

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE FRUITS ET LÉGUMES TRANSFORMÉS



Fruits et légumes transformés

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	268
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	268
1.1.1. Les fruits	268
1.1.2. Les légumes.....	269
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de fruits et légumes.....	270
1.2.1. Les fruits transformés (hors jus).....	270
1.2.2. Les légumes transformés (hors jus)	271
1.3. La part de la France dans le commerce international des fruits et légumes	272
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	273
2.1. Les fruits transformés (hors jus).....	273
2.2. Les légumes transformés (hors jus).....	274
2.3. Les jus (fruits et légumes).....	274
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	276
3.1. Les fruits transformés (hors jus).....	276
3.2. Les légumes transformés (hors jus).....	278
3.3. Les jus (fruits et légumes).....	279
4. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « FRUITS ET LÉGUMES & POMMES DE TERRE DESTINÉS À LA TRANSFORMATION» DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....	281
4.1. Facteurs de compétitivité prix	281
4.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	284

Le cadre de ce travail défini pour cette section porte sur trois groupes de produits :

- les légumes transformés (conserves, surgelés, déshydratés, sauces, purées, concentrés...),
- les fruits transformés (conserves, surgelés, déshydratés, compotes, purées),
- les jus de fruits et légumes.

Toutes les données sont présentées en valeur car il est compliqué et peu pertinent d'analyser des regroupements en volumes de produits de natures différentes : conserves, produits surgelés, produits déshydratés, concentrés, sauces, compotes ou purées.

L'analyse de la production mondiale, du taux d'internationalisation et de la place de la France dans la production mondiale en première partie ne portera pas spécifiquement sur les fruits et légumes transformés mais plus globalement sur l'ensemble des fruits et légumes frais produits et échangés dans le monde, quelle que soit leur destination (marché du frais et marché du transformé). En effet, les statistiques internationales ne permettent pas de connaître le niveau de production mondial propres aux fruits et légumes transformés.

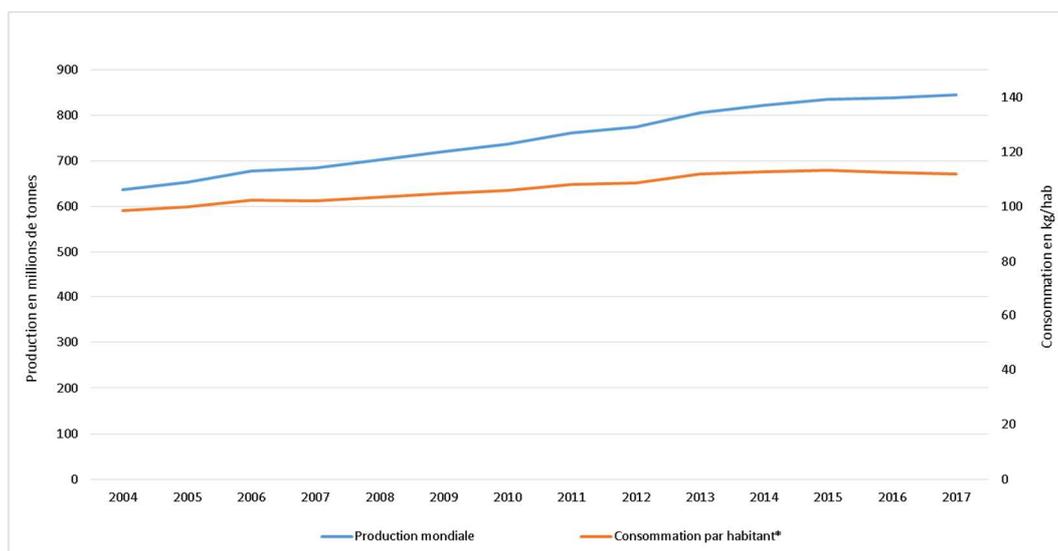
Par ailleurs, cette section ne comportera pas de partie spécifique aux données et indicateurs de bilan du marché français des fruits et légumes transformés. Tout comme à l'international, les statistiques nationales ne permettent pas d'isoler de façon exhaustive la production de fruits et légumes frais destinés à l'industrie, ainsi que l'ensemble des volumes transformés, la consommation nationale et les stocks. Enfin, les pommes de terre transformées sont étudiées pour le volet concernant les évolutions quantitatives dans la section dédiée mais sont bien prises en compte dans l'analyse des facteurs (partie 4).

