présence des investisseurs chinois pour les domaines bordelais et la multiplication des acquisitions du groupe Castel) ;
 - l'industrie laitière arrive au second rang en termes d'opérations conclues (avec principalement la reprise par le groupe américain Général Mills de la participation du fonds d'investissement PAI¹³ dans Yoplait aux côtés de la coopérative Sodiaal, ainsi que l'acquisition du groupe italien Parmalt par Lactalis) ;
 - le secteur de la boulangerie, pâtisserie, biscuiterie a connu un certain nombre de changements, tant dans le frais que le surgelé (par exemple la reprise des biscuits Brossard par le groupe coopératif semencier Limagrain) ;
 - le secteur des céréales, meunerie, malterie, qui a vu une forte tendance au rapprochement des différentes coopératives, comme Champagne Céréales, Siclaé, Nourricia, pour mettre en œuvre une plus large coopération.
- ◆ **et enfin juridiquement**, en étudiant les décisions de l'Autorité de la concurrence en matière de droit des concentrations.

Depuis la mise en œuvre de la LME en 2009, 32 projets de concentrations¹⁴ relatifs aux industries alimentaires¹⁵ ont fait l'objet d'une décision favorable de la part de l'Autorité de la concurrence.

Rapportée au nombre total d'opérations de concentration qui ont fait l'objet d'un avis depuis la mise en place de la LME, la part de l'industrie agroalimentaire est restée stable entre 2009 (7 %), 2010 (6 %) et 2011 (6 %), et proportionnée au nombre total d'entreprises de taille intermédiaire et de grandes entreprises des IAA dans la population totale de ces entreprises

¹² Source : Panorama des restructurations des industries agroalimentaires en 2011. Agra alimentation, janvier 2012.

¹³ Le sigle « PAI » trouve son origine dans l'appellation « Paribas Affaires Industrielles ».

¹⁴ Article L. 430-1 du code de commerce. Ces autorisations peuvent s'analyser selon le type d'opération concerné, la nature des activités exercées par les parties, la filière économique dans laquelle elles s'exercent, l'existence et le niveau des engagements souscrits par les parties. Sept décisions en 2009, douze en 2010 et treize en 2011.

¹⁵ Dont 29 parties majoritairement actives dans le domaine de la production de denrées alimentaires, 2 dans la commercialisation de produits alimentaires issus de l'industrie agroalimentaire et 1 dans la distribution de gros.

Annexe I

en 2009 (6,5 %¹⁶). Elles correspondent, notamment sur les deux premières années, à des rapprochements entre coopératives agricoles ou acteurs industriels présents à différents stades de la transformation alimentaire.

Tableau 11 : Nombre total d'opérations de concentration qui ont fait l'objet d'une décision de la part de l'Autorité de la concurrence

	2009	2010	2011	Total
Autorisations	85	185	200	470
Autorisations sous réserve d'engagement	3	7	6	16
Inapplicabilité du contrôle	6	6	1	13
Total	94	198	207	499

Source : Rapports annuels de l'Autorité de la concurrence. Reconstitué par la mission pour 2011.

Selon la DGCCRF, les opérations de concentration réalisées depuis 2009 dans le secteur des IAA (cf. Tableau 18 ci-dessous) ne permettent pas d'identifier des stratégies autres que celles visant à atteindre la taille critique nécessaire, pour anticiper l'ouverture du marché national à une offre communautaire structurée et efficiente (viande porcine) ou celles poursuivant des objectifs d'ajustement structurels (lait, sucre, rhum).

Les opérations recensées concernent en effet principalement la prise de contrôle d'une entité par une autre (28 cas : 26 contrôles exclusifs et 2 contrôles conjoints)¹⁷.

- 14 de ces 32 dossiers concernent la production, la transformation et/ou la commercialisation de viande. Ils sont en lien avec l'effort de restructuration de cette filière afin que les acteurs de premier plan qui y opèrent atteignent une taille critique comparable à celle de leurs concurrents allemands ou scandinaves (filiale porcine, par exemple) ;
- 4 opérations correspondent à des logiques de consolidation et d'intégration verticale au sein des filières « sucre » (2 cas) et lait (2 cas).

1.3. L'accroissement de la taille des ETI du secteur constituerait pourtant un atout à plusieurs titres

La question de la taille des entreprises d'un secteur économique n'est pas anodine, puisqu'elle conditionne grandement leur capacité à innover, à peser face à leurs clients et à exporter, tous objectifs absolument nécessaires à la pérennité des industries agroalimentaires françaises. Ces enjeux multiples sont présentés de manière synthétique dans l'Encadré 4 ci-dessous.

¹⁶ Soit 301 ETI et GE des IAA, rapportées à 4 598 pour la population totale des ETI et GE françaises (Source : INSEE). Seules sont retenues les ETI et GE, car leur chiffre d'affaires dépasse les 50 M€, principale limite d'éligibilité à la législation sur les concentrations en termes de chiffres d'affaires en France. Il s'agit donc de valeurs approchées.

¹⁷ Un cas de création d'une entreprise commune par les parties notifiantes et trois cas de fusion des entreprises concernées peuvent également être relevés.

Annexe I

Encadré 4 : Les principaux enjeux de la concentration

- Atteindre une taille critique (industrielle, commerciale et financière) ;
- Accroître la capacité d'innovation ;
- Développer l'aval ;
- S'internationaliser, selon les marchés ;
- Renforcer le pouvoir avec les fournisseurs et les clients ;
- Diminuer la concurrence entre entreprises.

Source : Étude Eurogroup Consulting, «Quelles stratégies d'alliances et quel développement international pour les groupes coopératifs ? », 13 janvier 2011.

L'étude réalisée par Europe Group Consulting en 2011 pour les acteurs coopératifs du secteur fait ressortir plus finement les motifs à l'origine de la recherche d'une plus grande concentration des acteurs français. L'aspect essentiel de cette étude est que, à l'exception de l'industrie du sucre, **tous les sous-secteurs sont susceptibles de trouver un intérêt à une plus grande concentration.**

Tableau 12 : Les principaux enjeux de la concentration en fonction des huit principales « filières » des IAA

Secteur des IAA	Principaux enjeux de la concentration
Filière légumes transformés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'innovation est en fort développement sous la pression de la concurrence : produits (développement des plats cuisinés à base de légumes, de la IVème gamme ...), packaging, communication ... ; ▪ La logique industrielle et la recherche d'économies d'échelle permettent de compresser les coûts de revient et de gagner en compétitivité ; ▪ Le poids de la GMS accentue la nécessité de renforcer le pouvoir de négociation pour équilibrer le rapport de force.
Filière céréales transformées et sucre	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Enjeux spécifiques de la meunerie : renforcer la concentration du secteur et regrouper les marques (abondance de marques, peu de visibilité pour les consommateurs).
Filière alimentation animale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dans un marché en surcapacité industrielle structurelle (environ 10 %), l'enjeu des concentrations et restructurations industrielles est majeur ; ▪ Quel avenir des producteurs d'alimentation animale peu ou pas intégrés (Gouessant, Paysanne...) ? ▪ Quelle stratégie de Sofiproteol dans la filière ? (volonté affichée de valorisation des coproduits et d'accompagnement de la structuration de l'aval) ? ▪ Quelle stratégie d'InVivo sur le terrain avec ses propres adhérents, notamment dans l'Ouest ?
Filière lait	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer des synergies en matière de collecte et/ou en matière de transformation industrielle ; ▪ Besoins en financement pour de potentiels rachats : 50 % Yoplait, restructuration Entremont ... ; ▪ Peser plus face à la distribution (grande distribution, restauration, etc.) ; ▪ Poursuivre une politique de diversification et valorisation des coproduits ; ▪ Développer des partenariats avec les coopératives européennes.

Annexe I

Secteur des IAA	Principaux enjeux de la concentration
Filière viande bovine	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Peser face à la Grande Distribution : <ul style="list-style-type: none"> ○ Les ménages réalisent près de 80 % du volume de leurs achats de bœuf dans les super et hypermarchés ; ○ Développer les outils industriels de 2ème transformation ; ▪ Peser face à la concurrence internationale et réduire les coûts ; ▪ Enjeu de pérennisation des bassins de production français dans la mondialisation ; ▪ Partenariats avec les européens (Vion, Danish Crown... ?) ; ▪ Faire émerger des groupes de grandes tailles.
Filière viande porcine	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmenter le pouvoir de négociation face à la Grande Distribution ; ▪ Atteindre une taille critique pour peser face à la concurrence étrangère : le 1^{er} groupe français (Cooperl Arc Atlantique) transforme 5,3 millions de porcs par an, contre 27 millions pour Smithfield, 22 millions pour Danish Crown et 19 millions pour Vion ; ▪ Réaliser des économies d'échelle et massifier l'offre française de carcasses et de pièces sur un marché devenu international.
Filière volaille	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La filière s'est restructurée récemment : deux <i>leaders</i> privés dominent le marché (LDC et Doux qui pourrait être amené à se désengager) et un coopératif Gastronomes ; ▪ Cependant, la France n'a pas su développer un champion coopératif ayant une part de marché dominante comparable à Wiesenhof en Allemagne, ou Sadia au Brésil.
Filière vitivinicole	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accélération de la croissance externe et des alliances à l'étranger afin de bénéficier du dynamisme futur de ces marchés (ex. rachat de la branche « vins » de l'allemand Racke par les Grands Chais de France, joint-ventures établies par Castel en Chine et Russie) ; ▪ Recentrage sur les activités principales afin de financer des rachats nécessaires à l'atteinte d'une taille critique sur les cœurs de métiers (ex. Boisset s'est séparé de sa branche spiritueux, Castel s'est séparé de sa branche eau, Alma, lui permettant de racheter Oenoalliance).

Source : Étude Eurogroup Consulting, «Quelles stratégies d'alliances et quel développement international pour les groupes coopératifs ? », 13 janvier 2011.

Ainsi, même l'industrie du lait, qui rassemble des acteurs de grande taille comme Danone, Lactalis, Entremont, Sodial ou Bongrain est présentée comme un secteur nécessitant encore de se concentrer, notamment pour innover et diversifier ses débouchés par l'exportation. Ce même argument est également très présent pour les filières viandes, bovine porcine et de volaille.

◆ Taille des entreprises du secteur et capacité à exporter.

Les ETI et les grandes entreprises réalisaient, en 2009, 55 % du chiffre d'affaires des IAA et 65 % du chiffre d'affaires export du secteur¹⁸, alors que les très nombreuses TPE du secteur (hors artisanat commercial) ne représentent qu'une part marginale des ventes à l'étranger. Un grand nombre des entreprises du secteur restent en effet exclusivement tournées vers le marché intérieur¹⁹. Le taux d'exportation (part du chiffre d'affaires à l'export rapporté au chiffre d'affaires total) des ETI et grandes entreprises est ainsi, dans le secteur des IAA, deux fois supérieur à celui des TPE et une fois et demi supérieur à celui des PME²⁰.

La présence de grands groupes structurés est donc un facteur essentiel de compétitivité à l'export, indispensable au maintien des parts de marché dans un contexte d'accroissement de la concurrence mondiale et d'émergence de nouveaux acteurs²¹.

Par exemple, dans le secteur étudié par la mission de la seconde transformation de céréales (boulangerie, pâtisserie industrielle, biscuiterie...), la France dispose d'entreprises importantes²² mais dont la taille reste sans comparaison avec les *leaders* mondiaux²³ (et sans commune mesure avec le potentiel céréalier français).

¹⁸ Source : données SSP.

¹⁹ Le service de la statistique et de la prospective (SSP) du MAAPRAT a effectué, à la demande de la mission, une analyse du taux d'exportation des entreprises non seulement par taille d'entreprise, mais aussi par niveau de chiffre d'affaires à l'export. Les données transmises à la mission font ressortir une très forte concentration des exportations sur un nombre limité d'entreprises, ce qui traduit une forte spécialisation de ces dernières à l'international : 3 % des entreprises (6 % si l'on exclut de l'analyse les TPE) réalisent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation, et totalisent 46 % du total des exportations des IAA. En sens inverse, 58 % des entreprises (42 % hors TPE) n'ont aucune activité à l'exportation.

²⁰ Relevons toutefois que cette relation entre taille des entreprises et capacité d'exportation n'est pas systématique et dépend des secteurs considérés :

- ◆ dans certains secteurs, notamment la première transformation de viande ou les produits laitiers par exemple, cette relation joue pleinement ;
- ◆ dans d'autres secteurs, notamment de seconde transformation, cette relation est toutefois moins avérée : actuellement, le taux d'exportation des PME y est globalement similaire, voire supérieur dans un certain nombre de cas, à celui des ETI et grandes entreprises (indépendamment du volume global des exportations de chacune des catégories) ;
- ◆ enfin, le cas du vin ou des alcools, outre son poids singulier dans les exportations françaises, apparaît également très spécifique : d'une part, le secteur est très fortement exportateur, puisqu'environ 30 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'export dans le vin et 50 % dans les boissons alcooliques distillées (plus de 90 % pour le cognac, par exemple) ; d'autre part, la structure des entreprises est caractérisée, dans chacun de ces deux secteurs, par un nombre très limité de grandes entreprises (6 entreprises de plus de 250 salariés dans chacun des deux secteurs), représentant 50 % à 60 % des exportations totales de ces secteurs. Au côté de ces grands exportateurs, une part importante des TPE et PME (producteurs indépendants) contribuent néanmoins de façon importante à la valeur des exportations.

²¹ Ce point est d'ailleurs développé dans l'étude de février 2012 menée par Jean-Pierre Butault et Vincent Réquillart (INRA), selon lesquels, « pour les IAA, un accroissement de la taille des firmes, notamment des PME, est sans doute souhaitable. Cela est d'autant plus important que l'accès aux marchés à l'exportation est coûteux et nécessite d'atteindre des niveaux de productivité suffisamment élevés ».

²² Essentiellement des groupes coopératifs ou liés à la coopération comme Nutrixa (Délifrance) et Limagrain (Jacquet / Brossard) et quelques groupes familiaux (Pasquier par exemple) dans le secteur de la panification industrielle.

²³ Barilla / Harry's (Italie), Vandemoortele (Belgique), SaraLee (Etats-Unis) dans le secteur de la panification industrielle, KraftFoods (Etats-Unis), Intersnack (Allemagne) ou encore United Biscuits (Grande Bretagne) dans le secteur de la biscuiterie et pâtisserie de conservation.

Annexe I

Les mouvements de concentration précités qui se sont opérés aux Pays-Bas ou en Allemagne²⁴, dans le secteur de l'industrie laitière ou des viandes en sont une illustration inverse :

- aux Pays-Bas, la constitution du groupe Friesland Campina par rapprochement des deux principales coopératives du pays a fait émerger, dans ce pays, un acteur majeur du secteur laitier. Face au développement croissant des parts de marché de la Nouvelle Zélande en particulier, les Pays-Bas ont conservé leurs parts de marché sur les produits laitiers depuis 2005, alors que la France, 2^{ème} exportateur mondial en 2005, est passée au 4^{ème} rang derrière l'Allemagne, la Nouvelle-Zélande et les Pays-Bas, en perdant 1,2 points ;
- il en va de même, par exemple, de l'industrie des viandes en Allemagne et tout particulièrement de l'industrie du porc, qui a connu un vaste mouvement de concentration au cours des années récentes. Les parts de marché de l'Allemagne sont désormais très supérieures à celles de la France sur les viandes (8,7 % contre 4,4 %) et sur les produits transformés à base de viande (12,7 % contre 4,1 %), mais elles ont surtout progressé, pour ces deux sous-secteurs, de 1,2 point en 5 ans, quand les parts de marché de l'industrie française reculaient de 1,2 point.

◆ **Un autre enjeu essentiel lié à la croissance des entreprises réside dans la nécessité de peser face à la grande distribution.**

Celle-ci est en effet le lieu d'achat prédominant des produits alimentaires : 70 % des dépenses alimentaires sont réalisées dans des grandes surfaces alimentaires (GSA), elles-mêmes composées des hypermarchés, des supermarchés et des *hard-discount*.

Encadré 5 : Les différents types de grandes surfaces alimentaires

- un hypermarché²⁵ est un point de vente à prédominance alimentaire d'une surface supérieure à 2 500 m² ;
- un supermarché²⁶ est un point de vente réalisant plus de 65 % de son chiffre d'affaires dans l'alimentaire et dont la surface est comprise entre 400 et 2 500 m² (hors magasin hard discount) ;
- un magasin hard-discount est un point de vente dont la stratégie repose sur une offre de produits limitée et à bas prix qui implique un rationnement des coûts (rayonnage simplifié, communication limitée, restriction des effectifs, etc.).

Source : Mission.

Alors que leur poids dans le non-alimentaire reste modeste (17 % des ventes en 2010), les grandes surfaces se sont en effet imposées comme un circuit majeur de distribution des produits alimentaires (67 % des ventes en 2010).

²⁴ D'après une étude menée par les services économiques de l'ambassade de France en Allemagne, le chiffre d'affaires des IAA allemandes a augmenté de 23 % entre 1999 et 2009 et, sur la même décennie, la part des exportations dans le chiffre d'affaires des IAA a augmenté de 11 points, passant de 17 % du chiffre d'affaires total en 1999 à 28 % en 2009 : **désormais plus d'un quart des ventes de produits agroalimentaires allemands est réalisé à l'étranger**. En comparaison, le taux d'exportation (chiffre d'affaires à l'export rapporté au chiffre d'affaires total), des IAA françaises est resté stable sur la période : 17 % en 1999 et 18 % seulement en 2009.

²⁵ Selon la définition de l'INSEE.

²⁶ Selon la définition de l'INSEE.

Annexe I

Tableau 13 : Parts de marché du commerce alimentaire et non-alimentaire par circuit de distribution

Circuits de distribution	Alimentaire	Non alimentaire
Grandes surfaces d'alimentation générale	66,6	17,0
<i>dont hypermarchés</i>	35,6	10,6
<i>dont supermarchés</i>	29,7	6,1
Alimentation spécialisées et artisanat commercial	17,5	1,1
Petites surfaces d'alimentation générale et magasins de produits surgelés	5,6	nd
Autres circuits (marchés, vente à distance, etc.)	10,3	81,9
Total	100,0	100,0

Source : Xerfi d'après données INSEE.

Parmi ces grandes surfaces, la part de marché des enseignes *discount* a progressé entre 2001 et 2006 de 7,2 % à 12,5 % (confirmant que le prix est un critère important de l'acte d'achat). Cette part est restée stable à compter de 2005 (13,6 % en 2010). Ce phénomène est à mettre en perspective avec celui qui s'est produit en Allemagne, où la part du discount est très importante²⁷, ce qui a considérablement tiré les prix vers le bas, et partant les marges des producteurs. **Selon les principaux acteurs rencontrés par la mission en Allemagne, ce point a été structurant dans la décision des industriels allemands de se concentrer (dans les filières lait et viande, notamment, avec une action marquée du secteur coopératif) au cours de la dernière décennie et d'exporter, afin de trouver des marchés plus porteurs de marges.**

Tableau 14 : Part des dépenses alimentaires (France métropolitaine en %)

	2001	2006
Grandes surfaces à dominante alimentaire dont :	69,9	70,0
<i>Hypermarchés "classiques"</i>	32,0	30,4
<i>Supermarchés "classiques"</i>	30,7	27,1
<i>Maxi discount</i>	7,2	12,5
Petite et moyenne surf alimentation générale + surgelés	5,4	4,9
Commerces de détail alimentaire - magasin spécialisé	15,8	13,8
Marchés, producteurs	6,7	6,5
Catalogue, internet, téléphone	0,2	0,3
Autres	2,0	4,5

Source : INSEE, enquêtes budget des familles 2001 et 2006.

Or, les acteurs français de la grande distribution sont très concentrés, ce qui a un impact à la fois sur les prix des produits alimentaires et sur les marges des entreprises des IAA.

La grande distribution est en effet structurée autour d'un nombre très restreint de grands groupes, actuellement dominés par le groupe Carrefour. Ainsi, les six plus grands groupes d'enseigne détiennent actuellement 83 % des parts de marché parmi les grandes surfaces alimentaires.

²⁷ En Allemagne, les supermarchés classiques représentent 24,8 % du CA de la distribution et les discounters environ 43 %. *Source* : Note du 19 mars 2012, Service économique de Berlin, Conseiller agricole.

Annexe I

Tableau 15 : Principaux acteurs intervenant en France dans le commerce alimentaire

Acteurs	Pays d'origine	Principales enseignes dans le secteur en France	Parts de marché dans le secteur en France (en %)
Carrefour	France	Carrefour, Carrefour Planet, Carrefour market, Carrefour contact, Shopi, Champion, Dia, Ed	23
Leclerc	France	Centre Leclerc, Leclerc express	17
ITM entreprises	France	Intermarché, Intermarché super, Ecomarché, Intermarché contact, Netto	13
Auchan	France	Auchan, Simply market, Atac, Easy marché, Fredi	11
Casino	France	Géant casino, Leader price, Leader express, Franprix, Casino supermarchés	10
Système U	France	Hyper U, Super U, Marché U, U express, Utile	9
Lidl	Allemagne	Lidl	5
Aldi	Allemagne	Aldi	2

Source : Xerfi.

Par ailleurs, les distributeurs ont développé des marques propres dites de distributeurs, qui leur permettent de réduire encore la dépendance vis-à-vis des marques nationales, et donc d'accroître leur pouvoir de négociation à l'égard de ces dernières. La part de ces marques distributeurs est très inégalement répartie entre les produits, avec une très forte présence (plus de 50 %) pour les œufs, le riz et la charcuterie et une très faible part (moins de 10 %) pour certains produits de seconde transformation, comme la confiserie, les surgelés salés, l'alimentation infantile et les barres chocolatées. Cette forte dispersion témoigne du fait que la croissance des produits de marques distributeurs est encore en cours.

Tableau 16 : Part des marques de distributeurs dans les ventes en grande distribution de produits de consommation courante

Produit	Part des marques de distributeurs dans les ventes en grande distribution
Œufs et ovoproduits	65,6
Riz	53,7
Charcuterie	52,1
Fromages	46,0
Confitures	45,3
Pâtisserie industrielle	42,0
Pâtes	36,3
Compotes	36,0
Glaces	30,1
Biscuits sucrés	29,8
Pâtisserie élaborée	29,0
Chocolat en tablettes	20,7
Céréales petit déjeuner	20,6
Arabica moulu hors dosettes	18,2
Thé (hors thés diététiques)	13,8
Bières	9,2
Confiserie permanente	2,9
Surgelés salés	2,1
Alimentation infantile	2,1
Barres chocolatées	1,6

Source : Études sectorielles Xerfi réalisées de 2009 à 2011.

Annexe I

La question se pose donc de mesurer les effets économiques de cette concentration aval du secteur, en termes notamment de répartition de la valeur ajoutée dans la chaîne de valeur agroalimentaire. La mesure et les effets induits de la concentration dans le secteur de la distribution ont été analysés dans deux rapports récents :

- ◆ l'Autorité de la concurrence s'est récemment²⁸ attachée à quantifier la concentration des zones de chalandise. Pour cela, elle a utilisé un indice de Herfindal-Hirschmann (IHH²⁹) dont la valeur croît avec le degré de concentration du marché.

L'Autorité de la concurrence note à l'issue de cette étude la structure quasi-oligopolistique du secteur français de la distribution alimentaire, même si l'IHH correspondant ne s'élève qu'à 1365 du fait d'un partage relativement équilibrée des parts de marchés entre les différents groupes de distribution (présentés dans le Tableau 15 ci-dessus) ;

- ◆ la Banque centrale européenne (BCE) a confirmé l'analyse menée par l'Autorité de la concurrence française dans un rapport de septembre 2011³⁰.

Ce second rapport présente par ailleurs l'intérêt d'analyser la répercussion des prix d'amont en aval de la chaîne distribution (du producteur au consommateur). Les régressions économétriques effectuées mettent en évidence une corrélation négative entre l'IHH et l'élasticité des prix à la consommation avec les prix à la production (**la concentration des acheteurs limiterait ainsi une bonne répercussion des prix d'amont en aval**).

De plus, la simulation d'un choc sur les prix de la production montre une faible transmission des prix d'amont en aval dans le cas français, comparé notamment à celui de l'Allemagne.

Tableau 17 : Tableau récapitulatif des principales analyses économétriques menées par la BCE

Analyse	Régression statistique	Résultats	Conclusion
Transmission des coûts d'amont en aval (de la production/importation au consommateur)	Mesure des élasticités des prix à la consommation avec les prix à la production/importation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Élasticités positives et plus ou moins grandes selon les secteurs ▪ Élasticités corrélées négativement avec l'IHH 	La transmission dans le changement des coûts est mieux répercutée en aval en situation de concurrence pure et parfaite
	Choc sur un modèle VAR (transmission des coûts : agriculture->industrie->distributeurs)	Forte répercussion du choc d'amont en aval en Allemagne, moins bonne en France (en particulier au niveau distributeurs)	Le format des magasins semble déterminant (<i>hard discount</i> en Allemagne) pour la bonne répercussion des coûts. Il semblerait qu'un taux de marge élevé fasse un effet « tampon »

Source : Direction générale du Trésor. Note du 8 décembre 2011.

²⁸ Avis du 7 décembre 2010 relatif aux contrats d'affiliation des magasins indépendants et aux modalités d'acquisition du foncier commercial dans le secteur de la distribution alimentaire.

²⁹ L'IHH se définit ici comme la somme des parts de marché au carré des opérateurs du marché, où les parts de marché sont mesurées à partie des surfaces de vente par opérateur de distribution.

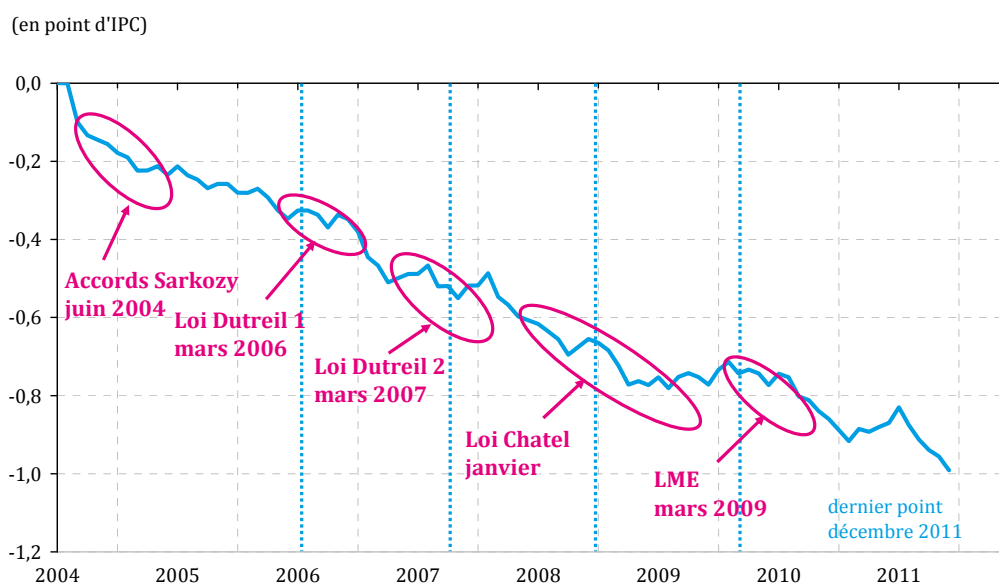
³⁰ « *Structural Features of Distributive Trades and their Impacts on prices in the Euro Area* » BCE, septembre 2011. L'indice de concentration mesuré localement (dans un rayon de 5 à 10 km) place la France en dernière position derrière la Finlande.

Par ailleurs, depuis août 2004 et l'engagement commun des distributeurs et de leurs fournisseurs en faveur de baisses de prix dans la grande distribution, une série de lois visant à augmenter la concurrence et réduire les marges dans le commerce de détail ont été votées, modérant l'inflation des produits de grande consommation.

Ainsi, les lois du 2 août 2005 en faveur des PME (« loi Dutreil ») et du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs (« loi Châtel ») ont progressivement ouvert aux distributeurs la faculté de réintégrer la totalité des marges arrière dans le seuil de revente à perte (SRP) défini par la « loi Galland ». Ces mesures ont significativement limité l'augmentation des prix sur les produits sujets aux services commerciaux, à savoir les produits de grandes marques.

La loi de modernisation de l'économie (LME), promulguée le 4 août 2008 est venue prolonger l'effet désinflationniste des réformes successives de la loi Galland, en instaurant notamment la négociabilité des conditions générales de vente. Ainsi, une comparaison de l'évolution des prix des produits de grande consommation dans la grande distribution et dans les « autres formes de ventes » permet d'estimer que l'ensemble des mesures prises entre 2004 et 2009 a, selon la direction générale du Trésor, contribué à une baisse de 0,8 point de l'indice des prix à la consommation (Graphique 3 ci-dessous).

Graphique 3 : Impact cumulé des accords de 2004 de baisse des prix dans la grande distribution puis des réformes de la loi Galland



Source : Direction Générale du Trésor. Note du 30 novembre 2011.

Mais ces évolutions, bénéfiques pour le consommateur final, ont pu parfois être réalisées au détriment des seules entreprises des industries agroalimentaires. La Direction générale du Trésor a ainsi relevé, dans une note en date de mars 2009³¹, que lorsque la structure des fournisseurs est atomistique, les fournisseurs ne peuvent dégager que de faibles profits. Dans ces conditions, la situation d'un petit fournisseur face à une distribution relativement concentrée est forcément défavorable et ne devrait être que peu affectée par l'introduction de la négociabilité tarifaire.

³¹ *Source* : Trésor-éco n°53 de mars 2009. « Les marges dans la filière agroalimentaire en France ».

A contrario, seuls les plus grands fournisseurs ou ceux qui occupent des niches de produits (haut de gamme, produits d'origine contrôlée, produits labellisés, produits « bio ») **sont placés dans une situation plus favorable, qui leur permet d'atténuer le poids du distributeur dans la négociation commerciale ;**

- ◆ **enfin, l'innovation³² est conditionnée à la fois par la taille des entreprises du secteur et par la qualité de l'offre publique offerte en matière de recherche** (cf. Annexe « innovation » jointe au rapport).

L'innovation est en effet un facteur déterminant de la compétitivité et de la rentabilité des entreprises. Elle permet à l'entreprise de renforcer sa position concurrentielle sur les marchés selon deux voies principales différenciées en fonction de son pouvoir de marché initial :

- se distinguer de ses concurrents en proposant aux consommateurs un produit différent ou plus performant que ceux qui existent déjà sur le marché. L'entreprise peut alors vendre son produit à un prix plus élevé et élargir ses possibilités de commercialisation ;
- améliorer sa compétitivité-prix afin de dégager une marge plus importante. Les entreprises innovantes sont en effet plus solides : une étude³³ réalisée par Oséo sur la création de 5 500 entreprises innovantes³⁴ entre 1998 et 2007 met en effet en évidence un taux important de pérennité à cinq ans de l'entreprise (85 % contre 52 % au niveau national pour l'ensemble des entreprises).

Pourtant, les entreprises des industries agroalimentaires³⁵ consacrent une part faible de leur chiffre d'affaires à la recherche et développement. La part de la dépense intérieure de recherche et développement des entreprises (DIRDE)³⁶ rapportée au chiffre d'affaires s'est établie en 2009 à 0,7 % pour le secteur des IAA contre 2,3 % pour l'ensemble des entreprises. **Ces entreprises innoveront en revanche davantage que celles des autres industries, notamment du point de vue de l'innovation « marketing »** (35 % des IAA contre 19 % pour l'ensemble des autres industries manufacturières), ce qui n'implique pas de ressources R&D.

³² Le manuel d'Oslo de l'OCDE définit quatre types d'innovation : l'innovation de produit correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ; l'innovation de procédé correspond à la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée ; l'innovation de commercialisation correspond à la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation ; l'innovation d'organisation correspond à la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme. Il s'agit donc d'une notion distincte de la notion de R&D définie par le manuel de Frascati de l'OCDE, qui intègre la recherche fondamentale, la recherche appliquée et le développement expérimental.

³³ *Dix ans de création d'entreprises innovantes en France*, Oséo, janvier 2012.

³⁴ Le concept de création d'entreprise innovante utilisé dans l'enquête fait référence aux entreprises créées pour porter un projet d'innovation et regardées au moment précis de leur démarrage, à savoir l'année de leur création et celle qui suit.

³⁵ Correspondant à la branche d'activité « Fabrication de denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac ».

³⁶ La dépense intérieure de recherche et développement des entreprises (DIRDE) correspond aux travaux de recherche et développement (R&D) exécutés sur le territoire national par les entreprises. Elle comprend les dépenses courantes (masse salariale des personnels de R&D et dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (achats d'équipements nécessaires à la réalisation des travaux internes à la R&D et opérations immobilières réalisées dans l'année).

Or, deux éléments conditionnent la capacité des entreprises des IAA à innover :

- ◆ la taille des entreprises constitue un premier élément discriminant majeur en matière d'innovation et de recherche et développement.

La structuration de la R&D dans les entreprises est en effet dépendante de la taille et de la capacité d'investissement de l'entreprise, sur plusieurs thématiques : intensité et nature des innovations effectuées, mode de financement, indépendance ou non des entreprises, etc.

Par ailleurs, la localisation géographique des marchés des entreprises est susceptible d'être notablement modifiée par l'intensité en R&D des entreprises du secteur. On constate ainsi que les entreprises de plus grande taille innoveront plus et diversifient plus leurs marchés. Elles parviennent par ailleurs plus facilement à autofinancer leur innovation et sont plus ouvertes à la recherche externe, voire à des collaborations approfondies avec les instituts et centres publics de recherche ;

- ◆ les entreprises de plus petite taille, notamment les PME, doivent pouvoir disposer d'un dispositif de soutien public à la recherche et à l'innovation cohérent, lisible et structuré et avoir plus facilement accès aux résultats de la recherche publique.

L'innovation, en permettant d'accroître les connaissances, constitue en effet un facteur de croissance endogène³⁷ et génère des externalités positives³⁸. Dès lors, l'aide publique à l'innovation se justifie sur un plan économique, pour deux motifs principaux :

- elle réduit l'écart entre le rendement privé et le rendement social de l'innovation. A ce titre, elle est complémentaire des investissements privés en R&D qui répondent à un besoin de croissance des entreprises ;
- elle répond à l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs sur les profits générés par l'investissement, à l'insuffisance d'offre en capitaux propres du marché du capital-risque et à l'existence de fortes barrières à l'entrée et à la sortie qui sont induites par le caractère irrécouvrable de certains investissements immatériels, notamment en R&D.

Si la France veut maintenir son classement mondial, elle doit de ce fait à la fois amplifier le mouvement de rapprochement des ETI actuellement en cours et offrir des soutiens appropriés aux PME du secteur, tant en matière d'exportation (cf. Annexe « commerce extérieur ») que d'innovation et de recherche (cf. Annexe « innovation »).

³⁷ Selon les théories de la croissance endogène, certaines politiques publiques seraient de nature à augmenter le taux de croissance de long terme de l'économie. Ceci s'oppose aux modèles de croissance « traditionnels », tels qu'ils résultent des travaux de Robert Solow, prix Nobel d'économie : dans ces modèles, la croissance de long terme d'une économie dépend de deux facteurs exogènes, sur lesquels les politiques publiques n'ont pas d'influence (l'augmentation de la population active et le progrès technique (ou « résidu de Solow »)). Au contraire, dans les nouvelles théories de la croissance, le progrès technique, source de croissance, devient ainsi aussi « endogène », c'est-à-dire qu'il dépend de facteurs tels que l'augmentation des investissements en recherche, en éducation, en infrastructures publiques.

³⁸ Les externalités positives générées par l'innovation proviennent de l'écart entre le rendement privé de l'investissement en R&D et son rendement social : la connaissance peut-être assimilée à un bien quasi-public, puisqu'elle répond aux caractéristiques de non-rivalité et de non-exclusivité.

2. Les pouvoirs publics devraient mener une double action d'observation sur l'évolution de la concentration du secteur

2.1. Le délégué interministériel aux IAA devrait suivre l'évolution de la concentration en France et dans son environnement européen et international, ainsi que l'application des règles auxquelles elle est soumise

Parmi les quatre décisions d'autorisation accordées sous réserve d'engagement dans le secteur des IAA³⁹ par l'Autorité de la concurrence depuis 2009, la décision du 10 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par le groupe coopératif Agrial a été évoquée à plusieurs reprises par les interlocuteurs de la mission comme étant susceptible de limiter les capacités de concentration des coopératives. C'était en effet la première fois que l'Autorité était amenée à autoriser une opération de concentration entre coopératives agricoles sous réserve d'engagements.

Compte tenu de la part de marché déjà très importante d'Agrial dans la commercialisation de cidre en France, l'Autorité de la concurrence a estimé que l'acquisition des activités cidricoles d'Elle-et-Vire, son principal concurrent, risquerait de renforcer de façon significative la position du groupe coopératif⁴⁰. Agrial s'est donc engagée à revendre les deux cidreries acquises en 2009 situées sur les communes de Condé-sur-Vire (50) et Cahagnes (14) avec l'ensemble des actifs et des contrats nécessaires au fonctionnement de celles-ci.

Cette décision renvoie en fait essentiellement à la notion de marché pertinent, notamment dans sa dimension géographique, puisque si le marché du cidre avait été considéré comme dépassant le strict cadre national, la décision de l'Autorité de la concurrence aurait été toute autre.

Encadré 6 : La notion de marché pertinent

La définition des marchés pertinents constitue une étape essentielle du contrôle des concentrations, dans la mesure où elle permet d'identifier le périmètre à l'intérieur duquel s'exerce la concurrence entre entreprises et d'apprécier, dans un deuxième temps, leur pouvoir de marché (...).

Un marché pertinent se définit en termes de produits et en termes géographiques, sur lequel l'opération notifiée a une incidence directe ou indirecte (...).

La réalité des flux d'échanges, de la distance effectivement parcourue par les offreurs ou par les demandeurs jusqu'au point de rencontre de l'offre et de la demande, de la disponibilité des biens en cause pour les consommateurs d'une zone géographique, ou encore les écarts de prix d'une zone à l'autre, peuvent fonder des distinctions de marché en termes géographiques. Pour délimiter géographiquement les marchés, différentes caractéristiques peuvent être prise en compte par l'Autorité :

- les coûts de transport ;
- la distance ou le temps de parcours des consommateurs ;
- les contraintes légales, réglementaires ;
- les préférences subjectives des clients.

Source : Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations.

³⁹ Les quatre décisions d'autorisation sous réserve d'engagement sont les suivantes : Ldc Volaille/Arrive, Téréos/Société sucrière du quartier français ; Agrial/Elle et Vire ; Cofepp/Quartier français spiritueux.

⁴⁰ La nouvelle entité détiendrait en effet de très fortes parts de marché, sans que les concurrents présents ou potentiels soient en mesure d'exercer une pression concurrentielle suffisante.

Annexe I

Une brève étude sur cette notion à partir des 32 décisions rendues par l'Autorité depuis 2009 dans le secteur des IAA fait ressortir que la dimension locale des secteurs géographiques est une notion rarement utilisée, principalement pour la collecte de viande en vue de l'abattage. Les dimensions géographiques retenues sont donc essentiellement nationales⁴¹, à l'exclusion de quelques secteurs relevant d'une dimension communautaire, comme les secteurs du sucre ou de la production d'huiles végétales.

Par ailleurs, l'Autorité tient compte, dans son analyse, des décisions antérieures des autorités de concurrence nationales et de la commission européenne⁴² portant sur les marchés concernés, ou des délimitations de marché pertinentes développées dans les avis des autorités nationales de régulation sectorielle, ce qui garantit à la fois transparence et uniformité des prises de décision.

Enfin, à titre exceptionnel, le Ministre en charge de l'économie conserve la possibilité d'évoquer une affaire lorsque celle-ci revêt une dimension stratégique. Il pourra dans ce cas passer outre la décision de l'Autorité indépendante, en adoptant une décision motivée par des raisons d'intérêt général autres que le maintien de la concurrence (développement industriel, compétitivité des entreprises en cause au regard de la concurrence internationale, création ou maintien de l'emploi)⁴³.

Si l'examen de la législation en vigueur et de son application ne fait pas apparaître de freins flagrants à la concentration, il est important de s'assurer d'une triple capacité :

- ◆ de suivi des décisions communautaires, afin d'identifier finement les modifications jurisprudentielles ;
- ◆ d'analyse des décisions nationales des principaux pays concurrents de la France, afin d'identifier les mesures divergentes des règles communautaires ;
- ◆ et de soutien au ministre en charge de l'économie sur les décisions susceptibles de lui être soumises, aux fins d'expertiser la pertinence de recourir ou non à la capacité ouverte par l'article L.430-7-1 du code de commerce.

Cette possibilité de suivi doit pouvoir être mise en œuvre par le délégué interministériel aux IAA et son expertise sectorielle approfondie et stratégique sur le secteur, avec le soutien technique de la DGCCRF.

Proposition n° 1 : Confier au délégué interministériel aux IAA un rôle de première expertise sur les décisions de concentration évoquées devant le ministre de l'économie sur la base des dispositions de l'article L. 430-7-1 du code de commerce, avec le soutien technique de la DGCCRF.

⁴¹Voir par exemple les décisions de l'Autorité de la concurrence n°09-DCC-48 dans le secteur des produits Traiteur, n°10-DCC-21 dans le secteur des légumes et champignons, n°10-DCC-60 dans le secteur des crèmes glacées, etc. Source : décision n° 11-DCC-150 du 10 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par le groupe coopératif Agrial.

⁴² La Commission et les autorités de concurrence des États membres, sont réunies à cette fin à l'intérieur du « réseau européen de la concurrence (REC) ». Elles sont appelées dans ce cadre à collaborer de façon étroite et complémentaire pour une application efficace des règles de concurrence au sein de l'Union européenne. Source : site Europa.

⁴³ Source : site internet de l'Autorité de la concurrence. Article L.430-7-1 du code de commerce.

Annexe I

Tableau 18 : Synthèse de la jurisprudence de l'Autorité de la concurrence dans les IAA

Type d'opération	Date de publication	Activité	Marché géographique pertinent
Prise de contrôle	16-jan-12	Préparation industrielle de produits à base de viandes (15.1E)	Dimension nationale
Prise de contrôle	10-fev-12	Fabrication de spiritueux (15.9B)	Dimension nationale, sauf pour le rhum (un par DOM)
Prise de contrôle	05-jan-12	Fabrication de pâtes alimentaires (15.8M)	SO
Prise de contrôle	22-déc-11	Production de viandes de boucherie (15.1A)	Dimension nationale
Fusion	24-nov-11	Fabrication de lait liquide et de produits frais (15.5A) ; Cidrierie (15.9J)	céréales : dimension nationale cidre : dimension nationale
Prise de contrôle	10-août-11	Transformation et conservation de légumes (15.3E) ; Transformation et conservation de fruits (15.3F)	Dimension nationale
Prise de contrôle	03-août-11	Charcuterie (15.1F)	Dimension nationale
Prise de contrôle	07-juil-11	Fabrication de condiments et assaisonnements (15.8R)	Dimension nationale
Prise de contrôle	19-juil-11	Production de viandes de boucherie (15.1A) ; Commerce de gros de viandes de boucherie (51.3C)	Dimension nationale
Prise de contrôle	10-juin-11	Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche (15.8A)	SO
Prise de contrôle	1er juin 2011	Industries alimentaires n.c.a. (15.8V)	SO
Prise de contrôle	1er juin 2011	Préparation industrielle de produits à base de viandes (15.1E)	Dimension nationale
Prise de contrôle	02-mai-11	Boulangerie et boulangerie-pâtisserie (15.8C)	Dimension nationale
Prise de contrôle	18-janv-11	Transformation et conservation de fruits (15.3F) ; Fabrication d'autres produits laitiers (15.5D)	Dimension nationale
Prise de contrôle	18-janv-11	Biscotterie, biscuiterie, pâtisserie de conservation (15.8F)	Dimension au moins nationale
Fusion	06-déc-10	Élevage de porcins (01.2E) ; Préparation industrielle de produits à base de viandes (15.1E)	Collecte de porc pour abattage : dimension locale ;
Prise de contrôle	09-nov-10	Production de viandes de volailles (15.1C)	Les marchés de la collecte de volailles vivantes en vue de l'abattage : dimension locale ; Les marchés de l'abattage de volailles pour le compte de tiers : dimension locale Les marchés de la viande fraîche de volaille : Dimension nationale Les marchés des produits élaborés à base de viande de volaille : dimension nationale
Création d'entreprise commune	09-nov-10	Production de viandes de volailles (15.1C)	Id. ci-dessus. Aliments complets : probablement de dimension régionale
Prise de contrôle	08-nov-10	Fabrication de fromages (15.5C) ; Commerce de gros de produits laitiers, œufs, huiles (51.3G)	Collecte de lait : dimension locale Fromages : dimension nationale Beurre en vrac : marchés européens et français Poudre de lait : marchés européens et français
Prise de contrôle	23-juil-10	Fabrication de glaces et sorbets (15.5F)	dimension nationale

Annexe I

Type d'opération	Date de publication	Activité	Marché géographique pertinent
Prise de contrôle	22-juil-10	Fabrication de sucre (15.8H)	Sucre : dimension communautaire Alimentation animale : dimension nationale
Fusion	11-juin-10	Production de viandes de boucherie (15.1A)	marché de la collecte de porcs en vue de l'abattage : dimension locale marchés des prestations d'abattage pour le compte de tiers : dimension locale marchés des carcasses : dimension nationale coproduits d'abattage d'animaux : dimension nationale marchés de la commercialisation de la viande fraîche : dimension nationale marchés de la charcuterie salaison : dimension nationale
Prise de contrôle	21-juin-10	Fabrication d'huiles et graisses brutes (15.4A)	production d'huiles végétales : dimension communautaire production de tourteaux : dimension nationale
Prise de contrôle	12-mai-10	Production de viandes de boucherie (15.1A)	marchés de la collecte de bovins et de veaux en vue de l'abattage : dimension régionale marché des carcasses : dimension nationale
Prise de contrôle	19-avr-10	Préparation industrielle de produits à base de viandes (15.1E)	Id. ci-dessus
Prise de contrôle	03-févr-10	Fabrication d'aliments pour animaux de ferme (15.7A)	marchés de la production de viande destinée à l'abattage : dimension locale
Prise de contrôle	1er février 2010	Production de viandes de volailles (15.1C) ; Fabrication d'aliments pour animaux de ferme (15.7A)	marchés de la viande fraîche de volaille : dimension nationale marchés des produits élaborés à base de viande de volaille : dimension nationale
Prise de contrôle	19-nov-09	Préparation industrielle de produits à base de viandes (15.1E)	marchés des produits traiteur : dimension nationale
Prise de contrôle	17-déc-09	Charcuterie (15.1F) ; Commerce de détail de viandes et produits à base de viande (52.2C)	marchés du secteur de la viande : dimension nationale, sauf collecte d'animaux (dimension locale)
Prise de contrôle	04-nov-09	Production de viandes de volailles (15.1C) ; Préparation industrielle de produits à base de viandes (15.1E)	marchés de la viande fraîche de volaille : dimension nationale marchés des produits traiteur : dimension nationale
Prise de contrôle	22-oct-09	Production de viandes de volailles (15.1C)	marchés du secteur de la viande : dimension nationale, sauf collecte d'animaux (dimension locale)
Prise de contrôle	15-sept-09	Préparation industrielle de produits à base de viandes (15.1E)	Marchés des produits à base de foie gras et la viande de palmipèdes à foie gras : dimension nationale

Source : Mission.

2.2. L'observation des mouvements de restructuration est par ailleurs trop partielle par les acteurs publics

Le bureau des IAA de la DGPAAT ne disposait pas, jusqu'ici, de visibilité d'ensemble sur les évolutions du secteur, aucune ressource en personnel n'ayant jusqu'ici été affecté à cette mission. Un agent vient toutefois d'être recruté avec pour objectif de construire une analyse⁴⁴ :

- ◆ sur la structuration et la consolidation du secteur des IAA ;
- ◆ sur les mouvements financiers et capitalistiques, les investisseurs ;
- ◆ sur les indicateurs financiers des IAA.

Toutefois, les moyens d'intervention de ce nouvel agent restent limités, puisqu'il ne dispose, outre le recours au SSP⁴⁵ et les moyens offerts par les différents observatoires des IAA présents au ministère (cf. annexe « gouvernance » jointe au rapport), pas de bases de données nominatives lui permettant de faire un suivi fin des évolutions financières et capitalistiques des entreprises du secteur. Par ailleurs, en dehors d'un statut d'invité au comité d'orientation d'Unigrains, le bureau ne dispose d'aucune prérogative au sein des fonds spécialisés du secteur.

Ce constat de manque de moyens est le même au niveau du délégué interministériel aux IAA (cf. annexe « gouvernance » jointe au rapport), qui ne peut formaliser et systématiser sa connaissance du secteur.

Les acteurs privés actifs sur le secteur (par exemple les banques, les investisseurs spécialisés, les coopératives) ont en revanche ont une vision beaucoup plus fine de la situation, de même que certaines régions, comme la Bretagne, le Nord Pas de Calais ou la Lorraine qui ont développé une indéniable expertise dans la connaissance du secteur IAA sur leur territoire.

Afin de remédier à cette absence de visibilité, le DIIAA et son équipe pourraient à l'avenir utiliser les compétences de la Banque de France en région et au niveau central afin de suivre des entreprises pré-identifiées (PME et ETI), de manière confidentielle et individuelle.

Une convention de coopération permanente pourrait être envisagée avec la banque de France, qui dispose en effet de trois types d'outils :

- ◆ des interventions thématiques ponctuelles faisant appel à leur capacité de mobilisation des acteurs locaux, de type soutien à la médiation ;
- ◆ des services d'analyse financière macroéconomique, comme l'observatoire des entreprises de la banque de France ;
- ◆ une capacité d'expertise au niveau régional, déjà mobilisée à travers ses enquêtes mensuelles de conjoncture.

⁴⁴ Ainsi que sur les champs d'étude distincts du « forum Union européenne » et des impacts de la volatilité des prix sur le secteur des IAA.

⁴⁵ Service de la statistique et de la prospective du MAAPRAT.

Encadré 7 : L'enquête de conjoncture de la banque de France

Cette enquête est effectuée par les unités de la Banque de France de la région, auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises ou d'établissements appartenant aux secteurs de l'industrie, des services marchands, du commerce de gros, du bâtiment et des travaux publics. Elle repose sur des enquêtes de tendance.

Les enquêtes de Tendance couvrent l'activité dans :

- l'industrie (mensuellement) ;
- les services marchands (mensuellement) ;
- le bâtiment et les travaux publics (trimestriellement) ;
- le commerce de gros (trimestriellement).

Les informations sont recueillies au cours d'entretiens avec les chefs d'entreprises, menés durant les cinq premiers jours ouvrables du mois suivant la période sous revue ; elles sont rassemblées et transmises sous forme de notations chiffrées et de commentaires correspondant aux opinions exprimées par les informateurs, sur deux séries de questions :

- les premières cherchent à appréhender l'évolution de diverses variables (production ou activité, livraisons, commandes, stocks, prix, effectifs...) au cours du mois écoulé, par rapport au mois précédent, après élimination des variables imputables à l'inégalité du nombre de jours ouvrables, ainsi que l'évolution prévue pour les prochains mois. Les réponses obtenues – augmentation, stabilité ou diminution – sont codées suivant une échelle à sept graduations (trois pour l'augmentation, une pour la stabilité, trois pour la diminution) ;
- les secondes visent, pour un autre groupe de variables (état des stocks, des carnets de commandes...) à déterminer une situation par rapport au niveau jugé normal. Les réponses (niveau élevé, normal ou faible) sont codées suivant une échelle à sept graduations (trois pour un niveau supérieur à la normale, une pour un niveau normal, trois pour un niveau inférieur à la normale).

Les notations chiffrées, pondérées en fonction de l'importance de chaque entreprise au sein de sa branche, puis par les poids respectifs des branches professionnelles au niveau des agrégats, permettent de calculer des valeurs synthétiques moyennes pour divers niveaux de regroupement qui, au plan régional, reflètent l'ensemble des opinions et donnent une mesure de la différence entre la proportion d'entreprises estimant qu'il y a eu progression ou amélioration et celles qui pensent qu'il a eu fléchissement ou détérioration. Cette différence s'exprime par un nombre positif ou négatif appelé "solde des opinions".

Source : Banque de France.

Les agences locales de la Banque de France suivent déjà à leur niveau les changements de dirigeants, l'âge des dirigeants (connu dans ses bases de données), l'organisation des successions etc. La Banque de France pourrait accroître et formaliser cette expertise sur le secteur des IAA, dans un cadre de prestation de service au DIAA, pour fournir par exemple des données systématisées, sectorielles, etc.

Ce type de suivi sectoriel pourrait être complété d'une analyse individuelle des dossiers, à partir d'une liste limitative de PME et ETI fournie par le DIAA ou de demandes particulières, dans un double objectif de connaissance fine du secteur : identifier les difficultés, identifier les perspectives de transmission ou de restructuration.

Proposition n° 2 : Structurer autour du Délégué interministériel aux IAA une expertise nationale et régionale à même de fournir une vision consolidée, sectorielle et continue des transmissions d'entreprises et des mouvements de concentration du secteur.

ANNEXE II

Innovation et R&D dans le secteur des industries agroalimentaires

SOMMAIRE

1. LES ENJEUX DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION SONT ESSENTIELS POUR LES ENTREPRISES DU SECTEUR DES IAA.....	1
1.1. L'innovation est un levier de croissance pour les entreprises, dont le soutien public peut être rendu nécessaire par les défaillances de marché.....	1
1.1.1. <i>L'innovation est un facteur de croissance pour toutes les entreprises.....</i>	<i>1</i>
1.1.2. <i>L'innovation génère des externalités positives qui justifient, en présence de défaillance de marché, l'intervention de la puissance publique.....</i>	<i>2</i>
1.2. L'innovation en matière agroalimentaire présente des spécificités.....	4
1.2.1. <i>Les dépenses de R&D des entreprises des IAA sont nettement inférieures à celles des autres branches industrielles.....</i>	<i>4</i>
1.2.2. <i>La contribution des entreprises agroalimentaires à l'intensité en R&D des entreprises françaises est de ce fait faible mais constante depuis 2000.....</i>	<i>5</i>
1.2.3. <i>Les entreprises agroalimentaires innovent cependant plus que celles des autres branches.....</i>	<i>6</i>
1.2.4. <i>La taille des entreprises constitue un élément discriminant majeur en matière d'innovation et de recherche et développement.....</i>	<i>8</i>
1.3. Les difficultés de protection de l'innovation, partiellement inhérentes aux particularités de la relation commerciale avec la grande distribution, justifieraient une action volontariste de sensibilisation au dépôt de brevets et une réflexion sur la protection du secret commercial.....	11
1.3.1. <i>Les entreprises des industries agroalimentaires déposent moins de brevets que celles des autres secteurs d'activité et que leurs concurrentes étrangères, même si elles les étendent davantage.....</i>	<i>11</i>
1.3.2. <i>Une meilleure sensibilisation des PME agroalimentaires à la protection de l'innovation est nécessaire, qui doit par ailleurs être accompagnée d'une étude approfondie des conséquences de la relation commerciale avec la grande distribution sur ce sujet.....</i>	<i>15</i>
2. LES AXES STRATÉGIQUES DE LA POLITIQUE PUBLIQUE DE RECHERCHE ET D'INNOVATION DANS LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE SONT CLAIREMENT DÉFINIS, MAIS ILS POURRAIENT MIEUX INTÉGRER LES ENJEUX DE COMPÉTITIVITÉ INDUSTRIELLE.....	19
2.1. Les grands axes de recherche et d'innovation qui émergent des différents documents stratégiques publics comportent des potentialités très opérationnelles d'évolution des produits et des modes de production.....	19
2.1.1. <i>Axe 1 : la compréhension et l'anticipation des différents types de comportements des consommateurs constituent désormais un enjeu fort d'orientation des productions dans les IAA.....</i>	<i>19</i>
2.1.2. <i>Axe 2 : la recherche vise également à mieux connaître et à développer les liens entre l'alimentation et la santé pour développer des modèles alimentaires améliorant la santé des consommateurs.....</i>	<i>23</i>
2.1.3. <i>Axe 3 : le développement de produits alimentaires répondant aux attentes du consommateur en matière de goût, de qualité et de sécurité constitue un autre axe important de recherche.....</i>	<i>26</i>
2.1.4. <i>Axe 4 : le processus de production doit intégrer des enjeux majeurs de durabilité.....</i>	<i>29</i>

2.2. En revanche, alors même que ces différents documents stratégiques sont totalement cohérents entre eux, les enjeux de compétitivité qui leurs sont liés restent insuffisamment pris en compte.....	33
2.2.1. <i>La thématique de la recherche et de l'innovation dans le domaine alimentaire est traitée, de manière cohérente, par plusieurs documents stratégiques.....</i>	33
2.2.2. <i>Le délégué interministériel aux industries alimentaires (DIIAA) pourrait être chargé de veiller à la bonne prise en compte des enjeux de compétitivité dans ces documents stratégiques.....</i>	36
3. PROFONDÉMENT REMANIÉ RÉCEMMENT, LE DISPOSITIF PUBLIC DE SOUTIEN À LA RECHERCHE ET À L'INNOVATION APPARAÎT GLOBALEMENT COHÉRENT EN CE QUI CONCERNE LES IAA, MÊME S'IL POURRAIT FAIRE L'OBJET D'AJUSTEMENTS	36
3.1. L'actuel dispositif public permet de couvrir chaque étape du processus d'innovation selon des outils de natures différentes et complémentaires	36
3.1.1. <i>Les appels à projets de l'ANR en matière agroalimentaire, qui associent les industriels, couvrent bien les grandes thématiques stratégiques de recherche dans le domaine de l'alimentation</i>	38
3.1.2. <i>Le crédit d'impôt-recherche (CIR) est un outil efficace dont la réforme, en 2008, a permis l'augmentation des dépenses de R&D des entreprises agroalimentaires</i>	43
3.1.3. <i>Les pôles de compétitivité sont un outil apprécié par les entreprises mais l'activité très hétérogène des pôles agroalimentaires justifierait le rapprochement de certains d'entre eux</i>	48
3.1.4. <i>Malgré l'appréciation positive portée par les industriels sur l'appui d'Oséo, la part des industries agroalimentaires dans les aides à l'innovation est là encore inférieure au poids économique du secteur</i>	55
3.2. En matière d'organisation des acteurs, l'enjeu essentiel est celui de l'efficacité de la transmission entre recherche fondamentale et recherche finalisée.....	59
3.2.1. <i>La diversité des acteurs de la recherche en agroalimentaire a justifié la création de dispositifs destinés à favoriser leur collaboration.....</i>	59
3.2.2. <i>L'Etat devrait favoriser la rationalisation et le repositionnement du réseau ACTIA par un contrat d'objectifs plus exigeant.....</i>	66
3.2.3. <i>La création récente de l'institut Carnot Qualiment constitue un enjeu important de recherche partenariale et de mobilisation des compétences des différentes structures de recherche, au profit des entreprises</i>	73
3.3. Le pilotage de la politique de recherche et de soutien à l'innovation pour les IAA devrait être unifié au sein du MAAPRAT	76

Proposition n° 1 : Réaliser, en liaison avec les associations régionales représentatives des industries agroalimentaires, une campagne de sensibilisation pour inciter les PME agroalimentaires à recourir davantage à l'offre de pré-diagnostic de propriété individuelle de l'INPI.

Proposition n° 2 : Réaliser une étude sur la protection du secret des affaires dans le cadre des relations commerciales entre les entreprises agroalimentaires et la grande distribution.

Proposition n° 3 : Confier au DIIAA la mission de veiller à la prise en compte des enjeux de compétitivité des industries agroalimentaires dans les stratégies publiques de recherche relevant du domaine.

Proposition n° 4 : Encourager les pôles de compétitivité agroalimentaires à se regrouper et à se doter de thématiques fortes et non concurrentes.

Proposition n° 5 : Intégrer dans le prochain contrat d'objectifs de l'ACTIA avec l'Etat des objectifs quantitatifs dont le degré de réalisation doit être mesuré.

Proposition n° 6 : Fixer un objectif de regroupement des centres ACTIA dans le prochain contrat d'objectifs avec l'Etat.

Proposition n° 7 : Accompagner le fonctionnement de l'institut Carnot Qualiment notamment à travers le pouvoir d'orientation des organismes participant à l'institut dont l'État assure la tutelle ou aux conseils d'administration desquels il est représenté.

Proposition n° 8 : Unifier le pilotage de la politique de recherche et de soutien à l'innovation au MAAPRAT.

1. Les enjeux de la recherche et de l'innovation sont essentiels pour les entreprises du secteur des IAA

1.1. L'innovation est un levier de croissance pour les entreprises, dont le soutien public peut être rendu nécessaire par les défaillances de marché

1.1.1. L'innovation est un facteur de croissance pour toutes les entreprises

L'innovation est un facteur déterminant de la compétitivité et de la rentabilité des entreprises. Elle permet à l'entreprise de renforcer sa position concurrentielle sur les marchés selon deux voies principales différenciées en fonction de son pouvoir de marché initial :

- ◆ se distinguer de ses concurrents en proposant aux consommateurs un produit différent ou plus performant que ceux qui existent déjà sur le marché. L'entreprise peut alors vendre son produit à un prix plus élevé et élargir ses possibilités de commercialisation ;
- ◆ améliorer sa compétitivité-prix afin de dégager une marge plus importante.

Outre ce renforcement en termes de parts de marchés, l'innovation permet aux entreprises de conforter leur robustesse et d'accroître leur dynamisme à l'exportation :

◆ Les entreprises innovantes sont plus solides ;

Une étude¹ réalisée par Oséo sur la création de 5 500 entreprises innovantes² entre 1998 et 2007 met en effet en évidence un taux important de pérennité à cinq ans de l'entreprise (85 % contre 52 % au niveau national pour l'ensemble des entreprises).

◆ Les entreprises innovantes sont plus performantes à l'exportation ;

L'innovation est synonyme de gains de productivité durables et constitue donc un atout important. Une étude³ réalisée par le département des statistiques et des études économiques de la direction générale des douanes et des droits indirects à partir des résultats de l'enquête Innovation 2008 met en évidence l'avantage de compétitivité généré par la capacité à innover. Si 42,2 % des entreprises déclaraient s'être engagées dans des activités d'innovation, ce taux s'établissait à 60,4 % pour les entreprises exportatrices et à 35,5 % seulement pour les entreprises non exportatrices.

Tableau 1 : Entreprises se déclarant innovantes et exportatrices en 2008

En %	Ensemble	Exportatrices	Non exportatrices
Innovantes	42,2	60,4	35,5
Non innovantes	57,8	39,6	64,5
Ensemble	100,0	100,0	100,0

Source : Douanes d'après INSEE.

¹ Dix ans de création d'entreprises innovantes en France, Oséo, janvier 2012.

² Le concept de création d'entreprise innovante utilisé dans l'enquête fait référence aux entreprises créées pour porter un projet d'innovation et regardées au moment précis de leur démarrage, à savoir l'année de leur création et celle qui suit.

³ « Les entreprises se déclarant innovantes sont plus performantes à l'exportation ». Les chiffres du commerce extérieur Etudes et éclairages n° 26 octobre 2011.

Annexe II

En outre, cette étude montre que les entreprises exportatrices innovantes ont été sur la période 2006-2010 :

- ◆ plus performantes puisque leur chiffre d'affaires moyen à l'export est plus élevé que celui des entreprises n'innovant pas : 4,6 M€ contre 1,0 M€ ;
- ◆ plus dynamiques puisque leurs exportations ont progressé de 1,7 % par an en moyenne contre -2,1 % en moyenne pour les entreprises exportatrices non innovantes.

1.1.2. L'innovation génère des externalités positives qui justifient, en présence de défaillance de marché, l'intervention de la puissance publique

L'innovation, en permettant d'accroître les connaissances, constitue donc un facteur de croissance endogène⁴ et génère des externalités positives⁵.

Dès lors, l'aide publique à l'innovation est justifiée parce que :

- ◆ elle réduit l'écart entre le rendement privé et le rendement social de l'innovation. A ce titre, elle est complémentaire des investissements privés en R&D qui répondent à un besoin de croissance des entreprises ;
- ◆ elle répond à l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs sur les profits générés par l'investissement, à l'insuffisance d'offre en capitaux propres du marché du capital-risque et à l'existence de fortes barrières à l'entrée et à la sortie qui sont induites par le caractère irrécouvrable de certains investissements immatériels, notamment en R&D.

Encadré 1 : Les définitions de l'innovation et de la R&D selon le manuel d'Oslo et le manuel de Frascati

Le manuel d'Oslo de l'OCDE définit quatre types d'innovation :

- l'innovation de produit correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles ;
- l'innovation de procédé correspond à la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel ou le logiciel ;
- l'innovation de commercialisation correspond à la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit ;
- l'innovation d'organisation correspond à la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme.

⁴ Selon les théories de la croissance endogène, certaines politiques publiques seraient de nature à augmenter le taux de croissance de long terme de l'économie. Ceci s'oppose aux modèles de croissance « traditionnels », tels qu'ils résultent des travaux de Robert Solow, prix Nobel d'économie : dans ces modèles, la croissance de long terme d'une économie dépend de deux facteurs exogènes, sur lesquels les politiques publiques n'ont pas d'influence (l'augmentation de la population active et le progrès technique (ou « résidu de Solow »)). Au contraire, dans les nouvelles théories de la croissance, le progrès technique, source de croissance, devient ainsi aussi « endogène », c'est-à-dire qu'il dépend de facteurs tels que l'augmentation des investissements en recherche, en éducation, en infrastructures publiques.

⁵ Les externalités positives générées par l'innovation proviennent de l'écart entre le rendement privé de l'investissement en R&D et son rendement social : la connaissance peut-être assimilée à un bien quasi-public, puisqu'elle répond aux caractéristiques de non-rivalité et de non-exclusivité.

Annexe II

L'innovation est une notion distincte de celle de R&D. Le manuel de Frascati de l'OCDE distingue trois types d'activités que recouvre la notion de R&D :

- la recherche fondamentale consiste en des travaux expérimentaux ou théoriques entrepris principalement en vue d'acquérir de nouvelles connaissances sur les fondements des phénomènes et des faits observables, sans envisager une application ou une utilisation particulière ;
- la recherche appliquée consiste également en des travaux originaux entrepris en vue d'acquérir des connaissances nouvelles. Cependant, elle est surtout dirigée vers un but ou un objectif pratique déterminé ;
- le développement expérimental consiste en des travaux systématiques fondés sur des connaissances existantes obtenues par la recherche ou l'expérience pratique, en vue de lancer la fabrication de nouveaux matériaux, produits ou dispositifs, d'établir de nouveaux procédés, systèmes et services ou d'améliorer considérablement ceux qui existent déjà.

Source : OCDE, Manuel d'Oslo, manuel de Frascati.

Il existe deux principaux types, complémentaires, de soutien public financier à l'innovation :

- ◆ les aides directes à l'innovation que sont les subventions, les prêts bonifiés, les avances remboursables. Elles présentent les avantages suivants :
 - elles influencent la recherche de long terme et la structure productive d'une économie en ciblant les projets à fort potentiel de rendement social ou certaines catégories d'entreprises telles que les PME ;
 - en période de crise économique, elles permettent de maintenir l'effort d'innovation alors que les dépenses privées sont souvent les premières à être impactées.
- ◆ les aides fiscales, telles que le crédit d'impôt-recherche (CIR), qui consistent à déduire de l'impôt sur les bénéfices des entreprises innovantes un pourcentage du montant des dépenses de R&D présentent l'avantage d'être neutres vis-à-vis des choix technologiques ou sectoriels. Elles laissent aux entreprises le soin d'allouer elles-mêmes les fonds aux projets qui leur semblent les plus appropriés ce qui constitue un atout si l'on part de l'hypothèse que l'entreprise est *a priori* mieux placée que l'État pour effectuer les choix sectoriels et technologiques.

Une étude du Centre d'analyse stratégique⁶ indique qu'au sein des pays de l'OCDE, une réorientation s'est opérée ces dernières années en faveur du financement indirect de la R&D. En effet, entre 1995 et 2008, la part des dépenses de R&D des entreprises financées par des aides gouvernementales directes a chuté de 11 % à 7 % alors que, sur la même période, le nombre de pays proposant des allègements d'impôts ou de charges sociales sur les dépenses de R&D a quasiment doublé (21 en 2008 contre 12 en 1995). Cette évolution n'est cependant pas uniforme : depuis 2000, certains pays comme la France et l'Espagne ont renforcé les deux types d'aides publiques à la R&D alors que d'autres, telles l'Allemagne et la Finlande, ont réduit le poids des subventions directes à la R&D privée sans pour autant se doter de mécanismes d'incitation fiscale.

⁶ « Les aides publiques à la R&D : mieux les évaluer et les coordonner pour améliorer leur efficacité », Centre d'analyse stratégique, note d'analyse n° 208, janvier 2011.

1.2. L'innovation en matière agroalimentaire présente des spécificités

1.2.1. Les dépenses de R&D des entreprises des IAA sont nettement inférieures à celles des autres branches industrielles

Les entreprises des industries agroalimentaires⁷ consacrent une part faible de leur chiffre d'affaires à la recherche et développement. **La part de la dépense intérieure de recherche et développement des entreprises (DIRDE)⁸ rapportée au chiffre d'affaires s'est établie en 2009 à 0,7 % pour le secteur des IAA contre 2,3 % pour l'ensemble des entreprises.**

L'effectif employé en recherche et développement est également inférieur à celui constaté dans les autres branches économiques : 2,9 % contre 8,5 % pour l'ensemble des entreprises.

Tableau 2 : Intensité en recherche et développement des entreprises des industries agroalimentaires exécutant des travaux de R&D en 2009

En %	Part de la DIRDE dans le chiffre d'affaires	Effectif R&D sur l'effectif salarié
Industries agroalimentaires	0,7	2,9
Ensemble des entreprises	2,3	8,5

Source : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, bureau des études statistiques sur la recherche.

Note : Données 2009 semi-définitives.

Or, seules 6 des 31 branches d'activité économique consacrent moins de 1 % de leur chiffre d'affaires à la R&D et les IAA sont, dans cette catégorie, la seule industrie manufacturière. Parmi les branches d'activité économique dans cette situation, il est possible de citer la construction (0,3 %) et les transports (0,1 %).

Tableau 3 : Intensité en recherche et développement des entreprises exécutant des travaux de R&D en 2009, par branche

Branche	Part de la DIRDE dans le CA (en %)
Inférieure à 1,0 %	
Transports et entreposage	0,1
Activités financières et d'assurance	0,3
Construction	0,3
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	0,3
Cokéfaction et raffinage	0,5
Fabrication de denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac	0,7
Comprise entre 1,0 % et 3,0 %	
Télécommunications	1,2
Fabrication de textiles, industries habillement, cuir et chaussure	1,2
Industries extractives	1,2
Production. et distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution	1,3
Travail du bois, industries du papier et imprimerie	1,3
Production et distribution d'électricité, gaz, vapeur et air conditionné	1,3
Métallurgie	1,6
Fabrication. de machines et équipements non compris ailleurs	2,2

⁷ Correspondant à la branche d'activité « Fabrication de denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac ».

⁸ La dépense intérieure de recherche et développement des entreprises (DIRDE) correspond aux travaux de recherche et développement (R&D) exécutés sur le territoire national par les entreprises. Elle comprend les dépenses courantes (masse salariale des personnels de R&D et dépenses de fonctionnement) et les dépenses en capital (achats d'équipements nécessaires à la réalisation des travaux internes à la R&D et opérations immobilières réalisées dans l'année).

Annexe II

Branche	Part de la DIRDE dans le CA (en %)
Construction navale, ferroviaire et militaire	2,5
Autres industries manufacturières non comprises ailleurs	3,0
Comprise entre 3,0 % et 5,0 %	
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	3,4
Autres activités non comprises ailleurs	3,5
Fabrication. de produits en caoutchouc et en plastique	3,5
Industrie chimique	4,0
Fabrication de produits métalliques, sauf machines et équipements	4,0
Activités informatiques et services d'information	4,2
Industrie pharmaceutique	4,5
Industrie automobile	4,9
Supérieure à 5,0 %	
Fabrication d'équipements électriques	5,1
Construction aéronautique et spatiale	5,9
Agriculture, sylviculture et pêche	6,0
Édition, audiovisuel et diffusion	7,1
Fabrication d'équipements de communication	9,8
Fabrication équipements d'irradiation médicale, électromédicale et électrothérapeutique	11,0
Composants, cartes électroniques, ordinateurs, équipements périphériques	12,6
Fabrication d'instruments et appareils. de mesure, essai et navigation, horlogerie	12,6
Total des branches	2,3

Source : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, bureau des études statistiques sur la recherche.

Note : Données 2009 semi-définitives.

1.2.2. La contribution des entreprises agroalimentaires à l'intensité en R&D des entreprises françaises est de ce fait faible mais constante depuis 2000

La contribution des entreprises agroalimentaires à l'intensité en R&D des entreprises françaises⁹ est faible, à 0,03 % en 2007 :

- ♦ elle est très inférieure à celle de secteurs industriels dont le poids économique est plus faible mais plus intense en R&D : pharmacie (0,19 %), automobile (0,18 %), équipement électriques et électroniques (0,15 %) ;
- ♦ elle est équivalente à celle de la parfumerie dont le poids économique est pourtant huit fois inférieur à celui de l'industrie agroalimentaire.

Tableau 4 : Composantes de l'intensité en R&D des entreprises de quelques secteurs d'activité en 2007

Activité	VA/PIB (en %)	R&D/VA (en %)	Contribution à R&D/PIB (en %)
IAA	1,6	1,7	0,03
Parfumerie, entretien	0,2	13,6	0,03
Équipements électriques et électroniques	0,7	23,3	0,15
Automobile	0,7	27,1	0,18
Pharmacie	0,5	38,0	0,19
Total France	89,6	-	1,31

Source : MESR, rapport au Parlement sur le crédit d'impôt recherche 2010.

Note : Le PIB est égal à la somme des VA additionnées de la TVA et des droits et taxes sur les importations et subventions sur les produits, d'où un total inférieur à 100 % pour le ratio VA/PIB.

⁹ La contribution de chaque secteur à l'intensité en R&D des entreprises est égale au produit de l'intensité en R&D de ce secteur (R&D secteur/VA secteur) par sa part dans la valeur ajoutée (VA secteur/PIB).

Annexe II

Cette contribution est toutefois demeurée constante entre 2000 et 2007 alors que globalement l'intensité en R&D des entreprises en France a légèrement diminué de 1,34 % à 1,31 % du PIB sur la même période, du fait de l'impact de la désindustrialisation sur certains secteurs intenses en R&D¹⁰.

Tableau 5 : Évolution de l'intensité en R&D des entreprises en 2000 et 2007 (IAA et tous secteurs confondus)

Activité	2000			2007		
	VA/PIB (en %)	R&D/VA (en %)	Contribution à R&D/PIB (en %)	VA/PIB (en %)	R&D/VA (en %)	Contribution à R&D/PIB (en %)
IAA	1,8	1,5	0,03	1,6	1,7	0,03
Total France	89,6	-	1,34	89,6	-	1,31

Source : MESR, rapport au Parlement sur le crédit d'impôt recherche 2010.

Note : Le PIB est égal à la somme des VA additionnées de la TVA et des droits et taxes sur les importations et subventions sur les produits, d'où un total inférieur à 100 % pour le ratio VA/PIB.

1.2.3. Les entreprises agroalimentaires innovent pendant plus que celles des autres branches

Concernant les dépenses d'innovation, la principale source d'information sur l'innovation des entreprises IAA réside dans l'enquête INSEE sur l'innovation des entreprises sur la période 2006-2008. L'exploitation qui en est faite par le Service de la statistique et de la prospective (SSP)¹¹ permet de présenter les caractéristiques de l'innovation pour les seules entreprises agroalimentaires : il en ressort principalement que les entreprises du secteur sont particulièrement orientées sur l'innovation produit et marketing.

1.2.3.1. Les entreprises du secteur des industries agroalimentaires innovent davantage que celles des autres secteurs industriels mais les produits innovants représentent une part moins importante de leur chiffre d'affaires

Le constat qui a été réalisé sur les dépenses de R&D est globalement inversé quand on regarde plus particulièrement les dépenses d'innovation engagées par les entreprises du secteur des IAA. Ces entreprises innovent en effet davantage que celles des autres industries, notamment du point de vue de l'innovation marketing (35 % des IAA contre 19 % pour l'ensemble des autres industries manufacturières). Il s'agit sans doute de l'élément principal qui explique l'apparente contradiction entre les niveaux relatifs de dépenses de R&D et d'innovation.

Le nombre d'entreprises innovantes est en outre en légère progression depuis l'enquête innovation 2002-2004 : 64 % des entreprises agroalimentaires de plus de 20 salariés ont déclaré avoir innové sur la période 2006-2008 contre 62 % sur la période 2002-2004. Tous les types d'innovation progressent sur cette période, même l'innovation d'organisation, qui après avoir progressé entre 2004 et 2006, marque le pas.

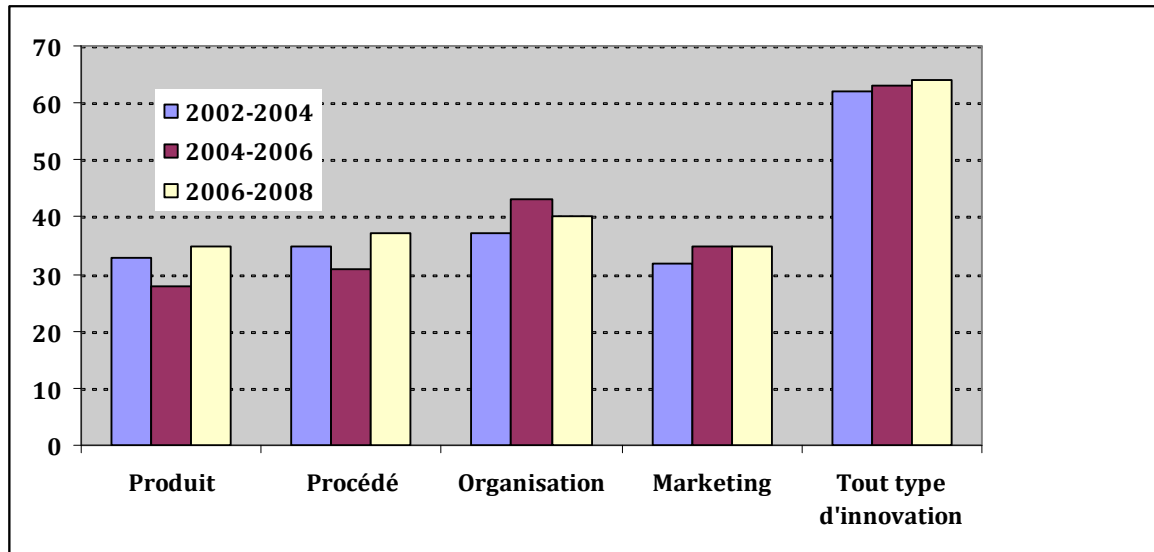
¹⁰ L'industrie automobile a vu son poids dans l'économie baisser de 40 % entre 2000 et 2007. Malgré la forte augmentation de son intensité en R&D, sa contribution à l'intensité en R&D privée totale a baissé de 0,01 point de PIB.

¹¹ Le Service de la statistique et de la prospective du MAAPRAT rassemble, traite, analyse et diffuse les données statistiques relatives à l'agriculture, à la forêt, aux industries agro-alimentaires, à l'occupation du territoire, aux équipements et à l'environnement en zone rurale.

Le SSP a également pour fonction d'animer et de favoriser le développement des réflexions du ministère en matière économique, sociale et environnementale. Il est notamment en charge de la programmation des études et de leur suivi et développe les travaux d'évaluation et prospective au sein du ministère.

Annexe II

**Graphique 1 : Part des entreprises agroalimentaires ayant innové par type d'innovation
(Trois dernières enquêtes innovation, en % des entreprises agroalimentaires
de plus de 20 salariés)**



Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

Les produits innovants représentent toutefois une part plus réduite du chiffre d'affaires que dans les autres secteurs industriels : 17 % du chiffre d'affaires réalisé en 2008 pour les entreprises ayant innové dans les IAA contre 29 % dans les autres industries. La part du chiffre d'affaires dégagé par les produits innovants décroît par ailleurs avec la taille de l'entreprise : 24 % pour les entreprises de 20 à 49 salariés et seulement 15 % pour les entreprises de 250 salariés et plus, ce qui tendrait à suggérer que l'innovation est un facteur de dynamisme plus puissant pour les PME que pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises (GE), même si l'effet induit par les produits innovants reste notable pour ces dernières (15 %).

Tableau 6 : Part du chiffre d'affaires de 2008 dégagé par les produits innovants et ceux changés de manière marginale (entreprises innovantes de 10 salariés et plus)

	Produits inchangés ou de manière marginale	Produits innovants
IAA par nombre de salariés		
20 à 49	76 %	24 %
50 à 249	79 %	21 %
250 et plus	85 %	15 %
Total IAA	85 %	17 %
Autres industries	71 %	29 %

Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

1.2.3.2. L'innovation est moins motivée par des objectifs de réduction des coûts que par la volonté de répondre aux besoins du marché

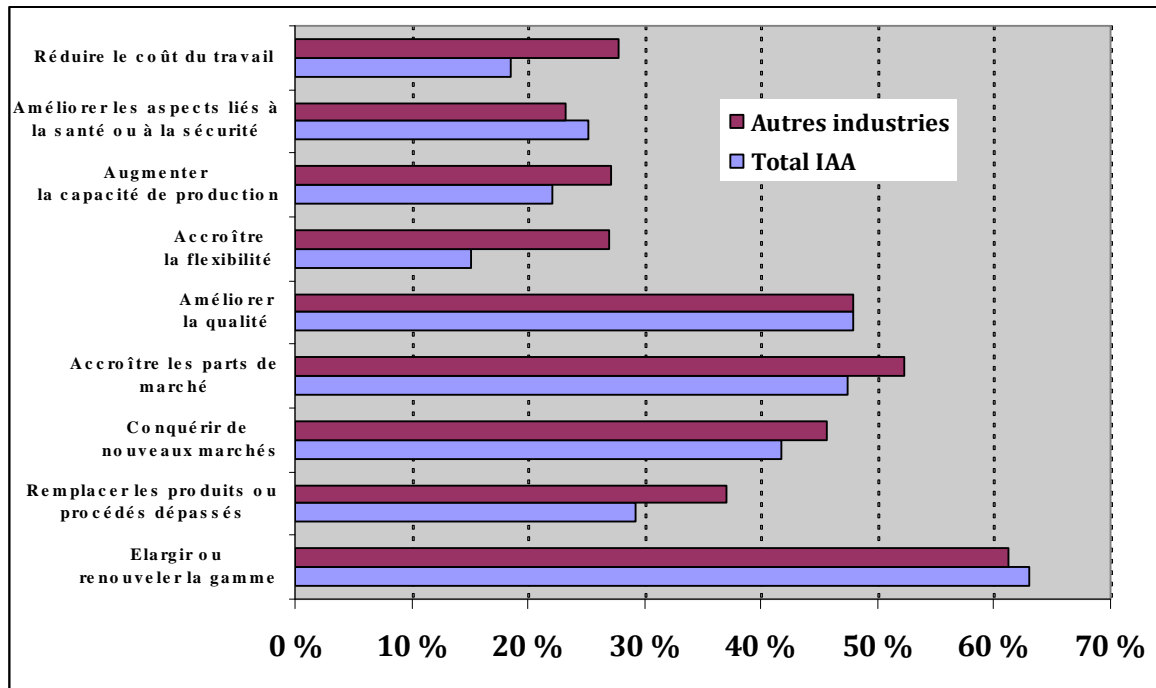
Le marché est un moteur de l'innovation aussi important dans les IAA que dans les autres industries. En revanche l'innovation est plus rarement motivée que dans les autres industries par des objectifs de réduction des coûts ou d'accroissement de la flexibilité :

- ◆ l'élargissement ou le renouvellement de la gamme est l'objectif de l'innovation le plus souvent cité tant par les IAA (61 %) que par les autres industries (63 %) ;

Annexe II

- ◆ les objectifs d'accroissement de la part de marché ou de conquête de nouveaux marchés sont respectivement cités comme objectifs des innovations par 47 % et 42 % des entreprises innovantes des IAA contre respectivement 52 % et 46 % des entreprises innovantes dans les autres industries ;
- ◆ seules 28 % des entreprises innovantes dans les IAA déclarent innover pour réduire le coût du travail contre 19 % dans les autres industries. Cette différence est encore plus forte pour l'objectif d'accroissement de la flexibilité : 15 % dans les IAA contre 27 % dans les autres industries.

Graphique 2 : Les objectifs liés aux innovations



Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

1.2.4. La taille des entreprises constitue un élément discriminant majeur en matière d'innovation et de recherche et développement

La structuration de la R&D dans les entreprises est en effet dépendante de la taille et de la capacité d'investissement de l'entreprise, sur plusieurs thématiques : intensité et nature des innovations effectuées, mode de financement, indépendance ou non des entreprises, etc. Par ailleurs, la localisation géographique des marchés des entreprises est susceptible d'être notablement modifiée par l'intensité en R&D des entreprises du secteur.

On constate ainsi au final que les entreprises de plus grande taille innovent plus et diversifient plus leurs marchés. Elles parviennent par ailleurs plus facilement à autofinancer leur innovation et sont plus ouvertes à la recherche externe, voire à des collaborations approfondies avec les instituts et centres publics de recherche. Ce ci implique en pratique que les entreprises de plus petite taille doivent pouvoir disposer d'un dispositif de soutien public à la recherche et à l'innovation cohérent (cf. 2 ci-dessous), dynamique, lisible et structuré (cf. 3 ci-dessous).

1.2.4.1. La taille des entreprises influe sur le volume d'innovation

Comme dans l'ensemble des secteurs industriels, la taille de l'entreprise constitue un facteur très favorable à l'innovation : 85 % des entreprises agroalimentaires de 250 salariés ou plus ont innové de 2006 à 2008, contre 54 % des entreprises de 20 à 49 salariés.

Tableau 7 : Part des entreprises agroalimentaires de 10 salariés et plus ayant innové sur la période 2006 et 2008 (en produit, procédé, organisation ou marketing)

Effectifs salariés	Entreprises ayant innové en %
Entre 10 et 19	54
Entre 20 et 99	54
Entre 50 et 249	71
Supérieur à 250	85

Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

Enfin, les grandes entreprises du secteur sont plus actives en matière de recherche. Si la mission a pu rencontrer des PME de taille moyenne dans lesquels un ou plusieurs ingénieurs R&D sont chargés de développer les innovations de l'entreprise, c'est dans les entreprises de taille plus importante que des services importants de R&D sont organisés avec pour les entreprises internationales un fonctionnement organisé autour d'un réseau de centres de recherche installés dans plusieurs pays. A titre d'illustration, Nestlé a 29 centres de R&D dans le monde dont 5 en France.

1.2.4.2. La structure de financement de l'innovation diffère également fortement en fonction de la taille des entreprises

Les modes de financement diffèrent considérablement en fonction de la taille des entreprises des IAA. Ainsi, alors que les TPE et les petites PME (moins de 50 salariés) financent leurs dépenses d'innovation essentiellement par emprunt auprès d'établissements financiers ou en bénéficiant d'aides publiques, les ETI et grandes entreprises de plus de 250 salariés autofinancent quasi-intégralement ces mêmes dépenses, sans avoir besoin de recourir à un financement externe.

Tableau 8 : Mode de financement des dépenses d'innovation, par taille d'entreprise (en pourcentage des dépenses d'innovation 2008)

Nombre de salariés	Entreprise, groupe ou réseau d'enseigne	Avances sur commandes	Établissement financier	Marché financier	Aide publique
10 à 19	52 %	0 %	40 %	0 %	8 %
20 à 49	59 %	0 %	35 %	0 %	6 %
50 à 249	85 %	0 %	10 %	2 %	3 %
250 et plus	95 %	0 %	1 %	0 %	4 %
Total IAA	87 %	0 %	8 %	0 %	4 %

Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

1.2.4.3. La localisation géographique des marchés des entreprises des IAA dépend de la taille, mais aussi du niveau de recherche des entreprises

La taille des entreprises des IAA conditionne directement le choix de leurs marchés. On constate ainsi logiquement qu'une entreprise de 250 salariés privilégiera moins son marché local ou régional (64 %) qu'une PME. En revanche, elle accordera logiquement une plus grande importance à son marché national ou aux marchés des autres pays de l'UE (83 %, contre 44 % ou 47 % pour une petite PME).

**Tableau 9 : Localisation géographique des marchés des entreprises
(Entreprises marchandes des IAA de 10 salariés et plus)**

Nombre de salariés	Marché local/régional	Marché national	Autres pays UE, pays de l'AELE, pays candidats à l'UE	Autres pays
10 à 19	92 %	70 %	44 %	26 %
20 à 49	87 %	75 %	47 %	31 %
50 à 249	75 %	85 %	64 %	40 %
250 et plus	64 %	93 %	83 %	64 %
Total IAA	84 %	77 %	53 %	34 %

Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

Ce constat est considérablement modifié, lorsqu'on regarde la localisation des marchés des petites PME innovantes : leur marché s'agrandit alors et s'internationalise dans des proportions considérables. Même si l'effet est moindre pour les ETI et grandes entreprises (plus de 250 salariés), il reste notable, dans un sens comparable à celui souligné ci-dessus pour les PME.

**Tableau 10 : Localisation géographique des marchés des entreprises
(entreprises marchandes des IAA de 10 salariés et plus, innovantes entre 2006 et 2008 en produits, procédés ou avec des activités en cours ou abandonnées)**

Nombre de salariés	Marché local/régional	Marché national	Autres pays UE, pays de l'AELE, pays candidats à l'UE	Autres pays
10 à 19	87 %	85 %	65 %	38 %
20 à 49	88 %	81 %	51 %	36 %
50 à 249	75 %	87 %	72 %	48 %
250 et plus	61 %	95 %	89 %	68 %
Total IAA	80 %	85 %	66 %	44 %

Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

1.2.4.4. La part des entreprises indépendantes dans les entreprises innovantes est plus importante dans les industries agroalimentaires que dans les autres secteurs industriels

Dans le secteur des industries agroalimentaires, 45 % des entreprises ayant innové entre 2006 et 2008 appartenaient à des groupes alors que les entreprises appartenant à un groupe ne représentent que 41 % des entreprises. Pour les autres industries les entreprises appartenant à un groupe représentaient 36 % des entreprises et 49 % des entreprises innovantes. La part des entreprises indépendantes dans les entreprises innovantes est donc plus importante dans les IAA que dans les autres secteurs industriels.

Annexe II

Tableau 11 : Part des entreprises appartenant à un groupe dans les sociétés innovantes (10 salariés et plus, en %)

	Part des entreprises appartenant à un groupe dans l'ensemble des entreprises	Part des entreprises appartenant à un groupe dans les entreprises ayant innové de 2006 à 2008
IAA	41	45
Autres industries	36	49

Source : MAAPRAT SSP d'après enquête CIS 2006-2008.

1.3. Les difficultés de protection de l'innovation, partiellement inhérentes aux particularités de la relation commerciale avec la grande distribution, justifieraient une action volontariste de sensibilisation au dépôt de brevets et une réflexion sur la protection du secret commercial

1.3.1. Les entreprises des industries agroalimentaires déposent moins de brevets que celles des autres secteurs d'activité et que leurs concurrentes étrangères, même si elles les étendent davantage

Une étude a été réalisée par l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) pour le compte de la mission sur les dépôts de brevets de l'industrie agroalimentaire sur la période 2006-2010.

Tableau 12 : Classes de la classification internationale des brevets (CIB) retenus par l'INPI pour l'étude conduite pour la mission sur les brevets de l'industrie agroalimentaire

Classe	Domaines visés
A01H	Nouveautés végétales ou procédés pour leur obtention, reproduction de plantes par des techniques de culture de tissus
A21D	Traitement, par exemple conservation de la farine ou de la pâte à cuire, par exemple par addition d'ingrédients ; cuisson ; produits de boulangerie, leur conservation
A23B	Conservation, par exemple par mise en boîte de la viande, du poisson, des œufs, des fruits, des légumes, des graines comestibles ; mûrissement chimique des fruits ou des légumes ; produits conservés, mûris ou mis en boîte
A23C	Produits laitiers, par exemple lait, beurre, fromage, succédanés du lait ou du fromage ; leur fabrication
A23D	Huiles ou graisses comestibles, par exemple margarines, huiles pour cuisson
A23F	Café ; thé ; succédanés du café ou du thé ; leur préparation ou infusion
A23J	Compositions à base de protéines pour l'alimentation ; traitement des protéines pour l'alimentation ; compositions à base de phosphatides pour l'alimentation
A23G	Cacao ; produits à base de cacao par exemple chocolat ; succédanés de cacao ou de produits à base de cacao ; confiserie ; chewing-gum ; glaces ; leur fabrication
A23K	Produits alimentaires spécialement adaptés aux animaux ; procédés spécialement adaptés à leur fabrication
A23L	Aliments, produits alimentaires ou boissons non alcoolisées non couverts par les sous-classes A21D ou A23B-A23J ; leur préparation ou traitement, par exemple cuisson, modification des qualités nutritives, traitement physique ; conservation des aliments ou produits alimentaires en général
C12J	Vinaigre ; sa préparation
C13F	Préparation ou traitement des sucres bruts, des sucres ou des sirops
C13J	Extraction du sucre à partir des mélasses
C13K	Glucose ; sucre inverti ; lactose ; maltose ; synthèse des sucres par hydrolyse des di-ou polysaccharides

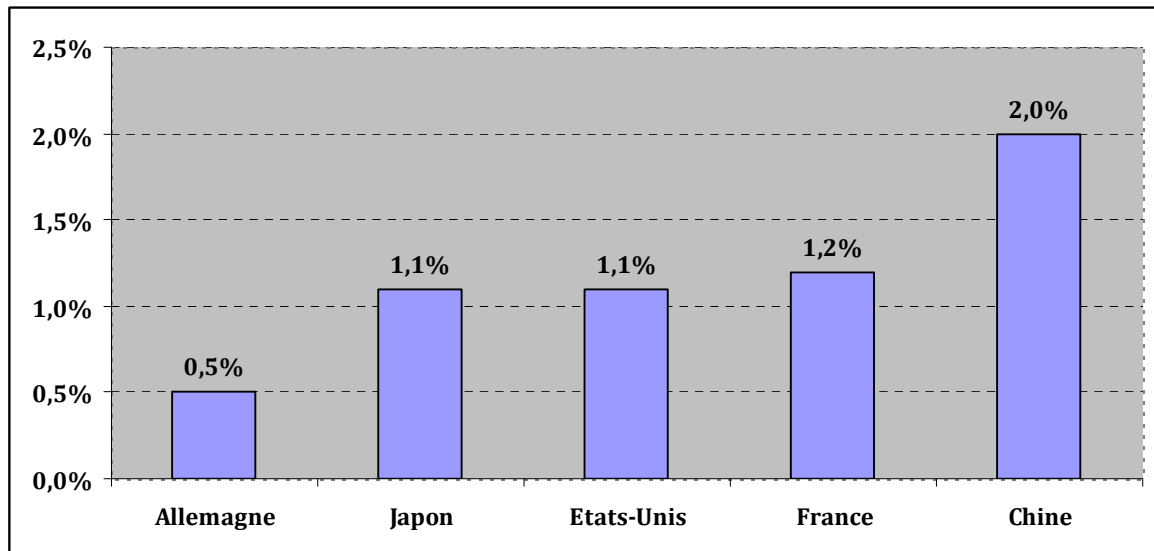
Source : INPI.

Annexe II

Cette étude montre que, pour la France, la part des industries agroalimentaires dans le nombre de brevets déposés est très inférieure à son poids économique : les industries agroalimentaires déposent 1,2 % des brevets alors qu'elles représentent 3,0 % de la valeur ajoutée des activités marchandes.

Cette situation n'est toutefois pas une caractéristique française : la part des industries agroalimentaires dans le nombre total de brevets déposés de 2006 à 2010 varie dans les cinq pays étudiés par l'INPI entre 0,5 % (Allemagne) et 2,0 % (Chine).

Graphique 3 : Part du secteur agroalimentaire dans le total des brevets déposés de 2006 à 2010



Source : INPI.

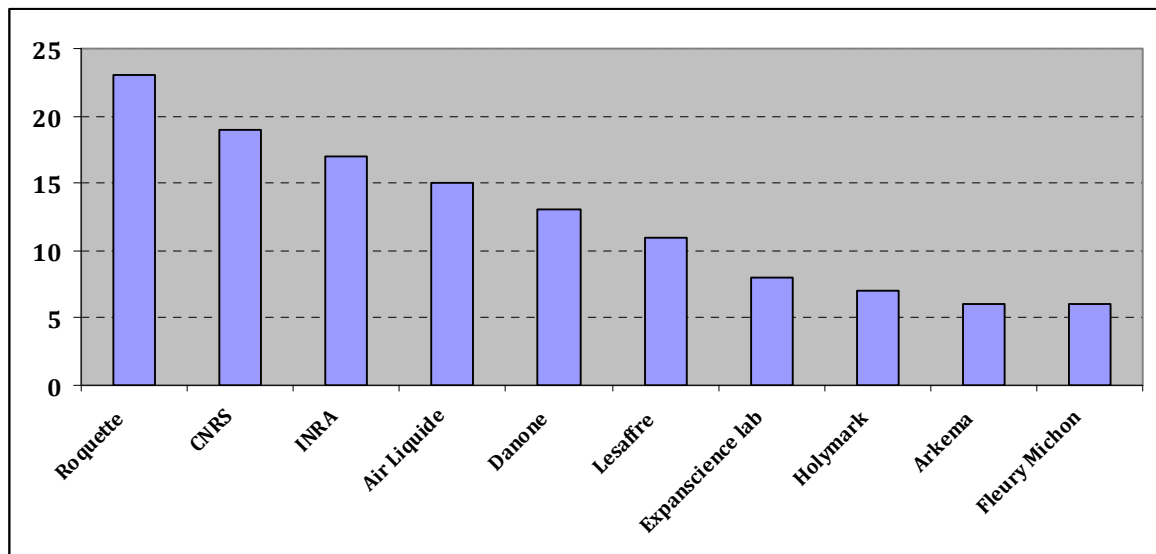
Plusieurs raisons expliquent cette faible représentation du secteur agroalimentaire dans le nombre de brevets nationaux :

- ◆ la faiblesse de l'effort de R&D de l'industrie agroalimentaire par rapport aux autres secteurs industriels ;
- ◆ les innovations qui bénéficient à l'industrie agroalimentaire peuvent être développées en amont dans le cadre des activités agricoles ou par les équipementiers ;
- ◆ la recherche en agroalimentaire est souvent directement liée à la formulation¹² et les brevets découlant de ces recherches peuvent être classés dans les classes correspondant à la chimie.

Par ailleurs, cette approche permet d'identifier une des particularités françaises en matière de R&D dans le domaine agroalimentaire : celle de la répartition de la recherche fondamentale entre les grands instituts publics de recherche et les très grandes entreprises du secteur, qui disposent de laboratoires et d'équipes leur permettant de procéder à une recherche plus directement brevetable. Ainsi, parmi les dix plus importants déposants de brevets agroalimentaires français, se trouvent quatre entreprises agroalimentaires (Roquette, Danone, Lesaffre, Fleury Michon) et deux organismes de recherche publique (CNRS, INRA).

¹² La formulation est une préparation résultant d'un mélange de différentes matières premières, conduisant à l'obtention d'un produit « formulé » homogène, stable.

Graphique 4 : Les dix principaux déposants français dans le domaine agroalimentaire entre 2006 et 2010 (en nombre de brevets)



Source : INPI.

Même si ce sont essentiellement les grandes entreprises et les instituts publics de recherche qui déposent des brevets, les PME des IAA ne sont pas totalement absentes. Une étude réalisée par Oséo et l'INPI en 2009¹³ met ainsi en évidence que la part des PME des IAA qui déposent des brevets est même supérieure à celle observée dans les autres activités économiques : 28,5 % contre 19,9 % pour l'ensemble des domaines technologiques.

Tableau 13 : Nombre de brevets déposés par taille d'entreprise en 2008 (en %)

Domaine	Entre 1 et 9 salariés	Entre 10 et 49 salariés	Entre 49 et 250 salariés	Total PME	ETI
Agricole et agroalimentaire	11,2	11,2	6,2	28,5	6,2
Ensemble des domaines technologiques	7,7	7,8	4,4	19,9	2,7

Source : INPI.

La problématique liée au dépôt de brevets dans le secteur des IAA n'est donc pas réellement celle de l'absence des PME des IAA, mais plutôt celle du faible volume global de dépôts par les acteurs publics et privés du secteur.

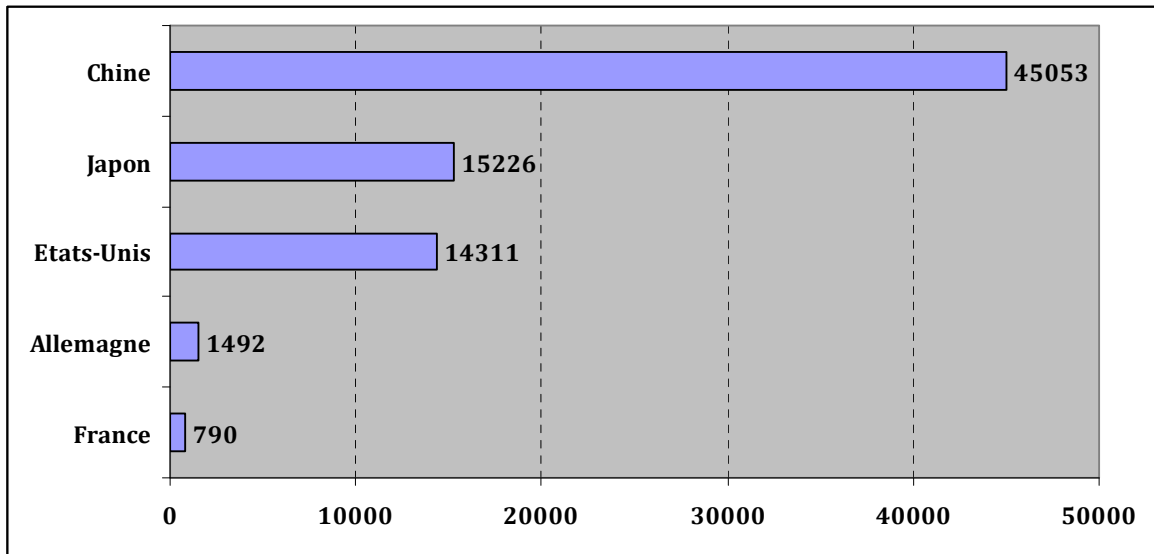
Les entreprises agroalimentaires françaises déposent en outre moins de brevets que leurs concurrentes étrangères.

L'analyse réalisée par l'INPI montre que sur les cinq pays étudiés, la France est le plus petit déposant (790 brevets de 2006 à 2010). Le nombre de brevets déposés en France représente ainsi seulement 52 % des brevets déposés en Allemagne et moins de 2 % des brevets déposés en Chine.

¹³ Les PME déposantes de brevets en France : caractéristiques et évolutions récentes, Oséo-INPI, janvier 2009.

Annexe II

Graphique 5 : Nombre de brevets agroalimentaires déposés de 2006 à 2010

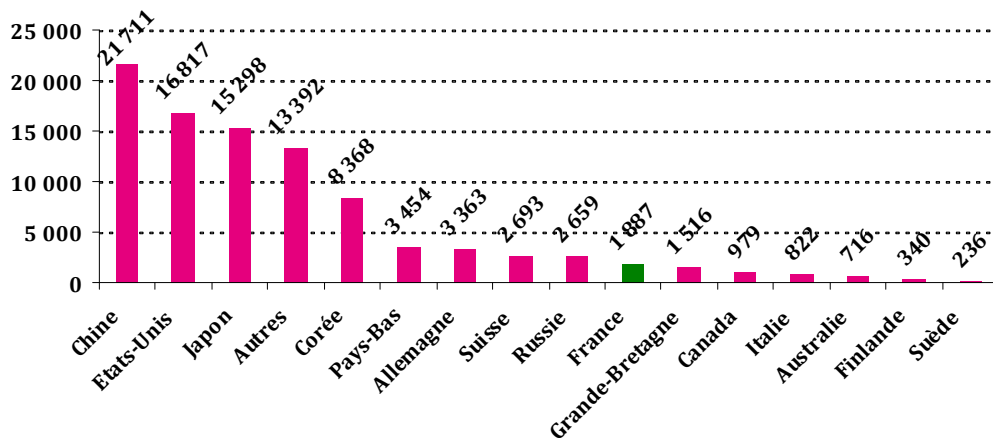


Source : INPI.

Cette situation est confirmée par une étude internationale sur les dépôts de brevets réalisés par pays dans le domaine de la chimie alimentaire qui permet de constater que :

- en Europe, l'Allemagne et les Pays-Bas ont déposé sur une période récente de cinq années près de deux fois plus de brevets que la France ;
- le volume de dépôts de brevets est incomparable entre les pays européens et la Chine, Les Etats-Unis ou le Japon.

**Graphique 6 : Nombre et pays d'origine des dépôts de brevets relatifs à la chimie alimentaire
Période 2005 à 2009**



Source : Site internet de la WIPO (world intellectual property indicators).

Ces écarts très importants dans le nombre de brevets déposés trouvent toutefois à s'expliquer par des différences d'approches de la protection juridique par brevet entre les entreprises des différents pays : **si les entreprises agroalimentaires françaises déposent moins de brevets que leurs concurrentes, elles les étendent davantage à l'international.**

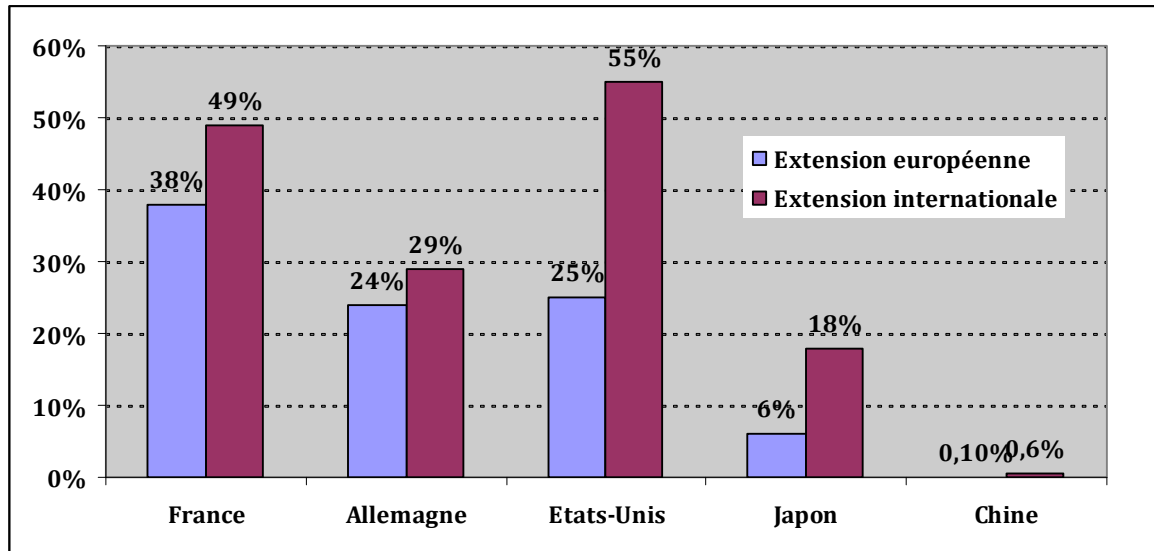
Selon l'INPI, l'extension à l'international est en effet un critère de l'importance accordée par son déposant à l'innovation brevetée.

Annexe II

Les statistiques relatives aux procédures d'extension internationale permettent ainsi de relativiser les écarts du nombre de dépôts :

- ◆ le Japon et la Chine qui sont les principaux déposants sont également les pays qui étendent le moins leurs brevets à l'international :
- ◆ la France étend 38 % de ses brevets en Europe contre 25 % pour les Etats-Unis et 24 % pour l'Allemagne.

Graphique 7 : Part des brevets étendus de 2006 à 2010 par pays



Source : INPI.

Toutefois, si le constat négatif de départ doit être relativisé, il ne peut être qualifié de réellement positif. Une démarche forte d'encouragement à la mise en œuvre d'une stratégie de protection de l'innovation au dépôt pourrait être initiée, en remédiant aux deux freins principaux identifiés par la mission dans les IAA, tels qu'exposés ci-dessous.