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

1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

1.1.1. Les fruits

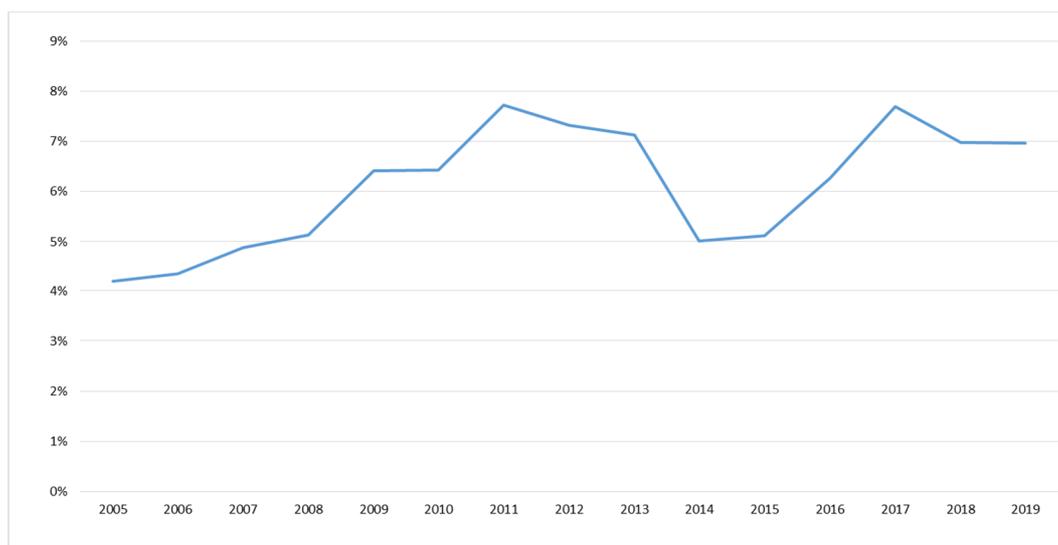
Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant* pour les fruits frais (destinés au marché du frais et du transformé) de 2004 à 2017



* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale
Source : FranceAgriMer, d'après FAOSTAT

La production de fruits dans le monde augmente plus rapidement que la population mondiale, ce qui donne un ratio de consommation par habitant en hausse, passant de 100 kg/an/habitant en 2004 à 112 kg/an/habitant en 2017.

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des fruits frais (destinés au marché du frais et du transformé) en volume de 2005 à 2019



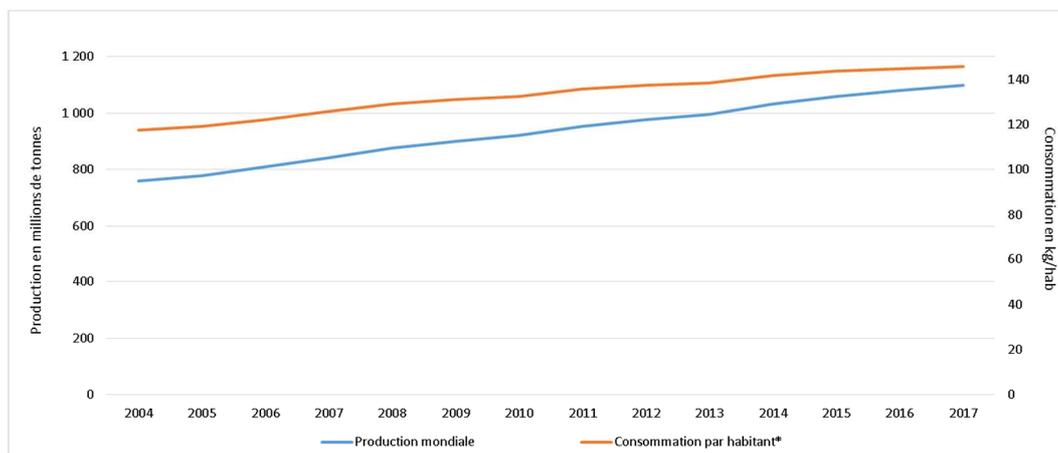
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché des fruits frais est de l'ordre de 7 % en volume. Ce taux a sensiblement augmenté au cours des 15 dernières années (il était de 4 % en 2005). Même si la production a augmenté de manière significative, celle des exportations a été encore plus