1.3.2. Une meilleure sensibilisation des PME agroalimentaires à la protection de l'innovation est nécessaire, qui doit par ailleurs être accompagnée d'une étude approfondie des conséquences de la relation commerciale avec la grande distribution sur ce sujet

1.3.2.1. Les PME agroalimentaires doivent être sensibilisées à la protection de l'innovation

La mission a pu constater lors de ses contacts un déficit d'information sur les stratégies de protection de l'innovation. La difficulté de protéger l'innovation en matière agroalimentaire est en effet fréquemment attribuée à la non-brevetabilité des recettes.

Or, la mission a obtenu confirmation de l'INPI que cette prétendue non brevetabilité des recettes ne correspondait pas à la réalité juridique et a constaté que l'INPI enregistrait effectivement des brevets pour des recettes¹⁴.

¹⁴ À titre d'illustration, la mission a pris connaissance d'un brevet relatif à un « soufflé chaud pour conserve et son procédé de fabrication » et d'un brevet relatif à une « soupe chaude de foie gras à la gelée de poule ».

Annexe II

Il découle de ce sentiment partagé mais infondé sur la non brevetabilité des recettes un certain fatalisme quant à la fragilité des entreprises agroalimentaires du point de vue de la protection de l'innovation.

Un effort de sensibilisation pourrait être réalisé, en liaison avec les associations régionales représentatives des industries agroalimentaires, en incitant les PME agroalimentaires à recourir davantage à l'offre gratuite de pré-diagnostic de propriété individuelle de l'INPI. Selon les chiffres communiqués par l'INPI, sur 1 200 pré diagnostics réalisés, seulement 61 l'ont été pour des entreprises agroalimentaires soit 5 % du total, ce qui est bien en deçà des enjeux économiques de ce secteur qui connaît un niveau d'innovation élevé (cf. 1.2.3 ci-dessus).

Encadré 2 : Le pré-diagnostic de propriété industrielle proposé par l'INPI

Le pré-diagnostic proposé par l'INPI consiste en une évaluation des besoins de l'entreprise en matière de propriété industrielle.

Reposant sur une analyse objective et qualifiée, le pré-diagnostic prend en compte l'ensemble des outils de propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles) mobilisables au sein de l'entreprise, et inclut aussi les contrats, les licences, les recherches documentaires, les achats et les ventes de technologies.

Il donne en retour à l'entreprise une vision prospective de ses atouts compétitifs, tant sur la protection que procure la propriété industrielle que sur ses autres utilisations possibles : veille technologique et juridique, licences et partenariats, valorisation des actifs, etc.

Il permet de dégager des pistes d'action et identifie les compétences internes à l'entreprise pour la mise en œuvre d'une politique de propriété industrielle.

Il donne un éclairage sur les acteurs et les coûts de la propriété industrielle.

Le coût de réalisation d'un pré-diagnostic s'élève à 1 500 €. **Financée par l'INPI ou co-financée par le Conseil régional, la prestation est totalement gratuite pour l'entreprise.**

Le service s'adresse à des TPE et PME innovantes ayant peu ou pas recours à la propriété industrielle, et notamment aux brevets. La prestation est réalisée par un expert de l'INPI, un spécialiste en propriété industrielle ou un consultant proposés par l'INPI.

Source : INPI.

Il s'agit en effet pour les entreprises de définir la stratégie de protection de l'innovation la plus adaptée à leurs besoins, dont le brevet ne constitue qu'un des éléments :

- ◆ le brevet apparaît particulièrement adapté pour protéger les innovations significatives en matière de procédés. Si contrairement à une croyance très répandue dans le secteur agroalimentaire un brevet peut-être déposé sur une recette (cf. ci-dessus), cette solution n'apparaît pas la plus adaptée pour protéger une nouvelle recette car elle revient à rendre celle-ci publique après un délai de 18 mois. Si cette recette est facilement reproductible avec quelques modifications, la protection du brevet sera inefficace ;
- ◆ le secret peut constituer une mesure de protection tout aussi efficace que le brevet. Cette stratégie suppose toutefois une réelle sensibilisation de l'entreprise et de ses collaborateurs aux enjeux de protection des savoir faire. A titre d'exemple, cette stratégie a été observée par la mission lors de son déplacement en Allemagne avec la société Freiburger qui limite au maximum la sous-traitance ;

Annexe II

- ◆ l'innovation permanente est la méthode mise en œuvre par certaines des entreprises rencontrées par la mission. Cette stratégie repose sur un cycle de vie très court des produits, 18 mois, durée au bout de laquelle le produit sera copié par des concurrents. Cette stratégie s'applique essentiellement à l'innovation de produit pour laquelle elle est efficace si l'entreprise est capable de maintenir un effort constant d'adaptation de ses recettes. Elle présente toutefois l'inconvénient de concentrer l'effort sur des innovations mineures et empêche l'entreprise de se projeter à moyen terme sur des innovations de rupture.

Proposition n° 1 : Réaliser, en liaison avec les associations régionales représentatives des industries agroalimentaires, une campagne de sensibilisation pour inciter les PME agroalimentaires à recourir davantage à l'offre de pré-diagnostic de propriété individuelle de l'INPI.

1.3.2.2. La spécificité de la relation commerciale avec la grande distribution a des conséquences sur la protection de l'innovation qui justifie une étude approfondie

La mise en œuvre d'une stratégie de protection de l'innovation est toutefois limitée dans le secteur agroalimentaire par la particularité de la relation commerciale avec la grande distribution :

- ◆ répondre aux appels d'offres des grandes centrales d'achat suppose d'accepter leurs exigences importantes en termes de cahiers des charges. Ces cahiers des charges jugés très intrusifs par plusieurs entrepreneurs rencontrés par la mission conduisent les entreprises candidates à dévoiler les détails de leurs modalités d'approvisionnement, de leurs procédés de fabrication et de leurs recettes ;
- ◆ pour rédiger leurs cahiers des charges de produits sous marque de distributeurs, les centrales d'achat n'hésitent pas à citer le produit *leader* dont elles souhaitent obtenir la copie exacte.

Si la demande de cahier des charges très précis est justifiée par les objectifs de qualité et de traçabilité des grandes enseignes de distribution pour leurs clients, il apparaît plus contestable que les informations ainsi obtenues soient transmises aux concurrents de l'entreprise qui les a communiquées.

Les caractéristiques de cette relation commerciale invalident en grande partie les stratégies de protection fondées sur le brevet et le secret, sauf si l'entreprise est capable d'associer à l'innovation produit une innovation de procédé qui lui permettra de conserver un avantage compétitif en termes de coût de production lorsque son nouveau produit sera copié. Comme exposé ci-dessus, elles confortent donc les entreprises agroalimentaires, particulièrement les PME, dans une stratégie d'innovation produit permanente et contribuent à la faiblesse des innovations de rupture dans ce secteur.

Cette situation est favorisée par l'absence de précision de la notion de « secret des affaires » dans la législation française même si certaines juridictions s'y réfèrent. Dans un rapport d'avril 2009¹⁵, la mission du haut responsable chargé de l'intelligence économique indiquait que les informations sensibles et confidentielles de l'entreprise sont protégées par un ensemble de textes et de jurisprudences dont la cohérence et l'efficacité restent très imparfaites. En effet, s'agissant de la protection des informations stratégiques de l'entreprise, des incriminations existent déjà qui peuvent être utilisées pour sanctionner des atteintes. Tel est notamment le cas de la violation du secret de fabrique, du secret professionnel, du secret

¹⁵ « La protection du secret des affaires : enjeux et propositions », Mission du haut responsable chargé de l'intelligence économique, avril 2009.

Annexe II

bancaire ou de la communication de documents ou de renseignements intéressant la défense nationale, prise au sens le plus large, à des personnes physiques ou morales étrangères. Mais il ne s'agit donc pas là d'une protection de l'information confidentielle par un droit « *sui generis* ». D'autres pays ont fait des choix différents, notamment les Etats-Unis où le secret d'affaires est une forme de protection de la propriété intellectuelle.

Encadré 3 : Le secret d'affaires aux Etats-Unis

Le secret d'affaires est défini comme « une information, notamment une formule, un motif, une compilation, un programme, un dispositif, une méthode, une technique, un procédé, (i) qui possède une valeur économique, réelle ou potentielle, du fait qu'elle n'est pas généralement connue ou facilement identifiable de façon légitime par des personnes qui pourraient en tirer un avantage économique, et (ii) qui fait l'objet d'efforts raisonnables pour être maintenue secrète ».

Cette définition est large quant aux informations protégées, de la formulation scientifique à des méthodes de vente, du moment qu'elles ont une valeur économique intrinsèque et qu'elles ne sont pas connues ou facilement identifiables de façon légitime. Le secret d'affaires est protégeable seulement si des efforts raisonnables sont déployés pour maintenir sa confidentialité.

Le détournement du secret d'affaires est sanctionné en cas de violation de la règle d'une relation de confiance. Une personne à laquelle a été confié un secret d'affaires a, envers le titulaire du secret, des obligations de nature fiduciaire. La relation entre le titulaire d'un secret d'affaires et une personne à laquelle il a divulgué le secret en confiance, s'apparente à une relation de confiance (*trust*) entretenue entre l'administrateur d'un bien et celui pour qui cette gestion est effectuée. Au nom de cette relation fiduciaire, le titulaire pourra demander réparation de son préjudice devant un tribunal au titre de la responsabilité délictuelle.

La relation de confiance peut également résulter de documents contractuels, par exemple d'une clause de confidentialité ou d'une clause de non-concurrence. Le titulaire pourra donc également ou alternativement demander réparation de son préjudice au titre de la responsabilité contractuelle.

Source : Unifrance.

Si la liberté contractuelle permet de prévoir des clauses de confidentialité, le droit des obligations français n'encadre pas spécifiquement la pratique des clauses de confidentialité relatives aux secrets des affaires. Le cadre juridique est restreint : il ne s'applique que lorsque les informations relèvent de la protection de la défense nationale ou lorsqu'il existe un secret de fabrication que tout salarié est tenu de respecter au titre de son contrat de travail. En outre, les conditions d'engagement de la responsabilité du débiteur fautif semblent difficiles à réunir¹⁶ et la protection que l'on peut donc attendre des accords de secret reste faible et aléatoire.

Cette question dépasse le cadre de la mission qui estime toutefois que, compte tenu de son impact potentiel sur le comportement d'innovation des entreprises agroalimentaires, il est souhaitable de l'approfondir par une étude complémentaire sur le secret des affaires dans les relations commerciales avec la grande distribution. Cette étude pourrait identifier des solutions relevant soit de l'amélioration concertée des pratiques, soit de modifications législatives.

Proposition n° 2 : Réaliser une étude sur la protection du secret des affaires dans le cadre des relations commerciales entre les entreprises agroalimentaires et la grande distribution.

¹⁶ Les principes juridiques font peser la charge de la preuve de l'existence de l'obligation de confidentialité et de sa violation sur le créancier.

2. Les axes stratégiques de la politique publique de recherche et d'innovation dans le secteur agroalimentaire sont clairement définis, mais ils pourraient mieux intégrer les enjeux de compétitivité industrielle

2.1. Les grands axes de recherche et d'innovation qui émergent des différents documents stratégiques publics comportent des potentialités très opérationnelles d'évolution des produits et des modes de production

2.1.1. Axe 1: la compréhension et l'anticipation des différents types de comportements des consommateurs constituent désormais un enjeu fort d'orientation des productions dans les IAA

2.1.1.1. Les comportements alimentaires ont fortement évolué du point de vue des produits consommés et des formes de consommation

L'analyse de la consommation annuelle moyenne par personne de certains produits alimentaires met en évidence une forte **évolution au cours des 40 dernières années des comportements alimentaires vers des produits plus élaborés ou différenciés** :

- ◆ diminution de la consommation de lait mais augmentation de la consommation de fromage et de yaourt ;
- ◆ diminution significative de la consommation de pain, de pommes de terre, de vin de sucre ;
- ◆ diminution globale de la consommation de vin mais basculement des vins courants vers les vins AOC ;
- ◆ augmentation de la consommation de poisson et d'eaux minérales ;
- ◆ augmentation de la consommation de viande de volailles et tassement de la consommation de viande de bœuf.

Tableau 14 : Évolution de la consommation moyenne de quelques produits alimentaires en France (en kg par personne et par an, en litres pour les boissons)

	1970	1990	2008	Évolution 1970-2008
Eaux minérales et de source (en litres)	39,9	90	151,1	+279 %
Vins A.O.C. (en litres)	8	22,9	22,7	+184 %
Yaourts	8,6	15,9	21,8	+153 %
Fromage	13,8	16,7	18,6	+35 %
Volailles	14,2	21,7	19,1	+35 %
Légumes frais	70,4	86	86	+22 %
Œufs	11,5	14	13,5	+17 %
Poissons, coquillages, crustacés	9,9	14,4	11,4	+15 %
Huile alimentaire	8,1	11,1	8,8	+9 %
Bœuf	15,6	17,1	13,3	-15 %
Pommes de terre	95,6	60,8	68,5	-28 %
Bière (en litres)	41,4	40,1	28	-32 %
Pain	80,6	61,7	51,7	-36 %
Lait frais (en litres)	95,2	66,4	51,5	-46 %
Sucre	20,4	10,1	6,2	-70 %
Vins courants (en litres)	95,6	44,7	22,7	-76 %

Source : INSEE.

Annexe II

La part des produits transformés à base de viande, de poisson et de légumes a plus que doublé pour atteindre 41 % des dépenses consacrées aux repas hors dessert. A l'inverse, la part des viandes de boucherie a diminué de 36,8 % à 24,1 % entre 1960 et 2006. Sur la même période, la part des légumes frais a également baissé, de 15,1 % à 11,8 %, tout comme celle des féculents, qui a diminué de 8,8 % à 5,9 %.

Tableau 15 : Part des dépenses en produits d'origine animale et végétale constituant le repas hors dessert (en %)

	1960	1990	2006
Total du repas hors dessert, dont :	100,0	100,0	100,0
Plats d'origine animale, dont :	72,3	76,4	75,8
viandes, dont :	59,1	58,9	56,8
<i>viandes de boucherie et d'abattage</i>	36,8	29,1	24,1
<i>Préparations à base de viande</i>	11,7	18,7	23,3
<i>viandes de volailles</i>	10,6	11,1	9,4
poissons, dont :	8,3	15,0	16,9
poissons et produits de la mer préparés	2,9	9,1	11,4
Produits de la pêche	5,4	5,9	5,5
Œufs	4,9	2,5	2,1
Plats d'origine végétale, dont :	27,7	23,6	24,2
légumes frais	15,1	12,1	11,8
Préparations de conserves de légumes et de pommes de terre	3,8	6,4	6,5
Féculents, dont :	8,8	5,1	5,9
<i>potatoes de terre</i>	3,5	2,0	2,9
<i>Pâtes</i>	3,0	2,0	2,0
<i>Riz</i>	0,6	0,8	0,7
<i>légumes secs</i>	1,7	0,3	0,3

Source : INSEE.

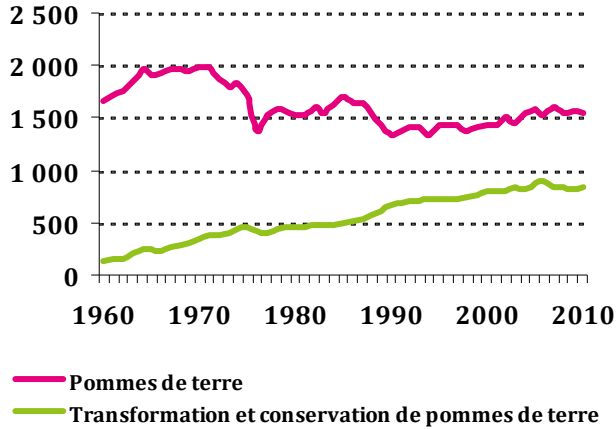
L'évolution des préférences vers des produits plus élaborés peut-être illustrée sur plusieurs exemples :

- ◆ la consommation de pommes de terre a baissé de 7 % entre 1960 et 2010 alors que la consommation de pommes de terre transformées ou en conserve a été multipliée par 7 ;
- ◆ la consommation de charcuterie et de préparations à base de viande a progressé beaucoup plus rapidement que la consommation de viande de bœuf ou de porc : elle a été multipliée par 5 entre 1960 et 2010 ;
- ◆ **la consommation de plats préparés à base de viande, quasi inexistante en 1960, représente en 2010 l'équivalent de la consommation de viandes de porc et de mouton réunies.**

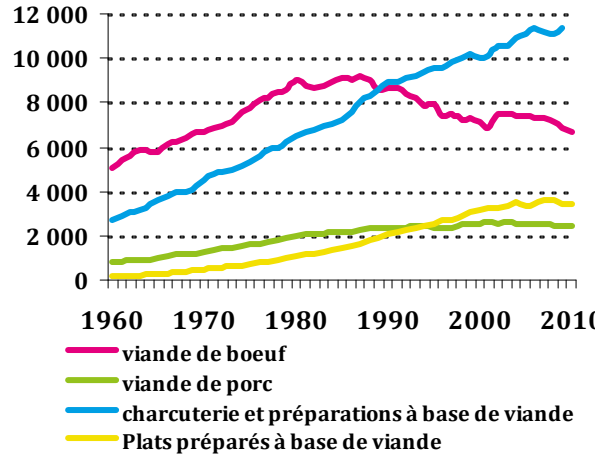
Annexe II

Graphique 8 : Évolution de la consommation des ménages - Données comparées

Évolution de la consommation des ménages (pommes de terre et pommes de terre transformées) entre 1960 et 2010 (en M€ 2005)



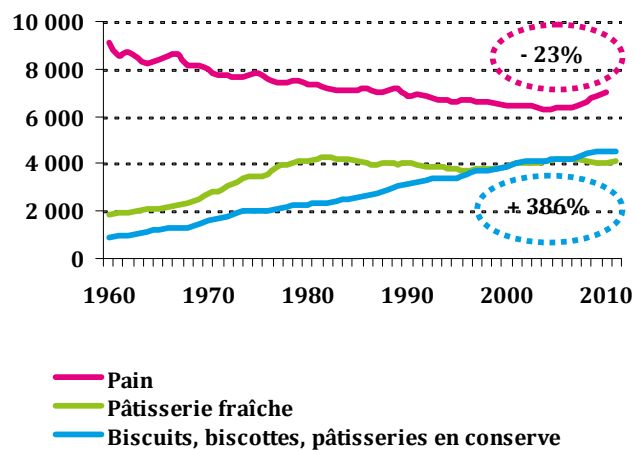
Évolution de la consommation des ménages (viandes et plats préparés) entre 1960 et 2010 (en M€ 2005)



Source : INSEE.

- ◆ un autre exemple de cette évolution de la consommation de produits plus sophistiqués est celui de la consommation de pain : alors que celle-ci connaît une baisse tendancielle marquée depuis 50 ans (-23 %), celle de biscuits, biscottes et pâtisseries en conserve a régulièrement et fortement cru sur la même période (+386 %, dont +52 % sur la dernière décennie).

Graphique 9 : Évolution de la consommation des ménages - Données comparées



Source : INSEE.

2.1.1.2. L'étude des comportements alimentaires constitue un enjeu pour les industriels car elle permettra également de définir les stratégies les plus efficaces d'adaptation aux modifications de consommation

La compréhension fine des comportements alimentaires et des déterminants de leur évolution représente un enjeu tant pour les industriels que pour les pouvoirs publics. Anticiper les tendances d'évolution des comportements alimentaires permet en effet aux industriels de définir leur stratégie à moyen et long terme de manière complémentaire aux études de consommation qui leur permettent d'adapter à court terme leur offre à la demande des consommateurs :

- ◆ l'anticipation des mouvements de transition de régime alimentaire qui caractérisent les populations de certains pays, notamment en Asie, est par exemple nécessaire pour bâtir une stratégie de développement international en identifiant les marchés qui peuvent être les plus dynamiques dans les années qui suivent (*cf.* Annexe « commerce extérieur » jointe au rapport) ;
- ◆ l'anticipation de l'évolution des comportements alimentaires dans les pays européens est utile pour guider les stratégies d'innovation-produit des entreprises afin que leur offre demeure adaptée aux préférences des consommateurs et aux exigences des différentes catégories (nourrissons, femmes enceintes, personnes âgées, malades, etc. *cf.* ci-dessous) ou pour obtenir un avantage compétitif du point de vue de leur positionnement sur le marché.

Comprendre les déterminants des choix des consommateurs est également nécessaire pour optimiser les stratégies publiques qui visent à influencer sur les comportements alimentaires soit dans un objectif de santé publique, soit dans un objectif de durabilité de la chaîne de production alimentaire.

L'établissement de typologies fines des comportements des consommateurs français nécessite la mise en place de larges cohortes longitudinales et mutualisées, représentatives de l'ensemble de la population, ainsi que la validation d'outils pour la collecte et l'utilisation de données de qualité. Ces méthodes standardisées au plan international permettraient de faire ressortir les spécificités du modèle français.

Il s'agit également de mieux comprendre l'influence des caractéristiques de l'offre (qualité, prix, disponibilité) sur les comportements alimentaires. L'expertise scientifique collective ESCo réalisée par l'INRA participe de cette démarche.

Encadré 4 : L'expertise scientifique collective réalisée par l'INRA sur les comportements alimentaires

Le besoin de disposer d'un état des connaissances validées scientifiquement a conduit le ministre de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche à demander à l'INRA, une expertise scientifique collective (ESCo) sur les comportements alimentaires. L'objectif était d'éclairer l'ensemble des déterminants du comportement, la manière dont il se forme et évolue, au niveau de l'individu, en fonction de son milieu social et de son âge, mais aussi dans les pratiques collectives à une échelle de temps plus longue.

L'ESCo se fonde sur des références scientifiques internationales certifiées. L'ESCo n'apporte pas d'avis ou de recommandations, ni de réponses pratiques aux questions qui se posent aux gestionnaires. Elle réalise un état des connaissances le plus complet possible des éléments constitutifs des comportements alimentaires, à travers une approche pluridisciplinaire associant sciences du vivant et sciences humaines et sociales.

Le rapport publié par l'INRA¹⁷ met en évidence un certain nombre de constats :

- des évolutions fortes des pratiques alimentaires, notamment avec l'augmentation de la proportion de lipides dans le régime alimentaire, sont confirmées. Une approche globale de l'alimentation est nécessaire pour mieux comprendre leurs impacts sur la santé ;
- les mécanismes physiologiques de régulation de la prise alimentaire sont modulés par l'environnement. Les normes sociales et les représentations, qui varient selon l'âge, l'histoire et les appartenances sociales et culturelles, orientent et structurent les comportements alimentaires autour d'horaires, de repas familiaux, de règles de convivialité. Ces régulations sociales peuvent être synergiques ou antagonistes avec des régulations physiologiques ;
- les campagnes génériques d'information et de prévention en nutrition ont peu d'impact à court terme sur les comportements lorsqu'elles sont utilisées seules ;
- une stratégie d'information combinant différents outils et ciblée sur des individus ou des groupes d'individus permet d'agir sur les comportements alimentaires ;
- le consommateur est soumis à différents *stimuli* environnementaux qui peuvent biaiser son appréciation. La disponibilité et la composition des aliments sont des leviers d'action plus opérationnels que les prix ;
- certaines périodes de la vie, l'enfance et la vieillesse, constituent un contexte plus propice à des modifications du comportement alimentaire ;
- les populations défavorisées sont moins accessibles aux messages de prévention.

Source : INRA.

2.1.2. Axe 2 : la recherche vise également à mieux connaître et à développer les liens entre l'alimentation et la santé pour développer des modèles alimentaires améliorant la santé des consommateurs

2.1.2.1. Les interactions entre nutrition et santé constituent un axe important de la politique de santé publique

Une nutrition saine et équilibrée est indéniablement un facteur de protection de la santé : il s'agit notamment d'accorder, à travers le recours à une bonne nutrition, davantage d'attention à la prévention des maladies et au mieux-être afin de réduire les coûts des soins de santé à long terme.

Les travaux de recherche ont par exemple précisé le rôle que jouent l'inadéquation des apports nutritionnels et l'insuffisance d'activité physique dans la survenue de nombreux cancers et maladies cardio-vasculaires, qui représentent plus de 55 % des 550 000 décès annuels en France. Des facteurs nutritionnels sont également impliqués dans le risque ou la protection vis-à-vis du diabète, de l'obésité, de l'ostéoporose ou de diverses déficiences.

Dans ce cadre, plusieurs démarches ont été entreprises en France depuis le début des années 2000 pour définir une stratégie en matière de politique nutritionnelle :

- ◆ le Programme national nutrition santé (PNNS) 2011-2015, initié en 2001, a pour objectif général d'améliorer l'état de santé de l'ensemble de la population, en agissant sur l'un de ses déterminants majeurs, la nutrition. Il fournit un cadre de référence à la mobilisation des acteurs publics et privés, regroupe les objectifs fixés par le Haut conseil de la santé publique (HSCP) en matière de nutrition et décline des actions destinées à permettre l'atteinte de ces objectifs. Il s'articule avec le Plan obésité 2010-2013 qui le complète par l'organisation du dépistage, de la prise en charge des patients ;

¹⁷ P. Etiévant, F. Bellisle, J. Dallongeville, F. Etilé, E. Guichard, M. Padilla, M. Romon-Rousseaux (éditeurs), 2010. *Les comportements alimentaires. Quels en sont les déterminants? Quelles actions, pour quels effets? Expertise scientifique collective*, rapport, INRA (France).

Annexe II

- ◆ le Plan national alimentation (PNA), initié en septembre 2010, prévoit les actions à mettre en œuvre notamment en matière de sécurité alimentaire et sanitaire, de santé animale et végétale des produits susceptibles d'être consommées, de développement de produits courts. Les actions mises en œuvre dans le domaine de l'éducation et de l'information en matière d'équilibre et de diversité alimentaires ainsi que dans le domaine de la qualité nutritionnelle de l'offre alimentaire suivent les orientations du PNSS.

Ces démarches comportent des actions plus particulièrement ciblées sur la recherche et l'innovation :

- ◆ la mesure 4 du volet transversal du PNSS « Contribuer aux orientations de la recherche en nutrition et santé publique » ;
- ◆ le volet transversal du PNA « Innover et créer des connaissances pour des modèles alimentaires durables et de qualité ».

2.1.2.2. La recherche et l'innovation sur les interactions entre nutrition et santé doivent permettre de prévenir les risques des maladies liées au régime alimentaire et de produire des aliments qui par leurs propriétés fonctionnelles, contribuent à la préservation de la santé

Mieux connaître les interactions entre nutrition et santé suppose :

- ◆ de mettre en place des cohortes permettant de suivre des populations générales sur plusieurs années afin d'identifier les facteurs de risques et l'effet des mesures de prévention ;

Cette nécessité renvoie également à l'étude des comportements alimentaires dont les enjeux ont été exposés ci-dessus, à la fois en termes d'intégration de la sociologie des comportements dans les actions de recherche, mais aussi en termes de méthodologie de recherche induite.

- ◆ de comprendre les mécanismes du corps humain liés au régime alimentaire :
 - le rôle du cerveau sur le comportement alimentaire, notamment la satiété et le rassasiement afin de mesurer l'impact de certains types d'aliments et d'une alimentation équilibrée sur les mécanismes de contrôle de la prise alimentaire ;
 - les effets du régime alimentaire sur les fonctions immunitaires et intestinales pour valider les effets positifs ou délétères de différents types d'alimentation sur le bien-être et la santé ;
 - les liens entre le régime alimentaire et la fonction métabolique notamment pour prévenir les désordres immunitaires (allergies, intolérance) et les pathologies telles que l'obésité, le diabète ou le cancer. A ce titre, le séquençage du métagénome ouvre des perspectives dans la connaissance de la flore intestinale et des mécanismes qu'elle met en œuvre pour métaboliser les aliments. Le programme MetaHit, coordonné par l'INRA a ainsi permis de caractériser le microbiote intestinal.

Encadré 5 : Le programme européen MetaHIT coordonné par l'INRA

Dans le cadre du 7^{ème} programme cadre de recherche et de développement européen, 14 organismes de recherche et industriels sont impliqués dans le consortium MetaHIT (*METAgenomics of the Human Intestinal Tract*), coordonné par l'INRA. Les partenaires sont issus de huit pays différents incluant l'Europe (France, Allemagne, Danemark, Espagne, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni) et la Chine.

Le programme de recherche MetaHIT est issu de la volonté de caractérisation du microbiote intestinal. Le microbiote correspond à un véritable écosystème, qui vit dans l'intestin humain. Les milliards de bactéries qui le composent jouent un rôle dans la digestion mais ont aussi un impact sur la santé *via* le système immunitaire. Le méta-génome, constitué des génomes bactériens, comporte 150 fois plus de gènes que le génome humain, qui n'en contient que 23 000.

Le programme MetaHIT a pu montrer que, de la même manière que chaque individu a un groupe sanguin, chacun appartient à un groupe particulier de composition bactérienne intestinale, un entérotype. Cette découverte a été rendue possible par la constitution au préalable d'un catalogue des gènes microbiens de l'intestin.

Ces résultats ouvrent plusieurs pistes de développement :

- au-delà des corrélations déjà mises en évidence, établir des relations de causalité entre la présence de certaines bactéries intestinales et la survenue de pathologies. Par exemple, une vingtaine de gènes humains sont associés à l'obésité mais n'expliquent qu'une fraction minuscule du phénomène (~8 %). Le microbiote offre quant à lui un pouvoir diagnostique bien plus grand, arrivant à déceler correctement l'obésité dans trois quarts des cas ;
- étudier la possibilité d'intervenir directement sur la flore en cas de perturbation de l'écosystème intestinal, en stimulant les «bonnes» bactéries et en annihilant les «mauvaises» ;
- envisager une médecine personnalisée. En effet, les individus ne réagissent pas forcément de la même façon aux médicaments. La classification en entérotypes devrait donc aider à développer des outils de diagnostic permettant de déceler les cas où le traitement prévu ne serait pas efficace.

Source : INRA.

Les progrès réalisés dans la connaissance de ces interactions doivent permettre de développer des produits qui, par leurs propriétés fonctionnelles, contribuent à la préservation de la santé.

Ce domaine de recherche se situe donc au carrefour de l'alimentation, des biotechnologies et de la santé.

Il a par ailleurs connu deux évolutions majeures ces dernières années, à l'origine d'une réorientation partielle de la recherche sur ces sujets :

- en premier lieu, la mise en œuvre du règlement (CE) n°1924/2006 concernant les allégations nutritionnelles et de santé sur les denrées alimentaires a modifié le contexte réglementaire dans lequel ces recherches se réalisent ;

Le rejet par l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) d'une majorité des allégations de santé dites « génériques » a dissuadé les entreprises d'engager de coûteuses études scientifiques et cliniques permettant de justifier ces allégations.

Encadré 6 : La procédure d'autorisation des allégations de santé

Les allégations nutritionnelles et de santé de type «Sans sucres ajoutés», «Sans matière grasse», «Le calcium est nécessaire à la croissance et au développement osseux normaux des enfants», etc. sont harmonisées au niveau européen pour garantir le fonctionnement du marché intérieur tout en assurant un niveau élevé de protection des consommateurs.

Les allégations nutritionnelles et de santé doivent remplir les conditions suivantes :

- la présence, l'absence ou la teneur réduite d'un nutriment ou d'une substance faisant l'objet de l'allégation doit avoir un effet nutritionnel ou physiologique bénéfique et scientifiquement prouvé ;

Annexe II

- le nutriment ou la substance faisant l'objet de l'allégation est présent en quantité suffisante pour atteindre l'effet nutritionnel ou physiologique affirmé ;
- le nutriment ou la substance faisant l'objet de l'allégation est sous une forme directement consommable ;
- les conditions spécifiques d'utilisation doivent être respectées, par exemple la substance active (par exemple vitamines, fibres, etc.) doit être présente en quantité suffisante pour avoir des effets bénéfiques dans la denrée alimentaire.

Pour autoriser une nouvelle allégation ou modifier la liste existante, le fabricant introduit sa demande auprès de l'État membre concerné qui la transmet à l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA). Sur la base de l'avis de l'EFSA, une décision relative à l'utilisation est prise par la Commission.

Source : Commission européenne.

- par ailleurs, les thématiques de l'« alicament » et de la « nutraceutique » qui apparaissaient très prometteuses il y a quelques années sont maintenant jugées moins porteuses de développements futurs par les principaux acteurs rencontrés.

Cette évolution ne remet toutefois pas en cause l'enjeu fort des recherches en matière d'interaction entre la nutrition et la santé, elle en modifie seulement la perspective.

Il ne s'agit en effet plus d'élaborer des produits qui pourraient alléguer des effets bénéfiques mais de mettre en évidence les propriétés fonctionnelles de certains composants alimentaires et de concevoir les produits maximisant ces propriétés (par exemple des produits riches en Omega 3).

2.1.3. Axe 3 : le développement de produits alimentaires répondant aux attentes du consommateur en matière de goût, de qualité et de sécurité constitue un autre axe important de recherche

2.1.3.1. L'un des objectifs les plus prégnants pour les industriels est aujourd'hui de produire des aliments sûrs et de qualité, qui répondent à des exigences nutritionnelles précises et dont la traçabilité peut être assurée

La sécurité des consommateurs est un enjeu essentiel et collectif pour les entreprises agroalimentaires françaises, pour plusieurs motifs :

- ♦ une défaillance ayant des conséquences graves pour la santé dans le domaine alimentaire a des conséquences très lourdes pour l'entreprise qui en est à l'origine mais potentiellement également pour l'ensemble de la filière concernée¹⁸ ;
- ♦ les entreprises doivent intégrer l'usage du produit par son utilisateur final ;
- ♦ produire des aliments sûrs est un élément de compétitivité internationale vis-à-vis de marchés émergents marqués par des scandales alimentaires¹⁹.

La réponse à des exigences réglementaires ou sociétales croissantes sur la sécurité des aliments constitue un enjeu important des activités de recherche dans le domaine agroalimentaire.

¹⁸ Lors de la deuxième crise d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), la consommation de viande bovine en France a chuté de 30 % entre octobre et novembre 2000. Il faudra un an pour que la consommation retrouve son niveau tendanciel. (Source : Les crises sanitaires dans la filière viande, INSEE, novembre 2007).

¹⁹ En 2008, la découverte de présence de mélamine dans du lait infantile produit en Chine avait causé, selon les autorités chinoises, le décès de 4 enfants et l'hospitalisation de 51 900 enfants.

Annexe II

Au-delà de la sécurité sanitaire, les efforts des activités de recherche doivent également porter sur une meilleure caractérisation des valeurs nutritionnelles des aliments et aux actions permettant de réduire les teneurs en sel, en sucre et en matières grasses tout en conservant leurs qualités nutritionnelles et gustatives.

Deux projets de recherche peuvent illustrer cet axe de recherche et les enjeux afférents pour les industriels :

- ◆ le projet conduit dans le cadre du pôle de compétitivité Aquimer pour établir une table de composition nutritionnelle des produits aquatiques ;
- ◆ le projet TERIFIQ, coordonné par l'INRA, visant à réduire le niveau de sel, sucre et matières grasses dans certaines familles d'aliments tout en maintenant leurs qualités nutritionnelles et sensorielles.

Encadré 7 : Composition nutritionnelle des produits aquatiques

Les produits aquatiques bénéficient d'une bonne image santé, le Plan national nutrition-santé recommandant d'ailleurs de consommer du poisson au moins deux fois par semaine.

Les professionnels de la filière des produits aquatiques communiquent toutefois assez peu sur l'intérêt nutritionnel de leurs produits par manque de données chiffrées. Afin de remédier aux lacunes et d'améliorer les connaissances sur les produits aquatiques, une table de composition nutritionnelle a été constituée grâce à la mise en œuvre d'un programme d'échantillonnage et d'analyses. Ce projet a été conduit dans le cadre du pôle de compétitivité Aquimer avec les experts scientifiques de l'AFSSA, de l'IFREMER, de l'INRA et de l'Institut Pasteur de Lille.

Pour la première fois, une table de composition nutritionnelle, aux résultats scientifiquement validés a été élaborée pour 47 produits aquatiques pour lesquels ont été déterminées leurs teneurs en 20 nutriments (vitamines, minéraux, macronutriments) ainsi qu'en acides gras.

Les données moyennes, validées par espèce, sont mises en ligne en accès libre et gratuit, avec possibilité d'effectuer des extractions.

La banque de données ainsi obtenue permet aux professionnels de la filière de valoriser les caractéristiques nutritionnelles de leurs produits. Pour les scientifiques, elle contribue à une meilleure connaissance des teneurs en nutriments des produits aquatiques consommés en France. Pour les professionnels de santé, elle permet d'orienter leurs recommandations.

Source : Aquimer.

Encadré 8 : Projet TERIFIQ

Le projet TERIFIQ (*Combining Technologies to achieve significant binary Reductions in salt Fat and sugar in everyday foods whilst optimising their nutritional Quality*) vise :

- à réduire le niveau de sel, sucre et matières grasses dans des fromages, viandes, produits panifiés et produits prêts à manger en maintenant les qualités nutritionnelles et sensorielles de ces produits pour préserver une bonne acceptabilité par les consommateurs ;
- à étudier la macro et microstructure de ces produits, à estimer la valeur nutritionnelle des aliments reformulés, en comparaison aux produits traditionnels. Les résultats en découlant seront utilisés pour optimiser les reformulations et les procédés alimentaires mis en œuvre

Un des objectifs majeurs de ce projet est de démontrer que ces nouvelles formulations sont transférables à l'échelle industrielle. Dans ce cadre, des activités de démonstration (production d'aliments reformulés par l'industrie et études consommateurs) avec plusieurs PME de différents pays européens seront conduites.

Coordonné par l'INRA de Dijon et INRA-transfert et labellisé par le pôle de compétitivité Vitagora, ce projet rassemble 16 partenaires européens, présentant des expertises dans différents registres, du fondamental à l'appliqué, ainsi que plusieurs partenaires industriels. Le projet bénéficie d'un budget total de 4 millions d'euros pour une durée de 4 ans (début 2012 à fin 2015).

Source : INRA.

2.1.3.2. Les entreprises des IAA disposent également d'un segment de marché en croissance sur le secteur des aliments produits selon des méthodes respectueuses de l'environnement, ce qui implique des contraintes nouvelles d'innovation

Un défi pour l'industrie agroalimentaire est de proposer des produits répondant à deux tendances alimentaires *a priori* contradictoires :

- ◆ la demande croissante pour les produits transformés par rapport aux produits bruts pour des raisons liées à l'évolution des modes de vie (cf. Axe 1 ci-dessus) ;
- ◆ la recherche par une partie des consommateurs de produits de plus en plus naturels, fabriqués selon des méthodes respectueuses de l'environnement et respectant une certaine éthique. Elle s'exprime à travers la croissance du marché des produits issus de l'agriculture biologique et la montée du « désir de local » avec un intérêt croissant pour les circuits courts.

La demande de produits issus de l'agriculture biologique est ainsi en croissance de l'ordre de 10 % par an. Le marché du bio représentait ainsi 2 % du marché alimentaire en 2010 contre 1 % en 2005²⁰.

Si cette part demeure faible, et malgré le frein que constituent des prix parfois plus élevés que pour les autres produits, elle est amenée à croître dans les prochaines années compte tenu de la politique forte d'incitation de l'État. Celle-ci se situe tant en amont, par l'encouragement des conversions d'exploitations agricoles²¹, qu'en aval avec les objectifs de progression du bio dans la restauration collective²².

La transformation de produits issus de l'agriculture biologique présente une contrainte pour les industriels car le nombre d'additifs alimentaires est plus restreint que ceux autorisés pour la transformation de produits conventionnels. Cette contrainte est croissante au-delà des produits de l'agriculture biologique avec l'exigence de naturalité des consommateurs qui souhaitent disposer de produits dont la fabrication a nécessité moins d'additifs.

Répondre à la demande de produits transformés tout en réduisant l'emploi d'additifs ou de procédés jugés moins naturels constitue donc un enjeu important d'innovation des procédés de fabrication.

2.1.3.3. Les industriels doivent concevoir des produits qui répondent aux demandes spécifiques des consommateurs et qui permettent d'engager des stratégies de segmentation génératrices de valeur ajoutée

En effet, si l'alimentation est un marché de masse, percevoir des demandes spécifiques des consommateurs est un moyen de développer des stratégies de segmentation qui sont génératrices de valeur ajoutée. Le développement du marché de l'alimentation infantile constitue un des exemples les plus aboutis de cette démarche avec des produits spécifiques dont le prix de vente est élevé par rapport aux produits plus génériques.

²⁰ Source : Agence Bio.

²¹ Si les surfaces conduites en bio ne représentaient que 3 % de la surface agricole de France en 2010, le nombre d'exploitations agricoles engagées en bio a augmenté de 55 % entre 2008 et 2010.

²² Un objectif de 20 % de produits biologiques dans les commandes de la restauration collective publique d'État d'ici 2012 a notamment été retenu dans la circulaire du 2 mai 2008 relative à l'exemplarité de l'État en matière d'utilisation de produits issus de l'agriculture biologique dans la restauration collective. Entre 2006 et 2010, la part d'établissements de restauration collective ayant déclaré proposer des produits biologiques à leurs convives est passé de 4 % à 46 %.

Annexe II

D'autres segments de consommation offre des perspectives importantes de développement de produits spécifiques générateurs de valeur ajoutée dont, à titre d'illustration :

- ◆ les produits destinés aux personnes allergiques ou intolérantes à certains composants alimentaires ;
- ◆ les produits destinés aux seniors. Contrairement au segment de la nutrition infantile, ce secteur commence seulement à être pris en compte par les industries agroalimentaires mais devrait avoir une importance croissante compte tenu du vieillissement programmé de la population des pays européens. Il constitue un enjeu d'innovation sur plusieurs dimensions : profil nutritionnel des produits, emballage adéquat pour la présentation, le transport, la remise en température et la préhension du produit par l'utilisateur final, texture adaptée aux difficultés de déglutition.

2.1.4. Axe 4 : le processus de production doit intégrer des enjeux majeurs de durabilité

Le processus de production n'échappe pas au besoin d'innover : les entreprises des IAA doivent ainsi prendre en compte des enjeux majeurs de durabilité qui sont très présents dans le système de production des aliments, de la production primaire à la distribution. Plusieurs enjeux liés au développement durable pourraient impacter ainsi de manière spécifique les industries agroalimentaires :

- ◆ le changement climatique ;

Ses conséquences sur les fréquences d'évènements météorologiques inhabituels pourraient contribuer à augmenter l'instabilité de la production agricole et donc de l'approvisionnement en matières premières des industries agroalimentaires.

Les entreprises des industries agroalimentaires sont par ailleurs soumises au système européen de quotas d'émission de CO₂, ce qui à terme entraînera des surcoûts liés aux investissements à réaliser pour réduire leurs émissions ou pour acquérir des quotas sur le marché européen²³.

- ◆ les tensions sur les prix des ressources énergétiques fossiles ;

Elles auront des conséquences pour une agriculture et une industrie agroalimentaire qui, dans les pays développés et émergents, est dépendante de ces ressources tant pour la production agricole que pour la fabrication, le transport et la chaîne du froid.

Une étude réalisée au Royaume-Uni a ainsi mis en évidence que la consommation énergétique cumulée de l'ensemble du système alimentaire représente 13 % de l'énergie consommée dans le pays et qu'au sein de cette consommation du système alimentaire, les phases de fabrication et de transport étaient les plus consommatrices.

En France, les deux principales sources d'énergie utilisées par les industries agroalimentaires sont le gaz naturel et l'électricité.

²³ 134 établissements relevant des entreprises des IAA sont soumises au marché européen des quotas carbone. Les émissions de la phase I (2005-2007) et de la phase II (2008-2012) ont été jusqu'ici excédentaires pour ces entreprises, ce qui signifie en pratique qu'elles ont reçu gratuitement un nombre de quotas supérieur à leurs émissions. Elles n'ont de ce fait à ce jour pas eu de surcoût à assumer du fait de leur éligibilité aux règles du SEQE. En revanche, à compter de la phase III du SEQE, les entreprises éligibles vont, progressivement jusque 2020, voir diminuer leurs allocations gratuites et devoir les acquérir *via* des enchères spécialisées. A terme, cet assujettissement entraînera de ce fait un surcoût notable, qui sera lié au coût d'acquisition des quotas qu'elles devront restituer.

Annexe II

Tableau 16 : Répartition des énergies consommées en 2010 (en tep)

Énergie	Part dans la consommation Totale (en %)
Gaz naturel	50,12
Autres gaz de réseau	0,22
Houille	3,01
Lignite – charbon pauvre	2,98
Coke de houille	0,44
Butane – propane	2,07
Fioul lourd	5,42
Fioul domestique	0,89
Autres produits pétroliers	0,08
Bois et sous-produits du bois	1,19
Electricité	33,59
Total	100,00

Source : SSP, enquête énergie dans les IAA.

L'enquête sur les consommations d'énergie dans les industries agroalimentaires permet de classer les différentes activités en fonction de leur consommation énergétique (cf. pièce jointe à la présente annexe) :

- les activités les plus consommatrices sont la fabrication de produits laitiers, de produits amylacés, de sucre et d'aliment pour animaux de ferme. Les trois premières d'entre elles représentent globalement 49 % de la consommation nette totale d'énergie des industries agroalimentaires.

En revanche, la fabrication de produits amylacés et de sucre sont deux activités qui génèrent, à elles deux, 90 % de l'autoproduction énergétique des industries agroalimentaires, dans des productions qui demeurent toutefois modestes au regard de la consommation brute totale²⁴ :

- les activités les plus dépendantes des combustibles dans leur approvisionnement énergétique sont la transformation et conservation de pommes de terre, la fabrication d'huiles et graisses raffinées et la fabrication de sucre. Les activités les moins dépendantes des énergies combustibles sont la meunerie, la fabrication de condiments et assaisonnement et l'industrie des eaux de table.

Ainsi, la plus haute dépendance énergétique de certains secteurs des IAA est susceptible d'altérer fortement leur rentabilité. L'évolution du prix des énergies combustibles a en effet été depuis 2005 beaucoup plus rapide que celle des prix à la production des industries agroalimentaires. Ainsi, Entre 2005 et 2011, le prix du gaz naturel pour les industriels²⁵ a progressé de 82 % alors que les prix à la production des industries agroalimentaires²⁶ n'ont progressé que de 10,7 %.

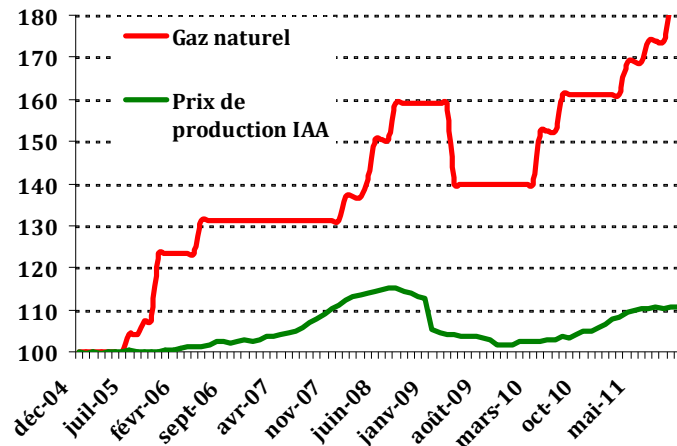
²⁴ L'auto-production représente 3,2 % de la consommation brute totale.

²⁵ Coût complet de 100 kWh en euros hors TVA GDF-Suez pour le contrat B2I suivi par le ministère de l'écologie du développement durable, des transports et du logement.

²⁶ Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français - Denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac. L'indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français mesure l'évolution des prix de transaction de biens et services issus des activités de l'industrie française et vendus sur le marché français.

Annexe II

Graphique 10 : Évolution comparée du prix du gaz naturel pour les industriels et des prix à la production des industries agroalimentaires (2005-2011)



Source : INSEE, ministère de l'écologie du développement durable, des transports et du logement. Indice base 100 en décembre 2004.

Cette évolution différenciée pèse de ce fait sur les marges des secteurs les plus dépendants de ces sources d'énergie (notamment les industries de fabrication d'autres produits alimentaires, de travail des grains et produits amylacés, de transformation et conservation des fruits et légumes, de fabrication de produits laitiers).

- ◆ les productions de déchets, qui sont concentrées sur trois activités en particulier ;

Les trois activités les plus productrices de déchets sont l'industrie des viandes (25,95 % de la production totale de déchets), l'industrie laitière (21,50 %) et l'industrie des fruits et légumes (17,90 %).

Tableau 17 : Répartition de la production de déchets par activité en 2008

Activité	Poids dans la production totale de déchets (en %)
Industrie des viandes	25,95
Industrie du poisson	2,08
Industrie des fruits et légumes	17,90
Industrie des corps gras	0,90
Industrie laitière	21,50
Travail des grains, fabrication de produits amylacés	2,46
Boulangerie-pâtisserie, pâtes	4,58
Autres industries alimentaires	9,88
Fabrication d'aliments pour animaux	2,73
Fabrication de boissons	12,01
Total	100,00

Source : SSP, Enquête sur la production de déchets non dangereux en 2008.

La production de déchets de ces trois principales activités peut être caractérisée de la manière suivante :

- l'industrie des viandes est la principale productrice de boues et de déchets organiques d'origine animale ;
- l'industrie laitière produit essentiellement des boues ;
- l'industrie des boissons produit de manière assez équilibrée des boues, des déchets banals et des déchets organiques d'origine non animale.

Annexe II

Les autres industries alimentaires sont la principale activité productrice de déchets hors boues et déchets organiques.

Face à ces enjeux de durabilité, la recherche et l'innovation doivent permettre d'identifier des procédés de conception diminuant les impacts sur l'environnement.

Pour faire face à ces enjeux, l'effort de recherche et d'innovation doit porter sur la définition d'un système de production alimentaire préservant les ressources et valorisant l'environnement. L'amont agricole de ce système est particulièrement concerné avec la limitation de l'impact des activités agricoles sur l'environnement et le développement de pratiques culturales ou d'élevage alternatives. L'objectif de 20 % de la surface agricole utile pour l'agriculture biologique à horizon 2020 s'inscrit dans cette perspective.

Le maillon de transformation industrielle de la chaîne alimentaire est également concerné par plusieurs thèmes de recherche et d'innovation visant à améliorer sa durabilité :

- la mise au point de procédés optimisant les consommations énergétiques ou le développement de procédés alternatifs notamment pour la conservation par le froid ;
- la mise au point de procédés optimisant les consommations en eau ;
- le développement d'outils d'analyse du cycle de vie des produits alimentaires intégrant les effets sur l'environnement et sur la santé des consommateurs ;
- l'étude des conséquences potentielles des phénomènes de changement climatique ;
- le développement de solutions logistiques et de modes de distribution moins coûteux énergétiquement ;
- la valorisation des co-produits.

Le projet européen Susclean présenté dans l'encadré ci-dessous offre un exemple intéressant de ce que seront ces problématiques pour les entreprises du secteur dans les années à venir, ainsi que du besoin lié de promouvoir et coordonner la recherche sur ces thématiques complexes, parfois même au niveau européen. Regroupant une vingtaine de partenaires de 8 pays Européens dont 10 industriels, majoritairement des PME, ce programme, coordonné par l'INRA et financé dans le cadre du 7^e PCRDT, examine les nouvelles stratégies de lavage et de désinfection tout en développant de nouvelles conceptions plus hygiéniques de machines pour les industries de transformation de fruits et légumes frais permettant ainsi de réduire la consommation en eau et limiter l'utilisation d'eau de javel.

Encadré 9 : Le projet européen Susclean

20 litres d'eau sont nécessaires pour produire, du champ jusqu'à l'assiette ou 1 kg de salade quatrième gamme prête à consommer. Essentielle pour le nettoyage et la désinfection, l'eau doit être utilisée de manière plus rationnelle et économe. Économiser l'eau en respectant la qualité du produit nécessite d'étudier les modes de contamination des salades de leur production à leur consommation. programme européen de recherche Susclean.

SUSCLEAN contribuera à l'élaboration et la mise en œuvre d'une nouvelle génération d'équipement et de technologies plus respectueuses de l'environnement destinées au nettoyage et à la désinfection de produits alimentaires conditionnés pour être consommés en frais. Susclean s'intéresse plus particulièrement aux salades dites de quatrième gamme, c'est-à-dire conditionnée en frais après tranchage, nettoyage et désinfection avant calibrage.

Les travaux réalisés permettront de réduire l'utilisation de l'eau et d'agents chimiques (chlore) de 20 à 50 %, tout en assurant la sécurité sanitaire des aliments, des pratiques durables, des produits de quatrième gamme de qualité pour une meilleure compétitivité des entreprises européennes du secteur.

Source : Mission.

2.2. En revanche, alors même que ces différents documents stratégiques sont totalement cohérents entre eux, les enjeux de compétitivité qui leurs sont liés restent insuffisamment pris en compte

2.2.1. La thématique de la recherche et de l'innovation dans le domaine alimentaire est traitée, de manière cohérente, par plusieurs documents stratégiques

La thématique alimentaire est présente dans les priorités des documents stratégiques européen et français en matière de recherche et d'innovation :

- ◆ le thème « Alimentation, agriculture et pêche, biotechnologie » figure parmi les dix thèmes d'importance majeure pour l'action de l'Union européenne retenus dans le cadre du 7^{ème} Programme cadre de recherche et de développement technologique (PCRDT) avec notamment un axe « Alimentation, santé et bien-être » ;
- ◆ l'alimentation, au sein d'une thématique « santé, bien-être, alimentation et biotechnologies » fait partie d'un des trois axes prioritaires de recherche de la stratégie nationale de recherche et d'innovation (SNRI) qui couvre la période 2009-2012. Cet axe prioritaire vise à :
 - prôner une meilleure alimentation :
 - prévention de pathologies ;
 - sécurité des aliments par leur traçabilité ;
 - compréhension des mécanismes d'apparition d'agents toxiques et infectieux ;
 - prévention de certaines pathologies fréquentes (obésité, cancers, maladies cardio-vasculaires, diabète) ;
 - renforcer la sécurité alimentaire par la mise au point de technologies et procédés pour suivre l'évolution d'un produit alimentaire tout au long de son cycle de vie.

Encadré 10 : La stratégie nationale de recherche et d'innovation

La stratégie nationale de recherche et d'innovation résulte d'un exercice prospectif qui a été réalisé pour la période 2009-2012. Sa mise en place a été recommandée par le comité de modernisation des politiques publiques, qui a pointé la nécessité pour la France d'identifier des priorités de recherche au niveau national en fonction des besoins de la société, des défis scientifiques à relever et des marchés porteurs pour les entreprises.

Elle constitue une vision d'ensemble des défis à relever dans le domaine de la recherche et de l'innovation pour établir les priorités, mettre en cohérence l'action de tous les acteurs et allouer au mieux les financements publics.

Elle définit 3 axes prioritaires de recherche :

- santé, bien-être, alimentation et biotechnologies ;
- environnement et écotechnologies ;
- information, communication et nanotechnologies.

Source : Mission.

Annexe II

Le traitement de la thématique alimentaire dans les documents stratégiques généraux sur la recherche et l'innovation est cohérent avec celui de l'axe recherche dans les documents stratégiques en matière alimentaire.

- ◆ Le volet transversal « Innover et créer des connaissances pour des modèles alimentaires durables et de qualité » du plan national pour l'alimentation (PNA).

Il s'organise autour de quatre axes programmatiques :

- promouvoir la recherche sur l'aliment :
 - accroître la qualité organoleptique, notamment gustative, en menant des recherches sur la sélection de végétaux et d'animaux ;
 - accroître la qualité sanitaire, en développant la recherche partenariale public – privé ;
 - accroître la qualité environnementale, en développant la chimie du végétal pour produire des molécules d'intérêt alimentaire issues de procédés de fabrication respectueux de l'environnement.
- promouvoir la recherche pour mieux connaître et développer des modèles alimentaires améliorant la santé des consommateurs, préservant les ressources et valorisant l'environnement :
 - développer les instruments de quantification de l'empreinte environnementale de modèles alimentaires complexes ;
 - créer de nouveaux outils en sciences humaines et sociales pour mieux comprendre l'acte alimentaire et les modèles alimentaires ;
 - étudier et développer les instruments des politiques publiques permettant de faire évoluer les pratiques alimentaires.
- élargir le champ du dispositif d'évaluation *ex ante* des politiques publiques : compléter l'expertise scientifique par une évaluation socio-économique.

Encadré 11 : Le Programme national pour l'alimentation (PNA)

Le Programme national pour l'alimentation (PNA) est un programme interministériel piloté par le MAAPRAT qui a pour objectif de constituer le cadre d'une action publique intégrant toutes les problématiques de l'alimentation et du modèle alimentaire français et regroupant les initiatives sectorielles existantes (agriculture, pêche, santé, consommation, environnement, tourisme, éducation, culture, aménagement du territoire...).

L'objectif est de fédérer et de coordonner les nombreuses actions déjà entreprises de façon dispersée par l'État, les collectivités territoriales, les associations et les entreprises. Le PNA est constitué d'actions opérationnelles définies et mises en œuvre de façon coordonnée.

Il s'organise autour de quatre axes :

- faciliter l'accès de tous à une alimentation de qualité ;
- améliorer l'offre alimentaire ;
- améliorer la connaissance et l'information sur l'alimentation ;
- améliorer la connaissance et l'information sur l'alimentation.

Ces quatre axes sont complétés par deux volets transversaux :

- innover et développer des outils pour bâtir des modèles alimentaires durables et de qualité ;
- conduire des actions de communication.

Source : MAAPRAT.

Annexe II

- ◆ **L'agenda de recherche stratégique de la plateforme technologique Food for life France** s'organise autour de cinq défis cohérents avec les autres documents stratégiques évoqués *supra* :
 - étude des consommateurs : être en mesure, grâce à une meilleure compréhension des comportements des consommateurs, de renforcer leur implication dans la promotion et la mise en œuvre de régimes sains. S'assurer que l'alimentation est adaptée aux attentes des consommateurs en termes de goût de nutrition, de santé, de plaisir, d'accessibilité et d'image ;
 - alimentation et santé : développer des stratégies nouvelles et efficaces pour contribuer à préserver la santé et améliorer le bien-être des consommateurs tout au long de la vie. Il s'agit de prévenir les risques des maladies liées au régime alimentaire, notamment en cherchant à mieux connaître le rôle du cerveau, des fonctions immunitaires et intestinales et de la fonction métabolique ;
 - développement de produits alimentaires à plus forte valeur ajoutée avec des caractéristiques de qualité, praticité, disponibilité et accessibilité ;
 - assurer la sécurité des aliments afin de conforter la confiance des consommateurs ;
 - atteindre un système durable de production des aliments : développer et exploiter les outils nécessaires pour mieux comprendre la durabilité des chaînes alimentaires, caractériser et promouvoir la production durable et identifier les comportements des consommateurs à son égard.

Encadré 12 : Food for life France

Food For Life France est la plateforme technologique française dédiée à l'alimentaire. Elle est une déclinaison de la plateforme européenne *Food For Life*.

Créée en 2008, sous l'impulsion de l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA) et de l'Association de coordination technique pour l'industrie agroalimentaire (ACTIA), la plateforme réunit toutes les catégories d'acteurs de la recherche, des industriels (Danone, Lesaffre, Pernod-Ricard...) aux distributeurs (Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD), Carrefour) en passant par l'administration (ministère de l'agriculture, ministère de l'industrie, ministère de la santé), les organismes financeurs (OSEO), les écoles et universités (AgroParisTech), les centres de recherche publics (INRA, CNRS, CIRAD, IRSTEA, INSERM), les instituts techniques (ACTIA) et les pôles de compétitivité agroalimentaires.

Ses principales activités sont :

- faire émerger des axes thématiques prioritaires pour une politique nationale de recherche et développement ambitieuse et intégrant les besoins des professionnels sur l'alimentation dans une vision à moyen et long terme, au travers un agenda de recherche stratégique ;
- être un relais auprès des industriels français pour augmenter la participation des entreprises dans les projets européens de R&D ;
- promouvoir les priorités de l'agenda de recherche stratégique français au niveau de la plateforme européenne *Food for Life*, ainsi que des différentes directions générales de la commission européenne concernées ;
- orienter les appels à projets émanant du PCRD, en cohérence avec l'agenda de recherche stratégique, en définissant chaque année les thématiques à proposer et le plan d'actions pour les soutenir en priorité.

Source : Food for life.

Les différents documents stratégiques apparaissent donc cohérents et les thématiques retenues font écho à celles évoquées par les interlocuteurs de la mission lors de ses déplacements à l'étranger, notamment aux Pays-Bas où les tendances de durabilité et santé apparaissent très porteuses.

2.2.2. Le délégué interministériel aux industries alimentaires (DIIAA) pourrait être chargé de veiller à la bonne prise en compte des enjeux de compétitivité dans ces documents stratégiques

Si les différents documents stratégiques évoqués ci-dessus ont l'intérêt de définir des axes prioritaires cohérents pour l'ensemble des acteurs de la recherche et de l'innovation dans le domaine alimentaire, **ils sont peu centrés sur les enjeux de performances et de compétitivité propres aux industries agroalimentaires.**

La recherche et l'innovation ne doivent en effet pas seulement avoir pour objectifs d'accroître le mieux-être collectif ou de mieux répondre aux évolutions du marché mais aussi d'améliorer l'efficacité des processus de production afin de maintenir ou renforcer la compétitivité des entreprises. **Produire moins cher, de manière plus flexible, avec une meilleure qualité constituent des enjeux de compétitivité que la recherche et l'innovation doivent favoriser.**

La prise en compte imparfaite de ces enjeux s'explique notamment par le fait que ces documents stratégiques, à l'exception de l'agenda de recherche stratégique de *Food for life* France, sont établis dans le cadre de démarches liées à des objectifs de politique publique en matière de santé, de souveraineté alimentaire ou de développement durable. Ainsi, l'association des industriels à ces démarches est plus ou moins forte²⁷ et ne peut pas constituer le seul moyen d'intégrer les enjeux de compétitivité des entreprises agroalimentaires françaises.

Il est important que ces enjeux soient également portés par un acteur public et pas seulement par des organismes professionnels. Le délégué interministériel pourrait être chargé de veiller à la meilleure prise en compte de ces enjeux dans ces différentes démarches en apportant son expertise mais aussi sa vision d'intérêt général.

Proposition n° 3 : Confier au DIIAA la mission de veiller à la prise en compte des enjeux de compétitivité des industries agroalimentaires dans les stratégies publiques de recherche relevant du domaine.

3. Profondément remanié récemment, le dispositif public de soutien à la recherche et à l'innovation apparaît globalement cohérent en ce qui concerne les IAA, même s'il pourrait faire l'objet d'ajustements

3.1. L'actuel dispositif public permet de couvrir chaque étape du processus d'innovation selon des outils de natures différentes et complémentaires

Le dispositif de soutien à l'innovation a été profondément remanié ces dernières années :

- ◆ les pôles de compétitivité ont été créés en 2004 ;
- ◆ l'agence nationale de la recherche (ANR) a été créée en 2006 ;
- ◆ le crédit d'impôt recherche (CIR) a été réformé en 2008.

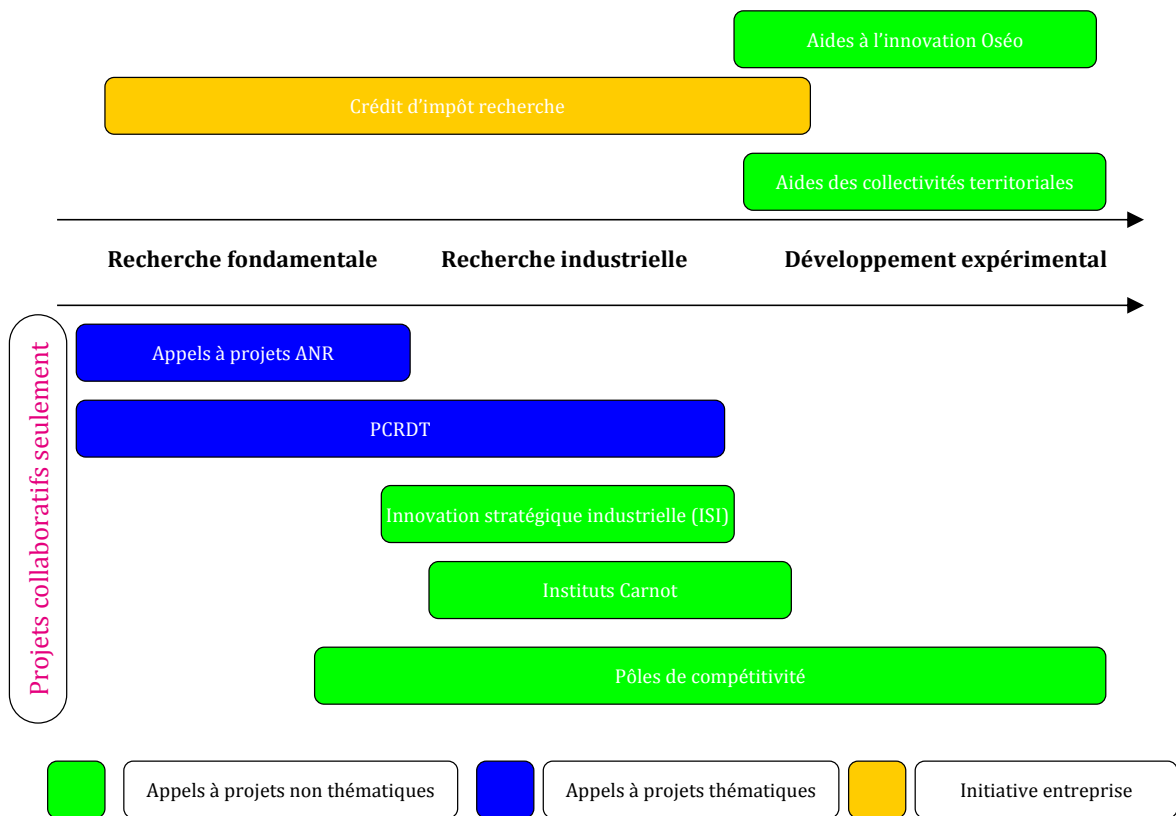
²⁷ Par exemple, parmi les 33 experts réunis par le groupe de travail interministériel lors d'un séminaire pour un travail prospectif sur le volet recherche du PNA, 4 appartenaient à un ITAI et aucun à une entreprise. L'ANIA était invitée au séminaire institutionnel chargé de valider ces travaux.

Annexe II

Ainsi complété, le dispositif public couvre effectivement chaque étape de la chaîne d'innovation (recherche fondamentale, recherche industrielle, développement expérimental) :

- ◆ certains dispositifs s'adressent à des entreprises individuelles (aides à l'innovation d'Oséo, CIR, Jeune entreprise innovante²⁸) alors que d'autres ne financent que des projets collaboratifs (ANR, pôles de compétitivité, ISI, instituts Carnot) ;
- ◆ certains dispositifs utilisent la méthode de l'appel à projets s'inscrivant dans le cadre de priorités stratégiques (ANR, PCRDT) alors que d'autres sélectionnent des projets sans cadre stratégique préalable (Oséo) ou financent des projets quels qu'ils soient dès que la nature dès lors que la dépense de R&D est établie (CIR). Ces dispositifs sont complémentaires car ils permettent de définir des axes prioritaires de recherche ou d'éviter l'oubli de certaines thématiques tout en soutenant des projets initiés par les seules entreprises.

Graphique 11 : Cartographie des interventions publiques en faveur de l'innovation des entreprises



Source : Mission.

²⁸ Créé en 2004, le statut de « Jeune entreprise innovante » (JEI) confère aux jeunes PME hautement innovantes des allègements d'impôts et de charges sociales sur les emplois dédiés aux activités de recherche. Selon les données communiquées à la mission par l'ACOSS, il n'a concerné en 2010 que 7 établissements et 21 personnels alors qu'au niveau de l'ensemble des entreprises ce dispositif a bénéficié à 11 982 personnels dans 2 402 établissements.

3.1.1. Les appels à projets de l'ANR en matière agroalimentaire, qui associent les industriels, couvrent bien les grandes thématiques stratégiques de recherche dans le domaine de l'alimentation

3.1.1.1. L'Agence nationale de la recherche finance des projets de recherche fondamentale et industrielle dans le cadre d'appels à projets

L'Agence nationale de la recherche (ANR) instituée par l'article L. 329-1 du code de la recherche est un établissement public de l'État à caractère administratif placé sous la tutelle du ministre chargé de la recherche.

Selon l'article 2 du décret n°2006-963 du 1er août 2006 portant organisation et fonctionnement de l'Agence nationale de la recherche, « dans le cadre de la politique de recherche définie par le gouvernement, l'Agence nationale de la recherche a pour mission de financer et de promouvoir le développement des recherches fondamentales, appliquées et finalisées, l'innovation et le transfert technologiques et **le partenariat entre le secteur public et le secteur privé**. Elle met en œuvre la programmation définie par sa tutelle après avis des ministères qui exercent la tutelle d'organismes de recherche ou d'établissements publics d'enseignement supérieur et de recherche, en s'appuyant notamment sur les propositions de comités sectoriels créés à cet effet. Elle tient informés les ministères intéressés de l'exécution de cette programmation ».

L'ANR décline sa programmation scientifique autour de six domaines thématiques : biologie-santé, écosystèmes et développement durable, énergie durable et environnement, ingénierie, procédés et sécurité, sciences humaines et sociales et sciences et technologies de l'information et de la communication. Les programmes non-thématiques constituent le septième axe. Cette programmation se structure autour de deux catégories d'appels à projets (AAP) :

- ◆ des appels à projets thématiques portant sur des problématiques scientifiques ou technologiques définies et qui concernent des projets de recherche finalisée. Les projets soumis dans le cadre de ces AAP sont, pour une large part, partenariaux et destinés à des consortiums formés d'équipes émanant de laboratoires publics et d'entreprises ;
- ◆ des appels à projets non-thématiques portant sur un domaine scientifique large avec l'objectif de faire avancer les connaissances dans le domaine considéré. Ces appels donnent une grande liberté d'action aux chercheurs. Les projets soumis traitent de questions de recherche fondamentale.

3.1.1.2. Depuis 2005, l'ANR a ouvert trois programmes de recherche ayant trait à l'alimentation qui associent les principaux acteurs publics de la recherche dans le secteur et, à un moindre degré, des entreprises partenaires

Ces trois projets ont été ouverts de manière successive depuis 2005 et portaient sur des périodes de trois ans chacun. Les deux premiers projets sont aujourd'hui finalisés, le troisième est en cours depuis 2011. Alors que les deux premiers thèmes de recherche étaient plus généralistes, le dernier s'est recentré plus principalement sur la thématique de durabilité des aliments déjà évoquée ci-dessus (cf. 1.3 ci-dessus 2.1 ci-dessus) :

- le premier a été le programme national de recherche en alimentation et nutrition humaine (PNRA), ouvert de 2005 à 2007.

Annexe II

Le programme national de recherche en alimentation et nutrition humaine (PNRA) avait pour objectif de financer des projets de recherche en soutien à l'innovation dans les industries alimentaires et permettant l'acquisition de connaissances sur les aliments, la chaîne alimentaire, le consommateur et les liens entre le comportement alimentaire, l'alimentation, la santé et les politiques alimentaires.

Pour l'appel 2007, les priorités ont été placées sur les projets visant à la construction de la qualité nutritionnelle, sanitaire, sensorielle et environnementale des aliments, les projets liés à l'alimentation de l'homme sain, et les projets en soutien aux politiques alimentaires.

De 2005 à 2007, les trois appels à projets du programme PNRA ont permis la sélection de 83 projets pour un montant total de subvention de 42,7 M€.

Tableau 18 : Bilan du programme PNRA

	2005	2006	2007	Total
Nombre de projets sélectionnés	22	31	30	83
<i>dont partenariat public/privé</i>	12	18	15	45
Nombre total de partenaires	162	179	172	513
<i>dont nombre d'entreprises partenaires financées</i>	35	45	38	118
Part des entreprises financées dans le total des partenaires (en nombre)	22 %	25 %	22 %	23 %
Subvention versée (en M€)	14,3	14,7	13,7	42,7
<i>dont part versée aux entreprises partenaires</i>	11,0 %	11,0 %	8,5 %	

Source : ANR.

- le second, intitulé programme « Alimentation et industries alimentaires » (ALIA), était accessible de 2008 à 2010.

Les objectifs du programme de recherche "Alimentation et Industries Alimentaires" (ALIA) étaient l'amélioration des connaissances et le développement d'outils visant à promouvoir des systèmes alimentaires plus durables et des produits économiquement accessibles à tous, permettant d'améliorer le bien-être, la santé et le vieillissement des populations. Il s'articulait autour de trois axes thématiques :

- « **pour le bien-être et le mieux vieillir des populations** » dont l'objectif principal était l'amélioration de la qualité de vie des populations spécifiques ou fragilisées en développant une alimentation correspondant à leurs besoins ;
- « **pour une économie plus dynamique des productions alimentaires** » dont l'objectif principal était l'amélioration de la compétitivité des entreprises en encourageant l'innovation industrielle et l'adaptation des productions alimentaires françaises aux marchés nationaux et internationaux ;
- « **pour une société équilibrée et un développement durable des productions alimentaires** » dont l'objectif principal était le développement et la mise en œuvre des outils encourageant les systèmes alimentaires durables (économie, environnement, société).

De 2008 à 2010, les trois appels à projets du programme ALIA ont permis la sélection de 48 projets pour un montant total de subvention de 24,7 M€.

Annexe II

Tableau 19 : Bilan du programme ALIA

	2008	2009	2010	Total
Nombre de projets sélectionnés	20	15	13	48
<i>dont partenariat public/privé</i>	11	12	11	34
Nombre total de partenaires	90	90	94	274
<i>dont nombre d'entreprises partenaires financées</i>	19	37	46	102
Part des entreprises financées dans le total des partenaires (en nombre)	21 %	41 %	49 %	37 %
Subvention versée (en M€)	8,5	7,9	8,3	24,7
<i>Dont part versée aux entreprises partenaires</i>	14,0 %	17,4 %	17,5 %	

Source : ANR.

- L'actuel programme s'intitule « Systèmes alimentaires durables » (ALID). Il est ouvert depuis 2011.

Le programme Systèmes Alimentaires Durables (ALID) a pour objectif d'inciter à la construction de systèmes durables de production, de transformation, de distribution et de consommation des aliments, en prenant en compte notamment la satisfaction des exigences des consommateurs et la compétitivité des entreprises, ainsi que la protection des écosystèmes, dans un contexte de changements globaux. Il s'articule autour de deux axes thématiques :

- « **accès de tous à une alimentation durable de qualité favorable à une meilleure santé** ». En plaçant le consommateur, et de manière plus large le citoyen, au cœur des investigations, cet axe vise à augmenter les capacités d'anticipation, de réaction et de résilience du secteur alimentaire face aux changements locaux et globaux, afin de prévenir les dérives engendrées par des situations en émergence, tant au niveau technologique, que des nouveaux dangers ou les évolutions du comportement des consommateurs, pour sa santé et son bien-être ;
- « **conception de filières agroalimentaires plus durables** ». Cet axe vise à développer une approche globale et intégrée de la durabilité. Il s'attache à évaluer le compromis bénéfices-risques de filières de production ou de systèmes transversaux multifilières, en prenant en compte l'ensemble des contraintes et exigences des différents acteurs.

Dans le cadre du premier appel à projets réalisé en 2011, sept projets ont été sélectionnés pour un montant total de subvention de 5,7 M€.

Tableau 20 : Bilan du programme ALID

	2011
Nombre de projets sélectionnés	7
<i>dont partenariat public/privé</i>	7
Nombre total de partenaires	53
<i>dont nombre d'entreprises partenaires financées</i>	13
Part des entreprises financées dans le total des partenaires (en nombre)	25 %
Subvention versée (en M€)	5,7
<i>dont part versée aux entreprises partenaires</i>	14,5 %

Source : ANR.

Cinq de ces sept projets associent des entreprises soit directement soit par l'intermédiaire de structures interprofessionnelles (cf. pièce jointe à la présente annexe).

L'étude du champ et de l'ampleur de ces projets permet de faire plusieurs constats positifs sur la démarche initiée par l'ANR depuis 2005 :

- ◆ la thématique alimentaire permet de réunir sur un même projet les différents acteurs de la recherche, y compris les grands instituts de recherche publics (INRA, CIRAD), des écoles d'ingénieurs (AgroParisTech) ou des universités, avec des industriels de grande taille (Kraft, Danone, Nestlé) ou plus petits (Entreprise Le Fournil du Val de Loire, Entreprise MAE) ;
- ◆ même si les entreprises qui participent aux appels à projet sont peu nombreuses et leur action moindre²⁹ que celle des acteurs publics ou privés de la recherche présents sur les projets, il est intéressant que, sur des projets qui se situent en amont de la chaîne d'innovation, les entreprises soient présentes ;
- ◆ comme le montre l'étude des projets et des partenaires du programme ALIA à ce jour (cf. pièce jointe à la présente annexe), la méthode de l'appel à projets utilisée par l'ANR permet à l'agence de définir des axes prioritaires de recherche. Cette méthode est une garantie pour éviter que des thèmes de recherche jugés d'intérêt public ne soient délaissés ou pour développer la recherche sur des thématiques sur lesquelles les incitations individuelles sont insuffisantes. Ainsi, si un thème de recherche n'émerge pas de manière spontanée dans les travaux des instituts ou entreprises, un appel à projets de nature publique peut permettre qu'il soit pris en compte.

Il y aurait en effet un risque qu'un établissement public définisse de manière isolée les priorités en matière de recherche dans le domaine de l'alimentation. Il est donc essentiel que la définition de ces priorités associe d'autres acteurs au premier rang desquels les industriels afin que leurs besoins soient pris en compte. L'organisation mise en place par l'ANR respecte ce principe et associe les différents acteurs et notamment les industriels³⁰ tant au stade de la définition de l'appel à projets que de la sélection des projets au moyen de deux comités³¹ :

- le comité de pilotage (parfois appelé comité stratégique) est constitué dans le cadre d'un programme. Il contribue à l'évolution du programme et à l'élaboration du contenu des appels à projets. Il établit, pour chaque appel à projet et après l'évaluation des projets par le comité d'évaluation, la liste des projets proposés au financement de l'ANR.

Le comité de pilotage réunit des profils divers : des responsables de la recherche ou des chercheurs (des sphères public ou privé), une représentante d'Oséo, et un de la DGRI, de la DGER³², et de la DGCIS. En revanche, il est regrettable que le délégué interministériel aux industries agroalimentaires n'y soit pas présent.

Encadré 13 : Composition du comité de pilotage du programme ALID pour l'édition 2011

La composition du comité de pilotage du programme est la suivante :

- Président : M. Gaussères, directeur de la recherche en nutrition, Danone Research ;
- Vice-président : M^{me} Baduel, directrice générale adjointe ANSES ;
- Membres :
 - M^{me} Axelos, chef de département INRA ;
 - M. Bricas, chercheur CIRAD ;

²⁹ La part de subvention qui leur est versée est deux fois moindre.

³⁰ En nombre limité, mais il faut noter que le comité de pilotage du programme ALID est présidé par un directeur de la recherche d'un groupe industriel.

³¹ En Allemagne, selon les entretiens réalisés par la mission, le ministère de l'agriculture est plus directif et définit les thèmes des appels à projets après concertation avec les différents acteurs publics.

³² Direction générale de l'enseignement et de la recherche (DGER).

Annexe II

- M. Guilbert, directeur de l'établissement public de coopération scientifique Agreenium ;
- M. Lairon, directeur de recherche INSERM ;
- M. Mahé, ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, DGRI ;
- M. Majou, directeur général ACTIA ;
- M. Montebault, directeur scientifique et R&D Terrena ;
- M. Pernin, chargé de mission, association Consommation logement et cadre de vie (CLCV) ;
- M. Prévost, directeur de l'innovation groupe Casino ;
- M^{me} Voyatzakis, responsable secteur agroalimentaire Oséo ;
- M^{me} Wack, directrice Agropolis Fondation ;
- Le directeur général de l'enseignement et de la recherche (ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche et de la ruralité) ou son représentant ;
- Le directeur général de la compétitivité, de l'industrie et des services ou son représentant ;
- Le directeur général de l'agriculture, de l'industrie et des infrastructures énergétiques ou son représentant.

Source : ANR.

- le comité d'évaluation, avec l'appui, le cas échéant, de comités thématiques, procède, après la clôture d'un appel à projets, à une évaluation par des pairs des projets soumis.

Le comité d'évaluation réunit logiquement uniquement des experts sectoriels de la recherche, nationaux ou étrangers, publics ou privés. Le profil de ce second comité tranche donc, à raison dans une perspective de complémentarité, avec celui du comité de pilotage.

Encadré 14 : Composition du comité d'évaluation du programme ALID pour l'édition 2011

La composition du comité d'évaluation du programme est la suivante :

- Président : M. Colonna, directeur de recherche INRA ;
- Vice-président : M^{me} Braesco, directrice de recherche Vab Nutrition ;
- Membres :
 - M^{me} Banati, directrice de recherche Central food research institute, Budapest ;
 - M^{me} Carpentier, directrice de recherche ANSES ;
 - M. Cassidy, professeur School of medicine, Norwich ;
 - M^{me} Corthesy-Theulaz, directrice département Nutrition Nestlé ;
 - M. Darmaun, professeur CHU de Nantes ;
 - M^{me} Fernandez, directrice de recherche IATA-CSIC, Valencia ;
 - M. Feron, chargé de recherche INRA ;
 - M^{me} Frewer, professeur université de Newcastle ;
 - M. Ghoul, professeur ENSAIA Nancy ;
 - M. Le Loir, directeur de recherche INRA ;
 - M. Lohéac, maître de conférences ESC Brest ;
 - M. Mantovani, directeur de recherche, ISS Rome ;
 - M. Moriniaux, enseignant-chercheur université Paris-Sorbonne ;
 - M^{me} Padilla, professeur IAMM Montpellier ;
 - M^{me} Paschke, professeur université de Hambourg ;
 - M^{me} Raynaud, enseignant-chercheur, ENSIASSET Toulouse ;
 - M^{me} Romond, professeur université de Lille ;
 - M. Rutledge, professeur AgroParisTech ;
 - M^{me} Saniez-Degrave, directrice de recherche Roquette ;
 - M. Saris, professeur université de Maastricht ;
 - M. Valceschini, directeur de recherche AgroParisTech.

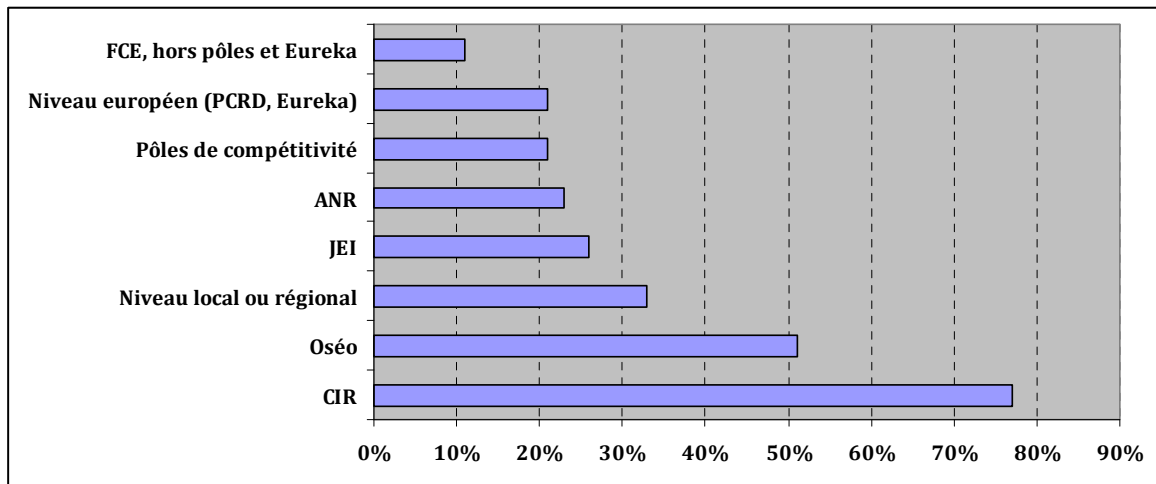
Source : ANR.

3.1.2. Le crédit d'impôt-recherche (CIR) est un outil efficace dont la réforme, en 2008, a permis l'augmentation des dépenses de R&D des entreprises agroalimentaires

3.1.2.1. Le CIR est devenu l'instrument majeur de soutien à la R&D pour les PME³³

Dans le cadre de l'enquête sur le CIR réalisée par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche en 2008, l'aide à la R&D ou à l'innovation la plus citée était le CIR (75 %) devant les aides Oséo (49 %).

Graphique 12 : Part des programmes d'aide publique à la R&D en France (en pourcentage des entreprises innovantes les sollicitant)



Source : Enquête CIR du MESR, rapport au Parlement (2009).

La part du CIR dans le total des aides publiques consacrées aux dépenses de R&D est plus importante pour les PME que pour les entreprises de plus grande taille : le CIR représentait 24 % de la DIRDE pour les entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 salariés contre 15 % pour les entreprises de taille plus importante.

Tableau 21 : Taux de financement public total de la DIRDE par taille d'entreprise en 2008 (en pourcentage)

Effectifs des entreprises	CIR/DIRDE	Financements directs (Défense+civils)/DIRDE	Total des aides publiques/DIRDE
1 à 249	24	10	34
250 à 499	15	7	22
500 à 1 999	15	6	21
2 000 et plus	14	16	30
Total	17	12	29

Source : MESR, rapport au Parlement sur le crédit d'impôt recherche 2010.

Note : Les financements Défense correspondent aux financements du ministère de la Défense y compris ceux du Commissariat à l'énergie nucléaire pour des applications militaires.

³³ L'analyse effectuée porte sur la part du CIR dans les dépenses des entreprises, et pas sur la part desdites entreprises, en fonction de leur taille, dans le montant total de la dépense fiscale.

3.1.2.2. La réforme du CIR, intervenue en 2008, a permis une augmentation sensible des dépenses de R&D des entreprises agroalimentaires, pour toutes les tailles d'entreprises et pour presque tous les sous-secteurs

Depuis la réforme 2008, le CIR est assis sur la totalité des dépenses de R&D déclarées par les entreprises. Le taux du crédit d'impôt accordé aux entreprises est de 30 % pour une première tranche jusqu'à 100 M€ de dépenses de R&D³⁴. Pour les entreprises qui demandent à en bénéficier pour la première fois ou qui n'en ont pas bénéficié depuis cinq ans, le taux de la première tranche est majoré à 50 % l'année d'entrée dans le dispositif et à 40 % la deuxième année³⁵.

La réforme du dispositif a notamment permis une baisse importante du coût pour les entreprises, prises dans leur globalité, de leurs actions de R&D, comme le démontre un rapport³⁶ remis en novembre 2011 au ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche (l'étude réalisée a consisté à calculer le coût de la R&D pour les entreprises et à étudier l'effet du CIR sur ce coût).

Encadré 15 : La notion de coût d'usage du capital R&D

On considère tout d'abord que la R&D s'accumule au niveau de l'entreprise pour former un stock de connaissances sur l'état des sciences et des techniques nécessaires à l'entreprise. Elle peut utiliser ce stock de connaissances pour réaliser sa production et pour innover en proposant de nouveaux produits ou en utilisant des procédés moins coûteux.

La théorie économique permet de calculer un coût d'utilisation d'une unité de connaissance ou de R&D au cours d'une année. Cela équivaut au coût fictif de location de cette unité de connaissance par l'entreprise pendant l'année, ou à la différence entre son coût d'acquisition en début d'année et de revente en fin d'année.

Ce coût est appelé le coût d'usage du capital, suite aux travaux de Jorgenson (1963)³⁷. Il dépend du prix de la R&D, du coût d'opportunité des fonds immobilisés (le taux de rendement net de l'entreprise) net des plus-values potentielles sur cette unité de R&D et du taux de dépréciation de la R&D. Il dépend aussi de la manière dont l'entreprise finance sa R&D, des paramètres fiscaux tels que le taux de l'impôt des sociétés et la déductibilité fiscale des dépenses de R&D, des subventions à la R&D reçues par l'entreprise, et finalement du crédit d'impôt recherche (CIR).

Source : Rapport Mulkay-Mairesse, novembre 2011.

Cette étude permet en effet de mettre en évidence que le CIR diminue, après la réforme de 2008, le coût de la R&D de 48,1 % pour les PME et de 44,5 % pour les entreprises plus importantes contre respectivement 19,1 % et 17,6 avant la réforme.

Tableau 22 : Effet du CIR sur le coût d'usage du capital R&D en fonction de la taille des entreprises (2007 et 2008, en pourcentages, moyennes sur l'échantillon)

PME		Autres entreprises	
2007	2008	2007	2008
-19,1	-48,1	-17,6	-44,5

Source : Rapport Mulkay-Mairesse, novembre 2011.

³⁴ Au delà de ce seuil, le taux du crédit d'impôt passe à 5 % du montant des dépenses de R&D.

³⁵ Ces taux ont été respectivement abaissés à 40 % et 35 % par l'article 41 de la loi de finances pour 2011 (nouvelles dispositions applicables aux crédits d'impôt calculés au titre des dépenses exposées à compter du 1^{er} janvier 2011).

³⁶ *Évaluation de l'impact du crédit d'impôt recherche*, MULKAY Benoît, MAIRESSE Jacques, novembre 2011.

³⁷ "Capital theory and investment behavior", JORGENSON Dale W, American economic review, n°53, 1963.

Annexe II

Comme le coût de la R&D déductible de la base taxable est le coût avant CIR, l'entreprise profite également d'une réduction de ses impôts sur la part de la R&D financée par le CIR (la réduction de la base taxable ne concerne pas uniquement les dépenses de R&D financées directement par l'entreprise, mais la totalité des dépenses de R&D total hors subventions, y compris celles financées par le CIR). En conséquence, l'effet du CIR sur le coût de la R&D pour l'entreprise est plus important que le taux nominal du CIR (30 %).

Au-delà de cette analyse globale, cette réforme a clairement rempli son objectif de stimulation des dépenses de R&D pour les entreprises du secteur agroalimentaire. **Les dépenses de R&D des entreprises des industries agroalimentaires ont en effet augmenté de 32 % entre 2007 et 2009.**

Parmi les activités pour lesquelles le CIR représente plus de 4 % de la dépense totale en R&D dans les IAA, celles qui ont connu la croissance la plus forte appartiennent essentiellement à l'industrie de deuxième transformation : la fabrication de biscuits, biscottes et pâtisseries de conservation, la fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche, la fabrication de plats préparés, la fabrication d'aliments pour animaux de ferme et la fabrication d'autres produits alimentaires nca.

Les sous-secteurs de la première transformation ne sont toutefois pas restés en dehors de l'évolution très nette à la hausse de la dépense de R&D impulsée par la réforme du CIR, même si celle-ci est moins marquée. Il est en effet à noter que rares sont les sous-secteurs qui n'ont pas connu d'augmentation forte (moins de 50 %) leurs dépenses de R&D depuis 2007 : il s'agit des seuls sous-secteurs de la transformation et conservation de légumes, de la pomme de terre, de la meunerie et de la fabrication de margarine et graisses comestibles similaires, pour lesquels le faible nombre d'entreprises éligibles rend par ailleurs la mesure assez peu significative.

Tableau 23 : Dépenses de recherche et développement et CIR en 2009

	Nombre d'entreprises	Montant de la dépense (en k€)	Montant du CIR (en k€)	% dans la dépense totale	Évolution 2007-2009 de la dépense
Industries animales					
Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande		16 439	2 469	8,2 %	115,5 %
Transformation et conservation de la viande de boucherie	22	5 721	1 044	2,8 %	94,4 %
Transformation et conservation de la viande de volaille	20	2 898	374	1,4 %	33,5 %
Préparation industrielle de produits à base de viande	39	7 820	1 051	3,9 %	210,9 %
Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques		4 915	1 364	2,4 %	74,8 %
Fabrication de produits laitiers		35 755	6 015	17,7 %	12,7 %
Fabrication de lait liquide et de produits frais	15	9 258	1 417	4,6 %	124,1 %
Fabrication de beurre	5	1 991	225	1,0 %	11,0 %
Fabrication de fromage	35	19 223	3 598	9,5 %	-8,8 %
Fabrication d'autres produits laitiers	9	3 817	743	1,9 %	5,5 %
Fabrication de glaces et sorbets	<4	1 467	32	0,7 %	30,7 %
Industries végétales					
Transformation et conservation de fruits et légumes		10 053	1 223	5,0 %	7,1 %
Transformation et conservation de pommes de terre	<4	387	116	0,2 %	-63,3 %

Annexe II

	Nombre d'entreprises	Montant de la dépense (en k€)	Montant du CIR (en k€)	% dans la dépense totale	Évolution 2007-2009 de la dépense
<i>Préparation de jus de fruits et légumes</i>	5	3 527	153	1,7 %	35,8 %
<i>Autre transformation et conservation de légumes</i>	7	1 314	212	0,7 %	-51,4 %
<i>Transformation et conservation de fruits</i>	12	4 826	743	2,4 %	58,9 %
Fabrication d'huiles et graisses végétales et animales		1 505	156	0,7 %	-0,8 %
<i>Fabrication d'huiles et graisses brutes</i>	<4	315	28	0,2 %	263,3 %
<i>Fabrication d'huiles et graisses raffinées</i>	<4	411	128	0,2 %	43,1 %
<i>Fabrication de margarine et graisses comestibles similaires</i>	<4	779	-	0,4 %	-31,8 %
Travail des grains, fabrication de produits amylicés		20 482	6 109	10,2 %	20,3 %
<i>Meunerie</i>	<4	375	102	0,2 %	-76,2 %
<i>Autres activités du travail des grains</i>	<4	1 065	294	0,5 %	49,3 %
<i>Fabrication de produits amylicés</i>	<4	19 042	5 713	9,4 %	20,3 %
Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires		29 798	4 587	14,8 %	143,4 %
<i>Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche</i>	39	9 256	1 604	4,6 %	47,1 %
<i>Fabrication de biscuits, biscottes et pâtisseries de conservation</i>	32	18 013	2 190	8,9 %	260,3 %
<i>Fabrication de pâtes alimentaires</i>	5	2 529	792	1,3 %	165,8 %
Industries spécifiques					
Fabrication d'autres produits alimentaires		54 910	14 486	27,2 %	19,0 %
<i>Fabrication de sucre</i>	7	3 127	1 123	1,6 %	4,7 %
<i>Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie</i>	27	6 705	1 126	3,3 %	-4,3 %
<i>Transformation du thé et du café</i>	7	4 604	1 455	2,3 %	106,0 %
<i>Fabrication de condiments et assaisonnements</i>	10	1 520	575	0,8 %	16,9 %
<i>Fabrication de plats préparés</i>	45	10 606	2 470	5,3 %	28,6 %
<i>Fabrication d'aliments homogénéisés et diététiques</i>	27	7 240	1 456	3,6 %	-5,9 %
<i>Fabrication d'autres produits alimentaires n.c.a.</i>	58	21 108	6 281	10,5 %	26,5 %
Fabrication d'aliments pour animaux		27 702	2 687	13,7 %	21,6 %
<i>Fabrication d'aliments pour animaux de ferme</i>	30	10 109	2 489	5,0 %	27,1 %
<i>Fabrication d'aliments pour animaux de compagnie</i>	8	17 592	198	8,7 %	18,6 %
Total IAA hors boissons		201 559	39 095	100,0 %	32,6 %

Source : Ministère de l'agriculture, DGPAAT.

La réforme du dispositif a par ailleurs permis d'attirer de nouvelles entreprises : **le nombre d'entreprises agroalimentaires déclarant des dépenses de R&D dans le cadre du CIR a augmenté de 61,0 % entre 2007 et 2009.**

Cette évolution est comparable à celle constatée sur l'ensemble des secteurs d'activité, puisque tous secteurs confondus, le nombre d'entreprises déclarantes a augmenté de 60,1 % entre 2007 et 2009.

Annexe II

Cette évolution semble également démontrer que ces entreprises ne présentent pas d'incapacité structurelle à engager des dépenses de R&D, l'effet de stimulation de la réforme du CIR ayant été comparable, en volume, à celui des autres secteurs.

Tableau 24 : Évolution du nombre d'entreprises agroalimentaires déclarant des dépenses de R&D dans le cadre du CIR entre 2007 et 2009

2007	2008	2009
318	410	512

Source : Ministère de l'agriculture, DGPAAT.

Enfin, au sein du secteur des IAA, les entreprises de moins de 249 salariés et celles dont l'effectif est compris entre 500 et 1 999 salariés ont été particulièrement dynamiques dans le mouvement de croissance des dépenses de R&D déclarées au titre du CIR : la part des premières dans le total est passée de 40,5 % à 43,0 % alors que la part des secondes a fortement augmenté de 25,9 % à 34,1 %. Du fait de la réforme du CIR, les TPE/PME et les ETI de taille importante ont donc ressenti un effet supérieur sur leurs dépenses de R&D à celui constaté dans la population des grandes entreprises de plus de 2 000 salariés.

Tableau 25 : Répartition des dépenses de R&D déclarées au titre du CIR selon l'effectif des entreprises, 2007-2009

Année	1 à 249	250 à 499	500 à 1999	2000 et plus	Total
2007	40,5 %	17,8 %	25,9 %	15,8 %	100,0 %
2009	43,0 %	16,3 %	34,1 %	6,5 %	100,0 %

Source : Ministère de l'agriculture, DGPAAT.

3.1.2.3. Dans ce contexte, la création d'un crédit d'impôt innovation n'apparaît pas souhaitable en l'absence d'externalités positives

Si le dispositif du CIR a permis d'accroître de manière significative les dépenses de R&D des entreprises et si l'ensemble des chefs d'entreprises rencontrés par la mission ont indiqué que ce dispositif était tout à fait adapté, le rapport 2011 de la Conférence nationale de l'énergie a mis en avant la possibilité de créer un dispositif de soutien aux dépenses en aval de la phase de recherche sous la forme d'un crédit d'impôt innovation complémentaire du CIR.

L'assiette de celui-ci engloberait les dépenses de conception technique, incluant le *design* et la réalisation des prototypes et installations pilote. L'objectif de cette mesure serait d'amplifier le soutien à l'innovation des entreprises et d'apporter une aide à la compétitivité des entreprises françaises ciblée sur les entreprises les plus innovantes.

Le coût de cette mesure serait élevé puisque, tous secteurs d'activité confondus, il s'établirait, selon une estimation réalisée par la direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS), à 1,2 Md€ pour un taux de 30 % et un plafond fixé à 500 k€.

Tableau 26 : Estimation du coût du crédit d'impôt innovation selon le taux du crédit d'impôt et le montant du plafond (en M€)

Taux du crédit d'impôt innovation	Montant du plafond		
	500 k€	800 k€	1 000 k€
30 %	1 237	1 454	1 563
20 %	825	970	1 042

Source : DGCIS.

Annexe II

La création d'un crédit d'impôt innovation, qui reviendrait à aider les dépenses de pré-industrialisation, n'apparaît toutefois pas fondée économiquement. Le CIR est en effet justifié par le fait que la R&D génère des externalités positives *via* la diffusion des connaissances scientifiques et techniques nouvelles. Ces externalités impliquent un rendement privé trop faible des investissements en R&D, et en conséquence, un sous-investissement des entreprises dans ce domaine, préjudiciable à la croissance économique à long terme. Le dispositif du CIR est ainsi économiquement justifié par le fait qu'il permet d'augmenter le rendement privé des investissements en R&D pour le rapprocher de leur rendement social.

Ce n'est pas le cas de la pré-industrialisation, dont les gains économiques sont plus naturellement captés par les entreprises, du fait de sa proximité au marché. L'entreprise peut ici se rémunérer pour l'effort fourni sans qu'un soutien public ne soit nécessaire.

L'élargissement de l'assiette du crédit d'impôt à ces dépenses de pré-industrialisation ou à des dépenses de *design* serait en outre générateur de coûts administratifs en matière de contrôle et de contentieux, du fait des difficultés à identifier et chiffrer les dépenses visées.

3.1.3. Les pôles de compétitivité sont un outil apprécié par les entreprises mais l'activité très hétérogène des pôles agroalimentaires justifierait le rapprochement de certains d'entre eux

3.1.3.1. Le MAAPRAT suit 12 pôles de compétitivité dont 10 ont une vocation alimentaire plus ou moins affirmée

Pour renforcer le potentiel industriel français et créer les conditions propices à l'émergence de nouvelles activités à forte visibilité internationale, le Comité interministériel d'aménagement et de développement du territoire (CIADT) du 14 septembre 2004 a arrêté une nouvelle stratégie industrielle, fondée sur le développement de pôles de compétitivité. Ce concept repose sur un partenariat actif entre les industriels, les centres de recherche et les organismes de formation initiale et continue.

Encadré 16 : Les pôles de compétitivité

Un pôle de compétitivité est sur un territoire, l'association d'entreprises, de centres de recherche et d'organismes de formation, engagés dans une démarche partenariale pour mettre en œuvre une stratégie commune de développement. Cette stratégie est destinée à dégager des synergies autour de projets innovants conduits en commun.

L'État accompagne leur développement :

- en finançant, dans le cadre d'appels à projets dans le cadre du fonds unique interministériel (FUI)³⁸, les meilleurs projets de recherche et d'innovation ;
- en finançant partiellement, aux côtés des collectivités territoriales et des entreprises, les structures de gouvernance des pôles ;
- en impliquant divers partenaires tels que l'ANR, Oséo ou la Caisse des dépôts et consignations qui financent des projets conduits par des acteurs des pôles de compétitivité.

Source : Mission.

³⁸ Le fonds unique interministériel finance les projets de recherche et développement collaboratifs des pôles de compétitivité. Le fonds a vocation à soutenir des projets de recherche appliquée portant sur le développement de produits ou services susceptibles d'être mis sur le marché à court ou moyen terme. Les projets susceptibles d'être financés sont retenus à l'issue d'appels à projets (deux par an).

Le fonds est doté de 600 M€ sur la période 2009-2012 dont 495 M€ pour les projets de R&D et 105 M€ pour les plates-formes d'innovation. Ses contributeurs sont les ministères chargés de l'industrie, de la défense, de l'équipement, de l'agriculture, de la santé, l'aménagement du territoire.

Annexe II

Les pôles de compétitivité constituent un axe important de la politique du MAAPRAT : 12 pôles sur les 71 labellisés intéressent les filières agricole, agroalimentaire, forestière, équine et halieutique et sont donc suivis à son niveau.

Deux de ces pôles sont des pôles à vocation mondiale (Industries et Agro-Ressources et Végépolys) mais aucun n'est un pôle mondial³⁹.

Sur ces douze pôles, deux ne s'inscrivent pas dans une logique de valorisation alimentaire : Filière équine et Xylofutur.

Tableau 27 : Les 12 pôles de compétitivité suivis par le MAAPRAT

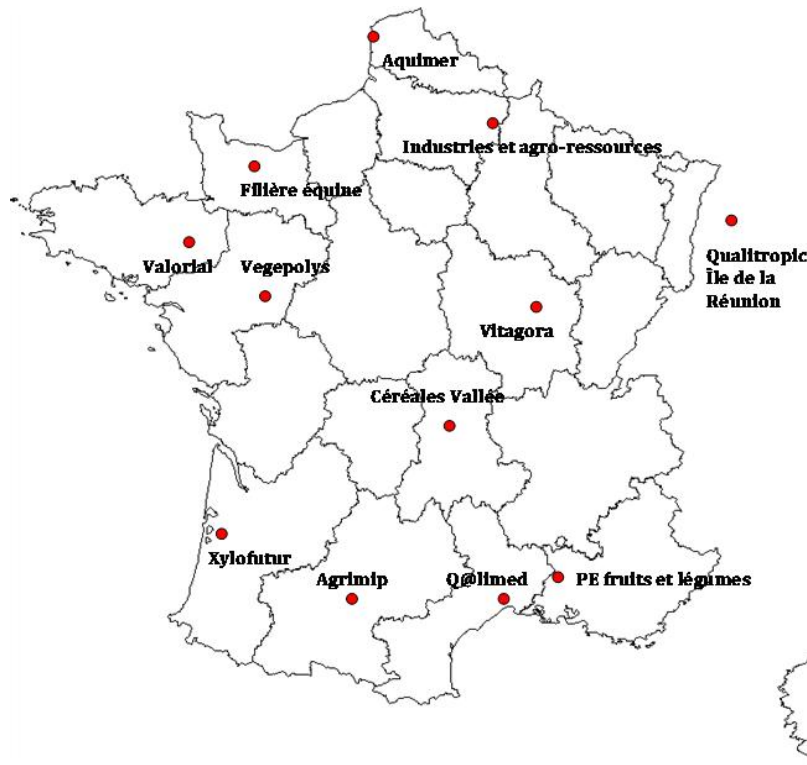
Pôle	Nature	Thématiques	Territoire
Industries et Agro-Ressources	Pôle à vocation mondiale	Biomolécules, bioénergie, agromatériaux, ingrédients et principes actifs issus de co-produits végétaux	Champagne-Ardenne, Picardie
Végépolys	Pôle à vocation mondiale	Innovation et création variétale, qualité sanitaire des semences et plants, horticulture, paysage urbain	Pays-de-la-Loire
AgriMip innovation	Pôle de compétitivité	Agrochaînes : optimiser les maillons d'élaboration des produits, de l'aval vers l'amont	Midi-Pyrénées
Aquimer	Pôle de compétitivité	Production, transformation et valorisation des produits issus de la pêche et de l'aquaculture	Nord-Pas de Calais
Céréales Vallée	Pôle de compétitivité	Céréales, semences, transformation alimentaire ou non alimentaire	Auvergne
Pôle européen d'innovation fruits et légumes	Pôle de compétitivité	Production et transformation dans la filière fruits et légumes	Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon
Q@li-MEDiterranée	Pôle de compétitivité	Vigne et vin, céréales, fruits et légumes	Languedoc-Roussillon
Filière équine	Pôle de compétitivité	Filière équine, secteur du trot, du galop et du sport	Basse-Normandie
Qualitropic	Pôle de compétitivité	Innovation dans les produits agricoles tropicaux et leur transformation	Île de la Réunion
Valorial	Pôle de compétitivité	Lait, viandes, ovo-produits, ingrédients fonctionnels, nutrition et santé (animale et humaine)	Bretagne, Pays-de-la-Loire, Basse-Normandie
Vitagora	Pôle de compétitivité	Goût, nutrition, santé (transformation de céréales, vin, fromage, condiments)	Bourgogne, Franche-Comté
Xylofutur	Pôle de compétitivité	Filière bois	Aquitaine

Source : MAAPRAT.

³⁹ Le comité interministériel d'aménagement et de développement du territoire du 12 juillet 2005 a labellisé 6 pôles à capacité mondiale, qui réunissent plus de 5 000 chercheurs et sont des leaders dans leurs secteurs à l'échelle mondiale et 9 pôles à vocation mondiale qui n'avaient pas encore la taille suffisante mais avaient vocation à rejoindre le groupe des pôles mondiaux.

Annexe II

Graphique 13 : Carte des pôles de compétitivité suivis par le MAAPRAT



Source : Mission.

A l'occasion des 12 premiers appels à projets, le FUI a soutenu 91 projets portés par les 12 pôles suivis par le MAAPRAT pour un montant total de 67,9 M€⁴⁰. Ces projets représentent 8,8 % des projets soutenus et 5,8 % du montant financé par le FUI. **L'analyse de leur nombre et de leurs coûts met en évidence une sous-représentation globale des IAA**, sous deux aspects :

- ◆ le montant moyen de financement par projet retenu est plus faible que pour l'ensemble des secteurs d'activités ;
- ◆ compte tenu du poids de l'activité agricole et agroalimentaire, la part de ce secteur d'activité dans les projets financés par le FUI est faible par rapport à celui de secteurs plus intenses en recherche et innovation. Les technologies de l'information et de la communication représentent ainsi 28,2 % des projets retenus et 39,1 % des financements accordés par le FUI.

Tableau 28 : Répartition par secteur d'activité des projets soutenus par le FUI (appels à projets de 1 à 12)

Secteurs d'activités des pôles	Aides du FUI	Nombre de Projets
Technologies de l'information et de la communication	39,1 %	28,2 %
Aéronautique/spatial	14,3 %	11,4 %
Transports	10,2 %	10,2 %
Matériaux/chimie	9,3 %	10,2 %
Biotechnologies/médecine	8,7 %	12,2 %
Agroalimentaire/bio-ressources	5,8 %	8,8 %
Énergie / écotecnologies	4,0 %	4,9 %
Ingénierie/services	2,6 %	4,1 %
Microtechniques/mécanique	2,5 %	3,1 %

⁴⁰ Les intentions de financement complémentaire des collectivités territoriales recensées pour ces mêmes projets représentaient 46,5 M€.

Annexe II

Secteurs d'activités des pôles	Aides du FUI	Nombre de Projets
Technologies marines	2,2 %	5,1 %
Biens de consommation	1,3 %	1,7 %
Total	100,0 %	100,0 %

Source : DGCIS.

3.1.3.2. L'activité hétérogène des différents pôles justifie une réflexion sur le dimensionnement du réseau

Comme exposé ci-dessus, les pôles de compétitivité suivis par le MAAPRAT représentent 16,9 % des 71 pôles labellisés mais seulement 8,8 % des projets retenus et 5,8 % des financements accordés dans le cadre du FUI lors des 12 premiers appels à projets.

L'examen de l'activité de ces différents pôles sur la période 200--2011 met également en évidence des différences importantes au sein des différents pôles :

- ◆ seuls trois pôles (Agrimip, Vitagora, Industries et Agro-Ressources) ont pu faire financer plus de 10 projets dans le cadre du FUI ;
- ◆ le montant de financement FUI accordé varie dans une proportion de 1 à 8 entre le Pôle européen d'innovation fruits et légumes (1,96 M€) et le pôle Agrimip (15,94 M€).

Tableau 29 : Répartition par secteur d'activité des projets soutenus par le FUI (appels à projets de 1 à 12, 2006 à 2011)

Pôle	Nombre de projets retenus (AAP1 à AAP12)	Part des projets retenus (en % du nombre total)	Financement FUI en M€	Financement FUI en % du total
Agrimip	15	1,45 %	15,94	1,36 %
Vitagora	13	1,26 %	11,47	0,98 %
Industries et Agro-Ressources	11	1,07 %	7,42	0,63 %
Céréales vallée	6	0,58 %	6,60	0,56 %
Xylofutur	7	0,68 %	5,06	0,43 %
Valorial	7	0,68 %	4,54	0,39 %
Qualimed	6	0,58 %	3,47	0,30 %
Vegepolys	6	0,58 %	2,90	0,25 %
Aquimer	5	0,48 %	2,44	0,21 %
Filière équine	5	0,48 %	2,30	0,20 %
Qualitropic	4	0,39 %	2,21	0,19 %
Pôle européen d'innovation fruits et légumes	4	0,39 %	1,96	0,17 %
Innoviandes	2	0,19 %	1,59	0,14 %
sous-total	91	8,82 %	67,91	5,80 %

Source : DGCIS.

Note : Le pôle Innoviandes a été délabellisé en mai 2010.

Le tableau statistique des pôles de compétitivité (Tableau 30 ci-dessous) établi dans le cadre de l'enquête annuelle réalisée par la DGCIS met par ailleurs en évidence :

- ◆ l'importance des financements publics autres que le FUI, en provenance :
 - des fonds européens pour Vegepolys (9,5 M€ sur 14,6 M€), Q@limed (6,9 M€ sur 13,4 M€), et Industries et Agro-Ressources (26,1 M€ sur 42,8 M€) ;
 - des collectivités territoriales pour Valorial (5,3 M€ sur 15,0 M€) et Aquimer (1,6 M€ sur 4,7 M€) ;

Annexe II

- d'Oséo à travers le programme ISI pour Industries Agro-Ressources (7,9 M€ sur 42,8 M€) et Céréales Vallée (17,1 M€ sur 21,4 M€) ;
- de l'ANR pour Agrimip (5,8 M€ sur 11,9 M€), Aquimer (1,5 M€ sur 4,7 M€) et Vitagora (2,8 M€ sur 9,4 M€) ;
- ◆ la forte représentation des entreprises dans les bénéficiaires de financements publics pour les projets réalisés au sein des pôles Aquimer (49 % des financements publics), Industries et Agro-Ressources (63 %) et Valorial (45 %) ;
- ◆ à l'inverse la faible représentation des entreprises, et notamment des PME, dans les financements accordés aux projets des pôles Pôle européen fruits et légumes (10 %) et Vegepolys (10 %). Pour les projets labellisés par le pôle Céréales Vallée, si les entreprises bénéficient globalement de 16 % des financements obtenus, les PME n'en reçoivent que 1 % ;
- ◆ la faiblesse de l'activité des pôles Qualitropic et Pôle européen des fruits et légumes.

Annexe II

Tableau 30 : Indicateurs d'activités des pôles de compétitivité à vocation alimentaire suivis par le MAAPRAT, année 2010

Pôle	Nombre d'entreprises ayant un établissement membre	Dont PME	Dont ETI	Dont Grandes entreprises	Dont entreprises créées en 2010	Intentions de financement publics (en M€)	Répartition des financements publics par type de bénéficiaire	Nombre de projets de R&D labellisés en 2010	Dont impliquant au moins une PME (porteuse ou non)	Nombre de projets aboutis fin 2010 (depuis la création du pôle)
Agrimip	118	75	32	10	1	11,9	Laboratoires 67 % PME 21 % Entreprises 8 % Autres 4 %	61	61	59
Aquimer	43	31	7	4	1	4,7	Laboratoires 50 % PME 43 % Entreprises 6 % Autres 1 %	18	14	18
Céréales Vallée	21	14	5	2	0	21,4	Laboratoires 72 % Entreprises 15 % Autres 12 % PME 1 %	22	5	23
Industries et agro-ressources	88	51	24	13	0	42,8	Laboratoires 37 % PME 32 % Entreprises 31 %	35	26	22
Pôle européen innovation fruits et légumes	98	61	24	10	3	2,6	Laboratoires 90 % Entreprises 5 % PME 5 %	19	9	7
Q@limed	66	48	11	5	2	13,4	Laboratoires 71 % PME 18 % Entreprises 11 %	29	21	7
Qualitropic	38	30	6	2	0	0,03	Laboratoires 55 % PME 45 %	7	5	2
Valorial	153	94	48	11	0	15,0	Laboratoires 54 % Entreprises 40 % PME 5 % Autres 1 %	39	29	51
Vegepolys	248	225	13	6	4	14,6	Laboratoires 66 % Autres 24 % PME 8 % Entreprises 2 %	25	3	10
Vitagora	101	62	27	10	2	9,4	Laboratoires 62 % PME : 18 % Entreprises 11 % Autres 9 %	27	11	18

Source : Enquête annuelle DGIS.

Notes : Dans la rubrique « Répartition des financements publics par type de bénéficiaire », la catégorie « Entreprises » comprend uniquement les entreprises qui ne sont pas des PME.

Pour le pôle européen fruits et légumes les données sont les données 2009, seules disponibles à la date de rédaction du rapport.

Annexe II

La mission a cherché à distinguer les thématiques auxquelles se rattachaient les projets labellisés par les pôles de compétitivité agroalimentaire et financés par le FUI en les classant selon trois catégories :

- ◆ « amont agricole » pour les projets dont l'objectif est l'amélioration des propriétés d'une espèce ou de pratiques culturales ou d'élevage sans lien direct avec la fabrication d'un produit alimentaire ;
- ◆ « phase industrielle » pour les projets concernant l'amélioration d'un procédé de fabrication ou des propriétés de produits. Ont été classés dans cette catégorie des interventions sur la phase amont agricole si elles étaient directement motivées par un enjeu de transformation alimentaire ;
- ◆ « non-alimentaire » pour les projets concernant des valorisations non alimentaires de produits agricoles.

Cette démarche ne vise pas à donner une image précise et détaillée de l'activité des pôles mais à identifier le poids respectif de différentes thématiques d'orientation, avec les deux limites qui suivent :

- ◆ l'analyse a par ailleurs été réalisée sur les seuls projets financés dans le cadre du FUI qui ne représentent qu'une partie de l'activité des pôles⁴¹ ;
- ◆ la distinction des projets en trois catégories, si elle est évidente pour la catégorie « non alimentaire », l'est parfois moins pour les deux autres catégories.

Sous ces réserves, cette analyse montre que les projets financés par le FUI concernant directement l'industrie agroalimentaire représentent le même montant que les projets concernant l'amont agricole : respectivement 40,7 % et 39,4 % du montant total financé. Les projets qui concernent des valorisations non alimentaires représentent quant à eux 19,9 % du total.

Cette analyse permet également de segmenter les pôles de compétitivité en trois catégories qui regroupent :

- ◆ six pôles de compétitivité pour lesquels les projets concernent directement l'industrie alimentaire et qui représentent plus de 40 % du montant des projets financés par le FUI : Innoviandes (100,0 %), Vitagora (92,3 %), Valorial (71,9 %), Aquimer (59,7 %), Q@alimed (53,9 %) et Agrimip (40,8 %) ;
- ◆ trois pôles de compétitivité dont les projets concernent directement l'industrie agroalimentaire et qui ne représentent que moins de 25 % du montant des projets financés par le FUI : Pôle européen d'innovation fruits et légumes (22,1 %), Céréales vallée (21,9 %) et Industries et Agro-Ressources (6,8 %) ;
- ◆ trois pôles de compétitivité dont aucun projet financé par le FUI ne concerne directement l'industrie agroalimentaire : Xylofutur, Filière équine et Qualitropic.

**Tableau 31 : Répartition des financements FUI par thématique
(appels à projets de 1 à 12, 2006 à 2011, en % du financement FUI obtenu par chaque pôle)**

Pôle	Amont agricole	Phase industrielle	Non alimentaire
Innoviandes	0,0 %	100,0 %	0,0 %
Vitagora	7,8 %	92,2 %	0,0 %
Valorial	28,1 %	71,8 %	0,0 %
Aqimer	40,3 %	59,7 %	0,0 %
Qualimed	46,1 %	53,9 %	0,0 %
Agrimip	53,3 %	40,8 %	5,9 %

⁴¹ De ce point de vue, la souplesse des procédures d'Oséo ou celle des collectivités territoriales constituent des atouts appréciés par les entreprises et les pôles de compétitivité au regard des appels à projets FUI.

Annexe II

Pôle	Amont agricole	Phase industrielle	Non alimentaire
Pôle européen d'innovation fruits et légumes	77,8 %	22,1 %	0,0 %
Céréales vallée	59,5 %	21,9 %	18,6 %
Industries et agro-ressources	23,9 %	6,8 %	69,3 %
Xylofutur	0,0 %	0,0 %	100,0 %
Vegepolys	100,0 %	0,0 %	0,0 %
Filière équine	100,0 %	0,0 %	0,0 %
Qualitropic	49,9 %	0,0 %	50,1 %
sous-total	39,4 %	40,7 %	19,8 %

Source : Calculs mission d'après données DGCIS.

Note : le pôle Innovian des a été délabellisé en mai 2010.

L'importance du nombre de pôles au regard du nombre de projets financés par le FUI, qui s'explique notamment par la faible concentration géographique des industries agroalimentaires, la faiblesse de l'activité de certains de ces pôles et les redondances thématiques justifient que le MAAPRAT :

- ◆ incite les pôles de compétitivité dont il assure le suivi à se doter de thématiques fortes et complémentaires et non concurrentes entre pôles ;
- ◆ encourage les rapprochements entre pôles de compétitivité qui permettent de concentrer l'expertise sur un territoire suffisamment large. C'est par exemple le cas entre le Pôle européen fruits et légumes et le pôle Q@alimed.

L'État doit veiller à ce que ces objectifs soient pris en compte dans la « feuille de route stratégique » de chacun des pôles⁴². Ces objectifs doivent également être portés par les correspondants de l'État auprès de chaque pôle⁴³.

Proposition n° 4 : Encourager les pôles de compétitivité agroalimentaires à se regrouper et à se doter de thématiques fortes et non concurrentes.

3.1.4. Malgré l'appréciation positive portée par les industriels sur l'appui d'Oséo, la part des industries agroalimentaires dans les aides à l'innovation est là encore inférieure au poids économique du secteur

3.1.4.1. La part des industries agroalimentaires dans les aides à l'innovation accordées par Oséo a décru depuis 2009

Les interventions directes d'Oséo dans le domaine de l'innovation s'inscrivent dans le cadre de trois programmes :

- ◆ les aides à l'innovation (AI) ;
- ◆ l'innovation stratégique industrielle (ISI), qui a fait suite au programme « projets mobilisateurs pour l'innovation industrielle » (PMII) ;
- ◆ le fonds unique interministériel (FUI, cf. ci-dessus).

⁴² Chaque pôle doit élaborer une stratégie à 3-5 ans, formalisée dans un document appelé « feuille de route stratégique » qui doit préciser, notamment : les domaines et thématiques prioritaires du pôle, les objectifs technologiques et de marché visés, les objectifs de développement du pôle et de son écosystème.

⁴³ Chaque pôle est suivi par un correspondant de l'État au niveau central (chef de file) et d'un correspondant au niveau local.

Annexe II

Le programme AI prend la forme d'aides individuelles aux entreprises tandis que les deux autres programmes sont destinés à des projets collaboratifs :

- ◆ ceux décidés dans le cadre de l'ex-agence de l'innovation industrielle (AII) en 2007 pour le programme PMII ;
- ◆ ceux qui leur ont succédé suite à l'intégration de l'AII dans Oséo en 2008 pour le programme ISI ;
- ◆ ceux des pôles de compétitivité pour le FUI, dont la gestion, auparavant assumée par la DGCIS a été transférée par l'État à Oséo en 2010.

Ces trois dispositifs, qui s'appuient sur les deux outils que constituent les subventions et les avances remboursables⁴⁴, constituent des aides d'État au sens communautaire et s'inscrivent dans le cadre de régimes notifiés à la Commission européenne.

Les industries agroalimentaires représentent une part décroissante des projets aidés par Oséo hors ISI et FUI⁴⁵ depuis 2009 :

- ◆ le nombre de dossiers représente en 2011 6,3 % du total des dossiers aidés contre 8,6 % en 2009 ;
- ◆ le montant des dossiers représente 4,6 % du montant total des projets aidés contre 4,9 % en 2009.

Tableau 32 : Poids des projets aidés dans le secteur des industries agroalimentaires dans le total des projets financés par Oséo

	2009		2010		2011	
		% total Oséo		% total Oséo		% total Oséo
Nombre de dossiers						
État	194	7,1 %	162	6,0 %	147	5,9 %
Partenaires	135	12,8 %	112	8,5 %	86	7,4 %
Total	329	8,6 %	274	6,8 %	233	6,3 %
Montant (en M€)						
État	13,6	4,1 %	14	4,5 %	13,9	4,4 %
Partenaires	7,9	7,4 %	7,1	5,9 %	4,5	5,1 %
Total	21,5	4,9 %	21,1	4,9 %	18,4	4,6 %

Source : Oséo.

Note : Les financements Partenaires sont ceux issus de conventions conclues avec des collectivités territoriales mais également des ministères qui délèguent à Oséo des crédits spécifiques.

Selon l'analyse conduite par Oséo, la mise en œuvre du règlement (CE) n°1924/2006 concernant les allégations nutritionnelles et de santé sur les denrées alimentaires peut expliquer la diminution du nombre de dossiers soutenus (cf. 2.1.2.1 ci-dessus). Le rejet par l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) d'une majorité des allégations de santé dites « génériques »⁴⁶ a en effet dissuadé les entreprises d'engager des études scientifiques et cliniques permettant de justifier ces allégations.

⁴⁴ Pour le programme AI, Oséo utilise également depuis 2010 le prêt à taux zéro pour l'innovation (PTZI).

⁴⁵ Le FUI est traité ci-dessus et pour des raisons de secret statistique, la mission n'a pu avoir accès aux données relatives au programme ISI.

⁴⁶ Les allégations « fonctionnelles génériques » relevant de l'article 13, paragraphe 1, du règlement CE concernant les allégations nutritionnelles et de santé portent sur le rôle d'un nutriment ou d'une autre substance dans la croissance, le développement et les fonctions de l'organisme ; les fonctions psychologiques et comportementales ; l'amaigrissement et le contrôle du poids, la satiété ou la réduction de la valeur énergétique du régime alimentaire. Elles ne concernent pas le développement ou la santé infantile ou la réduction du risque de maladie.

3.1.4.2. Deux dispositifs sont destinés à compenser la faiblesse technologique des innovations des entreprises agroalimentaires

Comme exposé au 1.2.3 ci-dessus, les industries agroalimentaires se caractérisent par un poids moins important que dans d'autres secteurs de l'innovation de rupture par rapport à l'innovation incrémentale. Elles se caractérisent également par une taille moyenne moins importante⁴⁷.

Ces deux caractéristiques constitue un handicap du point de vue du financement de projets par Oséo puisque cet opérateur est incité par l'État à prioriser les aides du programme AI en direction des projets risqués et portés par des entreprises de plus de 50 salariés. Cette orientation se traduit, dans le contrat de performance d'Oséo, par un objectif quantitatif de part de projets aidés correspondant à une innovation de rupture (cotation « P3 » du régime notifié) et par un objectif de part d'aides attribuées à des entreprises de plus de 50 salariés.

Tableau 33 : Objectifs fixés par le contrat de performance d'Oséo pour le programme AI

	2009	2010	2011	2012
Part d'aides à l'innovation attribuées à des entreprises de plus de 50 salariés (en montant)	35 %	45 %	50 %	50 %
Part d'aides à l'innovation attribuées à des projets côtés « P3 » (en montant)	40 %	50 %	55 %	60 %

Source : Contrat de performance Oséo 2009-2012.

Tableau 34 : Cotation des projets d'innovation (P1 à P3)

Cotation	Définition du régime notifié
P1	Projets d'innovation de procédé et d'organisation à faibles risques technico-économiques dans les services. L'innovation d'organisation est liée à l'utilisation et à l'exploitation des technologies d'information et de communication
P2	Projets de R&D à risques technico-économiques significatifs caractérisés par une évolution de produits, procédés ou services réalisée au moyen d'innovations incrémentales nécessitant des adaptations ou développement technologiques par rapport à l'état de l'art.
P3	Projets de R&D à forts risques technico-économiques, caractérisés par un saut technologique, une innovation de rupture, une diversification radicale ou la création d'une entreprise innovante.

Source : Régime d'intervention d'Oséo (aide d'État n° 408/2007).

Afin notamment de remédier à cette insuffisance, depuis 2007, **le ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche et Oséo** ont mis en place une collaboration afin de renforcer le soutien à la recherche et développement et à l'innovation dans les industries agroalimentaires.

La convention qui concrétise cette coopération, renouvelée en 2011, permet de soutenir des projets des entreprises agroalimentaires sans qu'ils s'inscrivent dans les priorités définies par l'État dans le cadre du programme AI. Elle permet également d'identifier une enveloppe spécifiquement dédiée à ces projets. Cette dotation est dédiée à des aides « aux études de faisabilité technique, préalables aux activités de recherche industrielle ou de développement expérimental » qui sont accordées sous forme de subvention avec un plafond de 50 000 € par aide et qui permettent de financer :

- ♦ soit des études de faisabilité technico-économique, technique ou juridique ;

⁴⁷ Les industries agroalimentaires françaises se caractérisent par la présence d'un grand nombre de TPE (69 %) et de PME (29 %).

Annexe II

- ♦ soit des dépenses liées au montage de projets collaboratifs (identification de partenaires, accord de consortium) dans le cadre du dispositif d'aide au partenariat technologique (APT).

En 2010, 24 dossiers ont été financés dans le cadre de la convention pour un montant global de 809 k€.

Tableau 35 : Bilan des financements accordés dans le cadre de la convention Oséo

	2007	2008	2009	2010
Nombre de dossiers	55	26	21	24
Montant (en k€)	1 210	979	841	809

Source : MAAPRAT.

Note : Le nombre de dossiers 2007 est supérieur à celui des années suivantes car il comprend des aides au recrutement qui, compte tenu du nouveau régime notifié des aides Oséo, n'ont plus été possibles les années suivantes.

La convention cible donc la phase amont de faisabilité (qui couvre les étapes d'émergence et de maturation des projets d'innovation) mais exclut l'aide au développement (qui soutient les étapes de développement d'une innovation, avant son lancement industriel et commercial) qui fait également partie de l'offre générique d'Oséo. Ce choix de concentrer l'effort sur les phases de faisabilité apparaît rationnel si l'on considère que c'est lors de celles-ci que les projets d'innovation en agroalimentaire pâtissent de la comparaison avec les autres secteurs.

Une mission d'évaluation de la convention avec Oséo vient d'être demandée par le MAAPRAT au CGAEER : il serait utile qu'elle évalue la pertinence de ce choix de privilégier la phase de faisabilité.

Oséo et l'ANIA ont également décidé de renforcer leur collaboration en formalisant un partenariat national par une convention signée le 23 novembre 2010 pour une durée de trois ans renouvelables. À travers ce partenariat, Oséo et l'ANIA s'engagent notamment à :

- ♦ mener des actions de communication sur leur partenariat de façon conjointe ou indépendante ;
- ♦ collaborer à la réalisation d'études et d'enquêtes permettant d'analyser en détail certaines problématiques des PME alimentaires ;
- ♦ procéder à des échanges d'information réguliers relatifs à l'évolution du secteur agroalimentaire et à ses besoins en financement ;
- ♦ faciliter les contacts et l'accès aux institutions régionales et aux dispositifs financiers susceptibles de soutenir les industries agroalimentaires dans leur développement.

Ce partenariat est jugé, par Oséo, plus dynamique que celui engagé, sur de mêmes bases, avec d'autres filières industrielles.

Au final, les entreprises rencontrées par la mission sont apparues très informées des dispositifs offerts par Oséo et satisfaites tant de l'adaptation de ces dispositifs à leurs besoins que de la qualité de l'accompagnement réalisé par Oséo.

3.2. En matière d'organisation des acteurs, l'enjeu essentiel est celui de l'efficacité de la transmission entre recherche fondamentale et recherche finalisée

3.2.1. La diversité des acteurs de la recherche en agroalimentaire a justifié la création de dispositifs destinés à favoriser leur collaboration

3.2.1.1. La recherche en agroalimentaire peut s'appuyer sur les compétences d'un nombre important d'acteurs

Un nombre importants d'acteurs publics et privés intervient en matière de recherche dans le domaine agroalimentaire, ce qui implique une attention accrue quant à l'efficacité de la liaison de leurs actions.

3.2.1.1.1. Les grands organismes de recherche publique, notamment l'INRA, sont présents sur la thématique de l'alimentation

L'Institut national de la recherche agronomique (INRA) est le principal institut public de recherche intervenant dans le domaine agroalimentaire. Ses recherches concernent les questions liées à l'agriculture, à l'alimentation et à la sécurité des aliments, à l'environnement et à la gestion des territoires, avec une perspective de développement durable. L'INRA mène notamment des recherches finalisées pour une alimentation saine et de qualité et pour permettre le développement, par les acteurs économiques, de produits compétitifs sur les plans économique, sensoriel et nutritionnel.

Encadré 17 : L'INRA

Créé en 1946, l'Inra est, depuis 1984, un Établissement public à caractère scientifique et technologique (EPST) placé sous la double tutelle du MESR et du MAAPRAT.

L'INRA est le deuxième institut de recherche publique en France après le CNRS. Premier institut de recherche agronomique européen concernant les domaines de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement, il occupe le deuxième rang mondial pour ses publications scientifiques en sciences agricoles,

Près de 8 500 chercheurs, ingénieurs et administratifs et 2 000 doctorants travaillent au sein des laboratoires de l'INRA.

Le budget de 845 M€ en 2011 est assuré pour 79 % par des subventions pour charges de service public.

Source : INRA.

Le positionnement global de l'INRA autour des trois grandes thématiques que sont l'alimentation, l'agriculture et l'environnement en font un acteur essentiel de la recherche dans le domaine agroalimentaire. La conception de nouveaux aliments et de nouveaux procédés de fabrication ne peut en effet se concevoir sans intégration verticale entre les filières de production amont d'une part, et les attentes des consommateurs d'autre part, et sans une approche durable, à l'échelle de la planète, de ces activités.

Annexe II

Dans le rapport d'évaluation de l'INRA publié, en décembre 2009, l'Agence d'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur (AERES)⁴⁸ pointait des marges de progrès dans l'action partenariale de l'INRA avec les entreprises agroalimentaires en comparaison avec le partenariat plus étroit entretenu avec le secteur agricole.

Encadré 18 : Extrait du rapport d'évaluation de l'INRA par l'AERES

L'INRA ne semble pas avoir de difficultés à établir des actions de partenariat avec les grandes entreprises. Avec les PME en revanche il n'en va pas de même : **un partenariat efficace avec un représentant unique des structures fédératives de recherche technologique, tel que l'ACTIA, est encore à construire**. Contrairement aux actions structurées développées avec le secteur agricole, aucune politique claire de partenariat avec le secteur agroalimentaire n'a été présentée par l'INRA au cours de cette évaluation. L'identité des partenaires et la part apportée par ce secteur au financement de l'INRA n'ont pas été portées à la connaissance de l'AERES.

Face à cette situation et au vu de la volonté de l'INRA de devenir un *leader* mondial dans le domaine de la recherche pour l'alimentation, une stratégie de partenariat avec le secteur des industries agroalimentaires doit être définie et mise en œuvre par l'INRA. Dans cette optique, l'expérience de partenaires en France ou à l'étranger peut être utile. Une forte intégration et coordination des institutions est nécessaire et l'INRA est bien placé pour assurer ce rôle.

Source : AERES, rapport d'évaluation de l'INRA, décembre 2009.

A la suite de ce rapport d'évaluation, un bilan des partenariats de transfert de l'INRA avec les IAA a été réalisé pour le conseil d'administration de l'INRA du 18 juin 2010. Cette étude met en évidence les principaux résultats suivants :

- ◆ l'INRA consacre 15 % de l'ensemble de ses moyens humains et 20 % de son potentiel de chercheurs à la recherche dans le domaine de l'alimentation. Ces chiffres ont été stables de 2006 à 2009. 4 des 14 départements scientifiques de l'institut concentrent l'essentiel de cet effort :
 - le département « Alimentation humaine » ;
 - le département « Caractérisation et élaboration des produits issus de l'agriculture » ;
 - le département « Microbiologie et chaîne alimentaire » ;
 - le département « Sciences sociales, agriculture et alimentation, espace et environnement ».
- ◆ le thème « Alimentation » représente 14 % des moyens financiers globaux de l'INRA ;
- ◆ les départements scientifiques de l'INRA en lien avec le domaine agroalimentaire représentent un tiers des publications de l'INRA sur la période 2001-2007. L'INRA représentait en 2007 45 % des publications françaises dans le domaine « *Food science and technology* » et 34 % des publications françaises dans le domaine « *Nutrition and dietetics* »⁴⁹ ;
- ◆ ces mêmes départements représentent une part croissante des ressources contractuelles de l'INRA : 22 % en 2009 contre 13 % en 2005.

La création de l'institut Qualiment récemment labellisé institut Carnot (*cf.* ci-dessous) illustre la volonté de l'INRA d'accroître son implication dans la coordination de la recherche partenariale dans le domaine agroalimentaire.

⁴⁸ Autorité administrative indépendante (AAI) mise en place en 2007, l'AERES est chargée de l'évaluation des établissements d'enseignement supérieur et de recherche, des organismes de recherche, des unités de recherche, des formations et diplômes d'enseignement supérieur, ainsi que de la validation des procédures d'évaluation de leurs personnels.

⁴⁹ Calculs effectués par l'observatoire des sciences et techniques de l'INRA à partir de la base de données bibliographiques « *Web of science* » de Thomson Reuters.

D'autres instituts de recherche publique plus spécialisés sur l'amont agricole, tels que le CIRAD et l'IRSTEA, jouent également un rôle dans la recherche dans le domaine agroalimentaire :

- ◆ l'Institut national de recherche en sciences et technologies pour l'agriculture et l'environnement (IRSTEA) comporte dans ses domaines de recherche partenariale le froid et les procédés agroindustriels ;
- ◆ l'un des six axes scientifiques prioritaires du Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) est l'axe «Alimentation accessible et de qualité».

Des instituts de recherche publique plus généralistes ou spécialisés dans d'autres domaines scientifiques tels que le CNRS et l'INSERM contribuent également à l'effort de recherche dans le domaine agroalimentaire :

- ◆ le Centre national de la recherche scientifique (CNRS), outre les compétences développées dans ses instituts de sciences biologiques, de chimie et de sciences humaines et sociales, comprend plusieurs laboratoires dont l'activité est directement liée au domaine agroalimentaire dont :
 - le laboratoire de génie des procédés - environnement - agroalimentaire (GEPEA) ;
 - le Centre des sciences du goût et de l'alimentation (CSGA) ;
- ◆ compte tenu de l'intérêt croissant pour les liens entre alimentation et santé, l'Institut national de la santé et de la recherche médicale (INSERM) est un acteur de la recherche impliqué en matière agroalimentaire. La thématique « Circulation, métabolisme et nutrition » est en effet l'un de ses axes prioritaires. L'INSERM participe également, aux côtés d'équipes universitaires, aux quatre Centres de recherche en nutrition humaine (CRHN) qui peuvent effectuer des analyses très poussées sur les paramètres biologiques, la composition corporelle et les dépenses énergétiques.

3.2.1.1.2. Les établissements de recherche et de formation constituent également des acteurs essentiels de la recherche dans le secteur alimentaire

Les universités, comme dans d'autres domaines de recherche, sont des acteurs importants de la recherche sur la thématique alimentaire dans ses différentes dimensions. A titre d'illustration de la présence universitaire sur ces différentes dimensions, peuvent être citées :

- ◆ les structures de l'institut fédératif « Qualités des aliments et sensorialité » de l'université de Bourgogne, notamment le Centre des sciences du goût et de l'alimentation et le laboratoire de génie des procédés microbiologique et alimentaires ;
- ◆ l'école doctorale « Sciences des procédés - Sciences des aliments » de l'université Montpellier I ;
- ◆ le Plan pluri formations Alimentation, culture santé et patrimoine de l'université François Rabelais de Tours.

Dans le domaine de la recherche en agroalimentaire, ***les établissements d'enseignement supérieur et de recherche non universitaires*** sont également très présents :

- ◆ l'Institut des sciences et industries du vivant et de l'environnement, dénommé AgroParisTech⁵⁰, est organisé en cinq départements d'enseignement et de recherche dont le département « Sciences et procédés des aliments et bioproduits » ;

⁵⁰ AgroParisTech est le résultat de la fusion intervenue le 1er janvier 2007, de l'Institut national agronomique Paris-Grignon (INA P-G), de l'École nationale du génie rural, des eaux et des forêts (ENGREF) et de l'École nationale supérieure des industries agricoles et alimentaires (ENSIA).

Annexe II

- ◆ plusieurs autres établissements d'enseignement supérieur développent des activités de recherche dans le domaine agroalimentaire :
 - l'École Nationale Supérieure d'Agronomie et des Industries Alimentaires de Nancy (ENSAIA) ;
 - l'école d'ingénieurs en alimentation, agriculture, environnement et développement rural, ISARA-Lyon ;
 - le Centre international d'études supérieures en sciences agronomiques Montpellier SupAgro ;
 - l'école nationale vétérinaire agroalimentaire et de l'alimentation Nantes Métropole, ONIRIS ;
 - l'Institut supérieur des sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage (Agrocampus Ouest).

3.2.1.1.3. *Les centres techniques constituent enfin le maillon aval de la recherche, le plus proche des industriels du secteur*

Les Instituts techniques agro-industriels (ITAI) sont des organismes de recherche technologique, d'appui technique, d'expertise, de formation et d'information au service des entreprises.

Leurs missions sont définies par l'article D 823-1 du code rural et de la pêche maritime qui prévoit qu'ils concourent aux activités de recherche et qu'ils ont pour finalité de répondre aux besoins collectifs des acteurs économiques de leur secteur.

Encadré 19 : Missions des ITAI prévues par le code rural et de la pêche maritime

Ils exercent les missions d'intérêt général suivantes :

- a) ils analysent les besoins des [...] entreprises de leur secteur en vue du renforcement de leur compétitivité et de leur adaptation aux demandes sociales ;
- b) ils rassemblent les connaissances scientifiques, les technologies nouvelles et les savoir-faire, qu'ils soient nationaux ou internationaux, pour mettre au point des procédés, des produits et des services innovants ;
- c) ils réalisent [...] des activités de recherche appliquée à caractère collectif visant à discerner les applications possibles des résultats d'une recherche fondamentale ou à trouver des solutions nouvelles permettant aux entreprises d'atteindre un objectif déterminé ;
-ou des activités de développement expérimental à caractère collectif effectuées, au moyen de prototypes ou d'installations pilotes, dans le but de réunir toutes les informations nécessaires pour fournir les éléments techniques des décisions, en vue de la production de nouveaux matériaux, dispositifs, produits, procédés, systèmes, services ou en vue de leur amélioration substantielle ;
- d) ils concourent au développement de l'information scientifique et technique en regroupant les connaissances, technologies et savoir-faire ;
- e) ils contribuent à la diffusion et à la valorisation des résultats de la recherche ;
- f) ils effectuent des expertises pour éclairer les décisions des entreprises et des administrations ;
- g) ils concourent à la définition objective de la qualité des produits de leur secteur dans le cadre des procédures de normalisation, de certification ou de qualification

Source : Code rural et de la pêche maritime.

La qualité d'ITAI est accordée par le MAAPRAT sur la base d'un cahier des charges pour une durée de cinq ans renouvelable. Les établissements doivent notamment :

- ◆ employer des personnels chercheurs, ingénieurs ou techniciens disposant des qualifications nécessaires et dont ils veillent à entretenir et enrichir les compétences ;

Annexe II

- ◆ être dotés d'un conseil scientifique, présidé par un chercheur ou enseignant-chercheur. Ce conseil est consulté sur la politique de recherche de l'organisme, son programme de travail et les procédures d'évaluation de ses activités.

Les ITAI accompagnent les entreprises, surtout les PME, dans toutes les composantes de leur développement. Ils proposent une gamme complète de services, du développement sur mesure de produits et de procédés à la fabrication de pré-séries industrielles, des prestations analytiques aux interventions de conseil et d'assistance technique (assurance qualité, analyse des risques, environnement, gestion de production...), de la veille aux formations inter et intra-entreprises.

Le MAPRAT a reconnu la qualification d'ITAI à 18 instituts dont la coordination est assurée par l'Association de coordination technique pour l'industrie agroalimentaire (cf. 3.2.2.3 ci-dessous pour l'analyse du réseau des centres ACTIA).

3.2.1.2. Des dispositifs ont été créés par l'État pour favoriser les collaborations entre ces différents acteurs de la recherche

Des dispositifs ont été mis en œuvre pour favoriser les collaborations entre acteurs de la recherche dans le domaine alimentaire.

Les unités mixtes technologiques (UMT) ont été créées par la loi d'orientation agricole n° 2006-11 du 5 janvier 2006. Agréées par le MAAPRAT dans le cadre d'un appel à candidatures et sur le fondement d'un cahier des charges⁵¹, elles associent au moins un institut technique agricole ou agro industriel et un établissement d'enseignement supérieur ou un établissement de recherche publique qui doivent chacun affecter au minimum 3 ETP sur un même lieu géographique permettant des relations de travail approfondies⁵².

L'objectif principal de ce dispositif est de favorisant la co-construction d'innovations répondant aux besoins des acteurs économiques en renforçant la finalité des travaux conduits par les chercheurs et en impliquant des ingénieurs dans des logiques de recherche.

Selon le cahier des charges, « la participation à une UMT doit permettre à ses membres de définir et de mettre en œuvre conjointement un programme de travail thématique à vocation nationale de recherche et de développement, et ainsi de :

- ◆ développer des projets de recherche et développement sur le thème de l'UMT, en cohérence avec les programmes propres à chaque organisme, visant à répondre aux besoins des acteurs professionnels concernés et aux attentes sociétales ;
- ◆ développer des partenariats approfondis entre acteurs de la recherche et du développement et constituer dans le cadre d'une unité de lieu une équipe identifiée et reconnue sur la thématique de travail de l'UMT ».

Les travaux d'une UMT doivent déboucher sur des publications scientifiques ou techniques, la mise au point de modèles, le dépôt de brevets et des prestations aux entreprises.

13 UMT sont agréées dans le domaine agroalimentaire.

⁵¹ Le cahier des charges a été défini par un arrêté en date du 23 février 2007.

⁵² D'autres organismes peuvent toutefois participer à l'UMT, à condition qu'ils affectent au minimum 0,2 ETP ingénieur.

Annexe II

Tableau 36 : Liste des UMT rattachés à l'ACTIA

Nom	Porteur de l'UMT	Partenaires
Génie alimentaire et biochimique en produits carnés	ADIV Institut technique agro-industriel des filières viandes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ Université Blaise Pascal de Clermont-Ferrand
Micronutriments des produits végétaux transformés	CTCPA Centre technique de la conservation des produits agricoles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA
Cidricole	IFPC Institut français des productions cidricoles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA
Mycotoxines émergentes de l'orge de brasserie du champ aux produits finis et coproduits	IFBM Institut français des boissons de la brasserie et de la malterie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ École nationale supérieure d'agronomie et des industries alimentaires ENSAIA Nancy
Nutrition lipidique et vieillissement cérébral	ITERG Institut technique des corps gras	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Université Bordeaux I
Qualinnov	IFV Institut français de la vigne et du vin	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA
TERESA Plateforme de ressources technologiques et de transfert pour l'expertise des risques en sécurité de l'alimentation	ACTILAIT Institut technique du lait et des produits laitiers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ADIV ▪ ADRIA Normandie ▪ ANSES ▪ IFIP Institut du porc
Méthodes analytiques et nutrimateurs	AERIAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CNRS ▪ Université de Strasbourg
Qualité sensorielle des produits laitiers et de leurs effets santé (technologie laitière)	ACTILAIT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ École nationale d'industrie laitière de Poligny
Polygreen biopolymères et agroressources	IITERG Institut technique des corps gras	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CNRS ▪ Université Bordeaux I ▪ École nationale supérieure de chimie, de biologie et de physique de Bordeaux
Mécanisation, robotisation en filières viandes	ADIV Institut technique agro-industriel des filières viandes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Université Blaise Pascal ▪ IFMA Institut français de mécanique avancée
Physi'Opt Process alimentaire et hygiène des surfaces	ADRIA Développement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Université de Bretagne occidentale
CASEOPOLIS Biodiversité et synergie des protéases des fromages à pâte pressée	ACTILAIT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ Agrocampus

Source : MAAPRAT.

Annexe II

Les réseaux mixtes technologiques (RMT) ont également été créés par la loi d'orientation agricole n° 2006-11 du 5 janvier 2006. Agréés par le MAAPRAT dans le cadre d'un appel à candidatures et sur le fondement d'un cahier des charges, ils doivent associer trois instituts techniques, un établissement d'enseignement technique agricole, un établissement d'enseignement supérieur ou un établissement de recherche publique. Selon le cahier des charges, « la participation à un RMT doit permettre à ses membres, sur une thématique sur laquelle des innovations répondant à des enjeux transversaux de moyen et de long terme sont attendues, de :

- ◆ développer des travaux collectifs sur un thème de recherche-développement, en cohérence avec les programmes propres à chaque organisme ;
- ◆ développer des partenariats approfondis entre acteurs de la recherche, de la formation et du développement ;
- ◆ acquérir collectivement des compétences sur un nouvel objet de recherche-développement ».

Alors que les UMT associent sur un même site et sur un même thème tout ou partie d'une équipe d'un institut technique et d'un organisme de recherche, les RMT ont vocation à rassembler des équipes travaillant sur un même thème, plus large, afin de mutualiser les connaissances, définir les recherches ou expérimentations complémentaires, mettre en œuvre et organiser le transfert auprès des acteurs notamment industriels.

Les thématiques des RMT sont plus vastes que celles sur lesquelles travaillent les UMT et plus transversales puisqu'elles concernent plusieurs filières agroalimentaires.

Tableau 37 : Liste des RMT dont le réseau de rattachement est l'ACTIA

Nom	Coordination du RMT	Principaux partenaires
CHLEAN Conception hygiénique des lignes et équipements et amélioration de la nettoyabilité	CTCPA Centre technique de la conservation des produits agricoles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ ADIV ▪ ADRIA ▪ IFIP ▪ AgroParisTech ▪ CRITT IAA PACA
Durée de vie des aliments	AERIAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ADIV ▪ ADRIA ▪ École nationale vétérinaire d'Alfort ▪ ANSES
ECOVAL Eco-conception et valorisation	ITERG Institut technique des corps gras	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ADIV ▪ CTCPA ▪ IFBM ▪ INRA
FLOREPRO Flores protectrices pour la conservation des aliments	ADIV	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ACTILAIT ▪ IFIP ▪ AERIAL ▪ ADRIA ▪ INRA ▪ IFREMER ▪ AgroParisTech

Annexe II

Nom	Coordination du RMT	Principaux partenaires
Gestion durable des fluides	ADIC	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CTCPA ▪ IFBM ▪ ITERG ▪ IRSTEA ▪ CETIAT Centre technique des industries aéronautiques et thermiques
LISTRAL Lipides structurés alimentaires	ACTILAIT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ ADIV ▪ IFREMER ▪ CETIOM Centre technique des oléagineux ▪ ENSMIC École nationale supérieure des meuneries et des industries céréalières
Nutriprevius Qualité nutritionnelle des aliments	CRITT Poitou-Charentes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ ADIV ▪ ADRIA ▪ ANSES ▪ AgroParisTech
Produits fermentés et distillés	IFV Institut français de la vigne et du vin	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ AgroParisTech ▪ ADRIA Normandie ▪ CTCS Centre technique de la canne à sucre ▪ IFPC
Propack food Emballage, procédé et aliment	LNE Laboratoire national de métrologie et d'essais	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ADRIA ▪ CTCPA ▪ AgroParisTech ▪ ENITA Clermont ▪ CTCPA ▪ INRA
Sensorialis Évaluation sensorielle	ACTILAIT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ▪ ADIV ▪ ADRIA Normandie

Source : ACTIA.

3.2.2. L'État devrait favoriser la rationalisation et le repositionnement du réseau ACTIA par un contrat d'objectifs plus exigeant

3.2.2.1. L'ACTIA fédère trois types de structures

La coordination des ITAI est assurée par l'Association de coordination technique pour l'industrie agroalimentaire (ACTIA). Les conditions d'obtention de la qualification de structure nationale de coordination sont définies par l'article D 823-3 du code rural et de la pêche maritime.

Annexe II

Encadré 20 : Certification des structures nationales de certification des instituts techniques

Les structures nationales de coordination des instituts techniques peuvent bénéficier [...] de la qualification mentionnée à l'article D. 823-2, si elles satisfont aux conditions ci-dessous énumérées et répondent à un cahier des charges type approuvé par arrêté du ministre chargé de l'agriculture :

1. Elles exercent les missions d'intérêt général suivantes :
 - a) Elles élaborent et concluent avec l'État un contrat d'objectifs au nom des membres de leur réseau, impulsent et coordonnent sa mise en œuvre et veillent à son application ;
 - b) Elles identifient les questions transversales ou innovantes dans les domaines de compétence des instituts techniques de leur réseau et veillent à leur prise en charge ;
 - c) Elles favorisent l'élaboration de projets communs entre les instituts techniques et entre ceux-ci et les autres organismes ou établissements mentionnés à l'article L. 800-1 ;
 - d) Elles contribuent au maintien et au développement des compétences scientifiques et techniques des instituts techniques ;
 - e) Elles favorisent l'insertion des instituts techniques au sein de l'espace européen de la recherche.
2. Elles sont dotées d'un conseil scientifique, présidé par une personnalité de la recherche publique désignée avec l'accord des ministres chargés de l'agriculture et de la recherche, et composé notamment des présidents des conseils scientifiques des instituts techniques membres du réseau ; ce conseil scientifique contribue à l'élaboration du contrat d'objectifs du réseau et à l'évaluation de sa mise en œuvre et de ses résultats.

Source : Code rural et de la pêche maritime.

L'ACTIA fédère trois types de structures qui regroupent environ 1 200 chercheurs, ingénieurs et techniciens sur 80 sites.

Les 18 ITAI mettent à disposition des entreprises leurs expériences et leurs moyens généralistes ou spécialisés (laboratoires d'analyses microbiologiques et physico-chimiques, d'évaluation sensorielle, ateliers de transformation agréés CEE, halles de technologie avec des équipements pilotes, centres d'information).

Tableau 38 : Liste des ITAI

ITAI	Secteurs de compétences	Effectifs	Sites
ACTILAIT	Lait et produits laitiers	114	10
ADIV	Aval des filières viandes, toutes espèces confondues	42	1
ADRIA Développement	Microbiologie, formulation et procédés, ingénierie de projets tous secteurs agroalimentaires	45	1
ADRIA Normandie	Sécurité sanitaire, conservation, durée de vie des aliments, qualité des produits fermentés pour produits de la mer, laitiers, végétaux, cidricoles, fermentés, carnés, plats cuisinés, biscuiterie	80	3
AERIAL	Sécurité microbiologique des aliments Nutrition : méthodes analytiques Analyse sensorielle Détection des produits alimentaires ionisés Contrôle des procédés d'ionisation Mise au point de cycles de lyophilisation	22	1
ARVALIS Institut du végétal	Filières céréalière (céréales à paille et maïs), pommes de terre, protéagineux et fourrages	388	16
BNIC Bureau national interprofessionnel du cognac	Vins et spiritueux : Cognac, Pineau des Charentes, liqueurs. Produits fermentés et distillés	95	1
CEVA Centre d'étude et de valorisation des algues	Filière des macros et microalgues, des végétaux aquatiques	28	1
Centre de valorisation des glucides et produits naturels	Spécialités chimiques Cosmétique Parapharmacie	26	1

Annexe II

ITAI	Secteurs de compétences	Effectifs	Sites
	Biomatériaux Bioénergie Arômes et ingrédients Nutraceutiques Pet food		
CTCPA Centre technique de la conservation des produits agricoles	Fruits et légumes, plats cuisinés, viandes et foie gras, produits céréaliers, boissons	72	7
HALIOMER	Produits aquatiques, de la mer et d'eau douce. Poissons, coquillages, crustacés, céphalopodes. Produits salés, séchés, fumés, marinés, produits réfrigérés et surgelés, plats cuisinés, produits pasteurisés et conserves, charcuteries de poissons	13	1
IFBM Institut français des boissons, de la brasserie et de la malterie	Filières bière, boissons et meunerie	30	
IFIP Institut du porc	Filière porcine Abattage-découpe Transformation des produits carnés Alimentation animale	88	6
IFPC Institut français des productions cidricoles	Filière cidricole (cidre, poiré, jus de pomme, pommeau, calvados)	10	2
IFV Institut français de la vigne et du vin	Production viti-vinicole	120	14
ITERG Institut des corps gras	Huilerie, margarinerie, corps gras d'origine animale, dérivés de corps gras. Industries utilisatrices ou productrices de corps gras	65	2
LNE Laboratoire national de métrologie et d'essais, emballage et conditionnement	Emballages pour produits alimentaires	-	3
WELIENCE Agroalimentaire et bioindustriel	Tous produits alimentaires, en particulier produits céréaliers et laitiers. Céréales pour le petit-déjeuner, snacks apéritif, fruits et légumes transformés, mousses, sauces, fromages, aliments pour animaux de compagnie. Produits solide, liquide, pulvérulent, fourré, émulsionné	15	1

Source : ACTIA.

Les neuf centres techniques associés disposent de compétences et de moyens techniques et proposent une gamme complète de services : du développement sur mesure de produits et de procédés à la fabrication de préséries industrielles, des prestations analytiques (physico-chimiques, microbiologiques, sensorielles) aux interventions de conseil et d'assistance technique, et enfin de la veille technologique et réglementaire aux formations inter et intra-entreprises. Ils complètent le réseau des ITAI.

Quatre centres techniques associés ont le label Centre de ressources technologiques (CRT) accordé par le MESR⁵³, dont bénéficient également certains ITAI.

⁵³ Le label C.R.T. "centre de ressources technologiques" relatif à des centres effectuant des missions de prestations technologiques pour répondre aux besoins des P.M.E. et proposant en outre des prestations de C.D.T. en matière d'accompagnement des entreprises.

Tableau 39 : Liste des centres associés

Centre technique	Secteurs de compétence
ADRIANOR	Produits sucrés (confiseries, desserts glacés) Produits de cuisson (panification, pâtisserie, biscuiterie) Plats cuisinés, sauces (frais, surgelés, stérilisés) Fruits et légumes transformés Charcuteries Ingrédients et additifs alimentaires
AGIR Agroalimentaire, innovation, recherche	Fruits de mer Viandes et produits carnés Biscuiterie, pâtisserie, chocolaterie Boissons et produits sucrés
Agro-Hall	Activité généraliste dans le secteur agroalimentaire : plats cuisinés, boissons, produits sucrés, viande, lait, fruits et légumes
AGROTEC	Centre de ressources technologiques agroalimentaire (CRT) de rayonnement régional et multifilières avec un axe spécifique en fruits et légumes
Institut Pasteur de Lille	Microbiologie et hygiène alimentaire (tous produits) Nutrition
PARM Pôle agroalimentaire régional de Martinique	Fruits et légumes, amylacées tropicales Produits de la mer et produits carnés Plats cuisinés et condiments Boulangerie, pâtisserie
Tecaliman	Alimentation animale
UNGDA Union nationale des groupements de distillateurs d'alcool	Centre technique des producteurs d'alcool agricole par distillation (betteraves, céréales, vins, canne à sucre) à usage de carburant, industriel, pharmaceutique ou alimentaire
Vegenov	Évaluation sensorielle, communication nutritionnelle, dosage de composés d'intérêt nutritionnel pour fruits et légumes

Source : ACTIA.

Les huit Centres interface interviennent comme acteurs de transfert de technologie à portée régionale. Ne disposant pas de moyens analytiques et technologiques, les Centres interface assurent une mission d'intérêt général d'appui direct aux PME régionales dans la définition de leurs besoins spécifiques, ainsi qu'en participant au développement de leurs activités par le biais de l'innovation et de la technologie. Ils assurent quatre types d'interface :

- ◆ une interface technique, en mettant en relation l'entreprise avec les centres de compétence (centres techniques, laboratoires de recherche publics) ;
- ◆ une interface fonctionnelle, en introduisant dans l'entreprise des méthodes et des compétences qui accompagnent le développement technologique (marketing, stratégie, gestion de projet, veille...) ;
- ◆ une interface sectorielle, en ouvrant l'entreprise à des secteurs industriels complémentaires ;
- ◆ une interface publique, en assurant le lien entre l'entreprise et les pouvoirs publics.

Sept d'entre eux bénéficient du label cellule de diffusion technologique (CDT) accordé par le MSR⁵⁴, dont bénéficient également certains ITAI.

⁵⁴ Le label C.D.T. « cellule de diffusion technologique » relatif à des structures légères chargées de prospecter les P.M.E., afin de les sensibiliser à l'innovation, de les aider à formaliser leurs problèmes technologiques et de les mettre en relation avec les centres de compétence.

Annexe II

Tableau 40 : Liste des centres Interface

Centre	Secteurs de compétence
Agria Lorraine, Centre régional d'innovation et de transfert de Technologie	Technologie produits / procédés (nouveaux ou optimisation), qualité, sécurité, traçabilité, nutrition, intelligence économique pour l'agroalimentaire et la valorisation non alimentaire des productions agricoles
ARIATT Association régionale de l'industrie agroalimentaire de transfert de technologie Franche-Comté	Tous secteurs agroalimentaires
CASIMIR Clermont-Ferrand	Nutrition, emballage et conditionnement, matériaux plastiques et métalliques toutes filières agroalimentaires
CERTIA Interface, centre régional d'innovation et de transfert de technologie interface au service des entreprises agroalimentaires du Nord-Pas de Calais	Tous secteurs agroalimentaires
CRITT agroalimentaire et bio-technologies Poitou-Charentes	Industries agroalimentaires, tous secteurs. Spécificités aliment santé, nutrition santé
CRITT agroalimentaire PACA	Tous secteurs agroalimentaires
PEACRITT Pôle européen agroalimentaire pour la communication, la recherche, l'innovation et le transfert de technologie Rhône-Alpes	Tous secteurs agroalimentaires
Transferts Languedoc-Roussillon	Industries agroalimentaires (toutes filières, depuis la production agricole jusqu'à la transformation). Agro-industries (équipementiers, agrofourniture...)

Source : ACTIA.

3.2.2.2. Le réseau des ITAI est peu concentré par rapport aux structures comparables dans d'autres secteurs industriels

Comme cela a été exposé ci-dessus, le dispositif des centres ACTIA repose sur un nombre important de centres techniques. La dimension historique, l'organisation par filière et la forte répartition géographique des IAA expliquent certains éléments caractéristiques de ce réseau :

- ◆ un nombre important d'implantations puisque certains centres techniques regroupent un nombre élevé de sites : ACTALIS (10), Arvalis (16), CTCPA (7), IFV (14) ;
- ◆ une organisation principalement centrée sur des filières : à l'exception de six ITAI (ADRIA Développement, ADRIA Normandie, AERIAL, CTCPA, LNE, Welience), tous sont liés à une filière agroalimentaire. Cette spécialisation n'aboutit toutefois pas toujours à une frontière claire de compétence : la compétence présentée de l'ADIV sur l'aval de toutes les filières viande est à relativiser compte tenu de l'existence de l'institut français du porc ;
- ◆ deux ITAI sont positionnés sur des compétences étroites en matière de produits : l'Institut français des productions cidricoles et le Bureau national interprofessionnel du cognac.

Ces caractéristiques conduisent certains acteurs, de la recherche et du monde industriel, rencontrés par la mission à s'interroger sur le dimensionnement du réseau des centres ACTIA :

- ◆ le nombre de centres et de sites d'implantation peut constituer un inconvénient en matière d'économie de moyens et de concentration de l'expertise ;
- ◆ l'organisation par filières peut générer des redondances sur certains thèmes de recherches transversaux, comme la durée des aliments ou la gestion durable des fluides. L'existence des réseaux mixtes technologiques (cf. ci-dessus) est d'ailleurs un moyen de pallier cet inconvénient.

Annexe II

Soulignons que dans les autres secteurs industriels, les missions des ITAI sont assurées par les centres techniques industriels (CTI). L'ACTIA est d'ailleurs membre associé du réseau des CTI et trois ITAI (l'ITERG, le CTCPA et IFPC) sont membres adhérents de ce réseau.

Encadré 21 : Les centres techniques industriels

Créés en 1948, les centres techniques industriels ont une mission de service public décrite par les articles L 342-1 et L 342-2 du code de la recherche.

« Dans toute branche d'activité où l'intérêt général le commande, des établissements d'utilité publique dénommés centres techniques industriels sont créés par l'autorité administrative compétente après avis des organisations syndicales les plus représentatives des employeurs et des salariés de ces branches d'activité.

Les centres techniques industriels ont pour objet de promouvoir le progrès des techniques, de participer à l'amélioration du rendement et à la garantie de qualité dans l'industrie. A cet effet, notamment, ils coordonnent et facilitent les initiatives. Ils exécutent ou font exécuter les travaux de laboratoires et d'ateliers expérimentaux indispensables, et en particulier, dans le cadre de la législation existante et en accord avec les organismes habilités à cette fin, ils participent aux enquêtes sur la normalisation et à l'établissement des règles permettant le contrôle de la qualité. Ils font profiter la branche d'activité intéressée des résultats de leurs travaux ».

Source : Code de la recherche.

Ces centres techniques apparaissent plus concentrés que les ITAI et couvrent, au sein de leurs secteurs industriels un champ plus large, ainsi, à titre d'illustration :

- ◆ le CETIM est le centre technique des industries mécaniques ;
- ◆ le CODIFAB est le centre technique de l'ameublement et du bois ;
- ◆ le CTIF est le centre technique de la fonderie.

3.2.2.3. Le contrat d'objectifs entre le MAAPRAT et l'ACTIA, insuffisant dans ses exigences, pourrait inciter au regroupement des centres ACTIA même si la faiblesse du financement étatique est susceptible de limiter la portée de cette incitation

3.2.2.3.1. Le contrat d'objectif de l'ACTIA ne comporte notamment aucun objectif quantitatif

Le contrat d'objectifs 2008-2011 conclu entre le MAAPRAT et l'ACTIA fixe le cadre dans lequel l'ACTIA, en tant que structure nationale de coordination, et ses centres doivent assurer leurs missions d'intérêt général. Ce contrat collectif est le contrat cadre des contrats d'objectifs individuels des membres du réseau dont l'ACTIA assure l'animation.

Il définit sept objectifs transversaux :

- ◆ renforcer, clarifier et mettre en cohérence le panorama des activités des membres du réseau ACTIA avec une vision stratégique nationale : consolider la cohérence et la synergie des ITAI, renforcer le réseau des centres Interface, renforcer le maillage entre ITAI et centres Interface ;
- ◆ mobiliser l'expertise des membres du réseau ACTIA pour accompagner les acteurs publics et professionnels en France et en Europe : participation d'experts aux commissions et groupes de travail, organisation d'essais inter-laboratoires ;
- ◆ renforcer, entretenir et enrichir les compétences des membres du réseau ACTIA en favorisant leurs partenariats avec la recherche ;
- ◆ anticiper l'évolution des besoins des acteurs économiques, ainsi que des consommateurs, et les traduire en besoins de connaissances par rapport aux acquis ;

Annexe II

- ◆ accroître la fonction de « catalyseur de l'innovation » dans le réseau ACTIA en renforçant son implication dans les pôles de compétitivité ;
- ◆ diffuser afin de favoriser la lisibilité et la visibilité du réseau ACTIA ;
- ◆ renforcer la présence et la reconnaissance du réseau ACTIA dans le cadre de l'Union européenne.

Il définit également des objectifs thématiques :

- ◆ garantir la sécurité sanitaire des aliments et assurer la confiance du consommateur : flores pathogènes et d'altération, dangers chimiques, méthodologie d'évaluation des dangers ;
- ◆ accroître la valeur ajoutée des aliments en développant leurs qualités dans une approche de compromis raisonné : qualité nutritionnelle, qualité organoleptique, acceptabilité par les consommateurs, identification et authentification de la spécificité des produits et des signes, mise au point de produits en tenant compte du compromis raisonné dans une approche d'ingénierie de la qualité ;
- ◆ développer la compétitivité des entreprises : gestion des performances industrielles, méthodes et outils de maîtrise technico-économique des procédés, nouvelle conception des procédés ;
- ◆ intégrer les conditions d'un développement durable : éco-conception des produits et des procédés, valorisation des co-produits agro-industriels ; contrôle et maîtrise de la qualité sanitaire des recyclages, des fluides et des rejets au sein d'un procédé.

Ces objectifs transversaux et thématiques ne sont toutefois associés à aucun objectif quantitatif. Le contrat d'objectifs définit bien un certain nombre d'indicateurs d'activité⁵⁵ ou de résultats d'activité mais ne les assortit d'aucun objectif chiffré. Cet aspect doit être corrigé dans le cadre du renouvellement du contrat d'objectifs⁵⁶.

Proposition n° 5 : Intégrer dans le prochain contrat d'objectifs de l'ACTIA avec l'État des objectifs quantitatifs dont le degré de réalisation doit être mesuré.

3.2.2.3.2. Le prochain contrat d'objectifs devra comporter une incitation au regroupement des centres ACTIA

Le contrat d'objectifs doit être un levier pour l'État pour inciter au regroupement des centres ACTIA et ainsi favoriser la concentration de l'expertise.

La force de ce levier ne doit certes pas être surestimée car les subventions pour missions d'intérêt général représentent 12 % du budget total des ITAI. La reconnaissance par l'État constitue toutefois également un atout pour ces instituts en matière de lisibilité et de notoriété qui justifie des exigences de l'État en termes d'efficacité du dispositif.

Afficher clairement un objectif de regroupement des centres dans le contrat d'objectif permettra également de renforcer l'ACTIA, qui n'est qu'une structure de coordination, dans son action de rationalisation du réseau et de développement des synergies entre les différentes structures.

Proposition n° 6 : Fixer un objectif de regroupement des centres ACTIA dans le prochain contrat d'objectifs avec l'État.

⁵⁵ Sur le nombre de jours passés en RMT, le nombre de thèses en cours, le nombre de publications scientifiques, le nombre de colloques organisés.

⁵⁶ Cette procédure est en cours.

3.2.3. La création récente de l'institut Carnot Qualiment constitue un enjeu important de recherche partenariale et de mobilisation des compétences des différentes structures de recherche, au profit des entreprises

3.2.3.1. L'institut Carnot Qualiment récemment créé doit constituer un outil fort de synergie et de mobilisation des compétences de ces différents acteurs, au profit des entreprises

Le label Carnot, créé en 2006, est un label d'excellence décerné par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche à des établissements de recherche. Attribué pour 5 ans, il est destiné à favoriser la recherche partenariale, c'est-à-dire la conduite de travaux de recherche menés par des laboratoires publics en partenariat avec des acteurs socio-économiques, notamment avec des entreprises. Il vise à donner « plus de visibilité et soutenir les laboratoires publics particulièrement performants en matière de recherche partenariale et qui ont choisi d'engager une véritable stratégie dans ce domaine » (Pacte pour la Recherche, 2006)⁵⁷.

Les établissements labellisés (appelés Instituts Carnot) reçoivent des financements (en provenance de l'ANR), calculés en fonction du volume des recettes tirées des contrats de recherche avec leurs partenaires, notamment les entreprises.

34 laboratoires de recherche ont été retenus, en avril 2011, à l'issue de l'appel à candidatures « Instituts Carnot 2 » lancé fin 2010. Ils seront dotés d'environ 60 M€ par an. Le montant sera ajusté en fonction du volume des recettes contractuelles réalisées par les instituts sélectionnés.

L'institut Qualiment, organisé autour de l'INRA, fait partie des projets retenus. Avant cette labellisation sur la thématique alimentaire, aucun institut Carnot n'était exclusivement positionné sur le sujet de l'alimentation⁵⁸.

L'examen de la liste des instituts Carnot montre ainsi que d'autres thématiques de recherche sont mieux représentées que la thématique agroalimentaire : santé, énergie, technologies de l'information et de la communication, ingénierie des matériaux par exemple (cf. pièce jointe n°3).

L'ANR et le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche ont réalisé récemment une étude d'impact du dispositif Carnot pour les 33 instituts sélectionnés lors des deux appels à candidature de la première phase de 4 années. **Elle montre l'effet d'entraînement de ces structures sur la recherche partenariale.**

Encadré 22 : Étude d'impact du dispositif Carnot

L'ANR et le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche ont réalisé en avril 2011 une étude d'impact de la première phase du dispositif Carnot qui met en évidence :

- une augmentation de 28 % des recettes de la recherche contractuelle⁵⁹ entre 2006 et 2009. Les recettes en provenance de PME, qui ne représentent que 13 % du total, augmentent de 60 % sur la période ;
- une augmentation de 35 % des recettes de la recherche collaborative⁶⁰ entre 2006 et 2009 ;

⁵⁷ Le Pacte pour la recherche est un programme d'action gouvernemental dont la loi de programme pour la recherche du 18 avril 2006 constitue le volet législatif. Cette loi de programme, qui fixait un objectif de budget de la recherche à hauteur de 3 % du PIB en 2010, a notamment conféré le statut d'établissement public à l'ANR.

⁵⁸ L'institut LISA (Lipides pour l'industrie et la santé) auquel participent l'institut des corps gras (ITERG) et l'INRA, intégrait bien cette thématique mais sur un champ restreint et dans un ensemble plus larges de thématiques de recherche. Cet institut, qui a de nouveau été labellisé au titre de la deuxième phase du dispositif Carnot, est dédié à l'étude et l'analyse des lipides, leur production et transformation, ainsi que leur métabolisme pour des applications alimentaires, pharmaceutiques, cosmétiques, chimiques et énergétiques.

Annexe II

- une augmentation de 7 % des publications de chercheurs sur la période 2007-2008 ;
- que les entreprises, consultées dans le cadre d'une enquête qualitative, estiment que le label Carnot permet la visibilité de la recherche partenariale tout en octroyant des moyens supplémentaires et favorise le regroupement de laboratoires complémentaires.

Source : Étude d'impact du dispositif Carnot, ANR-MESR, avril 2011.

3.2.3.2. L'institut Qualiment, dont la création est trop récente pour que son action soit évaluée, est une initiative à soutenir pour dynamiser les partenariats entre acteurs publics de la recherche et acteurs économiques

L'institut Qualiment présente pour les entreprises du secteur agroalimentaire l'intérêt de constituer un point d'entrée unique pour :

- ◆ identifier les équipes les plus pertinentes pour apporter une réponse à leurs enjeux de recherche et d'innovation ;
- ◆ accéder au potentiel global des grands acteurs de la recherche impliqués : INRA, CNRS, AgroParisTech, équipes universitaires. Au total, onze unités de recherche publique spécialisées en nutrition et en structure des aliments sont impliquées dans le dispositif et en mesure de réaliser des études transversales ;
- ◆ accéder aux prestations des instituts du réseau Carnot.

En outre, les travaux de recherche externalisés auprès de l'institut permettent le doublement du crédit d'impôt recherche⁶¹, auquel il a été vu ci-dessus que les entreprises du secteur des IAA recouraient de plus en plus depuis sa réforme en 2008.

Les cinq axes de compétences retenus couvrent par ailleurs de manière satisfaisante les enjeux de recherche et d'innovation en matière alimentaire, tels qu'exposés au 1.3 ci-dessus :

- ◆ **qualité sensorielle et perception du goût**, de la caractérisation des molécules responsables ;
- ◆ **qualité nutritionnelle et effets sur la santé**, des effets biologiques des nutriments aux allégations santé en passant par la formulation des aliments ;
- ◆ **comportements du consommateur**, comprendre les choix alimentaires et la perception alimentaire à tous les âges de la vie ;
- ◆ **structure de l'aliment**, impact de la structure de l'aliment sur la biodisponibilité des nutriments et arôme ;
- ◆ **technologies et procédés alimentaires**, optimiser les procédés industriels pour des propriétés nutritionnelles et sensorielles des aliments.

En outre, les entreprises sont bien représentées dans les instances d'orientation et de programmation :

- ◆ quatre des huit membres du conseil scientifique sont des dirigeants ou responsables R&D d'entreprises privées ;
- ◆ plusieurs membres du conseil d'orientation stratégique peuvent porter les intérêts industriels :
 - l'ANIA ;

⁵⁹ Les recettes contractuelles représentent les recettes issues de la recherche donnant lieu à un échange de flux financier et de connaissances entre l'institut Carnot et un ou plusieurs partenaires socio-économiques.

⁶⁰ Les recettes de la recherche collaborative correspondent aux recettes issues de la recherche sur projet de R&D, donnant lieu à un cofinancement entre les pouvoirs publics et des acteurs du monde socio-économique.

⁶¹ Toute dépense concernant des travaux de recherche externalisés auprès d'un établissement de recherche public, notamment des instituts Carnot, permet le doublement du Crédit Impôt Recherche (200 % du montant de l'action de R&D externalisée sont éligibles).

Annexe II

- la plateforme *Food for life* ;
- 4 instituts techniques agroindustriels ;
- 4 pôles de compétitivité : Valorial, Vitagora, Pôle européen fruits et légumes, Nutrition santé longévité.

Encadré 23 : Gouvernance de l'institut Qualiment

- La direction de l'institut est assurée par une responsable de l'INRA ;
- Le comité de pilotage est constitué de la directrice de l'institut et un représentant de chaque organisme de recherche du premier cercle ;
- Le conseil d'orientation stratégique est constitué :
 - des 8 membres du conseil scientifique qui sont des experts académiques et industriels. Le conseil scientifique est chargé de l'évaluation des projets de ressourcement et des propositions d'orientation de ce ressourcement ;
 - d'un collège de 16 acteurs socio-économiques.

Le conseil d'orientation stratégique :

- émet des recommandations ;
- donne un avis sur le rapport d'exercice ;
- propose des politiques de dissémination et de transfert des projets partenariaux terminés en fonction des résultats obtenus ;
- éclaire l'institut sur les besoins industriels ou sociétaux en matière de recherche scientifique ;
- identifie les opportunités éventuelles de collaboration au niveau national, européen et international ;
- fait des propositions sur les axes de ressourcement et de partenariats à développer.

Source : INRA.

La création récente de l'institut Qualiment empêche de procéder à l'évaluation de ses résultats, ce qui ne remet pas en cause la pertinence de son objet. Elle représente en effet un enjeu important pour dynamiser la recherche partenariale entre acteurs de la recherche publique et acteurs socio-économiques et notamment industriels. La France dispose d'acteurs publics de recherche de premier plan dans le domaine alimentaire ; l'institut Qualiment constitue donc sur cette base une voie intéressante de pour améliorer la transmission des résultats de leurs recherches à l'industrie. **Cette initiative doit être encouragée par l'État**, notamment à travers son pouvoir d'orientation de l'activité des organismes participant à Qualiment dont il assure une tutelle ou aux conseils d'administration desquels il est représenté.

Proposition n° 7 : Accompagner le fonctionnement de l'institut Carnot Qualiment notamment à travers le pouvoir d'orientation des organismes participant à l'institut dont l'État assure la tutelle ou aux conseils d'administration desquels il est représenté.

Il conviendra dans ce cadre de s'assurer que ces organismes publics de recherche et d'enseignement mobilisent de manière effective leurs ressources scientifiques et techniques dédiées au secteur alimentaire.

3.3. Le pilotage de la politique de recherche et de soutien à l'innovation pour les IAA devrait être unifié au sein du MAAPRAT

Deux services du ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche et de l'aménagement du territoire interviennent en matière de politique de recherche et de soutien à l'innovation des entreprises agroalimentaires :

- ◆ le service de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation de la DGER qui « définit les politiques de formation supérieure, recherche, innovation et développement. Il pilote et coordonne les actions du ministère qui permettent de favoriser l'innovation pour les secteurs économiques relevant du champ de compétences du ministère chargé de l'agriculture »⁶² et au sein duquel :
 - la sous-direction de l'enseignement supérieur et de la recherche :
 - est chargée d'animer les missions de recherche des établissements ;
 - assure la co-tutelle de l'INRA, de l'IRSTEA et participe au conseil d'administration du CIRAD ;
 - la sous-direction de l'innovation est chargée de l'orientation des politiques de recherche et de la mise en œuvre et du suivi des politiques de valorisation et d'innovation et à ce titre :
 - dans les champs de compétences du ministère, elle coordonne l'identification des enjeux de recherche et d'innovation. Elle veille à la prise en compte de ces enjeux dans les politiques du ministère, les organismes de recherche et les agences de financement de la recherche et de l'innovation ;
 - dans les champs de compétences du ministère, elle participe à la définition des objectifs du programme-cadre de recherche et de développement de l'Union européenne ;
 - elle coordonne la politique de contractualisation conduite avec les établissements de recherche ;
 - elle coordonne la représentation du ministère chargé de l'agriculture et de la pêche au sein des instances de consultation du ministère chargé de la recherche ;
- ◆ le bureau des industries agroalimentaires de la DGPAAT « anime et soutient le développement technologique et l'innovation des entreprises dans les secteurs agricoles et agroalimentaires »⁶³.

En conséquence, le pilotage ou le suivi des outils de soutien à l'innovation sont dispersés :

- ◆ le bureau des industries agroalimentaires de la DGPAAT représente le ministère au sein du groupe de travail interministériel (GTI)⁶⁴ qui assure le suivi des pôles de compétitivité et propose aux ministères les dossiers à sélectionner pour un financement au titre du FUI. Il pilote et assure le suivi de la convention conclue avec Oséo ;

⁶² Selon l'arrêté du 30 juin 2008 portant organisation et attributions de la direction générale de l'enseignement et de la recherche.

⁶³ Arrêté du 30 juin 2008 portant organisation et attributions de la direction générale des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires.

⁶⁴ Le CIADT du 12 juillet 2005 a confié le suivi de la politique des pôles de compétitivité à un groupe de travail interministériel (GTI) dont l'animation est assurée conjointement par la délégation interministérielle à

Annexe II

- ◆ le service de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation de la DGER pilote l'élaboration du volet recherche du plan national pour l'alimentation, veille à la prise en compte des priorités stratégiques du ministère dans les appels à projets ou programmation des organismes finançant la recherche et l'innovation. Il pilote également le contrat d'objectifs avec ACTIA qui fédère les ITAI et les Centres Interface agroalimentaires.

Cet éclatement du pilotage de la politique de soutien à la recherche et à l'innovation n'apparaît pas pertinent fonctionnellement et, malgré les procédures d'information réciproque mises en place, nuit à une vision globale de l'activité. Une unification de ce pilotage est souhaitable :

- ◆ le pilotage de l'action publique en direction des industries agroalimentaires se caractérise déjà par un éclatement entre le ministère de l'économie, des finances et de l'industrie et le MAAPRAT, il est donc peu pertinent au sein de ce second ministère de ne pas unifier le pilotage du soutien à l'innovation de ces industries ;
- ◆ les projets de recherche et d'innovation font souvent appels à des cofinancements et mobilisent donc des outils financiers aujourd'hui suivis dans deux directions différentes du ministère.

C'est un des domaines dans lequel le délégué interministériel aux industries alimentaires doit jouer un rôle effectif de coordination et d'animation en veillant à ce que les différents documents stratégiques dans le domaine de l'alimentation et les appels à projets ou programmation de crédits qui en découlent intègrent davantage les enjeux de compétitivité des entreprises industrielles alimentaires françaises (cf. Annexe « gouvernance » jointe au rapport).

Proposition n° 8 : Unifier le pilotage de la politique de recherche et de soutien à l'innovation au MAAPRAT.

l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR) et la direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS).

Le GTI réunit les ministères et organismes publics impliqués dans le soutien aux pôles : les ministères chargés de l'aménagement du territoire, de l'industrie, de la recherche, de l'agriculture, de la défense, de la santé, des transports, de l'intérieur, du budget et de l'emploi, OSEO l'Agence nationale de la recherche (ANR), la Caisse des dépôts et consignations (CDC).

Annexe II

Pièce jointe n°1 - Tableau 41 : Consommation et autoproduction d'énergie en 2010 (en tep)

Secteur d'activité	Consommation de Combustibles (1)	Achats de Vapeur (2)	Consommation d'électricité (3)	Consommation brute totale (4)	Auto-production (5)	Consommation nette totale (6)	Part des combustibles dans la consommation brute (7)
Industries animales							
Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande	205 090	9 258	289 518	503 866	1 921	501 945	40,7 %
Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques	17 312	1 323	24 832	43 466	39	43 427	39,8 %
Fabrication de produits laitiers	557 032	22 578	303 033	882 642	5 745	874 510	63,1 %
Industries végétales							
Transformation et conservation de fruits et légumes	185 635	6 505	95 442	287 582	637	286 945	64,6 %
Fabrication d'huiles et graisses végétales et animales	122 655	39 972	36 903	199 530	0	199 530	61,5 %
Travail des grains, fabrication de produits amylacés	609 816	34 483	243 603	887 902	88 078	799 194	68,7 %
Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires	123 494	6 529	140 981	271 004	396	270 608	45,6 %
Industries spécifiques							
Fabrication d'autres produits alimentaires	1 053 876	80 251	316 069	1 450 196	64 880	1 346 173	72,7 %
Fabrication d'aliments pour animaux	284 982	64 381	147 944	497 307	978	493 332	57,3 %
Fabrication de boissons	121 600	4 737	145 051	271 388	434	270 954	44,8 %
Ensemble des industries alimentaires	3 159 891	265 279	1 598 325	5 023 496	162 674	4 815 665	62,9 %

Source : SSP, enquête énergie dans les IAA.

Note : (4) = (1) + (2) + (3).

(6) = (4) - (5).

(7) = (1) / (4).

Annexe II

Pièce jointe n°2 - Tableau 42 : Projets retenus en 2011 dans le cadre du programme ALID

Nom du projet	Objectifs	Partenaires
Aflafree	<p><u>Maîtrise du risque AFB1 pour une filière maïs durable</u> L'aflatoxine B1 (AFB1) est une mycotoxine, classée cancérigène, qui contamine les céréales et pose problème pour l'industrie agroalimentaire. Le projet vise à développer un outil prédictif de la production de cette mycotoxine sur le maïs et de proposer des méthodes de lutte.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entreprise ECCLOR ▪ INRA ▪ Laboratoire de génie chimique
DIACODD	<p><u>Distribution Alimentaire, Consommateurs et Développement Durable</u> L'objectif de ce programme est d'observer et d'analyser la dyade distributeurs/ consommateurs et de conceptualiser et mesurer son influence dans le développement d'une demande d'alimentation durable. Il s'agit de chercher à comprendre l'impact des pratiques de développement durable des différents canaux de distribution sur l'évolution des comportements de consommation et de s'intéresser au processus dynamique de co-construction d'une demande de consommation durable.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AgroParisTech ▪ Centre de recherche en économie et management de l'Université de Rennes ▪ École supérieure pour le développement économique et social (ESDES) ▪ Institut de recherche en gestion de l'Université Paris 12
Fodd-Redox	<p><u>Maîtrise des flores pathogènes et d'altération des produits alimentaires grâce à une utilisation raisonnée du potentiel d'oxydoréduction</u> Le projet Food-Redox a comme objectif de renforcer la maîtrise des bactéries d'altérations et pathogènes dans les aliments par une utilisation raisonnée du potentiel d'oxydoréduction (Eh). De nombreux travaux antérieurs ont démontré l'impact positif du Eh sur les caractéristiques aromatiques et les propriétés de texture des aliments. A l'issue du projet, sera disponible une expertise scientifique et technique concernant le pilotage du potentiel d'oxydo-réduction dans des stratégies industrielles pour optimiser la stabilité et la sécurité microbiologique des aliments</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ACTILAIT ▪ ADRIA Normandie ▪ Entreprise AERIAL ▪ Air Liquide ▪ CNIEL ▪ Entreprise La case aux épices ▪ Laboratoire universitaire de biodiversité et écologie microbienne de l'université de Bretagne occidentale ▪ UMR Micalis (MICrobiologie de l'ALimentation au Service de la Santé Humaine) ▪ PAM (Procédés Alimentaires et Microbiologiques) - Université de

Annexe II

Nom du projet	Objectifs	Partenaires
		<p>Bourgogne/AgroSup Dijon</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entreprise Salaisons Bentz ▪ UMR SECALIM (Sécurité des Aliments et Microbiologie) ▪ UMR SQPOV (Sécurité et Qualité des Produits d'Origine Végétale) Université d'Avignon/INRA) ▪ Unité de recherches en technologie et analyses laitières - INRA Poligny ▪ Société de valorisation Welience
ILLIAD	<p><u>Initiatives locales ou localisées, innovantes pour une alimentation durable</u></p> <p>Depuis plusieurs années, la durabilité des filières alimentaires est remise en cause par les pouvoirs publics et les consommateurs, qui tendent maintenant à défendre des modèles alternatifs, respectueux de l'environnement, économiquement et socialement acceptables. Les freins techniques ou économiques rencontrés par ces systèmes alternatifs amènent à s'interroger sur leur capacité à se développer, voire à se maintenir, et par là même sur leur durabilité. ILLIAD vise :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ à proposer une méthode d'analyse de la durabilité systémique des filières alimentaires ; ▪ la tester avec l'analyse de différentes filières ; ▪ l'utiliser pour proposer des innovations techniques ou organisationnelles dans les filières du blé tendre et du riz (part importante de l'alimentation humaine), des pêches et des abricots 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CIRAD ▪ Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier ▪ Institut Technique de l'Agriculture Biologique ▪ Unité Expérimentale de Recherches Intégrées de Gothonon ▪ Unité Génétique et Amélioration des Fruits et Légumes ▪ UMR MOISA- INRA Unité Mixte de Recherches Marchés, Organisations Institutions et Stratégies d'Acteurs, Institut National de la Recherche Agronomique ▪ UMR SQPOV Unité Mixte de Recherches Sécurité et Qualité des Produits d'Origine Végétale
OCAD	<p><u>Offrir et Consommer une Alimentation Durable</u></p> <p>Ce projet part de l'hypothèse selon laquelle le consommateur (citoyen) pourrait jouer un rôle central dans l'implémentation d'une dynamique vertueuse d'alimentation durable. Cette hypothèse fait le pari d'une</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRA ALISS Alimentation et Sciences Sociales

Annexe II

Nom du projet	Objectifs	Partenaires
	<p>alimentation durable initiée par de profonds changements des comportements et des préférences des consommateurs, induisant des changements de l'offre. Il s'agirait, pour la société, de passer du modèle alimentaire actuel : préférences hédonique (goût, satiété), de court terme (prix bas, facilité d'usage) et individualistes (hors externalités et sans considérations d'équité) ; à un modèle durable qui, tout en maintenant le modèle actuel d'efficacité économique, intégrerait des considérations de nature collective et de long terme.</p> <p>Ce projet a pour objectif principal de proposer une panoplie de politiques publiques visant à accompagner et à amplifier cette dynamique.</p>	<p>Entreprise BIOIS BIO Intelligence Service Entreprise DANONE Groupe de Recherche en Économie Mathématique et Quantitative de l'université de Toulouse I UMR GENIAL Ingénierie procédés Aliment INRA Laboratoire d'Économie Appliquée de Grenoble Entreprise NESTLE UMR NLPMM Nutriments lipidiques et prévention des maladies métaboliques UREN Unité de Recherche en Épidémiologie Nutritionnelle</p>
SATIN	<p><u>Cuisson en moule des pains et biscottes : Maîtrise des risques chimiques et enjeux énergétiques</u> SATIN a pour objectif de développer des technologies et des savoirs-faires qui permettront la production de pain de mie et de biscotte avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ une réduction de la demande d'énergie utilisée lors de la cuisson par l'étude de différentes stratégies pour réduire la température du four en gardant les mêmes qualités sensorielles du produit ▪ un meilleur contrôle des risques chimiques associés au revêtement antiadhésif perfluoré. <p>Un des défis de SATIN réside dans l'évaluation du vieillissement du revêtement antiadhésif au niveau industriel et dans la corrélation entre ce vieillissement et les pratiques de cuisson (température du moule) et le risque de libération de contaminants exogènes dans le produit.</p> <p>Le projet propose une stratégie "gagnant-gagnant" pour réduire les contaminants tout en prolongeant la durée de vie des revêtements des moules ; en retour, cela résultera en la réduction de l'énergie de cuisson et une réduction des déchets chimiques générés lors de la remise à neuf du revêtement usé.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AgroParisTech ▪ CEMAGREF ▪ Centre de transfert HOLO3 ▪ Entreprise KRAFT FOODS ▪ Entreprise Le Fournil du Val de Loire ▪ Entreprise MAE ▪ Office interprofessionnel du lait et des produits laitiers (ONIL) Laboratoire d'étude des résidus et contaminants dans les aliments ▪ Office interprofessionnel des grandes cultures (ONIG) Laboratoire de Génie des procédés - environnement - agroalimentaire ▪ Université de Haute-Alsace - Laboratoire de Photochimie et d'Ingénierie Macromoléculaires

Annexe II

Nom du projet	Objectifs	Partenaires
VALOBAB	<p><u>VALOrisation durable du BABEurre : bénéfices nutritionnels, intérêt fonctionnel dans les aliments et perception par le consommateur</u></p> <p>Le babeurre, co-produit de l'industrie beurrière ayant actuellement une faible valeur ajoutée en nutrition humaine, est une source majeure de lipides polaires (LP) du lait.</p> <p>La stratégie du projet VALOBAB reposera sur les trois piliers du développement durable. Le projet explorera en effet la faisabilité d'apporter de la valeur ajoutée au babeurre via le développement de procédés durables visant à obtenir des micro-constituants du babeurre riches en lipides polaires du lait ayant une valeur fonctionnelle. Le projet s'intéressera aux bénéfices de fractions riches en LP laitiers dérivées du babeurre en considérant à la fois (i) les propriétés fonctionnelles dans différents produits alimentaires formulés pour diminuer l'utilisation d'autres sources de LP tout en apportant des propriétés sensorielles appréciées par les consommateurs, et (ii) les propriétés nutritionnelles des LP laitiers notamment l'impact sur le métabolisme des lipides (réduction de l'absorption du cholestérol) mais aussi la réponse inflammatoire, dans le but de prévenir l'apparition des maladies métaboliques d'origine nutritionnelle. De plus, le projet VALOBAB aidera l'industrie laitière à apporter de la valeur ajoutée au babeurre en prenant en considération ses spécificités structurales, biochimiques et nutritionnelles et sa capacité à être transformé d'une manière durable</p>	<p>CarMeN Cardiovasculaire, Métabolisme, Diabétologie & Nutrition INSERM-INRA-Université de Lyon</p> <p>CNIEL Centre National Interprofessionnel de l'Économie Laitière</p> <p>ENILIA-ENSMIC École Nationale d'Industrie Laitière et des Industries Agroalimentaires</p> <p>ITERG Institut des Corps Gras</p> <p>STLO Science et Technologie du Lait et de l'Œuf</p> <p>UMC Unité de Microbiologie</p> <p>UNH Unité de Nutrition Humaine de Clermont-Ferrand</p>

Source : ANR.

Annexe II

Pièce jointe n°3 - Tableau 43 : Liste des 34 instituts Carnot

Instituts	Thématiques
3BCAR Bioénergies, biomolécules et biomatériaux du carbone renouvelable	<ul style="list-style-type: none"> ▪ biomasse et technologies vertes ▪ biotechnologies blanches ▪ transformation de la biomasse
ARTS Actions de recherche pour la technologie et la société	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conception, industrialisation ▪ Mécanique, matériaux, procédés ▪ Fluides et systèmes énergétiques
BRGM Bureau de recherches géologiques et minières	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Géologie ▪ Ressources minérales ▪ Risques du sol
CALYM Consortium pour l'accélération de l'innovation et de son transfert dans le domaine du lymphome	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Technologies pour la santé
CEA LETI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Centre de recherche appliquée en microélectronique et en technologies de l'information et de la santé, nanotechnologies
CEA LIST	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Systèmes numériques intelligents
CED2 Chimie, environnement et développement durable	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agro ressources, chimie verte
IRSTEA Institut national de recherche en sciences et technologies pour l'environnement et l'agriculture	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ressources en eau, systèmes écologiques terrestres ▪ Technologies pour l'environnement
CETIM Centre technique des industries mécaniques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industries mécaniques
CIRIMAT Centre inter-universitaire de recherche et d'ingénierie des matériaux	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingénierie des matériaux
CSTB Centre scientifique technique du bâtiment	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques du bâtiment
Curie Cancer	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développement de thérapeutiques contre le cancer
Énergies du futur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ R&D sur énergies nouvelles
ESP Énergie et système de propulsion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimisation des systèmes énergétiques et de propulsion
ICEEL Énergie et environnement en Lorraine	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nouvelles ressources énergétiques ▪ Optimisation de la performance énergétique
ICI Institut Carnot INRIA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sciences du numérique
ICM Institut du cerveau et de la moelle épinière	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Santé
ICSA Institut Carnot santé animale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Santé animale ▪ Systèmes d'élevage
IFP Moteurs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Procédés de combustion
IFREMER EDROME	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Exploitation des ressources marines ▪ Équipements pour environnement marin
Ingénierie@Lyon	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingénierie intégrée dans les secteurs du transport, de l'énergie et des technologies de la santé

Annexe II

Instituts	Thématiques
ISIFor Institute for the sustainable engineering of fossil resources	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingénierie durable des ressources fossiles
LAAS CNRS Laboratoire d'analyse et d'architecture des systèmes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sciences et technologies de l'information
LISA Lipides pour l'industrie et la santé	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse des lipides pour applications alimentaires, pharmaceutiques, cosmétiques, chimiques et énergétiques
LSI Logiciels et systèmes intelligents	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Technologies de l'information et de la communication
MINES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sciences de l'ingénieur ▪ Environnement, énergie ▪ Sciences et génie des matériaux
MICA Materials Institute Carnot Alsace	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Matériaux fonctionnels
ONERA ISA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Systèmes spatiaux
PASTEUR MI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maladies infectieuses
PolyNat	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Matériaux souples bio-sourcés à haute valeur ajoutée
Qualiment	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité nutritionnelle et sensorielle des aliments
STAR	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Science et technologie pour les applications de la recherche
Telecom et société numérique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Technologies de l'information et de la communication
Voir et entendre	<ul style="list-style-type: none"> ▪ innovations attendues par les personnes atteintes de pathologies et de handicaps visuels ou auditifs

Source : Association des instituts Carnot.

ANNEXE III

Commerce extérieur et industries agroalimentaires

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	3
1. ... UN SECTEUR STRATÉGIQUE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS, QUI CONNAÎT DES RÉSULTATS CONTRASTÉS	4
1.1. Les IAA sont un contributeur essentiel à la balance commerciale française et ont connu des résultats encourageants en 2010 et 2011.....	5
1.2. Ces bons résultats masquent deux faiblesses structurelles : une forte concentration de notre excédent sur quelques productions et une érosion des parts de marché de la France	8
1.2.1. ... <i>La structure des exportations et plus encore du solde commercial apparaît très concentrée sur quelques produits clefs</i>	8
1.2.2. ... <i>La France perd des parts de niveau mondial dans un secteur crucial pour son commerce extérieur</i>	12
1.2.3. ... <i>L'étude des bilans d'approvisionnement confirme la dégradation du taux d'approvisionnement de certains produits transformés, ce qui traduit une moindre capacité d'exportation des IAA</i>	20
1.3. Développer l'exportation des IAA françaises, notamment vers les pays tiers, est un enjeu économique et stratégique majeur	24
1.3.1. ... <i>La consolidation de nos positions sur le marché européen doit s'accompagner d'un développement de l'exportation vers les pays tiers, qui constituent aujourd'hui un relai de croissance indispensable</i>	24
1.3.2. ... <i>Développer les exportations dépasse le seul enjeu de l'amélioration de la balance commerciale</i>	27
2. ... A L'EXCEPTION DES BARRIÈRES NON TARIFAIRES, LES FREINS À L'EXPORTATION DES IAA RELÈVENT SOUVENT DE LA STRUCTURE MÊME DES ENTREPRISES.....	29
2.1. La moindre compétitivité coût des IAA françaises n'apparaît pas comme un enjeu propre à ce secteur.....	29
2.1.1. ... <i>La question du coût du travail, comparée à l'Allemagne en particulier, doit être relativisée, surtout dans le temps</i>	30
2.1.2. ... <i>Les conditions défavorables de change liées à l'euro fort n'apparaissent pas déterminantes sur les performances à l'exportation</i>	31
2.2. Les principaux handicaps des IAA françaises relèvent davantage de facteurs structurels ou internes aux entreprises.....	32
2.2.1. ... <i>La trop faible taille des entreprises du secteur est une des faiblesses à l'export des IAA françaises</i>	32
2.2.2. ... <i>Elle se traduit par une concentration des exportations sur un nombre limité d'entreprises, un grand nombre d'entre elles restant exclusivement tournées vers le marché intérieur</i>	35
2.2.3. ... <i>Par ailleurs, la question de l'adaptation de l'offre française à la demande mondiale se pose avec acuité</i>	36
2.3. Les barrières non tarifaires à l'export sont les principaux freins qui appellent une action des pouvoirs publics.....	38

3. ... LE SOUTIEN PUBLIC AUX EXPORTATIONS AGROALIMENTAIRES EST ÉCLATÉ ET GAGNERAIT À LA DÉFINITION D'UNE STRATÉGIE GLOBALE.....	40
3.1. Les acteurs et les moyens consacrés au soutien à l'exportation apparaissent particulièrement morcelés dans le champ des IAA.....	41
3.1.1. ... <i>L'architecture globale du dispositif est particulièrement complexe et fait apparaître de nombreuses redondances</i>	41
3.1.2. ... <i>Le cœur du dispositif de soutien aux IAA repose sur un « partage du monde » entre plusieurs partenaires opérationnels</i>	46
3.1.3. ... <i>Le secteur des IAA bénéficie également d'aides à la promotion via plusieurs canaux de financement publics et privés.</i>	57
3.1.4. ... <i>Les aides au financement à l'export de droit commun bénéficient en revanche relativement peu au secteur des IAA</i>	63
3.1.5. ... <i>L'action des régions en faveur de l'exportation ne peut être évaluée sur le secteur des IAA</i>	68
3.2. A court terme, un renforcement du pilotage et de la stratégie d'ensemble est nécessaire.....	69
3.2.1. ... <i>Les initiatives destinées à coordonner l'action des différents acteurs restent insuffisantes</i>	69
3.2.2. ... <i>Le renforcement du pilotage paraît indispensable à une meilleure coordination des acteurs et des moyens</i>	72
3.3. Une réallocation des moyens de promotion pourrait par ailleurs être envisagée.....	74
3.4. A moyen terme, une réorganisation fonctionnelle des acteurs paraît indispensable.....	76
3.4.1. ... <i>La situation actuelle n'est pas satisfaisante</i>	76
3.4.2. ... <i>Plusieurs scénarii ont été déjà été envisagés concernant les rôles respectifs d'Ubifrance et Sopexa</i>	78
3.4.3. ... <i>Un repositionnement de chaque acteur sur son cœur de métier devrait être envisagé à terme</i>	80

Proposition n° 1 : Systématiser l'élaboration, selon une nomenclature partagée par tous, d'une restitution annuelle des parts de marché de la France, à des fins de pilotage stratégique.

Proposition n° 2 : établir une consolidation et une analyse pluriannuelle des bilans d'approvisionnement pour l'élaboration de priorités de pilotage stratégiques. Cette mission devrait être confiée au SSP du MAAPRAT

Proposition n° 3 : Confier au DIIAA la définition des orientations stratégiques en matière de négociations tarifaires, en concertation avec les entreprises et les organisations professionnelles.

Proposition n° 4 : Uniformiser les indicateurs de performance entre les différents acteurs du soutien à l'exportation du secteur agroalimentaire, en privilégiant l'approche par le chiffre d'affaires à l'export généré par les entreprises accompagnées.

Proposition n° 5 : Distinguer les règles d'intervention européennes au titre de la promotion quand elles portent sur le marché européen et sur les pays tiers, en assouplissant les conditions sur ces derniers afin d'en accroître la part dans l'enveloppe globale.

Proposition n° 6 : Associer au POEAA un mécanisme d'allocation des ressources publiques fondée sur deux enveloppes : l'une destinée aux marchés et aux produits qui constituent le cœur des exportations françaises, l'autre destinée exclusivement à des marchés prospectifs, avec un nombre de priorités resserré.

Proposition n° 7 : Intégrer dans la base de données « France export » les informations relatives à l'intervention de l'ensemble des partenaires (Ubifrance, Adepta, Sopexa, FAM, opérateurs labellisés) précisant notamment le nombre d'entreprises concernées, les éléments de facturation, le niveau et le taux des aides accordées.

Proposition n° 8 : Compléter cet outil par une vision consolidée des ressources annuelles consacrées au soutien à l'exportation par l'ensemble des acteurs, en particulier les régions et les interprofessions.

Proposition n° 9 : Confier au DIIAA, dans le cadre d'un comité stratégique, le pilotage d'ensemble du soutien à l'exportation des produits agroalimentaires, comprenant la définition des objectifs, leur concertation avec les organisations professionnelles et la coordination de l'allocation des moyens publics.

Proposition n° 10 : Appuyer, dans le cadre des négociations en cours de la PAC, le principe d'un élargissement des actions de promotion financées par l'Union européenne à l'ensemble des produits agroalimentaires, en particulier de seconde transformation.

Proposition n° 11 : Supprimer les aides à la promotion à l'international de FranceAgriMer et les réorienter vers le soutien aux priorités définies par le comité stratégique.

Proposition n° 12 : Prévoir dès aujourd'hui un repositionnement des acteurs sur leur cœur de métier à l'issue de la DSP actuelle, en prévoyant le cas échéant d'inclure Sopexa et Adepta dans la procédure de labellisation.

Proposition n° 13 : Retirer FranceAgriMer de l'organisation de salons.

INTRODUCTION

Alors même que le chiffre d'affaires des entreprises des industries agroalimentaires françaises a davantage progressé, en dix ans, que celui de leurs concurrentes allemandes ou néerlandaises, la France a été rattrapée puis dépassée par l'Allemagne et les Pays-Bas pour ce qui concerne les exportations de ce secteur. Elle n'est plus que le 4^{ème} exportateur mondial de produits agroalimentaires transformés, alors qu'elle occupait la seconde place en 2000.

Les très bons résultats enregistrés en 2011 par le secteur des IAA, tant en termes d'exportations que d'excédent commercial, n'apparaissent, malheureusement, pas de nature à inverser la dégradation progressive des parts de marché que la France connaît depuis une dizaine d'année. Cette situation, qui concerne un grand nombre de pays développés (Royaume-Uni, Belgique, Canada...), tient en particulier à la montée en puissance depuis quelques années de grands pays exportateurs comme le Brésil ou la Chine ; elle n'explique toutefois pas pourquoi nos principaux concurrents européens (Allemagne et Pays-Bas) ont su mieux résister à un environnement mondial devenu plus concurrentiel.

Cette question était au cœur de l'analyse menée par le délégué interministériel à l'industrie agroalimentaire (DIIAA) dans le cadre de son rapport d'octobre 2010 sur la compétitivité comparée des IAA en Europe, centrée sur les secteurs de la viande et des produits laitiers.

La mission s'est d'abord attachée à poursuivre ce travail en établissant un panorama des forces et faiblesses de l'industrie agroalimentaire française à l'export, dans son ensemble et au niveau des différents secteurs, sur la base des résultats obtenus en 2011. L'analyse croisée des exportations et du solde commercial, des parts de marché de la France et des bilans d'approvisionnement conduit à mettre en avant, comme principal facteur de fragilité, la concentration de notre commerce extérieur sur certains produits de niche (vins et spiritueux, produits laitiers et en particulier les fromages) ; à l'inverse, notre positionnement se dégrade sur certaines productions (sucre, viandes et produits à base de viande, par exemple) quand d'autres secteurs connaissent des performances plus contrastées (les huiles et graisses connaissent la plus forte progression à l'export en valeur, mais restent déficitaires en terme de solde commercial ; les produits de seconde transformation de céréales connaissent une dynamique favorable à l'export, mais insuffisante pour conserver les parts de marché françaises, etc.).

Dans le prolongement du rapport du DIIAA, la mission a cherché à analyser les freins à l'exportation des IAA françaises. Pour une très large part, ils relèvent néanmoins soit de problématiques excédant le champ de la mission (freins liés à la « compétitivité coûts »), soit de la structure du secteur lui-même (taille des entreprises et compétitivité « hors coût »). Sans être spécifique à la thématique de l'exportation, ce dernier constat rend d'autant plus nécessaires les propositions formulées par la mission en matière de financement destinées à favoriser la restructuration de certains secteurs insuffisamment concentrés et à faire émerger des acteurs de taille suffisante pour préserver les capacités exportatrices du secteur. Au-delà de cette problématique, l'existence de barrières non tarifaires, sanitaires essentiellement, apparaît comme la seule particularité réelle du secteur, qui appelle une action ciblée des pouvoirs publics. Ce sujet a également fait l'objet d'un rapport récent du DIIAA (septembre 2011), dont la mission n'a pas cherché à reprendre l'ensemble des conclusions, mais simplement à dégager les axes d'évolution qui lui paraissaient les plus structurants.

Annexe III

Enfin la mission a effectué, comme l'y invitait la lettre de mission des ministres, un recensement de l'ensemble des moyens d'intervention publics accordés au soutien à l'exportation de ce secteur. Le principal constat est celui d'une forte redondance, qu'il s'agisse des acteurs ou des outils d'intervention, entre les moyens mis en œuvre dans le cadre de la politique globale de soutien à l'exportation, déjà nombreux, et ceux spécifiquement destinés au secteur agroalimentaire. Une coordination des moyens, aujourd'hui très dispersés (y compris ceux relevant du seul champ de compétence du ministère de l'agriculture), apparaît indispensable pour accompagner la définition d'une stratégie globale coordonnée, à un niveau politique et associant l'ensemble des acteurs professionnels. Elle pourrait être couplée à une réorientation des ressources destinées à la promotion des produits agroalimentaires, aujourd'hui très concentrées sur certaines productions et faisant intervenir un grand nombre d'acteurs privés et publics.

Concernant les structures, la mission consacrée au dispositif d'appui aux exportations agroalimentaire conduite en février 2010 par l'inspection générale des finances et le conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux (CGAAER) avait précisément étudié le cadre conventionnel et les relations entre les partenaires opérationnels mettant en œuvre cette politique sur le champ des IAA (Ubifrance, Sopexa, Adepta). Alors même que la délégation de service public vient d'être reconduite pour la période 2013-2018, la mission constate que les préconisations du rapport de février 2010 n'ont pas été prises en compte. La clarification du rôle respectif des intervenants paraît pourtant nécessaire, pour des raisons d'économie de moyens tout autant que d'efficacité globale du dispositif.

1. Un secteur stratégique pour le commerce extérieur français, qui connaît des résultats contrastés

Alors que l'année 2011 a vu le solde commercial global de la France se creuser fortement pour atteindre -70,1 Md€¹, contre -51,8 Md€ en 2010, les produits agroalimentaires ont de nouveau contribué de façon très positive à nos échanges extérieurs, avec un solde positif record de 11,6 Md€, dont 8,2 Md€ pour les seuls produits des industries agroalimentaires, dans l'acception retenue par la mission².

La bonne santé conjoncturelle des exportations en 2011 ne doit pas faire perdre de vue plusieurs facteurs de fragilité. Une part non négligeable de l'excédent commercial agroalimentaire français continue, en effet, de résulter d'exportations de produits bruts, non transformés et à moindre valeur ajoutée, au premier rang desquels les céréales. Concernant les produits transformés, l'excédent commercial des IAA reste très concentré sur des produits spécifiques (vins et spiritueux et dans une moindre mesure, fromages et autres produits laitiers). Enfin, la place de la France dans les échanges agroalimentaires mondiaux s'érode, distancée par le trio de tête des grands exportateurs (Etats-Unis, Allemagne et Pays-Bas), et rattrapée par les puissances émergentes, Chine et surtout Brésil.

¹ Echanges y compris matériel militaire.

² Produits transformés issus des seules industries agroalimentaires : sont exclus les tabacs, les produits agricoles bruts, les produits de la pêche non transformés et les produits de la sylviculture.

Encadré 1 : Données chiffrées utilisées dans le cadre de cette annexe

L'analyse du commerce extérieur des IAA effectuée dans les développements suivants repose sur les données fournies par le service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère de l'agriculture et par Ubifrance, qui procèdent tous deux à des retraitements des données brutes fournies par les douanes. Ces données peuvent être présentées selon deux nomenclatures :

- la nomenclature douanière, basée sur le système harmonisé (SH) de désignation et de codification des marchandises, placé sous la responsabilité de l'organisation mondiale des douanes ; elle se décline au niveau européen par la nomenclature combinée (NC) ;
- la nomenclature des activités et produits. Pour les activités, la classification internationale type des industries (CITI) au niveau international est déclinée au niveau européen (nomenclature d'activité des communautés européennes - NACE) et national (nomenclature d'activité française - NAF), ces deux dernières étant strictement emboîtées. Les nomenclatures de produits correspondant à ces activités sont, respectivement, la classification centrale des produits (CPC), la classification des produits associés aux activités (CPA) et la classification des produits français (CPF).

Les données du commerce extérieur ne sont pas strictement identiques selon la nomenclature utilisée. En outre la révision de 2008, qui les a concerné toutes deux, a pu, selon l'INSEE, affaiblir le lien qui les unit.

Dans le cadre de la présente annexe, les deux nomenclatures sont utilisées en fonction des thématiques abordées et des sources d'information auxquelles la mission a pu avoir accès :

- la nomenclature SH (ou NC) est principalement utilisée dans le cadre des comparaisons internationales et de l'analyse des parts de marché. Dans cette nomenclature, les produits agroalimentaires correspondent aux 24 premiers chapitres, qui comprennent à la fois les produits bruts (agricoles) et transformés (issus des IAA). Des retraitements sont donc effectués par Ubifrance comme par le SSP afin de distinguer ces deux catégories de produits dans les échanges internationaux ;
- la CPF, qui permet d'isoler de façon plus précise les produits issus de l'activité des IAA et de circonscrire l'analyse au champ retenue par la mission (hors produits agricoles et hors tabacs), est utilisée pour étudier la structure et l'évolution du commerce extérieur des industries françaises.

Source : Mission.

1.1. Les IAA sont un contributeur essentiel à la balance commerciale française et ont connu des résultats encourageants en 2010 et 2011

Le solde commercial du secteur agroalimentaire est généralement présenté en additionnant les produits agricoles bruts (y compris pêche et sylviculture) et les produits des IAA (y compris tabac). Sur ce périmètre élargi, l'agroalimentaire représente traditionnellement le deuxième secteur contributeur positif à la balance commerciale du pays, derrière les matériels de transport (automobile et aéronautique principalement), et occupe même la première place en 2011, avec 11,6 Md€ d'excédent, du fait du tassement des livraisons de matériels de transports. Son amélioration contraste avec la stagnation ou le repli observés sur d'autres secteurs d'activité traditionnellement contributeurs nets à notre balance commerciale, tels que les produits pharmaceutiques ou la chimie.

Cette performance de l'agroalimentaire français mérite toutefois d'être nuancée, puisqu'elle repose assez largement sur la forte hausse des prix des matières premières enregistrée en 2011 : l'accroissement en valeur de nos exportations agricoles est ainsi, essentiellement, imputable à la hausse des cours des céréales, en particulier du blé, qui a contribué à l'amélioration de notre solde extérieur à hauteur d'environ 2 Md€ en 2011, alors même que les volumes exportés ont connu un léger repli. Le « record » enregistré par les exportations agroalimentaires résulte donc, pour une large part, de l'envolée des cours de matières premières en 2011, qui résulte elle-même de facteurs conjoncturels (accidents climatiques, comme la sécheresse de l'été 2010 en Russie et en Ukraine) et peut apparaître comme une maigre compensation à l'alourdissement de la facture énergétique de la France

Annexe III

(sur les 18 Md€ de dégradation totale du solde commercial entre 2010 et 2011, près de 80 % proviennent en effet des produits pétroliers).

Concernant les seules industries agroalimentaires, sur le périmètre retenu par la mission (excluant donc les produits bruts, mais aussi le tabac), le solde commercial positif s'est élevé en 2011 à **8,2 Md€**, niveau record, porté en particulier par les très bonnes performances à l'export des boissons. Après les produits agricoles (+2,3 Md€ entre 2010 et 2011), les IAA ont été le deuxième secteur contribuant à limiter la dégradation du solde extérieur (+1,2 Md€).

Tableau 1 : Part des IAA dans le solde commercial de la France en 2010 et 2011 (en Md€)

		2010	2011
Solde des échanges extérieurs		-51,8	-70,1
Principaux soldes négatifs	Hydrocarbures naturels	-37,9	-48,9
	Produits pétroliers raffinés	-10,1	-13,4
	Équipements (mécaniques, électrique, informatique....)	-20,4	-20,3
	Textile, habillements, cuirs et chaussures	-11,7	-12,2
	Produits manufacturés divers	-7,7	-7,8
	Métallurgie	-5,3	-6,5
	Autres	-7,0	-6,7
Principaux soldes positifs	Matériel de transport (automobile, aéronautique)	14,4	11,1
	Agroalimentaire	8,1	11,6
	<i>Agriculture, sylviculture, pêche</i>	2,3	4,6
	IAA	7,0	8,2
	<i>Tabac</i>	-1,2	-1,3
	Chimie, parfums, cosmétiques	7,6	7,6
	Produits pharmaceutiques	4,2	1,8

Source : Douanes, site du commerce extérieur et SSP pour les données agroalimentaires.

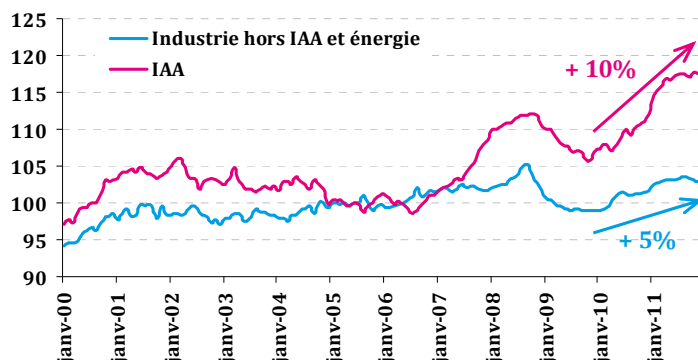
Les IAA sont ainsi un pilier de notre commerce extérieur, pilier à la fois solide et en croissance sur les deux dernières années. En effet, après la dégradation très nette des résultats enregistrés en 2009 dans un contexte de crise, les performances à l'export de cette industrie se sont rapidement et sensiblement redressées.

Les exportations des IAA ont, globalement, été affectées par les effets de la crise et le ralentissement du commerce mondial dans des proportions comparables à celles des autres industries manufacturières : -5 % entre septembre 2008 et octobre 2009, contre -6 % pour l'industrie manufacturière (hors IAA et énergie).

En revanche, les IAA ont, par la suite, retrouvé une dynamique d'exportations nettement plus favorable, puisque ces dernières ont progressé deux fois plus rapidement que celles des autres industries (+10 % de décembre 2009 à décembre 2011, contre +5 %). Dès le premier semestre 2010, elles ont retrouvé leur niveau de 2008, en raison d'une compétitivité-prix de l'euro face au dollar favorable, de la reprise économique constatée chez la plupart de nos partenaires, en particulier les pays tiers, et d'une demande mondiale forte, liée comme on l'a vu aux aléas climatiques qui ont réduit les disponibilités et favorisé la hausse des prix.