rapide. Toutefois, les agrumes et surtout les fruits tropicaux expliquent en grande partie cette internationalisation du marché des fruits frais.

1.1.2. Les légumes

Figure 3 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant* pour les légumes frais (destinés au marché du frais et du transformé) de 2004 à 2017

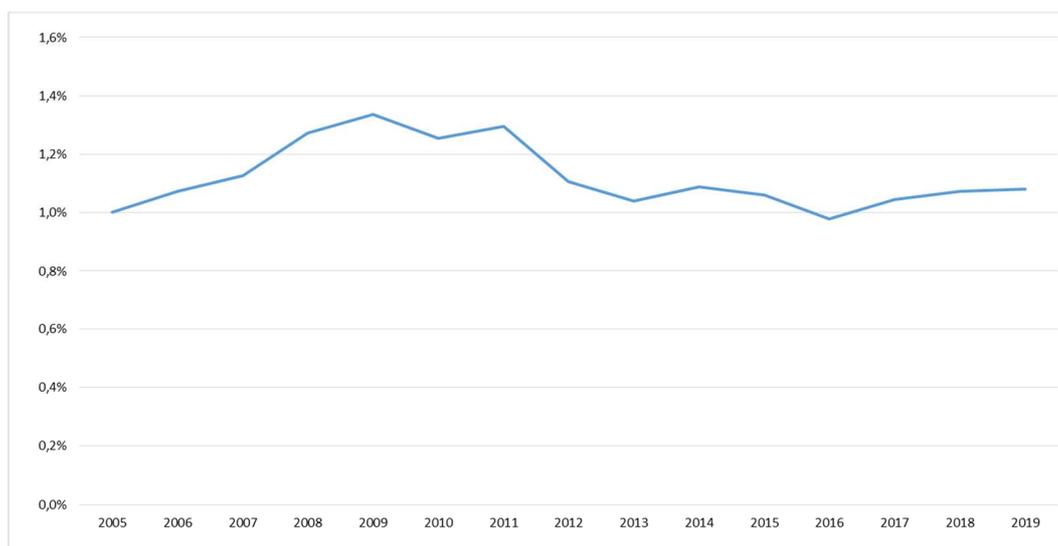


* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Tout comme pour les fruits, la production mondiale de légumes a augmenté à un rythme plus soutenu que la croissance démographique entre 2004 et 2017. Par conséquent, le niveau moyen de consommation par habitant est en hausse significative, passant de 118 kg/an/habitant en 2004 à 146 kg/an/habitant en 2017.

Figure 4 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des légumes frais (destinés au marché du frais et du transformé) en volume de 2005 à 2019