Annexe III

Graphique 1 : Évolution comparée des exportations des IAA et des autres industries en valeur (indices en base 100 en 2005)



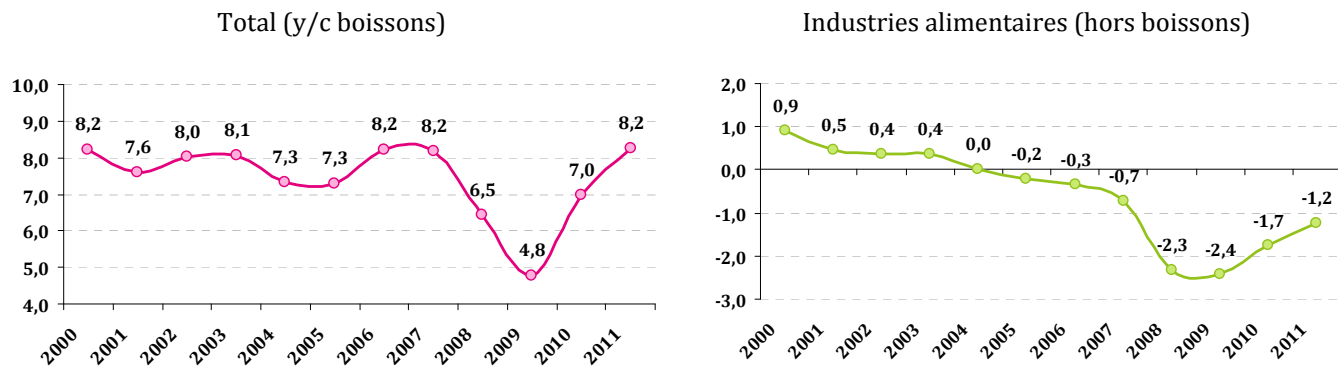
Source : INSEE - Indice du commerce extérieur - Indice de prix des exportations - Base 100 en 2005.

L'évolution du solde extérieur de cette industrie est plus marquée encore : après une dégradation brutale de près de 40 % entre 2007 et 2009, il a retrouvé en deux ans son niveau d'avant-crise et l'a même légèrement dépassé en 2011.

Cette grande sensibilité du solde commercial aux variations conjoncturelles est liée au poids prépondérant des boissons (vins et spiritueux essentiellement), qui représentent environ 30 % de nos exportations agroalimentaires mais dont la contribution au solde commercial du secteur varie entre 100 et 150 % selon les années. Or, les exportations de vins et spiritueux sont plus sensibles que celles des produits alimentaires à la conjoncture économique mondiale et connaissent des variations de plus grande ampleur : elles se sont ainsi contractées de 15 % en 2009 et ont connu une progression de +16 % en 2010 ; sur les mêmes années, les produits alimentaires ont vu leurs exportations baisser de 6 % seulement avant de rebondir de +8 %.

La contribution positive aux résultats du commerce extérieur de l'industrie agroalimentaire est donc essentiellement le fait des boissons, et notamment des vins et spiritueux français dont les échanges sont en partie liés à la conjoncture du marché mondial. Sur les produits alimentaires hors boissons, qui ne présentent pas, du moins pour la majorité d'entre eux, le même caractère de « niches » et pour lesquels la concurrence mondiale est plus rude, la France accuse depuis plusieurs années un solde négatif (-1,2 Md€ en 2011).

Graphique 2 : Solde commercial des IAA entre 2000 et 2011 (en Md€)



Source : SSP - Agreste sur la base des données douanes.

1.2. Ces bons résultats masquent deux faiblesses structurelles : une forte concentration de notre excédent sur quelques productions et une érosion des parts de marché de la France

La mission a choisi d'étudier les données disponibles sur le commerce extérieur des industries agroalimentaires en croisant trois approches différentes, apportant chacune un éclairage particulier.

La première approche, la plus classiquement utilisée, s'appuie sur les données relatives aux exportations et au solde commercial des IAA. Centrée sur la structure de nos échanges extérieurs, elle apporte un éclairage sur les forces et les faiblesses des différents secteurs des IAA à l'exportation et l'évolution de leur contribution, positive ou négative, à la balance commerciale du pays.

La seconde approche, fondée sur les parts de marché de la France, permet de mettre en regard les performances de l'agroalimentaire français avec celles de nos principaux concurrents. Au-delà de l'enjeu « symbolique » de la place de la France dans le commerce agroalimentaire mondial, elle vise à apprécier l'évolution du positionnement des acteurs mondiaux et leur repositionnement sur le marché mondial.

Enfin, la synthèse des bilans d'approvisionnement fournis par le ministère de l'agriculture permet de remettre en perspective les exportations et importations agroalimentaires avec l'évolution de la production agricole primaire. Elle permet d'apprécier dans quelle mesure le maillon industriel de la chaîne de valeur agroalimentaire exploite, ou non, les capacités de la production primaire en vue de la satisfaction des besoins intérieurs et l'impact des échanges extérieurs sur ces derniers.

1.2.1. La structure des exportations et plus encore du solde commercial apparaît très concentrée sur quelques produits clefs

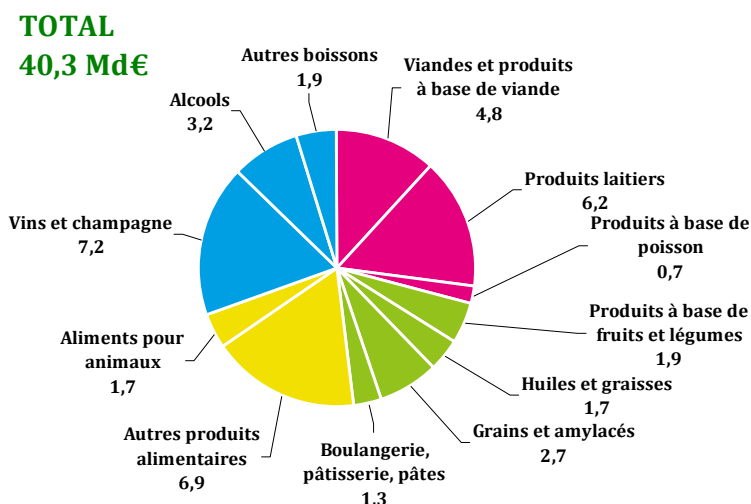
1.2.1.1. Les exportations sont encore largement soutenues par les boissons et les produits laitiers, l'évolution des autres secteurs étant par ailleurs très contrastée

En 2011, les exportations de produits des IAA s'élevaient à 40,3 Md€ sur le champ retenu par la mission (56,7 Md€ en incluant le tabac et les produits agricoles non transformés), soit 9,4 % du total des exportations françaises.

Le graphique et les tableaux suivants indiquent le poids des principales productions dans les exportations des IAA, ainsi que leur dynamisme sur la période.

Annexe III

Graphique 3 : Structure des exportations agroalimentaires de la France en 2011



Source : Mission, sur la base des données SSP – Agreste, nomenclature CPF rév. 2. (Rose : produits d'origine principalement animale ; vert : produits d'origine principalement végétale ; jaune : produits divers ; bleu : boissons)

Tableau 2 : Classement des secteurs selon leur dynamisme à l'export entre 2000 et 2011 et selon leur contribution à l'évolution globale des exportations des IAA

Evolution 2000-2011 des exportations en valeur		Contribution à l'évolution 2000 – 2011 des exportations de l'ensemble des IAA	
Huiles et graisses	+ 306 %	Boissons	26 %
Grains et amylacés	+ 79 %	Autres produits alimentaires	20 %
Boulangerie, pâtisserie, pâtes	+ 76 %	Produits laitiers	16 %
Aliments pour animaux	+ 62 %	Huiles et graisses	10 %
Autres produits alimentaires	+ 60 %	Grains et amylacés	9 %
Produits à base de fruits et légumes	+ 48 %	Aliments pour animaux	5 %
Produits laitiers	+ 48 %	Produits à base de fruits et légumes	5 %
Boissons	+ 38 %	Viandes et produits à base de viande	5 %
Viandes et produits à base de viande	+ 14 %	Boulangerie, pâtisserie, pâtes	5 %
Produits à base de poisson	- 3 %	Produits à base de poisson	0 %
Total	+ 47 %	Total	100 %

Source : Mission, sur la base des données SSP – Agreste. Les évolutions présentées reposent sur l'évolution en valeur des exportations.

On peut ainsi distinguer, de façon schématique, trois grandes catégories de produits :

- ◆ **les forces traditionnelles des exportations agroalimentaires françaises, relativement stables sur une dizaine d'années** et qui reposent essentiellement sur :
 - **les boissons**, en particulier les vins et spiritueux, qui représentent 31 % des exportations totales et constituent une spécificité majeure de la France par rapport à ses concurrents ;
 - **les produits laitiers** (15 % du total), constitués pour moitié de fromages et pour l'autre moitié des produits frais (lait frais, yaourts, crème de lait), du beurre, de la poudre de lait et des glaces et sorbets.

Ces deux « poids lourds » du commerce extérieur agroalimentaire français se caractérisent, en dépit de variations dans le secteur des vins et spiritueux, par une progression en valeur sur dix ans proche de la moyenne du secteur ;

Annexe III

- ◆ **des produits qui ont connu, sur les dix dernières années, une dynamique à l'exportation très favorable et** que l'on peut diviser en deux groupes :
 - **un premier groupe qui repose sur les atouts principaux de la production agricole primaire française et notamment les grandes cultures**, qu'il s'agisse des céréales (en particulier le blé) ou des oléo protéagineux (en particulier le colza). Le secteur céréalier est de très loin le premier exportateur de produits agricoles bruts. Mais les produits transformés à base de céréales affichent également des performances solides, tant sur la première transformation (produits du travail des grains, qui regroupent la farine, les semoules, les sons, les produits amylacés³) que sur la seconde transformation (produits de boulangerie et pâtisserie industrielle en particulier). Les huiles et graisses, qui ne représentent qu'une part modeste de nos exportations, ont connu une dynamique exceptionnelle (en particulier en 2011, avec une progression de +70 % sur cette seule année), avec une multiplication par quatre de la valeur des exportations sur une dizaine d'année (de 0,4 Md€ à plus de 1,6 Md€) ;
 - **un second groupe, constitué au sein des « autres produits alimentaires » par des produits de seconde transformation à haute valeur ajoutée**, qui ne sont pas nécessairement assises sur la production primaire nationale. Ainsi, l'évolution la plus notable (+292 % entre 2000 et 2011) concerne les aliments adaptés à l'enfant et diététiques, suivis des plats préparés (+128 %), des thés et cafés transformés (+115 %) et des produits condimentaires ou assaisonnement (+97 %) et enfin des produits de chocolat et de confiserie (+71 %) ;
- ◆ **des produits dont les exportations connaissent un déclin relatif :**
 - **c'est principalement le cas des viandes et des produits à base de viande**, qui contribuent à hauteur de 12 % aux exportations (dont environ un quart pour la viande bovine, un quart pour la viande de volaille, moins de 20 % pour la viande porcine, 15 % de produits de charcuterie ou des salaisons). Les exportations de viande, prises dans leur ensemble, ont connu une évolution en valeur atone entre 2000 et 2011. Mais ce sont en réalité les viandes de volailles et les produits de charcuterie qui se sont effondrés, puisqu'il s'agit des rares secteurs agroalimentaires qui ont vu leurs exportations baisser en valeur sur la période, les viandes de boucherie affichant dans le même temps une progression positive, quoique modeste (+32 % à rapporter à +48 % pour l'ensemble des IAA)⁴ ;
 - **les produits de la pêche constituent un cas particulier**, puisqu'il s'agit de l'un des rares secteurs pour lesquels la France connaît une situation de dépendance alimentaire et, à l'instar de la plupart des pays européens, importe environ 80 % des produits (frais ou transformés) nécessaires à la consommation intérieure. Les exportations sont ainsi par construction limitées, et ont reculé en valeur sur la période (-3 % environ) ;
 - **enfin, au sein des « autres produits alimentaires »**, il convient de souligner le cas particulier du sucre dont les exportations stagnent depuis 10 ans en valeur (entre 1 et 1,3 Md€, selon les années), ce qui traduit un déclin de la production française sur le marché international.

³ Amidons et dérivés de l'amidon (gluten, dextrine, sirops de glucose, isoglucose, etc.)

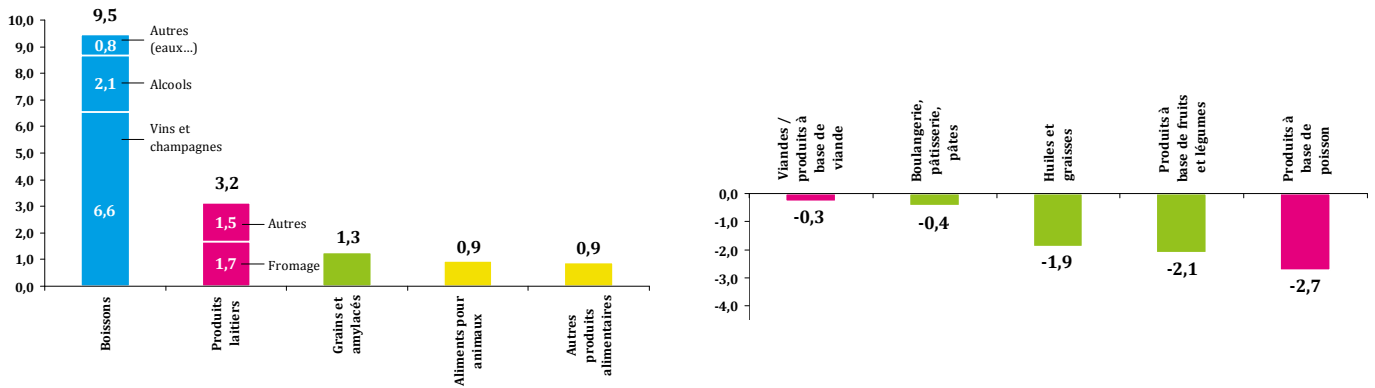
⁴ Il convient de rappeler, concernant le secteur des viandes, la forte dépendance de la France en alimentation du bétail, qui peut aussi expliquer en partie les moindres performances de ce secteur, en particulier du fait du renchérissement des cours des matières premières agricoles. Les importations, qui concernent principalement les touts de soja, expliquent une large part du déficit commercial du secteur des huiles et graisses (cf. point suivant 1.2.1.2) et le faible taux d'approvisionnement enregistré sur ce secteur (cf. point 1.2.3).

Annexe III

1.2.1.2. L'excédent commercial des IAA a tendance à se concentrer sur ses atouts traditionnels, tandis que les postes déficitaires se dégradent

Le solde extérieur des industries alimentaires, qui s'élève en 2010 à 8,2 Md€, est davantage encore que les exportations, concentré sur les quelques produits clefs à savoir les vins et alcools et, dans une moindre mesure, les fromages et les autres produits laitiers.

Graphique 4 : Excédents et déficits commerciaux extérieurs des IAA en 2011 (en Md€)



Source : Mission, sur la base des données SSP – Agreste.

Entre 2000 et 2011, l'excédent commercial des IAA est resté stable en valeur, à 8,2 Md€, ce qui pourrait laisser penser que la structure même de cet excédent est restée comparable.

Pourtant, comme l'illustre le tableau suivant, on observe sur cette période un phénomène de polarisation et de creusement des écarts entre les secteurs : les postes traditionnellement excédentaires (boissons, produits laitiers, produits des céréales et amylacés) ont tendance à tirer de plus en plus l'excédent commercial du secteur pris dans son ensemble, tandis que les postes traditionnellement déficitaires (produits à base de poisson, produits à base de fruits et légumes, huiles et graisses, en raison notamment de la dépendance de l'élevage français aux importations de tourteaux de soja) accusent un solde de plus en plus dégradé. Le secteur des viandes a de son côté connu une inversion de sa situation, devenant déficitaire à partir de 2005, en particulier du fait des viandes de volailles : alors que ce sous-secteur dégagait un excédent de plus de 1 Md€ en 2000, il n'est plus que de 0,2 Md€ aujourd'hui, les importations (en provenance du Brésil en particulier) ayant été multipliées par trois sur la période pour répondre à la demande intérieure.

Tableau 3 : Contributions à l'évolution du solde extérieur des IAA entre 2000 et 2011

Produit	Évolution du solde entre 2000 et 2011 (en valeur - Md€)
Produits à base de poisson	-1,2
Viandes / produits à base de viande	-1,1
Produits à base de fruits et légumes	-1,0
Huiles et graisses	-0,4
Autres produits alimentaires	-0,4
Boulangerie, pâtisserie, pâtes	-0,2
Aliments pour animaux	+ 0,3
Grains et amylacés	+ 0,6
Produits laitiers	+1,2
Boissons	+ 2,2
Évolution totale du solde extérieur des IAA	+0,0

Source : Mission, sur la base des données SSP – Agreste.

Cette concentration de l'excédent commercial sur quelques produits clefs est une faiblesse majeure de l'industrie agroalimentaire.

De nombreux observateurs⁵ s'accordent aujourd'hui sur l'existence d'un risque de « bulle spéculative » sur les ventes de vins français en Asie et tout particulièrement en Chine, devenue le premier client de vins de Bordeaux⁶, au point que certains acheteurs opérant sur d'autres marchés traditionnels (européens, nord-américains...) commencent à se plaindre de l'attrition de l'offre française⁷. Si ce marché a tiré largement la croissance de nos exportations et le rétablissement du solde extérieur en 2010 et 2011, il expose aussi les producteurs et plus globalement nos exportations agroalimentaires à un risque de retournement brutal, comme cela fut le cas sur le marché japonais il y a une quinzaine d'années.

En outre, ces bons résultats masquent une dégradation dans d'autres filières dont les parts de marché intérieur diminuent et nous rendent dépendants de pays européens voisins, sur des produits essentiels à la consommation des ménages.

1.2.2. La France perd des parts de niveau mondial dans un secteur crucial pour son commerce extérieur

1.2.2.1. Mise en perspective sur le commerce mondial

Les échanges des produits agroalimentaires, bruts ou transformés, représentaient en 2010 environ 1 100 Md\$⁸ (environ 810 Md€), soit 9 % du commerce mondial de marchandises en 2010⁹, contre plus de 20 % pour les combustibles et les produits des autres industries extractives et 67 % pour les produits manufacturés.

La part des produits transformés dans ces échanges a tendance à s'accroître et représente désormais les deux tiers du total, contre moins de la moitié au début des années 1980. Sur les dix dernières années, les échanges de produits agroalimentaires transformés ont connu une progression moyenne d'environ 10 % par an en valeur.

La comparaison des exportations françaises avec les données du marché mondial met en évidence **la part relativement plus importante des produits transformés dans le total de ses exportations (73 %)** et sa spécialisation sur certains produits (céréales, animaux vivants pour les produits agricoles ; boissons et produits laitiers, cf. ci-dessus, pour les IAA).

Le poids des vins et spiritueux déforme cependant la comparaison : en excluant les boissons de la comparaison, les exportations françaises présentent une structure identique aux exportations mondiales, soit 1/3 de produits bruts et 2/3 de produits transformés.

⁵ Cf. par exemple Hervé Henrotte, chef du service vins et spiritueux à Ubifrance, interview dans la revue La Vigne du 5 mai 2011 ; François Brouillard, interview dans le journal Sud Ouest du 5 avril 2011 « *Une grosse bulle spéculative se forme sur le marché chinois* ».

⁶ La Chine importait en 2000 environ 2 000 hectolitres de vins de Bordeaux et en importe désormais (avec Hong kong) 300 000 hectolitres par an, pour un montant de 415 M€ (30 % des exportations totales). La croissance des exports sur la Chine est de 76 % en 2011.

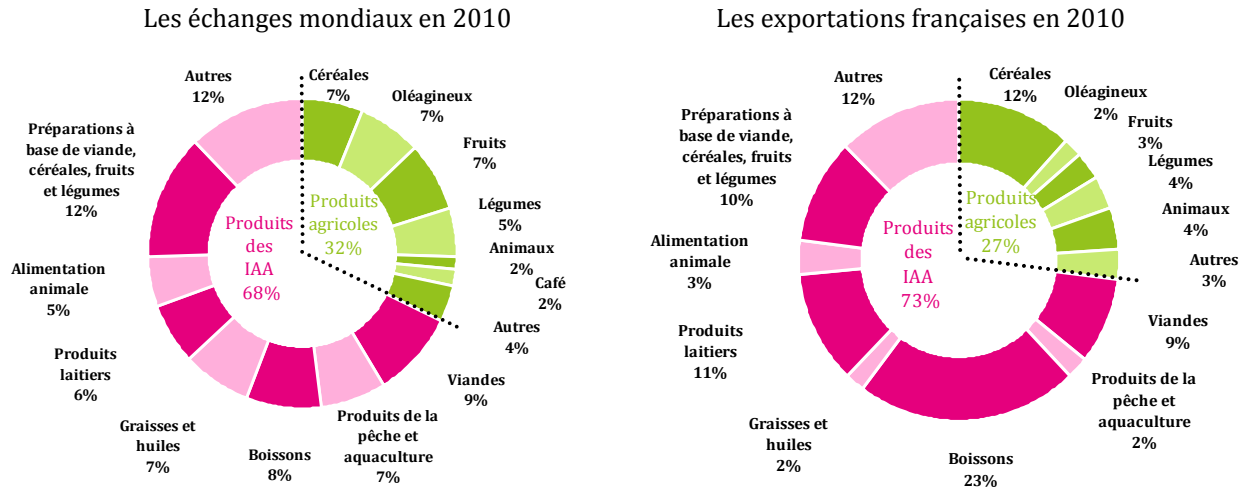
⁷ D'après Ubifrance, à l'occasion des échanges lors du comité technique export du 8 mars 2011.

⁸ Source : données COMTRADE (Nations-Unies).

⁹ Source : Organisation mondiale du commerce (OMC).

Annexe III

Graphique 5 : Structure des exportations de produits agricoles et transformés en 2010, pour l'ensemble du monde et pour la France

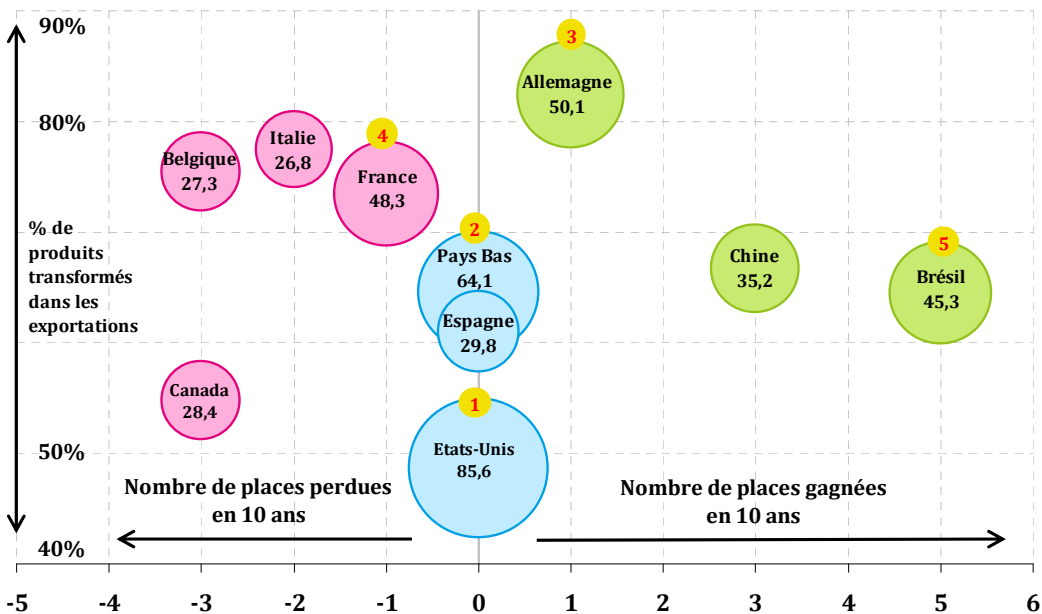


Source : Mission d'après Ubifrance - données COMTRADE 2010 (nomenclature SH) pour les échanges mondiaux et mission d'après SSP - Agreste (nomenclature CPF) pour les exportations françaises.

1.2.2.2. Sur l'ensemble des produits agricoles bruts et transformés, la France n'occupait plus que le 4^{ème} rang mondial en 2010, mais en restant globalement excédentaire, contrairement à l'Allemagne en particulier

Le Graphique 6 ci-dessous présente la place relative des dix premiers exportateurs de produits alimentaires **bruts et transformés** en 2010 et le montant de leurs exportations (taille de la bulle), ainsi que l'évolution de leur rang mondial (en abscisse) et la part des produits transformés, issus des IAA, dans le total des exportations (ordonnées).

Graphique 6 : Les 10 principaux pays exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires en 2010 et l'évolution de leur positionnement sur 10 ans



Source : Mission, d'après les données Ubifrance - COMTRADE et GTA.

Annexe III

Les Etats-Unis restent de loin la première puissance exportatrice de denrées alimentaires, avec la particularité, par rapport aux autres pays développés, d'être massivement exportateurs de produits agricoles bruts (la moitié de leurs exportations agroalimentaires). Les Pays-Bas conservent le second rang mondial, qu'ils occupaient déjà en 2000, alors que l'Allemagne, très fortement spécialisée sur les produits transformés (82 % de ses exportations), a ravi à la France la troisième place. Enfin, alors que les pays européens traditionnellement exportateurs voient leurs parts de marché reculer, la montée en puissance de la Chine et surtout du Brésil apparaissent manifestes.

Les données pour l'année 2011 n'étaient pas encore disponibles pour l'ensemble des pays à la date de finalisation de la mission, en particulier pour l'Allemagne et les Pays-Bas. D'après Ubifrance, il est toutefois probable que la France soit, **en 2011, dépassée par le Brésil et n'occupe ainsi, désormais, plus que la 5^{ème} place mondiale.**

Cette situation ne doit pas faire perdre de vue que les situations sont en réalité plus contrastées entre des pays dont les modèles économiques ne sont pas nécessairement comparables, notamment si l'on considère le solde commercial global des produits agricoles et agroalimentaires, présenté ci-dessous pour les dix principaux exportateurs mondiaux.

Tableau 4 : Solde commercial agroalimentaire des dix principaux exportateurs mondiaux en 2010, en Md€

Pays	Exportations en Md€	Solde commercial total produits alimentaires	Produits agricoles	Produits transformés
Etats-Unis	85,6	13,9	21,6	-7,7
Pays-Bas	64,1	24,0	7,5	16,4
Allemagne	50,1	-13,6	-15,3	1,8
France	48,3	8,2	2,5	5,7
Brésil	45,3	40,8	nc	nc
Chine	35,2	-10,4	-13,6	3,2
Espagne	29,8	4,9	4,2	0,8
Canada	28,4	6,8	6,3	0,5
Belgique	27,3	2,6	-2,2	4,8
Italie	26,8	-6,0	-4,0	-2,0

Source : Mission, d'après les données Ubifrance – COMTRADE et GTA (Nomenclature SH).

Ainsi, **le Brésil**, qui s'est positionné comme le fournisseur de référence de l'expansion alimentaire chinoise et de l'Asie en général (43 % de ses exportations), a développé une économie fondée sur l'exploitation de ses ressources primaires et un développement massif des exportations agroalimentaires. Du fait d'importations limitées, il affiche un excédent agroalimentaire très largement supérieur à celui des principaux concurrents mondiaux, par ailleurs en progression très rapide (+40,8 Md€ en 2010 contre +27,9 Md€ en 2007).

Les **Pays-Bas** ont historiquement construit leur modèle économique sur la transformation, le commerce et la création de valeur ajoutée à des produits bruts qui restent pour une large part importés (40 à 50 % de la production des IAA s'appuient sur des intrants agricoles importés). Ce modèle repose d'abord sur la situation géographique centrale des Pays-Bas en Europe et surtout sur les infrastructures de transport (port de Rotterdam essentiellement, mais aussi aéroport de Schiphol), atouts historiques qui restent, de l'avis des experts rencontrés par la mission dans ce pays, le principal avantage comparatif du pays. A titre d'exemple, 80 % du cacao importé en Europe transite par Rotterdam et est ensuite réexporté, en partie sous forme de produit brut et en partie sous forme de produits transformés.

Annexe III

Les **États-Unis**, qui continuent d'occuper le premier rang mondial pour les échanges agroalimentaires au sens large, restent très largement positionnés sur l'export de produits agricoles primaires et affichent un solde déficitaire en 2010 sur les produits transformés. La part des produits transformés reste par ailleurs globalement stable, aux alentours de 50 % des exportations agroalimentaires des Etats-Unis, depuis dix ans. Tout en bénéficiant de groupes mondiaux parmi les plus importants et bien qu'ayant renforcé leurs positions commerciales sur la plupart des continents, leur solde agroalimentaire apparaît relativement modeste au regard de leur place de premier grand exportateur mondial.

La **France** affiche un solde commercial positif à la fois sur les produits agricoles et sur les produits transformés ; elle se trouve ainsi dans une situation globale plus favorable que l'**Allemagne**, en particulier, dont l'industrie agroalimentaire est très dépendante des importations en produits bruts agricoles.

Cette dépendance aux importations agricoles concerne désormais, également, la **Chine**, car si ses exportations ont fortement progressé depuis une dizaine d'années, son déficit commercial agroalimentaire (-10,4 Md€ en 2010 contre +1,7 Md€ en 2007) se creuse très rapidement, du fait de sa démographie mais surtout de son ouverture progressive aux échanges internationaux. Elle reste toutefois loin de la situation de dépendance alimentaire que connaît, par exemple, le Japon, qui affiche le déficit commercial le plus élevé des pays développés sur les produits agroalimentaires (-46,3 Md€ en 2010).

1.2.2.3. Sur le champ des seuls produits transformés, la France est également passée de la 2^{ème} à la 4^{ème} place mondiale et a vu ses parts de marché reculer davantage que celles de ses principaux concurrents

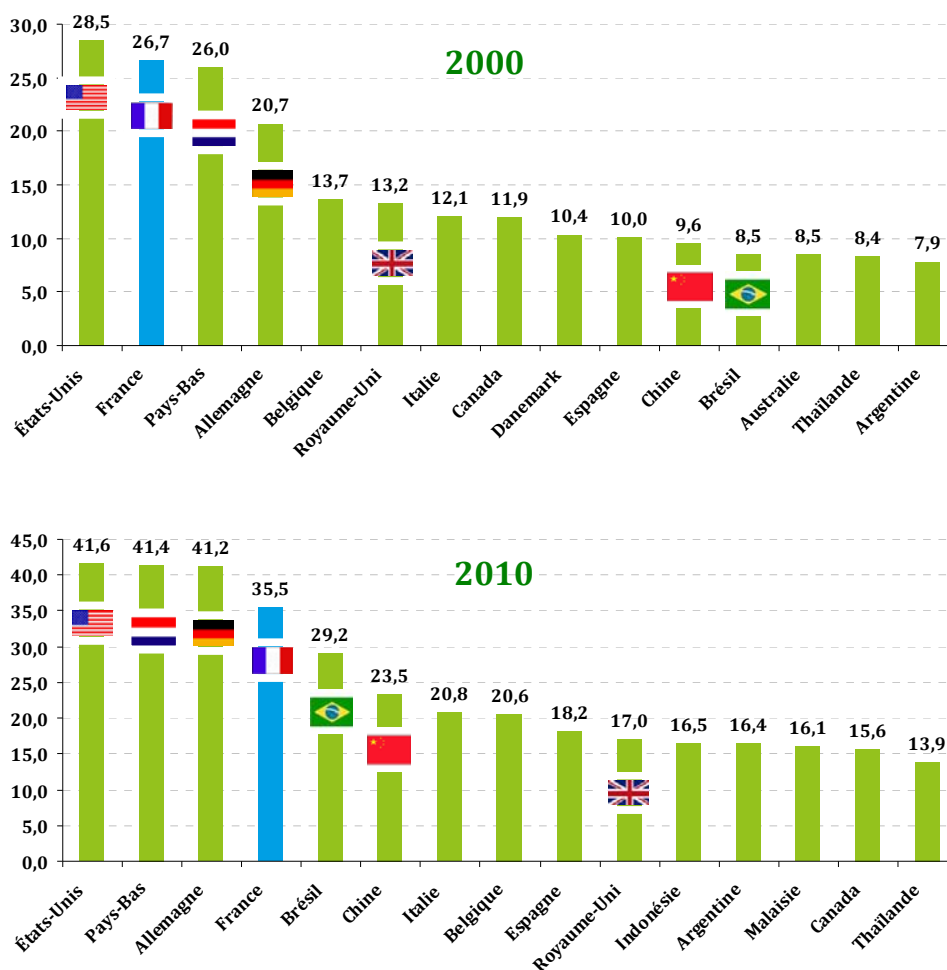
La France occupait la 2^{ème} place mondiale pour les exportations de produits transformés en 2000, derrière les Etats-Unis et devant les Pays-Bas et l'Allemagne. Elle a depuis été supplantée par ces deux pays, en 2005 pour l'Allemagne qui a vu ses exportations agroalimentaires fortement progresser et rejoindre en valeur le niveau de celles des deux *leaders* mondiaux (Etats-Unis et Pays-Bas).

La France occupe en 2010 la 4^{ème} place, avec un montant d'exportations inférieur de 5 à 6 Md€ à celui des trois premiers exportateurs. Elle devrait conserver ce rang en 2011,

Les autres exportateurs européens ont vu également leur place reculer : si l'Italie et l'Espagne maintiennent globalement leur positionnement, le Royaume-Uni a connu un décrochage particulièrement notable (passé de la 6^{ème} à la 10^{ème} place mondiale), de même que la Belgique (de la 5^{ème} à la 8^{ème} place) et le Canada (de la 8^{ème} à la 14^{ème} place). A l'inverse, la Chine et surtout le Brésil connaissent la plus forte montée en puissance : le Brésil, 5^{ème} puissance exportatrice mondiale de produits des IAA, a vu en effet le montant de ses exportations multiplié par 3,4 sur la période.

Annexe III

Graphique 7 : Classement des 15 principaux exportateurs de produits des IAA en 2000 et 2010



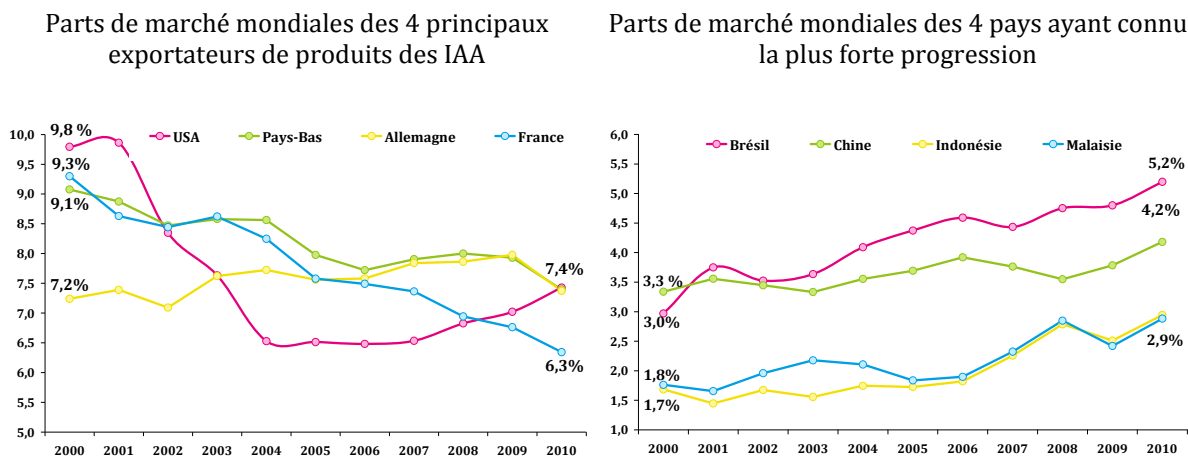
Source : Mission, d'après les données Ubifrance – Les exportations sont exprimées en Md€ courants, selon la nomenclature SH, sur les produits transformés (hors tabac)

A l'exception notable de l'Allemagne, les principaux exportateurs mondiaux traditionnels de produits des IAA ont donc connu une érosion de leurs parts de marché depuis une dizaine d'années du fait de l'émergence de nouveaux acteurs (Chine et Brésil principalement, mais aussi Indonésie et Malaisie).

Ce recul apparaît toutefois sensiblement plus marqué en France que chez ses concurrents, avec une perte de 3 points en 10 ans : les exportations des IAA françaises ne représentaient plus que 6,3 % des exportations mondiales en 2010, contre 9,3 % dix ans plus tôt.

Annexe III

Graphique 8 : Evolution comparée des parts de marché mondiales



Source : Mission, d'après les données Ubifrance (outil Agrostat d'après Comtrade) – données sur la base de la nomenclature SH. Les parts de marchés sont calculées en rapportant annuellement les exportations en valeur des pays concernés sur le champ des IAA (hors tabac) au total des exportations mondiales annuelles.

Les données utilisées par la mission pour effectuer l'analyse des parts de marchés ont été fournies à sa demande par Ubifrance, sur des agrégats permettant de distinguer les produits transformés par grandes catégories. Cette analyse n'apparaît pas effectuée de façon systématique et consolidée par les différents acteurs en charge du suivi de ce secteur.

Proposition n° 1 : Systématiser l'élaboration, selon une nomenclature partagée par tous, d'une restitution annuelle des parts de marché de la France, à des fins de pilotage stratégique.

Cette mission pourrait être confiée à Ubifrance.

1.2.2.4. L'analyse plus détaillée des parts de marché fait apparaître un recul du positionnement des IAA françaises sur la plupart des produits et des marchés

L'analyse des parts de marché par pays montre globalement un fort recul des produits français chez ses principaux pays clients, avec des situations néanmoins contrastées.

- ◆ en Europe, l'érosion des parts de marchés est particulièrement notable en Allemagne, premier client des IAA françaises (-4 points de parts de marché en 10 ans), en Suisse et dans une moindre mesure en Italie et au Royaume-Uni. A l'inverse, les positions de l'industrie agroalimentaire française ont tendance à s'améliorer en Belgique et en Espagne ;
- ◆ dans les pays tiers, on observe des situations également hétérogènes, dépendant de la maturité des marchés : ainsi, ce sont essentiellement les vins et spiritueux qui ont permis à la France de gagner des parts de marché en Chine, les produits alimentaires s'inscrivant plutôt dans un mouvement de recul. A l'inverse, sur les marchés plus anciens des Etats-Unis ou du Japon, la France a renforcé sur dix ans sa position sur les seuls produits alimentaires, mais s'est globalement affaiblie sur ces marchés en raison de la baisse des exportations de vins et de champagne vers ces destinations depuis plusieurs années ;
- ◆ un recul très important est observé dans certains pays tiers comme l'Algérie (important client de la France, mais bien davantage sur les produits bruts et notamment les céréales que sur les produits transformés), et dans une moindre mesure en Arabie Saoudite.

Annexe III

Tableau 5 : Parts de marché des IAA françaises chez leurs principaux clients entre 2000 et 2010

Principaux clients	Montant exportations IAA 2010	Parts de marché totales			Parts de marché hors boissons		
		2000	2010	Evolution (en points)	Parts de marché en 2000	Parts de marché en 2010	Evolution (en points)
Allemagne	4,42 Md€	15,2 %	10,9 %	-4,3	13,4 %	9,2 %	-4,2
Belgique	4,17 Md€	27,5 %	28,6 %	1,1	23,0 %	24,5 %	1,5
Royaume-Uni	4,01 Md€	14,0 %	13,0 %	-1,0	9,8 %	9,5 %	-0,3
Italie	3,16 Md€	16,2 %	14,8 %	-1,4	15,4 %	14,5 %	-0,9
Espagne	2,89 Md€	15,8 %	16,7 %	0,9	16,5 %	17,0 %	0,5
Etats-Unis	2,10 Md€	5,7 %	5,0 %	-0,7	1,0 %	1,1 %	0,1
Pays-Bas	2,03 Md€	8,9 %	8,2 %	-0,7	7,1 %	6,3 %	-0,8
Suisse	0,98 Md€	23,9 %	18,3 %	-5,6	17,6 %	14,7 %	-2,9
Japon	0,91 Md€	3,5 %	3,4 %	-0,1	1,0 %	1,3 %	0,3
Chine	0,81 Md€	2,6 %	4,6 %	2,0	1,7 %	1,2 %	-0,5
Grèce	0,59 Md€	16,2 %	12,9 %	-3,3	17,5 %	13,4 %	-4,1
Russie	0,54 Md€	5,0 %	5,1 %	0,1	4,3 %	3,3 %	-1,0
Portugal	0,51 Md€	10,6 %	8,8 %	-1,8	10,90 %	8,9 %	-2,0
Algérie	nc	15,6 %	12,7 %	-2,9	32,2 %	12,6 %	-19,6
Arabie Saoudite	nc	10,6 %	5,5 %	-5,1	10,8 %	5,3 %	-5,5

Source : Mission d'après les données Ubifrance (données sur la base de la nomenclature SH).

L'analyse par produits des industries agroalimentaires (qui n'a pu être fournie à la mission par Ubifrance qu'entre 2005 et 2010) fait apparaître quant à elle, une érosion générale des parts de marché sur l'ensemble des segments.

Les produits pour lesquels la France compte parmi les acteurs majeurs ne sont pas épargnés par ce phénomène :

- ◆ concernant les boissons, la France occupe toujours une position de *leader* incontestable, avec plus de 18 % des parts de marché, mais on observe un léger repli sur les années récentes (-2 points de parts de marché entre 2005 et 2010) ;
- ◆ concernant les produits laitiers, elle n'occupe plus que le 4^{ème} rang mondial alors qu'elle était 2^{ème} en 2005 derrière l'Allemagne, dépassée par les Pays-Bas et surtout la Nouvelle-Zélande qui a multiplié par deux ses exportations en 5 ans ;
- ◆ sur les produits de boulangerie et pâtisserie industrielle, la France s'est maintenue au second rang mondial, mais a perdu des parts de marché au profit de l'Allemagne, qui reste de loin le premier acteur sur ce segment, et des Etats-Unis.

Les évolutions les plus inquiétantes à la baisse concernent :

- ◆ le sucre, avec moins de 5 % de parts de marché en 2010 contre près de 10 % en 2005. Sur ce marché de « commodités » particulier, le Brésil domine désormais de façon spectaculaire les échanges internationaux avec près de 40 % de parts de marché en 2010 ; parallèlement, les grands pays émergents occupent une place désormais majeure dans les échanges (la Thaïlande occupe ainsi la seconde place mondiale ; l'Inde, les Emirats Arabes Unis ou encore le Mexique, presque absents du marché mondial en 2005, sont les pays qui ont le plus renforcé leurs positions) ;
- ◆ le secteur des viandes, sur lequel la France apparaît très nettement dépassée par ses concurrents. La France exporte trois fois moins de viandes non transformées que les Etats-Unis ou le Brésil, deux fois moins que l'Allemagne ou les Pays-Bas, et moins que l'Australie, le Canada ou le Danemark. Sur les produits à base de viandes, elle est en outre dépassée par l'Italie et l'Espagne (sur le segment des jambons secs et des salaisons en particulier), mais aussi par la Chine et la Thaïlande.

Annexe III

Tableau 6 : Rang de la France et évolution des parts de marché entre 2005 et 2010

Produits	Rang de la France en 2010	Parts de marché 2005	Parts de marché 2010	Evolution en points	Evolution en %
Viandes	8	5,6 %	4,4 %	-1,2	-21 %
Prépa. à base de viande	11	5,3 %	4,1 %	-1,2	-22 %
Produits laitiers	4	12,2 %	11,0 %	-1,2	-10 %
Prépa. de fruits et légumes	9	4,3 %	4,0 %	-0,3	-8 %
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	2	9,4 %	8,3 %	-1,1	-11 %
Confiserie, chocolaterie	4	6,6 %	6,0 %	-0,7	-10 %
Sucre	3	9,8 %	4,9 %	-4,9	-50 %
Produits condimentaires	7	5,7 %	5,4 %	-0,3	-6 %
Boissons	1	20,2 %	18,1 %	-2,1	-11 %

Source : Mission d'après les données Ubifrance (données sur la base de la nomenclature SH).

La mission a tenté de présenter l'évolution sur dix ans des parts de marchés pour les principales catégories de produits, en distinguant les cinq principaux débouchés des IAA françaises, tous au sein de l'Union européenne, et cinq marchés parmi les plus importants hors Union Européenne. Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence : en effet, dans un certain nombre de cas, une évolution très marquée à la baisse des parts de marchés peut résulter d'une stratégie d'implantation locale des entreprises agroalimentaires françaises, ce qui a pour effet de réduire mécaniquement les exportations à destination du pays concerné et ainsi les parts de marchés apparentes.

Tableau 7 : Evolution sur dix ans (en points) des parts de marché de la France par produits sur cinq marchés de l'Union Européenne et cinq marchés hors Union Européenne

	Allemagne	Belgique	Royaume-Uni	Italie	Espagne
Viandes	-5,0 ↓	-8,5 ↓	-5,2 ↓	-3,5	-4,5 ↓
Préparations à base de viande	-11,6 ↓↓	-8,5 ↓	-6,9 ↓	-7,6 ↓	2,6 ↑
Produits laitiers	-3,3	5,7 ↑	8,1 ↑	4,3 ↑	-1,1
Prépa. à base de fruits et légumes	-2,0	3,4 ↑	-3,2 ↓	2,7 ↑	-2,5
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	-7,7 ↓	3,4 ↑	-1,8	-2,4	-1,4
Confiserie, chocolaterie	-12,8 ↓↓	-1,6	-0,7	0,1	7,1 ↑
Sucre	-24,4 ↓↓↓	-29,1 ↓↓↓	19,2 ↑↑↑	1,3	-22,7 ↓↓↓
Boissons	-3,0	-5,9 ↓	-1,2	-7,5	1,7
	Suisse	Etats-Unis	Japon	Chine	Algérie
Viandes	-4,3 ↓	-0,1	-0,4	2,0 ↑	1,1
Préparations à base de viande	-6,3 ↓	-0,2	-0,2	2,2 ↑	-33,3 ↓↓↓
Produits laitiers	-5,9	2,9 ↑	0,7	-0,6 ↓	1,9
Prépa. à base de fruits et légumes	0,1	0,2	0,1	-0,1	-56,4 ↓↓↓
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	0,1	-1,8 ↓	3,3 ↑	1,2	6,2
Confiserie, chocolaterie	-6,9 ↓	-1,2 ↓	1,9 ↑	2,4	4,4
Sucre	11,8 ↑↑	0,0	0,0	-0,9 ↓	-39,0 ↓↓↓
Boissons	-11,5 ↓↓	-3,1 ↓	-2,6 ↓	27,6 ↑↑↑	34,6 ↑↑↑

Source : Mission d'après les données Ubifrance (données sur la base de la nomenclature SH).

1.2.3. L'étude des bilans d'approvisionnement confirme la dégradation du taux d'approvisionnement de certains produits transformés, ce qui traduit une moindre capacité d'exportation des IAA

La mission a exploité les résultats des bilans d'approvisionnement, établis chaque année par le ministère de l'agriculture, en cherchant à en faire la synthèse. Ces bilans permettent, pour les principales productions agricoles primaires, de mettre en regard les ressources annuelles (stocks de début, production annuelle, importations) et les emplois (utilisations intérieures, exportations, stocks finaux). Ils présentent l'originalité de fournir une approche physique des flux, par les volumes (les données sont exprimées en milliers de tonnes) et non par leur valeur financière, ce qui permet notamment de neutraliser les effets de prix ou de change et de fournir une vision quantitative de l'évolution de la production et de sa capacité à répondre, ou non, aux besoins intérieurs.

Surtout, ces bilans distinguent **l'impact des produits transformés** et permettent d'établir pour chaque « produit »¹⁰ un taux d'approvisionnement, correspondant à la couverture par la production nationale des utilisations intérieures. Ils donnent ainsi une vision synthétique des forces et faiblesses de l'agriculture française et de la façon dont les industries agroalimentaires contribuent, ou non, à les exploiter, à pallier les insuffisances constatées ou au contraire à les accroître.

La synthèse de ces bilans, présentée en pièce jointe au rapport, est établie sous forme d'un tableau global indiquant :

- ◆ **la production nationale en 2009 ou 2010 (selon les produits) et son évolution depuis 10 ans**, qui permet de juger l'évolution des capacités de l'agriculture française et dont on peut donner quelques illustrations :
 - la production en volume de viandes a ainsi reculé de 9 % en 10 ans, en particulier sur les volailles, restant stable sur le porc et en légère progression sur le bœuf ;
 - le lait et les produits laitiers se maintiennent, avec une évolution toutefois modeste de la production (+2 %) entre 2000 et 2010 ;
 - la principale production française de céréales, le blé tendre, a reculé de 4 % alors que se sont développées les productions de blé dur, d'orge et de maïs ;
 - concernant les oléoprotéagineux, la production traditionnelle de pois protéagineux français recule fortement, alors que les oléagineux progressent, tirés par le colza, qui représente l'essentiel de la production nationale ;
 - la production de sucre accuse un recul important, de l'ordre de -12 % en dix ans ;
 - la pêche française recule sensiblement, et n'est pas compensée par le développement de l'aquaculture ;
 - la production de fruits de vergers (pommes, poires, pêches) et de légumes (notamment de tomates) est également en baisse sensible sur la période.
- ◆ **les échanges extérieurs, qui distinguent les produits bruts et les produits transformés, mettent en évidence :**
 - les très bons résultats obtenus depuis une dizaine d'années par les produits laitiers, dont le solde des échanges, en volume, s'améliore sensiblement ;

¹⁰ Certains bilans (viande, céréales, pommes de terre) présentent de façon consolidées les données relatives aux produits bruts et aux produits transformés. D'autres (lait, oléao-protéagineux) sont construits en distinguant d'une part les produits bruts (collecte de lait, production de grains) et les produits transformés qui font l'objet d'un bilan propre (produits laitiers, huiles ou tourteaux). Il n'existe toutefois pas de bilan présenté de cette façon pour les produits de la pêche (les données présentées sont issues de la publication agreste 2011, mais sont très parcellaires et ne permettent pas d'établir un bilan ni de définir un taux d'approvisionnement) ; en outre, les bilans sont très partiels dans le domaine des fruits et légumes, centrés sur quelques grosses productions (tomates, pommes, poires,..) ou importations (oranges).

Annexe III

- une situation plus contrastée pour les viandes, en particulier les bovins, qui se caractérisent par des exportations d'animaux vivants (les « brouards », à destination de l'Italie en particulier) importantes, avec en contrepartie des importations de produits transformés qui progressent et qui accusent un solde négatif. La tendance est plus nette encore sur les volailles, dont les importations, et singulièrement celles de produits transformés, ont considérablement augmenté en dix ans (+142 % en volume), conduisant à dégrader le solde des échanges en volume. Une situation semblable est observée sur les pommes de terre, caractérisées par des exportations massives de produits bruts et, corrélativement, des importations de produits transformés très substantielles et en forte progression.

Il y a là un exemple de faiblesse du complexe agroalimentaire français, qui ne parvient pas à valoriser suffisamment sa production nationale, phénomène qui se reflète dans les taux d'approvisionnement comparés des produits bruts et transformés (cf. ci-dessous) ;

- un solde très déficitaire pour les poissons et produits de la pêche, faiblesse traditionnelle de la France en termes de balance commerciale, qui tend à s'aggraver ;
 - la très forte puissance exportatrice de la France sur les produits de grandes cultures, en particulier le sucre et les céréales : ainsi, 50 % de la production annuelle de céréales est exportée, notamment le blé tendre, bien que l'on observe parallèlement une forte augmentation des importations de maïs et d'orge ;
 - la forte dépendance de la France sur quelques produits ciblés : outre les produits tropicaux (en particulier les agrumes, le café et le cacao), c'est le cas du soja et singulièrement des tourteaux de soja destinés à l'alimentation animale, qui représentent un des principaux facteurs de dépendance extérieure de la France en termes d'approvisionnement, mais aussi de certains fruits et légumes massivement consommés en France (tomates, oranges, en particulier).
- ◆ **le taux d'approvisionnement, enfin, permet de donner une vision synthétique de la façon dont la production annuelle permet de couvrir l'ensemble des besoins, qu'il s'agisse de la consommation (humaine ou animale), d'utilisations industrielles (alcools, agro-carburants par exemple), de semences (pour les céréales, les pommes de terre, etc.), et plus largement des besoins d'approvisionnement de l'industrie agroalimentaire (quand bien même les produits seraient, *in fine*, destinés à l'exportation et non à la consommation nationale). Ainsi :**
- un taux d'approvisionnement supérieur à 100 % sur les produits bruts indique qu'une partie de la production annuelle est exportée, puisqu'elle excède les besoins ou les capacités de l'industrie agroalimentaire, ainsi que ceux des autres usages domestiques ;
 - un taux d'approvisionnement sur les produits bruts supérieur à celui constaté sur les produits transformés indique que ces derniers sont, comparativement, moins exportés ou davantage importés que les premiers ; c'est alors le signe que l'industrie agroalimentaire nationale n'exploite pas totalement les capacités offertes par la production agricole nationale. A l'inverse, le taux d'approvisionnement peut être supérieur en prenant en compte les produits transformés : il est en effet possible d'être excédentaire sur certaines productions agricoles, et très excédentaire sur les produits transformés qui en découlent.

Annexe III

Tableau 8 : Taux d'approvisionnements et évolution de quelques grandes productions agricoles et agroalimentaires

Produits	Taux d'approvisionnement		Evolution sur 10 ans	
	Produits bruts	Produits transformés OU Total produits bruts + transformés	Produits bruts	Produits transformés OU Total produits bruts + transformés)
Viandes	106 %	101 %	-7 %	-8 %
Bovins	107 %	93 %	-6 %	-5 %
Porcs	107 %	104 %	1 %	-2 %
Ovins	50 %	50 %	4 %	4 %
Volailles	113 %	111 %	-36 %	-39 %
Lait	104 %		5 %	
Produits laitiers		109 %		1 %
Céréales	175 %	190 %	-19 %	-28 %
Blé tendre	180 %	193 %	-18 %	-24 %
Blé dur	256 %	186 %	42 %	22 %
Mais	160 %	179 %	-37 %	-56 %
Protéagineux	160 %		11 %	
Oléagineux	110 %		-48 %	
Colza	126 %		-127 %	
Tournesol	114 %		-12 %	
Soja	16 %		-20 %	
Graisses et huiles végétales		67 %		-5 %
Tourteaux		35 %		13 %
Colza		75 %		5 %
Tournesol		66 %		8 %
Soja		1 %		-1 %
Sucre	100 %	184 %	-	-36 %
Pomme de terre (hors fécule)	131 %	116 %	18 %	11 %
Fruits et légumes				
Tomates	70 %	37 %	-5 %	-17 %
Pommes	141 %	115 %	-25 %	-46 %
Oranges	1 %	0 %	-	-
Poires	59 %	53 %	-30 %	-32 %

Source : Mission - Synthèse des bilans d'approvisionnement - Cf. pièce jointe au rapport.

Comme l'indiquent les nombreux taux supérieurs à 100 % sur les produits bruts, l'agriculture française permet, dans la plupart des cas, de répondre très largement aux besoins nationaux et présente un caractère souvent excédentaire par rapport à ces derniers : c'est particulièrement le cas des céréales ou des oléo protéagineux, mais aussi des pommes de terre et, dans une moindre mesure, de la viande et du lait.

Toutefois, même sur des postes encore très excédentaires, l'évolution sur une dizaine d'années est souvent défavorable. Le colza en donne en bon exemple : la production permet de couvrir aujourd'hui 126 % des besoins intérieurs, mais ce taux était de 254 % il y a dix ans, soit une évolution de -127 %¹¹.

Le taux d'approvisionnement a également fortement baissé pour les céréales (qui restent néanmoins le principal poste excédentaire de l'agriculture française), la volaille ou encore certains fruits (poires / pommes).

L'impact de l'industrie de transformation peut s'observer par la comparaison entre les taux d'approvisionnement bruts et transformés sur une même catégorie de produits :

- ◆ ainsi, le taux de 106 % sur les viandes, pour les produits bruts, exprime le fait que la France est exportatrice d'animaux vivants ; après prise en compte des échanges sur les produits transformés (viandes et produits à base de viande), le taux d'approvisionnement n'est plus que de 101 % au total. Globalement, la production annuelle permet donc de satisfaire aux besoins intérieurs de viandes, quel que soit leur niveau de transformation, mais dans des proportions moindres quand on considère l'ensemble produits bruts et produits transformés que lorsqu'on considère la seule production annuelle d'animaux destinés à l'abattage ;
- ◆ concernant le lait, l'industrie agroalimentaire française conduit à l'inverse à accroître l'avantage relatif de production : le taux d'approvisionnement est plus élevé pour les produits transformés que pour le lait frais collecté auprès des fermes ; les deux types de produits donneront ainsi lieu à des exportations, mais dans une proportion plus importante pour les produits transformés ;
- ◆ les céréales sont dans une situation très fortement excédentaire, puisque la production annuelle couvre 175 % des besoins en produits bruts et 190 % une fois pris en compte les produits transformés : là encore, l'industrie agroalimentaire qui valorise la production nationale renforce son avantage comparatif et permet au secteur d'être très fortement exportateur, même si les taux d'approvisionnement ont tendance à reculer depuis dix ans ;
- ◆ on trouve, sur le poste « oléagineux et protéagineux », une situation inverse avec des taux d'approvisionnement supérieurs à 100 % pour les produits bruts mais une forte dépendance sur les produits transformés, en particulier ceux à base de soja ; contrairement à l'exemple des céréales, le taux d'approvisionnement traditionnellement faible sur les tourteaux d'alimentation animale a toutefois tendance à s'améliorer depuis une dizaine d'années ;
- ◆ concernant le sucre, les produits bruts sont intégralement transformés en France : il n'y a pas d'échanges extérieurs de betteraves sucrières ou de cannes à sucre, le taux d'approvisionnement en produits bruts se trouve ainsi égal à 100 %. Le sucre, c'est à dire la production transformée, est pour sa part très excédentaire et largement exporté, même si là encore l'évolution sur une dizaine d'années accuse une tendance à la baisse ;
- ◆ le cas des pommes de terre a déjà été mentionné : le taux d'approvisionnement est logiquement plus faible sur l'ensemble des produits bruts transformés que sur les seuls produits bruts, en raison d'importations croissantes de produits transformés ;

¹¹ Cette évolution s'explique en particulier par le développement des agro-carburants (esters méthyliques d'huiles végétales - EMVH) : la transformation du colza en huile absorbe aujourd'hui 75 % de la production annuelle (le reste étant destiné à l'exportation, au stockage ou à l'alimentation animale non transformée) et les EMVH, 84 % de l'huile produite chaque année, contre 50 % il y a dix ans. Or, la production d'EMVH a été multipliée par plus de 5 en dix ans, mais la production d'huile de colza par 3 seulement, et celle de colza elle-même n'a augmenté que de 30 % environ : pour satisfaire au développement des agro-carburants, les importations ont augmenté, les exportations de produits bruts ont fortement chuté, et le taux d'approvisionnement en résultant a été diminué de moitié.

Annexe III

- ◆ il en va de même pour les tomates : si, dans ce cas, la production nationale annuelle est insuffisante pour couvrir les besoins (70 %), contrairement à la pomme de terre, cette faiblesse s'accroît quand on prend en compte les produits transformés : sur l'ensemble, le taux d'approvisionnement est presque divisé par deux (37 %), les volumes en cause étant très faibles sur les produits transformés.
- ◆ une situation identique est observée pour les fruits et légumes donnant lieu à la production d'un bilan annuel (pommes, poires, pêches, raisin...) qui connaissent tous des taux d'approvisionnement en baisse, et moins favorables sur les produits transformés que sur les produits bruts.

Les bilans d'approvisionnement permettent ainsi de mettre en évidence certaines faiblesses du maillon industriel dans la chaîne de valeur agroalimentaire. Au-delà de certains « handicaps naturels », liés simplement à l'absence ou l'insuffisance de la production nationale (tourteaux de soja, produits de la pêche, agrumes, etc.) et qui ne concernent pas directement l'objet de la mission, elles concernent principalement :

- ◆ l'industrie de transformation sur la viande et très singulièrement de la volaille ;
- ◆ les pommes de terre ;
- ◆ les fruits et légumes.

Le travail effectué par la mission, qui permet de présenter à la fois l'évolution sur dix ans et la situation actuelle des forces et faiblesses et des industries agroalimentaires françaises dans la chaîne de valeur agroalimentaire, doit être pérennisé. Il constitue en effet un élément essentiel de l'aide à la décision dans sa dimension stratégique. Au-delà de l'expertise ponctuelle et sectorielle, non référencée ou insuffisamment globalisée, cette démarche garantit une vision objective des évolutions internes au secteur et permet de ce fait de répondre de manière pragmatique et étayée à toute interrogation relative aux évolutions intrinsèques de la production industrielle française.

Proposition n° 2 : établir une consolidation et une analyse pluriannuelle des bilans d'approvisionnement pour l'élaboration de priorités de pilotage stratégiques. Cette mission devrait être confiée au SSP du MAAPRAT

1.3. Développer l'exportation des IAA françaises, notamment vers les pays tiers, est un enjeu économique et stratégique majeur

1.3.1. La consolidation de nos positions sur le marché européen doit s'accompagner d'un développement de l'exportation vers les pays tiers, qui constituent aujourd'hui un relai de croissance indispensable

Il apparaît nécessaire de consolider d'abord les exportations vers le marché européen qui représente encore les deux tiers (65,8 %) de nos exportations de produits transformés¹².

Dans le secteur agroalimentaire, la France apparaît en effet sensiblement moins tournée vers le marché européen que ses principaux concurrents : les pays de l'Union Européenne représentent 80 % des débouchés agroalimentaires de l'Allemagne et des Pays-Bas.

¹² Cette situation n'est pas propre à l'agroalimentaire, ni à la France en particulier. Tous secteurs confondus, 65,3 % des exportations des membres de l'Union européenne étaient, en 2010, destinées au marché européen.

Annexe III

Il n'en reste pas moins que les cinq premiers pays clients de l'industrie agroalimentaire française sont européens (Allemagne, Belgique, Royaume-Uni, Italie, Espagne) et représentent à eux seuls environ 50 % de nos exportations. Il s'agit du marché le plus « bataillé » mais aussi le plus accessible en termes logistique, de pratiques de consommation et de compétitivité globale par rapport aux pays émergents. De plus, même si ce marché est mature, il est durablement solvable.

Néanmoins, une stratégie de développement des exportations devra nécessairement miser sur le « grand export » et les marchés émergents qui constituent très clairement le nouveau relais de croissance des ventes à l'international : à l'exception notable de l'Allemagne (en raison de sa situation de dépendance agroalimentaire) et des Pays-Bas (en raison de son modèle économique fondé sur des importations massives), la demande mondiale est clairement tirée, depuis quelques années, par les pays asiatiques principalement (Chine, Hong Kong, Indonésie et Malaisie), ainsi que par la Russie et certains pays d'Europe de l'Est.

**Graphique 9 : Évolution de la demande mondiale agroalimentaire
(produits agricoles et produits des IAA) :
principaux marchés en 2010 et évolution depuis 5 ans (2005 - 2010)**

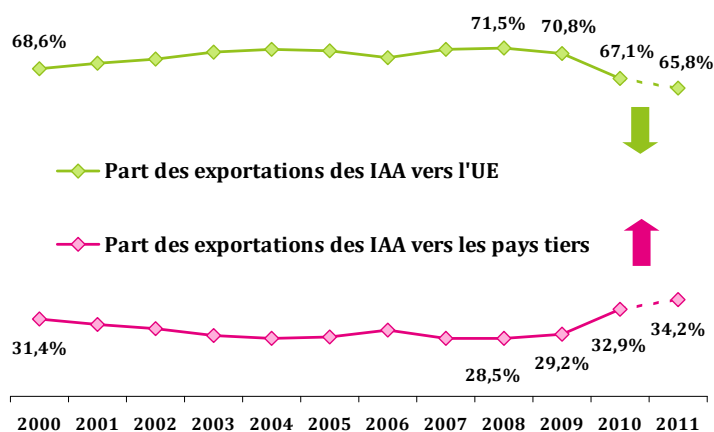
	Pays	Rang dans la demande mondiale	Poids dans la demande mondiale	Évolution de la part dans la demande mondiale
Marchés les plus dynamiques 	Chine	4	6 %	0,59 %
	Russie	11	3 %	0,20 %
	Hong Kong	15	2 %	0,11 %
	Indonésie	20	1 %	0,10 %
	Malaisie	19	1 %	0,09 %
	Pologne	16	1 %	0,09 %
	Pays-Bas	6	5 %	0,08 %
	Allemagne	2	9 %	0,07 %
	Canada	12	3 %	0,07 %
	Corée du Sud	14	2 %	0,07 %
Marchés en déclin 	Belgique	9	3 %	-0,03 %
	France	7	5 %	-0,03 %
	Italie	8	5 %	-0,07 %
	USA	1	10 %	-0,08 %
	Espagne	10	3 %	-0,08 %
	Royaume-Uni	5	6 %	-0,18 %
	Japon	3	7 %	-0,24 %

Source : Ubifrance - Bilan Agrotech 2010 - perspectives 2011 - 2012.

La part des pays tiers (hors Union Européenne) dans les exportations des IAA françaises est longtemps restée stable, aux alentours de 30 % du total, mais a connu dans les années récentes, en particulier depuis 2008, une progression sensible et régulière, pour atteindre plus de 34 % en 2011.

Annexe III

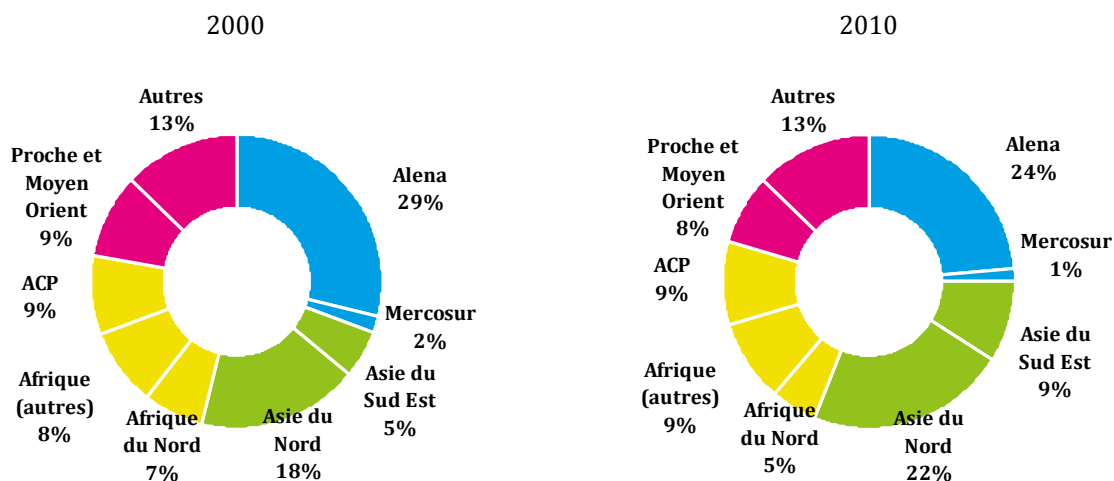
Graphique 10 : Évolution de la part respective de l'UE et des pays tiers dans les exportations des IAA françaises



Source : Mission d'après les données SSP – Agreste – sur le champ retenu par la mission.

Entre 2000 et 2010, les exportations vers les pays tiers ont été tirées essentiellement par la croissance de la demande en provenance d'Asie, qu'il s'agisse de l'Asie du Nord (dont la Chine) ou de l'Asie du Sud Est (Singapour notamment), plus particulièrement depuis 2005. Cette progression des débouchés asiatiques se fait essentiellement au détriment des exportations à destination de l'Amérique du Nord, qui stagnent en valeur et voient donc leur part relative décroître. La part des exportations en direction de l'Afrique et des autres pays ACP¹³, comme en direction du Moyen Orient, est globalement stable, même s'il apparaît, en cohérence avec la baisse des parts de marché dans cette région, une baisse des exportations vers l'Afrique du Nord ; au sein des « autres » destinations (13 % du total), la part de la CEI, en particulier la Russie, a tendance à s'accroître.

Graphique 11 : Part des principales zones économiques mondiales dans les exportations des IAA françaises hors Union Européenne, en 2000 et en 2010



Source : Mission d'après les données SSP – Agreste – (IAA hors tabac- nomenclature CPF / NAF rév. 2).

¹³ Pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP).

Annexe III

A titre conjoncturel et pour illustrer cette tendance, en 2011, les exportations en valeur des IAA françaises ont progressé de 13 %, mais de 55 % à destination de la Chine, de 34 % à destination de Hong Kong et de 23 % à destination de Singapour. L'Asie a ainsi absorbé cette année-là 8 % des exportations des IAA françaises, mais a contribué à hauteur de 20 % à la progression totale des ventes.

1.3.2. Développer les exportations dépasse le seul enjeu de l'amélioration de la balance commerciale

L'exportation est d'abord un relais de croissance indispensable à l'activité productive des entreprises des IAA, confrontées à un marché intérieur mature. Le volume de consommation par habitant de produits alimentaires est en effet relativement élevé en France : 118 % de la moyenne européenne. Il est substantiellement supérieur à celui constaté en Allemagne (93 %) et au Royaume-Uni (84 %).

Tableau 9 : Volume de la consommation effective des ménages par habitant par catégories de produits en 2009 (en % de la moyenne de l'UE 27)

Catégories de produits	Allemagne	Espagne	France	Italie	Royaume-Uni
Consommation effective des ménages	116	96	113	101	125
Alimentation et boissons non alcoolisées	93	110	118	118	84
Boissons alcoolisées et tabac	108	106	93	80	87

Source : INSEE.

Toutefois, entre 1960 et 2006, les ménages ont diminué de moitié la part du budget qu'ils consacrent à l'alimentation : de 24,5 % en 1960 à 12,5 % en 2006. Si une partie de cette baisse s'explique par une inflation alimentaire qui est restée pendant longtemps (jusqu'au milieu des années 90, la tendance s'inversant depuis) inférieure à l'inflation globale, c'est essentiellement l'augmentation du niveau de vie moyen des ménages qui leur a permis de consacrer une part moins importante de leurs revenus aux biens de première nécessité : de 1980 à 2011, la consommation alimentaire¹⁴ a progressé en volume¹⁵ de 38,9 % alors que la consommation de biens fabriqués¹⁶ a augmenté, sur la même période, de 103,7 %.

Cette baisse de la part des dépenses consacrées à l'alimentation comporte par ailleurs un fort effet de comportement générationnel. Les travaux réalisés par le CREDOC¹⁷ montrent que l'effet générationnel observé sur les arbitrages en faveur de l'alimentation est constant dans le temps. Alors que la génération "Rationnement" (née entre 1907 et 1916) a consacré toute sa vie 21 % de son budget total à l'alimentation, la génération "Internet" (1977-1986) n'y consacre que 6 %.

¹⁴ Produits de l'agriculture, sylviculture et de la pêche, denrées alimentaires, boissons, tabac.

¹⁵ Les volumes sont mesurés aux prix de l'année précédente chaînés de 2005 et corrigés des variations saisonnières et des effets des jours ouvrables.

¹⁶ La comptabilité nationale retient au titre des biens fabriqués les catégories suivantes : produits informatiques, électroniques, électriques et optiques (C3), matériels de transport (C4), textiles-habillement-cuir, produits en bois, en papier, meubles, produits chimiques et pharmaceutiques, produits en plastiques, caoutchouc, minéraux, métaux, quincaillerie-bricolage.

¹⁷ Voir notamment « Effets de générations, d'âge et de revenus sur les arbitrages de consommation », Fanette Recours, Pascale Hebel, Raphaël Berger, Cahier de recherche n°258, décembre 2008.

Annexe III

Si l'on ne constate pas de baisse en valeur des dépenses consacrées à l'alimentation en France, **ces données structurelles conduisent à anticiper une faible croissance du marché intérieur pour les produits alimentaires dans les années à venir.** L'impératif de conquérir de nouveaux débouchés est clairement ressorti des échanges que la mission a pu avoir dans les autres pays européens, confrontés au même phénomène de maturité du marché intérieur.

Dans le même temps, l'analyse à moyen et long terme de la consommation alimentaire mondiale fait apparaître une demande forte des pays émergents, avec une réorientation de la diète vers des produits de plus en plus carnés et de plus en plus transformés :

- ◆ en raison des perspectives démographiques : selon les projections des Nations unies, le monde devrait compter 9,1 milliards d'habitants en 2050 date à laquelle la population mondiale devrait commencer à se stabiliser, contre 6,8 milliards aujourd'hui. Même si ces projections demeurent fragiles, **le nombre de personnes à nourrir pourrait donc augmenter de 34 % d'ici 2050 ;**
- ◆ sous l'effet des hausses de revenus et de l'urbanisation croissante des populations¹⁸, les régimes alimentaires devraient en outre évoluer. Si les céréales (blé, riz, maïs...) restent la principale composante des régimes alimentaires, **la consommation de viande a tendance à croître fortement** : entre 1970 et aujourd'hui, la consommation de viande est ainsi passée de 25 kg par personne et par an à 38 kg, sous l'impulsion d'abord des pays développés, mais aussi de la Chine et de certains pays d'Amérique du Sud. La consommation de viande en Asie de l'est devrait passer de 38 kg par personne et par an en 1998 à 59 kg en 2030.

Un autre enjeu majeur repose sur le lien existant entre exportations et innovation. Les entreprises innovantes apparaissent plus performantes à l'exportation. L'innovation est synonyme de gains de productivité durables et constitue donc un atout de compétitivité important. Une étude¹⁹ réalisée par le département des statistiques et des études économiques de la direction générale des douanes et des droits indirects à partir des résultats de l'enquête Innovation 2008 met en évidence l'avantage de compétitivité généré par la capacité à innover. Si 42,2 % des entreprises déclaraient s'être engagées dans des activités d'innovation, ce taux s'établissait à 60,4 % pour les entreprises exportatrices et à 35,5 % seulement pour les entreprises non exportatrices. De façon symétrique, les entretiens que la mission a pu conduire avec les entreprises du secteur ont mis en avant le fait que la conquête de nouveaux marchés était, dans de nombreux cas, l'un des premiers déterminants de l'innovation dans l'alimentaire.

Tableau 10 : Entreprises se déclarant innovantes et exportatrices en 2008

En %	Ensemble	Exportatrices	Non exportatrices
Innovantes	42,2	60,4	35,5
Non innovantes	57,8	39,6	64,5
Ensemble	100,0	100,0	100,0

Source : Douanes d'après INSEE.

¹⁸ 50 % de la population mondiale est actuellement urbaine. Selon l'Organisation des Nations unies, cette proportion devrait être de 70 % en 2050. Le régime alimentaire des citadins est généralement plus diversifié que celui des ruraux : poisson, légumes frais, viande, volaille, lait et ses dérivés sont plus souvent consommés. L'urbanisation va aussi de pair avec une réduction du temps passé à la préparation des repas et une augmentation du nombre de repas pris à l'extérieur du domicile.

¹⁹ Les entreprises se déclarant innovantes sont plus performantes à l'exportation. Les chiffres du commerce extérieur, Etudes et éclairages n°26, octobre 2011.

L'exportation peut aussi constituer un facteur d'amélioration de la rentabilité des entreprises, permettant de générer un niveau de marge plus important que sur le marché intérieur. Cette motivation ressortait nettement des entretiens que la mission a pu conduire en Allemagne et aux Pays-Bas : les entreprises des IAA considèrent dans ces pays l'export tout autant comme un marché de dégagement pour leur production que comme un moteur de croissance et un moyen vital d'améliorer des marges devenues très faibles sur le marché domestique, en raison de la pression du *hard discount* en particulier.

Les évolutions à venir de la politique agricole commune (PAC) enfin, notamment la suppression des derniers quotas, programmée en 2015 pour le secteur laitier en particulier, doit également inciter les producteurs et par extension les coopératives et les industries à trouver de nouveaux débouchés à l'international, dans la perspective d'un accroissement de l'offre globale, qui pourrait excéder les besoins du marché intérieur.

Dans ce contexte, les atouts des IAA françaises pour mener une stratégie offensive d'exportation paraissent nombreux :

- ◆ ils reposent d'abord sur la diversité et la productivité de la plupart des productions agricoles nationales, avec des capacités de production suffisantes voire excédentaires dans presque tous les secteurs et durables ; cela représente sans aucun doute un avantage comparatif et une différence majeure avec le modèle allemand, bien qu'il s'agisse davantage d'un atout économique global que d'un facteur immédiat de compétitivité pour la seule industrie de transformation ;
- ◆ l'image des produits français, ensuite, reste positive²⁰, sans doute davantage dans le secteur alimentaire et des boissons que dans celui des autres industries ;
- ◆ la sécurité sanitaire, enfin, est une autre marque de qualité reconnue des produits français, qui est un atout sur lequel il convient de miser face à une demande mondiale de plus en plus sensible à ce sujet.

L'exploitation de ces atouts suppose toutefois de lever certains freins susceptibles de handicaper la croissance des exportations agroalimentaires françaises.

2. A l'exception des barrières non tarifaires, les freins à l'exportation des IAA relèvent souvent de la structure même des entreprises

2.1. La moindre compétitivité coût des IAA françaises n'apparaît pas comme un enjeu propre à ce secteur

La question de la compétitivité coûts de l'industrie française par rapport à ses principaux concurrents dépasse très largement l'objet de la mission, puisqu'elle ne constitue évidemment pas un sujet spécifique au secteur agroalimentaire. La question du coût du travail comparé en France et en Allemagne, ainsi que l'appréciation de l'euro, qui sont les facteurs les plus souvent mis en avant au titre de la moindre compétitivité coût des IAA françaises, doivent par ailleurs être relativisés.

²⁰ Cf. par exemple l'audit mené par le MAAPRAT (*Évaluation de l'efficacité de la délégation de service public (DSP) de promotion des produits agroalimentaires français à l'export*, octobre 2010, cabinet Pollen Conseil) : l'image des produits agroalimentaires français est jugée globalement « excellente » par les opérateurs locaux (importateurs, détaillants, grande distribution...), qui pointent toutefois la nécessité de l'adapter, notamment vers les consommateurs les plus jeunes et de la défendre vis-à-vis de pays, en particulier l'Italie, dont les produits bénéficient d'une image tout aussi favorable mais plus simple d'accès.

2.1.1. La question du coût du travail, comparée à l'Allemagne en particulier, doit être relativisée, surtout dans le temps

L'écart de compétitivité des IAA françaises avec leurs concurrentes allemandes est au cœur du rapport remis par Philippe Rouault, Délégué Interministériel aux Industries Agroalimentaires et à l'Agro-industrie en octobre 2010.

Les principaux facteurs de compétitivité supérieure des IAA allemandes développés dans l'analyse du DIIAA sont l'absence d'un salaire minimum et d'une convention collective (notamment dans l'industrie de la viande) en Allemagne, mais surtout le recours massif aux travailleurs immigrés des pays d'Europe centrale et orientale, particulièrement dans les abattoirs et les entreprises de transformation, dans les conditions ouvertes par la directive service communautaire 2006/123/CE qui concerne les « *Werkverträge* » (contrats de service)²¹.

L'industrie de la viande allemande bénéficie ainsi, selon les estimations du Service économique de Berlin, de coûts horaires particulièrement faibles, de l'ordre de 7 euros dans l'abattage et de 4 à 5 euros de l'heure dans l'emballage. **L'avantage compétitif qui en résulte ne doit cependant pas être surestimé.**

Il s'agit tout d'abord d'une situation transitoire, puisqu'elle repose sur la dérogation dont a bénéficié l'Allemagne, autorisée suite à l'entrée dans l'Union européenne des nouveaux Etats membres en 2004 et 2006 à interdire l'accès à son marché du travail aux salariés en provenance de ces pays. Cette dérogation a pris fin en 2012 et devrait conduire, progressivement, à un alignement des conditions de rémunérations des salariés étrangers sur celles des salariés allemands²².

Il faut ensuite tenir compte de la structure des coûts de production et de la part des dépenses de personnel, qui représentent selon les pays européens entre 10 % et 15 % de la valeur de la production. L'avantage lié à la seule faiblesse du coût de la main-d'œuvre apparaît donc assez marginal sur la compétitivité-prix globale des industries agroalimentaires.

Au-delà de la question du niveau de rémunération et de l'existence ou non d'un salaire minimal, les écarts en matière de charges sociales sont souvent présentés comme un facteur déterminant de la compétitivité des industries. Or, on constate que les écarts, réels, de niveaux de charges sociales entre les pays européens ne conduisent pas nécessairement à un poids total des dépenses de personnel plus important dans la valeur de la production :

- ◆ la France a un niveau de charge sur les dépenses de personnel supérieur à l'Allemagne (de plus de 10 points dans le secteur des IAA), mais la part des dépenses de personnel dans la production est quasiment identique dans les deux pays (aux alentours de 15 % des coûts de production) ;
- ◆ les Pays-Bas ont un niveau de charges sociales employeurs légèrement supérieur à l'Allemagne, mais des dépenses de personnel totales rapportées à la production très inférieures.

²¹ Ces contrats permettent aux industries allemandes, *via* le recours à des sociétés de prestation de service à la tâche, de bénéficier d'un gain de compétitivité lié aux moindres rémunérations versées aux salariés, basées sur les règles prévalant dans leur pays d'origine.

²² Dans un contexte où l'introduction d'un salaire minimal unique est, aujourd'hui, l'une des principales revendications des syndicats allemands, la chancellerie allemande s'étant déclarée, de son côté (congrès de la CDU de Leipzig en novembre 2011), favorable à l'introduction d'un salaire minimum qui resterait négocié secteur par secteur.

Annexe III

Tableau 11 : Comparaison de quelques ratios d'exploitation dans le secteur des IAA de cinq pays européens en 2009 (%)

	Allemagne	France	Pays-Bas	Italie	Espagne
Part de la valeur ajoutée dans la valeur de la production	22,0	22,4	17,7	19,0	22,5
Part des dépenses de personnel dans la valeur de la production	14,7	15,2	9,9	11,1	12,6
Part des charges sociales des employeurs en pourcentage des dépenses de personnel	18,1	28,8	20,0	28,1	22,0

Source : Eurostat – champ des industries alimentaires et des boissons (hors tabac).

Ces données portent sur l'ensemble du secteur des IAA et ne rendent donc pas compte des différences qui peuvent exister entre secteurs. Elles traduisent néanmoins des différences non négligeables en termes de structure productive des entreprises, le poids total des dépenses de personnel, indépendamment du niveau des charges sociales, apparaissant variable selon les pays, reflétant notamment la plus ou moins grande intensité capitaliste des entreprises du secteur. Il s'agit là, sans doute, d'un facteur plus structurel en termes de rentabilité et de compétitivité que le seul niveau des salaires ou des charges sociales.

De la même façon, les interlocuteurs rencontrés par la mission en Allemagne comme aux Pays-Bas ont souligné, bien avant le coût du travail, l'intensité de la compétition sur le marché intérieur : la compétitivité coût des produits allemands et néerlandais à l'export paraît ainsi largement liée à la pression exercée par la distribution, notamment le *hard-discount*, présent depuis une cinquantaine d'années en Allemagne mais qui a connu une forte expansion depuis 10 ans (et représente désormais 44 % de la distribution alimentaire en Allemagne, contre 12,5 % en France). Cette contrainte exercée par la grande distribution est également l'une des principales motivations de l'effort d'innovation et de R&D dans ce secteur, pourtant très orienté vers la réduction des coûts de production.

2.1.2. Les conditions défavorables de change liées à l'euro fort n'apparaissent pas déterminantes sur les performances à l'exportation

Le niveau élevé de l'euro par rapport au dollar est souvent cité par les professionnels du secteur des industries agroalimentaire (en particulier par l'ANIA²³) comme un facteur significatif de perte de compétitivité des IAA françaises. Si cette question dépasse bien évidemment le champ de la mission et le secteur étudié, il s'agit d'un facteur qui apparaît en réalité secondaire.

En premier lieu, il faut rappeler que 65,8 % des exportations agroalimentaires françaises sont réalisées vers l'Union Européenne, ce qui réduit en partie l'impact d'une appréciation du change. Le rapport Rouault d'octobre 2010 précité s'était appuyé sur une étude de la direction générale du Trésor comparant les taux de change effectifs nominaux (moyenne des taux de change bilatéraux de la France avec ses différents partenaires pondérée par le poids des exportations) entre différents secteurs. Les industries agroalimentaires ont ainsi connu, entre 2001 et 2009, une appréciation du taux de change effectif moindre que celle des autres produits manufacturés et moindre que celle des produits agricoles. Ceci caractérise un marché davantage tourné vers nos partenaires européens que celui, par exemple, des produits agricoles bruts, davantage destinés aux pays tiers (en particulier les pays d'Afrique du Nord, Algérie, Maroc, Egypte).

²³ L'association nationale des industries agroalimentaires (ANIA) est le principal représentant professionnel des IAA françaises. Elle rassemble 22 fédérations nationales sectorielles et 19 associations régionales.

Annexe III

Il s'agit en second lieu d'une contrainte partagée par nos principaux concurrents (Allemagne et Pays-Bas en particulier), tant pour ce qui concerne les exportations vers les pays tiers que les livraisons intra-communautaires, qui subissent également une concurrence renforcée de la part des pays tiers qui exportent vers le marché européen (États-Unis, Brésil, Chine, etc.).

Sur un plan plus qualitatif, les boissons qui constituent une part majeure des exportations agroalimentaires françaises, apparaissent du fait de leur spécificité et de leur caractère de niches très sensibles à la conjoncture mondiale mais relativement peu aux variations de change.

Enfin, l'évolution comparée des taux de change par rapport au dollar et des parts de marché de nos principaux concurrents ne fait pas apparaître de corrélation entre ce facteur et les performances à l'export. Celui-ci apparaît ainsi très secondaire par rapport aux autres déterminants de compétitivité.

Tableau 12 : Evolution comparée des taux de change, des exportations et des parts de marché des IAA

Evolution entre 2005 et 2010	France (€)	Allemagne (€)	Royaume-Uni (£)	Chine (Yuan)	Brésil (Real)
Evolution du taux de change par rapport au dollar	+7 %	+7 %	-15 %	+21 %	+38 %
Evolution des exportations en valeur des IAA	+32 %	+54 %	+32 %	+78 %	+87 %
Evolution des parts de marché mondiales des IAA	-1,2 %	-0,2 %	-0,6 %	+0,5 %	+0,8 %

Source : Mission.

2.2. Les principaux handicaps des IAA françaises relèvent davantage de facteurs structurels ou internes aux entreprises

2.2.1. La trop faible taille des entreprises du secteur est une des faiblesses à l'export des IAA françaises

Il est indéniable que la taille des entreprises est un facteur déterminant de leur capacité et de leur orientation à l'export :

- ◆ les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises réalisent 55 % du chiffre d'affaires des IAA et 65 % du chiffre d'affaires export du secteur, alors que les très nombreuses TPE du secteur (hors artisanat commercial) ne représentent qu'une part marginale des ventes à l'étranger ;

Tableau 13 : Comparaison entre le chiffre d'affaires total et le chiffre d'affaires à l'export par taille d'entreprises

Taille d'entreprises	Nombre d'entreprises	Part dans le chiffre d'affaires total des IAA	Part dans le chiffre d'affaires total à l'export des IAA
TPE (0 à 9 salariés)	69 %	5 %	3 %
PME (10 à 249 salariés)	29 %	40 %	32 %
ETI / grandes entreprises (+250 salariés)	2 %	55 %	65 %
Ensemble des entreprises	100 %	100 %	100 %

Source : Données SSP – Sur le champ complet des IAA en 2009.

Annexe III

- ◆ le taux d'exportation (part du chiffre d'affaires à l'export rapporté au chiffre d'affaires total) des ETI et grandes entreprises est, dans le secteur des IAA, deux fois supérieur à celui des TPE et une fois et demi supérieur à celui des PME.

Tableau 14 : Taux d'exportation des entreprises agroalimentaires selon leur taille

Tranche d'effectif	% du CA à l'export en 2009
TPE (0 à 9 salariés)	11 %
PME (10 à 249 salariés)	15 %
ETI / grandes entreprises (+250 salariés)	22 %
Ensemble des entreprises	18 %

Source : Données SSP – Sur le champ complet des IAA en 2009.

Toutefois, cette relation entre taille des entreprises et capacité d'exportation n'est pas systématique et dépend des secteurs considérés.

- ◆ **Dans certains secteurs, notamment la première transformation de viande ou les produits laitiers** par exemple, cette relation joue pleinement. La taille des entreprises, pour des marchés de masse, est un déterminant essentiel de la capacité d'exportation : les PME de ces secteurs sont nettement plus tournées vers le marché intérieur que les grandes entreprises, dont la part du chiffre d'affaires à l'export est deux à trois fois supérieure.

Tableau 15 : Exemples de secteurs pour lesquels le taux d'exportation des grandes entreprises est sensiblement supérieur à celui des PME

	Viande de boucherie	Viande de volaille	Produits laitiers frais	Fromages	Aliments pour animaux de compagnie
Taux d'exportation PME	5 %	10 %	6 %	7 %	24 %
Taux d'exportation ETI / GE	14 %	21 %	17 %	27 %	43 %

Source : Traitement mission - Données SSP – Sur le champ complet des IAA en 2009.

- ◆ **Dans de nombreux autres secteurs, notamment de seconde transformation**, cette relation n'est pas avérée : le taux d'exportation des PME y est globalement similaire, voire supérieur dans un certain nombre de cas, à celui des ETI et grandes entreprises (indépendamment du volume global des exportations de chacune des catégories).

Tableau 16 : Exemples de secteurs pour lesquels le taux d'exportation est proche quelle que soit la taille des entreprises

	Préparation à base de viande	Plats préparés	Biscuits, biscottes, pâtisseries	Pain et pâtisseries industrielles	Transfo. et conservation de fruits	Transfo. et conservation de légumes	Cacao, chocolat confiserie
Taux d'exportation PME	4 %	8 %	9 %	13 %	19 %	17 %	31 %
Taux d'exportation ETI / GE	6 %	5 %	8 %	11 %	19 %	13 %	29 %

Source : Traitement mission - Données SSP – Sur le champ complet des IAA en 2009

- ◆ **Enfin, le cas du vin ou des alcools, outre son poids singulier dans les exportations françaises, apparaît également très spécifique :**
 - d'une part, le secteur est très fortement exportateur, puisqu'environ 30 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'export dans le vin et 50 % dans les boissons alcooliques distillées (plus de 90 % pour le cognac, par exemple) ;
 - d'autre part, la structure des entreprises est caractérisée, dans chacun de ces deux secteurs, par un nombre très limité de grandes entreprises (6 entreprises de plus de 250 salariés dans chacun des deux secteurs), représentant 50 % à 60 % des exportations totales de ces secteurs ; au côté de ces grands exportateurs, une part importante des TPE et PME (producteurs indépendants) contribuent néanmoins de façon importante à la valeur des exportations.

Au-delà de ces distinctions par secteurs, il reste que la présence de grands groupes structurés est un facteur essentiel de compétitivité à l'export, indispensable au maintien des parts de marché dans un contexte d'accroissement de la concurrence mondiale et d'émergence de nouveaux acteurs. Par exemple, dans le secteur étudié par la mission de la seconde transformation de céréales (boulangerie, pâtisserie industrielle, biscuiterie...), la France dispose d'entreprises importantes²⁴ mais dont la taille reste sans comparaison avec les *leaders* mondiaux²⁵ (et sans commune mesure avec le potentiel céréalier français).

Les mouvements de concentration qui se sont opérés aux Pays Bas ou en Allemagne, dans le secteur de l'industrie laitière ou des viandes en sont une illustration inverse.

- ◆ Aux Pays-Bas, la constitution du groupe FrieslandCampina par rapprochement des deux principales coopératives du pays a fait émerger, dans ce pays, un acteur majeur du secteur laitier. Face au développement croissant des parts de marchés de la Nouvelle Zélande en particulier, les Pays-Bas ont conservé leurs parts de marché sur les produits laitiers depuis 2005, alors que la France, 2^{ème} exportateur mondial en 2005, est passée au 4^{ème} rang derrière l'Allemagne, la Nouvelle-Zélande et les Pays-Bas, en perdant 1,2 points de parts de marché ;
- ◆ Il en va de même, par exemple, de l'industrie des viandes en Allemagne et tout particulièrement de l'industrie du porc, qui a connu un vaste mouvement de concentration sur les années récentes. Les parts de marché de l'Allemagne sont très désormais supérieures à celles de la France sur les viandes (8,7 % contre 4,4 %) et sur les produits transformés à base de viande (12,7 % contre 4,1 %), mais elles ont surtout progressé, pour ces deux sous-secteurs, de 1,2 point en 5 ans, quand les parts de marché de l'industrie française reculaient de 1,2 point.

La constitution de grands groupes est indéniablement l'un des facteurs clés de la réussite à l'export, en particulier pour certains produits de première transformation ou qui visent des marchés de masse, qui doit être privilégié en termes de structuration du secteur²⁶.

²⁴ Essentiellement des groupes coopératifs ou liés à la coopération comme Nutrixa (Délifrance) et Limagrain (Jacquet / Brossard) et quelques groupes familiaux (Pasquier par exemple) dans le secteur de la panification industrielle.

²⁵ Barilla / Harry's (Italie), Vandemoortele (Belgique), SaraLee (Etats-Unis) dans le secteur de la panification industrielle, KraftFoods (Etats-Unis), Intersnack (Allemagne) ou encore United Biscuits (grande Bretagne) dans le secteur de la biscuiterie et pâtisserie de conservation.

²⁶ L'analyse des structures industrielles françaises dans ce secteur et les conditions, notamment financières, de leur évolution vers la constitution de groupes à vocation mondiale sont développés dans l'annexe « Concentration » du présent rapport.

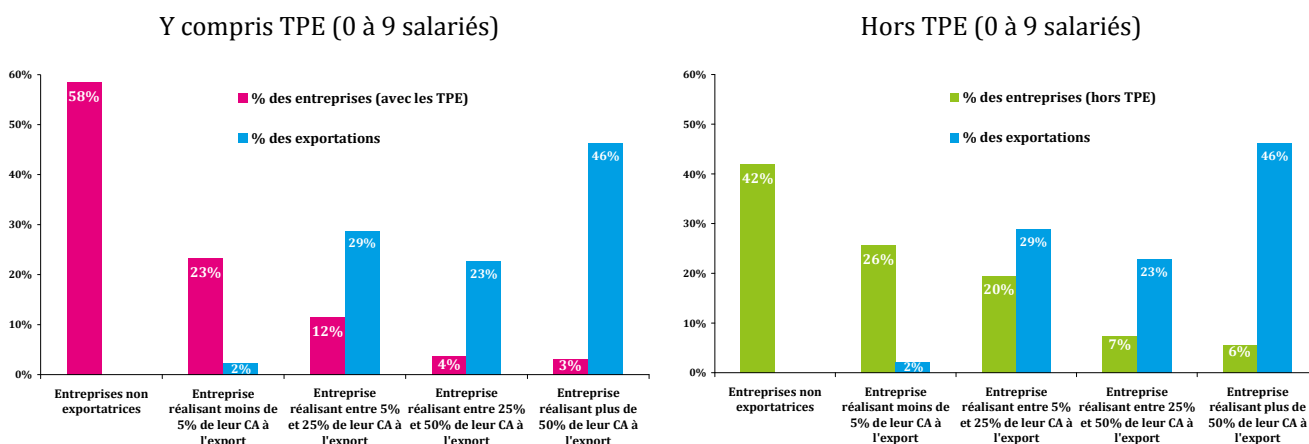
2.2.2. Elle se traduit par une concentration des exportations sur un nombre limité d'entreprises, un grand nombre d'entre elles restant exclusivement tournées vers le marché intérieur

Le service de la statistique et de la prospective (SSP) du MAAPRAT a effectué, à la demande de la mission, une analyse du taux d'exportation des entreprises non seulement par taille d'entreprise (cf. 2.2.1 ci-dessus), mais aussi par niveau de chiffre d'affaires à l'export.

Les données transmises à la mission font ressortir une très forte concentration des exportations sur un nombre limité d'entreprises, ce qui traduit une forte spécialisation de ces dernières à l'international : 3 % des entreprises (6 % si l'on exclut de l'analyse les TPE) réalisent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation, et totalisent 46 % du total des exportations des IAA.

En sens inverse, 58 % des entreprises (42 % hors TPE) n'ont aucune activité à l'exportation.

Tableau 17 : Répartition du nombre d'entreprises et des exportations par classe de chiffre d'affaires à l'export



Source : Mission sur la base de l'étude réalisée par le SSP sur les données ESANE 2009.

Ces traitements de données, effectués à la demande de la mission, ne sont malheureusement disponibles que pour la seule année 2009²⁷ et n'existent pas de façon harmonisée au niveau européen, ce qui ne permet pas d'effectuer des comparaisons.

La part importante d'entreprises exclusivement tournées vers le marché intérieur peut toutefois illustrer le manque de « culture de l'exportation », souvent présenté comme une faiblesse des entreprises françaises du secteur, particulièrement des PME. Si ce point est évidemment difficilement objectivable, les acteurs du soutien à l'export (Coface par exemple) pointent, comme une difficulté de leurs relations avec les entreprises, la faible institutionnalisation des fonctions exports au sein des entreprises françaises (cadres ou directeurs dédiés à l'internationalisation de l'activité) par rapport à leurs concurrentes européennes, ces fonctions étant souvent intégrées au sein des directions financières non spécialisés dans le développement à l'international.

La stagnation du taux d'exportation des entreprises du secteur en France en est une autre illustration, et une différence notable avec l'Allemagne.

²⁷ Elles sont issues des retraitements effectués par le SSP sur les données de l'enquête annuelle ESANE de l'INSEE, non disponibles au-delà de l'année 2009 à la date d'achèvement de la mission.

Annexe III

D'après une étude menée par les services économiques de l'ambassade de France en Allemagne, le chiffre d'affaires des IAA allemandes a augmenté de 23 % entre 1999 et 2009 et, sur la même décennie, la part des exportations dans le chiffre d'affaires des IAA a augmenté de 11 points, passant de 17 % du chiffre d'affaires total en 1999 à 28 % en 2009 : **désormais plus d'un quart des ventes de produits agroalimentaires allemands est réalisé à l'étranger.**

En comparaison, le taux d'exportation (chiffre d'affaires à l'export rapporté au chiffre d'affaires total), des IAA française est resté stable sur la période : 17 % en 1999 et 18 % seulement en 2009. Ainsi, depuis une dizaine d'année, les entreprises françaises n'ont fait que maintenir leur **taux d'exportation**, avec des situations toutefois contrastées :

- des reculs importants sont observés sur la volaille, les produits à base de pomme de terre, le sucre, dans une moindre mesure les plats préparés, traduisant un repli sur le marché intérieur de ces industries ;
- des progressions notables témoignent d'une plus grande internationalisation de l'activité, dans le secteur des jus de fruits et légumes, des huiles et graisses, de la confiserie ou de la boulangerie -pâtisserie industrielle par exemple.

Au-delà de la plus ou moins grande culture de l'exportation des entreprises du secteur, l'importance des facteurs structurels économiques apparaît prépondérante (en particulier la concentration industrielle) mais il faut aussi et surtout souligner celle des facteurs géopolitiques, du fait de la place centrale de l'Allemagne dans l'Europe réunifiée. Bénéficiant d'une proximité géographique et de la disparition des barrières commerciales et bientôt monétaires, les exportations agroalimentaires allemandes vers les pays de l'Europe de l'Est ne cessent de croître : elles ont augmenté de 77 % entre 2000 et 2006 et représentaient déjà 10,7 % du total des exportations agroalimentaires allemandes en 2007, dont la moitié à destination de la Pologne et de la République Tchèque. Les interlocuteurs rencontrés par la mission en Allemagne ont confirmé que les pays de l'Europe de l'Est et la Russie apparaissent aujourd'hui comme les marchés d'expansion du futur par excellence des IAA allemandes, loin devant l'Asie, l'Afrique et les Amériques qui suscitent beaucoup moins leur intérêt.

2.2.3. Par ailleurs, la question de l'adaptation de l'offre française à la demande mondiale se pose avec acuité

Sans qu'il soit possible d'effectuer un panorama global, des exemples d'inadaptation des productions des IAA par rapport à la demande du marché mondial ont pu être mis en lumière dans le cadre, par exemple, des études sur la compétitivité des filières agroalimentaires commandées par FranceAgriMer²⁸ en 2010²⁹ :

- ♦ l'exemple des vins français est le plus connu et souvent le plus commenté ; subissant la concurrence des « nouveaux pays » depuis une quinzaine d'années (Afrique du Sud, Chili, Argentine, Etats-Unis ainsi que la Chine, dont la production de vins était inexistante au début des années 1980 et qui a rattrapé la production de l'Argentine en 2008), les vins français véhiculent une image à la fois élitiste et d'une grande complexité par rapport à des productions concurrentes de qualité mais qui reposent sur une offre beaucoup plus lisible ; la France reste également largement absente du

²⁸ Créé par l'ordonnance n°2009-325 du 5 mars 2009, conformément aux préconisations de la RGPP conformément aux préconisations de la RGPP, à partir de la fusion des anciens Offices agricoles, FranceAgriMer (FAM) est un établissement public administratif placé sous la tutelle du MAAPRAT (décision du Conseil de modernisation des politiques publiques (CMPP) du 11 décembre 2007).

²⁹ Même si ces dernières restaient largement centrées sur les productions primaires (fruits et légumes) et de première transformation, davantage que sur les produits élaborés.

Annexe III

marché du vrac qui se développe fortement, pour des raisons de coûts du transport en réponse à une demande mondiale en forte croissance (qui suppose par exemple un embouteillage sur place), dominé largement par l'Espagne et l'Italie qui ont adapté leur offre à ce nouveau marché ;

- ◆ une grande part de la demande mondiale en produits laitiers porte ainsi sur des produits industriels de masse, alors que la France conserve un positionnement très axé sur les fromages de qualité et une grande diversité de production. Certes, l'innovation peut parfois permettre de compenser des inadaptations (Lactalis a ainsi développé les camemberts en boîte métal spécifiquement pour le marché japonais...), mais elles restent souvent marginales ;
- ◆ le problème d'un positionnement « haut de gamme » se retrouve également dans le secteur amont, par exemple en matière de génétique animale : il existe une forte demande des marchés émergents qui souhaitent reconstruire ou restructurer leurs élevages, domaine dans lequel la France excelle mais propose malheureusement des produits (semences, reproducteurs....) trop haut de gamme, qui impliquent ensuite des contraintes et un niveau technologique trop important en matière d'élevage ou d'alimentation animale ;
- ◆ sur les produits d'épicerie, qui reposent largement sur le poids des marques, c'est l'image France qui apparaît insuffisamment développée et reconnue, contrairement à celle des produits Italiens par exemple. L'étude confiée en 2010 par le MAAPRAT à un cabinet extérieur (cf. 3.1.2.2 ci-dessous.) a fait ressortir, de l'avis même des entreprises exportatrices concernées, le constat global selon lequel les produits agroalimentaires français gardent une excellente image avec cependant deux bémols : certains aspects qualifiés parfois de « vieillots » et une complexité trop importante pour certaines gammes de produits. La France reste un pays incontournable en matière agroalimentaire, mais son image paraît trop largement centrée sur ses acquis traditionnels et pas assez sur l'innovation ; sa position paraît globalement défensive face à la concurrence.

Il est au final difficile de prétendre vouloir trancher entre une offre française diversifiée, de qualité, avec une multiplication des « niches », ou une offre de masse visant à répondre à la demande mondiale actuelle, en cherchant à rattraper le retard sur nos concurrents sur certains segments. La mission note que les Pays-Bas, par exemple, sont aujourd'hui confrontés à une situation inverse à celle de la France : ayant développé un modèle fondé sur l'importation, la transformation et la réexportation de denrées transformées de masse, les représentants des professionnels considèrent qu'il est impératif pour les entreprises néerlandaises de se repositionner sur la montée en gamme des produits, enjeu que les industriels et les consommateurs locaux ne perçoivent pas nécessairement, en raison d'une culture axée sur la recherche des prix bas imposés par le secteur de la distribution.

2.3. Les barrières non tarifaires à l'export sont les principaux freins qui appellent une action des pouvoirs publics

Les barrières non tarifaires³⁰ à l'exportation des produits agroalimentaires constituent l'un des rares freins au développement international des IAA qui relève principalement de l'action des pouvoirs publics. Une attention particulière à cette problématique se justifie pour deux raisons :

- ◆ en premier lieu, car il existe une spécificité du secteur agroalimentaire, soumis bien plus que d'autres productions à des contraintes réglementaires propres aux produits alimentaires, en particulier celles attachées aux exigences sanitaires imposées par les pays destinataires ; en effet, le cadre juridique international est essentiellement constitué de recommandations³¹, et les autorités nationales conservent un pouvoir quasi discrétionnaire en la matière ;
- ◆ en second lieu, car ces contraintes, qu'elles portent sur les produits d'origine animale (aspects vétérinaires) ou végétales (aspects phytosanitaires), concernent par définition les exportations à destination des pays tiers à l'Union européenne (les formalités intracommunautaires apparaissant, de leur côté, assez peu contraignantes), qui sont aujourd'hui les marchés les plus dynamiques à l'exportation.

A titre d'exemple, la quasi-totalité de la viande danoise bénéficie aujourd'hui d'un agrément pour l'exportation vers les Etats-Unis, alors que pratiquement aucun exportateur français n'en dispose sur ce secteur. Concernant les produits de charcuterie et les salaisons, ce n'est que récemment qu'un accord vient d'être trouvé avec la Corée, qui permettra à la France de rejoindre ses concurrents italiens et espagnols, déjà bien positionnés sur l'export de jambons secs dans ce pays.

La mission n'a pas procédé à une analyse technique approfondie de ces questions, qui ont fait l'objet d'un rapport détaillé remis en décembre 2011 par le DIIAA³² (mais non rendu public à ce jour), établi à la suite et en complément du rapport relatif à l'analyse comparée de la compétitivité des IAA en Europe. Elle a en revanche axé son analyse sur la structure de gouvernance actuellement en place au niveau de l'Etat sur ces problématiques.

L'action de l'Etat pour lever les barrières non tarifaires fait aujourd'hui intervenir plusieurs acteurs.

Au niveau national, elle s'appuie sur le ministère de l'agriculture et son principal opérateur, FranceAgriMer (FAM) :

- ◆ la direction générale de l'alimentation (DGAL) du ministère de l'agriculture est en charge du pilotage et de la coordination du dispositif et des négociations avec les administrations des pays tiers. Le service de la coordination des actions sanitaires comporte ainsi deux sous-directions, dont l'une est destinée aux négociations sanitaires européennes et internationales, comportant un bureau de 7 agents entièrement consacré à l'exportation vers les pays tiers ;

³⁰ Il n'existe pas au sein de l'IOMC de définition positive des barrières (ou obstacles) non tarifaires, qui regroupent l'ensemble des pratiques directes ou indirectes ayant pour effet de limiter voire d'interdire les importations de biens et de services étrangers. Elles comprennent notamment les prohibitions et contingentements, les normes techniques et industrielles (destinées à garantir la qualité des produits), les normes sanitaires, les procédures administratives lorsque ces dernières apparaissent particulièrement pesantes, etc.

³¹ Emanant, principalement, de l'OIE (Organisation mondiale de la santé animale) pour les questions de santé animale et de l'OMS et de la FAO (Codex Alimentarius) pour la sécurité sanitaire des aliments.

³² Rapport sur la simplification des formalités administratives à l'exportation des produits agroalimentaires, remis aux ministres en décembre 2011.

Annexe III

- ◆ en miroir, la direction internationale de FAM, dans le cadre de sa mission transversale de promotion et d'appui aux exportateurs, apporte un appui opérationnel, technique (5 agents) voire financier à la DGAL (par exemple, pour financer certaines missions, des traductions, etc.). Dans le cadre des comités export de FranceAgriMer, des sous-comités « SPS » (sanitaires et phytosanitaires) ont été développés afin de procéder à l'analyse, en lien avec les professionnels, des principales barrières réglementaires ;
- ◆ les analyses conduites par FranceAgriMer permettent d'élaborer, sous l'égide de la DGAL, des couples pays / produits prioritaires afin de prioriser les actions de négociation à mener pour libérer l'accès à de nouveaux marchés. 239 couples pays / produits ont ainsi été définis dont 125 jugés prioritaires au regard des enjeux économiques. Cette hiérarchisation fait intervenir trois critères : l'intérêt stratégique pour les exportations françaises (qui dépendent de la nature des produits concernés et des perspectives du marché cible), l'importance du sujet au plan technique et le niveau de difficulté administrative potentielle (laquelle repose, en grande partie, sur la qualité des relations existantes avec l'administration des pays destinataires).

La mission s'est interrogée sur l'opportunité d'une telle répartition des moyens entre l'autorité de tutelle et l'opérateur, sur une fonction de nature essentiellement régalienne, d'autant que les effectifs en charge de ces questions à FAM sont issus, pour les deux tiers, de la DGAL. De l'avis de l'ensemble des acteurs rencontrés par la mission, l'intérêt principal de l'action de FranceAgriMer dans ce domaine réside dans son rôle d'interface, qui est double :

- avec les organisations professionnelles d'une part, FranceAgriMer apparaissant comme le lieu adéquat pour mener la concertation avec les professionnels des différents secteurs³³ ;
- avec les entreprises elles-mêmes d'autre part, afin de constituer un guichet unique en cas de difficultés individuelles.

Si le maintien d'une compétence au sein de FranceAgriMer présente l'avantage d'une large concertation, il est par contre à craindre, et le nombre de « priorités » issues des comités SPS le laisse entrevoir, qu'elle conduise davantage à un recensement exhaustif des difficultés rencontrées par les entreprises qu'à une réelle priorisation de l'action des pouvoirs publics, qui suppose de faire des choix et de cadencer les négociations.

Il serait donc opportun de confier ce dernier rôle au délégué interministériel aux IAA, plus à même d'inscrire ces orientations stratégiques dans une démarche plus globale de définition et de suivi de la stratégie de l'Etat sur le secteur. Cette recommandation s'inscrit donc dans le cadre plus général des préconisations formulées par la mission sur le renforcement du rôle de pilotage stratégique qui devrait être confié au délégué interministériel.

Proposition n° 3 : Confier au DIIAA la définition des orientations stratégiques en matière de négociations tarifaires, en concertation avec les entreprises et les organisations professionnelles.

³³ C'est ce qui a présidé, historiquement, à la fonction d'appui aux exportateurs confiée à FranceAgriMer. Elle est en effet l'héritage d'une mission confiée par la DGAL à l'Office national interprofessionnel des viandes (OFIVAL) en 1998, à l'occasion de la crise de l'ESB, l'administration centrale n'ayant pas les moyens et la réactivité nécessaires pour coordonner l'action des délégations professionnelles et des entreprises dans un contexte de crise. L'office de l'élevage (issu de la fusion des offices de la viande et du lait), puis FranceAgriMer ont, par la suite, repris ces attributions, étendues progressivement aux questions phytosanitaires.

Annexe III

Au niveau local, pour la délivrance des certificats exigés par les pays destinataires, les rôles sont répartis entre :

- ◆ les directions départementales de la cohésion sociale et de la protection des populations (DDCSPP et DDPP pour les départements les plus importants) pour ce qui concerne les certificats vétérinaires (animaux et produits d'origine animale), mobilisant environ 100 ETP, répartis sur un millier de vétérinaires environ ;
- ◆ les directions régionales de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (DRAAF) pour ce qui concerne la certification phytosanitaire (produits d'origine végétale), mobilisant 38 ETP.

La principale proposition formulée par le DIIAA dans son rapport précité, constatant les faibles effectifs consacrés en France à ces fonctions comparativement à ses principaux concurrents européens, consiste à étudier, comme c'est le cas aux Pays-Bas ou en Allemagne, la possibilité de facturer les opérations de certifications afin de pouvoir accroître les effectifs vétérinaires.

Au niveau européen, le rapport du DIIAA relève que les pays tiers qui souhaitent importer en France (ou dans un autre Etat membre de l'UE) disposent avec la Commission européenne un interlocuteur unique, responsable de l'harmonisation des règles d'entrée sur le territoire européen, alors qu'en sens inverse les exportations européennes vers les pays tiers donnent lieu à une multitude de négociations bilatérales, mobilisant des moyens humains et politiques importants, sans réelle coordination. Au-delà, certains pays européens fortement exportateurs trouvent dans ce système de négociations bilatérales une forme d'avantage comparatif vis-à-vis de leurs concurrents européens et se satisfont donc de cet état des choses.

Ce système paraît toutefois peu efficace sur le plan collectif.

La proposition consistant à faire remonter au niveau européen la conclusion d'accords avec les pays tiers, au moins pour certaines productions, paraît à la mission devoir être sérieusement expertisée, afin d'éviter les doublons permanents que constituent les négociations bilatérales menées par les différents Etats membres.

Une priorisation pourrait être effectuée afin de couvrir d'abord les produits les plus génériques, laissant dans un premier temps aux Etats membres la responsabilité de négocier les certificats sur les produits plus spécifiques. Une expérimentation pourrait être menée, comme le propose le Rapport Rouault, avec certains pays tiers proches (Maroc).

3. Le soutien public aux exportations agroalimentaires est éclaté et gagnerait à la définition d'une stratégie globale

Il ressort de l'analyse transversale menée par la mission que le manque de cohérence et de pilotage d'ensemble de la politique de soutien au secteur des IAA résulte, principalement, de l'absence de rattachement clair soit à la politique conduite par le ministère de l'agriculture, soit à la politique plus transversale de soutien à l'industrie relevant du ministère de l'économie. Les problématiques industrielles des IAA apparaissent, à bien des égards, éloignées du cœur du métier du ministère de l'agriculture, particulièrement quand elles concernent l'industrie de la seconde transformation, dont les liens avec l'amont agricole sont plus distendus que pour la première transformation. A l'inverse, le secteur agroalimentaire, en dépit de son poids économique et singulièrement sur le plan du commerce extérieur, ne fait pas l'objet d'un suivi sectoriel identifié et à plus forte raison d'une réelle stratégie de la part du ministère de l'économie. Enfin, l'action de la délégation interministérielle consiste aujourd'hui davantage en l'analyse ponctuelle des difficultés rencontrées par les IAA qu'en un pilotage effectif des outils et des dispositifs d'intervention en faveur de ce secteur.

Annexe III

Ce positionnement flou conduit à démultiplier les structures de soutien à l'export et les outils d'intervention. Déjà fort nombreux dans le droit commun applicable à l'ensemble des entreprises, ils sont presque systématiquement dupliqués, dans le secteur agroalimentaire, en mobilisant des acteurs et des dispositifs propres. Il en résulte un manque de lisibilité du dispositif d'ensemble, une concurrence des acteurs source d'inefficience et des coûts de coordination importants, une dispersion et un émiettement des moyens, enfin une stratégie et un pilotage encore trop diffus.

Cette situation a conduit le ministère de l'agriculture et le secrétariat d'Etat au commerce extérieur à confier, en septembre 2009, une mission à l'IGF et au CGAEER sur le dispositif d'appui aux exportations agroalimentaires. Le rapport remis en février 2010 aux ministres³⁴ s'est principalement attaché à proposer des pistes de réorganisation du dispositif conventionnel et des relations entre les principaux organismes intervenant dans ce secteur (Ubifrance, Sopexa et Adepta). **Celles-ci n'ont toutefois pas été suivies d'effet à ce jour.**

3.1. Les acteurs et les moyens consacrés au soutien à l'exportation apparaissent particulièrement morcelés dans le champ des IAA

L'architecture du dispositif de soutien aux exportations apparaît particulièrement complexe dans le secteur agroalimentaire :

- ◆ le panorama général des acteurs et des financements fait apparaître une redondance presque systématique entre les structures de « droit commun », déjà nombreuses, sur lesquelles les IAA peuvent s'appuyer et les structures dédiées à ce secteur ;
- ◆ le cœur du dispositif de soutien aux exportations des IAA repose sur l'intervention de trois partenaires opérationnels (Ubifrance, Sopexa et Adepta) ;
- ◆ les actions de promotion des produits agroalimentaire font, par ailleurs, intervenir les acteurs privés (les interprofessions) et publics (FranceAgriMer), ainsi que l'Union européenne ;
- ◆ enfin, les IAA bénéficient de dispositifs de financement de droit commun, accordés par l'État et les régions, dont la mission a cherché à évaluer le coût et l'efficacité dans ce secteur.

3.1.1. L'architecture globale du dispositif est particulièrement complexe et fait apparaître de nombreuses redondances

3.1.1.1. Les moyens consacrés au soutien du secteur à l'exportation des IAA sont conséquents

Les moyens consacrés par l'État au soutien à l'exportation des industries agroalimentaires s'élevaient, en 2011, à un peu plus de **50 M€**, répartis entre le budget du ministère de l'agriculture et du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, et mis en œuvre par des opérateurs (Ubifrance, Coface, FranceAgriMer) ou des organismes privés dans le cadre d'une convention financière (pour l'Adepta) ou d'une délégation de service public (pour Sopexa).

³⁴ Rapport n° 2009-M-087-02.

Annexe III

Ces moyens apparaissent relativement importants, si on les compare aux sommes consacrées par l'État allemand au soutien à l'exportation de ces mêmes industries, lesquelles s'élèvent, d'après les informations recueillies par la mission lors de son déplacement à Berlin, à environ 10 M€, dont 4,5 M€ pour le financement fédéral de la participation d'entreprises à des salons et environ 6 M€ pour les autres actions commerciales extérieures³⁵.

Au-delà du financement de l'État, le secteur agroalimentaire bénéficie de subventions de l'Union européenne, pour un montant de 46 M€³⁶ dont une part substantielle est, toutefois, exclusivement orientée vers la promotion des vins.

Ces financements européens viennent, pour l'essentiel, abonder des programmes de promotion des interprofessions agricoles, qui consacrent une part conséquente de leurs moyens à la promotion collective des produits, évaluée à environ 146 M€, sans qu'il soit toutefois possible de faire, précisément, le départ entre les sommes consacrées à la promotion sur le marché intérieur et celles destinées à la promotion internationale.

Enfin, si la mission a obtenu de la direction générale du Trésor un recensement des outils de soutien à l'exportation mis en place par les régions, ainsi qu'une estimation des montants en jeu (65 M€ en 2010), il n'est pas possible d'en avoir une évaluation sectorielle et ainsi d'isoler la part bénéficiant au secteur agroalimentaire.

Tableau 18 : Moyens financiers consacrés au soutien à l'exportation des industries agroalimentaires (hors régions)

Financeurs	Montants 2011 (M€)
Etat	50,7
Ministère de l'agriculture	27,5
Subvention Adepta	1,3
Délégation de service public à Sopexa	13,5
Subvention à Ubifrance	0,7
Part de la subvention à FranceAgriMer consacrée à la promotion	12,0
Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie	20,1
Subvention à Ubifrance – fonctionnement	15,7
Subvention à Ubifrance – interventions	4,4
Dispositifs de droit commun	3,1
Crédit d'impôt export	0,3
Assurance prospection Coface	2,8
Union européenne	46
Règlement "promotion"	10
OCM Vins (moyenne annuelle)	36
Interprofessions : moyens consacrés à la promotion	145
Régions : aides à l'exportation	NC*

* Les aides accordés par les régions au soutien à l'exportation s'élevaient en 2010 à 65 M€ tous secteurs confondus.

Source : Mission.

3.1.1.2. Le panorama général des acteurs du soutien à l'exportation apparaît particulièrement complexe dans le secteur agroalimentaire

- ◆ **Les IAA peuvent s'appuyer, en premier lieu, sur le dispositif de droit commun de soutien à l'exportation des entreprises françaises.**

³⁵ En revanche, les interlocuteurs de la mission au sein des ministères en charge de l'économie et de l'agriculture lui ont indiqué ne pas avoir de vision consolidée des moyens consacrés par les Länder et les chambres de commerce au soutien à l'exportation.

³⁶ Hors mécanisme de restitutions à l'exportation.

Annexe III

Les interventions des différents acteurs sont désormais coordonnées dans le cadre de la Charte nationale de l'exportation de juillet 2011 qui clarifie les rôles de chacun. Elle succède à l'accord de partenariat signé le 23 avril 2008, en élargissant le champ des signataires aux régions, à Coface et à OSEO, répondant ainsi aux préconisations de la Cour des comptes³⁷.

Encadré 2 : La Charte nationale de l'exportation

La Charte nationale de l'exportation a été signée par le 12 juillet 2011 entre le secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, l'association des régions de France (ARF), l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI), l'Union des chambres de commerce et d'industries françaises à l'étranger (UCCIFE), le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF), Ubifrance, Coface et OSEO SA.

Elle précise le rôle de chacun de ces acteurs, au plan national, en région et à l'étranger, ainsi que les modalités de leur coordination.

Il est prévu une déclinaison de cette charte dans chaque région. Sept conventions régionales ont déjà été signées entre avril et décembre 2011 : Auvergne, Rhône-Alpes, Lorraine, Alsace, Bourgogne, Aquitaine et Nord-Pas de Calais. Le processus de déclinaison régionale se poursuit.

Elle prévoit, en particulier, la création de guichets uniques régionaux, point d'entrée fonctionnel pour les entreprises exportatrices, animés par les chambres de commerce et d'industrie régionales (CCIR) en lien avec les conseils généraux, en incitant par ailleurs au regroupement des structures existantes (une fusion est, par exemple, en cours entre Bretagne International, organisme dédié à l'exportation mis en place par le conseil régional et la CCIR de Bretagne).

La répartition des compétences s'effectue comme suit :

Acteurs	Missions
ETAT (DGT et réseau à l'étranger)	Stratégie nationale d'internationalisation des entreprises Coordination et respect des règles de la charte
Régions	Priorités de la politique régionale, en lien avec les orientations nationales Participation à la réflexion stratégique pays / secteurs prioritaires
Ubifrance	Analyse des attentes des entreprises Conception et diffusion d'outils d'information et de veille sur les marchés Actions de promotion et d'accompagnement des entreprises (coopération, foires, salons...) Gestion du volontariat international en entreprise (VIE) Gestion des soutiens publics aux exportateurs
Chambres de commerce et d'industrie	Interlocuteurs de proximité des entreprises : animation des communautés d'exportateurs, détection et accompagnement des nouveaux exportateurs Orientation des entreprises vers les aides publiques
Chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger	Appui aux entreprises sur leurs lieux d'implantation à l'étranger, en coordination avec le réseau d'Ubifrance à l'étranger
Conseillers du commerce extérieur de la France	Actions bénévoles pour le développement des échanges internationaux Promotion de la procédure VIE
Coface	Gestion des dispositifs de garanties publiques de l'Etat
OSEO	Soutien à la croissance et au développement des PME

Source : Mission.

³⁷ La Cour des comptes avait en effet indiqué dans son rapport public annuel pour 2011 relatif au soutien public aux entreprises exportatrices, que « la démarche de partenariat a jusqu'à présent ignoré les régions ». Ce point est donc résolu par la Charte nationale de l'exportation de juillet 2011.

Annexe III

- ♦ Au-delà de ce cadre général, déjà complexe, le secteur des IAA se caractérise par l'intervention d'acteurs spécifiques, à chacun des niveaux (national, local et à l'étranger) et sur l'ensemble des fonctions (pilotage stratégique, accompagnement et soutien des entreprises, financement des actions de promotion), comme l'illustre le Tableau 19 ci-dessous.

Tableau 19 : Acteurs et moyens du soutien à l'exportation des IAA

Niveau	Acteurs et moyens de droit commun		Acteurs et moyens spécifiques aux IAA	
	Acteurs et principales missions	Moyens ciblés sur les IAA	Acteurs et principales missions	Moyens ciblés sur les IAA
Etat – pilotage national / stratégique	<p>DGT et DGCIS : stratégie globale en matière d'exportation Coordination des acteurs, Charte nationale de l'exportation (juillet 2011)</p> <p>Crédit d'impôt export</p>	<p>Pas de moyens ciblés sur le secteur des IAA</p> <p>0,3 M€ <i>(2 % du total)</i></p>	<p>DGPAAT : élaboration de la stratégie sectorielle IAA (pays / produits)</p> <p>DGAL : Négociations sur les barrières non tarifaires (SPS)</p>	<p>Service des relations internationales (45 ETP), dont bureau échanges et promotion (8 ETP)</p> <p>1 bureau dédié (7 ETP)</p>
Opérateurs et organismes de soutien – mise en œuvre nationale	<p>Ubifrance Veille, études de marché ; élaboration du programme France export ; organisations de salons, de rencontres, labellisation des actions des autres acteurs ; gestion des VIE</p> <p>Coface : assurance prospection (<i>les autres garanties ne sont pas utilisées par les IAA ou presque</i>)</p> <p>OSEO : prêt pour l'export ; contrat de développement international ; garanties (cautions bancaires, garanties de projets...)</p>	<p>16 M€ sur le fonctionnement (<i>14 % du total</i>)</p> <p>4 M€ sur les interventions (<i>20 % du total</i>)</p> <p>VIE : 468 volontaires (<i>6 % des effectifs</i>)</p> <p>2,8 M€</p> <p><i>Part « export » des produits OSEO marginale</i></p>	<p>Sopexa Promotion collective, image (« France bon appétit »), organisation de salons</p> <p>Adepta Champ spécifique des équipements agricoles et agroalimentaires</p> <p>FranceAgriMer Actions de promotion des filières Expertise sur les barrières SPS</p> <p>Interprofessions : actions collectives et de promotion</p> <p>Fonds européens Règlement promotion OCM Vins</p>	<p>13,5 M€ (2011) 9 M€ (2012)</p> <p>1,3 M€</p> <p>12 M€</p> <p>145 M€</p> <p>10 M€ 36 M€</p>
Niveau local	<p>Réseau des CCI : points d'entrée des entreprises, prise de contact, diagnostics export</p> <p>Régions : 90 dispositifs de soutien à l'export recensés pour 65 M€</p>	<p><i>Part des IAA non connue</i></p>	<p>Chambres régionales d'agriculture : comités de promotion</p> <p>« Clubs » locaux divers destinés à favoriser l'exportation des IAA</p>	
A l'étranger	<p>Réseau d'Ubifrance (ex missions économiques) aspects commerciaux, contact avec les entreprises</p> <p>Réseau UCCIFE</p>	<p><i>Intégré dans les 16 M€ de fonctionnement</i></p>	<p>Réseaux des conseillers et attachés agricoles : aspects régaliens et mission d'information générale</p>	<p>0,9 M€ en 2011 (21 ETP)</p>

Source : Mission.

Annexe III

Outre la Charte nationale de l'exportation, une série de conventions précise l'articulation des missions des différents acteurs en matière de soutien à l'exportation dans le secteur agroalimentaire :

- ◆ **la convention pentapartite du 1^{er} février 2005** a réuni les deux ministères chargés de l'agriculture et du commerce extérieur ainsi que les partenaires opérationnels chargés de la mise en œuvre du dispositif de soutien au secteur agroalimentaire. Cette convention a été étudiée en détail dans le cadre de la mission IGF / CGAEER de 2010 précitée. Devenue rapidement obsolète du fait de l'extension des missions d'Ubifrance, elle a été remplacée, en pratique, par une coordination informelle assurée dans le cadre du comité technique export et par une **convention de partenariat signée en octobre 2010 entre Ubifrance et Sopexa** (cf. 3.2 ci-dessous) ;
- ◆ **pour ce qui concerne les réseaux à l'étranger**, deux conventions précisent la répartition des rôles entre les différents réseaux. Elles s'inscrivent dans le cadre de la réforme générale des missions économiques (devenues services économiques) qui s'est achevée fin 2011 et s'est traduite par l'intégration des effectifs chargés des fonctions commerciales au sein d'Ubifrance :
 - **la convention Ubifrance / DG Trésor / DGPAAT³⁸ de 2008** assure ainsi la coordination opérationnelle entre :
 - les fonctions commerciales, désormais assurées entièrement par le réseau à l'étranger d'Ubifrance, seul habilité à répondre aux demandes des entreprises et des organismes professionnels ;
 - les fonctions régaliennes, qui recouvrent notamment les négociations et procédures d'agrément à l'exportation et la résolution des problèmes aux frontières, assurées par les services économiques des ambassades, et de façon spécifique au secteur agroalimentaire, par le réseau des conseillers et attachés agricoles³⁹.Cette convention devrait être prochainement revue. Le ministère de l'agriculture souhaite, en particulier, clarifier les modalités de facturation par Ubifrance aux entreprises de certaines prestations (en particulier, les réponses apportées en matière de suivi de la réglementation) assurées *de facto* par le réseau des conseillers agricoles et dont le caractère commercial n'apparaît pas évident ;
 - **la convention DG Trésor / DGPAAT⁴⁰ de 2008** organise, quant à elle, la coordination des seuls moyens régaliens mis en œuvre pour couvrir le secteur agroalimentaire. La mission IGF / CGAEER de 2010 avait souligné la réduction à la portion congrue du rôle d'animation locale et de concertation assuré soit par le réseau dédié des conseillers et attachés commerciaux (21 ETP⁴¹), soit par les conseillers des services économiques en charge des questions agricoles.

En particulier, la mission générale d'information et de veille assurée pour le compte de l'Etat paraît insuffisamment coordonnée avec celle de même nature assurée par Ubifrance pour le compte des entreprises ou des organismes professionnels.

³⁸ Convention du 10 décembre 2008, relative à la répartition des missions et à l'organisation des relations et des échanges d'informations dans le secteur agroalimentaire entre le réseau régaliens et les équipes commerciales au sein des services économiques des ambassades.

³⁹ Agents du MAAPRAT mis à disposition des services économiques et placés sous l'autorité hiérarchique du chef du SE.

⁴⁰ Convention du 28 novembre 2008.

⁴¹ Les conseillers agricoles sont présents au sein des services économiques de 5 pays européens (Allemagne, Espagne, Italie, Roumanie, Pologne), 11 pays tiers (Afrique du Sud, Brésil, Chine, Etats-Unis, Inde, Japon, Liban, Maroc, Russie, Singapour, Turquie), auxquels s'ajoutent les conseillers en représentation à l'OMC (Bruxelles), à la FAO (Rome) et à l'OCDE (Paris).

3.1.2. Le cœur du dispositif de soutien aux IAA repose sur un « partage du monde » entre plusieurs partenaires opérationnels

3.1.2.1. *Ubifrance, qui exerce la compétence générale d'appui à l'exportation des entreprises, dispose d'un département spécialisé dans l'agroalimentaire qui représente une part significative de son activité et de ses moyens*

Né en 2004 de la fusion de l'ACTIM⁴² et du CFCE⁴³, Ubifrance est un EPIC placé sous la tutelle du ministère en charge de l'économie, des finances et de l'industrie et du secrétaire d'État en charge du commerce extérieur. Il dispose, depuis le décret modifié du 30 janvier 2004⁴⁴, d'une compétence générale et de premier rang en matière d'appui à l'exportation des entreprises françaises.

Les missions qui lui sont confiées sont très larges et positionnent l'opérateur comme le maillon central du dispositif de soutien à l'exportation, cumulant des fonctions de veille et d'information sur les marchés, de soutien au pilotage stratégique des priorités du commerce extérieur, d'analyse des besoins des entreprises, d'accompagnement de ces dernières sur des manifestations à l'international, etc.

Encadré 3 : Les missions d'Ubifrance⁴⁵

Extraits de l'article premier du décret 2004-103 du 30 janvier 2004
« UBIFRANCE, Agence française pour le développement international des entreprises est notamment chargée :
1° De contribuer à la détection des entreprises potentiellement exportatrices et à la sensibilisation de leurs dirigeants, en particulier parmi les petites et moyennes entreprises ;
2° D'analyser les attentes des entreprises [...] vis-à-vis du dispositif public d'aide au développement international ;
3° D'assister les pouvoirs publics pour l'élaboration des priorités géographiques, sectorielles et thématiques de ce dispositif public [...]
4° De concevoir, assembler, réaliser et diffuser [...] des produits d'information, d'accompagnement et de veille sur les marchés extérieurs et sur la concurrence, adaptés aux besoins des entreprises [...]
5° De réaliser, coordonner et encourager toutes actions de promotion destinées à préparer et accompagner les entreprises, notamment en matière [...] de présence dans les foires, salons, expositions et manifestations internationales ou nationales à l'étranger [...]
6° De développer à l'étranger la connaissance de l'offre de produits et services des entreprises françaises [...]. »

On notera, en particulier, que l'organisation de salons, de foire ou de manifestations à l'international, qui fait principalement l'objet d'une concurrence avec Sopexa dans le champ agroalimentaire, entre pleinement dans les compétences générales de l'opérateur depuis sa création en 2004.

⁴² Agence pour la coopération technique, industrielle et économique.

⁴³ Centre français du commerce extérieur.

⁴⁴ Décret modifié n°2004-103.

⁴⁵ Seuls sont repris ici les éléments les plus significatifs dans le cadre de la mission.

Annexe III

3.1.2.1.1. *L'activité d'Ubifrance s'inscrit dans un cadre conventionnel transversal, la convention annuelle signée avec le MAAPRAT n'étant qu'accessoire au regard de son actions dans le domaine agroalimentaire*

Avec la DG Trésor, qui assure la tutelle de l'établissement, l'action d'Ubifrance s'inscrit désormais dans le cadre d'un contrat d'objectif et de performance signé pour la période 2012-2014, qui succède à la convention d'objectifs et de moyens 2009-2011. Il repose sur des objectifs quantifiés d'accompagnement d'entreprises sur la période 2012-2014, qui ne prévoient toutefois pas de répartition sectorielle a priori des actions de l'établissement :

- ◆ accompagner à l'international 17 000 PME et ETI différentes ;
- ◆ réaliser 60 000 prestations d'accompagnement individuelles ou collectives ;
- ◆ développer 10 000 nouveaux courants d'affaires ;
- ◆ recruter 15 000 volontaires internationaux, dont 6 000 dans des PME et ETI.

On observera que l'inscription d'un objectif concernant les « courants d'affaire » générés par l'activité de l'établissement constitue une évolution positive dans le pilotage de l'opérateur. Alors que le premier contrat d'objectif et de moyens⁴⁶ visait principalement à accroître son volume d'activité et le nombre d'entreprises accompagnées, le contrat d'objectif et de performance complète ce volet par un objectif de résultat, fondé sur le développement du chiffre d'affaires à l'export des entreprises accompagnées, mieux à même de permettre un jugement sur l'efficacité de son action.

Une convention annuelle d'objectifs et de moyens lie par ailleurs, depuis 2008, Ubifrance et le MAAPRAT. Elle s'inscrit dans le cadre de la complémentarité, s'agissant spécifiquement des exportations de produits et technologies agricoles et agroalimentaires, de l'action du ministère de l'agriculture et de celle du ministère en charge du commerce extérieur. Par cette convention, le MAAPRAT apporte un soutien financier direct à Ubifrance au titre d'un programme d'action déterminé, qui comprend notamment la collecte et le traitement d'informations (statistiques et analyses, études annuelles sur les marchés internationaux), des actions spécifiques en direction des primo exportateurs du secteur, un soutien particulier en faveur des filières en crise et le soutien aux partenariats avec Sopexa et Adepta.

Les moyens accordés à ce titre restent toutefois modestes comparés aux dépenses de fonctionnement et d'intervention consacrées par Ubifrance à ce secteur (19,3 M€ - *cf. point suivant*). Ils s'élevaient en 2009 à 1,7 M€ et ont été progressivement réduits, principalement du fait de la disparition, au sein de la subvention du MAAPRAT, de la composante « financement d'un réseau d'expert à l'étranger »⁴⁷. Le montant de la contribution du MAAPRAT à l'activité d'Ubifrance a de nouveau été réduit en 2012, pour s'établir à **0,55 M€**.

⁴⁶ Qui transposait au niveau de l'opérateur les objectifs adressés à son directeur général par la lettre de mission des ministres du 12 mars 2008, notamment le doublement du nombre d'entreprises accompagnées à l'export (de 10 000 à 20 000).

⁴⁷ Celle-ci ne se justifiait plus du fait de l'intégration à Ubifrance des personnels chargés des fonctions commerciales au sein du réseau à l'étranger.

Annexe III

3.1.2.1.2. L'activité d'Ubifrance dans le secteur agroalimentaire repose à la fois sur une structure pérenne et sur des programmes à l'exportation qui représentent une part non négligeable de son activité

Sur le plan des structures, Ubifrance comprend un département Agrotech, dédié au secteur agroalimentaire, qui comprend 208 collaborateurs (dont 155 à l'étranger), soit 15 % des effectifs de l'opérateur cette année là (1 383 ETP). Il disposait en 2011 d'un budget de fonctionnement (estimé sur la base des effectifs du département) de 15,7 M€ (soit environ 20 % du total) et un budget d'intervention de 3,5 M€ (soit environ 21,5 % des interventions de l'opérateur).

Ce dernier montant inclut principalement l'organisation des manifestations à l'étranger (salons, mini-expos et rencontres acheteurs) mais aussi les aides SIDEX⁴⁸, supprimées à compter de 2012, et les opérations faisant l'objet d'une labellisation (opérations s'inscrivant dans le programme d'action d'Ubifrance, dont il confie la réalisation à d'autres acteurs, en particulier le réseau des CCI) :

Tableau 20 : Part de l'activité d'Ubifrance consacrée au secteur agroalimentaire (département Agrotech)

Montants en M€	2009		2010		2011		2012
	Activité Agrotech	Part en % du total	Activité Agrotech	Part en % du total	Activité Agrotech	Part en % du total	Activité Agrotech
Budget d'intervention	4,1	16,1 %	5,2	19,5 %	3,5	19,8 %	3,8
<i>Subventions d'intervention</i>	2,6	16,2 %	3,8	20,0 %	3,0	21,5 %	3,8
<i>Sidex (hors frais de gestion)</i>	0,7	21,8 %	0,8	24,0 %	0,3	23,7 %	0
<i>Labellisation (hors frais de gestion)</i>	0,7	12,8 %	0,6	13,8 %	0,2	8,1 %	nc*
Budget de fonctionnement	10,7	20,0 %	14,1	20,0 %	15,7	20,3 %	15,5
TOTAL	14,8	18,7 %	19,3	19,9 %	19,1	20,2 %	19,3

* La répartition par secteur des opérations labellisées n'était pas disponible à la date de restitution de la mission
Source : Ubifrance.

Même si le département Agrotech couvre également le secteur des équipements et techniques amont agricoles et agroalimentaire (comme le fait l'ADEPTA), lequel n'a pas été retenu dans le champ d'étude de la mission, on relèvera que les moyens consacrés, par l'opérateur à ce secteur (hors subvention spécifique du MAAPRAT) sont substantiels : près de 20 % du budget total de l'établissement, les IAA représentant environ 9 % du total des exportations françaises. Ce ratio se justifie par la vocation d'Ubifrance qui est l'accompagnement à l'export des PME et ETI, particulièrement nombreuses dans ce secteur⁴⁹.

Sur le plan des interventions menées, le programme « France export » pour 2012 (qui établit la liste des manifestations à l'étranger et la répartition de l'organisation de ces dernières entre les opérateurs) prévoit un montant de subvention d'Ubifrance de 3 M€ cette année pour le secteur des IAA (hors secteur des équipements et techniques amont, intégré dans les 3,8 M€ programmés au titre du département Agrotech en 2012), soit 17 % du total des interventions.

⁴⁸ L'aide SIDEX (Soutien Individualisé aux Démarches à l'Export) était destinée, jusqu'à fin 2011, aux PME et TPE souhaitant mener une première démarche de prospection sur un nouveau marché et était attribuée sous forme d'un forfait dont le montant, relativement faible, était modulé en fonction de la destination (800 € pour une mission de prospection dans un pays « grand large », 400 € pour les pays du pourtour méditerranéens et 300 € pour les pays européens limitrophes).

⁴⁹ En particulier si on le compare aux autres grands secteurs sur lesquelles reposent les exportations françaises, comme l'automobile, l'aéronautique ou la chimie, structurés autour de très grandes entreprises.

Annexe III

Sur un peu plus de 1 050 opérations prévues en 2011 dans le programme France Export, Ubifrance en a réalisé directement 831, soit 80 %. Dans le secteur agroalimentaire retenu par la mission, cette proportion est plus faible du fait de la présence de Sopexa (111 opérations assurées en direct par Ubifrance, soit 65 % des actions du programme).

Les opérations programmées par Ubifrance dans ce secteur doivent bénéficier, de façon prévisionnelle, à près de 2 300 entreprises. L'équivalent subvention, qui résulte de la différence entre le coût total estimé de l'évènement et sa facturation aux entreprises participantes, représente un taux moyen d'aide comparable à celui constaté dans les autres secteurs (37 % contre 40 %).

On observera, enfin, la part prépondérante dans ce total du secteur des vins et spiritueux : 60 % du budget d'intervention en faveur du secteur agroalimentaire, 40 % seulement étant consacrés aux autres produits alimentaires.

**Tableau 21 : Interventions programmées d'Ubifrance
au titre du programme France export 2012**

Secteurs	Nombre d'opérations programmées	Nombre d'entreprises prévues	Équivalent subvention (en M€)	Taux d'aide estimé
Ensemble des secteurs	831	11 892	17,6	40 %
IAA	111	2 286	3,0	37 %
<i>Produits et filières alimentaires</i>	60	839	1,1	37 %
<i>Vins, spiritueux, boissons (VSB)</i>	51	1447	1,8	36 %
Part dans le total	13 %	19 %	17 %	-

Source : Mission, d'après le programme France Export 2012 transmis par Ubifrance.

Près de la moitié des opérations soutenues par Ubifrance dans le secteur agroalimentaire sont, enfin, à destination du marché européen occidental, le taux d'aide prévisionnel étant toutefois un peu moins important pour ce marché de proximité que pour les opérations de soutien au « grand export ».

**Tableau 22 : Répartition géographique des opérations et des subventions d'Ubifrance
dans le cadre du PFE 2012**

Zones géographiques	Nombre d'opérations programmées	Nombre d'entreprises prévues	Équivalent subvention (en M€)	Taux d'aide estimé
Europe occidentale	53	1 201	1,3	34 %
Asie et Pacifique	25	505	0,8	37 %
Amérique du Nord	11	230	0,4	44 %
Europe centrale et orientale	14	189	0,2	39 %
Amérique latine	3	111	0,2	37 %
Proche et Moyen Orient	3	34	0,1	34 %
Afrique	1	10	0,0	45 %

Source : Mission, d'après le programme France Export 2012 transmis par Ubifrance.

Annexe III

3.1.2.1.3. Les volontaires internationaux en entreprises représentent un appui à l'internationalisation significatif pour le secteur des IAA

Le Volontariat international en entreprises (VIE) instauré en 2000⁵⁰ permet aux entreprises françaises de confier à un jeune de moins de 28 ans une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite.

La gestion du dispositif est entièrement déléguée à Ubifrance⁵¹, qui adresse à l'entreprise bénéficiaire une facturation globale représentative des indemnités versées au volontaire⁵² des frais de voyage, de protection sociale et de gestion du dispositif. Si les VIE ne sont pas directement subventionnés par l'Etat, ils peuvent en revanche ouvrir droit au bénéfice du crédit d'impôt export (cf.3.1.4.1 ci-dessous) et de l'assurance prospection de la Coface (cf. 3.1.4.2 ci-dessous). Dans le cadre de leurs aides au soutien à l'export des entreprises, la plupart des régions offrent par ailleurs une prise en charge financière d'une partie du coût des VIE.

Ce dispositif est traditionnellement apprécié et utilisé par les grandes entreprises : celles qui réalisent plus de 200 M€ de chiffre d'affaires représentent 20 % des entreprises bénéficiaires, mais 60 % des VIE en poste (4 202 volontaires sur 7 180 au total).

Certains secteurs d'activité ont traditionnellement fortement recours à cet outil, en particulier le secteur de la finance et des assurances (18 % du total), des technologies de l'information et de la communication (11 %) ou de l'automobile (9 %).

Le secteur agroalimentaire, avec 468 VIE en poste en 2011, représente 7 % des effectifs de volontaires, mais 13 % environ des entreprises utilisatrices : si certains groupes ont particulièrement recours à ce dispositif (Danone ou Moët Hennessy disposent chacun d'une trentaine de VIE, par exemple), il paraît globalement moins concentré que dans d'autres secteurs et bien diffusé au sein des entreprises agroalimentaires.

Tableau 23 : Part des IAA dans le nombre de VIE en poste

	2008	2009	2010	2011	2012
Nombre total de VIE en poste	5 609	6 463	6 341	6 680	7 180
Nombre de VIE en poste dans les IAA	303	342	369	411	468
Part des IAA	5,4 %	5,3 %	5,8 %	6,2 %	6,5 %

Source : Ubifrance.

Tableau 24 : Part des IAA dans le nombre d'entreprises utilisatrices du dispositif

	2008	2009	2010	2011	2012
Nombre total d'entreprises utilisatrices	1 239	1 490	1 577	1 647	1 731
Nombre d'entreprises des IAA utilisatrices	133	169	202	214	219
Part des IAA	10,7 %	11,3 %	12,8 %	13,0 %	12,7 %

Source : Ubifrance.

⁵⁰ Le volontariat international a été instauré par la loi n° 2000-242 du 14 mars 2000 relative aux volontariats civils institués par l'article L. 111-2 du code du service national et à diverses mesures relatives à la réforme du service national.

⁵¹ Ubifrance est responsable de l'ensemble des aspects contractuels, du versement des indemnités et de la protection sociale du volontaire, exonérant ainsi l'entreprise de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre Ubifrance et le jeune volontaire). Bénéficiant d'un statut public, le volontaire est placé sous la tutelle administrative du Service Economique, près l'Ambassade de France dans son pays d'affectation. L'entreprise reste uniquement responsable de son activité opérationnelle.

⁵² 700 € par mois, auxquels s'ajoute une indemnité géographique spécifique selon le pays de la mission, de 786 € à 2 748 €.

Annexe III

Reflétant en cela la structure du secteur, la part des PME de l'agroalimentaire dans les affectations de VIE est supérieure à celle constatée dans les autres secteurs : 72 % contre 32 % en moyenne tous secteurs confondus.

Un tiers des VIE du secteur est affecté dans des entreprises « généralistes », qui ne font pas l'objet d'un rattachement précis à une filière ; au-delà, le secteur des vins et spiritueux représente 28 % du total, suivi par celui des produits laitiers (13 %) et des produits d'épicerie (4 %).

Concernant les pays d'affectation, plus de la moitié des VIE du secteur agroalimentaire se concentre sur 5 destinations : Chine, Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni et Belgique, ce qui ne diffère pas significativement des affectations constatées dans les autres secteurs (même si l'on observera que la Chine est désormais la première destination des VIE affectés dans les IAA, et la quatrième seulement tous secteurs confondus).

La mission constate, globalement, un taux de recours par les entreprises du secteur aux VIE satisfaisant, la formule ayant par ailleurs l'objet d'amélioration afin de répondre aux demandes des entreprises, en particulier en matière de mutualisation. Ainsi, outre la simplification des procédures et la mise en place de procédures de test et de formation en France des volontaires avant leur départ à l'étranger, Ubifrance a instauré des VIE à temps partagé intégrés dans les bureaux à l'étranger d'Ubifrance. Les entreprises peuvent ainsi avoir recours à un « vivier » existant de jeunes volontaires et acheter du « temps VIE » en fonction de leurs besoins. Il est possible, toutefois, qu'une communication renforcée sur ce dispositif soit utile, en particulier vis-à-vis des PME exportatrices, nombreuses dans le secteur agroalimentaire.

3.1.2.2. Sopexa bénéficie d'une délégation de service public destinée à la promotion et au soutien à l'export des produits agroalimentaires

Société anonyme créée en 1960 avec un engagement de l'Etat, Sopexa (Société pour l'expansion des ventes de produits agricoles et agroalimentaires) a été entièrement privatisée fin 2007 : l'Etat, qui détenait le quart du capital, a vendu ses actions, pour l'essentiel au Crédit Agricole ainsi qu'à Unigrains, Sofiproteol et Intercéréales⁵³.

Il s'agit aujourd'hui d'un groupe spécialisé dans le marketing et la communication alimentaires, disposant de 35 implantations dans 28 pays, et de 280 collaborateurs (30 % en France et 70 % dans les bureaux de la Sopexa à l'étranger). Sopexa a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 72,9 M€ en 2010.

La privatisation de Sopexa s'est accompagnée de la mise en place d'une première délégation de service public par le MAAPRAT, conclue pour cinq ans (2008 à 2012), d'un montant maximal de 15 M€ par an, afin d'assurer la promotion des produits agroalimentaires français à l'international, auxquels s'ajoutent les cofinancements perçus auprès des entreprises bénéficiaires de son action, exigés à hauteur de 35 % au minimum des moyens publics. Elle représentait ainsi, en 2010, une part non négligeable du chiffre d'affaires consolidé du groupe (24,4 M€ soit 33 % du résultat consolidé).

⁵³ Les interprofessions agricoles détiennent plus 49 % de la SA, les autres organisations professionnelles 37 % environ. De fait, la majorité de l'actionnariat est donc désormais entre les mains des acteurs ou utilisateurs du secteur, ce qui en modifie naturellement le positionnement.

Annexe III

3.1.2.2.1. Les moyens prévus par la DSP financent un ensemble d'actions de nature très diverse

Ils se répartissent aujourd'hui entre :

- ◆ un axe « promotion de la culture alimentaire et des produits français » (44 % des moyens prévus en 2012), qui comprend la définition de l'identité et de l'image France dans le secteur agroalimentaire (le logo « France bon appétit »), l'organisation des semaines françaises à l'étranger (opérations de promotion commerciales des produits français dans les grandes surfaces étrangères) et un ensemble d'actions participant de la construction globale de l'image des produits français (initiative « apéritifs à la française », organisation de concours de cuisine et de sommeliers pour diffuser la culture française, actions de formation...). Ce premier axe, centré sur la diffusion de l'image auprès des consommateurs (actions « business to consumer » - B to C), intègre par ailleurs pour un montant de 0,75 M€ une « réserve filière » destinée à la communication ciblée en cas de crises ;
- ◆ un axe « salons et mini expositions », consistant en l'organisation de la présence française (individuelle ou collective) sur des manifestations à l'étranger (47 % des moyens prévus en 2012), en particulier réalisés dans le cadre des Pavillons France (actions « business to business » - B to B) ;
- ◆ des actions d'information et de diffusion relatives à la sécurité sanitaire des produits alimentaires français (4 % du total) ;
- ◆ des actions de conseil stratégique, lesquelles comprennent essentiellement, en 2012, la réalisation de veilles et d'analyses de marchés (5 %).

Graphique 12 : Evolution des moyens de la délégation de service public 2008-2012 à Sopexa

Budget de la DSP	2008	2009	2010	2011	2012	% 2012
Promotion	6 544	7 070	7 047	5 703	5 028	44 %
Salons + Mini-expositions	5 094	5 203	5 698	5 559	5 324	47 %
Sécurité et qualité des aliments	988	710	585	523	498	4 %
Conseil stratégique et marketing	1 974	1 197	823	679	550	5 %
TVA	400	400	400	1 036	1 500	
Total DSP (yc TVA)	15 000	14 580	14 553	13 500	12 900	100 %

Source : DGPAAT.

3.1.2.2.2. Les évaluations du dispositif conduites à la demande du MAAPRAT ne mettent pas en avant de dysfonctionnement majeur, mais pointent un coût relativement élevé qui ne permet pas de conclure à sa pleine efficacité

Une évaluation externe⁵⁴ a d'abord été conduite en 2009, un an seulement après l'attribution de la DSP à Sopexa. Cette évaluation avait notamment fait ressortir :

- ◆ une étanchéité financière effective entre le périmètre de la DSP et celui des activités privées de Sopexa, la comptabilité analytique prévue dans le cahier des charges de la DSP apparaissant correctement mise en place ;
- ◆ une rentabilité des actions financées par le MAAPRAT supérieure (3,7 % de taux de marge) à celle des activités privées (1,7 %) ;
- ◆ une rentabilité hétérogène au sein des activités financées par la DSP, les actions de promotion de l'image (construction de l'image France, actions grand public) étant déficitaires, tandis que les études et les salons dégagent une marge bénéficiaire ;

⁵⁴ Confiée au cabinet Ernst & Young.

Annexe III

- ◆ des coûts de gestion (coûts indirects et de structure) élevés, de l'ordre de 25 % du coût total dans le périmètre DSP.

Cette première étude fait ainsi clairement ressortir que les moyens de la DSP, qui génèrent après prise en compte de la participation des bénéficiaires un tiers du résultat consolidé du groupe, participent de façon substantielle à son équilibre financier global (*via* les actions « rentables » comme les études et l'accompagnement individuel et collectif sur les événements à l'étranger) et au financement de ses structures (*via* des coûts de gestion relativement élevés).

Un second audit comptable a été commandé par le MAAPRAT à l'issue de la première DSP en novembre 2011⁵⁵, qui a établi les constats suivants :

- ◆ le taux de marge global des actions de la DSP s'est réduit par rapport à l'évaluation précédente (1 % environ pour l'ensemble des actions), les expositions internationales contribuant principalement à la formation du résultat (avec un taux de marge de 2,7 %), suivies des semaines françaises réalisées dans les réseaux de distribution à l'étranger (taux de marge de 3,7 %), la plupart des autres actions, notamment de promotion mais aussi, désormais, le conseil stratégique aux entreprises ou les actions de mise en valeur de la sécurité et de la qualité des produits, étant déficitaires ;
- ◆ le résultat et le taux de marge des opérations diffèrent largement selon les pays ; les marchés matures (Etats-Unis, Allemagne, Grande-Bretagne) contribuent majoritairement au résultat, les pays plus lointains (Chine, Japon, Corée, Algérie...) étant globalement déficitaires. Ce constat est toutefois à prendre avec hauteur, la ligne de partage étant en réalité moins tranchée (les actions menées en Italie sont par exemple déficitaires, contrairement à celles à destination de la Russie) et les résultats analysés ne portent que sur un seul exercice (2010) ;
- ◆ si aucune anomalie comptable n'est constatée, le rapport d'audit souligne que le délégataire ne met pas à disposition du MAAPRAT un compte d'exploitation complet de la DSP, que le cabinet d'audit s'est efforcé de reconstituer, en distinguant au titre du chiffre d'affaires la contribution annuelle du MAAPRAT et les cofinancements provenant des bénéficiaires des actions de Sopexa⁵⁶ :

Tableau 25 : Compte d'exploitation simplifié de la DSP Sopexa en 2010

Compte d'exploitation DSP	M€
Chiffre d'affaires DSP	24,4
<i>Contribution MAAPRAT</i>	14,3
<i>Cofinancements de bénéficiaires</i>	10,2
Charges	24,2
<i>Charge directes externes (prestations et autres)</i>	15,9
<i>Personnel</i>	4,0
<i>Charges indirectes</i>	4,4
Résultat	0,2

Source : Rapport d'audit du cabinet Deloitte.

⁵⁵ Confié cette fois-ci au cabinet Deloitte.

⁵⁶ Ces derniers, outre leur aspect contributif, permettent également de juger de l'adhésion des entreprises et des organismes professionnels clients aux actions mises en œuvre par Sopexa.

Annexe III

Le principal enseignement de cet audit est **le maintien d'un niveau élevé de charges de personnel et de charges indirectes** (calculées sur une base forfaitaire) qui représentent environ 1/3 des charges totales⁵⁷. En outre, le changement de mode de calcul des charges indirectes intervenu en 2010⁵⁸ s'est, certes, traduit par une baisse notable de ces dernières entre 2008 et 2010 (-1,5 M€), mais avec en contrepartie une augmentation substantielle des dépenses de personnels rattachées au périmètre de la DSP (+1,3 M€) : **il n'y a ainsi pas eu de réduction significative des coûts de gestion globaux.**

Enfin, au-delà des problématiques strictement financières, un audit externe conduit en 2010⁵⁹ s'est attaché à évaluer l'efficacité globale des actions menées dans le cadre de la DSP. En moyenne, Sopexa a ainsi mené 275 actions par an pour plus de 3 700 entreprises, majoritairement des PME. On peut retenir de l'enquête menée dans le cadre de cet audit auprès des usagers et des opérateurs locaux dans 8 pays⁶⁰ les points suivants :

- ◆ le jugement global des usagers est positif concernant l'efficacité des actions de Sopexa (considérée par 62 % comme « importante », mais par 16 % seulement comme « décisive ») ainsi que la qualité des équipes de Sopexa (95 % de taux de satisfaction) ;
- ◆ concernant les salons, les entreprises rappellent que si la présence d'un « espace France » apparaît souvent incontournable⁶¹, la présence des entreprises n'a de sens que lorsqu'elle vise la recherche effective de clients potentiels, toutes les manifestations n'étant pas propices à cette recherche. Les entreprises se sentent souvent « *submergées d'offres de participation à des salons, parfois à des tarifs très incitatifs* », sans nécessairement que cela s'accompagne d'un conseil sur l'opportunité de leur participation, leurs objectifs propres, etc. L'audit externe préconisait ainsi une réduction du nombre d'évènements, permettant un meilleur accompagnement et des moyens de communication renforcés ;
- ◆ concernant les manifestations « grand public », elles restent relativement mal évaluées et cantonnées à des produits spécifiques (notamment ceux qui se prêtent à la dégustation sans préparation) ;
- ◆ les actions en faveur de l'image France, à destination des professionnels, sont globalement appréciées, mais leur articulation avec les actions collectives hors DSP (Ubifrance, FAM...) reste à améliorer⁶² ;
- ◆ les « Apéritifs à la française », conçus par Sopexa pour diffuser la culture des produits français à l'étranger, ne reçoit qu'une appréciation mitigée des opérateurs locaux ou des entreprises et ne semble pas constituer un relai très puissant de promotion de l'image vers le grand public (ils restent, par ailleurs limités à certains produits de niches) ;
- ◆ les « semaines françaises », actions ciblées de promotion des produits français dans les réseaux de grande distribution à l'étranger sont globalement appréciées au niveau local et permettent généralement une augmentation des volumes de ventes ;

⁵⁷ L'audit de 2009 avait déjà mis en avant la comparaison avec les programmes de promotion européens, lesquels prévoient des charges de « gestion » (personnel et coûts indirects) à hauteur de 5 % du total des charges seulement.

⁵⁸ Suite à l'audit de 2009, le ministère de l'agriculture a procédé par avenant à la DSP initiale en prévoyant un forfait pour les charges indirectes calculées, qui ne doivent pas représenter plus de 22 % du total [charges directes + dépenses de personnel] en 2010, ce taux forfaitaire étant réduit à 18 % en 2011 et 15 % en 2012.

⁵⁹ Confié au cabinet Pollen.

⁶⁰ Allemagne, Belgique, Grande-Bretagne, Pologne, Chine / Hong-Kong, Espagne, Emirats Arabes Unis, Etats-Unis.

⁶¹ En particulier sur les grands salons internationaux comme l'ANUGA en Allemagne, le SIAL en Chine...

⁶² La singularité des actions « Image France » de la Sopexa étant la mise en œuvre, parallèlement à l'accompagnement des entreprises, d'actions de communication ou d'animation en particulier.

Annexe III

- ◆ les actions de formations des professionnels à l'étranger, moins spectaculaires sans doute que les précédentes, paraissent indispensables dans certains pays (Chine, Etats-Unis, Emirats Arabes Unis...) et répondent à la nécessité d'informer et de former les professionnels à la spécificité des produits français.

La mission retient essentiellement de cette analyse, qui ne porte que sur Sopexa, le constat d'une action relativement dispersée, en raison notamment d'un nombre de couples pays-produits prioritaires trop important, et la nécessité d'un recentrage de ces dernières.

3.1.2.2.3. *La nouvelle DSP pour la période 2013-2017 renforce les actions d'accompagnement direct des entreprises au détriment des actions de promotion globales*

Les moyens affectés dans le cadre de la nouvelle DSP, attribuée par appel d'offre à Sopexa le 1^{er} mars 2012 pour la période 2013-2017, seront sensiblement revus à la baisse, à hauteur de 9 M€ par an au maximum contre 15 M€ dans la délégation précédente. Le document de consultation de l'appel d'offre lancée par le MAAPRAT prévoit une nouvelle répartition des moyens, affectés non plus à des types de prestation mais à des « axes » de nature différente (le dernier axe constituant en fait une réserve en cas de crise).

Encadré 4 : Les quatre axes de la DSP 2013-2017 de Sopexa

- Axe 1- Accompagner la présence des filières agricoles et agroalimentaires concernées sur les pays à fort potentiel de croissance (dont le Brésil, la Russie, l'Inde, le Mexique...) : 15 % du budget prévisionnel, soit au maximum 1,35 M€ ;
- Axe 2- Renforcer le positionnement des entreprises françaises du secteur agricole et agroalimentaire sur les onze marchés identifiés comme "prioritaires"⁶³, notamment par l'organisation de leur présence sur des salons et autres événements : 65 % du budget de la DSP, soit au maximum 5,85 M€ ;
- Axe 3- Assurer des opérations de promotion et de défense de la culture alimentaire française auprès des consommateurs et des opérateurs locaux (opérations de promotion collective valorisant l'Image France) : 15 % du budget de la DSP, soit au maximum 1,35 M€ ;
- Enfin, 5 % des moyens (0,45 M€) sont prévus au titre de la « réserve filière », notamment pour des actions de communication en cas de crise.

Source : DSP du 1^{er} mars 2012.

La contraction des moyens accordés dans le cadre de la nouvelle DSP (9 M€ au lieu de 15 M€) peut se justifier au regard d'une part des impératifs de maîtrise des moyens d'intervention et de fonctionnement des ministères, d'autre part du caractère globalement redondant de ce dispositif qui s'ajoute aux moyens de droit commun prévus pour le soutien à l'exportation.

Pour autant, la mission observe, bien que la présentation retenue ne permette pas de faire précisément la répartition entre les différents types d'actions, que les moyens consacrés à l'organisation de manifestations à l'étranger, au profit des entreprises et des organisations professionnelles, semblent avoir été globalement préservés et devraient représenter plus de la moitié du budget global de la DSP, d'après Sopexa (soit de l'ordre de 5 M€). Les moyens consacrés à la promotion ou à la veille (dont il convient de souligner le caractère moins rentable, voire déficitaire, pour le prestataire qu'est Sopexa,) devant nécessairement être revus à la baisse par rapport à la programmation précédente.

⁶³ Allemagne, Belgique-Bénélux, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Etats-Unis, Japon, Chine-Hong-Kong, Canada, Corée du Sud, Proche et Moyen Orient.

Loin de recentrer le prestataire sur la mission qui fait sa spécificité, à savoir le développement d'une image collective forte et unifiée pour l'ensemble du secteur agroalimentaire, la nouvelle DSP concentre les moyens sur l'accompagnement des entreprises et des organismes professionnels. Ce nouvel équilibre semble confirmer la volonté du MAAPRAT de conserver un dispositif propre de soutien direct aux entreprises sur le secteur agroalimentaire, distinct de celui mis en œuvre par Ubifrance, au risque d'alimenter la concurrence déjà existante entre opérateurs.

3.1.2.3. L'ADEPTA intervient sur le secteur plus spécifique des techniques amont de l'agriculture et de l'agroalimentaire

L'action de l'ADEPTA s'inscrit dans le cadre d'une convention-cadre pluriannuelle avec le MAAPRAT couvrant la période 2008-2012, déclinée annuellement par une convention financière annuelle prévoyant le versement d'une subvention, qui représente 1,2 M€ en 2011 (montant inchangé depuis 2008). Cette convention cadre a prévu une extension de la compétence d'ADEPTA à des secteurs nombreux (pêche, forêt, utilisation non alimentaire de produits agricoles) et un rôle de chef de file en matière d'appui à l'export pour la génétique des ruminant. Ce faisant, ADEPTA s'éloigne sensiblement de son cœur de métier initial, centré sur les équipements agricoles et agroalimentaires.

Pour autant, la spécificité sectorielle d'ADEPTA lui permet de ne pas entrer en concurrence, notamment, avec Sopexa, les secteurs couverts par chacune d'entre elles apparaissant bien distincts.

Encadré 5 : Présentation de l'ADEPTA

Créée en 1977, l'association pour le développement des échanges internationaux de produits et techniques agroalimentaires (ADEPTA) est une association loi 1901 de professionnels des « techniques amont » de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Elle regroupe 210 entreprises, essentiellement des PME et PMI, mais également des instituts de recherche et des centres techniques (l'ACTIA est ainsi membre de l'association), ainsi que des cabinets d'ingénierie. Ubifrance et Sopexa sont par ailleurs membres de droit de l'association.

L'ADEPTA fait partie du dispositif public d'appui au commerce extérieur de la France et organise des actions de promotion (24 actions dans 21 pays en 2011, notamment sous forme de pavillons collectifs, ayant bénéficié à environ 400 entreprises), l'accueil de délégations étrangères en France, l'animation de groupes de filières avec la constitution de « grappes d'entreprises » complémentaires, la diffusion d'informations régulières sur les marchés et les financements en direction de ses adhérents.

Source : Mission.

Avant même d'aborder la question d'une réorganisation du pilotage et du rôle des structures, (cf. points 3.2 et 3.3), l'existence de trois acteurs exerçant des fonctions proches, notamment en matière d'actions « *Business to business* », nécessite aux yeux de la mission, *a minima*, une harmonisation des critères d'évaluation de leur action respective.

Proposition n° 4 : Uniformiser les indicateurs de performance entre les différents acteurs du soutien à l'exportation du secteur agroalimentaire, en privilégiant l'approche par le chiffre d'affaires à l'export généré par les entreprises accompagnées.

Annexe III

Un tel indicateur est sans doute le seul permettant d'apprécier sur un horizon de moyen terme l'efficacité globale des actions d'accompagnement à l'étranger et de permettre des comparaisons entre les différents intervenants. Un indicateur d'effet levier (chiffre d'affaires généré à l'international pour 1 € d'aide publique accordée) existe par exemple aujourd'hui en matière d'assurance prospection (*cf.3.1.4.2 ci-dessous*) et mériterait d'être développé pour les actions d'accompagnement direct des entreprises (salons, rencontres acheteurs, etc.). L'insertion dans le nouveau contrat d'objectif et de performance d'Ubifrance d'un indicateur relatif aux courants d'affaires générés par l'accompagnement public à l'international est un premier pas en ce sens et devrait être étendu aux actions de même nature conduites par Sopexa et Adepta, selon une méthodologie harmonisée.

3.1.3. Le secteur des IAA bénéficie également d'aides à la promotion *via* plusieurs canaux de financement publics et privés

3.1.3.1. La promotion collective des produits agroalimentaires relève dans une large mesure des interprofessions agricoles

Encadré 6 : les interprofessions en France

Le concept d'interprofession est né en France à la fin du XIX^e siècle dans le secteur des vins et spiritueux, pour protéger les appellations contre les usurpations et faire face aux crises (phylloxéra) et dans le domaine du sucre. Elles sont aujourd'hui au nombre de 62 et couvrent la plupart des filières agroalimentaires. Il s'agit pour l'essentiel d'organismes privés (associations) instituées par la loi du 10 juillet 1975, disposant de la possibilité de mettre en place des actions collectives, y compris pour les non adhérents, par arrêté d'extension de l'Etat ; certaines interprofessions historiques (vins de Bordeaux, Armagnac, fromage de Comté ou du Cantal, par exemple) se sont vu accorder un statut légal par la loi de validation du 7 juillet 1977 et disposent d'un statut public, proche de celui d'un établissement public. Leur part est toutefois résiduelle, puisque la possibilité leur est offerte de basculer vers le statut de droit commun.

Les principales dispositions applicables aux interprofessions (Art. L632-1 à L 632-11 du code rural et de la pêche maritime) leur confient un rôle potentiellement très vaste d'animation et de gestion des filières, comprenant l'adaptation de l'offre à la demande et la production d'études et de statistiques, l'appui technique aux professionnels, la promotion des produits, le développement de la recherche et de l'innovation, la surveillance de la qualité sanitaire, le développement de démarches contractuelles internes, etc. Elles exercent leur action *via* des accords interprofessionnels, qui peuvent être étendus par l'autorité administrative.

Elles bénéficient principalement de ressources déterminées par accord interprofessionnel (les cotisations volontaires), qui peuvent ensuite être –sous conditions- rendues obligatoires par arrêté d'extension ministériel (cotisations volontaires obligatoires – CVO), lesquelles font aujourd'hui l'objet d'un contentieux au niveau européen et national sur la nature du prélèvement.

Source : Mission.

Les interprofessions agricoles ont bénéficié en 2010 de 556 M€ de ressources, majoritairement issues de cotisations volontaires obligatoires (350 M€) et de subventions publiques de la part de l'Etat, des collectivités territoriales et de l'Union européenne (120 M€ mais dont 65 % sont, en réalité, concentrées sur l'association « ATM⁶⁴ - éleveurs de ruminants », constituée en interprofession en 2009 et à qui l'Etat a transféré le service public de l'équarrissage, ainsi que les moyens publics correspondants).

⁶⁴ ATM : animaux trouvés morts.

Annexe III

Les autres ressources des interprofessions, soit 86 M€, sont constituées notamment de ressources propres⁶⁵ et de produits financiers et exceptionnels.

Les interprofessions du vin, les plus anciennes et les plus nombreuses (42 % des structures et 36 % des CVO collectées), bénéficient des moyens les plus importants, suivies par les interprofessions de l'élevage et des grandes cultures.

	Nombre d'interprofessions	Charges	CVO	Subventions
Divers	3	45,3	35,8	0,5
Elevage	14	219,4	106,6	83,8*
Fruits & légumes	10	30,2	17,5	6,6
Grandes cultures	6	65,0	62,1	3,3
Pêche	3	19,7	3,4	2,3
Vins & spiritueux	26	170,7	124,9	23,8
TOTAL	62	550,1	350,4	120,4

**Dont 78 M€ au titre d'ATM – éleveurs de ruminants, au titre du service public de l'équarrissage.*

Source : Mission, sur la base des données du CGEFL.

La mission n'a pu obtenir de la DGPAAT une vision consolidée de l'affectation des moyens des interprofessions, permettant d'évaluer la part consacrée à des actions de promotion des produits, en particulier à destination des marchés internationaux. La mission a pu exploiter les données du rapport annuel du CGEFL, qui fournit, pour un certain nombre d'interprofession une présentation analytique succincte de leurs dépenses par type d'action, qui reste toutefois très partielle et très sommaire :

- ◆ partielle, car cette présentation ne concerne que 49 interprofessions sur 62 au total. Le montant des dépenses faisant l'objet d'une présentation analytique s'élève à 307 M€ (soit 56 % du total, qui s'élève à 550 M€) ;
- ◆ sommaire, car si la présentation analytique distingue les actions de promotion, les études économiques et les actions « techniques et de recherche », 107 M€ (sur 307 M€) ne font pas l'objet d'une ventilation entre ces catégories⁶⁶ ;

Sur la base de ces données, il ressort que 145 M€ étaient consacrés en 2010 par les interprofessions à des actions de promotion et de communication. Le caractère très incomplet des données à disposition de la mission doit conduire à considérer ce montant comme un minorant, même s'il apparaît déjà sensiblement supérieur aux moyens publics mis en œuvre par FAM ou par le ministère de l'agriculture *via* la DSP accordée à Sopexa.

Faute d'un suivi analytique consolidé de l'action des interprofessions, il n'est toutefois pas possible de distinguer la part de ces moyens affectée à l'international. La « culture de l'exportation » est en outre très variable selon les interprofessions : elle apparaît ainsi très développée au sein de la plupart des interprofessions viticoles, qui en ont quasiment fait l'un de leur cœur de métier. En revanche, Intercéréales⁶⁷ y consacre une part plus modeste de ses moyens. Le CNIEL⁶⁸, quant à lui, développe essentiellement ses efforts de promotion sur le marché intérieur et non à l'export.

⁶⁵ Le CGEFL a néanmoins indiqué à la mission qu'un certain nombre d'interprofessions présentaient dans leurs comptes tout ou partie des CVO perçues sur les adhérents au titre de leur « chiffre d'affaires », conduisant ainsi à minorer la part des cotisations obligatoires et à majorer les ressources propres.

⁶⁶ Ces moyens se répartissent entre des actions « autres » et des « charges non ventilables ».

⁶⁷ Créée en 2001 et qui ne regroupe toutefois que les producteurs céréaliers et les acteurs de la première transformation (meunerie) et non le secteur de la seconde transformation.

⁶⁸ Centre national interprofessionnel de l'économie laitière.

Annexe III

Sans préjuger de l'issue du contentieux actuellement en cours concernant les CVO, **le secteur agroalimentaire continue donc de bénéficier en France de moyens conséquents par rapport à ses concurrents européens, notamment allemands**, dont le principal dispositif de soutien à l'export (la CMA), financé par cotisations des producteurs, sur le modèle des CVO, a été dissout en 2009.

Encadré 7 : La suppression du principal fonds de promotion agroalimentaire en Allemagne

La CMA (*Centrale Marketing-Gesellschaft*) était un fonds de promotion de l'industrie agroalimentaire allemande mis en place en 1969. Placé sous le contrôle du Ministère fédéral de l'agriculture, il comptait parmi ses principaux champs d'action le marketing des produits agricoles et la diffusion d'informations sur les marchés agricoles allemands destinés à en assurer la transparence.

Ces deux missions étaient respectivement mises en œuvre par deux organisations financées par le fonds, la CMA) et l'office centrale des prix et des marchés des produits agroalimentaires et de la sylviculture (ZMP). La CMA avait en particulier une activité d'information à destination des exportateurs (magazine « *Agrarexport Aktuell* », études détaillées de marché), d'organisation de salons et d'actions marketing ciblées, disposant pour cela de 11 bureaux à l'étranger permettant d'assister les exportateurs dans les prises de contact voire les négociations commerciales.

Le fonds était financé par les cotisations des exploitations productrices (environ 380 000), prélevées par l'office fédéral de l'agriculture et de l'alimentation. De 1997 à 2006, les contributions annuelles ont atteint 88 M€ (le plus gros contributeur étant le secteur laitier avec une part de 33 M€, soit un peu plus de 35 % du total ; 75 % environ du budget de la CMA était consacré à des actions (notamment de promotion) sur le marché intérieur, le soutien aux exportations ne représentant qu'environ 25 %.

La CMA a été dissoute en février 2009 pour inconstitutionnalité, suite à la plainte de certains producteurs estimant insuffisantes les retombées économiques liées à leurs cotisations (devenues quasiment obligatoires). La Cour Constitutionnelle allemande a estimé que ce dispositif entraînait en violation du principe de la libre entreprise et a ordonné la dissolution de la CMA et des ses organisations.

Le secteur agroalimentaire a réagi en fondant *German Food*, une société de droit privé dont les moyens sont toutefois plus limités et dont la montée en puissance reste incertaine. Par ailleurs, le ministère de l'agriculture a augmenté, suite à la dissolution de la CMA, le budget alloué pour le soutien à l'export et à la participation aux salons de 3,6 M€ en 2009 à 7,5 M€ en 2010.

Source : Services économiques de Berlin.

3.1.3.2. Les aides de l'Union européenne viennent compléter les actions de promotion au niveau national

Il existe au niveau communautaire deux mécanismes de soutien à la promotion du secteur, l'un relatif à la promotion des produits agricoles et agroalimentaires, l'autre spécifiquement dédié au secteur des vins dans le cadre de l'organisation commune de marché (OCM).

◆ Le règlement du Conseil du 17 décembre 2007⁶⁹ relatif aux actions d'information et de promotion en faveur des produits agricoles ;

Ce règlement prévoit les modalités de financement par l'Union européenne (UE) de programmes de promotion et d'information sur les produits agricoles et alimentaires européens. L'UE intervient par ce dispositif en cofinancement de crédits nationaux, jusqu'à 50 %⁷⁰ du coût des programmes de promotion émanant d'organisations professionnelles représentatives. Les Etats peuvent accorder une aide complémentaire représentant jusqu'à 30 % du coût des actions, laissant ainsi au minimum 20 % de ce coût à la charge des

⁶⁹ Règlement (CE) N°3/2008, modifié par le règlement (CE) N° 153/2009 du 19 février 2009.

⁷⁰ 60 % pour les actions de promotion visant particulièrement les fruits et légumes destinés aux enfants dans les établissements scolaires et pour les actions d'information sur les modes de consommation responsable en matière de boissons.

organisations professionnelles (la France a choisi, pour sa part, de limiter les aides nationales à 20 %).

D'après les données fournies par le MAAPRAT, l'enveloppe annuelle moyenne consacrée par l'UE à l'ensemble des 27 pays membres s'élève à 50 M€, dont **10 M€ pour la France**.

En pratique, la Commission européenne procède par appels d'offres, en privilégiant les dossiers portés conjointement par plusieurs Etats, portant sur plusieurs produits ou plusieurs pays tiers, dans une logique collective. A l'inverse, sont exclus les programmes portant soit sur la mise en avant des marques commerciales ou sur l'origine particulière d'un produit⁷¹, sauf s'il s'agit d'assurer la promotion globale des régimes communautaires⁷².

Ces règles encadrant l'intervention de l'Union européenne paraissent très contraignantes aux acteurs rencontrés et particulièrement restrictives.

Par ailleurs, tout en privilégiant l'affectation des moyens pour la promotion des produits vers les pays tiers à l'Union Européenne, la Commission fixe pour ces actions des règles strictes (actions concertées entre plusieurs pays ou produits, absence de référence à l'origine du produit), qui, si elles apparaissent pleinement justifiées pour la promotion sur le marché européen, pourraient sans doute être assouplies lorsqu'il s'agit de soutenir les exportations sur les pays tiers. L'enveloppe communautaire consacrée à la promotion sur les pays tiers ne représente de ce fait qu'environ 25 % du total : or, le besoin de promotion et de valorisation de l'image et de la qualité des productions européennes apparaît plus important vis-à-vis des pays tiers.

Proposition n° 5 : Distinguer les règles d'intervention européennes au titre de la promotion quand elles portent sur le marché européen et sur les pays tiers, en assouplissant les conditions sur ces derniers afin d'en accroître la part dans l'enveloppe globale.

La mission ne considère, à l'inverse, pas légitime d'appuyer certaines des propositions formulées par les professionnels et notamment l'ANIA, comme la possibilité de financer *via* le dispositif communautaire les marques commerciales ou la participation directe des entreprises à des manifestations : il s'agit là d'une vision trop extensive du rôle de l'Union européenne, contraire au principe de subsidiarité, alors même que ce type de promotion individuelle relève de la responsabilité des entreprises, soutenues le cas échéant par des dispositifs nationaux.

◆ **Le règlement du Conseil du 29 avril 2008 portant organisation commune de marché viti-vinicole (OCM Vins), relatif à la promotion des vins sur pays tiers ;**

Le secteur des vins bénéficie, *via* ce mécanisme dédié, de moyens significatifs si on les compare à ceux dédiés aux autres secteurs agroalimentaires⁷³. Les moyens programmés initialement par l'OCM pour 5 ans (225 M€) ont été ajustés à la baisse au cours de la programmation (180 M€) et devraient être exécutés à hauteur de 150 à 160 M€ d'après FranceAgriMer : ils représentaient toutefois 36 M€ en 2011 au bénéfice du seul secteur des vins français, contre 10 M€ pour l'ensemble des autres produits agroalimentaires.

⁷¹ Article premier, alinéa 2 du règlement : « Les actions visées au paragraphe 1 ne sont pas orientées en fonction des marques commerciales et n'incitent pas à la consommation d'un produit en raison de son origine particulière ».

⁷² Des campagnes d'information sont autorisées si elles sont génériques et portent sur les régimes communautaires relatifs aux appellations d'origine protégée (AOP), aux indications géographiques protégées (IGP) aux spécialités traditionnelles garanties (STG) et à la production biologique.

⁷³ On peut à cet égard s'interroger sur le bénéfice de ce type d'aide pour les vins français, déjà connus comparativement à certains de leurs concurrents européens.

3.1.3.3. FranceAgriMer dispose de crédits d'intervention qui complètent les initiatives des organisations professionnelles en matière de promotion et d'expertise

Dans le cadre des missions qui lui sont confiées, FranceAgriMer est chargé de la mise en œuvre des aides de l'Etat et responsable des programmes communautaires de promotion des produits sur l'ensemble des marchés, national et international. A ce titre, FranceAgriMer exerce plusieurs compétences générales à l'export également dévolues à Ubifrance et Sopexa, comme la connaissance des marchés, la veille économique et le financement d'actions de promotion.

Le budget d'intervention de FAM financé sur crédits nationaux s'élevait, en 2011, à 288,5 M€ en autorisations d'engagement (262,2 M€ en crédits de paiement), financé par subventions budgétaires de l'Etat⁷⁴ et par taxes affectées⁷⁵.

On relèvera en particulier, dans le cadre de la présente mission, trois postes de dépenses de nature à concourir à l'appui aux exportations :

- ◆ **une enveloppe consacrée aux actions de promotion et de communication nationale et internationale**, qui après avoir sensiblement progressé entre 2009 et 2010, s'inscrit en forte baisse et atteint 13,2 M€ en 2011 et 12,1 M€ en 2012. Ces crédits financent :
 - les actions d'information sur les filières et les produits, en complément des actions menées notamment par les interprofessions, ainsi que la participation de FranceAgriMer à des salons professionnels ou grand public (SIAL, SPACE, Sommet de l'Elevage...);
 - les actions de promotion à l'international, qui doivent être ciblées de façon prioritaire sur les pays relevant du plan sectoriel agroalimentaire (POEAA) établi par les pouvoirs publics, en concertation avec les professions concernées ;
- ◆ **le fonds viticole**, comité *ad hoc* créé en 2011, qui dispose de 10 M€ dont 8 M€ consacrés à la promotion et 2 M€ consacrés aux actions techniques⁷⁶, dont la mise en place explique en partie la baisse de l'enveloppe précédente ;
- ◆ **une enveloppe « études et acquisitions de données »** : les dépenses au titre de ce chapitre sont effectuées pour la connaissance des marchés, notamment des achats des panels de consommation et des statistiques de commerce extérieur. Y figurent également, les coûts des études économiques ou technico-économiques réalisées au profit de l'ensemble des filières, qui viennent compléter les études générales commandées par le MAAPRAT à Ubifrance notamment.

⁷⁴ 161,9 M€, dont 150,8 M€ au titre du programme 154 « Economie et développement durable de l'agriculture, de la pêche et du territoire ». 4 M€ au titre du programme 206 « Sécurité et qualité sanitaire de l'alimentation » et 7,1 M€ par le programme 177 « Prévention de l'exclusion et insertion des personnes vulnérables » (aide alimentaire).

⁷⁵ 126,5 M€, comprenant la taxe d'abatage à la charge des éleveurs (78 M€) destinée au financement du service public de l'équarrissage via les associations ATM (animaux trouvés morts), la taxe fiscale affectée « Céréales » (pour 4 M€, cette taxe étant par ailleurs affectée, à hauteur de 16,5 M€, au budget de fonctionnement de l'établissement), les taxes affectées en provenance du secteur de la pêche (4,8 M€) et enfin diverses autres ressources affectées (39,7 M€, notamment pour le financement de l'aide à la cessation d'activité et le programme génétique animale).

⁷⁶ Financement de l'Institut technique du vin (ITV).

Annexe III

Tableau 26 : Moyens de FranceAgriMer au titre des études et de la promotion (nationale et internationale)

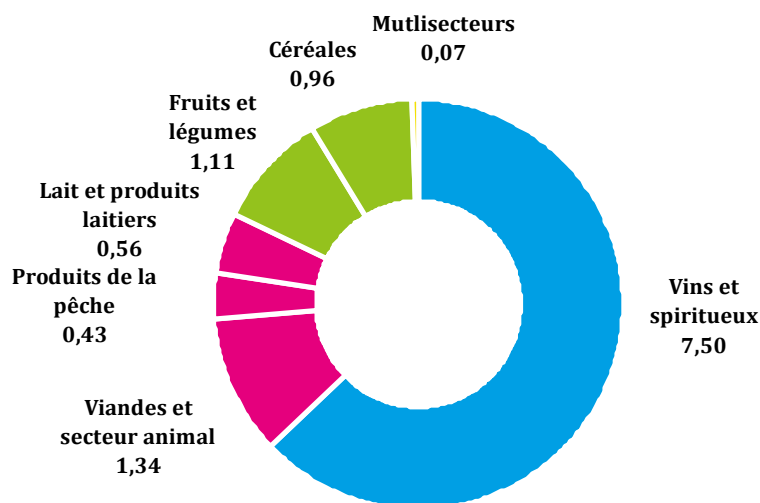
	2009	2010	2011	2012
Budget d'intervention nationale	293,0	295,2	288,5	268,7
dont promotion et communication nationale et internationale	25,9	31,2	13,2	12,1
dont fonds viticole (part "promotion")	-	-	8,0	8,0
dont études et acquisition de données	8,2	6,6	4,9	4,6
<i>Part des dépenses études et promotion sur le total des interventions</i>	<i>12 %</i>	<i>13 %</i>	<i>9 %</i>	<i>9 %</i>

Source : Mission, sur la base des EPRD initiaux transmis par la direction du Budget.

Quoique l'ensemble des crédits de promotion soit actuellement gérés par la direction internationale de FranceAgriMer, la mission relève que la **part affectée à la promotion internationale** n'est pas isolable *a priori* dans l'ensemble des crédits de promotion qui portent également sur des campagnes visant le marché intérieur, puisqu'elle dépend des choix faits par les organisations professionnelles qui les cofinancent.

Toutefois, FAM transmet annuellement au MAAPRAT une synthèse des moyens affectés aux campagnes de promotion réalisées à l'international, qui s'élevaient en 2011 à **12 M€⁷⁷**, soit un peu plus de la moitié des moyens (21,2 M€ en incluant ceux du fonds viticole) de l'établissement. Au sein de cette enveloppe, on relèvera la part prépondérante de nouveau consacrée au secteur des vins (plus de 60 % du total), qui dispose *via* le fonds viticole d'un outil de promotion dédié.

Graphique 13 : Répartition par secteur des 12 M€ consacrés à la promotion internationale par FAM en 2011



Source : FAM, données transmises pour l'exercice 2011 à la DGPAAT.

Concernant les études et acquisitions de données, la part consacrée à l'analyse des marchés internationaux n'est pas connue ; la mission conduite en 2010 par l'IGF et le CGAEER avait estimé à un quart environ les dépenses consacrées aux études portant sur les marchés internationaux, ce qui représenterait entre **1 et 1,5 M€**.

⁷⁷ Chiffre communiqué dans le document édité par le MAAPRAT dans le cadre du comité technique export, récapitulant les moyens et les actions menées en 2011 au titre du soutien aux exportations agroalimentaires.

3.1.4. Les aides au financement à l'export de droit commun bénéficient en revanche relativement peu au secteur des IAA

3.1.4.1. Le crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale ne concerne que marginalement le secteur des IAA

Le crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale⁷⁸, institué en 2004, s'adresse aux PME qui exposent des frais de prospection commerciale en vue de l'exportation de biens, de marchandises et de service. Il est subordonné au recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un volontaire international en entreprise (VIE). Suite à ce recrutement, l'entreprise peut bénéficier d'un crédit d'impôt égal à 50 % des dépenses éligibles exposées pendant les 24 mois suivant le recrutement (dépenses qui ont été élargies à plusieurs reprises depuis 2004)⁷⁹. Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 € pour la période de 24 mois et ne peut être obtenu qu'une fois par l'entreprise.

La dépense fiscale correspondante s'élève à 13 M€ en 2010 pour 1 045 entreprises bénéficiaires tous secteurs confondus, montant stable en 2011 et 2012.

Les données transmises par la direction générale des finances publiques à la mission indiquent que cet outil est assez marginalement utilisé par les industries agroalimentaires, qui ne représentaient sur les dernières années que 2 % de la dépense fiscale totale. Pour des motifs de secret fiscal la répartition par sous-secteurs n'a pu être communiquée à la mission et n'aurait, sans doutes, pas un caractère très significatif en raison du très faible nombre d'entreprises bénéficiaires.

Tableau 27 : Montant du crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale et part des IAA dans le total

	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre d'entreprises des IAA bénéficiaires	19	26	38	25	18
Montant du crédit d'impôt IAA	0,2 M€	0,5 M€	0,6 M€	0,3 M€	0,3 M€
Montant du crédit d'impôt tous secteurs	10 M€	12 M€	13 M€	14 M€	13 M€
Part des IAA	2 %	4 %	5 %	2 %	2 %

Source : DGFIP.

On peut supposer que le faible nombre d'entreprises bénéficiaires du secteur est lié à l'obligation de recrutement qui conditionne le bénéfice du crédit d'impôt, sans que les dépenses de personnel afférentes soient toutefois incluses dans les dépenses éligibles⁸⁰. Au-delà des entreprises de l'agroalimentaire, ceci explique vraisemblablement que ce dispositif, avec un peu plus de mille bénéficiaires par an, reste très largement inférieur aux objectifs assignés à des dispositifs proches, par exemple ceux fixés par la direction générale du Trésor à Ubifrance (dans le nouveau contrat d'objectif et de performance, accompagner 17 000 entreprises à horizon 2014, soit 3 750 nouvelles entreprises par an) ou à la Coface (passer de 5 000 à 10 000 bénéficiaires de l'assurance prospection).

⁷⁸ Dépense fiscale n°210312 - article 244 quater H du code général des impôts.

⁷⁹ Les dépenses initialement éligibles étaient constituées des frais et indemnités de déplacement et d'hébergement à l'étranger, des dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients, des dépenses de participation à des foires et salons, des dépenses de promotion des produits, toutes ces dépenses devant être relatives à des marchés situés en dehors de l'Espace économique européen. Elles ont été élargies, notamment, par la loi de finances pour 2005 aux indemnités mensuelles versées aux VIE, puis par la loi de finances pour 2007 aux dépenses externes de conseil fournies par des opérateurs spécialisés dans le commerce international.

⁸⁰ Un assouplissement a toutefois été apporté par instruction fiscale (Bulletin officiel des impôts 4 A-9-05, §57), permettant d'affecter par avenant au contrat de travail un salarié présent dans l'entreprise sur une fonction de développement des exportations, sous réserve du recrutement d'un autre salarié dans un délai de 6 mois.

Annexe III

La faiblesse du recours à ce dispositif fonde les recommandations de l'ANIA, consistant d'une part à étendre le crédit d'impôt aux entreprises de taille intermédiaire (jusqu'à 500 M€ de chiffre d'affaires contre 50 M€ actuellement), comme cela a été fait pour l'assurance prospection, et d'autre part à étendre l'assiette des dépenses éligibles afin d'y inclure la rémunération des salariés recrutés sur la fonction export.

Ces deux propositions, qui auraient principalement pour effet de renchérir sensiblement le coût de la dépense fiscale (sans qu'aucune évaluation n'ait été réalisée à la connaissance de la mission) et qui ne constituent pas une réponse à un besoin spécifique aux IAA, ne sont pas retenues. Il convient de souligner en outre que ce dispositif a fait l'objet d'une évaluation globalement très négative dans le cadre du comité d'évaluation des dépenses fiscales, en raison de ses effets d'aubaine et de son caractère redondant avec les autres outils de soutien à l'exportation (cf. ci-dessous).

3.1.4.2. Au sein des dispositifs de garanties publiques gérées par la COFACE, l'assurance prospection est le seul dispositif utilisé par les IAA

La Coface, compagnie d'assurance spécialisée dans l'assurance-crédit à l'exportation et privatisée en 1994, assure pour le compte et avec la garantie de l'Etat la gestion des garanties publiques destinées à encourager et soutenir le développement international des entreprises. Ces garanties sont mises en œuvre grâce à six dispositifs destinés aux exportateurs :

- ◆ **l'assurance prospection** couvre le risque d'échec ou de succès insuffisant des démarches de prospection commerciale à l'étranger, en assurant le remboursement à l'entreprise d'une partie des sommes engagées, lorsque ces dernières n'ont pas généré, à l'issue d'une période déterminée, un volume de chiffre d'affaires suffisant sur le marché exploré ;
- ◆ **l'assurance préfinancement** et **l'assurance caution** répondent à une même logique de couverture du « risque exportateur » : en garantissant les banques contre le risque de défaillance de l'entreprise, elles permettent de faciliter l'obtention par cette dernière soit d'un préfinancement (lorsque les contrats présentent des acomptes insuffisants ou des paiements tardifs, qui génèrent un besoin de trésorerie), soit d'une caution (exigée par certains clients dans le cadre de contrats internationaux) ;
- ◆ **l'assurance change** permet à l'exportateur, lorsqu'il conclut un contrat commercial en devises, de s'assurer de la valeur en euros de ce contrat, en fixant un taux permettant de se couvrir contre les variations de change qui pourraient intervenir lors de la période de négociation ou avant la signature définitive du contrat ;
- ◆ **l'assurance-crédit export** concerne les contrats ayant une durée d'exécution longue (plus de 2 ans) : elle permet à l'entreprise (ou à la banque ayant accordé un financement à l'exportation) de se prémunir du risque d'interruption du contrat ou de non paiement de ce dernier, à raison de l'insolvabilité du débiteur ou d'un risque politique ou catastrophique ;
- ◆ **l'assurance investissement**, enfin, est destinée aux entreprises françaises qui réalisent des investissements à l'étranger et souhaitent se protéger des risques politiques, tels que l'atteinte à la propriété, le non-recouvrement des sommes dues, voire le déni de justice.

Annexe III

L'ensemble de ces garanties constituent une part importante du soutien financier accordé par l'Etat aux exportations des entreprises françaises, et en nette croissance puisqu'elles ont représenté un coût de 82,5 M€ en 2010, la dépense prévue s'élevant à 122,5 M€ en 2011 et 130,5 M€ en 2012⁸¹, dont plus de 80 % au seul titre de l'assurance prospection.

Les industries agroalimentaires utilisent presque exclusivement ce dernier dispositif, qui est de loin l'outil le plus adapté aux PME et dès lors le plus répandu (il bénéficie, tous secteurs confondus, à 7 500 entreprises environ, contre 420 entreprises pour l'ensemble des autres garanties publiques). En effet, les autres garanties publiques gérées par la Coface, en particulier l'assurance-crédit, mais aussi la garantie des cautions, visent des contrats présentant des durées d'exécution longues (« grands contrats », dans le secteur par exemple des infrastructures de transport), ce qui ne correspond pas au modèle économique des IAA, fondé sur des contrats commerciaux classiques.

Encadré 8 : Le dispositif de l'assurance prospection

L'assurance prospection repose sur un contrat de garantie souscrit par une entreprise avec Coface, qui définit une zone sur laquelle les dépenses engagées par l'entreprise à des fins de prospection sont garanties, dans la limite d'un plafond annuel et d'un plafond global.

Les dépenses pouvant faire l'objet de la garantie comprennent notamment la participation à des manifestations professionnelles, des études de marché, des frais de déplacement à l'étranger, le recrutement de personnel supplémentaire dédié aux opérations de prospection, des frais de publicité, des frais d'adaptation ou d'homologation des produits, etc.

Durant la « période de garantie » (généralement 3 ans), Coface indemnise chaque année l'entreprise de la différence entre les dépenses engagées et les recettes générées par les exportations réalisées sur la zone garantie, après application d'un taux de 65 % dans le droit commun (la « quotité garantie »).

Durant la « période d'amortissement » (3 à 4 ans en général) l'entreprise reverse à Coface un pourcentage des recettes liées à ses exportations sur cette même zone (taux d'amortissement, égal à 7 % dans la majorité des cas), dans la limite des indemnités qui lui ont été accordées par Coface. Le solde éventuellement positif au bénéfice de l'entreprise, à l'issue de la période d'amortissement, lui reste définitivement acquis.

Au-delà des reversements effectués sur les recettes générées par ses exportations sur le marché garanti, l'entreprise s'acquitte annuellement d'une prime de garantie fixée à 2 % du budget garanti total (ou 4 % si elle souhaite bénéficier d'avances pour couvrir ses dépenses annuelles).

Source : Mission, d'après les informations du site coface.fr.

Il s'agit en outre du dispositif qui présente le plus fort caractère subventionnel, ce qui explique son attractivité pour les entreprises. Corrélativement, son coût pour les finances publiques est élevé (107 M€ prévus en 2012 contre 23 M€ pour les autres garanties) et il présente en outre le caractère le plus litigieux sur le plan communautaire⁸².

Environ 300 dossiers ont été acceptés à ce titre en 2010 et 2011 dans le secteur des IAA, soit environ 9 % du total, mais qui ne représentent, en montant, que 5 % environ des dépenses garanties, ce qui peut paraître relativement modeste au regard du poids de cette industrie dans les exportations nationales, qui s'élève à 9 % du total.

Le secteur a ainsi bénéficié d'un « équivalent subvention » de 2,2 M€ en 2010 et 2,8 M€ en 2011, soit entre 3 % et 5 % du total. Ces montants ne peuvent être directement mis en regard du flux de nouvelles garanties accordées puisqu'il porte sur des dossiers de garantie en stocks, qui peuvent donner lieu à indemnisation pendant plusieurs années.

⁸¹ Rapport annuel de performance pour 2010 et projets annuels de performance pour 2011 et 2012 (Mission Engagements financiers de l'Etat, Programme 114 - Appels en garantie de l'Etat, action 4).

⁸² Le dispositif, créé en 1961, n'a jamais fait l'objet de notification à la Commission européenne au titre des aides d'Etat.

Annexe III

Tableau 28 : Principales données relatives à l'assurance prospection dans le secteur des IAA

Nombre de dossiers retenus en M€ (flux de nouvelles garanties)				
	2008	2009	2010	2011
IAA	187	220	303	302
Industries alimentaires	118	143	154	134
Boissons	69	77	149	168
Total tous secteurs	2 886	3 433	3 448	3 359
Part des IAA	6 %	6 %	9 %	9 %
Montant des dépenses de prospection garanties en M€ (flux de nouvelles garanties)				
	2008	2009	2010	2011
IAA	6,9	7,8	10,4	11,2
Industries alimentaires	4,8	5,6	6,3	7,7
Boissons	2,0	2,2	4,1	3,6
Total tous secteurs	148,2	200,8	219,7	225,8
Part des IAA	5 %	4 %	5 %	5 %
Équivalent subvention en M€ (toutes générations confondues)				
	2008	2009	2010	2011
IAA	1,3	2,1	2,2	2,8
Industries alimentaires	1,0	1,4	1,5	1,8
Boissons	0,4	0,7	0,7	1,0
Total tous secteurs	32,2	50,3	69,2	69,0
Part des IAA	4 %	4 %	3 %	4 %

Source : Mission, d'après les données Coface.

Pour juger de l'efficacité du dispositif, la Coface a développé un indicateur mesurant l'effet de levier de l'aide, en rapportant le coût de l'assurance-prospection pour les finances publiques (montant des indemnités versées et non recouvrées par secteur, rapporté au chiffre d'affaires généré par les entreprises du secteur accompagnées), à l'issue de la période d'amortissement. En s'appuyant sur les résultats des dossiers clôturés, il permet d'apprécier le volume total de chiffre d'affaires généré *in fine* pour 1 € de dépense publique investi.

D'après les informations transmises à la mission par la Coface, cet effet de levier est globalement identique pour les entreprises ayant bénéficié de l'assurance prospection dans le secteur des IAA et dans les autres secteurs, soit environ 18 € de chiffre d'affaires généré à l'international pour 1 € de dépense publique.

Tableau 29 : Effet de levier de l'assurance prospection dans le secteur des IAA et tous secteurs (sur la base de dossiers clôturés définitivement entre 2008 et 2011)

	2008	2009	2010	2011	Moyenne 08-11
Effet de levier IAA	18	19	16	18	18
Industries alimentaires	18	15	14	18	16
boissons	20	25	21	17	22
Effet de levier tous secteurs	21	21	16	16	19

Source : Coface.

Le dispositif paraît ainsi globalement adapté aux besoins des PME et des ETI du secteur agroalimentaire et obtient des résultats similaires à ceux des autres secteurs.

La direction des garanties publiques de la Coface a par ailleurs indiqué que son offre était relayée de façon satisfaisante auprès des entreprises par les CCI, grâce à l'organisation régulière de réunions d'entreprises, par Ubifrance et, de façon plus récente, par Sopexa.

Sans que cela entre directement dans son objet, la mission souligne qu'une **réflexion pourrait être utilement conduite afin de revoir le dispositif dans le sens d'un moindre coût pour les finances publiques, en prévoyant notamment des durées d'amortissement plus longues pour les entreprises, mais aussi la possibilité pour l'Etat de bénéficier d'un retour financier positif** en cas de succès des opérations garanties, alors qu'il ne peut aujourd'hui, au mieux, qu'obtenir de la part des entreprises le remboursement des indemnités avancées. Ceci suppose évidemment une étude approfondie sur les paramètres qui devraient être retenus, mais pourrait être de nature à diffuser plus largement ce dispositif, en augmentant le nombre d'entreprises bénéficiaires ou le montant des dossiers retenus, sans coût supplémentaire pour l'Etat, voire en le réduisant.

3.1.4.3. Les dispositifs d'appui à l'internationalisation d'OSEO, qui sont globalement peu développés, ne sont qu'accessoirement utilisés par les IAA

Au titre de ses activités de financement et de garantie, OSEO a développé des produits spécifiquement dédiés à l'exportation et à l'internationalisation des entreprises. Ils représentent, toutefois, des montants très modestes par rapport à l'ensemble de l'activité de l'établissement.

OSEO a ainsi développé un **prêt à l'export**, destiné aux PME indépendantes⁸³, pour des montants compris entre 20 000 € et 150 000 € et destiné au financement des investissements de toute nature en lien avec le projet d'exportation⁸⁴. Si les montants correspondants restent encore modestes (un peu plus de 40 M€ en 2011), l'établissement prévoit une montée en puissance progressive de cet outil (une centaine de prêts en 2009, plus de 400 accordés en 2011 et un millier prévu en 2012). Le recours à cet outil de financement par les IAA ne semble pas avoir suivi la même dynamique et reste cantonné à quelques dossiers ponctuels (une dizaine de prêts en 2011 pour un montant de crédit de 1 M€).

Le **contrat de développement international** (CDI), au sein de la gamme des produits « mezzanines » d'OSEO, n'a guère été utilisé par les IAA en 2010 et 2011.

Enfin, les différents types de **garanties à l'international** proposées par OSEO, qui « doublonnent » par ailleurs largement la gamme de produits proposée par la Coface, restent peu développés sur les IAA comme sur l'ensemble des secteurs.

⁸³ Entreprises de moins de 250 salariés, moins de 50 M€ de chiffre d'affaires et moins de 43 M€ de bilan, non détenues à plus de 25 % par des entreprises qui ne sont pas des PME.

⁸⁴ Les investissements incorporels, comme par exemple l'adaptation des produits aux marchés, le coût d'un VIE, les dépenses de promotion et de prospection ; les investissements corporels « à faible valeur de gage », tels les matériels ou les moules spécifiquement destinés aux produits exportés ; le besoin en fonds de roulement généré par le projet.

Annexe III

Tableau 30 : Part des IAA dans les principaux dispositifs de financement de l'activité à l'international d'OSEO

	Nombre			Montants (en M€)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Prêts pour l'export						
IAA	8	11	10	0,5	0,7	1,0
Total tous secteurs	108	160	416	7,5	11,1	41,8
<i>Part des IAA</i>	7,4 %	6,9 %	2,4 %	6,7 %	6,4 %	2,3 %
Contrats de développement international						
IAA	2	0	0	0,7	0	0
Total tous secteurs	124	50	48	30	10,8	9,9
<i>Part des IAA</i>	1,6 %	0,0 %	0,0 %	2,3 %	0,0 %	0,0 %
Garanties de projets à l'international						
IAA	3	2	1	0,5	1,78	0,11
Total tous secteurs	36	39	46	13,2	15,3	12,4
<i>Part des IAA</i>	8,3 %	5,1 %	2,2 %	3,8 %	11,6 %	0,9 %

Source : OSEO.

Il n'entre pas dans le périmètre de la mission de porter un regard général sur l'offre globale proposée par OSEO ; on peut, néanmoins, s'interroger sur l'opportunité de maintenir voire de développer, comme l'établissement le souhaite, l'offre de produits internationaux d'OSEO (en particulier dans le champ de la garantie déjà couvert par la Coface) qui ont plutôt tendance à multiplier l'offre publique à destination des entreprises.

3.1.5. L'action des régions en faveur de l'exportation ne peut être évaluée sur le secteur des IAA

La Cour des comptes, dans son rapport public annuel pour 2011, indiquait que les régions consacraient environ 20 M€ par an au soutien à l'exportation des entreprises, tous secteurs confondus. La direction générale du Trésor, via les correspondants des DIRECCTE, a récemment cherché à dresser un panorama des différentes aides instaurées par les régions ainsi qu'une synthèse des moyens qu'elles y consacrent annuellement ; elle conclut à un montant de l'ordre de 60 à 65 M€ par an, soit trois fois plus que l'estimation réalisée par la Cour des comptes. Ce recensement ne permet toutefois pas d'avoir une approche sectorielle de l'emploi de ces moyens et par conséquent de déterminer la part consacrée à l'agroalimentaire.

Tableau 31 : Moyens consacrés par les régions au développement international des entreprises, tous secteurs confondus

REGIONS	Budget consacré par la région à l'internationalisation des entreprises (en M€)		Evolution 2009/2010 en %
	2009	2010	
Rhône-Alpes	11,44	13,70	20 %
Languedoc-Roussillon	9,90	10,10	2 %
Île-de-France	6,10	6,70	10 %
Pays de la Loire	5,35	5,75	7 %
Bretagne	4,29	4,19	-2 %
Alsace	2,96	2,89	-2 %
Lorraine	2,79	2,67	-4 %
Nord-Pas-de-Calais	2,35	2,35	0 %
Aquitaine	1,80	1,98	10 %
Bourgogne	1,60	1,80	13 %

Annexe III

REGIONS	Budget consacré par la région à l'internationalisation des entreprises (en M€)		Evolution 2009/2010
	2009	2010	en %
Basse-Normandie	2,50	1,62	-35 %
Champagne-Ardenne	0,70	1,30	86 %
Poitou-Charentes	0,80	1,20	50 %
Limousin	1,37	1,18	-14 %
Centre	1,20	1,15	-4 %
Haute-Normandie	1,10	1,10	0 %
Picardie	1,60	1,08	-33 %
Franche-Comté	1,00	1,00	0 %
Midi-Pyrénées	1,20	1,00	-17 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,75	1,00	33 %
Corse	0,53	0,47	-11 %
Auvergne	0,35	0,35	0 %
TOTAL	61,68	64,58	5 %

Source : DGTrésor – Sur la base du recensement des correspondants du Trésor dans les DIRECCTE.

La difficulté à évaluer et intégrer dans un schéma consolidé des soutiens publics les moyens des collectivités locales est loin d'être une spécificité française, comme la mission a pu le constater au cours de ses déplacements. En Allemagne en particulier, les interlocuteurs rencontrés au sein de l'administration centrale ont indiqué n'avoir aucune vision sur l'action des Länders dans ce domaine, pas plus d'ailleurs que sur celle des chambres de commerce et d'industrie. Aussi, l'effort de recensement réalisé par la DGT via le réseau des DIRECCTE, s'il reste sans doute fragile sur l'analyse financière, apparaît comme une initiative à encourager et à développer.

Comme cela a été exposé précédemment, la Charte nationale de l'exportation prévoit en effet la mise en place de guichets uniques régionaux, dont les Chambres régionales de commerce et d'industrie ont vocation à constituer le pivot, en partenariat avec les structures régionales dédiées. Aux termes de cette Charte (art. 3.1), les régions doivent participer à la « *réflexion commune avec les autres signataires sur la stratégie pays / secteur (filiales)* ».

Pour autant, le rôle des régions peut parfois entrer en concurrence avec celui de l'État : le souhait de promouvoir l'image régionale à l'étranger porte un risque non négligeable de complexité et de brouillage (de nombreuses régions qui se sont doté d'organismes dédiés au soutien à l'export sont souvent tentées de faire prévaloir l'image régionale sur l'image France, au risque d'affaiblir la promotion de cette dernière).

3.2. A court terme, un renforcement du pilotage et de la stratégie d'ensemble est nécessaire

3.2.1. Les initiatives destinées à coordonner l'action des différents acteurs restent insuffisantes

La convention dite « pentapartite » du 1^{er} février 2005, signées entre les deux ministères concernés – ministère en charge de l'économie et du commerce extérieur, ministère en charge de l'agriculture – et les partenaires opérationnels chargés de la mise en œuvre des dispositifs – Ubifrance, Sopexa et Adepta, avait prévu un comité de pilotage, qui ne s'est réuni qu'une seule fois en décembre 2005, et un comité technique export chargé du suivi de l'activité des différents partenaires opérationnels, qui a dans les faits pris le relais de la coordination effective des différents acteurs.

Deux outils de pilotage du soutien à l'exportation des IAA existent aujourd'hui, mais souffrent d'un manque de légitimité et de lisibilité.

3.2.1.1. Le plan d'orientation à l'export agroalimentaire (POEAA)

Le secteur agroalimentaire présente la particularité d'avoir conservé un outil de programmation et de ciblage stratégique des interventions de l'Etat, reposant sur la définition de couples pays / produits prioritaires.

Les plans sectoriels, élaborés par les différentes filières industrielles dans le cadre du programme Cap Export lancé par le ministre de l'économie en 2005 (dont le PSEAA – plan sectoriel à l'export agroalimentaire – adopté en 2006), ont en effet été successivement abandonnés, faute notamment d'une implication et d'une représentativité suffisante des professionnels dans l'élaboration de ces documents stratégiques.

Le ministère de l'agriculture a souhaité conserver un outil de programmation et a élaboré en 2011 un plan d'orientation export agroalimentaire (POEAA) destiné à guider la stratégie des acteurs et à prioriser les interventions de l'Etat au soutien à l'export dans ce secteur. Les couples pays / produits identifiés sont distincts pour les produits agroalimentaires transformés (21 pays ou zones prioritaires cibles, dont 11 sur le continent européen et 10 concernant les pays tiers⁸⁵), les produits agricoles non transformés et les techniques amont (génétique animale et végétale, machinisme et équipements).

Ce programme stratégique présente du point de vue de la mission plusieurs insuffisances :

- ◆ il souffre d'abord d'une coordination intergouvernementale partielle : essentiellement impulsé par le ministère de l'agriculture, le ministère de l'économie y est formellement associé mais semble peu impliqué dans sa préparation ;
- ◆ il manque ensuite d'un réel portage politique, puisqu'il est essentiellement défini au niveau administratif, la DGPAAT étant principalement responsable de son élaboration, avec l'appui du réseau des conseillers agricoles, sur la base de données fournies par Ubifrance et Sopexa ;
- ◆ à l'instar des précédents plans sectoriels, il ne constitue pas une véritable stratégie d'action concertée. Il fait certes l'objet d'une présentation, organisée par FranceAgriMer, aux professionnels du secteur (interprofessions, ANIA, coopératives...) mais ces dernières ne sont pas réellement associées à son élaboration, ni ne donnent un accord ou une validation formelle sur les orientations stratégiques définies. La contribution des professionnels consiste, plus souvent, à demander l'ajout de nouvelles priorités à celles, déjà nombreuses, établies par l'administration ;
- ◆ les « couples prioritaires » apparaissent très largement définis et dessinent davantage la cartographie des exportations agroalimentaires françaises plus qu'ils ne proposent une vision prospective des marchés à développer. Sur le champ des produits transformés, les couples « prioritaires » de produits et de pays recouvrent 83 % des exportations actuelles d'après les indications du POEAA. Ils ne peuvent donc servir de guide pour le ciblage effectif des moyens publics, alors même qu'aucune pondération n'est définie pour chaque couple. Le fait que 92 % des moyens de la DSP et de FranceAgriMer aient été fléchés, en 2011, vers les pays « prioritaires » du POEAA ne constitue pas, dans ces conditions, un réel indicateur d'efficacité du dispositif.

⁸⁵ Il s'agit d'un nombre de zones géographiques ; le nombre de pays concernés est en réalité bien plus important (la Chine, Hong Kong et Taiwan forment ainsi une entité unique dans le POEAA, et la zone Proche et Moyen orient regroupe, quant à elle, 16 pays).

Pour autant, il serait illusoire de vouloir concentrer de façon stricte les moyens d'accompagnement sur un nombre trop limité de priorités sectorielles ou géographiques : il n'est pas anormal de conserver une présence française forte sur des manifestations internationales incontournables ou des marchés qui constituent le cœur de nos débouchés à l'exportation. Dès lors, la meilleure approche pourrait consister à distinguer deux enveloppes au sein du POEAA.

Proposition n° 6 : Associer au POEAA un mécanisme d'allocation des ressources publiques fondée sur deux enveloppes : l'une destinée aux marchés et aux produits qui constituent le cœur des exportations françaises, l'autre destinée exclusivement à des marchés prospectifs, avec un nombre de priorités resserré.

3.2.1.2. Le programme « France export » et le comité technique export

Elaboré techniquement par Ubifrance, le programme annuel France Export a vocation à être l'agenda unique des entreprises exportatrices, en leur donnant accès, sur un site unique, à l'ensemble des manifestations collectives (1 100 à 1 200 par an environ) organisées à l'étranger. Il rassemble des opérations soutenues par les pouvoirs publics et pilotées par les principaux partenaires de l'« Équipe de France de l'Export »⁸⁶, ainsi que les opérations bénéficiant du label France.

Dans le secteur agroalimentaire, l'élaboration et le suivi de la programmation s'effectue dans le cadre du comité technique export, qui rassemble sous la présidence de la DGPAAT et de la DGT, Ubifrance, Sopexa, Adepta et FranceAgriMer. Il se réunit 3 à 4 fois par an, afin de coordonner les interventions respectives des différents acteurs.

En pratique, la mission a pu constater que ce comité technique avait essentiellement pour fonction de « partager le marché » des principales manifestations à l'étranger entre Ubifrance et Sopexa, selon une ligne qui relève d'ailleurs plus souvent de considérations historiques que d'une analyse réelle de l'apport potentiel de chacun.

Surtout, **les ministères de tutelle ne disposent pas d'une vision consolidée de l'affectation des moyens publics sur chacune de ces manifestations**, ce qui apparaît comme une lacune importante à laquelle il paraît urgent de remédier. Ainsi, par exemple, le document annuel établi par le ministère de l'agriculture dans le cadre du comité technique export, qui synthétise l'action des différents acteurs par type d'action et par pays, n'inclut pas les moyens d'Ubifrance, au simple motif qu'ils ne sont pas financés sur le budget du MAAPRAT.

Proposition n° 7 : Intégrer dans la base de données « France export » les informations relatives à l'intervention de l'ensemble des partenaires (Ubifrance, Adepta, Sopexa, FAM, opérateurs labellisés) précisant notamment le nombre d'entreprises concernées, les éléments de facturation, le niveau et le taux des aides accordées.

Une telle proposition n'est pas anodine et serait de nature à modifier substantiellement le niveau actuel de transparence de l'information, à destination en particulier des autorités de tutelles. Elle permettrait notamment d'obtenir une vision consolidée du coût moyen d'accompagnement sur chaque type d'évènement, par secteur d'activité et par zone géographique, informations présentées aujourd'hui de façon hétérogène, selon des nomenclatures et des méthodologies propres à chaque acteur. Gardées confidentielles, elles ne permettent ni comparaison du coût des actions menées, ni vision consolidée des interventions publiques en faveur des entreprises.

⁸⁶ Composée d'Ubifrance, du réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie en France et à l'étranger, de l'ADEPTA et de SOPEXA (avec le soutien financier, pour ces deux dernières du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et de la Pêche).

Proposition n° 8 : Compléter cet outil par une vision consolidée des ressources annuelles consacrées au soutien à l'exportation par l'ensemble des acteurs, en particulier les régions et les interprofessions.

La mission a pu constater le manque de visibilité globale des services de l'État sur les actions menées, en particulier, par les interprofessions agricoles en matière de soutien aux exportations. Il s'agit là d'une lacune importante au regard des sommes en jeu, à laquelle il paraît nécessaire de remédier, dans la perspective d'un éventuel rééquilibrage des interventions entre les secteurs. Concernant l'action des régions, désormais associées au dispositif général de soutien à l'exportation dans le cadre de la Charte nationale de l'exportation, le travail engagé mériterait d'être poursuivi et approfondi, en particulier afin de disposer d'une vision par secteur des aides qu'elles attribuent aux entreprises.

3.2.2. Le renforcement du pilotage paraît indispensable à une meilleure coordination des acteurs et des moyens

3.2.2.1. La question de la mise en place d'une stratégie d'exportation des IAA apparaît nécessaire au vu des spécificités du secteur

La question de la définition d'une stratégie d'exportation par la puissance publique mérite d'être posée, au vu des pratiques constatées par nos partenaires européens. Les cas néerlandais et allemands que la mission a pu étudier, confrontés à une forte réduction des moyens financiers publics au soutien à l'exportation (à laquelle s'est ajoutée, dans l'exemple allemand, la suppression du CMA), ont conduit les autorités à adopter une démarche principalement orientée vers le soutien des initiatives individuelles ou collectives des entreprises, plus que vers la définition *ex ante* d'une stratégie de conquête de nouveaux marchés.