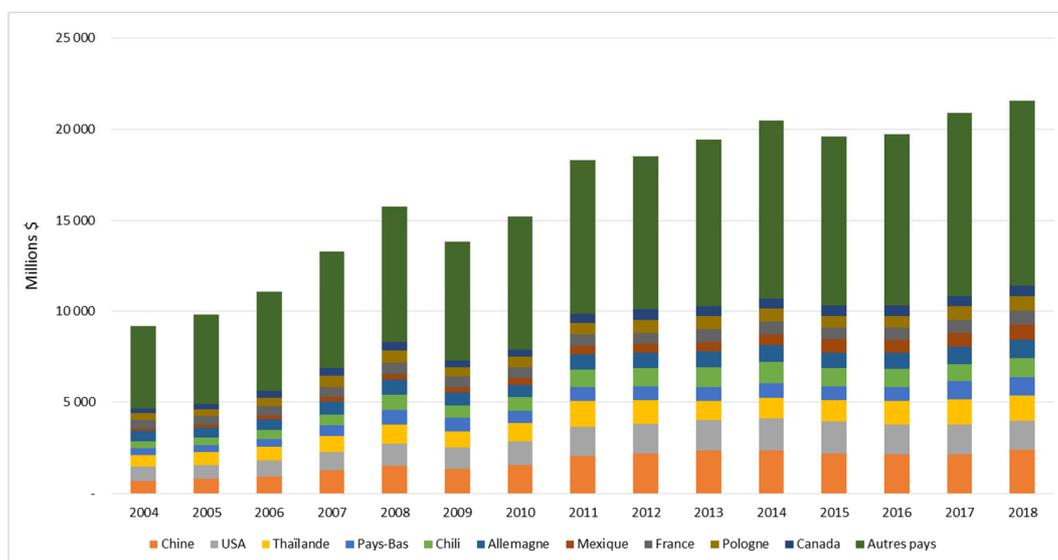
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché des légumes frais est très faible, de l'ordre de 1 % en volume. Il a très peu évolué au cours des 15 dernières années. Ainsi, bien que la production ait augmenté de manière significative, les volumes exportés ont gardé les mêmes proportions à l'échelle mondiale. À ce jour, la majorité des légumes restent consommés dans leur pays de production.

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de fruits et légumes

1.2.1. Les fruits transformés (hors jus)

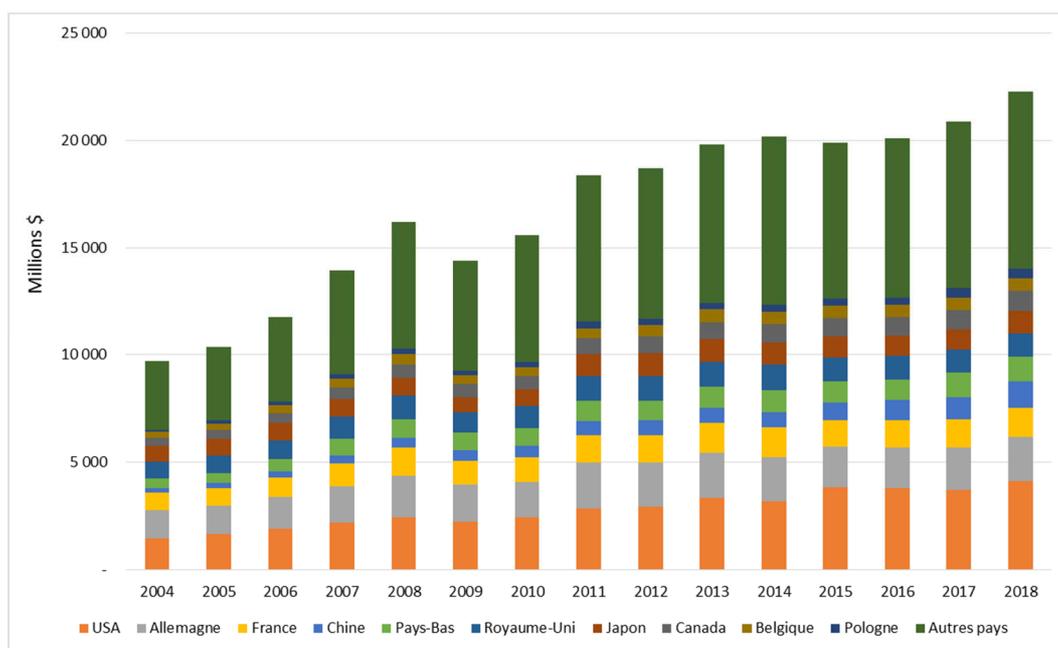
Figure 5 : évolution des exportations mondiales de fruits transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Tout comme pour les légumes transformés, les flux échangés dans le monde pour les fruits transformés se sont nettement intensifiés en valeur puisqu'ils ont augmenté de 135 % entre 2004 et 2018. Sur ce marché, la France a vu sa part de marché s'effriter passant de 5 % à 3,6 % en 15 ans. Par conséquent, la France qui était le 5^e pays exportateur mondial en 2004, n'est plus que 8^e en 2018 désormais surclassée par les Pays-Bas, le Chili et le Mexique. Les principaux exportateurs mondiaux de fruits transformés restent malgré tout la Chine, les États-Unis et la Thaïlande.