Ainsi, l'Etat n'intervient aux Pays-Bas que marginalement et uniquement en appui de projets portés par des groupements d'entreprises. En Allemagne, la définition d'une stratégie a été abandonnée par les autorités nationales au profit d'une approche pragmatique consistant, là encore, à soutenir les initiatives portées par les entreprises, sans fixer *ab initio* un cadre d'intervention, dont la pertinence serait susceptible d'être remise en cause au gré de la conjoncture internationale et de l'évolution des marchés cibles.

En revanche, les échanges et la coordination avec les entreprises du secteur paraissent sensiblement plus développée dans ces pays : en Allemagne, des réunions sont organisées tous les deux mois avec les représentants des entreprises. En France, quatre réunions par an environ sont organisées dans le cadre du comité technique, mais avec les seuls acteurs publics ou délégataires du service public.

L'action des pouvoirs publics paraît ainsi très largement structurée en France autour de la définition d'une offre publique plutôt qu'en réponse à une demande privée.

Pour autant, la mission considère qu'un renforcement du pilotage stratégique se justifie en raison :

- ◆ du poids de ce secteur dans les exportations et la balance commerciale de la France ;
- ◆ de la dégradation de nos parts de marché qui appelle une action sectorielle coordonnée et revitalisée des différents acteurs ;
- ◆ de la structure plus particulière de notre tissu industriel, qui repose fortement sur un grand nombre de PME, qui éprouvent un besoin de soutien plus marqué que les grandes ETI allemandes ou les multinationales néerlandaises ;
- ◆ des moyens publics relativement conséquents que la France continue d'accorder au soutien à l'exportation dans ce secteur, comparativement à ses concurrents.

La mission conjointe IGF / CGAEER de 2010 avait, de la même façon, conclu à la nécessité d'instaurer un comité de pilotage distinct du comité de suivi (actuel comité technique export), dont la vocation reste principalement d'organiser la programmation détaillée des actions et de fluidifier les relations entre les différents intervenants. Cette proposition n'a, pour l'instant, pas été suivie d'effets.

3.2.2.2. *Le DIIAA devrait se voir confier le pilotage de la stratégie de soutien aux exportations*

Proposition n° 9 : Confier au DIIAA, dans le cadre d'un comité stratégique, le pilotage d'ensemble du soutien à l'exportation des produits agroalimentaires, comprenant la définition des objectifs, leur concertation avec les organisations professionnelles et la coordination de l'allocation des moyens publics.

Cette proposition s'inscrit dans la recommandation plus transversale formulée par la mission d'un renforcement du rôle d'impulsion et de coordination de l'action gouvernementale du DIIAA. L'éclatement des structures et des moyens consacrés au soutien à l'international rend cette recommandation particulièrement nécessaire dans ce domaine.

La principale difficulté constatée aujourd'hui provient du cloisonnement des moyens entre le ministère de l'économie, qui assure la tutelle et le financement d'Ubifrance, et du ministère de l'agriculture, qui intervient *via* la DSP à Sopexa et la subvention versée à FAM, voire d'initiatives prises dans le même secteur qui peuvent apparaître concurrentes⁸⁷. A organisation inchangée des missions et des financements respectifs, la valeur ajoutée du DIIAA reposerait essentiellement sur son positionnement interministériel autant que sur sa capacité à organiser à haut niveau la concertation avec les professionnels.

Ce pilotage devrait se matérialiser par la réunion d'un **comité stratégique**, présidé par le DIIAA et comprenant les représentants des administrations, des interprofessions et des syndicats professionnels, voire des régions, qui pourrait se réunir deux fois par an environ.

La définition conjointe de la stratégie devrait privilégier quelques axes forts :

- ◆ s'appuyer sur une analyse conjointe et actualisée des besoins ressentis pas les acteurs de premier rang que sont les entreprises et les représentants du secteur ;
- ◆ s'appuyer sur une partagée de l'évolution des marchés et de la concurrence pour définir des marchés prioritaires, en distinguant (*cf.* proposition n°6) les marchés traditionnels à défendre et les marchés prospectifs (cette distinction ne recouvrant pas nécessairement la distinction Union Européenne / pays tiers). Des moyens distincts devraient être réservés pour chaque catégorie ;
- ◆ traiter de questions stratégiques transversales comme par exemple :
 - l'opportunité de s'inscrire dans une démarche identique à celle de nos concurrents européens directs ou, au contraire, c'est-à-dire adopter une stratégie de différenciation (l'Allemagne, par exemple, donne aujourd'hui la priorité, sur les pays tiers à l'Union européenne, à quelques gros marchés existants comme les Etats-Unis, la Suisse ou la Russie et, tout comme les Pays-Bas, semble peu miser sur l'Asie, ce qui pourrait, en contrepoint, guider une stratégie française différente) ;

⁸⁷ Alors que le logo « France bon appétit » a réussi à s'imposer comme image de marque globale de l'agroalimentaire français sur les marchés extérieurs, on peut, par exemple, s'interroger sur le lancement par le secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur, au début de l'année 2011, de l'initiative « *So French so Good* », qui poursuit un objectif certes légèrement différent (promouvoir non seulement les produits agroalimentaires français, mais également la gastronomie française au sens large), mais peut apparaître source de confusion en étant présenté comme un « plan d'action export spécifique » dans le secteur agroalimentaire.

Annexe III

- s'interroger, comme le fait la Cour des comptes dans son rapport public annuel pour 2011, sur le fait que l'accompagnement des entreprises concerne aujourd'hui très peu l'Afrique sub-saharienne et le Maghreb, qui représentent certes aujourd'hui des marchés secondaires pour les IAA, **mais qui peuvent légitimement apparaître comme des marchés à fort potentiel à moyen terme pour les produits transformés**, et constituer des zones privilégiées pour le développement des exportations françaises, agricoles dans un premier temps, puis de produits transformés dans un second temps ;
- ◆ privilégier une stratégie « ombrelle » définissant et déclinant une image globale agroalimentaire de la France, puis des déclinaisons régionales ou par production, tout en s'assurant de l'adhésion de l'ensemble des participants et l'unité de la présence française sur les salons internationaux, dans le cadre des pavillons France⁸⁸ ;
- ◆ en liant strictement l'accompagnement de l'Etat à l'application de la stratégie, à la promotion systématique de l'image France et à des cofinancements des organisations professionnelles ; **le principe d'une absence de soutien public aux initiatives qui ne s'inscriraient pas dans le cadre général de promotion de l'image France devrait être renforcé.**

3.3. Une réallocation des moyens de promotion pourrait par ailleurs être envisagée

Si la promotion de l'image France dans le secteur agroalimentaire (comme pour l'ensemble des produits français), doit relever d'une stratégie unique, qui justifie l'intervention des pouvoirs publics, **les moyens de promotion des différents secteurs doivent prioritairement relever de la responsabilité des organisations professionnelles.**

Le financement de la promotion (cf. 3.1.3 ci-dessus) paraît toutefois aujourd'hui très disparate et déséquilibré entre les secteurs :

- ◆ les interprofessions bénéficient de moyens inégaux et ne sont pas nécessairement aussi actives les unes que les autres en matière de promotion à l'exportation. Au-delà, les industries de seconde transformation ne sont présentes que dans certaines interprofessions, lesquelles restent très largement structurées autour de la production et de la première transformation. Les organisations professionnelles des industries de seconde transformation (ADEPALE, Alliance 7...) ne disposent pas de ressources propres équivalentes aux CVO, et ne peuvent donc pas mettre en œuvre des moyens équivalents à ceux des interprofessions pour assurer la promotion collective de leurs produits sur les marchés internationaux ;
- ◆ les aides à la promotion de l'Union européenne s'inscrivent dans la même logique de soutien à la première transformation : comme le suggère l'intitulé du règlement promotion, il vise d'abord à promouvoir les produits agricoles, le mécanisme s'inscrivant plus largement dans la logique et les objectifs de la politique agricole commune. Ainsi, les produits éligibles sont ceux figurant à l'annexe 1 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, qui définit le champ de la PAC. Cette annexe limite le champ d'intervention aux produits agricoles bruts et aux produits relevant de la première transformation, excluant de nombreux secteurs de seconde transformation du soutien communautaire (par exemple, les produits de boulangerie pâtisserie industrielle, les plats préparés, les produits alimentaire divers, etc.) ;

⁸⁸ Lors d'une récente manifestation professionnelle à Moscou, deux interprofessions dans le secteur de la viande (INAPORC et INTERBEV) n'ont pas souhaité participer au pavillon France et ont donc organisé leur présence de façon autonome, sur des stands distincts de celui de l'espace dédié aux produits français.

Annexe III

- ◆ enfin, les crédits de promotion de FranceAgriMer, qui interviennent en cofinancement des aides précédentes, ne font, par construction, que renforcer cette inégalité.

L'exemple du secteur des vins est sans doute le plus parlant : il s'appuie sur les interprofessions bénéficiant des moyens les plus importants, par ailleurs très tournées vers le soutien à l'exportation, bénéficie d'aides dédiées de l'Union européenne (dans le cadre de l'OCM vins) qui apparaissent sans commune mesure avec les subventions accordées à la promotion des produits alimentaires, et absorbent, enfin, près de la moitié des aides de FranceAgriMer consacrées à la promotion.

Proposition n° 10 : Appuyer, dans le cadre des négociations en cours de la PAC, le principe d'un élargissement des actions de promotion financées par l'Union européenne à l'ensemble des produits agroalimentaires, en particulier de seconde transformation.

L'extension du périmètre des produits potentiellement concernés est depuis longtemps proposée par l'ANIA et ne semble pas rencontrer l'opposition du ministère de l'agriculture. En outre, la Commission européenne, longtemps fermée sur ce sujet en raison de ses implications potentielles sur d'autres mécanismes de la PAC, pourrait être désormais plus ouverte à une telle proposition, que les autorités françaises pourraient soutenir.

Proposition n° 11 : Supprimer les aides à la promotion à l'international de FranceAgriMer et les réorienter vers le soutien aux priorités définies par le comité stratégique.

Alors même que le soutien à l'exportation apparaît particulièrement éclaté dans le secteur des IAA (Ubifrance, Sopexa, ADEPTA), l'intervention d'un quatrième acteur se justifie en effet difficilement. Le ministère de l'agriculture a indiqué par ailleurs à la mission n'avoir qu'une vision réduite de la part des moyens consacrés par FAM respectivement à la promotion internationale et à la promotion sur le marché national, et une absence de visibilité sur le type d'actions financées⁸⁹, ce qui peut paraître étonnant de la part d'une tutelle sur son opérateur.

A titre d'exemple, lors du premier comité technique export de l'année 2012, alors que la programmation de l'ensemble des actions avait été arrêtée en décembre 2011 et que devait commencer à se dessiner la programmation 2013, FAM n'avait toujours pas adopté son budget de promotion pour l'année 2012 et n'avait ainsi pas encore défini les cofinancements prévus pour l'exercice 2012, pourtant déjà engagé.

Les moyens consacrés aujourd'hui par FAM aux actions à l'international, tout en restant portés par le budget du ministère de l'agriculture, pourraient être redéployés et mis à disposition du DIIAA. Il paraîtrait judicieux de les consacrer :

- ◆ à un soutien renforcé de la promotion de certains produits de seconde transformation qui ne bénéficient pas d'un soutien financier de la part des interprofessions ;
- ◆ à un renforcement de l'intervention de l'Etat sur les priorités stratégiques qui devront être définies dans le cadre du comité de pilotage, en particulier :
 - la veille et les études stratégiques, qui paraissent névralgiques pour définir une stratégie cohérente et prospective : de très nombreuses analyses existent, mais sont généralement trop partielles ou trop spécialisées, effectuées à la demande de certaines filières notamment ;

⁸⁹ Le document réalisé par le ministère de l'agriculture dans le cadre du comité technique pour le développement des ventes de produits et techniques agricoles, présentant les moyens de l'ensemble des contributeurs et les actions réalisées, précise ainsi, concernant les moyens de promotion de FranceAgriMer : « FAM soutient principalement des études/veilles filières, quelques salons, des rencontres et invitations d'acheteurs, des compagnes de promotion génériques pour les produits. Sa contribution n'est pas intégrée dans cette répartition par type d'action **car les crédits de FAM ne font pas l'objet d'analyse détaillée en terme de type d'action** ».

Annexe III

- la prospection sur de nouveaux marchés, plus risqués et pour lesquels un effort particulier peut se justifier. Les moyens correspondant pourraient abonder le budget consacré par Ubifrance à des actions ciblées dans ces pays, ce qui aurait sans doute pour vertu de renforcer, par ailleurs, les liens entre le ministère en charge de l'agriculture et cet opérateur, qui apparaissent aujourd'hui distendus.

3.4. A moyen terme, une réorganisation fonctionnelle des acteurs paraît indispensable

Comme la mission l'a constaté (cf. 3.1.2.2.3 ci-dessus), la délégation de service public attribuée en mars 2012 à Sopexa pour la période 2013-2017 a conduit à privilégier le maintien des moyens destinés à l'accompagnement des entreprises, au détriment des actions de communication et de promotion globale de l'image des produits agroalimentaires. Cette orientation, qui risque de renforcer une forme de concurrence nuisible entre opérateurs, ne s'inscrit pas dans les recommandations qui avaient été formulées dans le cadre de la mission IGF CGAAER de 2010.

Cette situation ne doit pas interdire de poursuivre la réflexion sur l'évolution des compétences respective des différents acteurs dans une optique de moyen terme.

3.4.1. La situation actuelle n'est pas satisfaisante

3.4.1.1. La convention de 2010 entre Ubifrance et Sopexa n'apparaît pas comme un instrument adéquat pour clarifier leurs rôles respectifs

La convention pentapartite signées en 2005 entre Ubifrance et Sopexa est rapidement devenue obsolète : la mission initialement dévolue à Ubifrance, centrée sur l'information et la veille des marchés, ainsi que sur l'accompagnement « sur mesure » des entreprises, ne comprenait pas l'organisation de manifestations collectives (salons internationaux), qui apparaissait comme une compétence exclusive de Sopexa. Cette mission relève pourtant expressément des attributions d'Ubifrance dans le cadre général, et a été renforcée par les exigences des contrats d'objectif successifs de l'opérateur prévoyant un fort accroissement du nombre d'entreprises accompagnées à l'étranger.

Ubifrance et Sopexa ont dans ces conditions signé à la demande des ministères de tutelle une convention de partenariat le 27 octobre 2010. Présentée par les interlocuteurs de la mission comme une sorte de nouveau « Yalta » après la convention de 2005, ou de « pacte de non agression », elle vise à organiser une synergie entre les deux opérateurs mobilisés par l'Etat.

Ceux-ci prévoient en particulier de coordonner leurs actions en matière de réponse aux appels d'offre, en opérant une distinction entre les compétences non partagées (produits d'information et d'analyse de marché pour Ubifrance, produits de communication, de publicité et de promotion pour Sopexa), qui délimitent un « cœur de métier » respectif de chaque opérateur, et des compétences partagées, non énumérées, pour lesquelles prévaut simplement un principe d'information mutuelle et d'« optimisation des valeurs ajoutées », sans que cette notion soit définie.

Les dispositions relatives à la prospection commerciale ne sont guère plus précises, puisqu'elles ne comprennent qu'un engagement consistant à ne pas solliciter les clients de l'autre partie et à ne proposer que des services relevant de l'objet social de chaque entité, ce qui n'apparaît pas de nature à clarifier le champ d'intervention de chacun.

Annexe III

Concernant les participations collectives à des manifestations à l'étranger (salons, mini expositions, rencontres d'acheteurs), le principe défini dans la convention est celui d'une coordination des actions respectives, afin d'éviter une double présence sur un même évènement, en renvoyant en cas de désaccord à l'arbitrage d'un comité *ad hoc* des autorités de tutelle : ces dispositions n'ajoutent donc, en réalité, que peu de choses au comité technique export – dont l'objet est précisément de veiller à la planification des actions d'accompagnement et de promotion des différentes structures – en l'absence de définition de critères objectifs qui pourraient fonder la compétence respective de l'un ou l'autre organisme.

La convention comporte enfin des dispositions concernant les échanges d'information et de données entre les deux organismes⁹⁰ ainsi que la mise en place de contrats d'hébergement visant à régulariser les implantations historiques de Sopexa dans certains services économiques à l'étranger.

Ainsi, si cette convention témoigne d'une volonté de coordination des deux organismes, elle n'en redéfinit nullement les compétences respectives et ne tranche pas la question de leur intervention en matière d'accompagnement à l'étranger des entreprises et des organisations professionnelles.

Au-delà, la mission constate, dans les faits, que cette convention n'a guère été respectée, Ubifrance comme Sopexa ayant soumissionné à l'appel d'offre lancé par le MAAPRAT pour l'attribution de la nouvelle délégation de service public 2013-2017, témoignant ainsi des limites de l'exercice consistant à renvoyer aux opérateurs la tâche de définir eux-mêmes les modalités de leur coordination.

3.4.1.2. Malgré les tentatives de clarification des missions de chaque organisme, les doublons restent nombreux

A l'occasion du dernier comité technique export⁹¹, la DGPAAT a présenté aux différents participants une répartition des types d'action pouvant être mises en œuvre par chaque partenaire.

Le tableau ci-dessous, qui synthétise ces propositions, élaborées en concertation avec les participants, montre l'existence de très nombreuses redondances, en particulier en matière d'information et de veille sur les marchés et d'accompagnement des entreprises, quel que soit le format des manifestations programmées.

Tableau 32 : Proposition de répartition des actions entre les organismes de soutien à l'exportation présentée par la DGPAAT lors du comité technique du 8 mars 2012

Type d'actions	Ubifrance	Sopexa	Adepta
1 - Information et veille sur les marchés	X	X	X
2 - Prospection			
<i>Etudes de marché</i>	X	Possibilité	
<i>Missions d'exportateurs à l'étranger</i>	X	X	X
3 - Coordination de l'image France (logo France bon appétit)		X	
4 - Démarches de promotion collective			
<i>Interprofessions</i>	X	X	
<i>Labellisations</i>	X		

⁹⁰ En particulier, des copies gratuites et systématiques des études, panels, analyses de marché, analyses et conseils marketing, avec l'accord des donneurs d'ordre si ces derniers sont des personnes privées, notamment.

⁹¹ Comité technique du 8 mars 2012.

Annexe III

Type d'actions	Ubifrance	Sopexa	Adepta
5 - Accompagnement collectif (colloques, séminaires, formations)	X	X	X
6 - Accompagnement des entreprises (« B to B »)			
Salons internationaux	X	X	X
Animation sur les salons	X	X	X
Démarche individualisée commerciale	X	X	
Promotion points de vente (semaines françaises)		X	
Primo exportateurs (mini-expos)	X	X	
Salons équipementiers			X
7 - Accompagnement B to C		X	

Source : DGPAAT – document remis lors du comité technique export du 8 mars 2012.

Il convient de souligner que ces redondances ne posent pas qu'un problème de gestion publique, mais peuvent également être sources de complexité pour les entreprises. Pour ne prendre qu'un exemple, certes anecdotique mais révélateur, le site internet dédié à l'agroalimentaire mis en place par le MAAPRAT⁹² et réalisé par Sopexa met en ligne une plaquette promotionnelle intitulée « Programme 2012 – Actions de promotion à l'export » qui ne recense que les actions de Sopexa. Bien entendu, les entreprises peuvent consulter le programme France Export complet sur le site dédié à ce programme⁹³, mais ce type d'initiatives individuelles ne favorise sans doute pas la clarté du message à destination des entreprises.

3.4.2. Plusieurs scénarii ont été déjà envisagés concernant les rôles respectifs d'Ubifrance et Sopexa

La mission conduite par l'IGF et le CGAEER en 2010 a procédé à un recensement des différentes formes que pourrait prendre l'organisation d'un partage de compétence effectif entre Ubifrance et Sopexa, présentées ci-dessous de façon synthétique.

Tableau 33 : Les solutions envisagées par la mission de 2010 pour le partage des compétences entre les partenaires opérationnels du secteur des IAA

Principe	Conséquences	Avantages	Inconvénients
Répartition par zone géographique	Définition de zones de compétences exclusives pour chaque opérateur	Simplicité et clarté Obligation de restructurer les réseaux et les bureaux d'Ubifrance et Sopexa à l'étranger, générant des économies	Difficulté d'attribution <i>ex ante</i> des zones Complexifie l'équilibre économique de Sopexa sur son activité privée
<i>ou</i>			
Répartition par marchés	Ubifrance : marchés à défricher Sopexa : marchés matures	Spécialisation des types d'intervention	Ligne de partage complexe en raison de l'évolution rapide des marchés et de niveaux de maturité différents selon les produits sur un même marché
Répartition par sous secteurs	Compétences exclusives par produits (ex : Vins et spiritueux / autres)	Simplicité Interlocuteur unique pour chaque interprofession / filière	Difficulté d'attribution <i>ex ante</i> des productions aux deux organismes

⁹² <http://www.franceagroalimentaire.com/>

⁹³ <http://www.programme-france-export.fr/>

Annexe III

Principe	Conséquences	Avantages	Inconvénients
Répartition selon la maturité des entreprises	Ubifrance : primo exportateurs Sopexa : exportateurs confirmés	Spécialisation fonctionnelle, adaptation des prestations à des besoins différenciés	« Séquençage » de l'accompagnement, alors que le besoin de suivi des entreprises sur plusieurs années est fort
Répartition par nature d'interlocuteurs	Ubifrance : entreprises Sopexa : interprofessions et groupements professionnels	Interlocuteur unique pour chaque « client » Amélioration de l'efficacité en éliminant les recoupements Synergie entre les moyens de l'UE / des interprofessions / de FAM sur la promotion	Suppose de revoir les flux financiers, notamment sur l'accompagnement des entreprises sur les salons Frontière entre actions collectives et services aux entreprises parfois floue
Répartition étanche au sein des actions collectives	Ubifrance : « minis expos » (rencontres acheteurs) Sopexa : salons	Simplicité Proposition effectuée par la Sopexa à l'époque	Limité à un champ très spécifique qui ne couvre pas l'ensemble des missions
DSP globale sur le champ agroalimentaire = <u>privilège la spécificité sectorielle</u>	Financement de l'ensemble des actions d'accompagnement sur le secteur dans une seule DSP rassemblant les moyens, éventuellement attribuée par lots	Vision globale des moyens accordés au secteur Evite les recoupements et les frottements Unicité de pilotage par le ministère de l'agriculture	Risque d'atteinte au droit de la concurrence en cas de fléchage des lots Renforcement de la compétition entre prestataires dans le cadre des appels d'offre Remise en cause du caractère généraliste d'Ubifrance prévu par décret
Ubifrance porte d'entrée unique du dispositif et procédure de labellisation = <u>privilège le droit commun</u>	Suppression de l'axe « présence collective sur les salons » de la DSP Transfert des moyens à Ubifrance qui labellise l'ensemble des prestataires	Interlocuteur unique pour les entreprises, accompagnement amont / aval renforcé Rationalisation du dispositif Attribution des opérations en fonction de la compétence / de la valeur ajoutée de chacun	Ne permet pas de garantir le volume d'affaire de Sopexa et Adepta par rapport à d'autres opérateurs labellisés Souhait du ministère de l'agriculture de conserver un pilotage autonome de ses crédits

Source : Mission.

Certaines pistes, séduisantes par leur apparente simplicité, prévoyant par exemple un « partage du monde » par zones géographique ou par clients / interlocuteurs, paraissent en pratiques délicates à mettre en œuvre. Seuls les deux derniers schémas envisagés, qui reposent sur deux visions polaires de l'organisation du soutien à l'export dans le secteur agroalimentaire (affirmation de la spécificité sectorielle des IAA, l'ensemble des moyens publics étant attribués *via* une DSP couvrant l'ensemble des actions à l'international ou, à l'inverse, réintégration du secteur dans le droit commun) présentent une réelle cohérence en termes de consolidation et de rationalisation des moyens publics, au-delà de leurs difficultés de mise en œuvre.

3.4.3. Un repositionnement de chaque acteur sur son cœur de métier devrait être envisagé à terme

Au vu du *statu quo* qui a suivi les préconisations formulées en 2010, la mission estime qu'il appartient aux administrations concernées de prévoir, dès aujourd'hui, le principe d'une modification substantielle de la DSP à son échéance.

La proposition consistant à faire, à terme, d'Ubifrance la porte d'entrée unique du dispositif d'accompagnement des entreprises et des organisations professionnelle paraît la plus logique et la plus légitime en termes de rationalisation de l'action publique. Elle ne signifie par pour autant que Sopexa et Adepta ne pourraient continuer à assurer, lorsque leur intervention peut apparaître plus efficace notamment, l'organisation de manifestations, mais dans le cadre du droit commun de la labellisation par Ubifrance, et non dans le cadre d'un circuit de financement parallèles au droit commun reposant sur des subventions ou une DSP *ad hoc*.

Proposition n° 12 : Prévoir dès aujourd'hui un repositionnement des acteurs sur leur cœur de métier à l'issue de la DSP actuelle, en prévoyant le cas échéant d'inclure Sopexa et Adepta dans la procédure de labellisation.

Le schéma-cible d'organisation et de répartition des missions pourrait à terme être le suivant :

- ◆ la mission d'analyse des marchés, de veille et d'études prospectives serait entièrement dévolue à Ubifrance, chargé en lien avec les services à l'étranger d'alimenter la réflexion stratégique du comité de pilotage ;
- ◆ la mission de promotion de la culture alimentaire et des produits français, ainsi que l'ensemble des actions à destination du grand public et des consommateurs (accompagnement *B to C*) resteraient confiés à Sopexa, de même que les actions visant à promouvoir la sécurité et la qualité sanitaires des aliments (qui devraient toutefois être recentrées sur les seules actions de promotion collective). La promotion de l'image collective, dont l'impact est évidemment complexe à évaluer, relève néanmoins d'une forme de bien public qui justifie une intervention de l'Etat ;
- ◆ les moyens dédiés à l'accompagnement des entreprises et à l'organisation de manifestations seraient regroupés au sein d'Ubifrance, la tutelle du ministère de l'agriculture sur cet opérateur pouvant ainsi s'en trouver renforcée. Adepta et Sopexa seraient éligibles à la procédure de labellisation et pourraient ainsi continuer à organiser les événements pour lesquels leur expertise et leur valeur ajoutée sont reconnues.

Enfin, la mission relève que l'organisation qui reste assurée par FranceAgriMer de certains salons (salon *Seafood* en particulier) ne paraît pas entrer dans la mission de l'opérateur et devrait être parallèlement supprimée.

Proposition n° 13 : Retirer FranceAgriMer de l'organisation de salons.

Annexe III

Pièce jointe n°1 -

Les parts de marchés de la France par produits sur les principaux débouchés

Les tableaux qui suivent présentent les parts de marché des IAA françaises par grandes catégories de produits sur 12 de ses principaux marchés. Les données ont été fournies par Ubifrance. Les évolutions sur dix ans sont présentées en points.

Tableau 34 : Allemagne

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	11,9	10,3	9,6	9,4	9,3	8,1	7,4	7,2	7,1	7,3	6,9	-5,0
Prépa. viandes, charcut.	18,3	18,0	17,0	14,9	11,2	10,3	8,2	9,1	7,4	7,0	6,7	-11,6
Produits de la pêche	3,5	3,6	4,2	4,0	3,6	3,4	2,7	2,5	2,5	2,2	2,0	-1,5
Produits laitiers	20,4	18,6	19,3	18,7	18,2	18,6	16,6	14,2	15,3	17,2	17,1	-3,3
Prépa. fruits et légumes	7,1	7,3	6,7	5,8	6,3	5,8	5,7	5,3	4,8	5,0	5,1	-2,0
BVP, biscuiterie	25,1	21,7	20,9	18,8	19,1	20,6	19,3	18,5	17,8	17,6	17,4	-7,7
Confiserie, chocolaterie	20,8	22,9	20,3	19,5	20,8	10,3	9,1	9,0	8,3	7,5	8,0	-12,8
Sucre	71,4	73,8	64,1	56,6	50,9	46,5	47,4	49,2	39,6	46,2	47,0	-24,4
Prod. condimentaires	6,8	5,0	3,8	4,3	4,2	3,7	3,6	3,7	3,9	4,6	4,6	-2,2
Alimentation animale	9,5	9,6	11,1	11,4	11,0	10,9	12,8	10,9	10,0	7,7	6,5	-3,0
Boissons	24,8	24,9	24,8	26,6	25,6	24,3	25,7	24,6	24,0	21,8	21,8	-3,0

Tableau 35 : Belgique

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	30,5	28,7	29,6	28,5	24,8	24,1	23,1	22,9	21,5	22,0	22,0	-8,5
Prépa. viandes, charcut.	36,7	34,5	34,0	32,6	27,5	26,1	27,6	27,1	26,6	27,1	28,2	-8,5
Produits de la pêche	9,8	9,2	9,9	9,5	10,6	9,9	9,9	9,5	9,8	10,8	10,0	0,2
Produits laitiers	24,0	28,2	29,9	29,2	29,5	28,2	28,4	27,1	29,7	30,6	29,7	5,7
Prépa. Fruits et légumes	14,0	18,4	18,0	17,8	18,6	17,0	18,5	16,7	17,5	17,3	17,4	3,4
BVP, biscuiterie	36,5	35,8	34,2	34,4	36,6	36,1	36,9	37,0	37,7	38,2	39,9	3,4
Confiserie, chocolaterie	19,2	22,3	20,5	22,1	19,6	23,1	22,1	23,5	17,9	16,5	17,6	-1,6
Sucre	67,5	86,0	85,2	79,8	66,1	72,5	63,2	68,3	41,4	44,1	38,4	-29,1
Prod. condimentaires	26,8	23,5	22,6	24,1	24,9	17,2	18,6	21,3	22,6	23,2	21,2	-5,6
Alimentation animale	16,6	16,4	17,3	17,6	16,6	18,2	19,2	17,5	16,3	17,5	16,3	-0,3
Boissons	56,3	57,6	59,0	58,3	58,0	55,0	55,6	62,5	63,7	53,4	50,4	-5,9

Tableau 36 : Royaume-Uni

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	9,1	8,2	8,2	7,4	7,1	6,7	5,9	5,2	4,8	4,4	3,9	-5,2
Prépa. viandes, charcut.	8,7	8,5	6,8	6,2	6,4	5,1	5,9	4,4	3,1	2,4	1,8	-6,9
Produits de la pêche	2,3	2,4	2,5	2,5	2,4	2,6	2,7	3,2	3,0	2,8	2,2	-0,1
Produits laitiers	14,2	12,9	15,1	17,5	18,0	19,6	21,2	22,3	22,4	23,5	22,3	8,1
Prépa. Fruits et légumes	9,4	10,9	10,5	7,5	6,9	5,7	6,5	5,9	6,1	6,0	6,2	-3,2
BVP, biscuiterie	17,8	16,2	14,6	14,7	15,5	18,6	17,7	17,1	16,6	17,0	16,0	-1,8
Confiserie, chocolaterie	10,5	8,8	10,0	11,0	11,7	12,6	12,5	12,5	11,0	10,8	9,8	-0,7
Sucre	6,0	4,7	4,4	4,9	5,2	10,4	12,5	13,4	14,8	18,2	25,2	19,2
Prod. condimentaires	11,2	13,0	13,4	13,5	11,9	10,4	9,7	10,1	8,1	8,5	7,2	-4,0
Alimentation animale	10,0	6,7	8,1	9,0	10,3	12,5	14,3	13,2	11,6	13,7	10,9	0,9
Boissons	28,8	27,3	28,0	29,6	27,8	28,7	28,7	28,9	29,5	25,9	27,6	-1,2

Annexe III

Tableau 37 : Italie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	19,5	15,8	16,9	17,3	16,9	15,6	14,6	14,1	16,0	15,9	16,0	-3,5
Prépa. viandes, charcut.	17,8	12,4	10,5	9,6	7,2	5,6	6,9	10,3	7,7	9,3	10,2	-7,6
Produits de la pêche	7,4	7,2	7,2	7,6	8,1	7,5	7,5	7,2	7,1	6,9	6,6	-0,8
Produits laitiers	17,2	17,8	16,8	16,8	15,7	15,9	14,8	15,9	15,7	18,4	21,5	4,3
Prépa. Fruits et légumes	17,4	17,6	16,2	18,7	19,1	18,4	19,7	17,7	16,7	19,7	20,1	2,7
BVP, biscuiterie	19,6	19,7	16,1	15,8	17,9	17,0	17,1	18,2	16,5	17,4	17,2	-2,4
Confiserie, chocolaterie	16,0	16,1	15,9	16,3	15,9	16,7	15,8	16,1	17,1	16,1	16,1	0,1
Sucre	31,5	26,8	23,4	25,0	34,6	24,3	27,9	34,1	37,2	34,1	32,8	1,3
Prod. condimentaires	5,2	4,8	4,8	4,5	4,0	4,2	5,7	4,5	5,9	5,5	5,9	0,7
Alimentation animale	21,8	17,1	16,7	16,3	14,9	18,2	18,7	15,7	13,7	13,8	14,9	-6,9
Boissons	25,7	21,6	23,5	21,3	20,9	20,0	21,2	21,5	21,9	18,4	18,2	-7,5

Tableau 38 : Espagne

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	21,6	23,5	20,9	21,0	19,7	17,8	17,4	17,3	16,5	16,0	17,1	-4,5
Prépa. viandes, charcut.	23,5	18,2	24,8	28,7	29,3	25,7	27,4	31,2	28,9	29,3	26,1	2,6
Produits de la pêche	8,5	7,5	7,9	8,2	8,2	6,8	6,2	6,7	6,2	5,6	5,3	-3,2
Produits laitiers	37,3	38,5	39,9	40,3	36,5	37,9	37,8	38,3	37,3	36,9	36,2	-1,1
Prépa. Fruits et légumes	12,4	12,7	12,0	13,2	13,9	13,6	13,7	13,2	10,8	10,0	9,9	-2,5
BVP, biscuiterie	25,7	25,6	23,0	24,6	25,8	27,2	25,2	28,1	27,8	26,1	24,3	-1,4
Confiserie, chocolaterie	20,8	23,8	23,6	23,2	22,0	20,3	22,5	25,2	26,7	28,9	27,9	7,1
Sucre	54,6	62,6	58,0	61,1	60,2	56,2	60,9	66,7	59,3	52,0	31,9	-22,7
Prod. condimentaires	20,1	17,2	13,8	11,2	11,4	8,3	7,9	8,5	8,4	8,3	10,6	-9,5
Alimentation animale	11,2	11,8	10,5	11,2	7,9	8,8	10,6	9,9	10,4	12,8	13,4	2,2
Boissons	10,2	9,9	9,9	9,9	9,7	11,9	11,2	11,2	12,3	13,4	11,9	1,7

Tableau 39 : Suisse

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	14,6	16,6	17,7	17,0	14,7	12,4	11,7	11,9	10,2	10,8	10,3	-4,3
Prépa. viandes, charcut.	17,4	17,8	20,3	22,1	21,1	21,5	18,9	17,6	14,0	13,0	11,1	-6,3
Produits de la pêche	9,3	9,7	11,1	11,7	11,7	10,7	10,5	10,6	10,0	10,0	9,9	0,6
Produits laitiers	42,0	42,6	44,0	41,4	41,9	40,2	37,7	36,1	38,9	38,1	36,1	-5,9
Prépa. Fruits et légumes	9,9	12,0	11,9	11,7	12,2	11,6	10,0	9,6	9,1	9,4	10,0	0,1
BVP, biscuiterie	15,7	15,3	15,2	17,2	19,8	18,8	18,3	18,1	16,3	16,1	15,8	0,1
Confiserie, chocolaterie	16,2	16,8	16,6	15,6	15,7	13,8	12,2	10,3	9,5	9,5	9,3	-6,9
Sucre	25,4	29,9	35,7	40,6	46,3	49,3	43,5	13,3	40,3	55,8	37,2	11,8
Prod. condimentaires	4,8	4,8	5,8	6,7	4,6	3,3	3,9	3,6	2,4	2,3	2,6	-2,2
Alimentation animale	35,9	33,5	32,0	25,3	22,1	23,9	16,6	13,7	16,3	18,4	18,5	-17,4
Boissons	41,3	39,6	37,7	37,1	36,1	34,1	34,2	33,1	33,0	31,0	29,8	-11,5

Annexe III

Tableau 40 : Etats-Unis

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
Prépa. viandes, charcut.	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,2
Produits de la pêche	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
Produits laitiers	7,9	7,4	9,3	9,9	10,5	9,1	9,7	10,2	9,9	10,7	10,8	2,9
Prépa. Fruits et légumes	1,0	1,0	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9	1,2	0,2
BVP, biscuiterie	3,4	3,3	3,4	3,0	2,8	2,5	2,2	1,9	1,6	1,5	1,6	-1,8
Confiserie, chocolaterie	2,5	2,0	1,6	1,3	1,5	1,6	1,8	1,8	1,6	1,4	1,3	-1,2
Sucre	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	0,4	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
Prod. condimentaires	2,0	1,7	1,7	1,9	1,7	1,6	1,5	2,0	1,7	1,5	1,5	-0,5
Alimentation animale	0,7	1,3	0,9	1,2	1,0	1,6	1,5	1,5	2,0	1,9	2,6	1,9
Boissons	20,1	18,6	18,7	19,4	18,6	18,6	18,8	19,7	19,3	17,0	17,0	-3,1

Tableau 41 : Japon

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	1,6	0,6	0,3	0,7	1,2	1,0	1,1	1,2	0,9	0,9	1,2	-0,4
Prépa. viandes, charcut.	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	-0,2
Produits de la pêche	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0
Produits laitiers	6,6	6,2	6,6	8,3	7,3	6,5	6,8	5,3	5,1	7,2	7,3	0,7
Prépa. fruits et légumes	1,2	1,2	1,4	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8	1,6	1,5	1,3	0,1
BVP, biscuiterie	4,1	4,8	4,6	4,5	4,5	4,2	3,7	4,1	5,4	6,1	7,4	3,3
Confiserie, chocolaterie	4,0	5,1	5,8	6,9	7,6	7,4	7,8	7,3	7,1	6,7	5,9	1,9
Sucre	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,0
Prod. condimentaires	4,9	4,2	3,3	4,1	3,7	2,8	3,0	3,4	3,9	3,2	2,6	-2,3
Alimentation animale	0,9	0,7	0,6	0,7	1,4	1,7	1,8	2,1	2,5	2,8	2,2	1,3
Boissons	42,8	41,6	43,4	44,4	45,6	46,2	48,5	49,7	48,7	42,4	40,2	-2,6

Tableau 42 : Chine

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	1,0	1,6	0,7	0,0	0,0	3,9	8,8	11,9	11,7	4,2	3,0	2,0
Prépa. viandes, charcut.	0,8	0,0	0,1	0,1	1,9	5,5	5,8	7,0	6,8	3,7	3,0	2,2
Produits de la pêche	11,9	9,5	10,1	9,8	6,8	8,5	7,9	10,4	9,2	7,0	4,8	-7,1
Produits laitiers	0,9	0,6	0,8	0,6	0,5	0,4	0,2	0,4	0,2	0,2	0,3	-0,6
Prépa. fruits et légumes	1,0	0,4	0,3	0,3	0,8	0,3	0,4	0,5	0,7	0,8	0,9	-0,1
BVP, biscuiterie	0,2	1,2	0,5	0,2	0,6	1,1	1,9	2,8	2,0	1,7	1,4	1,2
Confiserie, chocolaterie	0,5	0,7	1,0	1,3	0,5	0,3	2,1	2,3	2,8	2,7	2,9	2,4
Sucre	0,9	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,9
Prod. condimentaires	1,4	1,1	0,7	0,7	1,2	1,9	2,6	4,7	4,3	2,4	3,7	2,3
Alimentation animale	2,1	2,2	1,1	0,8	0,2	0,3	0,5	0,7	1,0	1,3	0,5	-1,6
Boissons	28,1	34,0	34,2	38,1	42,9	44,2	49,4	54,1	57,6	55,7	55,7	27,6

Annexe III

Tableau 43 : Algérie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evol. 10 ans
Viandes	0,0	0,7	0,3	0,1	3,1	0,4	0,1	0,1	0,0	0,1	1,1	1,1
Prépa. viandes, charcut.	62,3	27,3	30,2	41,5	32,8	19,8	47,3	31,9	58,2	38,2	29,0	-33,3
Produits de la pêche	4,1	0,5	1,6	2,2	0,7	0,5	0,4	0,5	1,3	1,0	1,7	-2,4
Produits laitiers	11,4	8,4	8,1	9,4	7,4	13,2	4,6	19,1	5,6	6,8	13,3	1,9
Prépa. fruits et légumes	61,0	61,4	37,4	33,6	19,9	10,8	10,9	11,1	7,3	4,0	4,6	-56,4
BVP, biscuiterie	1,8	7,1	8,9	9,1	5,8	7,3	12,1	10,9	11,9	7,4	8,0	6,2
Confiserie, chocolaterie	7,7	7,1	9,6	9,8	5,9	2,8	6,6	5,2	5,2	6,4	12,1	4,4
Sucre	49,1	49,3	43,7	32,1	19,5	20,5	28,1	18,6	15,9	13,4	10,1	-39,0
Prod. condimentaires	78,7	73,5	61,1	62,1	76,6	61,9	48,4	51,1	42,4	27,8	44,3	-34,4
Alimentation animale	6,5	4,7	8,7	7,2	4,9	7,4	7,1	5,5	4,8	5,9	6,2	-0,3
Boissons	7,3	9,9	13,8	14,2	54,4	37,9	37,7	17,4	32,0	29,1	41,9	34,6

Annexe III

Pièce jointe n°2 -

Les parts de marchés des principaux exportateurs mondiaux par grandes catégories de produits et la place de la France

Les tableaux qui suivent présentent les parts de marché des IAA des plus grands exportateurs mondiaux sur dix grandes catégories de produits. Les données ont été fournies par Ubifrance. Les évolutions sur cinq ans sont présentées en points.

Tableau 44 : Viandes

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	États-Unis	9,8	10,0	11,0	12,5	12,7	13,0	3,2
2	Brésil	11,9	11,5	12,4	12,6	11,4	12,6	0,7
3	Allemagne	7,5	8,2	8,4	9,0	9,4	8,7	1,2
4	Pays-Bas	8,7	8,9	9,4	8,5	8,6	7,8	-0,9
5	Australie	8,5	8,3	7,4	6,5	6,3	6,8	-1,7
6	Canada	6,2	5,2	4,6	4,2	4,2	4,6	-1,6
7	Danemark	6,3	6,3	5,7	5,1	4,9	4,5	-1,8
8	France	5,6	5,4	5,2	5,0	4,9	4,4	-1,2
9	Nouvelle Zélande	5,4	4,8	4,3	4,0	3,9	4,0	-1,4
10	Belgique	4,7	4,7	4,5	4,2	4,5	4,0	-0,7
11	Espagne	3,6	3,7	3,5	3,9	4,0	3,7	0,1
12	Pologne	2,0	2,5	2,6	2,8	2,6	3,0	1,0
13	Irlande	3,6	3,7	3,5	3,0	3,0	2,9	-0,7
14	Hong Kong	0,5	0,8	1,2	1,7	2,1	2,1	1,7
15	Inde	1,0	1,1	1,1	1,3	1,4	2,0	1,0

Tableau 45 : Produits à base de viande

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Allemagne	4,7	4,5	5,4	5,9	13,6	12,7	8,0
2	Brésil	2,8	2,8	4,2	5,2	10,3	9,3	6,5
3	Thaïlande	2,7	2,3	2,8	3,5	8,0	8,7	6,0
4	Pays-Bas	3,4	2,9	3,7	4,2	8,9	8,3	4,9
5	États-Unis	2,5	2,2	2,4	2,2	6,0	7,2	4,7
6	Italie	3,1	2,6	2,8	2,9	6,8	7,0	3,9
7	Chine	3,6	3,0	2,9	2,2	5,6	6,8	3,2
8	Danemark	2,8	2,3	2,3	2,3	5,1	4,8	2,0
9	Belgique	2,5	2,0	2,1	2,1	4,9	4,6	2,1
10	Espagne	1,8	1,6	1,7	1,9	4,2	4,4	2,6
11	France	2,2	1,9	2,1	2,1	4,5	4,1	1,9
12	Pologne	0,7	0,6	0,9	1,2	2,8	3,1	2,4
13	Irlande	1,7	1,5	1,5	1,5	3,0	2,8	1,1
14	Autriche	0,7	0,6	0,8	0,8	2,0	2,0	1,3
15	Royaume-Uni	0,9	0,7	1,0	1,1	2,0	1,9	1,0

Annexe III

Tableau 46 : Produits de la mer

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Chine	11,4	12,3	11,7	11,9	12,5	14,2	2,8
2	Norvège	7,3	7,4	7,7	7,7	8,5	9,3	2,0
3	Thaïlande	6,7	7,1	7,6	7,6	7,6	7,5	0,8
4	États-Unis	6,2	5,9	5,4	5,0	4,9	4,8	-1,4
5	Canada	5,4	5,0	4,6	4,3	4,0	4,1	-1,3
6	Danemark	5,1	5,0	4,8	4,8	4,3	3,9	-1,2
7	Pays-Bas	5,0	4,6	4,7	4,6	4,2	3,7	-1,3
8	Espagne	3,9	3,9	4,1	4,1	3,9	3,6	-0,3
9	Chili	3,8	4,1	3,9	3,9	3,7	3,0	-0,7
10	Suède	1,8	2,1	2,1	2,2	2,5	2,9	1,1
11	Indonésie	2,7	2,7	2,7	2,9	2,8	2,8	0,0
12	Inde	2,3	2,2	2,1	1,8	2,3	2,6	0,3
13	Russie	0,8	0,8	0,7	0,7	2,1	2,4	1,6
14	Allemagne	2,2	2,4	2,5	2,8	2,7	2,3	0,1
15	Royaume-Uni	2,6	2,4	2,5	2,2	2,2	2,2	-0,3

Tableau 47 : Produits laitiers

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Allemagne	15,1	14,9	15,3	14,2	14,4	13,7	-1,4
2	Nouvelle Zélande	9,1	9,5	10,0	10,2	9,8	11,7	2,6
3	Pays-Bas	11,4	11,2	10,7	11,1	11,6	11,3	-0,1
4	France	12,2	11,9	11,4	11,3	11,9	11,0	-1,2
5	États-Unis	3,6	3,9	4,7	5,1	3,8	5,3	1,7
6	Belgique	5,5	5,1	5,3	5,0	5,3	5,2	-0,3
7	Irlande	4,8	5,1	4,9	4,7	4,5	4,3	-0,5
8	Danemark	4,5	4,3	3,8	3,9	4,2	3,7	-0,8
9	Italie	3,6	3,6	3,5	3,3	3,7	3,7	0,2
10	Australie	4,2	4,0	3,5	3,4	3,1	3,2	-1,0
11	Pologne	2,5	2,5	2,6	2,5	2,3	2,3	-0,2
12	Royaume-Uni	2,8	2,7	2,5	2,2	2,1	2,2	-0,6
13	Autriche	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2	1,8	-0,2
14	Espagne	2,0	1,9	2,0	1,7	1,7	1,7	-0,3
15	Argentine	1,4	1,7	1,2	1,5	1,3	1,4	0,1

Tableau 48 : Préparations à base de fruits et légumes

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Chine	10,0	10,6	12,3	11,8	10,7	11,9	2,0
2	Pays-Bas	10,6	10,5	10,9	10,5	10,7	9,9	-0,7
3	États-Unis	7,8	7,6	6,8	7,4	7,9	8,1	0,3
4	Italie	7,3	6,8	6,8	7,4	7,7	7,2	-0,1
5	Belgique	6,3	6,9	7,0	6,7	7,1	7,0	0,6
6	Espagne	6,3	6,0	5,8	5,7	5,9	5,8	-0,5
7	Allemagne	6,7	6,6	6,3	6,4	6,3	5,5	-1,2
8	Brésil	4,0	4,6	5,6	4,6	4,2	4,3	0,3
9	France	4,3	4,4	4,2	3,9	4,0	4,0	-0,3
10	Thaïlande	3,6	3,7	3,5	3,5	3,5	3,8	0,2
11	Turquie	4,1	3,2	3,0	2,9	2,9	3,2	-1,0
12	Canada	3,2	3,0	2,7	2,6	2,9	2,6	-0,6
13	Grèce	2,0	2,1	2,2	2,1	2,0	2,1	0,0
14	Pologne	2,2	2,4	2,3	2,4	2,1	2,0	-0,2
15	Argentine	1,7	1,9	1,9	2,2	1,9	2,0	0,3

Annexe III

Tableau 49 : Biscuiterie, boulangerie et pâtisserie industrielle

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Allemagne	14,7	14,9	16,0	16,2	16,0	15,3	0,5
2	France	9,4	8,9	9,2	9,0	8,8	8,3	-1,1
3	Belgique	9,6	8,8	8,5	8,5	8,4	7,7	-1,8
4	États-Unis	6,2	6,2	6,2	6,5	6,8	7,2	1,0
5	Canada	7,1	7,1	6,9	6,3	6,4	6,8	-0,2
6	Italie	8,1	7,9	6,6	6,5	6,7	6,8	-1,3
7	Pays-Bas	4,5	5,2	5,0	4,8	5,1	4,9	0,4
8	Royaume-Uni	5,7	5,4	5,4	5,0	4,5	4,5	-1,2
9	Pologne	2,6	2,9	3,3	3,3	2,8	2,8	0,2
10	Autriche (Douanes)	2,1	2,0	2,2	2,5	2,5	2,5	0,4
11	Espagne	2,9	2,8	2,6	2,5	2,3	2,3	-0,6
12	Mexique	1,7	2,0	1,9	1,9	2,1	2,2	0,5
13	Suède	1,9	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0	0,1
14	Turquie	1,5	1,5	1,7	1,8	1,8	2,0	0,5
15	Danemark	2,5	2,4	2,3	2,2	2,1	1,7	-0,8

Tableau 50 : Produits de confiserie, chocolaterie

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Allemagne	11,5	12,3	12,8	13,1	13,3	13,1	1,6
2	Pays-Bas	12,3	11,6	11,9	12,0	12,2	12,3	0,0
3	Belgique	9,5	9,3	9,4	8,6	8,6	7,7	-1,8
4	France	6,6	6,8	6,8	6,5	6,5	6,0	-0,7
5	États-Unis	4,7	4,6	4,3	4,4	4,5	4,5	-0,2
6	Italie	3,5	3,9	4,7	4,3	4,2	4,0	0,5
7	Canada	5,1	4,7	4,1	3,6	3,2	3,6	-1,5
8	Malaisie	2,3	2,3	2,5	2,9	2,7	3,4	1,1
9	Pologne	2,1	2,5	2,7	2,8	2,9	3,1	0,9
10	Côte d'Ivoire	2,3	2,1	2,2	2,7	3,0	3,0	0,7
11	Mexique	n.d	n.d	n.d	n.d	2,7	2,8	nd
12	Espagne	2,9	2,7	2,6	2,7	2,7	2,7	-0,3
13	Suisse	2,5	2,6	2,5	2,6	2,6	2,5	-0,1
14	Royaume-Uni	3,8	3,4	3,3	3,0	2,6	2,4	-1,4
15	Chine Rép. pop.	2,0	2,1	2,1	2,1	2,0	2,4	0,4

Tableau 51 : Sucre

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Brésil	37,1	42,1	35,2	35,2	35,7	39,9	2,8
2	Thaïlande	7,4	5,5	9,9	9,6	8,1	7,0	-0,5
3	France	13,5	11,4	11,3	10,4	7,2	4,9	-8,6
4	États-Unis	5,1	5,1	7,4	5,8	3,6	4,2	-0,8
5	Allemagne	9,0	6,4	5,9	5,5	4,9	3,5	-5,5
6	Inde	0,5	4,5	7,5	9,6	0,3	3,1	2,6
7	Émirats Arabes Unis	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	2,6	2,6
8	Mexique	1,7	2,5	1,0	3,0	2,6	2,4	0,7
9	Guatemala	2,4	2,3	2,8	2,6	2,4	2,4	0,0
10	Belgique	7,9	6,5	4,1	4,3	2,4	2,2	-5,7
11	Pays-Bas	5,1	4,6	5,5	4,8	2,8	2,1	-3,0
12	Chine	1,8	1,3	1,9	2,0	1,6	1,7	-0,1
13	Colombie	2,7	2,5	1,8	1,0	1,7	1,4	-1,3
14	Royaume-Uni	3,5	3,2	3,7	3,7	2,0	1,4	-2,1
15	Canada	2,3	2,1	2,2	2,5	1,4	1,2	-1,1

Annexe III

Tableau 52 : Produits condimentaires

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	Italie	13,1	13,4	13,6	12,4	11,6	12,6	-0,5
2	Allemagne	12,0	12,6	12,6	12,0	12,1	10,0	-1,9
3	Turquie	9,3	8,7	9,3	9,6	9,5	8,5	-0,7
4	Mexique	8,1	7,5	6,1	6,1	5,8	6,4	-1,7
5	Inde	4,5	5,2	4,7	5,7	6,4	5,7	1,2
6	Espagne	4,5	4,6	4,7	4,3	4,9	5,6	1,1
7	France	5,7	5,6	5,4	5,3	5,2	5,4	-0,3
8	États-Unis	4,3	4,2	4,0	4,0	4,7	5,3	1,0
9	Grèce	3,4	3,7	4,9	4,9	4,8	5,0	1,6
10	Pays-Bas	5,8	5,2	5,5	4,5	4,5	4,9	-0,8
11	Chine	2,3	1,8	1,5	1,5	2,5	3,3	1,1
12	Belgique	3,4	2,9	2,4	2,8	2,9	2,7	-0,7
13	Pologne	2,3	2,5	2,9	3,4	2,7	2,5	0,2
14	Pérou	0,3	0,7	0,9	1,1	1,4	2,1	1,7
15	Hongrie	2,9	2,9	2,6	2,4	1,8	1,7	-1,2

Tableau 53 : Boissons

Rang	Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution
1	France	20,2	20,0	19,6	19,1	18,0	18,1	-2,1
2	Royaume-Uni	11,3	10,5	10,5	10,0	10,3	10,5	-0,8
3	Italie	9,3	8,8	8,7	8,7	9,1	8,7	-0,6
4	Allemagne	6,6	6,6	6,9	6,9	7,3	7,0	0,4
5	Pays-Bas	5,5	5,7	6,1	6,0	6,3	5,7	0,1
6	États-Unis	4,0	4,0	4,3	4,4	4,7	5,7	1,7
7	Espagne	4,8	4,4	4,5	4,7	5,0	4,5	-0,3
8	Mexique	4,2	4,3	3,7	3,3	2,3	3,2	-1,0
9	Belgique	2,9	2,8	3,4	3,5	3,3	2,8	-0,1
10	Autriche	3,1	3,1	2,9	2,6	2,6	2,5	-0,6
11	Australie	3,8	3,3	3,3	2,6	2,6	2,5	-1,3
12	Singapour	1,3	1,5	1,7	1,9	1,9	2,2	0,9
13	Chili	1,5	1,5	1,6	1,6	1,8	1,9	0,3
14	Suisse	0,4	0,9	1,1	1,6	1,8	1,8	1,4
15	Portugal	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,4	-0,1

ANNEXE IV

Enjeux et gouvernance publique du secteur des industries agroalimentaires

SOMMAIRE

1. LE SOUTIEN PUBLIC AU SECTEUR DES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES SE CARACTÉRISE PAR UNE DISPERSION DE LA GOUVERNANCE PUBLIQUE ET DE LA REPRÉSENTATION PROFESSIONNELLE.....	1
1.1. Malgré l'existence d'un délégué interministériel aux industries agroalimentaires, les divers moyens de l'action gouvernementale ne sont pas fédérés et souffrent d'une absence de lisibilité	1
1.1.1. <i>La gouvernance du soutien public aux IAA est dispersée</i>	<i>1</i>
1.1.2. <i>Peu dotée en moyens, la délégation interministérielle ne pallie pas l'absence de clarté dans la conduite de l'action publique en faveur des IAA.....</i>	<i>4</i>
1.2. Les IAA se caractérisent aussi par une faible structuration professionnelle	6
1.2.1. <i>L'association nationale des industries alimentaires (ANIA) ne représente qu'une partie du secteur.....</i>	<i>6</i>
1.2.2. <i>Le poids du secteur coopératif conduit à une représentation liée à ce statut qui s'ajoute à la représentation sectorielle</i>	<i>8</i>
1.2.3. <i>La structuration du secteur privé en syndicats professionnels limite la possibilité de conduire des actions transversales notamment au niveau régional et multiplie les interlocuteurs pour les pouvoirs publics.....</i>	<i>10</i>
1.2.4. <i>La présence de structures interprofessionnelles ne permet pas de remédier pas à cette complexité</i>	<i>10</i>
2. LES ENJEUX ATTACHÉS À CETTE INDUSTRIE JUSTIFIENT LA PRÉSENCE ET LA VISIBILITÉ D'UNE VÉRITABLE GOUVERNANCE PUBLIQUE	12
2.1. Le secteur des IAA présente des enjeux majeurs pour l'économie et la société françaises.....	12
2.2. Le secteur des IAA se caractérise également par sa robustesse et sa résilience	21
3. LE DÉLÉGUÉ INTERMINISTÉRIEL AUX INDUSTRIES ALIMENTAIRES DOIT ÊTRE LE PIVOT DE LA GOUVERNANCE PUBLIQUE DU SECTEUR.....	23
3.1. Le délégué interministériel aux industries alimentaires doit être le responsable identifié du soutien public aux IAA et être doté d'une véritable capacité d'action	23
3.2. L'obligation pour le délégué interministériel de rendre compte annuellement de son action le renforcera dans son pouvoir d'animation des services	24
3.3. L'action du délégué interministériel aux industries alimentaires doit se concentrer sur trois axes sur lesquels il doit construire une expertise et définir une stratégie.....	24
3.4. Pour avoir les moyens de son action, le délégué aux industries alimentaires doit bénéficier d'une équipe réduite d'experts et participer à diverses instances décisionnelles	25

Proposition n° 1 : Instituer par décret un délégué interministériel aux industries alimentaires dont le champ de compétences serait recentré sur les seules industries alimentaires.

Proposition n° 2 : Sous la responsabilité du délégué interministériel aux industries alimentaires, rédiger un protocole national pour définir les modalités de collaboration entre DRAAF et DIRECCTE en matière de suivi et de pilotage de l'action de l'État au niveau régional en faveur des IAA.

Proposition n° 3 : Demander au délégué interministériel de rendre compte annuellement de son action par un rapport adressé au Premier ministre et aux ministres intéressés.

Proposition n° 4 : Doter le délégué interministériel aux industries alimentaires d'une équipe restreinte d'experts des thématiques du financement, de l'exportation et de l'innovation du secteur industriel alimentaire ; lui assurer une présence experte dans les instances décisionnelles et un rôle consultatif lors des phases de rédaction des contrats d'objectifs conclus par l'Etat avec les opérateurs intervenant sur ces thématiques.

1. Le soutien public au secteur des industries agroalimentaires se caractérise par une dispersion de la gouvernance publique et de la représentation professionnelle

1.1. Malgré l'existence d'un délégué interministériel aux industries agroalimentaires, les divers moyens de l'action gouvernementale ne sont pas fédérés et souffrent d'une absence de lisibilité

1.1.1. La gouvernance du soutien public aux IAA est dispersée

1.1.1.1. Au niveau central, le double rattachement agriculture/industrie IAA génère une absence de réelle tutelle

Le secteur des industries agroalimentaires, comme l'ensemble des autres secteurs d'activité économique, relève de plusieurs départements ministériels pour les politiques publiques transversales et en particulier :

- ◆ le ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (MINEFI), et plus particulièrement la direction générale du Trésor, conduit la politique économique sectorielle, veille à la régulation de l'accès au financement des entreprises et assure le soutien à l'export et à l'investissement à l'étranger des entreprises. Le respect de la législation en matière de concurrence est contrôlé par la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), qui intervient comme sur l'ensemble des secteurs d'activité ;
- ◆ le ministère en charge du budget, au sein duquel plus particulièrement la direction du budget, s'assure que les choix effectués pour la politique publique afférente soient cohérents avec la trajectoire des finances publiques inscrite dans la loi de programmation des finances publiques et veille au pilotage de l'exécution budgétaire ;
- ◆ le ministère en charge du travail et de l'emploi, et plus particulièrement la délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle, conduit et coordonne la mise en œuvre des dispositifs dans les domaines de l'emploi et de la formation professionnelle continue.

Le secteur des industries agroalimentaires se distingue toutefois de la plupart des autres secteurs d'activité par une compétence partagée entre le ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire (MAAPRAT) et les ministères en charge de politiques publiques pour l'ensemble des autres secteurs :

- ◆ en matière de protection des consommateurs, la DGCCRF n'est pas seule compétente puisque la direction générale de l'alimentation (DGAL) est chargée de veiller sur la qualité et la sécurité des aliments à chacun des maillons de la chaîne alimentaire, des matières premières nécessaires à la culture des végétaux et à l'élevage des animaux jusqu'à la remise des aliments aux consommateurs. Deux sous-directions sont particulièrement impliquées dans cette mission¹ :
 - la sous-direction de la sécurité sanitaire des aliments qui *« est chargée de la préparation, du suivi, du contrôle et de l'évaluation de la législation et de la réglementation en matière d'hygiène générale de la production, de la transformation, de l'entreposage, du transport et de la distribution des denrées*

¹ Arrêté du 30 juin 2008 portant organisation et attributions de la direction générale de l'alimentation.

Annexe IV

alimentaires destinées à la consommation humaine, y compris les produits de la mer et d'aquaculture marine et continentale, et de prévention des contaminations biologiques de ces denrées » ;

- la sous-direction du pilotage des ressources et des actions transversales du service de la coordination des actions sanitaires « *coordonne la mise en œuvre des plans de surveillance et de contrôle élaborés par les différentes structures de la direction. Elle coordonne les contrôles sanitaires relevant du ministère* ».
- ◆ en matière de soutien à la recherche et à l'innovation, les compétences transversales de la direction générale pour la recherche et l'innovation du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche (MESR) et la direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS) du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie sont complétées par celles plus spécifiques de deux directions du MAAPRAT : la direction générale des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires (DGPAAT) et la direction générale de l'enseignement et de la recherche (DGER).

Lorsqu'on approche cette organisation sous un angle sectoriel, il ressort de l'analyse que le caractère industriel de la transformation alimentaire n'est qu'imparfaitement pris en compte par l'organisation administrative :

- ◆ la DGCIS ne consacre que des moyens limités au suivi de secteur industriel, malgré son poids tant en activité qu'en termes d'emplois : elle n'y consacre qu'1 équivalent temps plein (ETP) rattaché au bureau qui regroupe les industries de santé, de biotechnologie et de l'agroalimentaire.

La DGCIS n'a pas de politique sectorielle marquée en faveur des IAA mais effectue plutôt un traitement « au fil de l'eau » en fonction des appels à projets transversaux. Elle explique la faiblesse relative des moyens engagés sur les IAA par le fait qu'il s'agit d'un secteur avec une R&D faible et que la politique publique est également prise en charge par le MAAPRAT ;

- ◆ le MAAPRAT dispose d'un bureau des industries agroalimentaires (11 personnes) au sein de la DGPAAT.

Ce bureau, rattaché à la sous-direction de l'organisation économique, des industries agroalimentaires et de l'emploi, « *élabore et met en œuvre les politiques propres à assurer le développement des industries agroalimentaires et à valoriser leurs productions. [Il] anime et soutient le développement technologique et l'innovation des entreprises dans les secteurs agricoles et agroalimentaires* »².

La mission a constaté que la dualité de la responsabilité de la politique publique en direction des IAA aboutissait à un sous-investissement eu égard à l'importance de ce secteur pour l'économie française. Les IAA se trouvent en effet dans un « angle mort » de l'action administrative :

- ◆ le MINEFI considère que le MAAPRAT pilote la politique publique en faveur du secteur ;
- ◆ le MAAPRAT demeure très centré sur les problématiques agricoles et ne prend qu'imparfaitement en compte les enjeux propres de la transformation industrielle.

Cette situation est unanimement ressentie par les acteurs industriels rencontrés au cours de la mission, qui n'ont pas le sentiment de disposer d'un interlocuteur gouvernemental clairement identifié en dépit de l'existence d'un délégué interministériel aux IAA (cf. 1.1.2 ci-dessous).

² Arrêté du 30 juin 2008 portant organisation et attributions de la direction générale des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires.

1.1.1.2. Au niveau déconcentré, cette dualité produit les mêmes effets, malgré des accords locaux de collaboration

La mission a pu constater lors de ses déplacements en région³ que la compétence partagée entre le MINEFI et le MAAPRAT produisait au niveau local les mêmes effets qu'au niveau central.

Les services rencontrés n'ont pas reçu de consigne sur leurs modalités de collaboration dans le suivi et le pilotage des actions en faveur de ce secteur industriel spécifique. A l'inverse de la problématique spécifique de l'emploi qui a fait l'objet d'un protocole national de partenariat entre le MAAPRAT et le ministère du travail, de l'emploi et de la santé, les modalités de collaboration entre les DRAAF et les DIRECCTE ont été laissées à l'initiative des acteurs locaux.

Localement des accords de collaboration informels ont pu être réalisés avec une ligne de partage des compétences autour de l'industrie de première transformation qui marque la limite entre la compétence de la DRAAF et celle de la DIRECCTE.

Globalement, le suivi local des entreprises agroalimentaires apparaît toutefois insuffisant entre :

- ◆ les services des DIRECCTE qui considèrent que la présence d'un correspondant IAA dans les DRAAF traduit le rôle moteur de ce service et qui reçoivent peu d'instructions compte tenu du faible investissement de la DGCIS sur ce secteur industriel ;
- ◆ les services de la DRAAF qui sont principalement investis dans la gestion des fonds européens et la politique agricole et sont peu coutumiers de l'accompagnement de proximité des entreprises.

Une étude informelle réalisée par le MAAPRAT auprès des correspondants IAA des DRAAF en janvier 2012 confirme ces constats :

- ◆ si 45 % des correspondants IAA des DRAAF considèrent avoir des échanges fréquents et de bonnes relations avec la DIRECCTE dans le domaine de la politique industrielle, 45 % déclarent n'avoir que peu ou pas d'échanges et 10 % avoir de mauvaises relations soit pour des raisons de concurrence entre services ou de conflits personnels ;
- ◆ 40 % des correspondants IAA déclarent ne réaliser aucune visite d'entreprise ;
- ◆ 27 % seulement des correspondants IAA déclarent connaître les actions effectivement conduites par les DIRECCTE en matière de politique industrielle alors qu'ils sont 77 % à déclarer connaître les actions conduites par le conseil régional.

³ La mission s'est déplacée dans les régions Bretagne, Nord-Pas de calais et Pays de la Loire, où elle a rencontré les acteurs administratifs en charge du secteur dans les directions régionales de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (DRAAF) et dans les directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE).

1.1.2. Peu dotée en moyens, la délégation interministérielle ne pallie pas l'absence de clarté dans la conduite de l'action publique en faveur des IAA

1.1.2.1. La création de la fonction de délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie avait pour objectif affiché de coordonner l'action publique en faveur de ces secteurs industriels

Dans le passé, les industries agroalimentaires ont déjà fait l'objet d'un traitement politique ou administratif spécifique :

- ◆ le gouvernement a compté un secrétaire d'État aux industries alimentaires, auprès du ministre de l'agriculture et du ministre de l'industrie et de la recherche, du 12 janvier 1976 au 25 août 1976 ;
- ◆ un délégué aux industries agricoles et alimentaires, placé auprès du ministre de l'agriculture, a été institué par le décret n°77-611 du 14 juin 1977 ;
- ◆ le gouvernement a compté un secrétaire d'État, chargé des industries agricoles et alimentaires auprès du Premier ministre, du 22 octobre 1979 au 14 mai 1981.

Selon les termes de l'actuel décret n°2005-1461⁴, le délégué interministériel « anime et coordonne les actions en faveur du développement des industries agroalimentaires et de l'agro-industrie⁵. Il apporte son concours au Gouvernement pour la définition des politiques relatives aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie, notamment en matière d'exportation. Il est associé à la préparation de projets de textes relatifs aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie et propose aux ministres concernés les études qu'il juge nécessaires et les actions de communication appropriées ».

Si le délégué interministériel est institué auprès des seuls ministres chargés respectivement de l'agriculture et de l'industrie, le décret n°2005-1461 prévoit cependant qu'il « rend compte de ses travaux au Premier ministre, au ministre chargé de l'agriculture, au ministre chargé de l'industrie et, pour ce qui le concerne, au ministre chargé du commerce extérieur ».

Le décret prévoit également que « le délégué interministériel est assisté dans sa mission par un délégué adjoint et des collaborateurs mis à disposition par les ministres auprès desquels il est placé ». Au 30 mars 2012, le délégué interministériel était de ce fait assisté d'un délégué interministériel adjoint, d'un conseiller et d'une assistante, tous trois mis à disposition par le MAAPRAT.

Outre cette équipe, le décret n°2005-1461 prévoit que « pour l'exercice de ses missions, le délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie dispose des services et organismes placés sous l'autorité du ministre chargé de l'agriculture et du ministre chargé de l'industrie ».

Le rôle du DIIAA est donc statutairement assez large et, bien qu'il soit rattaché au ministre de l'agriculture, il a vocation à avoir un positionnement interministériel marqué, à pouvoir disposer de services du MAAPRAT mais aussi du MINEFI et à rendre compte non seulement à ses deux ministres de tutelle, mais également au premier ministre.

Or, en pratique, ce devoir et ces possibilités d'interventions transversales sont fortement bridés par l'absence de moyens qui caractérise son action.

⁴ Décret n°2005-1461 du 28 novembre 2005, qui a été institué, auprès du ministre chargé de l'agriculture et du ministre chargé de l'industrie, un délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie.

⁵ L'industrie agroalimentaire inclut l'ensemble des activités industrielles qui transforment des matières premières issues de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche en produits alimentaires destinés essentiellement à la consommation humaine. L'agro-industrie comprend, outre l'agroalimentaire, la transformation des matières premières issues de l'agriculture, de la pêche et de la forêt en produits non alimentaires, comme les biocarburants, les biomatériaux et les biotechnologies industrielles.

1.1.2.2. Doté de moyens très faibles, le délégué interministériel a limité son action à une fonction d'observation, de conseil et d'échange avec le secteur industriel des IAA

Les entretiens réalisés par la mission ont mis en évidence un écart entre les missions attribuées au délégué interministériel par le décret n°2005-1461 et la réalité de son action.

Les différents services dont (selon les termes du décret) dispose le délégué interministériel, rencontrés par la mission, ont indiqué ne pas recevoir de directives voire de demandes de la délégation interministérielle (paradoxalement, c'est plus souvent le délégué qui apporte aux services des éléments d'information). Il n'a pas non plus été porté à la connaissance de la mission de réunions régulières, sous l'autorité du délégué interministériel, ni d'actions identifiables visant à coordonner les différents services impliqués dans le développement des industries agroalimentaires et des agro-industries.

Il est d'ailleurs significatif que, pour décrire son interaction avec les responsables des services d'administration centrale, le délégué interministériel évoque « *des entretiens réguliers [qui] ont lieu [...] avec les responsables des services d'administrations centrales concernés* »⁶ et non des réunions de coordination et d'animation ayant lieu sous son autorité.

L'action de la délégation interministérielle s'est de ce fait concentrée sur trois axes :

- ◆ une action de pilotage de l'observatoire économique des industries agroalimentaires et des agro-industries, puisque le délégué interministériel préside le comité de pilotage de cet observatoire ;

Encadré 1 : L'observatoire économique des industries agroalimentaires et des agro-industries

Le ministre de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche a décidé en 2009 de mettre en place un observatoire économique des industries agroalimentaires et de l'agro-industrie. L'objectif est de mettre à disposition des entreprises, mais aussi des partenaires professionnels et sociaux, les éléments d'information nécessaires pour identifier les enjeux majeurs.

Cet observatoire répond ainsi à des besoins communs aux acteurs publics et privés :

- le besoin d'un langage commun dans l'utilisation des données statistiques alors que les différences de périmètre ou de méthodologie aboutissent à des données différentes notamment en matière de chiffres d'affaires, de performance à l'export, de valeur ajoutée ou d'emploi ;
- le besoin d'une vision partagée sur l'interprétation de ces données et les problématiques du secteur de nature à éclairer les politiques publiques propres au secteur et les décisions des acteurs économiques et sociaux.

L'observatoire économique des industries agroalimentaires et de l'agro-industrie, qui n'est pas inscrit dans la loi, est composé de deux outils :

- un outil de décision stratégique : le comité de pilotage de l'observatoire, présidé par le délégué interministériel aux industries agroalimentaires et aux agro-industries. Il est composé de représentants des organisations professionnelles, des syndicats de salariés, d'une banque, des services compétents du MAAPRAT (DGPAAT, DGAL, SSP) et de FranceAgriMer qui en assure l'hébergement et le secrétariat. La mission de ce comité de pilotage est double :
 - orienter les travaux de l'observatoire, décider des études à mener, arbitrer les priorités en termes de secteurs, de filières, de thématiques, de périmètre et définir les sources et les indicateurs économiques sur lesquels baser son analyse ;
 - organiser le débat entre ses membres dans l'observation, l'interprétation et l'analyse des éléments d'information portés à sa connaissance ;
- ensuite un outil technique d'observation, un site internet public⁷ contenant des informations de référence concernant le périmètre de l'observatoire.

Source : Observatoire économique des industries agroalimentaires et des agro-industries.

⁶ Note du 30 mars 2012 transmise par la délégation à la mission sur le rôle et les actions de la DIIAA.

⁷ A noter que ce site internet est actuellement peu actif, une partie de ses moyens matériels ayant été fléchée vers d'autres actions, notamment celles de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

Annexe IV

En revanche, le délégué interministériel ne fait pas partie des six représentants de l'État au comité de pilotage de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

Encadré 2 : Les missions de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires définies par l'article L 692-1 du code rural et de la pêche maritime

L'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, placé auprès du ministre chargé de l'alimentation et du ministre chargé de la consommation, a pour mission d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges au cours des transactions au sein de la chaîne de commercialisation des produits alimentaires, qu'il s'agisse de produits de l'agriculture, de la pêche ou de l'aquaculture. [...]

L'observatoire analyse les données nécessaires à l'exercice de ses missions, recueillies auprès de l'établissement mentionné à l'article L. 621-1 (FranceAgriMer) et du service statistique public.

Il étudie les coûts de production au stade de la production agricole, les coûts de transformation et les coûts de distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation des produits agricoles.

Il remet chaque année un rapport au Parlement.

Source : Code rural et de la pêche maritime.

- ◆ une action de conseil auprès du gouvernement qui s'est incarnée notamment avec la réalisation de deux rapports :
 - un rapport, rendu public en octobre 2010, sur l'analyse comparée de la compétitivité des industries agroalimentaires françaises par rapport à leurs concurrentes européennes ;
 - un rapport, non rendu public, sur la simplification des formalités administratives à l'exportation des produits agroalimentaires ;
- ◆ une action de veille sur la situation économique du secteur réalisée au moyen d'échanges, en dehors des instances officielles, avec les dirigeants d'entreprises.

Si ces trois axes d'action présentent un intérêt certain, la délégation interministérielle, dotée de faibles moyens, n'exerce pas sa mission de coordination et d'animation des services de l'État impliqués dans le développement des industries agroalimentaires. Faute d'avoir pu unifier la gouvernance du soutien public aux industries agroalimentaires, elle contribue ainsi, en s'ajoutant aux acteurs existants, à l'absence de lisibilité de l'action publique en faveur de ce secteur.

1.2. Les IAA se caractérisent aussi par une faible structuration professionnelle

Si l'ANIA est l'interlocuteur premier des pouvoirs publics, elle ne représente qu'une partie du secteur qui compte aussi de nombreux autres syndicats, des représentants des grandes coopératives et des interprofessions.

1.2.1. L'association nationale des industries alimentaires (ANIA) ne représente qu'une partie du secteur

L'ANIA, créée en juillet 1968, rassemble 22 fédérations nationales sectorielles et 18 associations régionales, représentatives des entreprises alimentaires de toutes tailles qui appartiennent aux nombreux sous-secteurs qui composent les IAA.

Annexe IV

Tableau 1 : Liste des fédérations professionnelles adhérentes de l'ANIA

Fédération	Nombre d'entreprises adhérentes	Effectifs couverts	Chiffre d'affaires (en M€)
ADEPALE Association des entreprises de produits alimentaires élaborés	215	45 000	9 000
USIPA Union des syndicats des industries des produits amylacés et de leurs dérivés	10	4 800	nc
FEDAROM Fédération des syndicats de l'aromatique	46	1 800	300
SNBR Syndicat national des boissons rafraîchissantes	8	4 600	2 500
FEBPF Fédération des entreprises de boulangerie-pâtisserie françaises	200	35 000	5 000
Association des brasseurs de France	80	nc	nc
FICT Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs et transformateurs de viande (FICT)	300	35 000	6 000
FNCG Fédération nationale des industries des corps gras	nc	nc	nc
CSEM Chambre syndicale des eaux minérales	nc	7 000	3 500
FEDALIM fédération de 9 syndicats professionnels (bouillons, condiments, épices, transformation pomme de terre, thé et infusions, chicorée)	nc	nc	nc
Syndicat des fabricants industriels de glaces, sorbets et crèmes glacées	11	nc	nc
UNIJUS Union nationale interprofessionnelle des jus de fruits	32	nc	nc
FNIL Fédération nationale de l'industrie laitière	130	nc	nc
Fédération nationale des coopératives laitières	140	nc	nc
Alliance 7 Fédération des produits de l'épicerie et de la diététique	300	58 000	11 000
Chambre syndicale française de la levure	5	nc	nc
Association nationale de la meunerie française	390	nc	nc
Comité des salines de France	6	nc	nc
Fédération françaises des spiritueux	nc	nc	nc
Syndicat national des fabricants de produits surgelés et congelés	nc	nc	nc
Syndicat national des fabricants de sucre de France	nc	nc	nc
Chambre syndicale des raffineurs et conditionneurs de sucre de France	nc	nc	nc

Source : Association nationale des industries alimentaires.

Note : les données de ce tableau sont issues de sources publiques et sont hétérogènes en matière d'année de référence.

Trois secteurs importants, les viandes, les vins et l'alimentation animale, ne sont pourtant pas membres de l'ANIA, ce qui limite sa représentativité effective au titre des industries agroalimentaires.

Le secteur des viandes est en effet représenté par deux structures professionnelles non membres de l'ANIA :

- ◆ le SNIV-SNCP (Syndicat national des industries des viandes-Syndicat national du commerce du porc), qui représente 140 établissements, privés ou coopératifs employant 35 000 salariés dans le secteur des viandes. Les entreprises membres du

Annexe IV

SNIV-SNCP réalisent 81 % des abattages nationaux d'animaux de boucherie, dont 96 % des tonnages de porcs et 66 % des tonnages de gros bovins ;

- ◆ la FIA (Fédération des industries avicoles), qui représente 35 entreprises ou groupes d'entreprises d'abattage, de découpe et de transformation des volailles qui totalisent près de 85 % du tonnage volailles produits en France. L'ensemble de ces entreprises rassemble 30 000 salariés.

Le secteur viticole, qui ne participa pas non plus à l'ANIA, est représenté par l'Association générale des entreprises viticoles (AGEV) qui fédère, au niveau national, les groupements représentant les entreprises vinicoles des régions de Grands Vins de France. L'AGEV représente, à travers ses 24 syndicats régionaux ou de produits, 1 050 entreprises qui ont réalisé, en 2007, 14 milliards d'euros de chiffre d'affaires, dont 50 % à l'exportation. Ces entreprises ont commercialisé 75 % des AOC et 70 % des vins de pays et vins de table.

Il en est enfin de même pour **le secteur de l'industrie de l'alimentation animale**⁸, essentiellement représenté par le Syndicat national des industries animales (SNIA) et par la Chambre Syndicale des Fabricants d'Aliments pour Chiens, Chats, Oiseaux et autres animaux familiers (FACCO⁹), qui ne sont pas non plus membres de l'ANIA.

1.2.2. Le poids du secteur coopératif conduit à une représentation liée à ce statut qui s'ajoute à la représentation sectorielle

Le secteur agroalimentaire est un secteur privilégié de développement du modèle coopératif. Selon COOP de France¹⁰, le secteur comprend 2 900 entreprises et 13 000 coopératives d'utilisation du matériel agricole (CUMA). Ces structures emploient 160 000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires global de 83 M€.

Le développement sous forme de groupes coopératifs s'est amorcé de manière significative suite aux lois de modernisation de 1991 et 1992¹¹. Sur la période 1995-2005, le périmètre coopératif a ainsi connu une croissance d'environ 50 % de l'effectif salarié et de 33 % du nombre d'entreprises coopératives (4 712 entreprises en 2005), dont une part importante (46 %) de coopératives indépendantes.

Ainsi, selon les statistiques du SSP, en 2005 les coopératives représentaient 18 % des entreprises du secteur des IAA, 19 % des effectifs salariés et 21 % du chiffre d'affaires de l'année.

⁸ Code NAF n°1091Z, qui regroupe plus de 400 entreprises, représentant près de 8 Md€ de chiffre d'affaires et près de 12 000 salariés.

⁹ Code NAF n°1092Z, qui regroupe plus de entreprises, représentant près de 3 Md€ de chiffre d'affaires et près de 6 000 salariés.

¹⁰ Syndicat national d'entreprises, COOP de France est la représentation unifiée des coopératives agricoles, agroalimentaires et agro industrielles françaises. Elle a pour mission de promouvoir le modèle coopératif en valorisant son action économique.

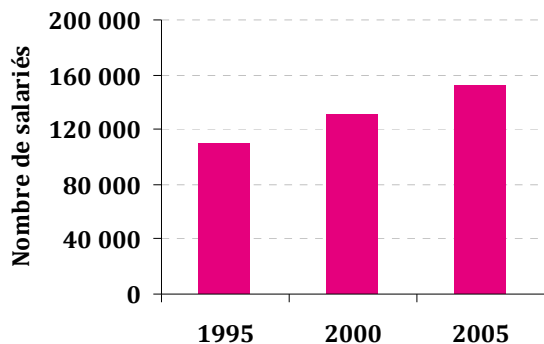
¹¹ Les deux lois constituent un ensemble hétérogène. La loi de 1991, spécifique aux coopératives agricoles, visait à répondre à un besoin d'apaisement des tensions existant entre secteurs coopératif et de droit commun, résultant d'évolutions lourdes du contexte économique. Elle est difficile à interpréter hors de ce contexte. La loi de 1992 en revanche, inspirée par une préoccupation moins contextuelle de développement de l'économie sociale, se proposait d'améliorer les instruments de financement spécifiques à l'ensemble du mouvement coopératif.

Source : « Le rôle de la coopération agricole dans la structuration des filières et des territoires après les lois de 1991 et 1992 ». Ministère de l'agriculture et de la pêche. Mars 2007.

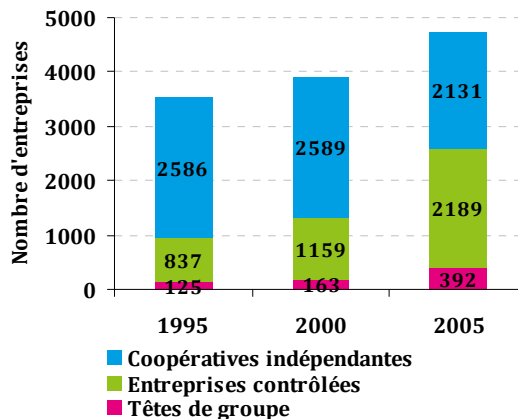
Annexe IV

Graphique 1 : L'évolution du périmètre coopératif entre 1995 et 2005

Évolution du nombre de salariés au sein du périmètre coopératif



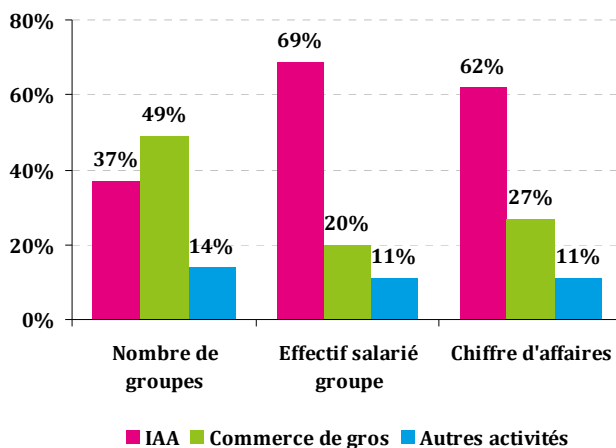
Évolution du nombre d'entreprises du périmètre coopératif



Source : Etude Agreste primeur. Décembre 2009.

Les groupes coopératifs partagent traditionnellement leur activité entre le commerce de gros de produits agricoles et les industries agroalimentaires proprement dites, ces dernières représentant une part majoritaire des emplois et du chiffre d'affaires. Environ 15 % des groupes n'ont toutefois pas pour activité dominante l'une ou l'autre de ces deux activités.

Graphique 2 : Répartition de l'activité des groupes coopératifs en 2005



Source : Etude Agreste primeur. Décembre 2009.

Le secteur coopératif s'est fortement structuré dans une logique de représentation de ses intérêts notamment au moyen de la création en juin 2011 de l'Alliance des coopératives agricoles (ACOOA), née en juin 2011 de la volonté de COOP de France et d'INVIVO¹², les deux grands acteurs du dispositif coopératif, de constituer une plate forme consolidée.

Si le mouvement coopératif est présent au sein de l'ANIA, notamment avec l'adhésion de certaines fédérations de coopératives telles que la fédération nationale des coopératives laitières, **il constitue de ce fait en soi un interlocuteur direct supplémentaire pour les pouvoirs publics.**

1.2.3. La structuration du secteur privé en syndicats professionnels limite la possibilité de conduire des actions transversales notamment au niveau régional et multiplie les interlocuteurs pour les pouvoirs publics

Le secteur des IAA se caractérise par une structuration autour de syndicats professionnels qui s'explique notamment par le maintien d'une organisation mise en œuvre dans le cadre de la politique de contrôle des prix des produits alimentaires. Au-delà de cette explication historique, cette structuration peut également s'expliquer :

- ◆ par les natures différentes d'enjeux entre les différents sous-secteurs : les enjeux ne sont pas les mêmes pour la meunerie, les plats cuisinés ou la confiserie ;
- ◆ par la concentration très hétérogène entre les différents secteurs.

Cette situation se traduit par une dispersion des interlocuteurs, dans le domaine social pour le cadre de négociation des accords collectifs, mais également pour les pouvoirs publics.

Cette structuration par syndicats professionnels nationaux explique également la faiblesse de la structuration régionale de la représentation des IAA que la mission a pu constater dans ses déplacements en région. Si l'ANIA compte 18 associations régionales, la mission a constaté dans les trois régions dans lesquelles elle s'est déplacée, la faible représentativité de ces structures, alors même que ces trois régions sont des régions où les IAA sont très implantées. Cette faible représentativité des associations régionales a plusieurs conséquences :

- ◆ la faible visibilité de ce secteur industriel et l'absence d'interlocuteur légitime notamment pour l'État en région ;
- ◆ la difficulté de conduire des actions mutualisées d'intérêt commun sur des thématiques transversales telles que le développement durable ou la logistique.

1.2.4. La présence de structures interprofessionnelles ne permet pas de remédier pas à cette complexité

La création des organisations interprofessionnelles agricoles est fondée sur une volonté des différents maillons d'une filière de s'impliquer dans les problèmes de la filière à tous les stades de la production, de la transformation, de la commercialisation, voire de la distribution. Si elles sont davantage des lieux d'échanges entre acteurs d'une même filière, elles sont également des interlocuteurs des pouvoirs publics sur des thématiques qui peuvent concerner des aspects industriels, même si elles sont plus englobantes.

¹² L'Union de coopératives agricoles INVIVO est le premier groupe coopératif français qui rassemble 271 coopératives adhérentes. Il n'est toutefois pas présent dans le secteur de la transformation industrielle des produits agricoles à vocation alimentaire et développe ses activités dans quatre métiers : les semences et l'agrofourmure, la nutrition et la santé animales, le stockage et le commerce des grains, la distribution grand public (jardinerie).

Encadré 3 : Les organisations interprofessionnelles agricoles

Les interprofessions sont constituées par "les organisations professionnelles les plus représentatives de la production agricole, de la transformation, de la commercialisation et de la distribution".

Ce sont des personnes morales de droit privé, en général des associations régies par la loi du 1er juillet 1901. La profession agricole y est représentée par des organisations spécialisées et représentatives pour le produit considéré.

Leurs actes de gestion, comme leurs créances et cotisations, y compris lorsqu'elles sont étendues, sont soumis au droit privé.

Elles ont pour objectif de conduire des actions dans l'intérêt de tous les maillons d'une filière (promotion, recherche).

Source : MAAPRAT.

L'association et le poids des industries de transformation au sein des interprofessions est très hétérogène :

- ◆ dans le secteur des fruits et légume, la principale interprofession (Interfel) ne regroupe que les producteurs et distributeurs de fruits et légumes frais, et non le secteur de la transformation (conserverie, jus de fruit, etc.), même s'il existe par ailleurs des interprofessions couvrant des productions spécifiques (par exemple, l'association nationale interprofessionnelle du bigarreau industriel, le bureau national interprofessionnel du pruneau) qui associent les représentants de l'industrie de transformation ;
- ◆ dans le secteur de la pomme de terre, deux interprofessions coexistent, le CNIPT¹³ qui regroupe les producteurs et les professionnels du commerce et le GIPT¹⁴ qui regroupe les producteurs et les industries de transformation : ce dernier est toutefois historiquement dominé par les industries de la féculerie (destinée essentiellement à des usages non alimentaires), le secteur de la transformation alimentaire ayant rejoint l'interprofession par la suite, mais sans qu'émergent réellement de projets communs entre les deux branches de la transformation ;
- ◆ plusieurs interprofessions n'associent que les industries de première transformation, plus proches des problématiques du monde agricole : c'est en particulier le cas du secteur céréalier, Intercéréales ne comportant que les professionnels de la première transformation de céréales (malteurs, meuniers, etc.) ; les industries de seconde transformation principales utilisatrices de farine ou de produits issus des céréales n'adhèrent à aucune interprofession ;
- ◆ a l'inverse, dans le secteur du lait, le CNIEL¹⁵, qui regroupe les producteurs, les coopératives laitières et la fédération nationale des industries du lait est assez largement dominé par le secteur industriel (ce qui a d'ailleurs conduit à l'émergence d'une association des producteurs de lait indépendante - APLI) ;
- ◆ dans le cas du poulet, l'absence d'interprofession est due essentiellement au poids très important de l'industrie de transformation et à sa concentration (groupes LDC, Doux, notamment) qui n'a pas poussé à l'émergence d'une interprofession (alors qu'il en existe par exemple pour la dinde ou le lapin).

Le paysage très contrasté des interprofessions et l'hétérogénéité de leurs membres ne permet ainsi pas d'en faire des interlocuteurs naturels des pouvoirs publics pour aborder des problématiques transversales aux IAA, dont le poids et le rôle apparaissent très variable au sein de ces structures.

¹³ Comité national interprofessionnel de la pomme de terre.

¹⁴ Groupement interprofessionnel pour la valorisation de la pomme de terre.

¹⁵ Comité national interprofessionnel de l'économie laitière.

Annexe IV

Les entretiens menés en Allemagne par la mission amènent à conclure qu'aucune stratégie globale n'a été établie *a priori* dans ce pays en direction des entreprises des IAA : la coordination public/privé des IAA allemandes reposerait plutôt pour partie sur un sentiment de solidarité entre les deux types d'acteurs, fondé sur la volonté de défendre les sites de production allemands, ainsi que sur l'existence de lieux de consultations informels qui permettent de créer du consensus entre des acteurs convaincus par l'importance de l'exportation et obnubilés par la recherche de compétitivité dans le secteur¹⁶.

L'absence d'acteur public unique sur les IAA en Allemagne est donc compensée par la forte coopération du secteur privé, dont la représentation est relativement bien unifiée. En France, ce type de compensation est moins directement identifiable, du fait de l'éclatement de la représentation professionnelle des IAA entre divers acteurs de natures très différentes.

2. Les enjeux attachés à cette industrie justifient la présence et la visibilité d'une véritable gouvernance publique

2.1. Le secteur des IAA présente des enjeux majeurs pour l'économie et la société françaises

L'identification des enjeux essentiels du secteur des IAA permet de souligner son importance.

◆ *Des enjeux industriels et économiques ;*

Comme le démontre le Tableau 2 ci-dessous, les IAA représentent, avec plus de 400 000 emplois bien répartis entre ses différents sous-secteurs (90 % de l'emploi industriel total) plus de 13 % de ceux des seules industries manufacturières.

Tableau 2 : Part du secteur des industries agroalimentaires dans le nombre d'entreprises et les effectifs salariés de l'industrie française en 2009

Enjeu industriel	Nombre entreprises	Effectif salariés
Part des IAA dans les industries manufacturières	6,5 %	13,4 %
Part des IAA dans l'industrie française	5,9 %	11,6 %

Source : Données INSEE et SSP. IAA hors artisanat commercial

En 2009, le chiffre d'affaires des IAA représentait 4,2 % de celui des activités marchandes françaises (15 % de l'industrie française) et sa valeur ajoutée atteignait 3 % de celle du total des entreprises marchandes françaises.

Tableau 3 : Part du secteur des industries agroalimentaires dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée françaises en 2009 (secteur marchand, hors secteur financier)

Enjeu économique	Chiffre d'affaires HT	Valeur ajoutée
Part des IAA dans les industries manufacturières	18,0 %	14,4 %
Part des IAA dans l'industrie française	14,9 %	11,7 %
Part des IAA dans les activités marchandes françaises	4,2 %	3,0 %

Source : Données INSEE et SSP. IAA hors artisanat commercial.

¹⁶ L'homologue de l'ANIA en Allemagne, la BVE (*Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie* - Association fédérale des industries agroalimentaires allemandes), déclare ainsi entretenir une excellente coopération avec le ministère de l'agriculture allemand, mais aussi avec les ministères de l'éducation (pour la recherche) et de l'économie, auxquels elle fournit une expertise sectorielle à laquelle ils semblent recourir sans difficultés.

Annexe IV

Lorsqu'on compare les principaux indicateurs des IAA françaises avec ceux des autres grandes industries du pays, on constate par exemple que les effectifs des IAA sont 1,7 fois plus importants que ceux de l'industrie automobile (1,6 fois pour le chiffre d'affaires), 5 fois plus que ceux de l'industrie chimique ou aéronautique et spatiale (respectivement 4 et 5 fois pour le chiffre d'affaires) et 21 fois plus que ceux de la construction navale (29 fois pour le chiffre d'affaires).

Tableau 4 : Comparaison des principales données entre quelques secteurs industriels majeurs de l'économie française en 2009

Activité	Effectifs salariés	CA HT (M€)	VA (M€)	VA/CA
IAA hors artisanat commercial	409 310	144 885	29 107	20 %
Industrie automobile	234 282	88 863	12 023	14 %
Industrie chimique	153 997	66 499	13 962	21 %
Industrie pharmaceutique	78 138	37 577	9 433	25 %
Construction aéronautique et spatiale	84 953	29 908	8 401	28 %
Construction navale	19 577	5 029	938	19 %
Construction de locomotives et d'autre matériel ferroviaire roulant	13 998	4 293	1 237	29 %

Source : Données INSEE et SSP. IAA hors artisanat commercial.

◆ Des enjeux territoriaux

L'industrie agroalimentaire est présente sur l'ensemble du territoire français, puisqu'elle représente entre 7 % et 16 % des emplois industriels des différentes régions françaises¹⁷.

Cette industrie est toutefois plus particulièrement implantée dans le grand Ouest du pays et notamment en régions Bretagne Pays de la Loire, qui à elles deux représentent un quart de l'emploi salarié du secteur¹⁸.

Tableau 5 : Emploi salarié IAA par région en 2009 (Ensemble des IAA hors artisanat commercial)

Région	Emplois salariés IAA	% dans l'emploi industriel	Part des emplois IAA dans l'emploi industriel en 2009
Alsace	15 041	10,92 %	
Aquitaine	20 365	13,84 %	
Auvergne	9 772	11,77 %	
Bourgogne	11 874	11,57 %	
Bretagne	59 441	33,51 %	
Centre	12 465	7,66 %	
Champagne-Ardenne	12 421	13,71 %	
Corse	884	14,49 %	
Franche-Comté	6 429	6,95 %	
Île-de-France	17 146	3,55 %	
Languedoc-Roussillon	10 474	15,07 %	

¹⁷ Hors Ile-de-France, qui concentre pour sa part les sièges sociaux d'un nombre important de grandes entreprises françaises du secteur.

¹⁸ Les autres régions plus particulièrement spécialisées dans les IAA sont la Basse Normandie, le Languedoc Roussillon, l'Aquitaine, la Corse et la Champagne-Ardenne. D'importants contingents d'emplois agroalimentaires sont par ailleurs localisés dans les régions fortement industrialisées, comme le Nord-Pas de Calais, l'Alsace, l'Ile-de-France ou la région Rhône-Alpes, sans toutefois représenter dans ces régions une part déterminante des emplois.

Annexe IV

Région	Emplois salariés IAA	% dans l'emploi industriel	Part des emplois IAA dans l'emploi industriel en 2009
Limousin	3 324	9,11 %	
Lorraine	9 791	7,22 %	
Midi-Pyrénées	16 123	11,13 %	
Nord-Pas-de-Calais	23 863	10,78 %	
Basse-Normandie	14 580	16,24 %	
Haute-Normandie	6 858	5,46 %	
Pays de la Loire	43 897	17,52 %	
Picardie	8 563	7,38 %	
Poitou-Charentes	10 947	11,78 %	
PACA	12 299	7,76 %	
Rhône-Alpes	27 174	6,38 %	
DOM	7 048		
EPR	48 531		
Ensemble France	409 310		

Source : Ministère de l'agriculture (SSP), INSEE. EPR = Entreprises poly-régionales. PACA = Provence Alpes Côtes d'Azur. Hors entreprises polyrégionales et DOM pour le schéma. Plus la région est foncée, plus le ratio observé est élevé.

Si ce fort ancrage territorial est essentiellement le fait de facteurs historiques, il s'explique aussi par la capacité de la production agricole française à répondre aux besoins nationaux des industries agroalimentaires.

Comme l'indiquent les nombreux taux d'approvisionnement¹⁹ supérieurs à 100 % sur les produits bruts, l'agriculture française permet en effet, dans la plupart des cas, de répondre très largement aux besoins nationaux et présente un caractère souvent excédentaire par rapport à ces derniers : c'est particulièrement le cas des céréales ou des oléo protéagineux, mais aussi des pommes de terre et, dans une moindre mesure, de la viande et du lait.

Toutefois, même sur des postes encore très excédentaires, l'évolution sur une dizaine d'années est souvent défavorable²⁰. Le rapprochement des bilans d'approvisionnement en produits agricoles bruts d'une part et produits transformés d'autre part qui a été mené par la mission permet de mettre en évidence une valorisation industrielle insuffisante de notre production nationale, qui devrait suggérer une réflexion au sein des filières concernées. Les bilans d'approvisionnement mettent ainsi en évidence certaines faiblesses du maillon industriel dans la chaîne de valeur agroalimentaire, au-delà de certains « handicaps naturels », liés simplement à l'absence ou l'insuffisance de la production nationale (tourteaux de soja, produits de la pêche, agrumes, etc.)²¹.

¹⁹ Pour identifier la capacité de la production agricole française à répondre aux besoins nationaux des industries agroalimentaires, la mission a exploité la notion de « taux d'approvisionnement » (cf. Annexe « commerce extérieur »), qui permet de donner une vision synthétique de la façon dont la production annuelle agricole couvre l'ensemble des besoins, qu'il s'agisse de la consommation (humaine ou animale), d'utilisations industrielles (alcools, agro-carburants par exemple), de semences (pour les céréales, les pommes de terre, etc.), et plus largement des besoins d'approvisionnement de l'industrie agroalimentaire (quand bien même les produits seraient, *in fine*, destinés à l'exportation et non à la consommation nationale).

²⁰ Le colza en donne en bon exemple : la production permet de couvrir aujourd'hui 126 % des besoins intérieurs, mais ce taux était de 254 % il y a dix ans, soit une évolution de - 127 %. Le taux d'approvisionnement a également fortement baissé pour les céréales (qui restent néanmoins le principal poste excédentaire de l'agriculture française), la volaille ou encore certains fruits (poires / pommes).

²¹ Elles concernent principalement : l'industrie de transformation sur la viande (et très singulièrement de la volaille) ; les pommes de terre ; les fruits et légumes.

Annexe IV

Si, à court terme, l'implantation territoriale des entreprises des IAA semble peu susceptible d'évoluer, la mission constate aussi que le lien historique entre bassin de production agricole et l'implantation territoriale des industries alimentaires, qui explique que ces industries sont souvent considérées comme non délocalisables, se distend dans un contexte de décomposition internationale des processus productifs en fonction notamment des distorsions de coûts de production. **Cette évolution ne permet pas d'écarter, à moyen ou long terme, un risque de délocalisation de cette industrie pourtant jusqu'ici toujours présentée comme peu ou pas délocalisable.** Ce phénomène est illustré par le mouvement récent de transfert de l'abattage des porcs danois en Allemagne ou l'importation en France de pommes de terre françaises transformées en Belgique.

◆ Des enjeux de commerce extérieur

Le solde commercial du secteur agroalimentaire est généralement présenté en agrégeant les produits agricoles bruts (y compris pêche et sylviculture) et les produits des IAA (y compris tabac). Sur ce périmètre élargi, **l'agroalimentaire représente traditionnellement le deuxième secteur contributeur positif à la balance commerciale du pays, derrière les matériels de transport (automobile et aéronautique principalement), et occupe même la première place en 2011**, avec 11,6 Md€ d'excédent, du fait du tassement des livraisons de matériels de transports. Son amélioration contraste avec la stagnation ou le repli observés sur d'autres secteurs d'activité traditionnellement contributeurs nets à notre balance commerciale, tels que les produits pharmaceutiques ou la chimie.

Tableau 6 : Part des IAA dans le solde commercial de la France en 2010 et 2011 (en Md€)

		2010	2011
Solde des échanges extérieurs		-51,8	-70,1
Principaux soldes négatifs	Hydrocarbures naturels	-37,9	-48,9
	Produits pétroliers raffinés	-10,1	-13,4
	Équipements (mécaniques, électrique, informatique...)	-20,4	-20,3
	Textile, habillements, cuirs et chaussures	-11,7	-12,2
	Produits manufacturés divers	-7,7	-7,8
	Métallurgie	-5,3	-6,5
	Autres	-7,0	-6,7
Principaux soldes positifs	Matériel de transport (automobile, aéronautique)	14,4	11,1
	Agroalimentaire	8,1	11,6
	<i>Agriculture, sylviculture, pêche</i>	2,3	4,6
	IAA	7,0	8,2
	<i>Tabac</i>	-1,2	-1,3
	Chimie, parfums, cosmétiques	7,6	7,6
	Produits pharmaceutiques	4,2	1,8

Source : Douanes, site du commerce extérieur et SSP pour les données agroalimentaires.

Les IAA sont ainsi un pilier de notre commerce extérieur, en croissance sur les deux dernières années. En effet, après la dégradation très nette des résultats enregistrés en 2009 dans un contexte de crise, les performances à l'export de cette industrie se sont rapidement et sensiblement redressées. **Cette performance de l'agroalimentaire français mérite toutefois d'être nuancée**, à plusieurs titres :

- elle repose, pour la partie agricole, assez largement sur la forte hausse des prix des matières premières enregistrée en 2011²² ;

²² L'accroissement en valeur de nos exportations agricoles est ainsi, essentiellement, imputable à la hausse des cours des céréales, en particulier du blé, qui a contribué à l'amélioration de notre solde extérieur à hauteur d'environ 2 Md€ en 2011, alors même que les volumes exportés ont connu un léger repli.

Annexe IV

- concernant les seules industries agroalimentaires, sur le périmètre retenu par la mission (excluant donc les produits bruts, mais aussi le tabac), le solde commercial positif qui s'est élevé en 2011 à 8,2 Md€, niveau record²³, a été porté en particulier par les très bonnes performances à l'export des boissons, et notamment des vins et spiritueux français dont les échanges sont en partie liés à la conjoncture du marché mondial.

Ces bons résultats masquent en fait deux faiblesses structurelles : une forte concentration de notre excédent sur quelques productions et une érosion des parts de marché de la France.

Entre 2000 et 2011, l'excédent commercial des IAA est resté stable en valeur, à 8,2 Md€, ce qui pourrait laisser penser que la structure même de cet excédent est restée comparable. Pourtant, comme l'illustre le Tableau 7 ci-dessous, on observe sur cette période un phénomène de polarisation et de creusement des écarts entre les secteurs : les postes traditionnellement excédentaires (boissons, produits laitiers, produits des céréales et amylacés) ont tendance à peser de plus en plus lourd dans l'excédent commercial du secteur pris dans son ensemble, tandis que les postes traditionnellement déficitaires (produits à base de poisson, produits à base de fruits et légumes, huiles et graisses, en raison notamment de la dépendance de l'élevage français aux importations de tourteaux de soja) accusent un solde de plus en plus dégradé. ²⁴. **Cette concentration de l'excédent commercial sur quelques produits clefs est une faiblesse majeure de l'industrie agroalimentaire.**

Tableau 7 : Contributions à l'évolution du solde extérieur des IAA entre 2000 et 2011

Produit	Évolution du solde entre 2000 et 2011 (en valeur - Md€)
Produits à base de poisson	-1,2
Viandes / produits à base de viande	-1,1
Produits à base de fruits et légumes	-1,0
Huiles et graisses	-0,4
Autres produits alimentaires	-0,4
Boulangerie, pâtisserie, pâtes	-0,2
Aliments pour animaux	+ 0,3
Grains et amylacés	+ 0,6
Produits laitiers	+1,2
Boissons	+ 2,2
Évolution totale du solde extérieur des IAA	+0,0

Source : Mission, sur la base des données SSP – Agreste.

L'érosion du positionnement mondial de la France se caractérise par le fait que, sur le champ des seuls produits transformés, la France est passée de la 2^{ème} à la 4^{ème} place mondiale (elle aurait *a priori* conservé ce rang en 2011)²⁵. La France occupait la 2^{ème} place mondiale pour les exportations de produits transformés en 2000, derrière les États-Unis et devant les Pays-Bas et l'Allemagne. Elle a en particulier été supplantée en 2005 par l'Allemagne qui a vu ses exportations agroalimentaires fortement progresser et rejoindre en valeur le niveau de celles des deux *leaders* mondiaux (États-Unis et Pays-Bas).

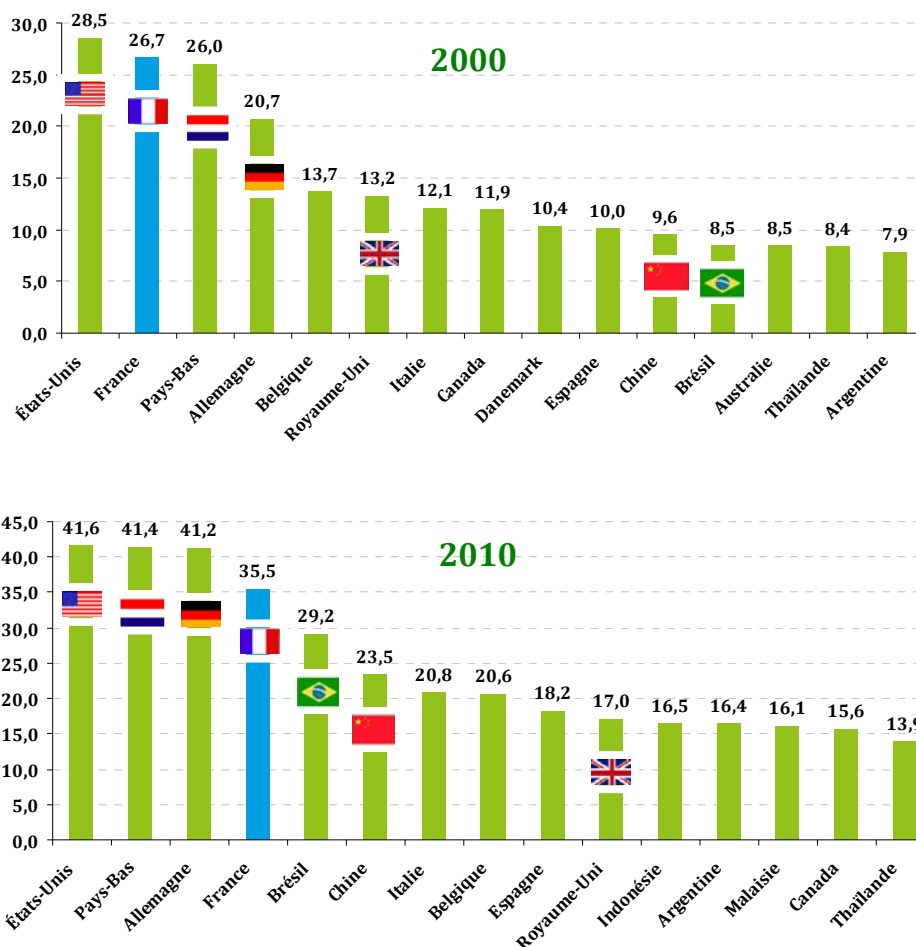
²³ Après les produits agricoles (+2,3 Md€ entre 2010 et 2011), les IAA ont été le deuxième secteur contribuant à limiter la dégradation du solde extérieur (+1,2 Md€).

²⁴ En outre, ces bons résultats masquent une dégradation dans d'autres filières dont les parts de marché intérieur diminuent et nous rendent dépendants de pays européens voisins, sur des produits essentiels à la consommation des ménages.

²⁵ Les autres exportateurs européens ont vu également leur place reculer : si l'Italie et l'Espagne maintiennent globalement leur positionnement, le Royaume-Uni a connu un décrochage particulièrement notable (passé de la 6^{ème} à la 10^{ème} place mondiale), de même que la Belgique (de la 5^{ème} à la 8^{ème} place) et le Canada (de la 8^{ème} à la 14^{ème} place). A l'inverse, la Chine et surtout le Brésil connaissent la plus forte montée en puissance : le Brésil, 5^{ème}

Annexe IV

Graphique 3 : Classement des 15 principaux exportateurs de produits des IAA en 2000 et 2010



Source : Mission, d'après les données UbiFrance – Les exportations sont exprimées en Md€ courants, selon la nomenclature SH, sur les produits transformés (hors tabac)

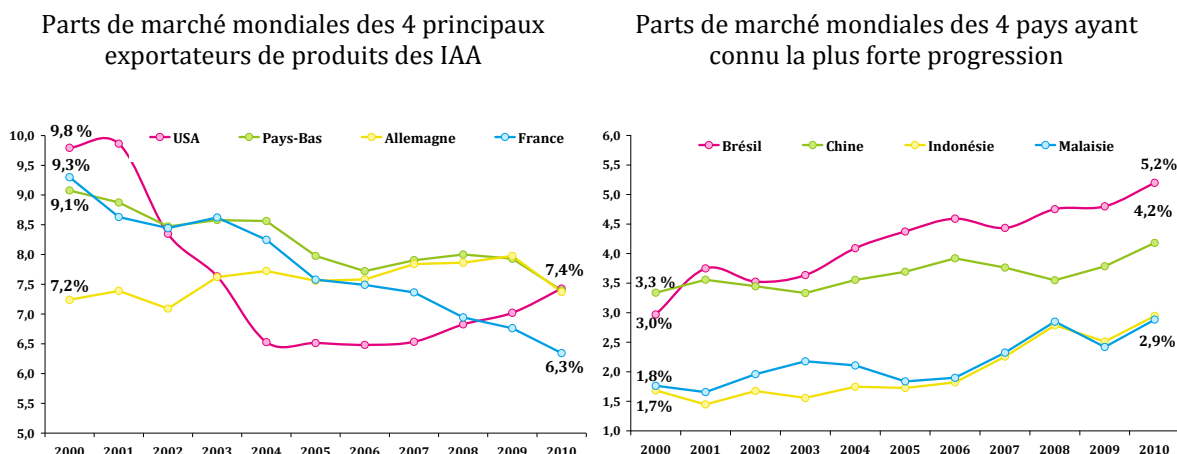
Comme le met en évidence le Graphique 2 ci-dessus, à l'exception notable de l'Allemagne, les principaux exportateurs mondiaux traditionnels de produits des IAA ont connu une érosion de leurs parts de marché depuis une dizaine d'années du fait de l'émergence de nouveaux acteurs (Chine et Brésil principalement, mais aussi Indonésie et Malaisie).

Ce recul apparaît toutefois sensiblement plus marqué en France que chez ses concurrents, avec une perte de 3 points en 10 ans : les exportations des IAA françaises ne représentaient plus que 6,3 % des exportations mondiales en 2010, contre 9,3 % dix ans plus tôt (cf. Graphique 3 ci-dessous).

puissance exportatrice mondiale de produits des IAA, a vu en effet le montant de ses exportations multiplié par 3,4 sur la période.

Annexe IV

Graphique 4 : Évolution comparée des parts de marché mondiales



Source : Mission, d'après les données Ubifrance (outil Agrostat d'après Comtrade) – données sur la base de la nomenclature SH. Les parts de marchés sont calculées en rapportant annuellement les exportations en valeur des pays concernés sur le champ des IAA (hors tabac) au total des exportations mondiales annuelles.

L'analyse plus détaillée des parts de marché fait apparaître un recul du positionnement des IAA françaises sur la plupart des produits et des marchés. Pour caractériser ce constat, la mission a mis en perspective l'évolution sur dix ans des parts de marchés pour les principales catégories de produits, en distinguant les cinq principaux débouchés des IAA françaises, tous au sein de l'Union européenne, et cinq marchés parmi les plus importants hors Union Européenne. Le recul de la France est ici imagé par le nombre et l'importance des situations de baisse (flèches en rouge) recensées dans le tableau 8 ci-dessous²⁶.

Tableau 8 : Évolution sur dix ans (en points) des parts de marché de la France par produits sur cinq marchés de l'Union Européenne et cinq marchés hors Union Européenne

	Allemagne	Belgique	Royaume-Uni	Italie	Espagne
Viandes	-5,0 ↓	-8,5 ↓	-5,2 ↓	-3,5 ↓	-4,5 ↓
Préparations à base de viande	-11,6 ↓↓	-8,5 ↓	-6,9 ↓	-7,6 ↓	2,6 ↑
Produits laitiers	-3,3	5,7 ↑	8,1 ↑	4,3 ↑	-1,1
Prépa. à base de fruits et légumes	-2,0	3,4 ↑	-3,2 ↓	2,7 ↑	-2,5
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	-7,7 ↓	3,4 ↑	-1,8	-2,4	-1,4
Confiserie, chocolaterie	-12,8 ↓↓	-1,6	-0,7	0,1	7,1 ↑
Sucre	-24,4 ↓↓↓	-29,1 ↓↓↓	19,2 ↑↑↑	1,3	-22,7 ↓↓↓
Boissons	-3,0	-5,9 ↓	-1,2	-7,5	1,7
	Suisse	États-Unis	Japon	Chine	Algérie
Viandes	-4,3 ↓	-0,1	-0,4	2,0 ↑	1,1
Préparations à base de viande	-6,3 ↓	-0,2	-0,2	2,2 ↑	-33,3 ↓↓↓
Produits laitiers	-5,9	2,9 ↑	0,7	-0,6 ↓	1,9
Prépa. à base de fruits et légumes	0,1	0,2	0,1	-0,1	-56,4 ↓↓↓
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	0,1	-1,8 ↓	3,3 ↑	1,2	6,2
Confiserie, chocolaterie	-6,9 ↓	-1,2 ↓	1,9 ↑	2,4	4,4
Sucre	11,8 ↑↑	0,0	0,0	-0,9 ↓	-39,0 ↓↓↓
Boissons	-11,5 ↓↓	-3,1 ↓	-2,6 ↓	27,6 ↑↑↑	34,6 ↑↑↑

Source : Mission d'après les données Ubifrance (données sur la base de la nomenclature SH).

²⁶ Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence : en effet, dans un certain nombre de cas, une évolution très marquée à la baisse des parts de marchés peut résulter d'une stratégie d'implantation locale d'entreprises agroalimentaires françaises, ce qui a pour effet de réduire mécaniquement les exportations à destination du pays concerné et ainsi les parts de marchés apparentes.

Au-delà de ces données macroéconomiques globales, le secteur des IAA se singularise par des enjeux majeurs et spécifiques au regard des thématiques de l'alimentation, et de l'environnement, qui impliquent également que les pouvoirs publics en fassent un objet particulier d'observation et de soutien.

◆ Des enjeux de consommation européens et mondiaux

La compréhension fine des comportements alimentaires et des déterminants de leur évolution représente un enjeu tant pour les industriels que pour les pouvoirs publics. Anticiper les tendances d'évolution des comportements alimentaires permet en effet aux industriels de définir leur stratégie à moyen et long terme de manière complémentaire aux études de consommation qui leur permettent d'adapter à court terme leur offre à la demande des consommateurs :

- l'anticipation des mouvements de transition de régime alimentaire qui caractérisent les populations de certains pays est nécessaire pour bâtir une stratégie de développement international en identifiant les marchés qui peuvent être les plus dynamiques dans les années qui suivent ;

L'évolution de la démographie et des comportements alimentaires permet ainsi d'identifier de forts potentiels de croissance à l'international.

D'abord parce que, sous l'effet des hausses de revenus et de l'urbanisation croissante des populations²⁷, les régimes alimentaires devraient évoluer : si les céréales (blé, riz, maïs...) restent la principale composante des régimes alimentaires, la consommation de viande a tendance à croître fortement, notamment dès qu'un pays voit son niveau de vie progresser²⁸. Ensuite sous l'effet de l'accroissement de la démographie : selon les projections des Nations-Unies, le monde devrait compter 9,1 milliards d'habitants en 2050 date à laquelle la population mondiale devrait commencer à se stabiliser, contre 6,8 milliards aujourd'hui. Même si ces projections demeurent fragiles, **le nombre de personnes à nourrir au niveau mondial pourrait donc augmenter d'un tiers % d'ici 2050.**

La Chine a par exemple vu ses importations agroalimentaires multipliées en valeur par 4,5 entre 2000 et 2010²⁹ ; elle est suivie par la Russie et les pays du sud-est asiatique, qui représentent des débouchés aujourd'hui porteurs.

- l'anticipation de l'évolution des comportements alimentaires **dans les pays européens** est utile pour guider les stratégies d'innovation-produit des entreprises afin que leur offre demeure adaptée aux préférences des consommateurs et aux exigences des différentes catégories (nourrissons, femmes enceintes, personnes âgées, malades, etc.) ou pour obtenir un avantage compétitif du point de vue de leur positionnement sur le marché.

²⁷ 50 % de la population mondiale est actuellement urbaine. Selon l'Organisation des Nations Unies, cette proportion devrait être de 70 % en 2050 (soit 3 milliards d'hommes en plus dans les villes). Le régime alimentaire des citadins est généralement plus diversifié que celui des ruraux : poisson, légumes frais, viande, volaille, lait et ses dérivés sont plus souvent consommés. L'urbanisation va aussi de pair avec une réduction du temps passé à la préparation des repas et une augmentation du nombre de repas pris à l'extérieur du domicile.

²⁸ Entre 1970 et aujourd'hui, la consommation de viande est ainsi passée de 25 kg par personne et par an à 38 kg, sous l'impulsion d'abord des pays développés, mais aussi de la Chine et de certains pays d'Amérique du Sud.

²⁹ Entre 2005 et 2010, elle reste de loin le marché le plus dynamique en termes de demande de produits agricoles et alimentaires et est aujourd'hui le 4^{ème} importateur mondial. Or, la consommation de viande en Asie de l'est devrait passer de 38 kg par personne et par an en 1998 à 59 kg en 2030.

◆ Des enjeux de santé publique

Face aux nombreuses crises qui ont touché la filière agroalimentaire (« vache folle », dioxine,...), l'Union européenne a notamment achevé l'harmonisation d'une réglementation, dite « Paquet hygiène »³⁰, destinée à assurer la sécurité sanitaire de l'alimentation humaine et animale. L'objectif est d'obtenir un niveau élevé de protection du consommateur tout en tenant compte des enjeux économiques (notamment la libre circulation des produits) et culturels.

Comprendre les déterminants des choix des consommateurs est également nécessaire pour optimiser les politiques de santé publique. Les pouvoirs publics ont ainsi mis en place diverses initiatives en matières nutritionnelles, tant au niveau international (Stratégie mondiale de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) élaborée en 2005), communautaire (Plateforme européenne sur l'alimentation, l'activité physique et la santé ; Groupe de haut niveau sur la nutrition et l'activité physique) que français (Programme national nutrition santé et Programme National pour l'Alimentation).

Ces initiatives, qui ont pour objectif d'agir tant sur les comportements alimentaires (*via* entre autres l'information nutritionnelle délivrée au consommateur) que sur les compositions des produits, interpellent chacune l'offre alimentaire.

◆ Des enjeux environnementaux

La question de la durabilité liée à la production des aliments est également au centre des enjeux du secteur. Plusieurs aspects pourraient notamment influencer de manière spécifique sur l'activité et l'investissement des industries agroalimentaires, parmi lesquels on retiendra principalement :

- le changement climatique.

Ses conséquences sur les fréquences d'évènements météorologiques inhabituels pourraient contribuer à augmenter l'instabilité de la production agricole et donc de l'approvisionnement en matières premières des industries agroalimentaires, tout particulièrement de la deuxième transformation ;

- les tensions sur les prix des ressources énergétiques fossiles.

Elles auront des conséquences pour une agriculture et une industrie agroalimentaire qui, dans les pays développés et émergents, sont dépendantes de ces ressources tant pour la production agricole que pour la fabrication, le transport et la chaîne du froid. La plus haute dépendance énergétique de certains secteurs des IAA est de ce fait susceptible d'altérer fortement leur rentabilité : par exemple, entre 2005 et 2011, le prix du gaz naturel pour les industriels³¹ a progressé de 82 % alors que les prix à la production des industries agroalimentaires³² n'ont progressé que de 10,7 % ;

³⁰ Ce dispositif trouve son origine dans le Livre blanc de la Commission sur la sécurité alimentaire. Il est applicable en totalité depuis janvier 2006 dans tous les États membres et les pays tiers qui souhaitent exporter vers l'Union européenne. *Source* : « Enjeux des industries agroalimentaires (Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche - édition 2010) et site internet Europa « Hygiène des denrées alimentaires ».

³¹ Coût complet de 100 kWh en euros hors TVA GDF-Suez pour le contrat B2I suivi par le ministère de l'écologie du développement durable, des transports et du logement.

³² Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français - Denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac. L'indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français mesure l'évolution des prix de transaction de biens et services issus des activités de l'industrie française et vendus sur le marché français.

Annexe IV

- la gestion de l'eau, tant au niveau de la consommation³³ qu'au niveau des rejets.

Les effluents liquides doivent en effet être dépollués afin que les rejets soient compatibles avec le milieu naturel récepteur selon des contraintes qui seront de plus en plus prégnantes à raison de la rareté de la ressource au niveau mondial. A ce titre, notre pays dispose à long terme d'un avantage comparatif tant pour la production agricole que pour la transformation. Quatre grands types d'établissements sont par ailleurs soumis à des contraintes réglementaires supplémentaires de nature environnementale : les abattoirs, l'industrie laitière, les sucreries, distilleries et féculeries.

2.2. Le secteur des IAA se caractérise également par sa robustesse et sa résilience

Plusieurs éléments démontrent à la fois la résistance du secteur à la crise et sa capacité à rebondir après une période de baisse d'activité comme celle connue en 2008 et 2009.

En premier lieu, la production en volume des IAA a mieux résisté que celle des autres industries manufacturières à la crise de 2008 / 2009, ce qui peut sans doute s'expliquer par le fait qu'elle est constituée, en grande partie, de biens de première nécessité. Elle a toutefois progressé moins rapidement, en volume, que la moyenne européenne sur les dix dernières années :

- ◆ la production des industries agroalimentaires françaises s'est accrue de 4 % en volume entre 2000 et 2010, contre 8 % au niveau européen ;
- ◆ la production agroalimentaire européenne, dans son ensemble, a certes été en partie soutenue par le très fort dynamisme des IAA des nouveaux États membres ; toutefois, la production française s'est également montrée moins dynamique que celle de ses principaux concurrents, en particulier l'Allemagne et les Pays-Bas.

En outre, **le taux d'utilisation des capacités de production** est plus stable dans les entreprises agroalimentaires que dans les autres industries manufacturières. Le taux d'utilisation des capacités de production a chuté brutalement dans l'industrie manufacturière, passant de près de 90 % en 2007-2008 à moins de 75 % lors de la crise de 2009. Il est en revanche resté quasiment constant dans les IAA, aux alentours de 80 %. Les IAA connaissent moins souvent que les autres industries manufacturières des goulots de production : en moyenne sur 10 ans, 17 % des entreprises du secteur considèrent qu'elles ont atteint leur niveau de production maximal, contre 25 % dans l'industrie manufacturière.

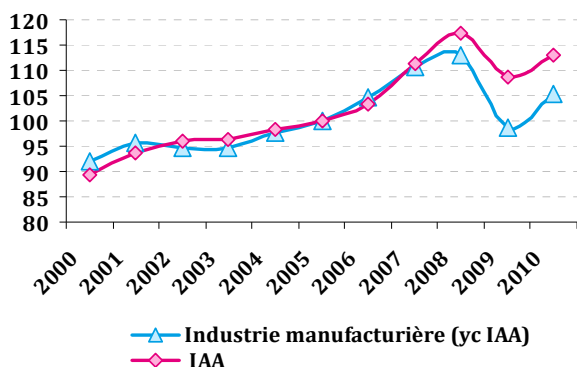
Par ailleurs, le chiffre d'affaires des IAA a progressé plus favorablement que celui de l'industrie manufacturière, et plus fortement en France que chez nos principaux concurrents européens. Ainsi, entre 2000 et 2010, le chiffre d'affaire des IAA a progressé deux fois plus rapidement que celui de l'industrie manufacturière, en valeur : +27 % contre +14 %. Entre 2008 et 2009, il s'est contracté de -7 %, contre -13 % pour l'industrie manufacturière. Plus résistantes à la crise, les IAA apparaissent aussi résilientes que les autres industries : le rebond du chiffre d'affaire des IAA en 2010 leur a permis de retrouver cette année-là le niveau atteint en 2007. Le chiffre d'affaires des IAA françaises a même progressé depuis dix ans à un rythme équivalent à la moyenne européenne (+26 % en valeur entre 2000 et 2010), mais supérieur à celui des IAA de nos concurrents allemands et néerlandais (respectivement + 17 % et + 22 % en Allemagne et aux Pays-Bas).

³³ Cette problématique semble cependant moins prégnante pour la France, qui dispose d'un environnement climatique assez favorable et d'importantes ressources en eau, lui octroyant ainsi une capacité agricole forte et diversifiée même s'il ne faut pas négliger, localement, des tensions sur la ressource ou des conflits d'usage.

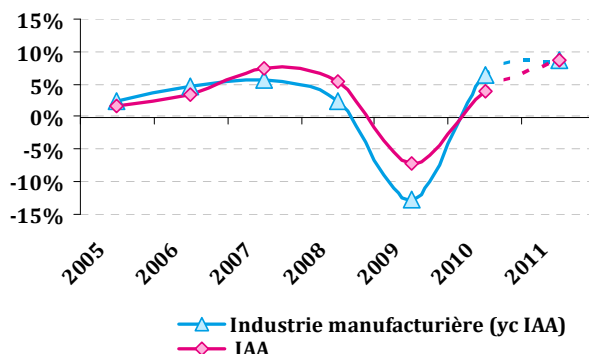
Annexe IV

Graphique 5 : Évolutions structurelles (gauche) et conjoncturelle (droite) du chiffre d'affaires des industries manufacturières et agroalimentaires françaises

Évolution comparée des indices de chiffre d'affaires (2000-2010)



Évolution comparée des taux de croissance des indices de chiffre d'affaires (2005-août 2011)

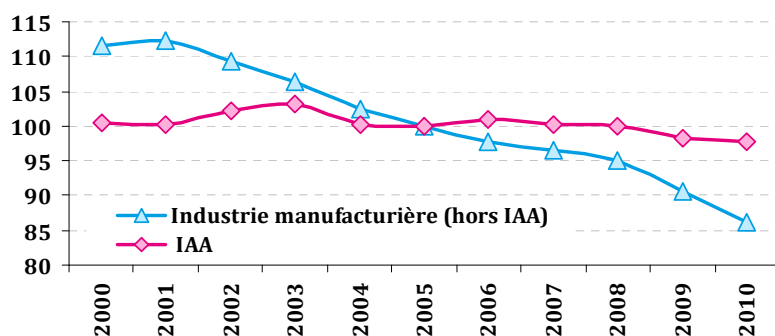


Source : Mission. INSEE – Banque de données macro-économique – Indice bruts de production industrielle. L'indice 100 correspond à l'année 2005. L'évolution pour 2011 est une estimation fondée sur les trois premiers trimestres.

Le nombre d'entreprises agroalimentaires en France est également resté stable sur dix ans. Il n'a en effet connu qu'une légère baisse entre 2000 et 2010, contrairement à l'industrie manufacturière qui a perdu plus de 10 % de ses entreprises. Pour autant, les créations d'entreprises ont été plutôt moins dynamiques dans le secteur agroalimentaire, du moins sur les années récentes, que dans l'industrie manufacturière. Ce sont davantage les moindres défaillances d'entreprises dans le champ des IAA qui expliquent la stabilité du nombre d'unités.

Plus encore que la production ou le chiffre d'affaires, **l'emploi salarié dans le secteur agroalimentaire** affiche depuis dix ans une bonne stabilité. Sur le champ retenu par la mission³⁴, l'industrie agroalimentaire française n'a en effet perdu que 4 000 emplois salariés (soit environ 1 %) entre 1999 et 2009, cette dernière année constituant le plus fort de la crise pour les IAA³⁵. Notons toutefois que cette solidité de l'emploi se retrouve aussi, globalement, dans les autres industries agroalimentaires européennes.

Graphique 6 : Évolution comparée des emplois dans l'industrie manufacturière et les IAA entre 2000 et 2010 (indices en base 100 en 2005)



Source : INSEE – Indices d'emploi intérieur total par branche en ETP.

³⁴ IAA hors tabacs et hors artisanat commercial.

³⁵ Les évolutions par secteurs montrent toutefois une diminution des emplois dans les industries animales, et une progression dans les industries de seconde transformation (avec cependant de fortes disparités entre les sous-secteurs).

Les particularités des exportations des IAA françaises ont déjà été évoquées ci-dessus. Notons simplement que si elles ont, globalement, été affectées par les effets de la crise et le ralentissement du commerce mondial dans des proportions comparables à celles des autres industries manufacturières³⁶, elles ont, par la suite, retrouvé une dynamique d'exportations nettement plus favorable, puisque ces dernières ont progressé deux fois plus rapidement que celles des autres industries (+10 % de décembre 2009 à décembre 2011, contre +5 %)³⁷.

3. Le délégué interministériel aux industries alimentaires doit être le pivot de la gouvernance publique du secteur

3.1. Le délégué interministériel aux industries alimentaires doit être le responsable identifié du soutien public aux IAA et être doté d'une véritable capacité d'action

L'existence d'une délégation interministérielle ne se justifie que si elle permet de dépasser la dispersion de la gouvernance publique du soutien à ce secteur industriel. Le délégué interministériel doit être non seulement le responsable clairement identifié de ce soutien public mais aussi disposer des moyens et de l'autorité nécessaires.

Afin d'améliorer la lisibilité de ce dispositif, la mission propose :

- ◆ de restreindre le champ de son action en le déchargeant du champ des agro-industries qui, si elles présentent un intérêt majeur en termes notamment de valorisation non-alimentaire de productions agricoles, répondent à des logiques distinctes de celles de l'industrie qui valorisent ces mêmes productions dans un objectif alimentaire ;
- ◆ de modifier son titre en substituant au terme « d'industries agroalimentaires » celui « d'industries alimentaires ». Si elle peut paraître minime cette modification constitue toutefois un réel enjeu en termes de lisibilité. Outre le fait qu'elle sera cohérente avec le vocabulaire retenu par les représentants du secteur économique³⁸, elle évite la confusion autour du terme agroalimentaire parfois assimilé aux industries produisant des intrants de l'agriculture (semences, engrais).

Si le champ sectoriel du délégué interministériel aux industries alimentaires est restreint, il est en revanche nécessaire que sa compétence soit élargie quant aux thématiques couvertes notamment du point de vue du financement et de la structuration du secteur, du soutien à l'innovation des entreprises et à l'exportation.

Un nouveau décret instituant un délégué interministériel aux industries alimentaires devrait ainsi être élaboré, prévoyant notamment la mise à disposition des services de l'État intervenant dans les domaines précités.

Proposition n° 1 : Instituer par décret un délégué interministériel aux industries alimentaires dont le champ de compétences serait recentré sur les seules industries alimentaires.

³⁶ -5 % entre septembre 2008 et octobre 2009, contre - 6 % pour l'industrie manufacturière (hors IAA et énergie).

³⁷ L'évolution du solde extérieur de cette industrie a été plus dynamique encore : après une dégradation brutale de près de 40 % entre 2007 et 2009, il a retrouvé en deux ans son niveau d'avant-crise et l'a même légèrement dépassé en 2011. Cette grande sensibilité du solde commercial aux variations conjoncturelles est liée au poids prépondérant des boissons (vins et spiritueux essentiellement), qui représentent environ 30 % de nos exportations agroalimentaires mais dont la contribution au solde commercial du secteur varie entre 100 et 150 % selon les années. Or, les exportations de vins et spiritueux sont plus sensibles que celles des produits alimentaires à la conjoncture économique mondiale et connaissent des variations de plus grande ampleur.

³⁸ L'ANIA est l'association nationale des industries alimentaires.

Afin que la coordination interministérielle assurée par le délégué interministériel produise également ses effets au niveau régional, un protocole national devrait être rédigé, sous la responsabilité du délégué interministériel, afin de définir clairement les modalités de collaboration entre les services des DRAAF et des DIRECCTE.

Proposition n° 2 : Sous la responsabilité du délégué interministériel aux industries alimentaires, rédiger un protocole national pour définir les modalités de collaboration entre DRAAF et DIRECCTE en matière de suivi et de pilotage de l'action de l'État au niveau régional en faveur des IAA.

3.2. L'obligation pour le délégué interministériel de rendre compte annuellement de son action le renforcera dans son pouvoir d'animation des services

Dans sa rédaction actuelle, le décret n°2005-1461 du 28 novembre 2005 prévoit que le délégué interministériel « *rend compte de ses travaux au Premier ministre, au ministre chargé de l'agriculture, au ministre chargé de l'industrie et, pour ce qui le concerne, au ministre chargé du commerce extérieur* ».

L'obligation de rendre compte au Premier ministre et aux ministres intéressés apparaît essentielle pour conforter la légitimité du délégué et lui assurer la mobilisation des services de l'État dont il peut disposer. La seule mention de cette obligation dans un texte réglementaire ne peut toutefois suffire à lui assurer une effectivité, ce que montre la situation actuelle. Elle doit donc se concrétiser par un plus grand formalisme et notamment la production annuelle d'un rapport :

- ◆ présentant les résultats de son action de veille sur les axes d'intervention qui lui auront été attribués. Il s'agit notamment de présenter les principaux résultats économiques et faits saillants de l'année écoulée et d'exposer les enjeux des années suivantes et les lignes d'action pour lui et les administrations concernées par ces axes d'intervention ; une feuille de route annuelle serait ainsi établie par les ministres sur sa proposition ;
- ◆ justifiant son action au cours de l'année écoulée et évaluant la mobilisation des différents services mis à sa disposition pour accomplir ses missions.

Proposition n° 3 : Demander au délégué interministériel de rendre compte annuellement de son action par un rapport adressé au Premier ministre et aux ministres intéressés.

3.3. L'action du délégué interministériel aux industries alimentaires doit se concentrer sur trois axes sur lesquels il doit construire une expertise et définir une stratégie

Comme pour l'ensemble des secteurs industriels, la compétitivité des industries agroalimentaires résulte de facteurs extrêmement divers, endogènes et exogènes. La mission estime que, pour être efficace, l'action du délégué interministériel ne doit pas appréhender l'ensemble de ces facteurs mais se concentrer sur des axes de compétitivité hors-coût réellement spécifiques à ce secteur industriel :

- ◆ le financement des entreprises alimentaires aux différents stades de leur développement, notamment dans une perspective de structuration du secteur avec une veille et un travail prospectif sur les opportunités à saisir par les entreprises françaises en matière d'opération stratégiques de croissance externe ou de restructuration ;

Annexe IV

- ◆ le soutien aux exportations, notamment en analysant les perspectives d'évolution du marché mondial et en mettant à disposition des industriels une information précise sur les opportunités potentielles sur ce marché (cf. Annexe « Exportation » jointe au rapport) ;
- ◆ le soutien à la recherche et à l'innovation en veillant à ce que les différents documents stratégiques dans le domaine de l'alimentation et les appels à projets ou programmation de crédits qui en découlent intègrent davantage les enjeux de compétitivité des entreprises industrielles alimentaires françaises (cf. Annexe « Innovation » jointe au rapport).

Sur ces trois domaines, la délégation doit être le lieu de l'expertise administrative. Afin de parvenir à cet objectif, la délégation interministérielle devra mobiliser les expertises dispersées entre les différents services. En matière de connaissance fine du secteur, elle pourrait s'appuyer sur le rôle d'observation des directions régionales de la Banque de France. La Banque de France, sollicitée sur ce point par la mission, est en effet disposée, dans le cadre d'une convention à conclure, à mettre à disposition de la délégation interministérielle les résultats de son travail d'observation du tissu économique qui pourrait être particulièrement utile pour anticiper des restructurations à venir ou des opportunités de concentration (cf. Annexe « concentration du secteur » jointe au rapport).

Sur la base de cette expertise, le délégué interministériel doit construire et formaliser une stratégie publique couvrant les trois thématiques de son action.

3.4. Pour avoir les moyens de son action, le délégué aux industries alimentaires doit bénéficier d'une équipe réduite d'experts et participer à diverses instances décisionnelles

Pour exercer sa mission de coordination et d'animation, le délégué interministériel doit être assisté d'une équipe réduite mais experte sur les trois axes de son intervention. Le dimensionnement actuel de la délégation apparaît en effet trop réduit pour être en capacité d'animer l'action des services de l'État compétents dans le domaine.

Sous réserve d'un travail plus précis d'évaluation, la mission estime que l'équipe assistant le délégué pourrait être dimensionnée à 10 ETP en veillant à la présence impérative des compétences suivantes :

- ◆ trois cadres de haut niveau pour assurer chacun le suivi de l'un des axes d'intervention de la délégation ;
- ◆ un expert en analyse financière et en solutions de financement ;
- ◆ un économiste ;
- ◆ un ingénieur ayant une expérience dans le domaine de la recherche et du transfert d'innovation dans le domaine agroalimentaire.

Ces moyens pourraient être obtenus par mise à disposition de membres du conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux (CGAAER) ou par redéploiement au sein des ministères et établissements publics concernés.

Il doit par ailleurs **centraliser l'attribution des subventions dédiées à l'investissement dans les PME des IAA.**

Annexe IV

Au-delà, des moyens propres qui pourraient lui être attribués, la capacité d'action du délégué interministériel doit s'incarner dans sa présence dans les instances décisionnelles des structures chargées de la mise en œuvre des actions publiques en faveur des IAA dans les trois domaines pour lesquels le délégué a développé une expertise et définit une stratégie :

- ◆ dans le domaine du financement :
 - assurer une présence experte auprès du comité de pilotage du FNA lorsque celui-ci examine les dossiers d'investissements relatifs aux IAA ;
 - être associé au comité d'orientation du fonds spécialisé dans le secteur des IAA qui pourrait être créé au niveau du FSI ;
- ◆ dans le domaine du soutien à l'exportation, se voir confier le pilotage d'un comité stratégique sur le soutien aux exportations ;
- ◆ dans le domaine de la recherche et de l'innovation :
 - participation au conseil d'administration de l'INRA et au conseil scientifique de l'institut Qualiment ;
 - participation aux comités de pilotage des programmes ANR concernant l'alimentation et au groupe de travail interministériel chargé du suivi des pôles de compétitivité ;
 - participation à titre consultatif au conseil d'administration de l'ACTIA.

Le délégué interministériel doit également être consulté lors des phases de rédaction des contrats d'objectifs conclus par l'État avec les opérateurs intervenants en matière de soutien au financement, à l'exportation et à l'innovation afin de pouvoir y intégrer les éléments nécessaires à la mise en œuvre de sa stratégie : FranceAgriMer, Coface, Ubifrance, ANR, INRA.

Proposition n° 4 : Doter le délégué interministériel aux industries alimentaires d'une équipe restreinte d'experts des thématiques du financement, de l'exportation et de l'innovation du secteur industriel alimentaire ; lui assurer une présence experte dans les instances décisionnelles et un rôle consultatif lors des phases de rédaction des contrats d'objectifs conclus par l'État avec les opérateurs intervenant sur ces thématiques.

ANNEXE V

Liste des personnes rencontrées

SOMMAIRE

1. ADMINISTRATION CENTRALE	1
2. ORGANISMES PUBLICS	3
3. ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE RECHERCHE	4
4. ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES	4
5. ENTREPRISES.....	6
6. ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS ET FONDS D'INVESTISSEMENT	8
7. DÉPLACEMENT EN RÉGION BRETAGNE	9
8. DÉPLACEMENT RÉGION NORD-PAS-DE-CALAIS	10
9. DÉPLACEMENT EN RÉGION PAYS DE LA LOIRE	11
10. DÉPLACEMENT EN RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE.....	12
11. DÉPLACEMENT AUX PAYS-BAS.....	13
12. ORGANISATIONS INTERNATIONALES.....	14

1. Administration centrale

1.1. Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

1.1.1. Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

- ◆ Jean-Louis Gérard, sous-direction des produits alimentaires et marchés agricoles et alimentaires, sous-directeur
- ◆ Joël Tozzi, sous-direction des produits alimentaires et marchés agricoles et alimentaires, adjoint au sous-directeur

1.1.2. Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services

- ◆ Pierre Angot, sous-direction de l'industrie de santé, de la chimie et des nouveaux matériaux, sous-directeur
- ◆ Marie-Christine Le Gal, sous-direction de l'industrie de santé, de la chimie et des nouveaux matériaux, bureau des industries de santé, de biotechnologie et de l'agroalimentaire, chargée de mission
- ◆ Clément Lubin, chargé de mission auprès du directeur général
- ◆ Grégoire Postel-Vinay, chef de la mission stratégie
- ◆ Aurélie Faitot, sous-direction de l'innovation, de la compétitivité et du développement des PME, bureau de la politique des pôles de compétitivité, chef du bureau

1.1.3. Direction générale du Trésor

- ◆ Xavier Bonnet, sous-direction des politiques sectorielles, sous-directeur
- ◆ Aurélien Daubaire, sous-direction des politiques sectorielles, bureau environnement et agriculture, chef du bureau
- ◆ Gaël Certain, sous-direction des politiques sectorielles, bureau environnement et agriculture, adjoint au chef du bureau
- ◆ Constance Valigny, sous-direction des politiques sectorielles, bureau des activités tertiaires et de la concurrence, chef du bureau
- ◆ Vanessa Gouret, bureau Ubifrance, AFII et partenaires de l'exportation, chef du bureau
- ◆ Adrien Guillemin, bureau financement et développement des entreprises, adjoint au chef du bureau

1.1.4. Conseil général économique et financier

- ◆ Edmond Robin, chef de mission de contrôle général et financier
- ◆ Élisabeth Tauzin, contrôleure générale

1.1.5. Agence des participations de l'État

- ◆ Cyril Forget, bureau Aéronautique et défense, chef du bureau

Annexe V

- ◆ Quentin Munier, chargé d'affaires Aéronautique et défense

1.2. Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire

1.2.1. Direction générale de la politique agricole et du territoire

- ◆ Eric Giry, chef du service de la stratégie agroalimentaire et du développement durable
- ◆ François Champanhet, sous-direction de l'organisation économique, des industries agroalimentaires et de l'emploi, sous-directeur
- ◆ Françoise Simon, sous-direction de l'organisation économique, des industries agroalimentaires et de l'emploi, adjointe au sous directeur
- ◆ David Senet, sous-direction de l'organisation économique, des industries agroalimentaires et de l'emploi, bureau des industries agroalimentaires, chef du bureau
- ◆ Stéphane Le Moing, chef du service des relations internationales
- ◆ Marie-Hélène Le Hénaff, sous-direction des échanges internationaux, sous-directrice
- ◆ Odile Dupuis, sous-direction des échanges internationaux, bureau des échanges et de la promotion, chef du bureau

1.2.2. Direction générale de l'enseignement et de la recherche

- ◆ Marion Zalay, directrice générale
- ◆ Pascal Bergeret, sous-direction de l'innovation, sous-directeur
- ◆ Jérôme Coppalle, sous-direction de l'innovation, adjoint au sous-directeur

1.2.3. Direction générale de l'alimentation

- ◆ Patrick Dehaumont, directeur général
- ◆ Jean-Luc Angot, directeur général adjoint

1.2.4. Service de la statistique et de la prospective

- ◆ Fabienne Rosenwald, chef de service
- ◆ Jean-Claude Teurlay, adjoint au chef de service
- ◆ Bruno Herault, centre d'études et de prospective, directeur
- ◆ Frédéric Courleux, centre d'études et de prospective, bureau de l'évaluation et de l'analyse économique, chef de bureau
- ◆ Marie-Sophie Dedieu, centre d'études et de prospective, bureau de l'évaluation et de l'analyse économique
- ◆ Paolo Casagrande, sous-direction des synthèses statistiques et des revenus, bureau des synthèses statistiques conjoncturelles, chef de bureau
- ◆ Monique Vincenau, chef du bureau des statistiques des industries agricoles et agroalimentaires

1.2.5. Délégation interministérielle aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie

- ◆ Philippe Rouault, délégué interministériel

2. Organismes publics

2.1. Agence bio

- ◆ Élisabeth Mercier, directrice

2.2. Agence nationale de la recherche

- ◆ Élisabeth Guichard, responsable du programme ALID

2.3. Banque de France

- ◆ Henri Julien, direction générale des activités fiduciaires et de place, directeur général
- ◆ Yves Nachbaur, directeur des entreprises
- ◆ Elisabeth Kremp, direction générale de la Statistique, adjoint du Directeur des Enquêtes et statistiques sectorielles
- ◆ Jean-Luc Cayssials, direction des entreprises

2.4. CDC entreprises

- ◆ Philippe Braidy, président
- ◆ Daniel Balmisse, directeur général délégué « Fonds de fonds nationaux »

2.5. COFACE

- ◆ Christophe Viprey, direction des garanties publiques, directeur
- ◆ Marie-Odile Sarrazin, direction des garanties publiques, chef du service statistique

2.6. Institut national de l'origine et de la qualité (INAO)

- ◆ Jean-Louis Buër, directeur
- ◆ Marie-Lise Molinier, directrice adjointe « Produits agro-alimentaires et forestiers, Agriculture Biologique »

2.7. Institut national de la propriété industrielle (INPI)

- ◆ Yves Lapière, directeur général
- ◆ Martine Planche, directeur général délégué
- ◆ Philippe Cadre, directeur des brevets
- ◆ Jean-Baptiste Mozziconacci, chargé de mission

2.8. France Agrimer

- ◆ Fabien Bova, directeur général
- ◆ Claire Legrain, responsable « Entreprises et marchés »
- ◆ Patrice Germain, directeur « International »

2.9. Oséo

- ◆ François-Xavier Ferrario, inspecteur général
- ◆ Jean-Marie Revet, responsable de l'audit interne
- ◆ Martial Rozier, direction du développement et du marketing, responsable financement et garantie
- ◆ Ariane Voyatzakis, direction de l'innovation, responsable du secteur agroalimentaire

2.10. Ubifrance

- ◆ Christophe Lecourtier, directeur général
- ◆ Benoît Tarche, chef du département « Produits, équipements et technologies agroalimentaires » (Agrotech)
- ◆ Philippe Clément, chef du service « Études, statistiques, presse, événements réseau agroalimentaire » du département Agrotech

3. Établissements d'enseignement supérieur et de recherche

3.1. AgroParisTech

- ◆ Gilles Trystam, directeur général

3.2. INRA

- ◆ François Houllier, directeur général délégué
- ◆ Christine Cherbut, directrice scientifique Alimentation
- ◆ Dr Catherine Esnouf, directrice scientifique adjointe Alimentation

4. Organisations professionnelles

4.1. Association des entreprises de produits alimentaires élaborés (ADEPALE)

- ◆ Jérôme Foucault, président
- ◆ Vincent Truelle, directeur général

4.2. Alliance 7, les fabricants de biscuits et gâteaux de France

- ◆ Bruno Luisetti, président (société Kraft Foods)

Annexe V

- ◆ Florence Pradier, directeur général
- ◆ Jean-Loup Allain, secrétaire général
- ◆ Élodie Sebag directeur des affaires juridiques et économiques
- ◆ Stéphane Séjourné, responsable des relations extérieures

4.3. Association nationale des industries alimentaires (ANIA)

- ◆ Yves Bayon de Noyer, président de la commission « Recherche »
- ◆ Yves Delaine, président de la commission « Économie »
- ◆ Catherine Chapalain, directeur général
- ◆ Diane Doré, directeur agriculture et échanges extérieurs
- ◆ Vanessa Quéré, chargée de mission « Compétitivité »

4.4. Association de coordination technique pour l'industrie agroalimentaire (ACTIA)

- ◆ Didier Majou, directeur

4.5. Association française des investisseurs en capital

- ◆ Chloé Magnier, directrice des études économiques et statistiques

4.6. Confédération générale des petites et moyennes entreprises

- ◆ Pascal Labet, directeur des affaires économiques et fiscales

4.7. Coop de France

- ◆ Arnaud Camusset, responsable de la veille économique

4.8. Fédération française des industriels charcutiers traiteurs

- ◆ Robert Volut, président
- ◆ Catherine Goarec, déléguée générale

4.9. Fédération française des entreprises de boulangerie et de pâtisserie

- ◆ Pascale Cantenot, président
- ◆ Nicole Watelet, déléguée générale

4.10. Fédération des entreprises du commerce et de la distribution

- ◆ Jacques Creyssel, délégué général
- ◆ Mathieu Pecqueur, chef de service agriculture et qualité

4.11. Food for life France

- ◆ Patrice Robichon, président
- ◆ Françoise Gorga, secrétaire

4.12. Institut français du porc

- ◆ Philippe Lecouvey, directeur général
- ◆ Bernard Fostier, directeur adjoint, responsable des programmes
- ◆ Michel Rieu, directeur du pôle Économie

4.13. Syndicat des fabricants de biscuits et gâteaux de France

- ◆ Catherine Petitjean Dugourd, président (Mulot et Petitjean)
- ◆ Jean-Loup Allain, secrétaire général

4.14. Syndicat national des transformateurs de l'agriculture biologique

- ◆ Jean Verdier, président
- ◆ Cécile Lepers, déléguée générale
- ◆ Claire Dimier-Vallet, chargée de mission

4.15. Syndicat de la panification croustillante et moelleuse

- ◆ Olivier Poigny, président (Pains Clément)
- ◆ Fabien Castanier, secrétaire général

5. Entreprises

5.1. Biofournil

- ◆ Jean-Yves Fouché, président-directeur général
- ◆ Bernard Dangla, directeur du développement

5.2. Bonny Paris

- ◆ Gérard Bonny, président

5.3. Brioche Pasquier

- ◆ Pascal Pasquier, président directeur général

5.4. Chicorée Leroux

- ◆ Olivier Hermand, directeur général

5.5. Cooperl

Emmanuel Commault, directeur général

5.6. Crédit agricole S.A.

- ◆ Gaëlle Regnard, directeur de l'agriculture et de l'agroalimentaire
- ◆ François Moury, directeur du projet pôle métiers agroalimentaires

5.7. Fleury Michon

- ◆ Raymond Doizon, directeur général délégué

5.8. Jacques Maës

- ◆ Olivier Maës, président
- ◆ Pascal Texier, responsable administratif et financier

5.9. Kraft foods

- ◆ Patrick Rocher, centre de R&D de Saclay, directeur

5.10. Lactalis

- ◆ Michel Nalet, directeur général communication et relations extérieures

5.11. Limagrain

- ◆ Jean-Yves Foucault, président
- ◆ Daniel Cheron, directeur général

5.12. Maître Jacques

- ◆ Jean-Paul Laumailé, président-directeur général

5.13. Meringue en Aveyron

- ◆ Christian Astruc, gérant

5.14. Nutrixo

- ◆ Hubert François, président-directeur général

5.15. Pains Jacquet

- ◆ Emmanuel Aimond, directeur général

5.16. Pâtisseries gourmandes

- ◆ Mickael Le Jossec, président-directeur général

5.17. Pernod Ricard

- ◆ Pierre Pringuet, directeur général

5.18. Rivazur Cakes

- ◆ Jean Philippe Pasquier, président

5.19. Sodebo

- ◆ Simone Bougro, présidente du conseil de surveillance
- ◆ Patricia Brochard, co-présidente
- ◆ Marie-Laurence Gouraud, co-présidente

5.20. Sill

- ◆ Gilles Falc'hun, président-directeur général

5.21. Soparind développement, groupe Soparind Bongrain

- ◆ Gérard Bouleau, directeur général délégué

5.22. Sopexa

- ◆ Jean-Michel Lemetayer, président
- ◆ Cécile Bassot, directeur général

6. Établissements financiers et fonds d'investissement

6.1. Agroinvest

- ◆ Jean-Louis Ruatti, président

6.2. Azulis Capital

- ◆ Michel Rowan, directeur général

6.3. BPCE

- ◆ Alain Tourdjman, direction Études, veille et prospective, directeur

6.4. EPF Partners

- ◆ Olivier Gindre, président

6.5. Sodica, groupe Crédit agricole

- ◆ Arnaud Pradier, département agroalimentaire, directeur associé

6.6. Sofiproteol

- ◆ Michel Boucly, directeur général adjoint

6.7. Unigrains

- ◆ Jean-François Laurain, directeur général
- ◆ Pierre-Olivier Drège, directeur général délégué

7. Déplacement en région Bretagne

7.1. Services de l'État

- ◆ Michel Cadot, préfet de région
- ◆ Gilles Tauzin, secrétariat pour les affaires régionales, chargé de mission entreprises et filières industrielles
- ◆ Guillaume Hemery, conseiller défense et sécurité pour les IAA
- ◆ Élisabeth Maillot-Bouvier, direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, directrice

7.2. Conseil régional

- ◆ Michel Morin, vice-président en charge de l'agriculture et de l'agroalimentaire
- ◆ Yvn Le Mével, directeur du cabinet du président
- ◆ Gilles Ricono, directeur général des services
- ◆ Gaël Guégan, directeur de l'économie

Annexe V

- ◆ Jean-Paul Simier, Bretagne développement innovation, filière industries alimentaires, directeur

7.3. Banque de France

- ◆ Jean-François Chaudru, directeur régional
- ◆ Patrick Doudard, directeur des affaires régionales

7.4. Chambres consulaires

7.4.1. Chambre de commerce et d'industrie de région

- ◆ Eric de Rancourt, directeur général
- ◆ François Bateau, directeur de l'information économique et de la prospective

7.4.2. Chambre régionale d'agriculture

- ◆ Joëlle Salaün, chargée de mission agroalimentaire

7.5. Pôles de compétitivité

Jean-Luc Perrot, pôle de compétitivité Valorial, directeur

7.6. Organisations professionnelles

- ◆ Virginie Allaire-Arrivé, Coop de France ouest, directrice
- ◆ Isabelle Lesage, responsable section laitière
- ◆ Jean-Luc Cade, association bretonne des entreprises agroalimentaires, secrétaire général

8. Déplacement région Nord-Pas-de-Calais

8.1. Services de l'État

- ◆ Pascal Oustrière, secrétariat général pour les affaires régionales, chargé de mission « Développement et mutations économiques - Enseignement supérieur »
- ◆ Franck Lebrun, direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, chargé de mission
- ◆ Hélène Debernardi, direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt, directrice régionale adjointe
- ◆ Sylvain Bresson, direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt, chargé de mission agroalimentaire

8.2. Conseil régional

- ◆ Yves Duruflé, directeur général des services
- ◆ Yannick Giry, direction de l'action économique, directeur adjoint délégué à la stratégie régionale de l'innovation,

8.3. Chambres consulaires

8.3.1. Chambre de commerce et d'industrie de région

Philippe Vasseur, président

Gérard Perrus, directeur régional du développement des entreprises

8.4. Banque de France

Maurice Wonner, directeur régional

8.5. Pôles de compétitivité

- ◆ Jean-Baptiste Delpierre, pôle Aquimer, président
- ◆ Thierry Missonier, directeur

8.6. Organisations professionnelles

8.6.1. Pôle des industries agroalimentaires

- ◆ Gérard Sonnet, délégué général

9. Déplacement en région Pays de la Loire

9.1. Services de l'État

- ◆ Frédéric Pallu, secrétariat général pour les affaires régionales, chargé de mission économie
- ◆ Patrick Épicier, direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, chef du service compétitivité
- ◆ Yann Quéré, direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, chargé de mission « Développement économique »
- ◆ Fabienne Poupard, direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt, directrice régionale adjointe

9.2. Conseil régional

- ◆ Jérôme Giudicelli, directeur général délégué à l'emploi, à l'économie et aux innovations
- ◆ Simon Munsch, secrétaire général, directeur général délégué aux ressources
- ◆ Alain Thébaud, service agriculture et pêche, chef de service

9.3. Banque de France

- ◆ Catherine Boucher, directrice régionale
- ◆ Régis Depienne, directeur des affaires régionales

9.4. Chambres consulaires

9.4.1. Chambre de commerce et d'industrie de région

- ◆ Guy Pinoit, directeur du département Industrie
- ◆ Philippe Epailard, agence régionale d'information stratégique et technologique, directeur

9.4.2. Chambre de commerce et d'industrie de Maine-et-Loire

- ◆ Samuel Leblond, directeur

9.5. Cluster West

- ◆ Andy Chauveau, directeur exécutif ingénierie et suivi des projets

10. Déplacement en République fédérale d'Allemagne

10.1. Ambassade de France

- ◆ Philippe Vinçon, conseiller agricole

10.2. Chancellerie fédérale

- ◆ Sebastian Graf von Keyserlingk, responsable alimentation, agriculture et protection des consommateurs
- ◆ Dr Frank Roland, responsable politique industrielle, innovation et technologie

10.3. Ministère fédéral de l'alimentation, de l'agriculture et la protection du consommateur

- ◆ Dr Gerhard Rech, ministerial dirigent

Annexe V

- ◆ Dr Dietrich Guth, directeur général Politique européenne, coopération internationale et pêches
- ◆ Dr Peter Bohlen, directeur général de la division Secteur alimentaire
- ◆ Dr Artur Ickstadt, directeur général de la division Promotion du commerce et politique de la qualité
- ◆ Sigrun Neuwerth, referatleiterin Europäische Beziehungen
- ◆ Mathilde Guérand, fonctionnaire d'échange

10.4. Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung

- ◆ Stephan Sanders, responsable Innovation

10.5. Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie, fédération des industries alimentaires allemandes

- ◆ Dr Sabine Eichner Lisboa, manager
- ◆ Olivier Kölsch, manager

10.6. German export association for food and agriproducts

- ◆ Holger Hübner, bureau de Berlin, directeur

10.7. Deutscher Bauernverband Union des agriculteurs allemands

- ◆ Dr Peter Pascher, betriebswirtschaft und Ländlicher Raum
- ◆ Dr Helmut Born, generalsekretär

10.8. Institut für Getreideverarbeitung Institut de recherche sur la transformation des céréales

- ◆ Dr Karsten Schmidt, head of administration
- ◆ Dr Peter Kretschmer, managing director
- ◆ Uwe Lehrack, project manager biogenic materials

10.9. Entreprise Freiburger

- ◆ Helmut Morent, managing director
- ◆ Ute Fath, manager relations publiques et communication

11. Déplacement aux Pays-Bas

11.1. Ambassade de France

- ◆ Bernard Boidin, chef du service économique

Annexe V

- ◆ Dieuwe De la Parra, attaché sectoriel

11.2. Ministère des affaires économiques, de l'agriculture et de l'innovation

- ◆ Hendrik J. Riphagen, directeur general pour l'agroalimentaire
- ◆ Dr Ebert Jan Krajenbrink, senior policy advisor
- ◆ Niels van Leeuwen, agence de l'innovation, project officer Food, life sciences & health
- ◆ Rene Beerepoot, NL agency, program manager
- ◆ Annemieke Busch, NL agency, consultant SME finance

11.3. Nederlands centrum voor Handelsbevordering, conseil national pour la promotion des exportations

- ◆ Gerard Vaandrager, managing director

11.4. Federatie nederlandse levensmiddelen industrie

- ◆ Murk Boerstra, directeur adjoint

11.5. Food & Nutrition Delta

- ◆ Dr C.D. de Gooijer, chief inspiration officer

11.6. Université de Wageningen LEI Institut d'économie agricole

- ◆ Michiel van Galen, chercheur en innovation et commerce international

11.7. ABN-AMRO

- ◆ Drs Niels C. Dijkman, sector banker food

11.8. Danone baby nutrition

- ◆ Valerie Sieurin, directrice R&D

12. Organisations internationales

12.1. Banque européenne d'investissement

- ◆ Robert Schofield, division Banques et entreprises, département Europe occidentale, chef de division
- ◆ Jochen von Kameke, head of allocation team

12.2. European investment fund

- ◆ Rémi Charrier, head of product development
- ◆ Vincent Van Steensel, senior structured finance manager

ANNEXE VI

Lettre de mission

Annexe VI



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ALIMENTATION, DE LA PÊCHE, DE LA RURALITÉ
ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

Paris, le 18 NOV. 2011

Le Ministre de l'Économie,
des Finances et de l'Industrie

Le Ministre de l'Agriculture,
de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité
et de l'Aménagement du territoire

à

Monsieur le Chef de service
de l'Inspection générale des finances

Monsieur le Vice-président
du Conseil général de l'alimentation,
de l'agriculture et des espaces ruraux

Les industries agroalimentaires constituent un secteur majeur de notre économie.

Caractérisé par une très forte proportion de PME (plus de 90 %), ce secteur transforme plus de 70 % de la production agricole nationale et, en employant plus de 400 000 salariés, représente une source d'activité économique sur tout le territoire national, notamment en zone rurale. Pris globalement, il apporte une contribution très positive à la balance commerciale de notre pays, même si cette considération recouvre des réalités sectorielles très différentes.

Cela étant, dans un contexte de mondialisation accrue, les résultats de ces entreprises restent généralement faibles, voire se dégradent, tandis que peut être observée une érosion de leur performance globale à l'exportation. La place de la France, longtemps premier exportateur mondial, a rétrogradé.

Pour autant, de nouveaux enjeux se présentent, qui sont autant d'atouts potentiels pour notre compétitivité et d'incitations à l'innovation : le souci croissant d'une alimentation diversifiée et adaptée aux problématiques de nutrition et de santé, la préoccupation d'une traçabilité accrue de la chaîne de production associant provenance, modes d'élaboration et sécurité sanitaire mais aussi l'évolution dans les modes de commercialisation. Les progrès en matière de biotechnologies aussi ouvrent des perspectives nouvelles.

En tirant parti des nombreuses études conduites et en vous appuyant notamment sur les services compétents de nos deux ministères (en particulier DGCIS, DG Trésor, DGPAT, DGAL, DIHAA, FranceAgrimer), vous conduirez une réflexion stratégique sur ce secteur en vous intéressant tout particulièrement aux problématiques des PME qui en relèvent.

Annexe VI

En particulier :

- vous identifierez les défis auxquelles sont aujourd'hui confrontées les entreprises du secteur agroalimentaire, en distinguant ceux représentant des contraintes et ceux qui peuvent constituer des opportunités ;
- en vous appuyant sur des exemples de réalisations novatrices, vous dégagerez les voies de progrès et d'innovation au sens large, susceptibles de répondre à ces défis : innovations technologiques, mais aussi relations avec les fournisseurs amont du monde agricole, nouveaux modes de commercialisation, etc. ;
- vous examinerez, dans ces perspectives, la qualité des réponses privées et publiques aux besoins spécifiques de financement de ces entreprises aux différents stades de leur développement (création, innovation-développement, croissance externe, structuration de filière, développements à l'exportation, transmission). Vous établirez un bilan qui fera la part entre les acteurs plus particulièrement impliqués dans ce secteur et les autres acteurs plus généralistes et en tirerez une analyse et toutes propositions pour une amélioration de leur mobilisation au profit des PME agro-alimentaires.


Compte tenu de la diversité des filières concernées, vous sélectionnerez celles d'entre elles qui vous paraîtront les plus significatives des enjeux précités.

Nous vous demandons de conduire cette mission en deux temps :

- à partir d'une analyse des études déjà conduites et des auditions que vous mènerez, vous présenterez une analyse des forces et des faiblesses, des risques et des opportunités de la filière agro-alimentaire en insistant sur les aspects singuliers de celle-ci. Cet examen devrait permettre d'identifier les principaux enjeux et les secteurs nécessitant une analyse approfondie ;
- vous poursuivrez ensuite sur ces bases vos travaux, en examinant tout particulièrement les aspects de financement précités, en les replaçant toutefois dans le cadre d'analyses et recommandations plus globales.

Nous souhaitons que la première phase de vos travaux aboutisse fin novembre et que votre rapport final nous soit remis le 31 janvier.


François BAROIN


Bruno LE MAIRE

PIÈCES JOINTES

LISTE DES PIÈCES JOINTES

- PIÈCE JOINTE 1 :** ÉTUDE AFIC ; « LES INVESTISSEMENTS REALISES PAR LES INVESTISSEURS EN CAPITAL FRANÇAIS MEMBRES DE L'AFIC DANS LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE »
- PIÈCE JOINTE 2 :** ÉTUDE INSEE ; « L'ENQUETE SUR L'ACCES AU FINANCEMENT DES PME EMPLOYANT AU MOINS DIX PERSONNES ET LES PME DES IAA HORS ARTISANAT COMMERCIAL »
- PIÈCE JOINTE 3 :** ÉTUDE BPCE - L'OBSERVATOIRE ; « QUAND LES PME CHANGENT DE MAINS - MICROSCOPIE ET ENJEUX DE LA CESSIION-TRANSMISSION - FOCUS AGROALIMENTAIRE »

PIÈCE JOINTE 1

**Étude AFIC ; « Les investissements réalisés
par les investisseurs en Capital Français
membres de l'AFIC dans le secteur
Agroalimentaire »**

ETUDES ECONOMIQUES ET STATISTIQUES AFIC

LES NOTES TECHNIQUES

N° 2012-01

CAPITAL INVESTISSEMENT ET SECTEUR AGROALIMENTAIRE

Objet : A la demande de l'Inspection Générale des Finances, cette note présente les investissements réalisés par les investisseurs en Capital Français membres de l'AFIC dans le secteur Agroalimentaire.

Au 31 décembre 2010, parmi les 3 326 entreprises pour lesquelles, l'AFIC dispose des codes NAF (sur 4 525 entreprises au total) seulement 36 ont une activité dans le secteur de l'agroalimentaire.

Entre le 1^{er} janvier 2003 et le 30 juin 2011, pour les 2 828 entreprises ayant été investies par le Capital Investissement français et pour lesquelles l'AFIC dispose du code NAF (sur 6 538 au total), seulement 44 ont une activité dans le secteur de l'agroalimentaire.

mardi 10 janvier 2012

Direction des Etudes Economiques et Statistiques

Chloé MAGNIER (Chief Economist)

Nadia KOUASSI (Chargée d'Etudes Economiques & Statistiques Junior)

Pierre Michel BECQUET (Chargée d'Etudes Statistiques Junior)

INVESTISSEMENTS PAR METIER (2003 - S1 2011)

En Montant (en milliers d'euros)

Métier	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	S1 2011	Total général
Capital Risque	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	1 070	nc*	2 051
Développement	nc*	1 591	6 340	3 281	4 440	33 511	10 740	7 499	nc*	75 604
Transmission/Succession	nc*	nc*	35 000	nc*	nc*	2 487	nc*	13 150	nc*	85 443
Total général	1 539	1 741	41 540	4 030	37 496	36 198	10 740	21 719	8 094	163 097

nc* : Secret statistics

En nombre d'entreprises

Métier	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	S1 2011	Total général
Capital Risque	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	2	nc*	7
Développement	nc*	2	6	4	10	10	7	6	nc*	47
Transmission/Succession	nc*	nc*	2	nc*	nc*	2	nc*	2	nc*	9
Total général	3	3	9	5	11	13	7	10	2	63

nc* : Secret statistique

INVESTISSEMENTS PAR REGION (2003 - S1 2011)

En Montant (en milliers d'euros)

Grandes régions	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	S1 2011	Total général
Centre-Rhône-Alpes	539	239	2 176	nc*	nc*	4 110	nc*	nc*	nc*	7 368
Est	nc*	nc*	2 745	nc*	nc*	687	nc*	nc*	nc*	27 144
Ile-de-France	nc*	nc*	29 200	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	31 529
Nord	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	987	1 103	nc*	nc*	2 927
Ouest	nc*	nc*	7 219	66	35 523	28 013	8 401	3 260	nc*	83 984
Sud-Outre-mer	nc*	nc*	nc*	nc*	667	2 400	656	6 059	nc*	10 145
Total général	1 539	1 741	41 540	4 030	37 496	36 198	10 740	21 719	8 094	163 097

nc* : Secret statistics

En Nombre d'entreprises

Grandes régions	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	S1 2011	Total général
Centre-Rhône-Alpes	2	2	2	nc*	nc*	2	nc*	nc*	nc*	9
Est	nc*	nc*	2	nc*	nc*	2	nc*	nc*	nc*	8
Ile-de-France	nc*	nc*	2	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	5
Nord	nc*	nc*	nc*	nc*	nc*	2	2	nc*	nc*	5
Ouest	nc*	nc*	2	2	6	5	2	4	nc*	22
Sud-Outre-mer	nc*	nc*	nc*	nc*	2	2	2	5	nc*	14
Total général	3	3	9	5	11	13	7	10	2	63

nc* : Secret statistique

INVESTISSEMENTS PAR TYPE DE VEHICULES (2006 - S1 2011)

En Montant (en milliers d'euros)

Véhicules	2006	2007	2008	2009	2010	S1 2011	Total général
FIP	nc*	nc*	nc*	4 057	nc*	nc*	6 386
FCPI	nc*	32 269	4 250	nc*	13 066	nc*	50 934
FCPR	nc*	720	nc*	nc*	5 563	nc*	6 482
Holding financier de droit français	nc*	nc*	11 455	nc*	nc*	nc*	18 795
SCR	66	4 176	18 592	4 083	790	nc*	35 679
Total général	4 030	37 496	36 198	10 740	21 719	8 094	118 277

nc* : Secret statistics

En Nombre d'entreprises

Véhicules	2006	2007	2008	2009	2010	S1 2011	Total général
FIP	nc*	nc*	nc*	2	nc*	nc*	7
FCPI	nc*	3	2	nc*	3	nc*	10
FCPR	nc*	3	nc*	nc*	7	nc*	11
Holding financier de droit français	nc*	nc*	5	nc*	nc*	nc*	9
SCR	2	8	6	4	2	nc*	23
Total général	5	16	15	8	14	2	60

nc* : Secret statistique

INVESTISSEMENTS/REINVESTISSEMENTS (2008 - S1 2011)

En Montant (en milliers d'euros)

Invest/Réinvest	2008	2009	2010	2011	Total général
1er invest	18 718	10 740	18 910		48 306
Ré-invest	17 480		2 809	8 094	28 445
Total général	36 198	10 740	21 719	8 094	76 751

En Nombre d'entreprises

Invest/Réinvest	2008	2009	2010	2011	Total général
1er invest	9	7	8		23
Ré-invest	4		2	2	9
Total général	13	7	10	2	32



CROISSANCE DES ENTREPRISES ACCOMPAGNEES PAR LE CAPITAL INVESTISSEMENT (2009 - 2010)

Au 31 décembre 2010, parmi les 1 986 entreprises françaises hors Top 100 pour lesquelles, l'AFIC dispose des chiffres d'affaires et effectifs monde au 31 décembre 2009 et 2010, seulement 29 ayant une activité dans le secteur de l'agroalimentaire (sur un total de 43) disposent de données complètes.

Effectif 2009	Effectif 2010	CA 2009 (en M€)	CA 2010 (en M€)
2 650	2 764	669,16	740,82

Evolution Effectif
4,3%

Evolution CA
10,7%

A titre de comparaison, la croissance des effectifs des 1 986 entreprises françaises hors top 100 a atteint 4,2% entre 2009 et 2010. Le chiffre d'affaires de ces 1 986 entreprises a quant à lui augmenté de 8,9% de 2009 à 2010.

PIÈCE JOINTE II

**Étude INSEE ; « L'enquête sur l'accès au
financement des PME employant au moins
dix personnes et les PME des IAA hors
artisanat commercial »**

NOTE

*A l'attention de Mr Mickaël Ohier
"Mission IGF-CGAAER"*

Dossier suivi par :
Véronique MOYNE - Luc SAUVADET
Tél. : 01 41 17 51 12
Fax : 01 41 17 64 51
Mél : veronique.moyne@insee.fr

Paris, le 6 janvier 2012
N° 24/ DG75-E430 / VM/LS

Objet : L'enquête sur l'accès au financement des PME employant au moins dix personnes et les PME des IAA hors artisanat commercial

Suite à votre demande du 8 décembre 2011 dans le cadre de la mission IGF- CGAAER relative aux industries agroalimentaires et aux PME de ce secteur (cf annexe), l'Insee a réalisé une exploitation des résultats de l'enquête sur l'accès au financement des PME employant au moins dix personnes, sur le champ des industries agroalimentaires hors artisanat commercial. La taille de l'échantillon interrogé permet une analyse de l'ensemble des IAA hors artisanat commercial comparé soit à l'ensemble des PME, soit à l'ensemble des PME industrielles.

De manière générale, on retrouve, pour les PME des IAA hors artisanat commercial, les principaux enseignements tirés de l'enquête pour l'ensemble des PME employant au moins dix personnes, mais avec quelques spécificités :

- **Au sein des PME actives sur la période 2005-2010 et qui employaient 10 personnes au moins, 51 % étaient à la recherche d'un financement externe en 2010 ; cette proportion atteint 60 % pour les PME des IAA hors artisanat commercial (contre 54 % pour l'ensemble des PME industrielles). En 2007, cette recherche touchait 42 % de l'ensemble des PME et 47 % des PME des IAA hors artisanat commercial et de l'ensemble de l'industrie. Les PME des IAA ont ainsi un comportement voisin de celui des autres PME industrielles en 2007 mais plus dynamique en 2010. En effet, leur recherche de financement est en fort accroissement entre 2007 et 2010, de manière plus marquée que celle de l'ensemble des secteurs économiques et ceci les différencie du reste de l'industrie. Cette différence est probablement à relier à un maintien mieux assuré de l'activité économique dans les IAA sur la période.**
- **Parmi les financements recherchés, les prêts bancaires restent prédominants en 2010 pour l'ensemble des PME comme pour les PME des IAA hors artisanat commercial, mais les sources et les modes de financement sont plus diversifiés. En termes de modes de financement, le comportement des PME des IAA hors artisanat commercial est aussi assez proche de celui des autres PME industrielles. En 2010, 48 % des PME des IAA hors artisanat commercial**

recherchaient un prêt, contre 40 % pour les PME de l'ensemble de l'industrie, et 34 % un autre mode de financement (contre 28 %).

- Concernant les autres modes de financement¹, les PME des IAA hors artisanat commercial recourent plus que les autres PME au crédit-bail ou à la location-vente, ainsi qu'aux prêts publics et subventions d'entités publiques. Le poids de ces financements publics est nettement renforcé en 2010 : 8 % des PME des IAA hors artisanat commercial ont sollicité des prêts publics ou parapublics et 9 % des subventions d'entités publiques, contre respectivement 4 % et 2 % pour l'ensemble des PME (6 % et 5 % pour l'ensemble des PME industrielles).
- Les financements sont aussi plus difficiles à obtenir en 2010 qu'en 2007. En termes de prêts bancaires, les échecs partiels ou totaux sont plus nombreux en 2010 qu'en 2007 pour les PME des IAA hors artisanat commercial, mais cette augmentation apparaît moins nette que pour les autres PME industrielles et pour l'ensemble des PME. On relèvera toutefois que le niveau initial d'échec partiel ou complet en 2007 était plus élevé dans le secteur des IAA hors artisanat commercial que dans le reste de l'économie, et que de ce fait, au final, le taux d'échec partiel ou complet en 2010 est quasiment le même dans ce secteur que dans l'ensemble de l'industrie et de l'économie.
- Interrogées sur les freins éventuels à leur croissance d'ici 2013, les PME d'au moins dix personnes s'inquiètent bien moins de l'accès au financement (cité comme frein par seulement 8 % d'entre elles) que de l'état général de l'économie (cité par 80 % d'entre elles).

Les PME des IAA hors artisanat commercial se démarquent généralement peu des autres PME quand elles s'expriment sur les facteurs qui devraient limiter leur croissance sur la période 2011-2013 ; cependant elles se distinguent en citant davantage le coût des investissements des équipements et le cadre réglementaire et moins la difficulté à trouver du nouveau personnel ou la perte de personnel existant. Sur ces différents éléments, les PME des IAA se différencient aussi de l'ensemble des PME industrielles.

La Chef de la Division Industrie et Etudes Transversales,

Signé : Véronique MOYNE

Copie pour information :

- INSEE : JM Beguin, C Prost, L de Gimel, P Brion, T Trouche, V Moyne, E Delame, L Sauvadet.
- SSP : F. Rosenwald, M. Vincenau.

¹ Les autres modes de financement comprennent les découverts bancaires, les lignes de crédit, les opérations de crédit bail, les prêts préférentiels, les prêts subordonnés, les prêts des organismes publics, exclus des prêts proprement dits, ainsi que l'affacturage, les crédits commerciaux, les aides à l'exportation.



1- Description de la source et de la population enquêtée

L'enquête accès au financement des PME employant au moins dix personnes (salariés ou non-salariés) a été réalisée fin 2010 en France métropolitaine. Elle a été menée dans vingt pays européens, en application du règlement communautaire n° 97/2009. L'enquête s'intéresse aux entreprises au sens économique du terme (entreprises individuelles, sociétés indépendantes ou groupes) et non au sens juridique (unités légales). Elle porte sur les entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers (sections B à N de la NAF rév. 2, à l'exception de la section K). Pour appartenir au champ de l'enquête, défini au niveau européen, elles devaient employer de 10 à 249 personnes en 2005 et, en 2010, employer encore au moins 10 personnes et ne pas avoir été absorbées par un groupe de plus grande taille.

L'enquête française a été menée auprès d'un échantillon de 12 000 entreprises parmi les 116 900 entreprises de 10 à 249 personnes en 2005 des secteurs d'activité couverts. Les groupes ont été interrogés via la tête de groupe, qui devait répondre pour l'ensemble du groupe. Les entreprises passées sous le seuil de 10 personnes employées en 2010 et les unités indépendantes en 2007 devenues par la suite filiales, hors champ européen de l'enquête, soit un peu plus de 30 000 entreprises, sont exclues de l'analyse centrale. Ensemble, les entreprises ayant cessé leur activité et les autres mises hors champ sont de l'ordre de 8 000.

L'ensemble des 78 900 entreprises du champ se répartissent en 700 « gazelles » environ, 3 400 « autres entreprises à croissance forte »² et 74 800 entreprises à « croissance faible ou moyenne ».

On compte 1 498 entreprises des industries agro-alimentaires hors artisanat commercial dans le champ, 13 gazelles, 65 autres entreprises à forte croissance et 1 420 autres entreprises. Vu la faiblesse des effectifs de gazelles et d'autres entreprises à forte croissance, l'analyse se concentre sur l'ensemble des IAA hors artisanat commercial. L'échantillon correspondant aux 1 498 entreprises est de 272 entreprises. Dans la suite de l'analyse, les résultats obtenus sont comparés soit aux PME des principaux secteurs d'activités, soit au total des PME.

TabpopIAA : Nombre d'entreprises en fonction de la sous-population et du secteur d'activité

INDICATEUR : Nombre total d'entreprises dans la population

	POPULATION	Total	Gazelles	Autres entreprises à forte croissance	Autres entreprises (entreprises à croissance faible ou moyenne)
SECTEUR					
Total		78 907	719	3 403	74 785
Industrie (B-E)		17 537	99	623	16 814
dont IAA hors artisanat commercial		1 498	13	65	1 420
Construction (F)		16 648	129	559	15 961
Services divers (G-N sauf J,K,M)		35 382	356	1 602	33 425
Services TIC (J)		2 059	59	259	1 741
Services professionnels (M)		7 281	76	361	6 843

Note de lecture : les entreprises industrielles sont 17537 dans le champ de l'enquête.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".

² Une entreprise est considérée comme ayant une « croissance forte » lorsque le taux de croissance annuel moyen de l'emploi entre 2005 et 2008 dépasse 20%. Les gazelles sont celles créées après 2002.



2- Les résultats

60 % des PME des IAA hors artisanat commercial employant au moins dix personnes ont recherché un financement en 2010, contre 47 % en 2007 avant la crise. Au total, 68 % des PME de ce secteur ont recherché un financement en 2007, 2010 ou les deux années ; c'est aussi la proportion d'entreprises qui comptent rechercher un financement sur la période 2011-2013.

La construction et l'industrie sont les secteurs où la recherche de financement est la plus fréquente : en 2010, elle concerne 57 % des PME d'au moins 10 personnes dans la construction et 54 % dans l'industrie. Les PME des IAA ont ainsi un comportement voisin de celui des autres PME industrielles, sauf en 2010. En effet, la recherche de financement en fort accroissement entre 2007 et 2010 dans tous les secteurs économiques l'est particulièrement pour les PME des IAA hors artisanat commercial. Cette évolution différenciée entre 2007 et 2010 avec le reste de l'industrie est probablement en lien avec le meilleur maintien de l'activité économique dans les IAA sur la période.

Tabfi_sectIAA : Entreprises qui ont recherché un financement							
INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la tranche d'activités							
SECTEUR	Total	Industrie (B-E)	dont IAA hors artisanat	Construction (F)	Services divers (G-N sauf J,K,M)	Services TIC (J)	Services professionnels (M)
ANNEES							
2007	42	47		47	50	38	35
2010	51	54		60	57	49	48
2007 ou 2010	62	68		68	69	59	56
2011 à 2013	62	68		68	66	59	57

Note de lecture : 47 % des entreprises industrielles dans le champ de l'enquête avaient recherché un financement en 2007.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".

De même, en termes de modes de financement, le comportement des PME des IAA hors artisanat commercial est assez proche de celui des autres PME industrielles. En 2010 les IAA recherchent surtout des prêts et d'autres modes de financement³ : en 2010, 48 % des PME des IAA hors artisanat commercial recherchaient un prêt, contre 40 % pour les PME de l'ensemble de l'industrie, et 34 % un autre mode de financement (contre 28 %).

³ Les autres modes de financement comprennent les découverts bancaires, les lignes de crédit, les opérations de crédit bail, les prêts préférentiels, les prêts subordonnés, les prêts des organismes publics, exclus des prêts proprement dits, ainsi que l'affacturage, les crédits commerciaux, les aides à l'exportation.



Tabmodfi_sectIAA : Modes de financement recherchés

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la tranche d'activités

ANNEES	MODE DE FINANCEMENT	Total	Industrie (B-E)	dont IAA hors artisanat commercial				
				Construction (F)	Services divers (G-N sauf J,K,M)	Services TIC (J)	Services professionnels (M)	
2007	Tous modes	42	47	47	50	38	35	36
	Prêts	33	38	40	37	30	21	27
	Augmentations de capital	3	2	2	2	2	8	4
	Autres modes de financement	19	20	22	24	17	21	15
2010	Tous modes	51	54	60	57	49	48	42
	Prêts	37	40	48	41	36	27	30
	Augmentations de capital	5	5	4	4	5	8	5
	Autres modes de financement	26	28	34	31	24	32	20
2011 à 2013	Tous modes	62	68	68	66	59	57	50
	Prêts	53	60	64	54	51	43	44
	Augmentations de capital	7	6	5	6	7	25	8
	Autres modes de financement	32	39	39	36	28	35	23

Note de lecture : 38 % des entreprises industrielles dans le champ de l'enquête ont cherché à obtenir un prêt en 2007.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".

La presque totalité des recherches de prêts (définis dans l'enquête hors découverts bancaires, affaturages, crédits-bails, crédits fournisseurs, compris en « autres modes de financement ») se fait auprès des banques. En 2010, 47 % des PME des IAA hors artisanat commercial recherchaient un prêt bancaire : 40 % l'ont obtenu et 7 % n'ont pas eu la somme demandée ou pas dans les termes espérés. **Si les échecs partiels ou totaux dans la recherche de prêts bancaires sont plus nombreux en 2010 qu'en 2007 pour les PME des IAA hors artisanat commercial, cette augmentation apparaît moins nette que pour les autres PME industrielles et pour l'ensemble des PME. Toutefois, le niveau initial d'échec partiel ou complet en 2007 était plus élevé dans le secteur des IAA hors artisanat commercial que dans le reste de l'économie, et en conséquence le taux d'échec partiel ou complet en 2010 est quasiment le même dans ce secteur que dans l'ensemble de l'industrie et de l'économie.**

Tab2bd_banqIAA : Avez-vous réussi à obtenir les prêts voulus auprès des sources de financement suivantes ?

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la sous-population

		SOUS_POPULATION	Total	Industrie (B-E)	IAA hors artisanat commercial
ANNEES	SOURCE DE FINANCEMENT	NIVEAU DE SUCCES			
2007	Banques	Total	32	36	39
		Succès complet	30	34	34
		Echec partiel ou complet	2	2	5
2010	Banques	Total	36	39	47
		Succès complet	30	33	40
		Echec partiel ou complet	6	6	7

Note de lecture : 34 % des entreprises des IAA hors artisanat commercial dans le champ de l'enquête ont obtenu un succès complet dans leur recherche de prêt auprès des banques en 2010.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".



Environ un quart des PME des IAA hors artisanat commercial ont obtenu un prêt nécessitant des garanties en 2007 et 2010, ce qui est plus que dans les autres secteurs économiques. Comme dans les autres secteurs économiques, ce sont les propriétaires ou dirigeants qui se portent garants dans la plupart des cas, mais on note que les systèmes de caution collective ou garantie mutuelle et les autres formes de caution ou de garantie apportées partiellement ou totalement par des entités publiques ou parapubliques pèsent davantage pour les PME des IAA.

Tab3a_sect : Entreprises qui ont obtenu un prêt nécessitant des garanties

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la tranche d'activités

SECTEUR	Total	Industrie (B-E)	dont IAA hors artisanat commercial	Construction (F)	Services divers (G- N sauf J,K,M)	Services TIC (J)	Services professionnels (M)
ANNEES							
2007	16	19	25	14	17	10	14
2010	18	19	26	17	20	13	13

Note de lecture : 19 % des entreprises industrielles dans le champ de l'enquête ont obtenu en 2007 un prêt qui a nécessité des garanties.
Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".

Tab3b_IAA : Si vous avez obtenu un prêt nécessitant des garanties, qui s'est porté garant ?

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la sous-population

	SOUS_POPULATION	Total	IAA hors artisanat commercial
ANNEES			
	GARANT		
2007	Les propriétaires ou les dirigeants	12	16
	Systemes de caution collective ou garantie mutuelle	2	3
	Autres formes de caution ou de garantie apportées partiellement ou totalement par des entités publiques ou parapubliques	2	5
	Autres garants	2	3
2010	Les propriétaires ou les dirigeants	13	15
	Systemes de caution collective ou garantie mutuelle	2	4
	Autres formes de caution ou de garantie apportées partiellement ou totalement par des entités publiques ou parapubliques	3	7
	Autres garants	2	4

Note de lecture : 12 % des entreprises à croissance faible ou moyenne dans le champ de l'enquête ont obtenu en 2007 un prêt qui a nécessité des garanties de la part de leurs propriétaires / leurs dirigeants.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".

Concernant les autres modes de financement, les PME des IAA hors artisanat commercial recourent plus que les autres PME au crédit-bail ou à la location-vente, ainsi qu'aux prêts publics et subventions d'entités publiques. Le poids de ces financements publics est nettement renforcé en 2010 : 8 % des PME des IAA hors artisanat



commercial ont sollicité des prêts publics ou parapublics et 9 % des subventions d'entités publiques, contre 4 % et 2 % de l'ensemble des PME (6 % et 5 % pour l'ensemble des PME industrielles).

Tab8bd_IAA : Avez-vous réussi à obtenir les autres sources de financement suivantes ?

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la sous-population

		SOUS_POPULATION	Total	IAA hors artisanat commercial
ANNEES	SOURCE DE FINANCEMENT	NIVEAU DE SUCCES		
2007	Crédit-bail, location-vente (leasing)	Total	14	16
		Succès complet	14	14
		Echec partiel ou complet	1	1
	Affacturage	Total	2	2
		Succès complet	2	2
		Echec partiel ou complet	0	0
	Découverts bancaires ou lignes de crédit	Total	8	10
		Succès complet	7	9
		Echec partiel ou complet	1	1
	Prêts publics ou parapublics (Etat, OSEO...)	Total	2	3
		Succès complet	2	3
		Echec partiel ou complet	0	0
	Subventions d'entités publiques françaises (Etat, régions...)	Total	1	3
		Succès complet	1	3
		Echec partiel ou complet	0	0
2010	Crédit-bail, location-vente (leasing)	Total	17	21
		Succès complet	16	18
		Echec partiel ou complet	1	3
	Affacturage	Total	3	3
		Succès complet	3	3
		Echec partiel ou complet	1	0
	Découverts bancaires ou lignes de crédit	Total	13	16
		Succès complet	9	12
		Echec partiel ou complet	4	4
	Prêts publics ou parapublics (Etat, OSEO...)	Total	4	8
		Succès complet	3	5
		Echec partiel ou complet	1	3
	Subventions d'entités publiques françaises (Etat, régions...)	Total	2	9
		Succès complet	2	7
		Echec partiel ou complet	1	2

Note de lecture : 18,2 % des entreprises des IAA hors artisanat commercial dans le champ de l'enquête ont obtenu un succès complet dans leur recherche de financement par crédit-bail/location-vente en 2010.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".

La plupart des PME des IAA hors artisanat commercial interrogées considèrent que la situation financière de leur entreprise et que le coût pour obtenir des financements se sont améliorés entre 2007 et 2010. Ce sentiment est partagé par l'ensemble des PME interrogées, mais il apparaît encore plus marqué pour les PME des IAA. Rappelons toutefois que les réponses ne peuvent émaner que des PME ayant survécu à la crise.



Tab9_IAA : Comment les éléments suivants ont-ils changé en 2010 par rapport à la situation en 2007 ?

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la sous-population

	<i>SOUS_POPULATION</i>	Total	IAA hors artisanat commercial
<i>ELEMENT</i>	<i>EVOLUTION</i>		
La situation financière de votre entreprise	Très bien	6	9
	Bien	28	37
	Inchangé	40	35
	Mal	16	13
	Très mal	4	2
	Pas d'avis	6	4
Le coût (financier ou autre) pour obtenir des financements	Très bien	3	7
	Bien	19	27
	Inchangé	40	38
	Mal	9	8
	Très mal	2	2
	Pas d'avis	27	17
Le ratio dette/CA de votre entreprise	Très bien	6	9
	Bien	26	29
	Inchangé	44	44
	Mal	12	7
	Très mal	2	1
	Pas d'avis	12	9
Les autres termes ou conditions de financement (maturité, conditions de remboursement)	Très bien	2	5
	Bien	15	19
	Inchangé	47	53
	Mal	6	2
	Très mal	1	0
	Pas d'avis	29	21
L'effort nécessaire pour obtenir un financement	Très bien	2	5
	Bien	12	12
	Inchangé	43	52
	Mal	10	10
	Très mal	5	4
	Pas d'avis	28	18
La volonté des banques à distribuer du crédit	Très bien	3	5
	Bien	14	17
	Inchangé	38	46
	Mal	12	10
	Très mal	9	6
	Pas d'avis	25	17

Note de lecture : 9 % des entreprises des IAA hors artisanat commercial dans le champ de l'enquête estiment que la situation financière de leur entreprise a très bien évolué entre 2007 et 2010.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".



Les PME des IAA hors artisanat commercial, comme les autres PME se tourneront vers les banques pour obtenir des financements sur la période 2011-2013, mais aussi vers les sociétés de crédit-bail. Elles **seront aussi nombreuses à rechercher des financements auprès d'entités publiques, et cela beaucoup plus que les autres PME : 19 % des PME des IAA hors artisanat commercial contre 8 % de l'ensemble des PME et 12 % des PME industrielles**. Ces recherches de financements seraient destinés à maintenir l'activité et financer la croissance en France, notamment l'innovation et la R&D. Ce dernier objectif apparaît beaucoup plus cité pour les IAA (17 %) que pour l'ensemble des PME (6 %) et même que pour l'ensemble des PME industrielles (15 %). Les PME des IAA hors artisanat commercial citent également davantage que les autres PME comme objectif, la croissance de l'activité en France et pas le simple maintien, et le financement des ventes à l'exportation, sans doute à cause de la situation meilleure qu'ailleurs.

Tab10c_IAA : Où comptez-vous obtenir des financements sur la période 2011-2013 ?

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la sous-population

<i>SOUS_POPULATION</i>	Total	IAA hors artisanat commercial
<i>SOURCE DE FINANCEMENT</i>		
Le propriétaire / Le(s) dirigeant(s) de votre entreprise	6	6
Autres entreprises	2	3
Sociétés de Crédit-Bail	22	26
Banques	57	64
Entités publiques ou parapubliques françaises (Etat, région, OSEO, CDC...)	8	19

Note de lecture : 6 % des entreprises des IAA hors artisanat commercial dans le champ de l'enquête comptent solliciter un financement (quelconque) de leurs propriétaires / leurs dirigeants avant la fin de l'année 2013.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".



Tab10d_IAA : Quel serait le but du financement recherché au cours de la période 2011-2013 ?

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la sous-population

<i>SOUS_POPULATION</i>	Total	IAA hors artisanat commercial
<i>BUT</i>		
Maintenir l'activité	34	36
Financer la croissance des activités en France	21	30
Financer les ventes à l'exportation	3	8
Financer l'innovation et la R&D	6	17
Financer des fusions ou acquisitions	8	6
Financer le développement des activités à l'international	4	5
Autres objectifs	13	11

Note de lecture : 36 % des entreprises des IAA hors artisanat commercial dans le champ de l'enquête comptent rechercher un financement (quelconque) avant la fin de l'année 2013 pour maintenir leur activité.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".

Seulement 8 % des PME des IAA hors artisanat commercial comme 8 % de l'ensemble des PME, considèrent qu'un manque de financement limiterait leur croissance d'ici 2013. En revanche, plus de 70 % considèrent que l'état général de l'économie devrait limiter leur croissance. Si les PME des IAA hors artisanat commercial se démarquent généralement peu des autres PME quand elles s'expriment sur les facteurs qui devraient limiter leur croissance sur la période 2011-2013, elles se distinguent en citant davantage le coût des investissements des équipements et le cadre réglementaire et moins la difficulté à trouver du nouveau personnel ou la perte de personnel existant. Sur ces différents éléments, les PME des IAA se différencient aussi de l'ensemble des PME industrielles.



Tab11_IAA : Sur la période 2011-2013, quels sont les principaux facteurs qui devraient limiter votre croissance ?

INDICATEUR : % du nombre d'entreprises dans la sous-population

<i>SOUS_POPULATION</i>	Total	IAA hors artisanat commercial
<i>FACTEUR</i>		
L'état général de l'économie	79	71
Demande faible sur le marché local/domestique	27	28
Demande faible sur les marchés étrangers	4	6
Difficulté à trouver du nouveau personnel qualifié	28	14
Perte de personnel existant	8	3
Problème de transmission d'entreprise (par exemple héritage)	4	7
Coût élevé du facteur travail	39	38
Le coût des investissements en équipements nécessaires	15	27
Nouveaux entrants sur les marchés	12	14
Concurrence sur les prix / marges faibles	54	51
Le cadre réglementaire	13	24
Manque d'incitations fiscales	14	11
Accès difficile aux technologies de l'information (par exemple haut débit)	1	1
Faiblesse des autres infrastructures	1	1
Financement insuffisant	8	8
Pas de facteur contraignant prévu	6	6

Note de lecture : 71 % des entreprises des iAA hors artisanat commercial dans le champ de l'enquête estiment que la situation générale de l'économie devrait limiter leur croissance au moins jusqu'à la fin de l'année 2013.

Champ : France métropolitaine, entreprises non financières et non agricoles employant entre 10 et 249 personnes en 2005 et au moins 10 personnes en 2010.

Source : Insee, enquête "Accès au financement".





MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ALIMENTATION, DE LA PÊCHE, DE LA RURALITÉ
ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

Paris, le 18 NOV. 2011

Le Ministre de l'Économie,
des Finances et de l'Industrie

Le Ministre de l'Agriculture,
de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité
et de l'Aménagement du territoire

à

Monsieur le Chef de service
de l'Inspection générale des finances

Monsieur le Vice-président
du Conseil général de l'alimentation,
de l'agriculture et des espaces ruraux

Les industries agroalimentaires constituent un secteur majeur de notre économie.

Caractérisé par une très forte proportion de PME (plus de 90 %), ce secteur transforme plus de 70 % de la production agricole nationale et, en employant plus de 400 000 salariés, représente une source d'activité économique sur tout le territoire national, notamment en zone rurale. Pris globalement, il apporte une contribution très positive à la balance commerciale de notre pays, même si cette considération recouvre des réalités sectorielles très différentes.

Cela étant, dans un contexte de mondialisation accrue, les résultats de ces entreprises restent généralement faibles, voire se dégradent, tandis que peut être observée une érosion de leur performance globale à l'exportation. La place de la France, longtemps premier exportateur mondial, a rétrogradé.

Pour autant, de nouveaux enjeux se présentent, qui sont autant d'atouts potentiels pour notre compétitivité et d'incitations à l'innovation : le souci croissant d'une alimentation diversifiée et adaptée aux problématiques de nutrition et de santé, la préoccupation d'une traçabilité accrue de la chaîne de production associant provenance, modes d'élaboration et sécurité sanitaire mais aussi l'évolution dans les modes de commercialisation. Les progrès en matière de biotechnologies aussi ouvrent des perspectives nouvelles.

En tirant parti des nombreuses études conduites et en vous appuyant notamment sur les services compétents de nos deux ministères (en particulier DGCIS, DG Trésor, DGPAT, DGAL, DIHAA, FranceAgrimer), vous conduirez une réflexion stratégique sur ce secteur en vous intéressant tout particulièrement aux problématiques des PME qui en relèvent.



En particulier :

- vous identifierez les défis auxquelles sont aujourd'hui confrontées les entreprises du secteur agroalimentaire, en distinguant ceux représentant des contraintes et ceux qui peuvent constituer des opportunités ;
- en vous appuyant sur des exemples de réalisations novatrices, vous dégagerez les voies de progrès et d'innovation au sens large, susceptibles de répondre à ces défis : innovations technologiques, mais aussi relations avec les fournisseurs amont du monde agricole, nouveaux modes de commercialisation, etc. ;
- vous examinerez, dans ces perspectives, la qualité des réponses privées et publiques aux besoins spécifiques de financement de ces entreprises aux différents stades de leur développement (création, innovation-développement, croissance externe, structuration de filière, développements à l'exportation, transmission). Vous établirez un bilan qui fera la part entre les acteurs plus particulièrement impliqués dans ce secteur et les autres acteurs plus généralistes et en tirerez une analyse et toutes propositions pour une amélioration de leur mobilisation au profit des PME agro-alimentaires.


Compte tenu de la diversité des filières concernées, vous sélectionnerez celles d'entre elles qui vous paraîtront les plus significatives des enjeux précités.

Nous vous demandons de conduire cette mission en deux temps :

- à partir d'une analyse des études déjà conduites et des auditions que vous mènerez, vous présenterez une analyse des forces et des faiblesses, des risques et des opportunités de la filière agro-alimentaire en insistant sur les aspects singuliers de celle-ci. Cet examen devrait permettre d'identifier les principaux enjeux et les secteurs nécessitant une analyse approfondie ;
- vous poursuivrez ensuite sur ces bases vos travaux, en examinant tout particulièrement les aspects de financement précités, en les replaçant toutefois dans le cadre d'analyses et recommandations plus globales.

Nous souhaitons que la première phase de vos travaux aboutisse fin novembre et que votre rapport final nous soit remis le 31 janvier.


François BAROIN


Bruno LE MAIRE



Code	Codes NAF industrie agro-alimentaire
SECTION C	INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
10	Industries alimentaires
10.1	Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande
10.11Z	Transformation et conservation de la viande de boucherie
10.12Z	Transformation et conservation de la viande de volaille
10.13A	Préparation industrielle de produits à base de viande
10.2	Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques
10.20Z	Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques
10.3	Transformation et conservation de fruits et légumes
10.31Z	Transformation et conservation de pommes de terre
10.32Z	Préparation de jus de fruits et légumes
10.39A	Autre transformation et conservation de légumes
10.39B	Transformation et conservation de fruits
10.4	Fabrication d'huiles et graisses végétales et animales
10.41A	Fabrication d'huiles et graisses brutes
10.41B	Fabrication d'huiles et graisses raffinées
10.42Z	Fabrication de margarine et graisses comestibles similaires
10.5	Fabrication de produits laitiers
10.51A	Fabrication de lait liquide et de produits frais
10.51B	Fabrication de beurre
10.51C	Fabrication de fromage
10.51D	Fabrication d'autres produits laitiers
10.52Z	Fabrication de glaces et sorbets
10.6	Travail des grains ; fabrication de produits amylacés
10.61A	Meunerie
10.61B	Autres activités du travail des grains
10.62Z	Fabrication de produits amylacés
10.7	Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires
10.71A	Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche
10.72Z	Fabrication de biscuits, biscottes et pâtisseries de conservation
10.73Z	Fabrication de pâtes alimentaires
10.8	Fabrication d'autres produits alimentaires
10.81Z	Fabrication de sucre
10.82Z	Fabrication de cacao, chocolat et de produits de confiserie
10.83Z	Transformation du thé et du café
10.84Z	Fabrication de condiments et assaisonnements
10.85Z	Fabrication de plats préparés
10.86Z	Fabrication d'aliments homogénéisés et diététiques
10.89Z	Fabrication d'autres produits alimentaires n.c.a.