Figure 6 : évolution des importations mondiales de fruits transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018

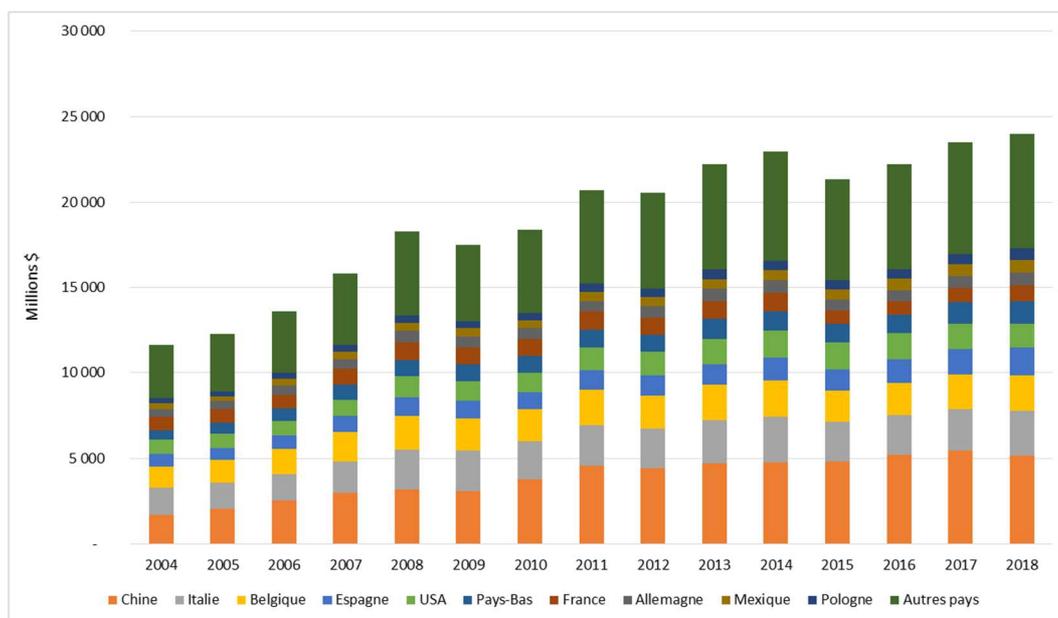


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

À la différence des exportations, la France a un poids relativement important en tant que pays importateur puisqu'elle se positionne en 3^e position et ce de façon constante depuis 2004. Toutefois, si la France garde le même rang, sa part de marché a quelque peu diminué dans le même temps (passant de 8 % à 6 %). Les États-Unis et l'Allemagne, assez loin devant la France sont les premiers marchés clients des exportations mondiales de fruits transformés.