10.9	Fabrication d'aliments pour animaux
10.91Z	Fabrication d'aliments pour animaux de ferme
10.92Z	Fabrication d'aliments pour animaux de compagnie
11	Fabrication de boissons
11.0	Fabrication de boissons
11.01Z	Production de boissons alcooliques distillées
11.02A	Fabrication de vins effervescents
11.02B	Vinification
11.03Z	Fabrication de cidre et de vins de fruits
11.04Z	Production d'autres boissons fermentées non distillées
11.05Z	Fabrication de bière
11.06Z	Fabrication de malt
11.07A	Industrie des eaux de table
11.07B	Production de boissons rafraîchissantes
12	Fabrication de produits à base de tabac
12.0	Fabrication de produits à base de tabac
12.00Z	Fabrication de produits à base de tabac



PIÈCE JOINTE III

**Étude BPCE - l'Observatoire ; « Quand les
PME changent de mains - Microscopie et
enjeux de la cession-transmission – Focus
agroalimentaire »**



BPCE L'Observatoire

ÉTUDES DES COMPORTEMENTS FINANCIERS



QUAND LES PME CHANGENT DE MAINS Microscopie et enjeux de la cession-transmission

FOCUS INDUSTRIE AGRO ALIMENTAIRE

ANNEXE : Définition des PME dans l'IAA

- Le périmètre retenu correspond aux PME et ETI de 10 à 4999 salariés du secteur privé, hors champs agricole, financier et assurantiel.
- S'agissant de cession-transmission, les personnes morales à caractère public, civil, coopératif, mutualiste, associatif ou de GIE ont été exclues du champ d'analyse. En revanche, la personnalité juridique (physique ou morale) n'est pas discriminante.
- Les codes NAF retenus pour l'IAA sont :
 - > 1011Z à 1092Z correspondant aux « Industries Alimentaires »
 - > Cette division comprend la transformation des produits de la culture, de la sylviculture et de la pêche en aliments et produits intermédiaires pour l'homme ou l'animal
- Les PME et ETI retenues ont été identifiées à partir de ces caractéristiques dans les bases Insee et Altares



Sommaire

1. Portrait des PME dans l'IAA
2. La cession-transmission dans l'IAA
3. Quel repreneur pour quel cédant ?
4. Un enjeu de croissance

Ce focus sur les IAA ne peut être interprété indépendamment de l'étude globale **BPCEL'Observatoire**

QUAND LES PME CHANGENT DE MAINS, Microscopie et enjeux de la cession-transmission



Portrait des PME et ETI dans l'industrie

Principaux repères

Industrie



- 41 888 PME (20% des PME en France)
- 778 ETI (39% des ETI en France)
- 2 948 520 employés de PME (30% des employés de PME en France, 11,1% actifs occupés)
- 181 Milliards € de VA (23% de la VA des PME en France)

Industrie Agro-alimentaire (IAA)

- 7 622 PME (3,7% des PME)
- 104 ETI (5,2% des ETI)
- 394 357 employés de PME (3,4% des employés de PME en France)
- 23,4 Milliards € de VA (3% de la VA des PME et ETI)

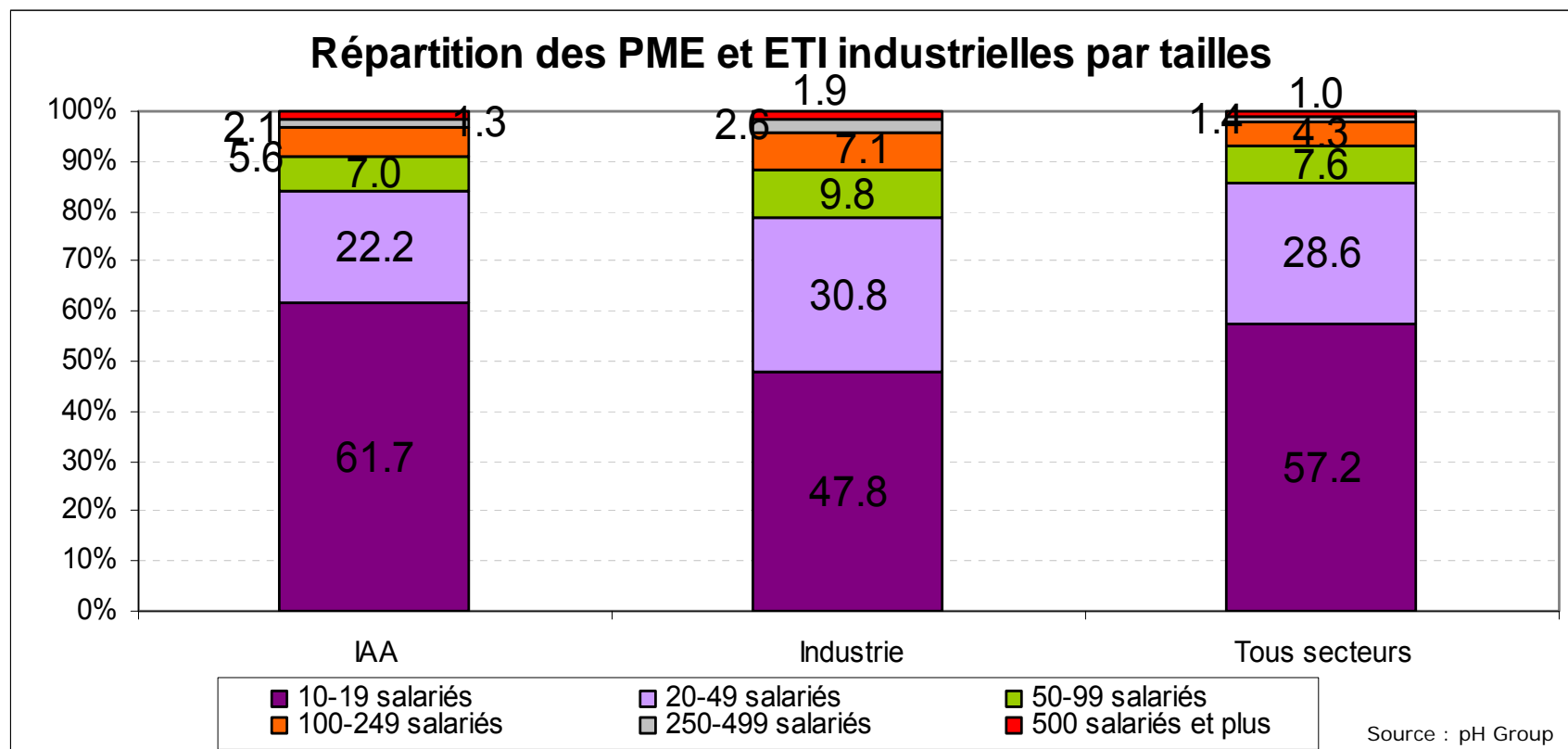
Industrie manufacturière

- 33 488 PME (16% des PME en France)
- 674 ETI (33% des ETI en France)
- 2 554 163 employés de PME (26,6% des employés de PME en France)
- 156 Milliards € de VA (20% de la VA PME-ETI)

Portrait des PME et ETI dans l'IAA

Des PME de taille moins importante dans l'IAA

- Dans l'IAA, la part des PME de 10 à 19 salariés est supérieure à la moyenne tous secteurs de 4,5 points, mais la part des grandes structures (plus de 100 salariés) est également plus élevée (9% contre 6,7%)
- Ecart avec l'industrie : des entreprises de plus grande taille dans l'industrie que dans l'IAA

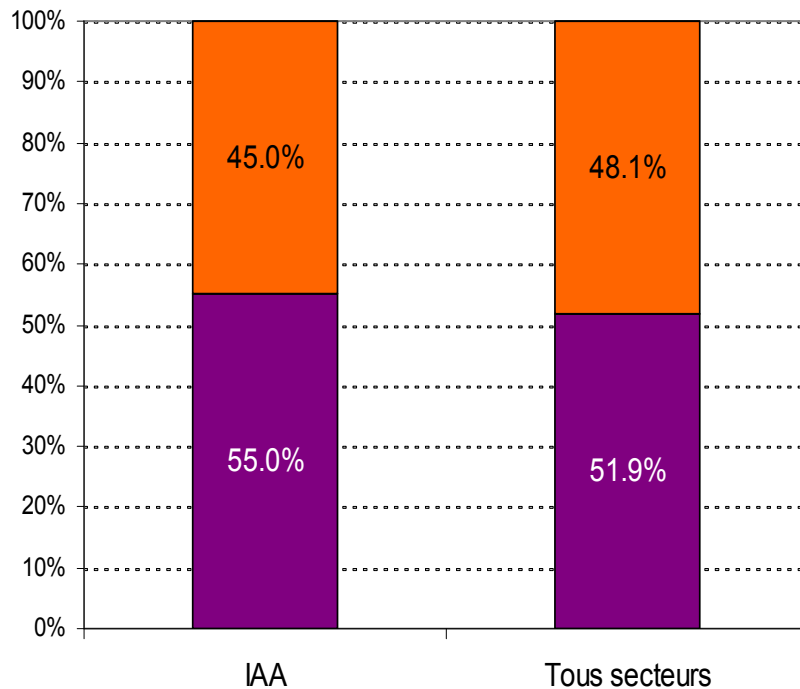


Portrait des PME et ETI dans l'IAA

Des PMI aux structures moins complexes

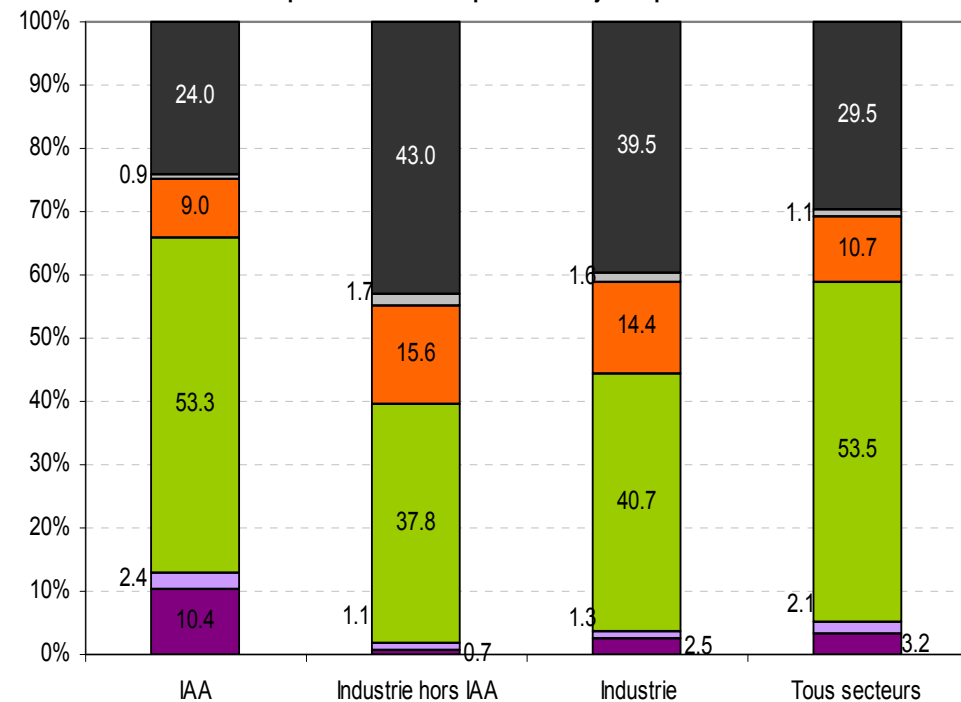
- Des formes juridiques simples, en cohérence avec une taille moyenne plus réduite
- Une part d'entreprises isolées plus importante dans l'IAA

Part des entreprises isolées dans l'IAA



Source : Diane

Répartition des PME par formes juridiques



■ Personne physique ■ Autre type de société ■ SARL
■ SA à conseil d'administration ■ SA à directoire ■ SAS

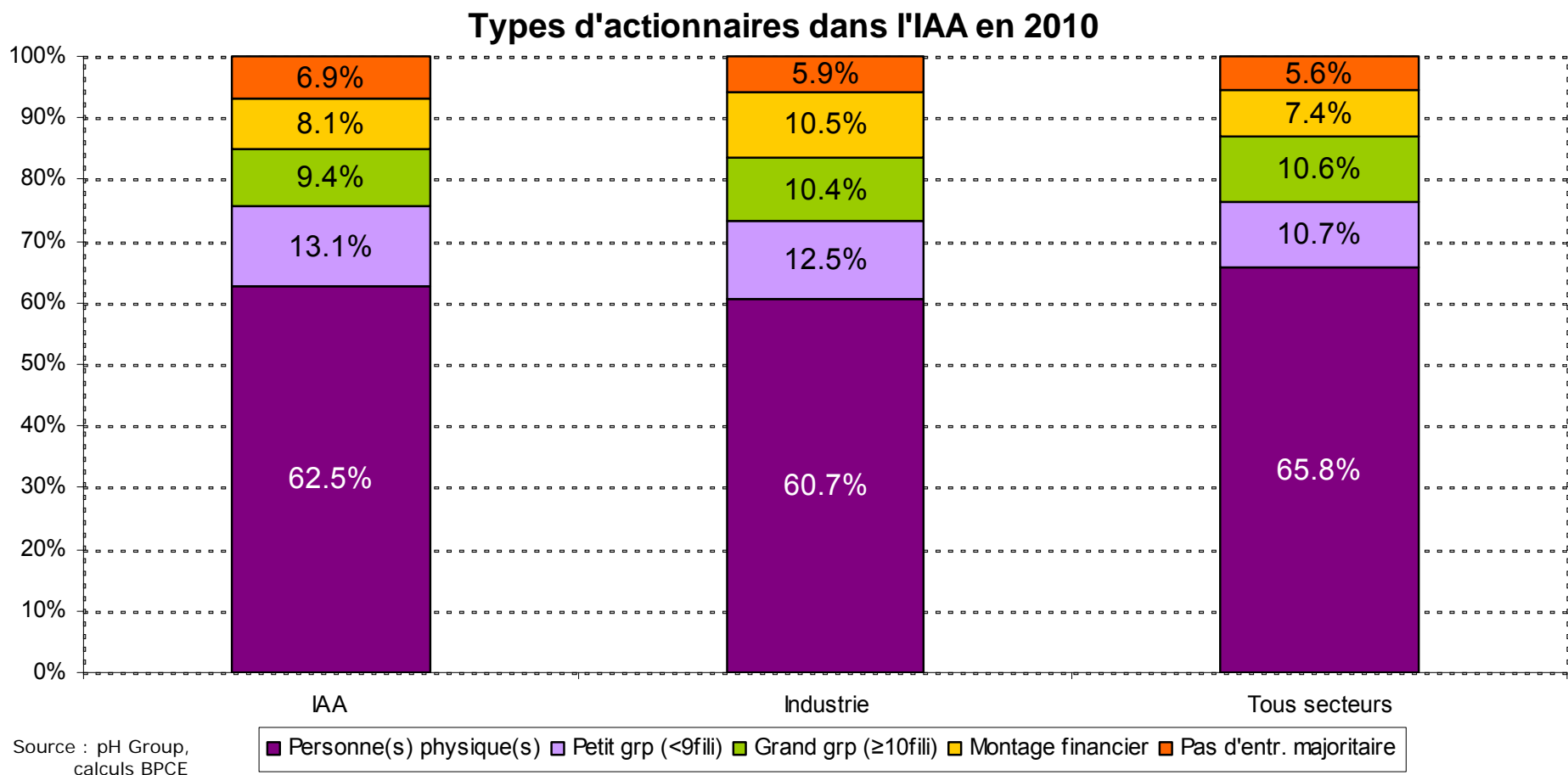
Source : pH Group



Portrait des PME et ETI dans l'IAA

Une grande part des actionnaires de l'IAA sont des groupes

- Un paradoxe : La part des groupes actionnaires d'IAA est supérieure à la moyenne

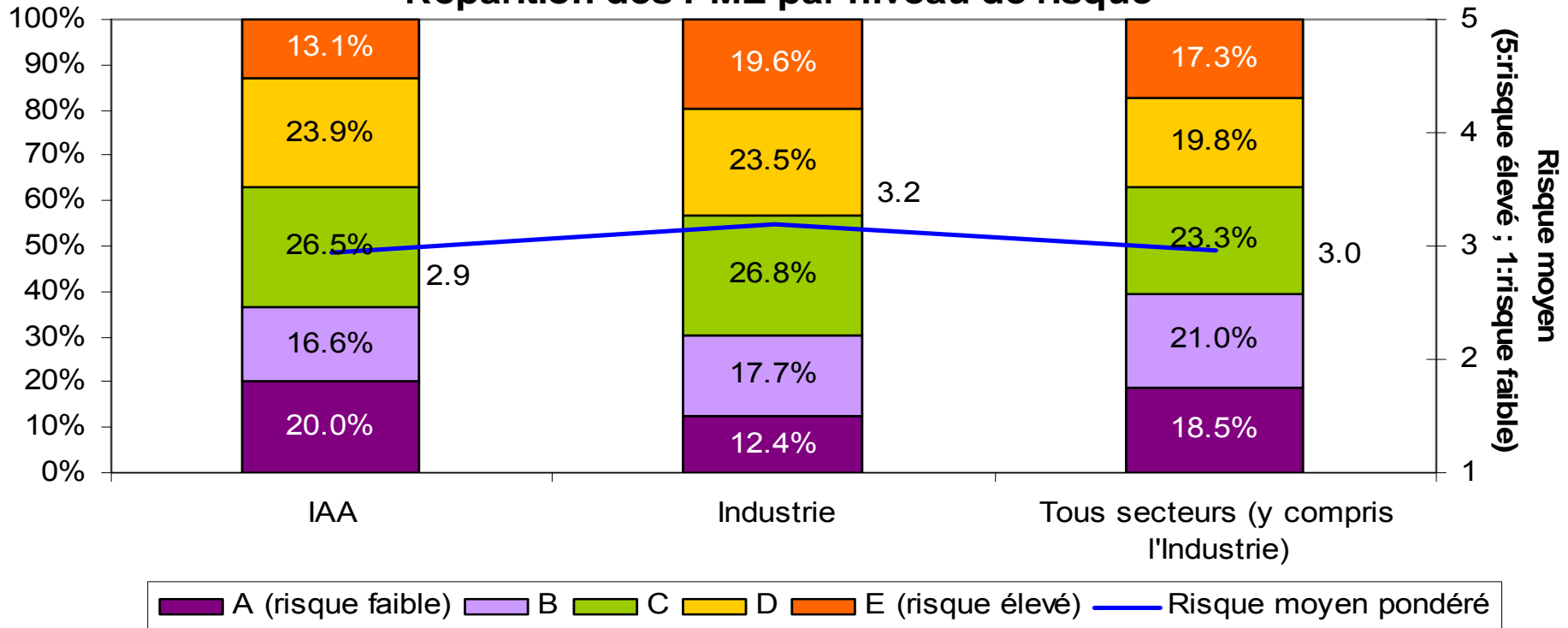


Portrait des PME et ETI dans l'IAA

Des PME sensiblement moins risquées dans l'IAA

- Dans l'IAA, le risque moyen est inférieur à celui de l'industrie, et légèrement inférieur à celui de l'ensemble des secteurs
 - > L'IAA compense une part importante d'entreprises relativement risquées (notées C et D) par une part inférieure de PME à risque élevé (E) et une part supérieure de PME à risque faible (A)

Répartition des PME par niveau de risque

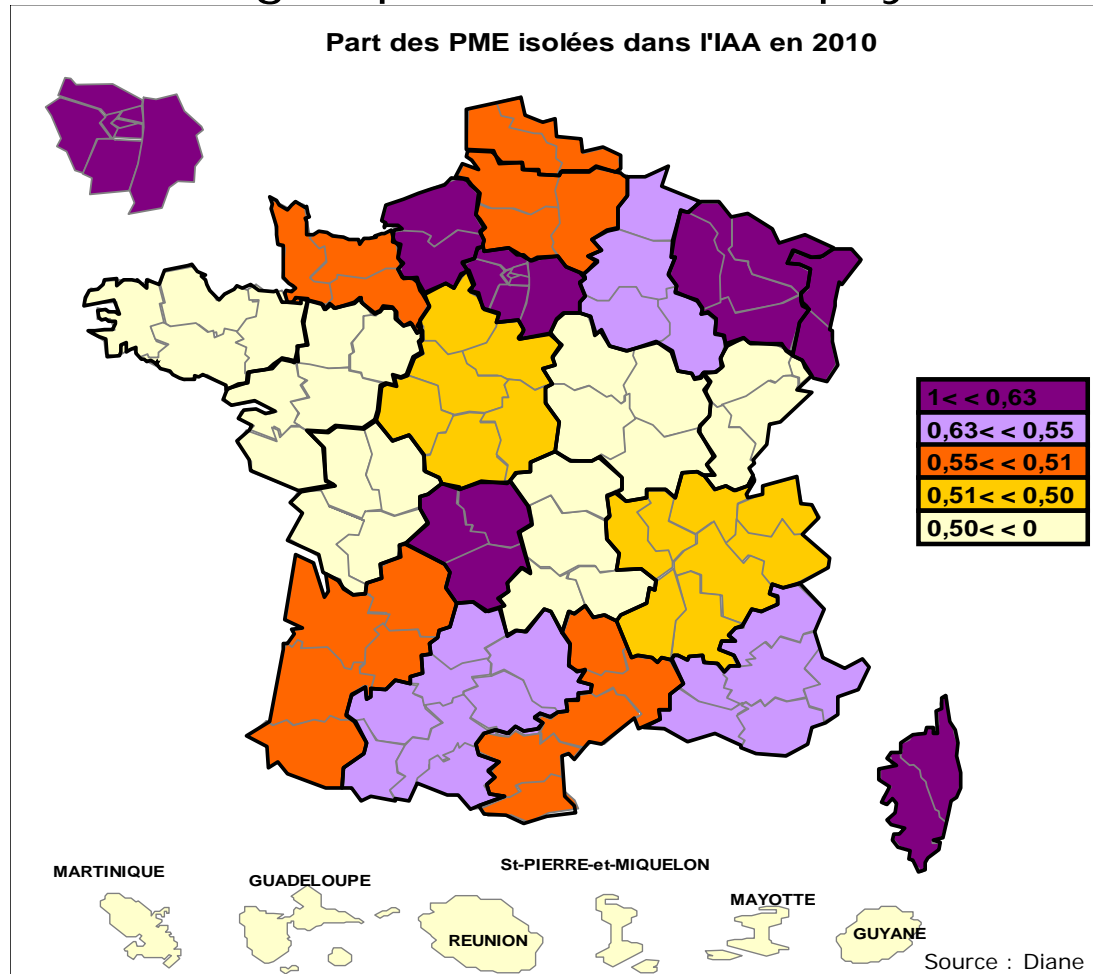


Source : Megascoré pH Group, calculs BPCE

Portrait des PME et ETI dans l'IAA

Appartenance à un groupe ou PME isolées

- Dans l'IAA, des PME isolées au Nord et au Sud des PME appartenant à un groupe au centre du pays, d'Est en Ouest

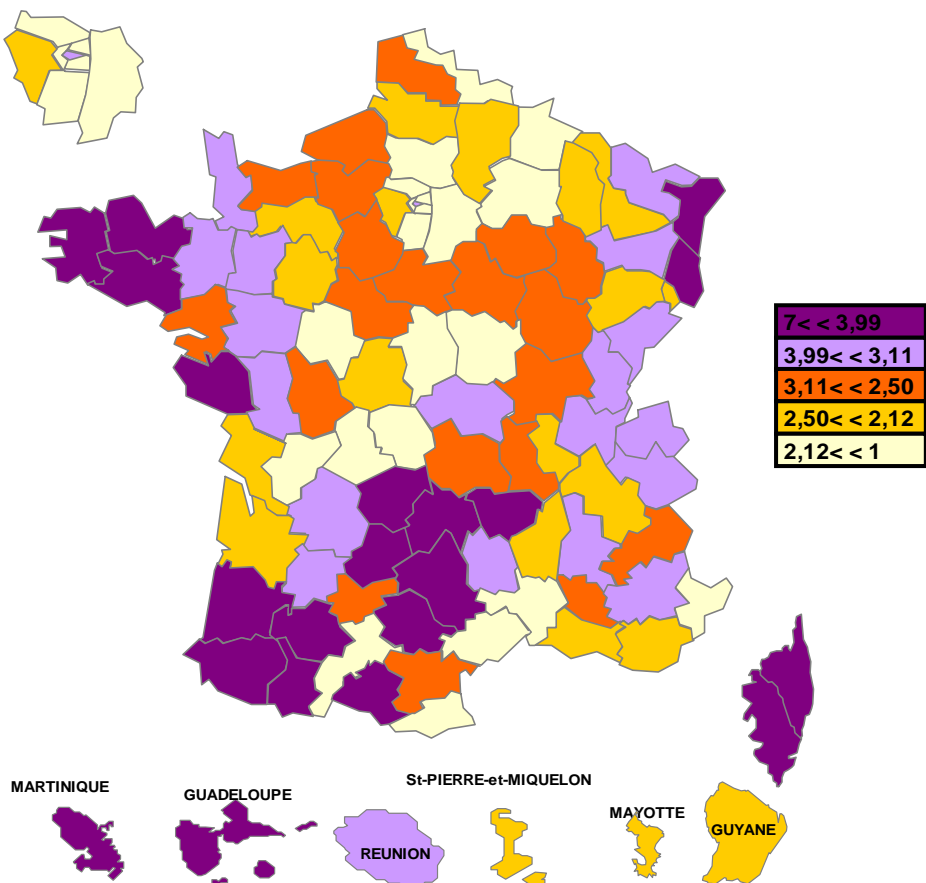


Portrait des PME et ETI dans l'IAA

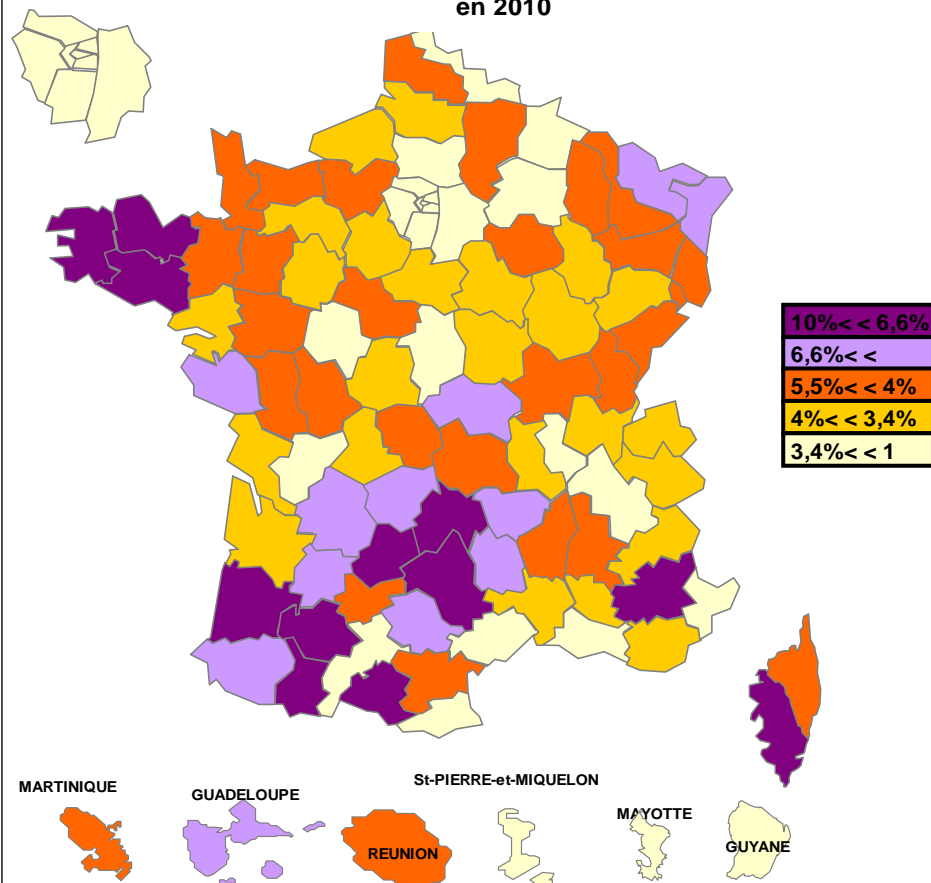
Densité du tissu de PMI sur le territoire

- Une surreprésentation de l'IAA en Bretagne, dans les Pays de la Loire et le Sud Ouest

Densité d'IAA pour 10 000 ménages en 2010



Part de l'Industrie Agro-Alimentaire dans les PME en 2010



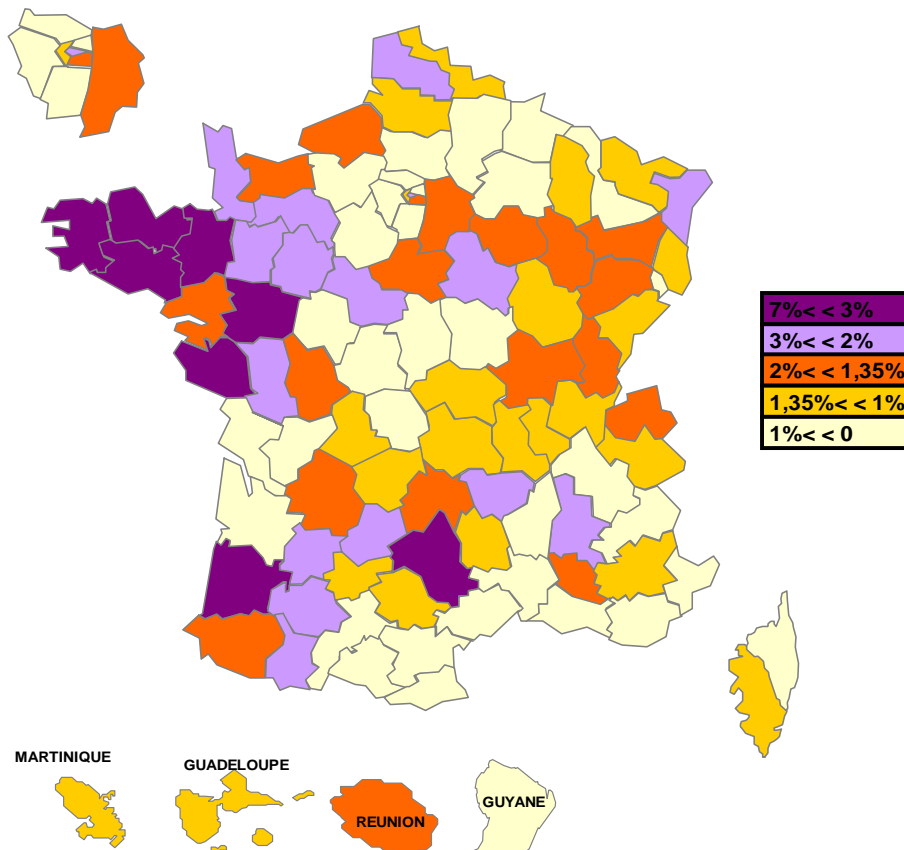
Source : pH Group, calculs BPCE

Portrait des PME et ETI dans l'IAA

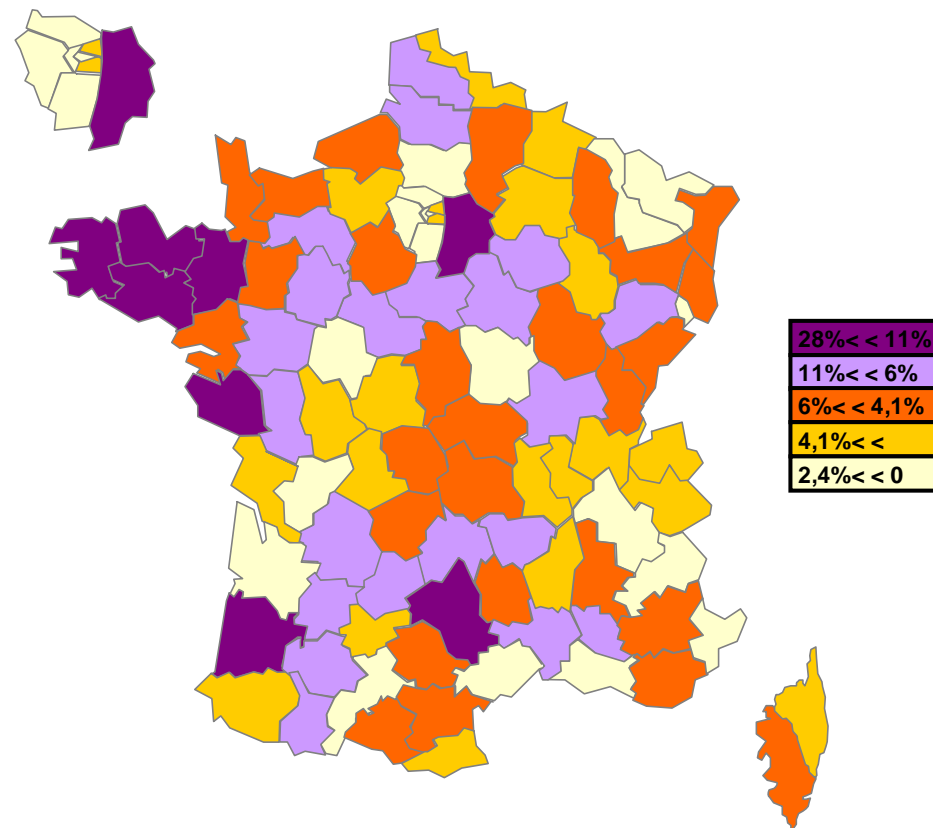
Répartition de l'emploi et de la VA dans l'IAA

- Les PME et ETI de l'IAA représentent une part importante des actifs occupés et de la VA dans l'Ouest et le Sud-Ouest

Part de l'IAA dans l'emploi total en 2010



Part de l'IAA dans la VA des PME en 2010



Source : pH Group, calculs BPCE

Sommaire

1. Portrait des PME dans l'IAA
2. La cession-transmission dans l'IAA
3. Quel repreneur pour quel cédant ?
4. Un enjeu de croissance

Ce focus sur les IAA ne peut être interprété indépendamment de l'étude globale **BPCE L'Observatoire**

QUAND LES PME CHANGENT DE MAINS, Microscopie et enjeux de la cession-transmission



Panorama des cessions dans l'IAA

Principaux repères pour l'année 2010

Industrie



Industrie Agro-alimentaire (IAA)

- 619 cessions (taux de cession : 8%)
- 131 disparitions (taux de disparition : 1,7%)
- 58 562 employés concernés par une cession (4% des employés de PME cédées)
- 4 148 employés concernés par une disparition (2,2% des employés de PME en France)

Industrie manufacturière

- 2 595 cessions (taux de cession : 7,6%)
- 1 071 disparitions (taux de disparition : 3,14%)
- 352 000 employés concernés par une cession (25% des employés de PME cédées)
- 49 280 employés concernés par une disparition (25% des employés de PME disparues)

- 2 667 cessions (taux de cession : 6,4%)
- 1 202 disparitions (taux de disparition : 2,9%)
- 410 563 employés concernés par une cession (14% des employés de PME en France)
- 53 428 employés concernés par une disparition (1,8% des employés de PME en France)

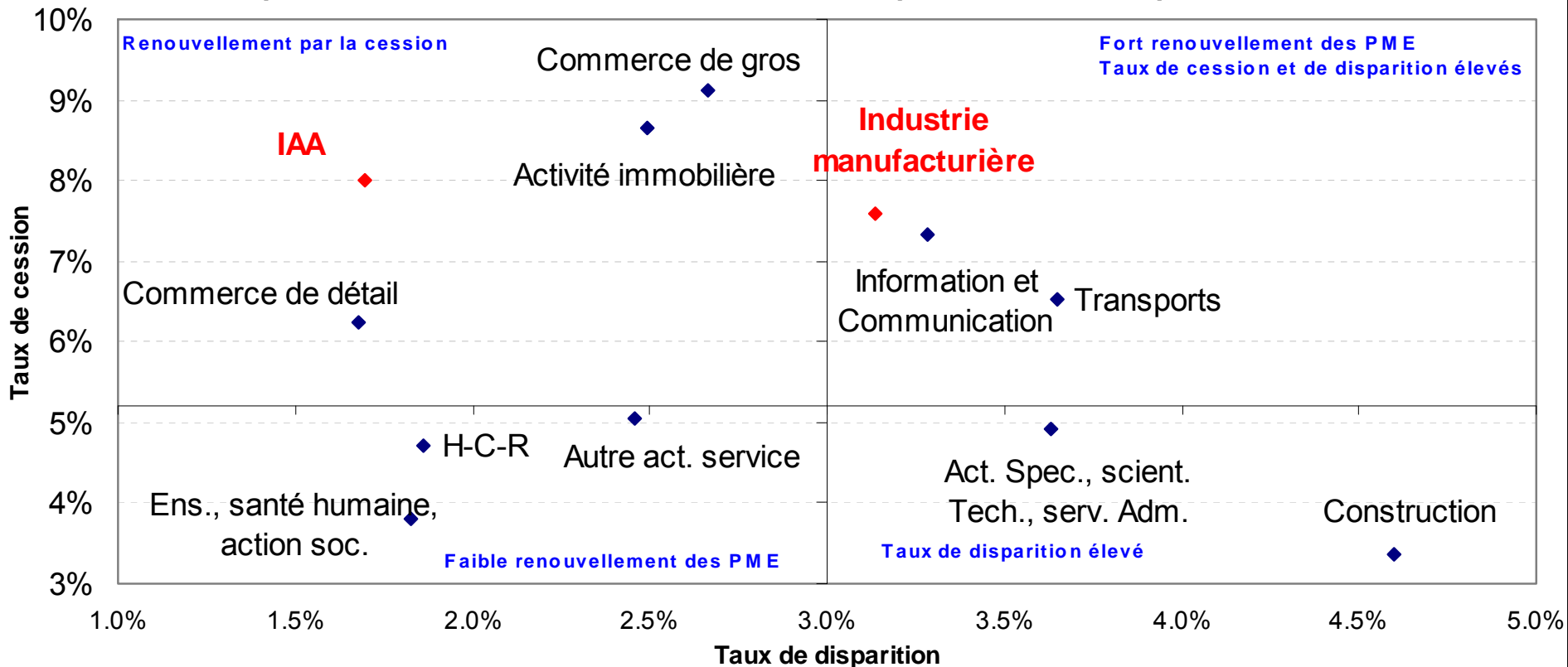


Panorama des cessions dans l'IAA

Répartition sectorielle des cessions et disparitions

- Un taux de cession élevé et un taux de disparition faible dans l'IAA
 - Un taux de renouvellement du stock de PME vertueux par la cession dans l'IAA

Répartition des cessions en fonctions des disparitions en 2010 par secteurs

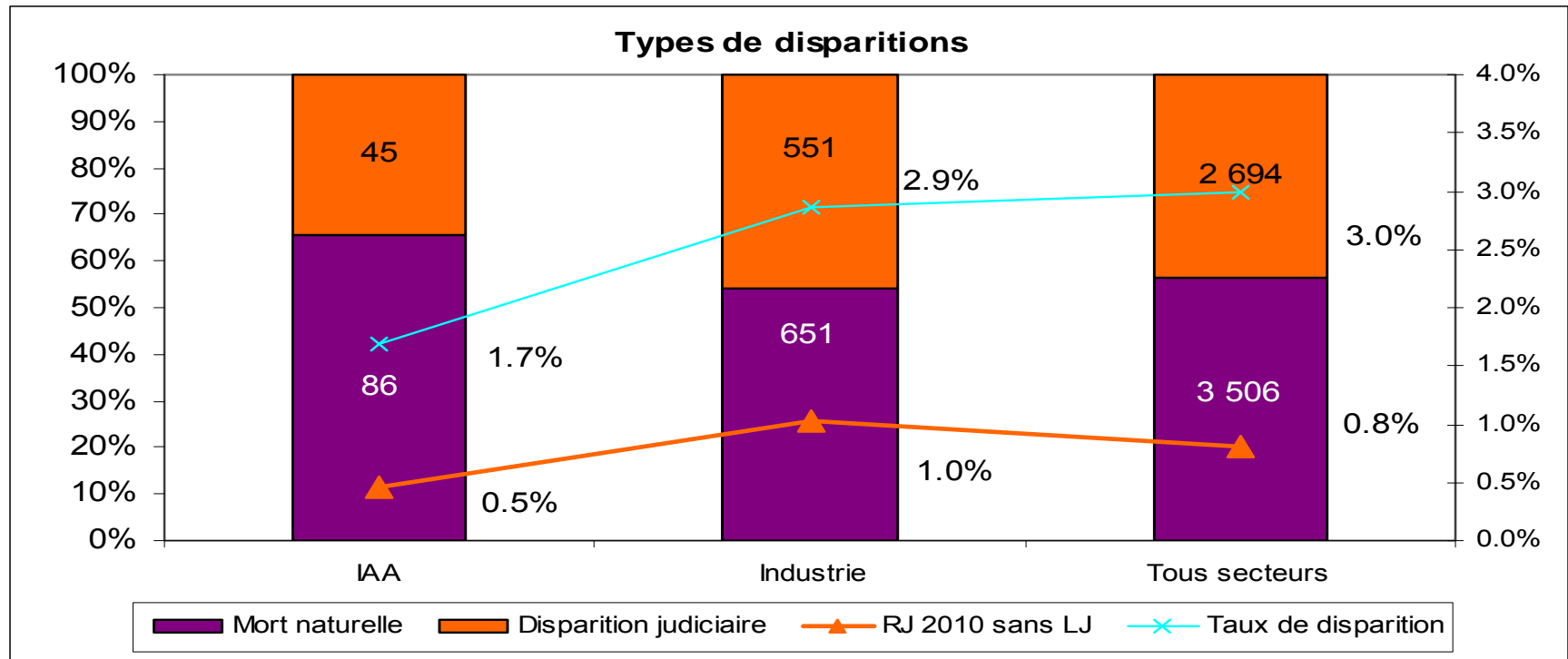


Source : pH Group, calculs BPCE

Panorama des cessions dans l'IAA

Les disparitions dans l'IAA

- Des taux de disparition beaucoup plus faibles dans l'IAA que dans l'ensemble des secteurs
 - > Parmi les disparitions, une part des disparitions judiciaires nettement plus faible
- Un phénomène d'autant plus marquant que les taux de disparition sont structurellement supérieurs pour les petites tailles, qui sont surreprésentées dans l'IAA



Source : pH Group, calculs BPCE

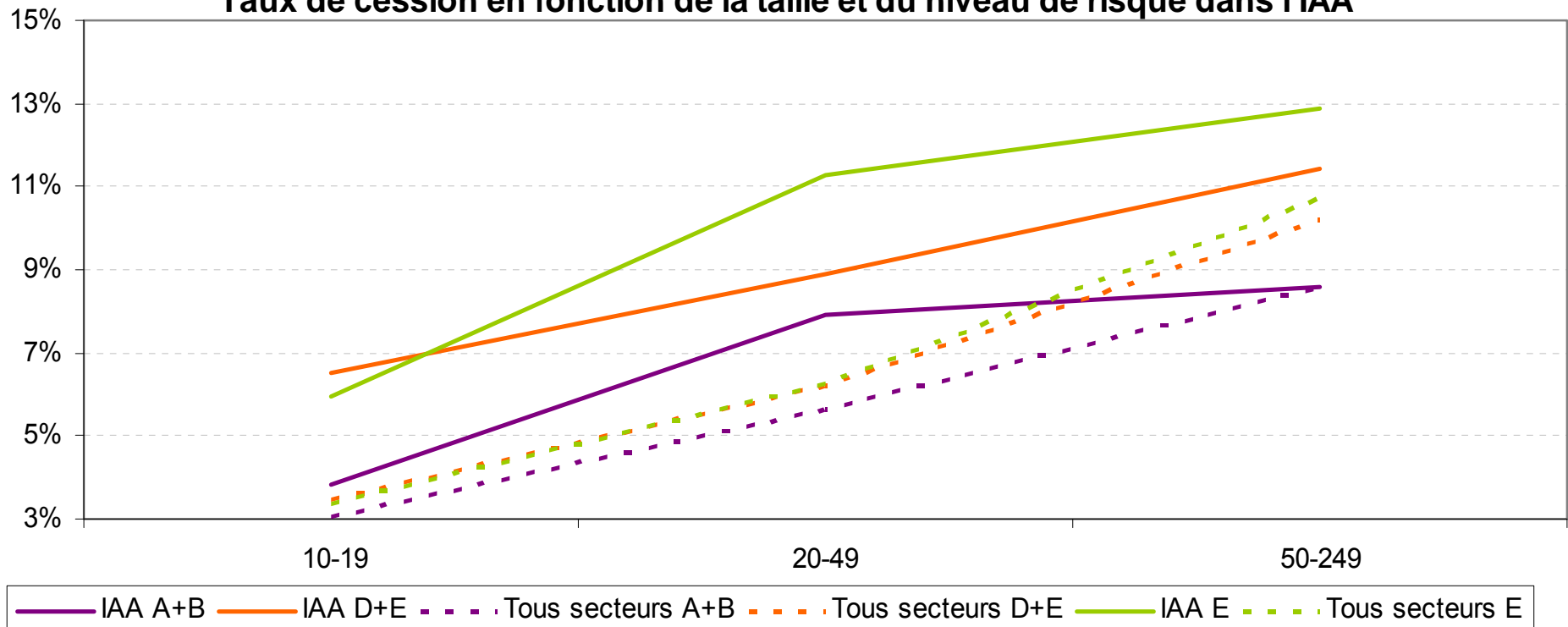


Panorama des cessions dans l'IAA

Influence du risque et de la taille sur le taux de cession

- Contrairement aux autres secteurs, la notation des IAA a un effet sur le taux de cession, surtout pour les entreprises les plus risquées
- Dans l'IAA, le taux de cession est supérieur pour les PME les plus risquées, ce qui explique le faible taux de disparition

Taux de cession en fonction de la taille et du niveau de risque dans l'IAA



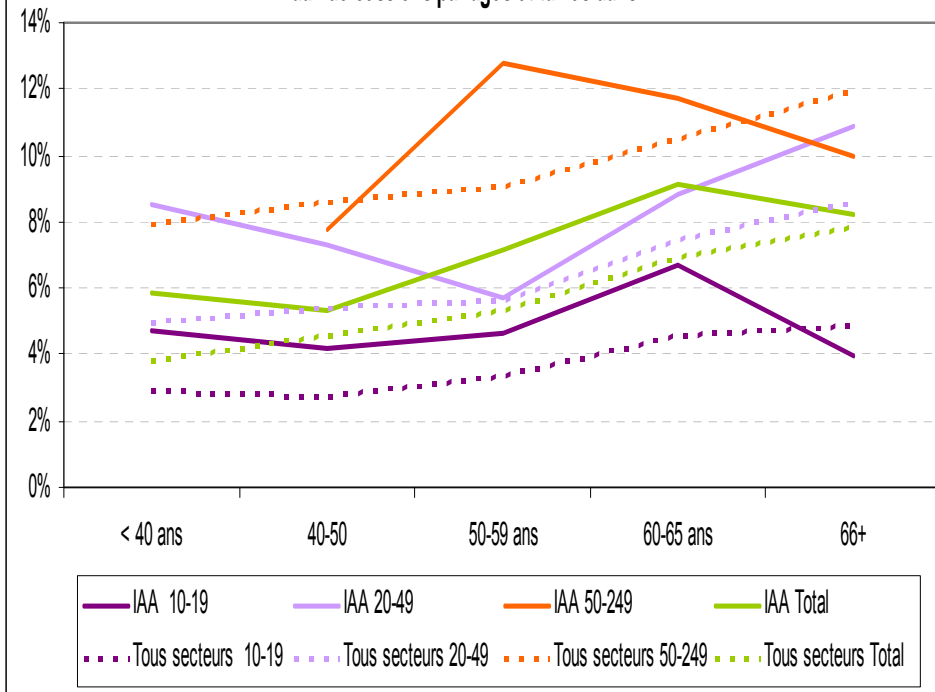
Source : Megascorpe pH Group, calculs BPCE

Panorama des cessions dans l'IAA

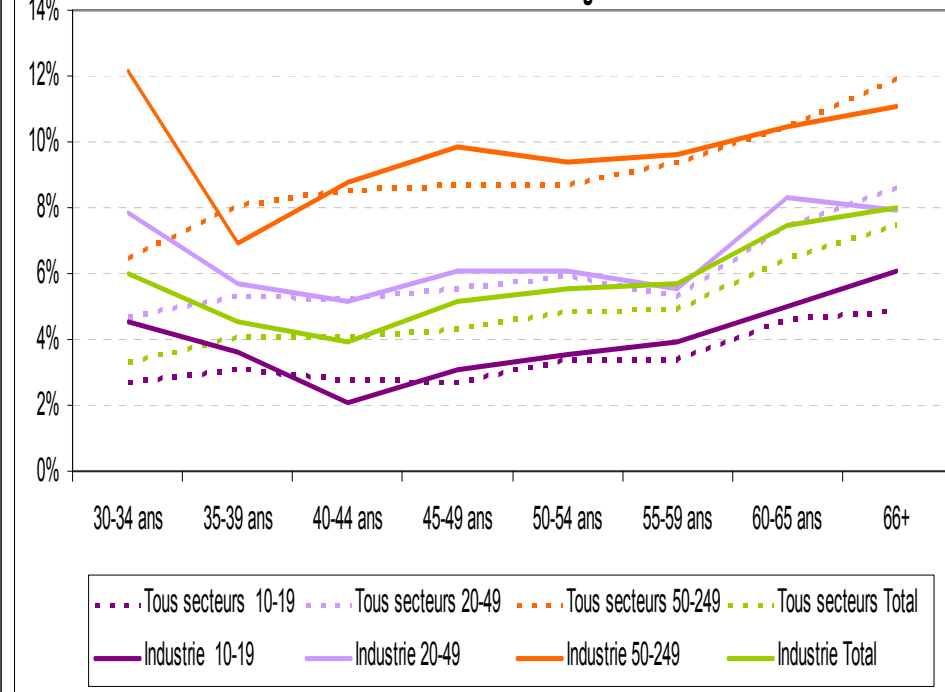
Influence de la taille et de l'âge sur les cessions

- Un taux de cession plus élevé que la moyenne quelle que soit la taille
- Le taux de cession reste davantage déterminé par la taille, mais le profil est moins linéaire en fonction de l'âge que pour l'ensemble des secteurs
- Un fort impact de l'âge, avec des taux de cessions :
 - > Chez les jeunes dirigeants (< 40 ans) : des taux de cessions nettement supérieurs dans l'IAA
 - > Chez les plus âgés : baisse au-delà de 65 ans

Taux de cessions par âges et tailles dans l'IAA



Taux de cession en fonction des âges et tailles



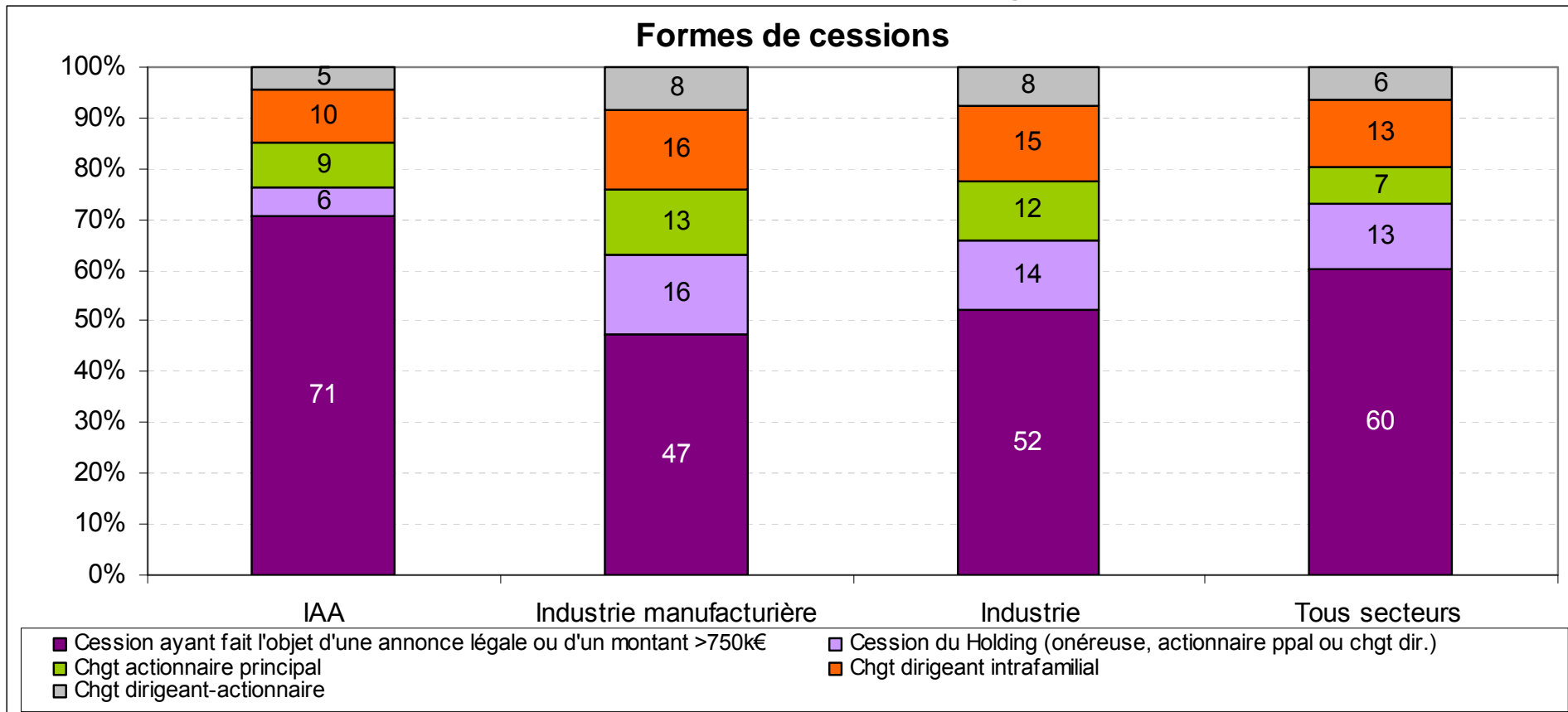
Source : Megascoré pH Group, calculs BPCE

Panorama des cessions dans l'IAA

Des modalités de cessions peu variées dans l'IAA

- Une relation étroite entre la taille moyenne et des cessions traditionnelles

> Présence limitée des cessions par holding et intrafamiliales



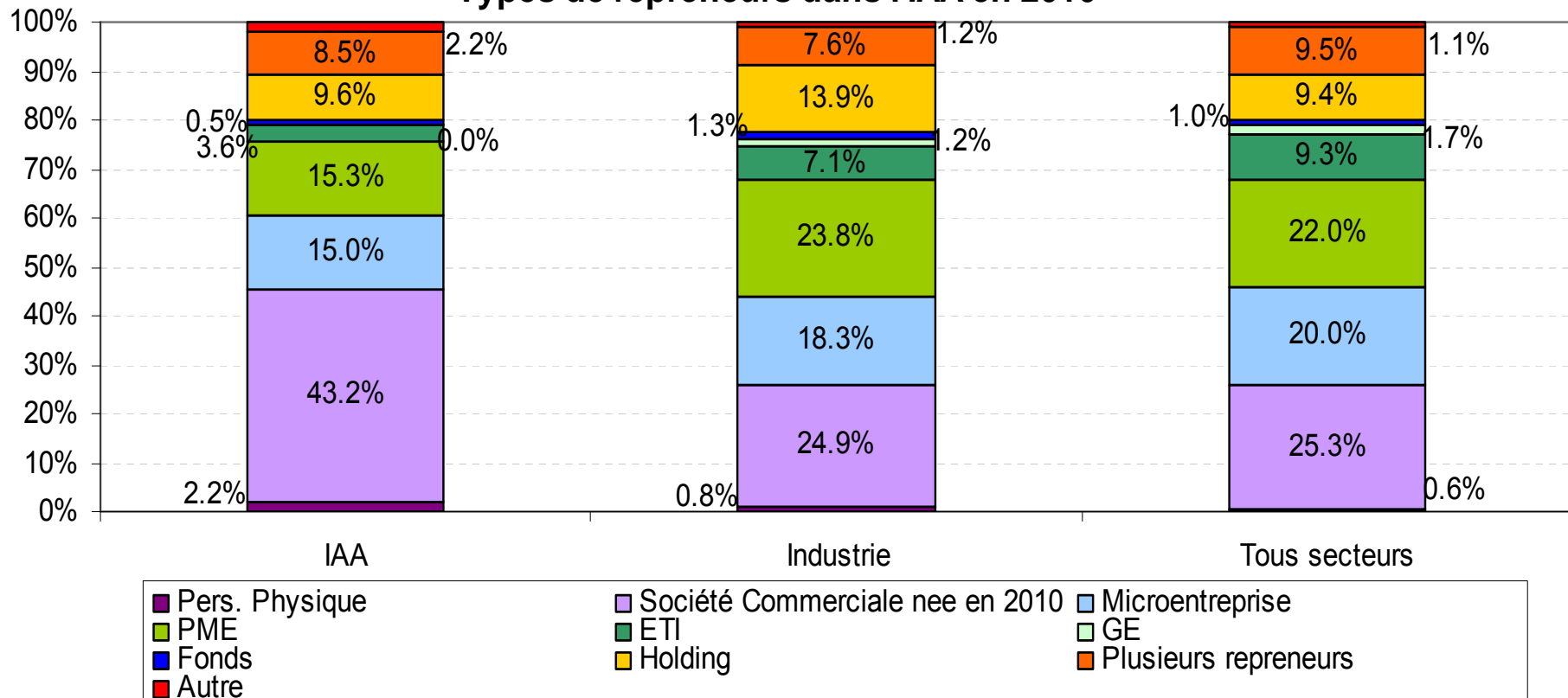
Source : pH Group, calculs BPCE

Trois univers, deux générations

Les PME survivent à la cession-transmission...

- Les PME surtout reprises par des groupes... de PME
- Un phénomène particulier dans l'IAA : grande part de sociétés créées ad hoc à l'occasion de la reprise

Types de repreneurs dans l'IAA en 2010



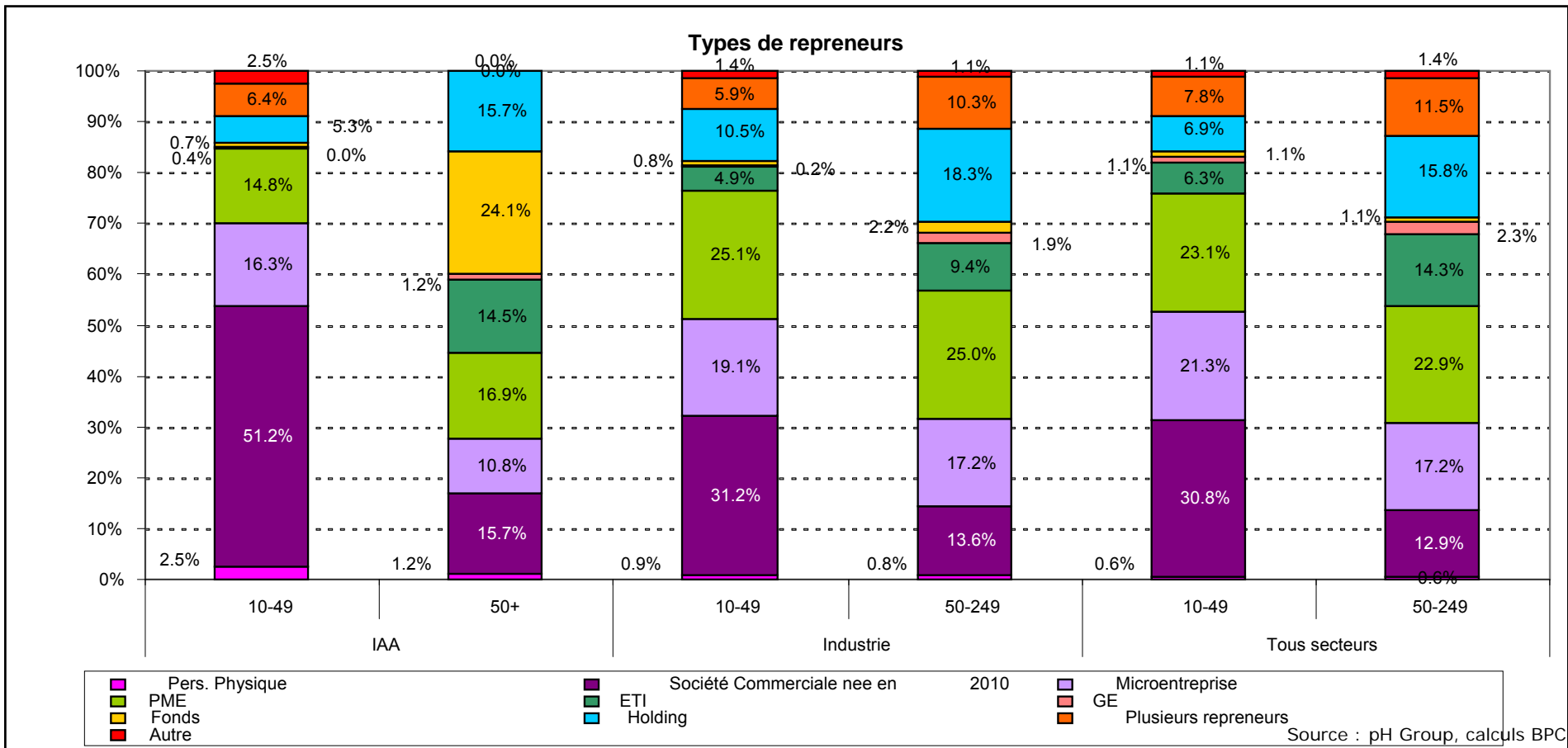
Source : pH Group, calculs BPCE



Trois univers, deux générations

Les PME survivent à la cession-transmission...

- Dans les petites IAA, une part très nettement inférieure de reprise par des PME (30% contre près de 50% dans l'ensemble des secteurs)
 - > Effet très limité de concentration du fait de la cession à des entités de plus grande taille par rapport aux autres secteurs pour les entreprises de moins de 50 salariés
- Pour les IAA de plus de 50 salariés, la concentration semble beaucoup plus marquée que dans les autres secteurs (mais un faible nombre de cessions observées : 83)

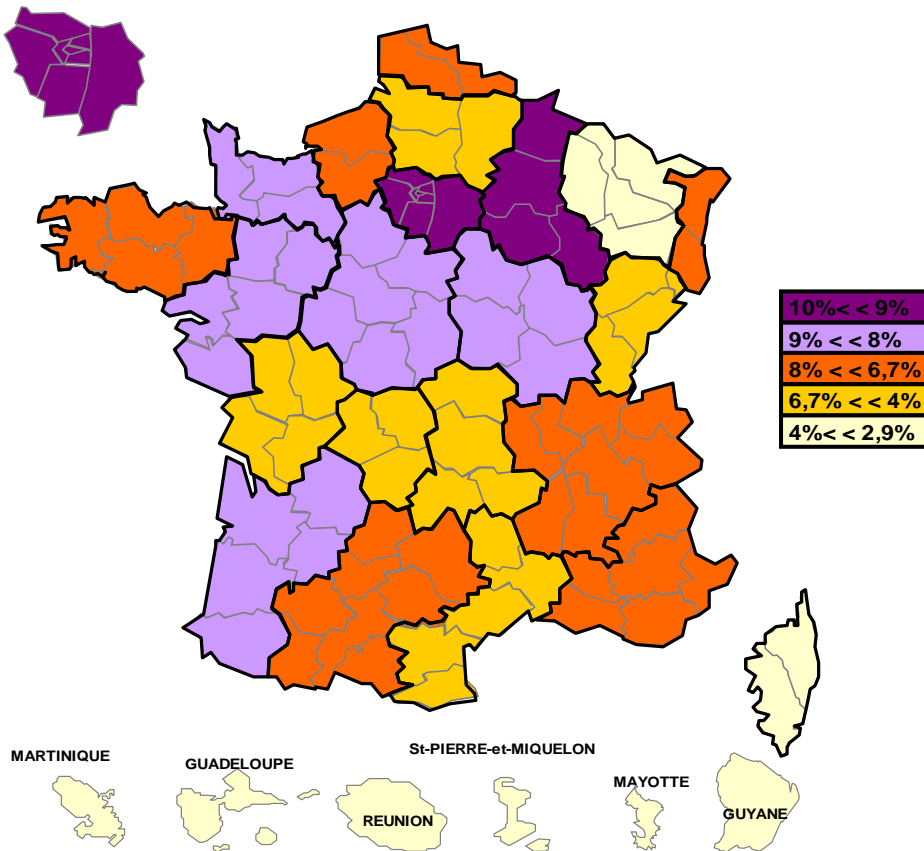


Panorama des cessions dans l'IAA

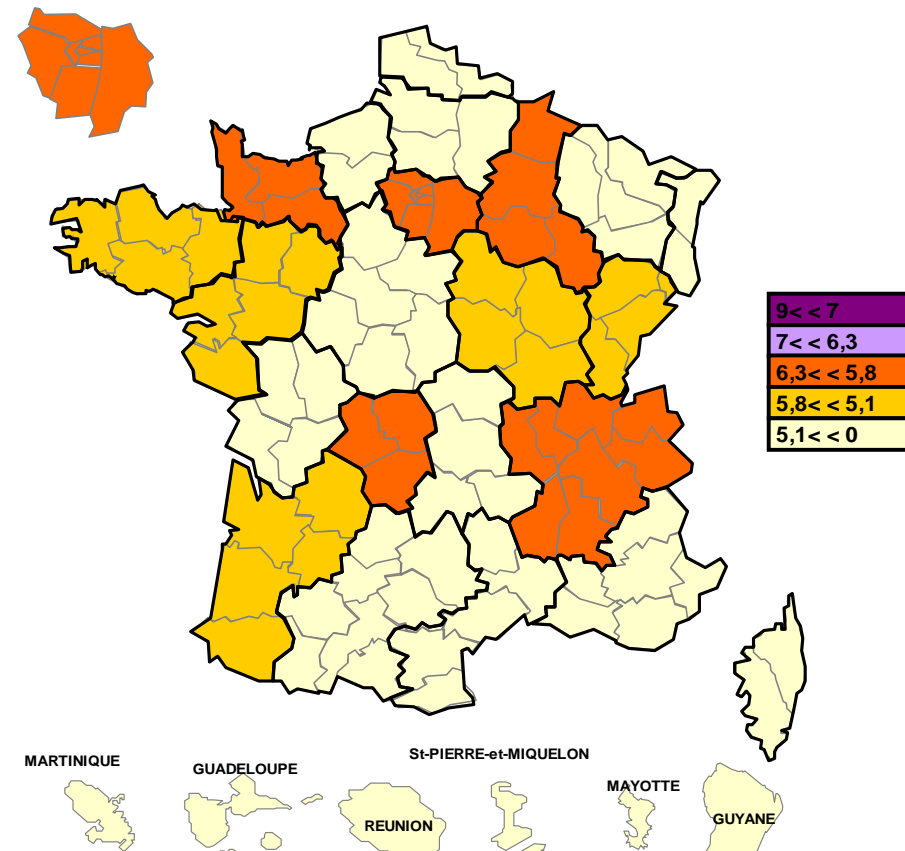
Des disparités territoriales plus marquées pour les PMI

- Prévalence du secteur sur le territoire pour les cessions dans l'IAA : Un taux de cessions dans l'IAA beaucoup plus élevé que la moyenne des secteurs dans presque toutes les régions
- Une forte disparité des cessions-transmissions dans l'IAA en France en 2010

Taux de cession dans l'IAA en 2010



Taux de cession tous secteurs confondus en 2010



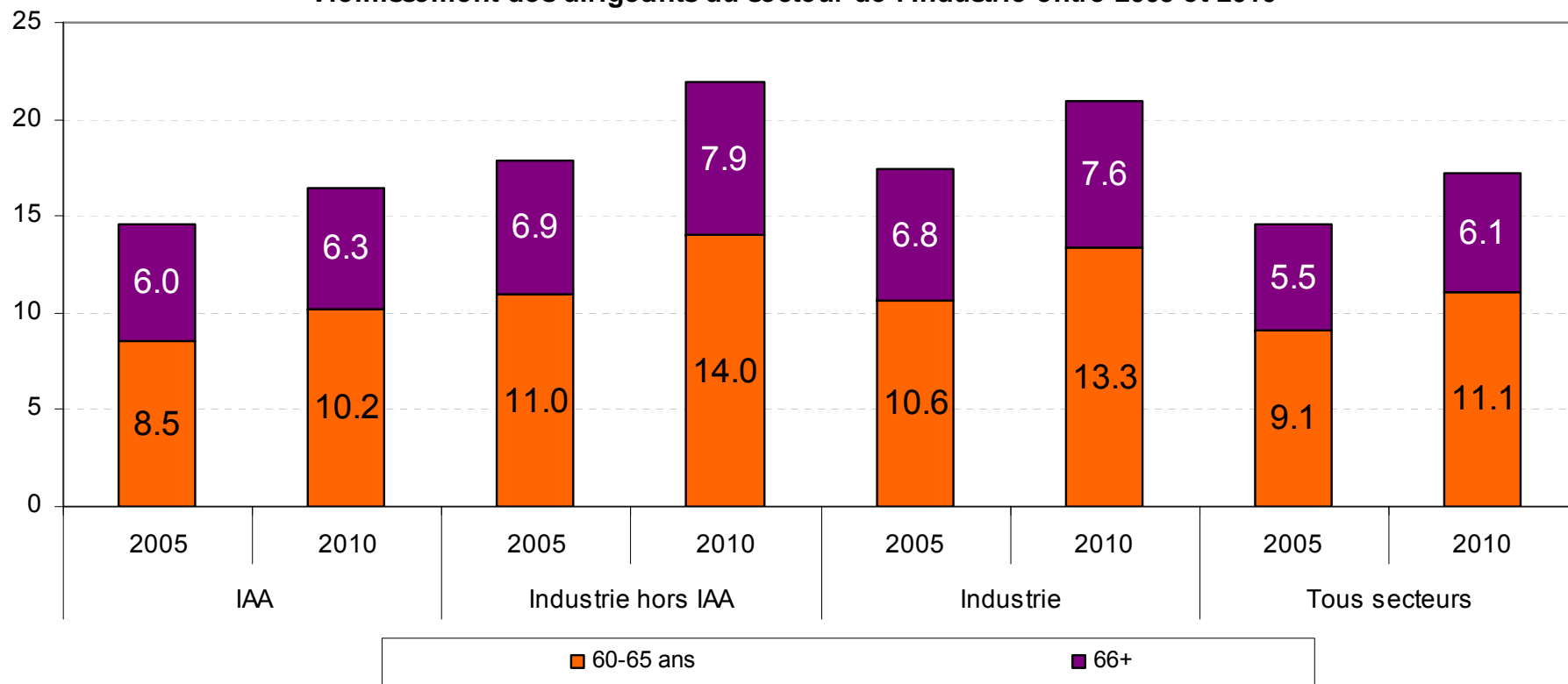
Source : pH Group, calculs BPCE

Panorama des cessions dans l'IAA

Une logique de vieillissement

- Un vieillissement dans l'IAA moins marqué que dans l'ensemble des secteurs (notamment dans l'industrie)
- Mais une part des dirigeants de 66 ans et plus supérieure à la moyenne

Vieillessement des dirigeants du secteur de l'Industrie entre 2005 et 2010



Source : pH Group, calculs BPCE

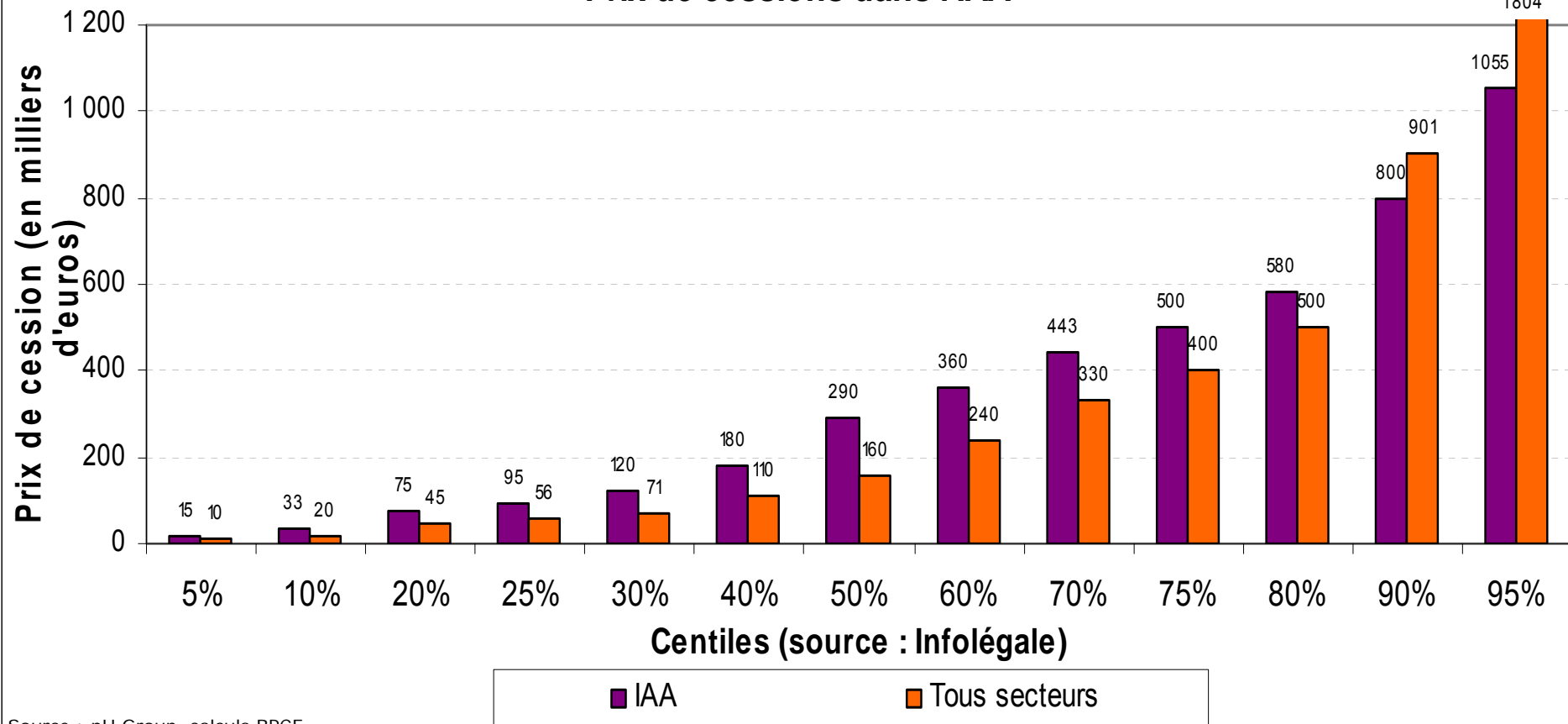


La valorisation des PME de l'IAA

Des prix plus homogènes

- Une tendance à valoriser les entreprises de manière plus homogène dans l'IAA que pour l'ensemble des PME.

Prix de cessions dans l'IAA



Source : pH Group, calculs BPCE



Sommaire

1. Portrait des PME dans l'IAA

2. La cession-transmission dans l'IAA

3. Quel repreneur pour quel cédant ?

> Données issues de l'enquête BPCE-CSA sans distinction entre l'IAA et les autres secteurs industriels

4. Un enjeu de croissance

Ce focus sur les IAA ne peut être interprété indépendamment de l'étude globale **BPCEL'Observatoire**

QUAND LES PME CHANGENT DE MAINS, Microscopie et enjeux de la cession-transmission



Cédant-repreneur : confiance et ambivalence

La quête du repreneur idéal...

- Choix du repreneur : une préférence pour la proximité...
 - > 44 %, à égalité : une personne physique et un concurrent
 - > Une sensibilité légèrement moindre pour la famille directe et les salariés
 - > Et une plus grande ouverture à un fonds d'investissement

Repreneurs souhaités ou envisagés par les dirigeants de PME cédants potentiels selon le secteur d'activité de l'entreprise

	Ensemble des dirigeants de PME de 10-249 salariés	Industrie	Construction, BTP	Commerce et CHR	Services
Personnes physiques hors famille	41%	44%	33%	37%	48%
Concurrent	41%	44%	36%	32%	50%
Personnes morales	37%	41%	27%	34%	44%
Enfants ou conjoint	34%	31%	54%	36%	23%
Salariés de l'entreprise	30%	28%	19%	27%	41%
Fonds d'investissement	16%	23%	11%	13%	17%
Membre de la famille hors enfants et conjoint	7%	8%	6%	10%	4%
Aucun, ne savent pas	27%	25%	35%	33%	18%

Source : enquête BPCE-CSA

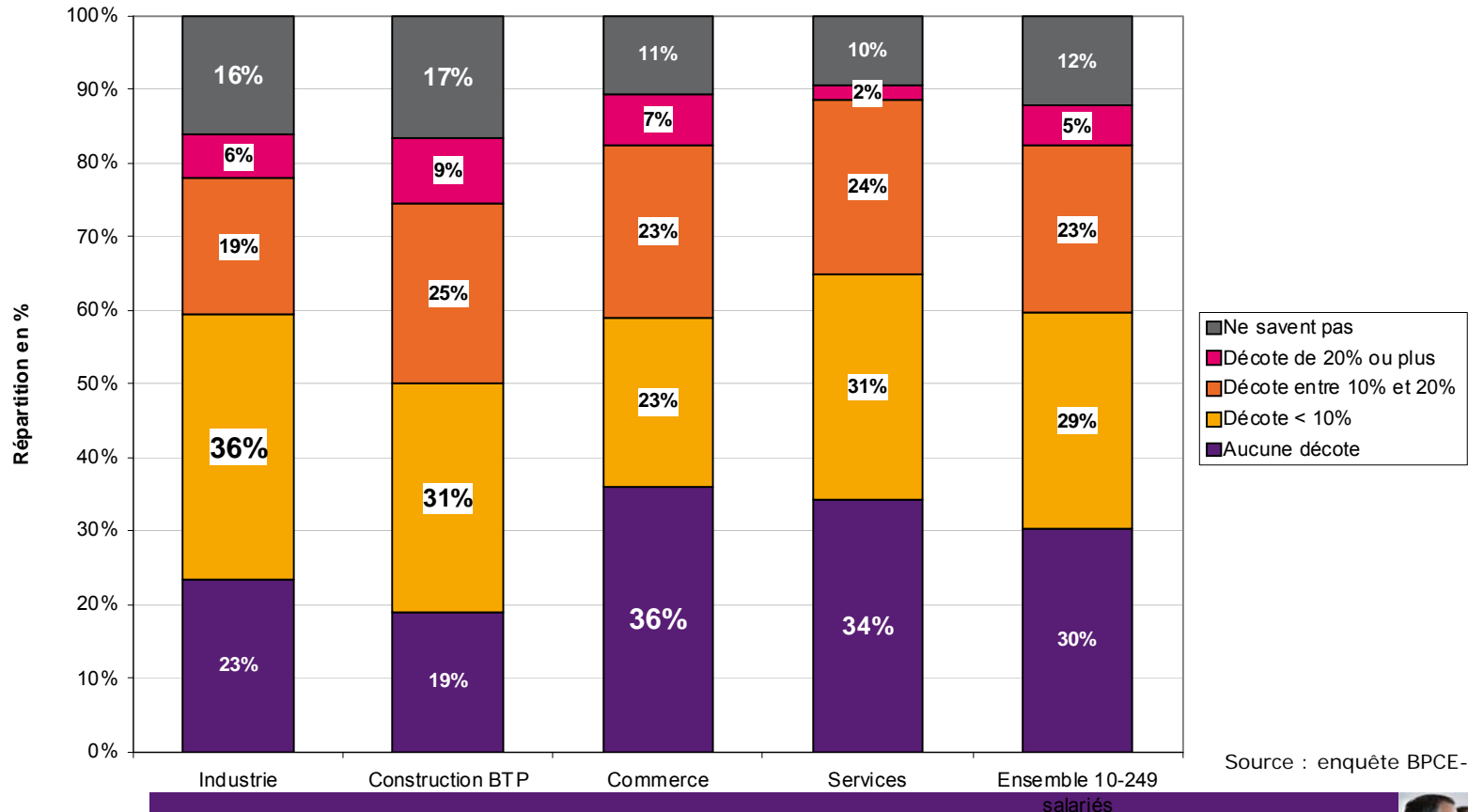


Cédant-repreneur : une question d'argent ?

Transaction financière et échange symbolique

- Le prix, un compromis à trouver ?
 - > La recherche d'un prix "acceptable" à régler entre experts
 - > Une valeur que le cédant dit bien connaître mais sur laquelle il est prêt à transiger dans 61 % des cas, notamment s'il est âgé

Décote acceptée pour pouvoir vendre selon les secteurs d'activité



Source : enquête BPCE-CSA

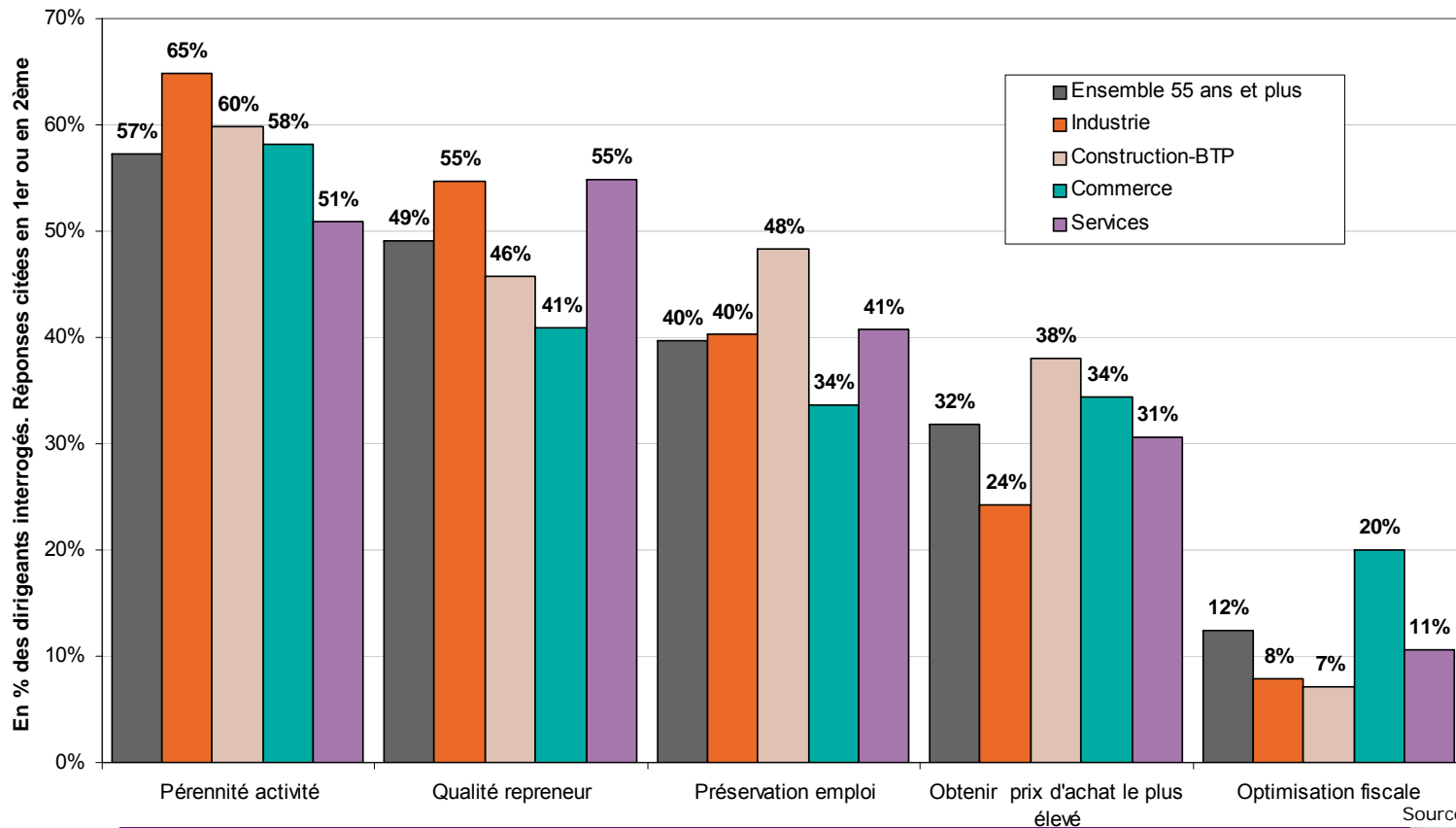


Cédant-repreneur : une question d'argent ?

Transaction financière et échange symbolique

- Le prix, une question secondaire ?
 - > Dans l'industrie, un objectif majeur de pérennité de l'activité → l'échange extra-économique privilégié par rapport au prix de cession ?
 - > Le prix plus secondaire et très en retrait dans l'industrie parmi les dirigeants de 55 ans et plus

Objectifs prioritaires des dirigeants de PME de 55 ans et plus dans le cadre de la cession de leur entreprise selon le secteur d'activité



Source : enquête BPCE-CSA



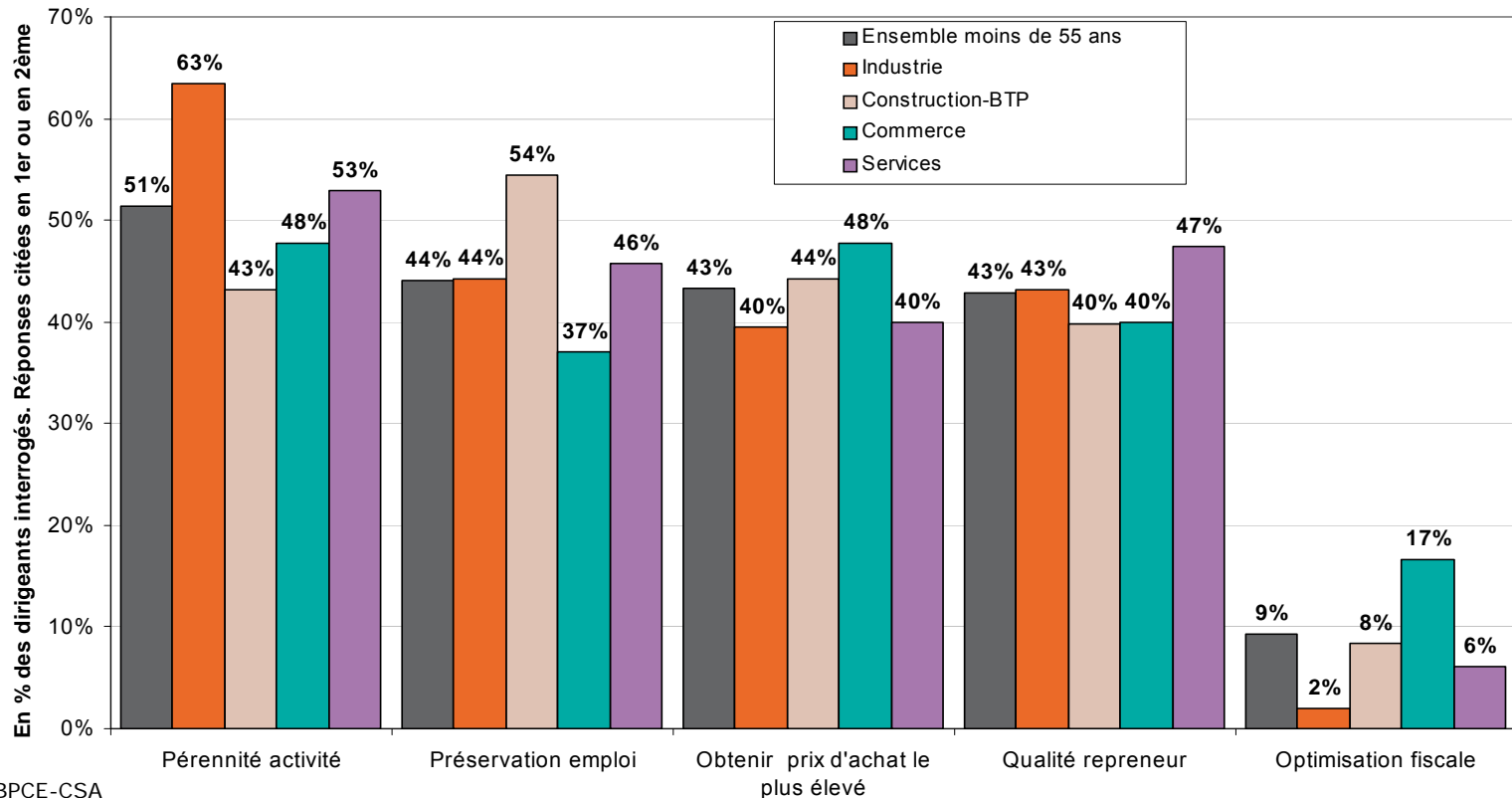
Cédant-repreneur : une question d'argent ?

Plus de sensibilité à l'échange symbolique dans les PMI ?

● De la cession à la transmission

- > Dans l'industrie, un objectif majeur de pérennité de l'activité
- > Le prix est aussi une question de génération : une différence moins marquée parmi les dirigeants de moins de 55 ans...

Objectifs prioritaires des dirigeants de PME de moins de 55 ans dans le cadre de la cession de leur entreprise selon le secteur d'activité



Source : enquête BPCE-CSA



Une puissante aspiration à la cession

L'âge, variable clef... pour les intentions

- 22 % des dirigeants de PMI (24% PME) déclarent "avoir l'intention de céder partiellement ou totalement leur entreprise dans les deux années à venir"
- 20% (23 % pour les PME) disent « avoir tout-à-fait l'intention de vendre si une proposition de reprise leur était faite aujourd'hui » et 56% « peut-être »
- Mais à partir de 55 ans, ils sont 36 % à envisager de céder d'ici à deux ans

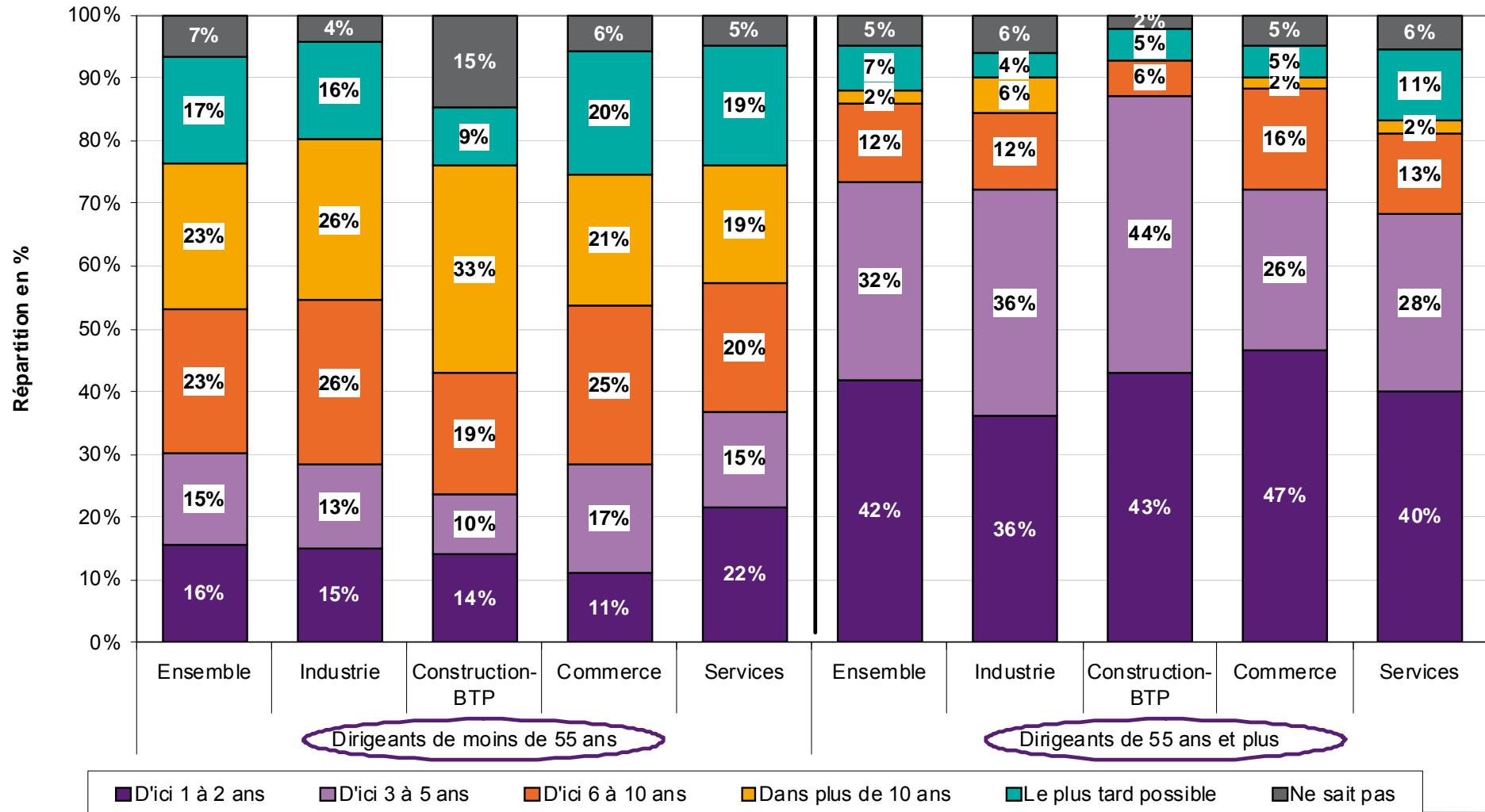


Une puissante aspiration à la cession

Les intentions sont légèrement en retrait dans les PMI

Source : enquête BPCE-CSA

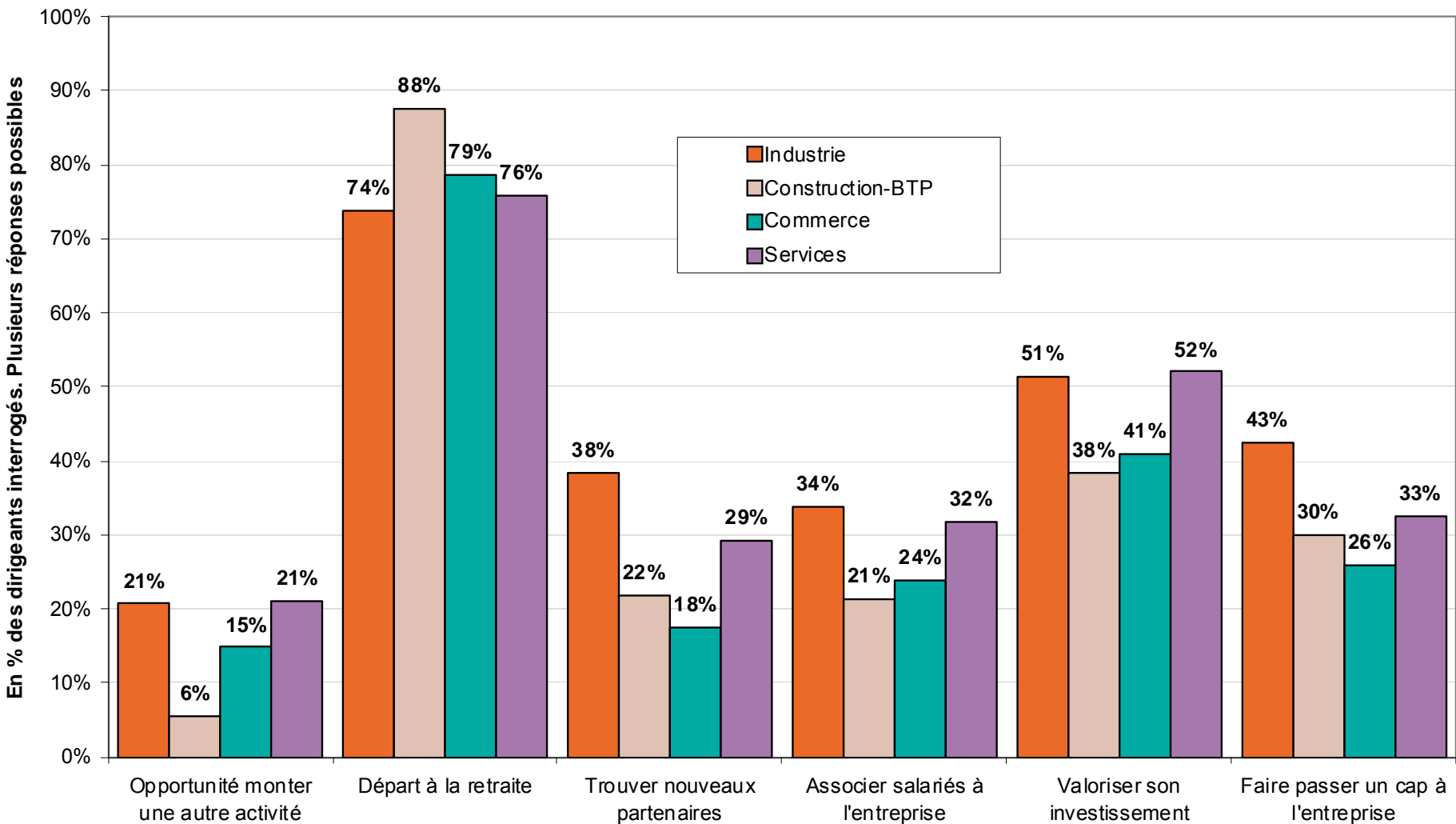
Horizon de cession envisagé selon le secteur d'activité et l'âge du dirigeant
(moins de 55 ans et 55 ans et plus)



Une puissante aspiration à la cession

Les motivations à céder sont spécifiques dans les PMI

Facteurs incitatifs à la cession des dirigeants de PME de 55 ans et plus selon le secteur d'activité



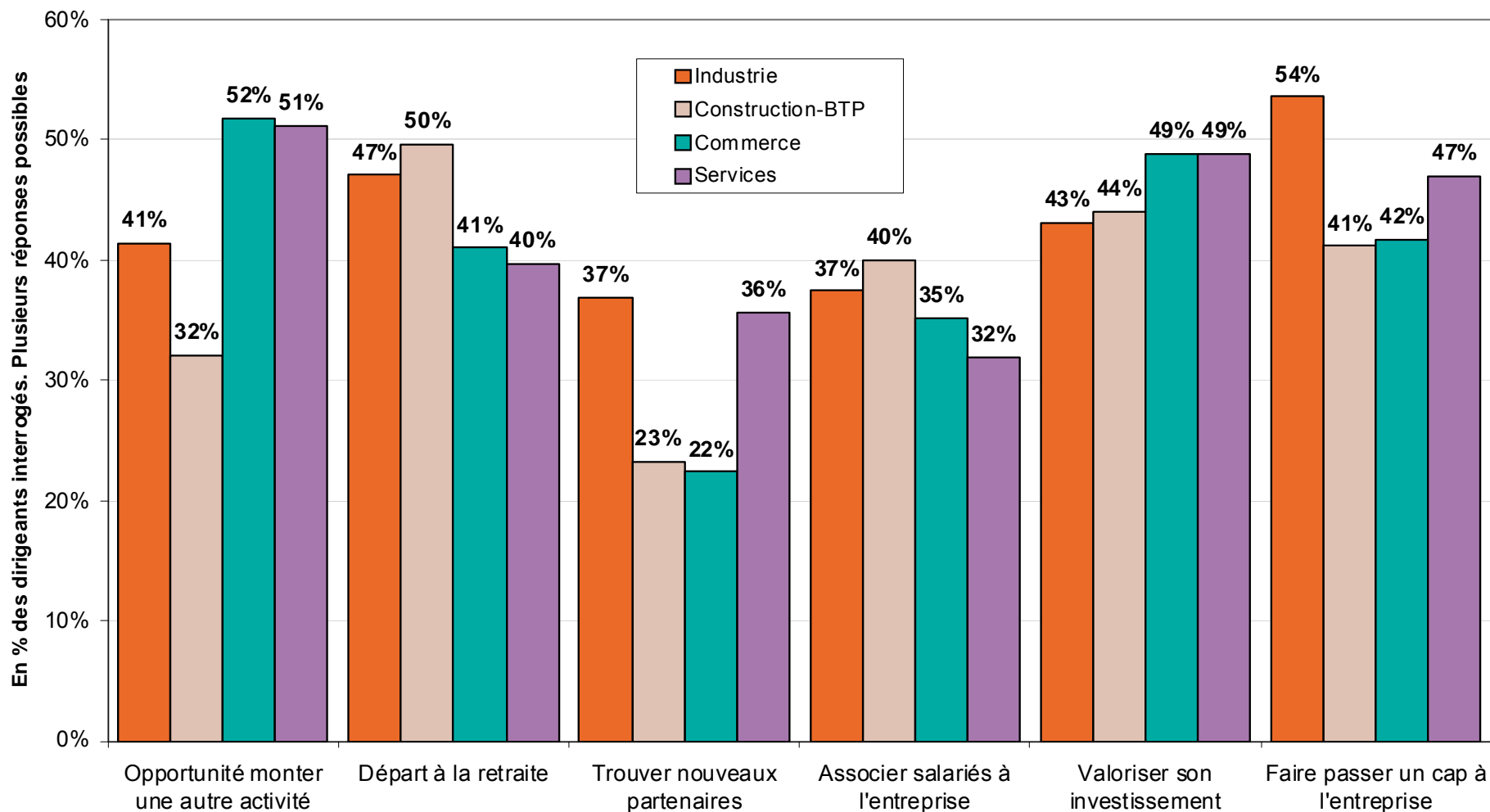
Source : enquête BPCE-CSA



Une puissante aspiration à la cession

Les motivations à céder sont spécifiques dans les PMI

Facteurs incitatifs à la cession des dirigeants de PME de moins de 50 ans selon le secteur d'activité



Source : enquête BPCE-CSA



Un net décalage entre intentions & réalisations

La question du "bon" repreneur

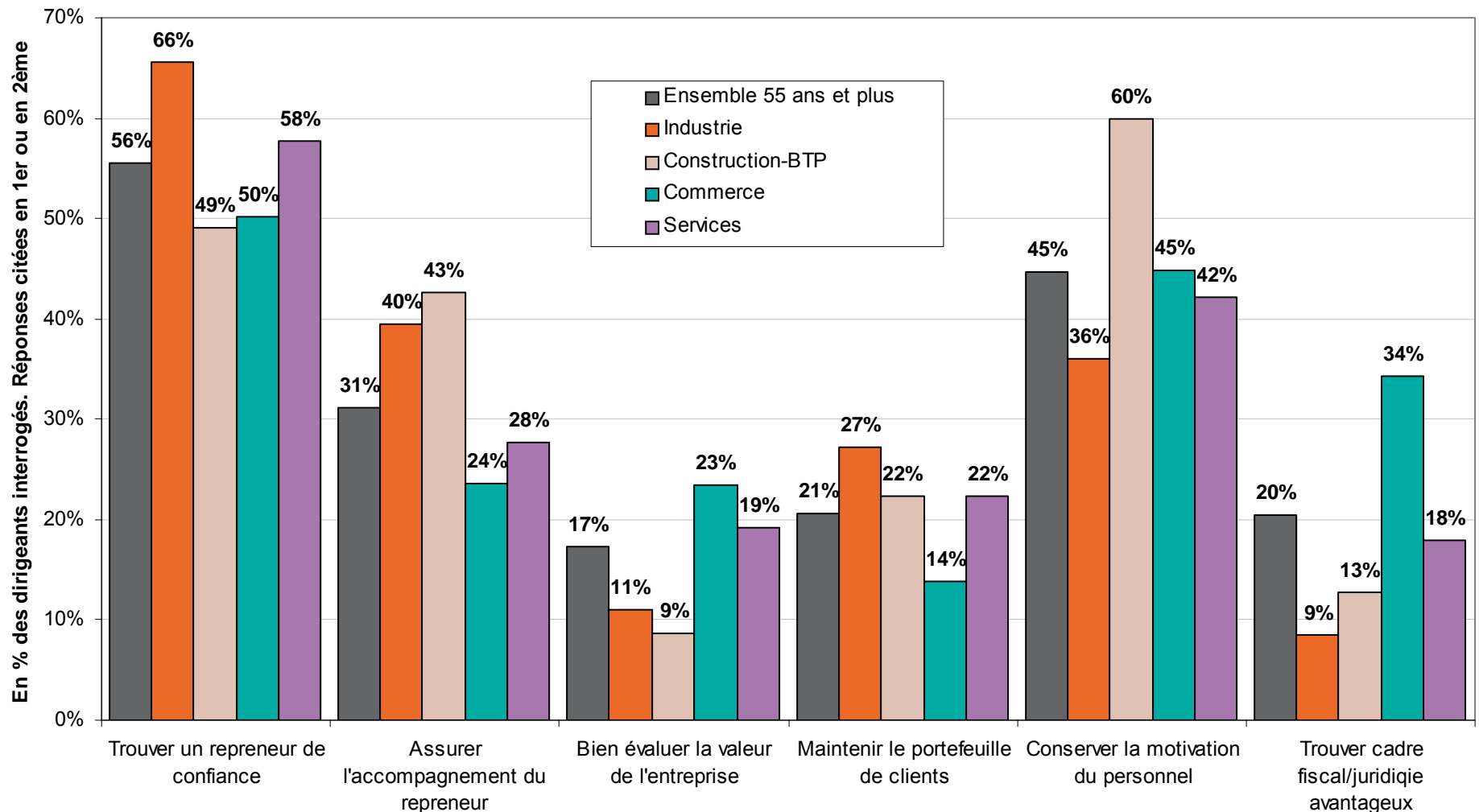
- Le décalage entre intentions et réalisations persiste dans l'industrie
 - > L'écart est d'autant plus net que les opérations techniques ne sont pas citées dans les intentions
 - > Un décalage lié en partie à un manque d'anticipation et à l'ampleur des freins à la cession-transmission
- Mais le décalage est surtout accentué aux âges les plus avancés
- ➔ un problème d'ajustement qualitatif lié à l'identification du "bon" repreneur ?



La confiance cédant-repreneur

Un enjeu plus marqué dans les PMI, avec un dirigeant plus âgé

Enjeux principaux associés à la cession de leur entreprise
par les dirigeants de PME de 55 ans et plus selon le secteur d'activité



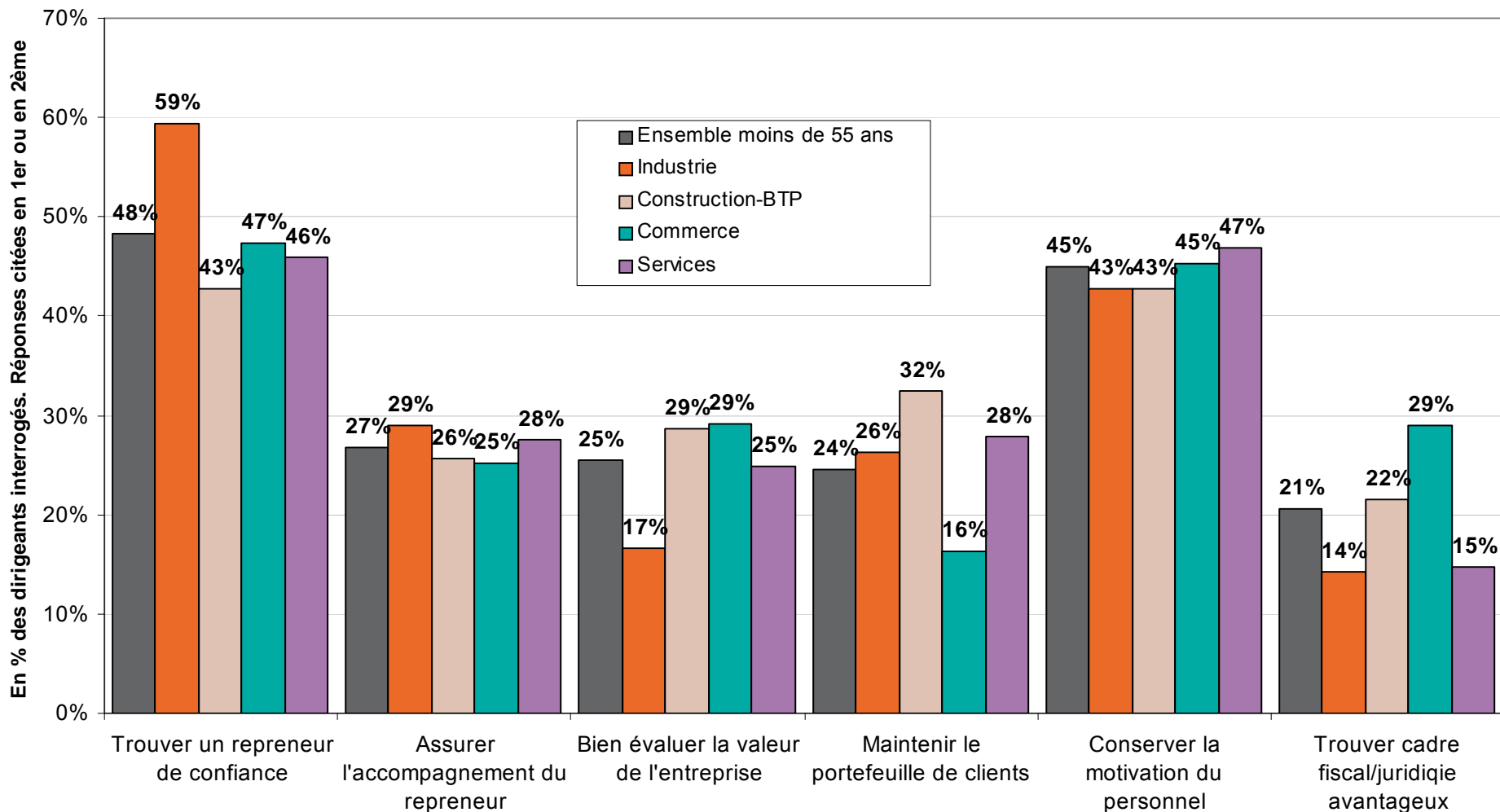
Source : enquête BPCE-CSA



La confiance cédant-repreneur

Un enjeu plus marqué dans les PMI, avec un dirigeant « jeune »

Enjeux principaux associés à la cession de leur entreprise
par les dirigeants de PME de moins de 55 ans selon le secteur d'activité



Source : enquête BPCE-CSA



Sommaire

1. Portrait des PME dans l'IAA
2. La cession-transmission dans l'IAA
3. Quel repreneur pour quel cédant ?
4. Un enjeu de croissance

Ce focus sur les IAA ne peut être interprété indépendamment de l'étude globale **BPCE L'Observatoire**

QUAND LES PME CHANGENT DE MAINS, Microscopie et enjeux de la cession-transmission



Les enjeux du vieillissement des dirigeants

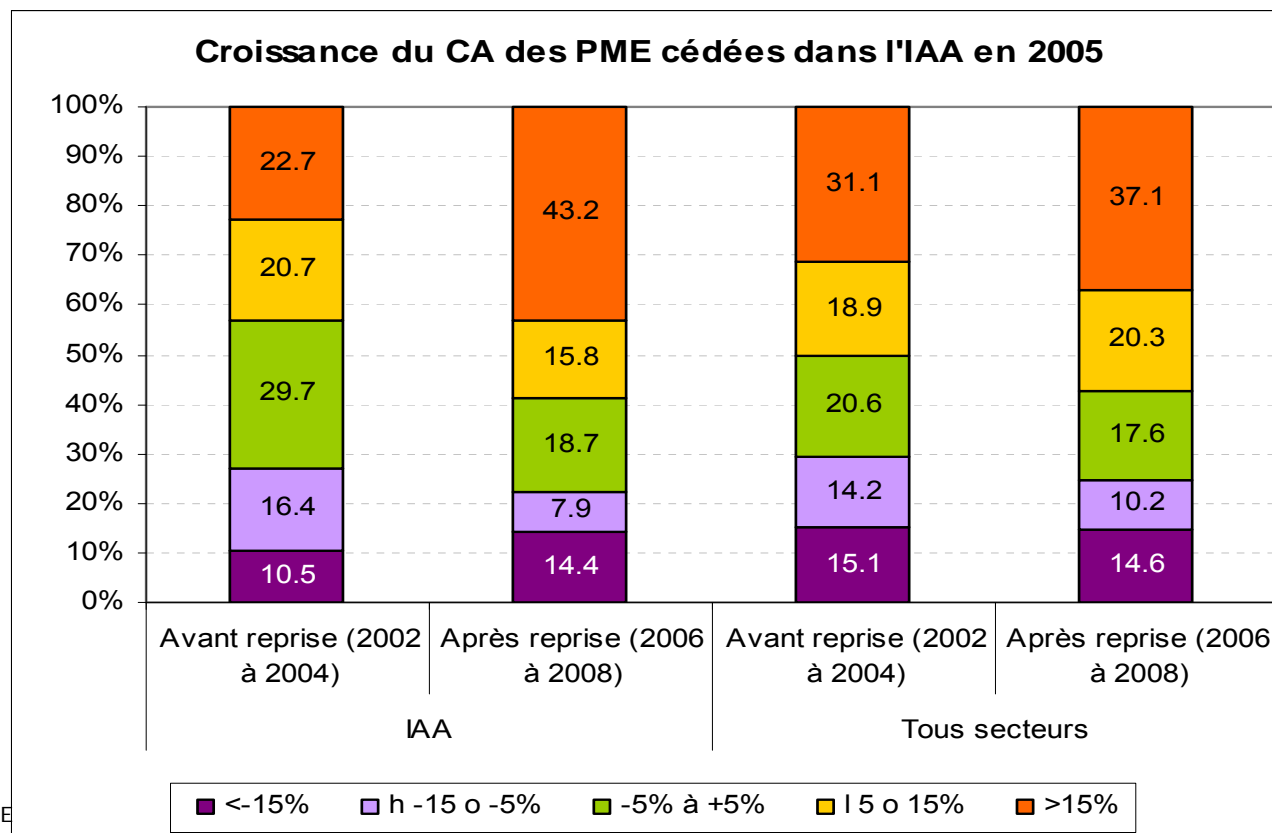
Une altération du potentiel de croissance

- Les PME de moins de 50 salariés ou ayant atteint une taille critique sur leur marché privilégient en général la viabilité à la croissance
 - Au-delà de 55 ans, les dirigeants de PME ont tendance à amplifier ce comportement → ces PME sont résilientes
 - Mais elles voient leur rentabilité économique et financière se dégrader parallèlement à un moindre recours aux dettes financières
 - 70 % des cédants à court terme préfèrent "stabiliser et consolider l'entreprise" plutôt "qu'engager des investissements pour la développer"
- Ces PME ont une croissance sous-optimale

Les enjeux de la reprise des PME de l'IAA

Une relance du potentiel de croissance

- Nette augmentation de la part des entreprises en forte croissance après cession
- Diminution de la part des entreprises dont le CA diminue



Source : pH Group, calculs BPCE

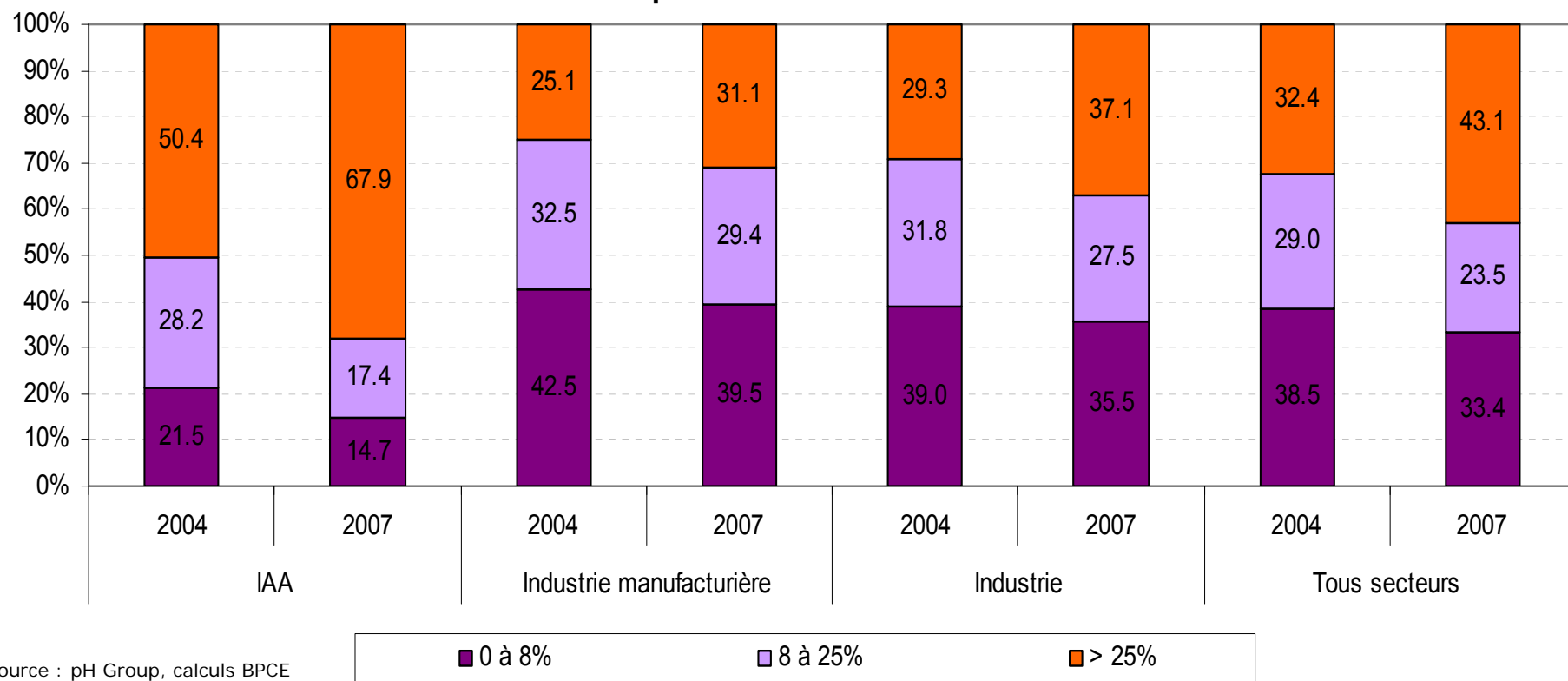


Les enjeux de la reprise des PME de l'IAA

Une relance du potentiel de croissance

- Après cession d'une PME dans l'IAA, la part des entreprises dont le taux d'endettement est élevé augmente de plus de 15 points
 - > La cession renforce la tendance générale de l'IAA à opérer avec un taux d'endettement élevé
- Les PME dans l'IAA dont le ratio d'endettement est élevé sont majoritaires

Effet de la reprise sur le ratio d'endettement



Source : pH Group, calculs BPCE

■ 0 à 8%

■ 8 à 25%

■ > 25%

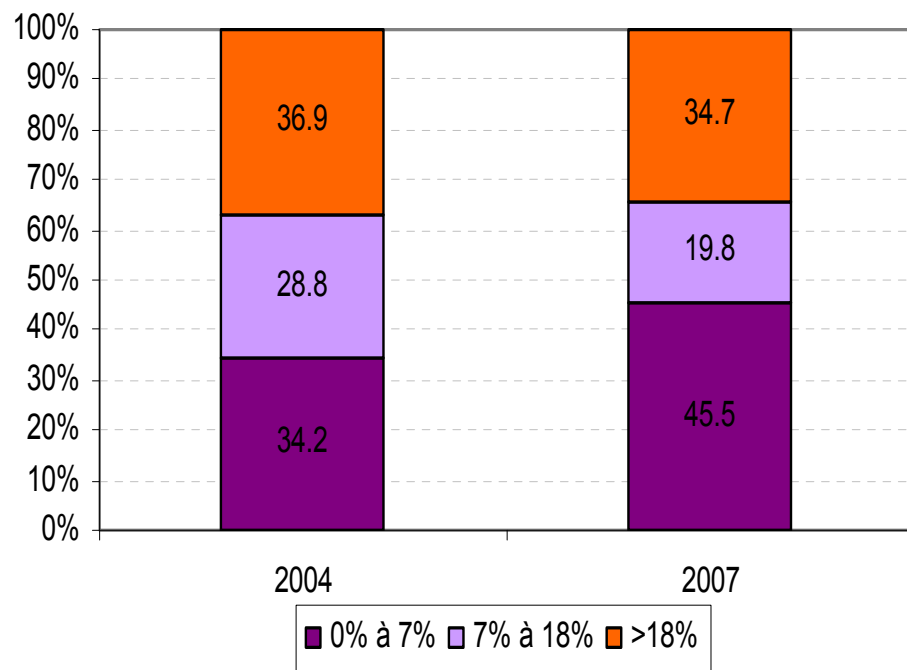


Les enjeux de la reprise des PME de l'IAA

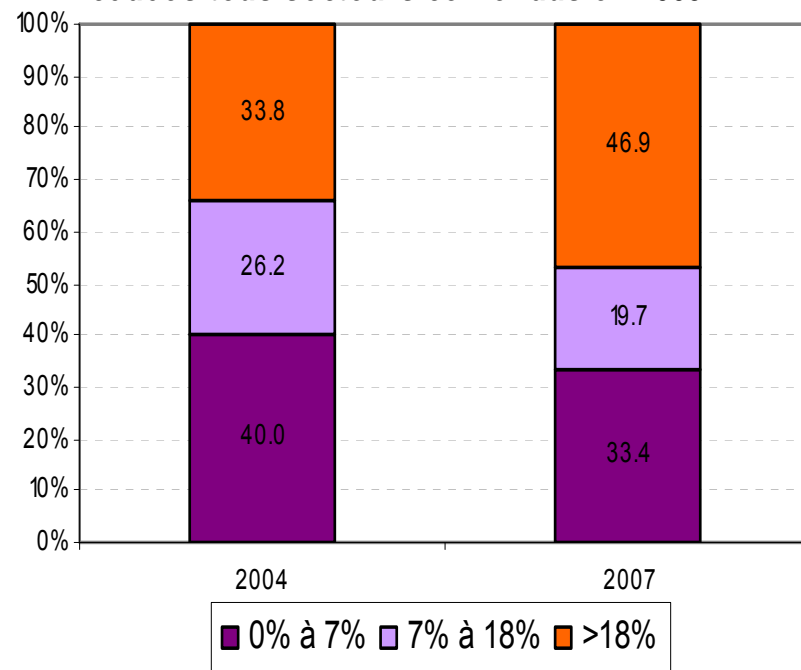
Une relance du potentiel de croissance

- En revanche, la reprise dans l'IAA ne conduit pas à une augmentation de la part des PME dont le taux d'investissement est élevé
- Un effet de la reprise se portant avant tout sur la croissance et le cycle d'exploitation

Taux d'investissement dans l'IAA des entreprises cédées en 2005



Taux d'investissement des entreprises cédées tous secteurs confondus en 2005



Source : pH Group, calculs BPCE