1.2.2. Les légumes transformés (hors jus)

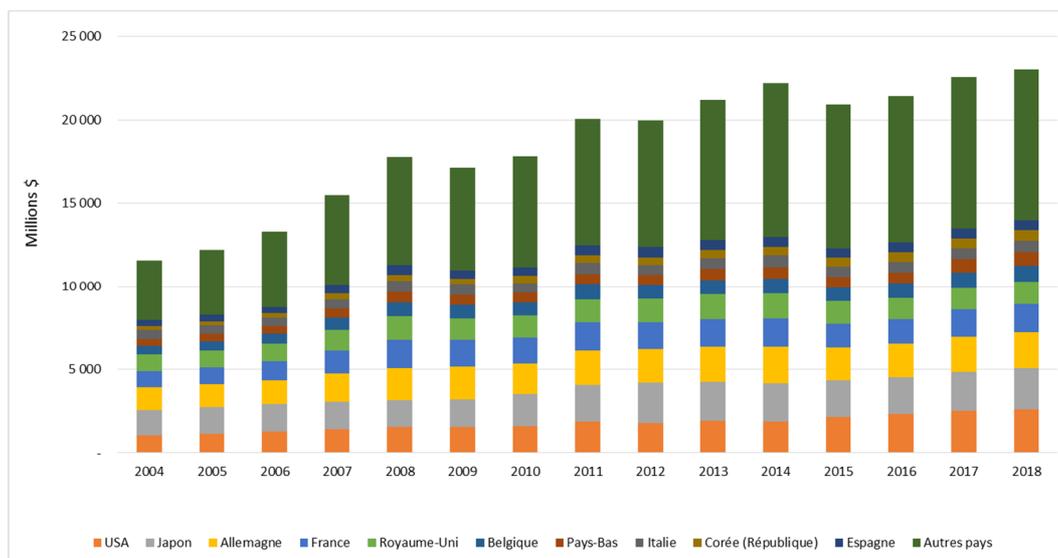
Figure 7 : évolution des exportations mondiales de légumes transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

On observe en 15 ans une très nette croissance des exportations mondiales de légumes transformés passant de 11,5 milliards de US\$ en 2004 à presque 24 milliards de US\$ en 2018. La Chine, l'Italie, la Belgique et l'Espagne sont les principaux acteurs de ce marché. La France qui était le 5^e exportateur mondial en 2004, n'est plus que 7^e en 2018 se faisant dépasser par l'Espagne et les Pays-Bas.

Figure 8 : évolution des importations mondiales de légumes transformés et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2018

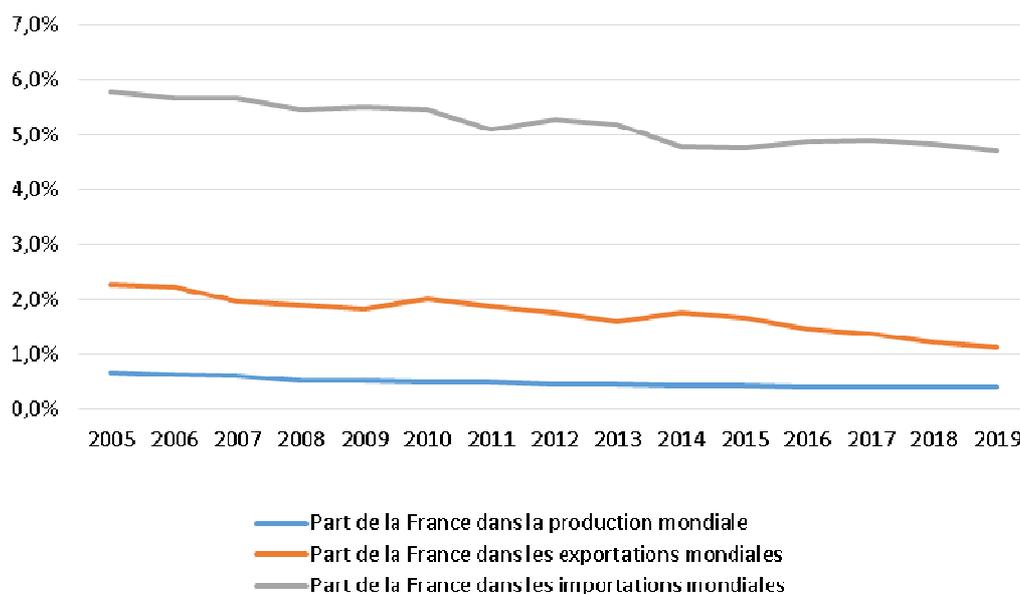


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Assez logiquement les importations mondiales ont suivi la même tendance à la hausse. Les principaux marchés importateurs sont les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, puis la France qui a dépassé le Royaume-Uni en 2005.

1.3. La part de la France dans le commerce international des fruits et légumes

Figure 9 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations de fruits et légumes frais (à destination du frais et du transformé) au niveau mondial de 2005 à 2019



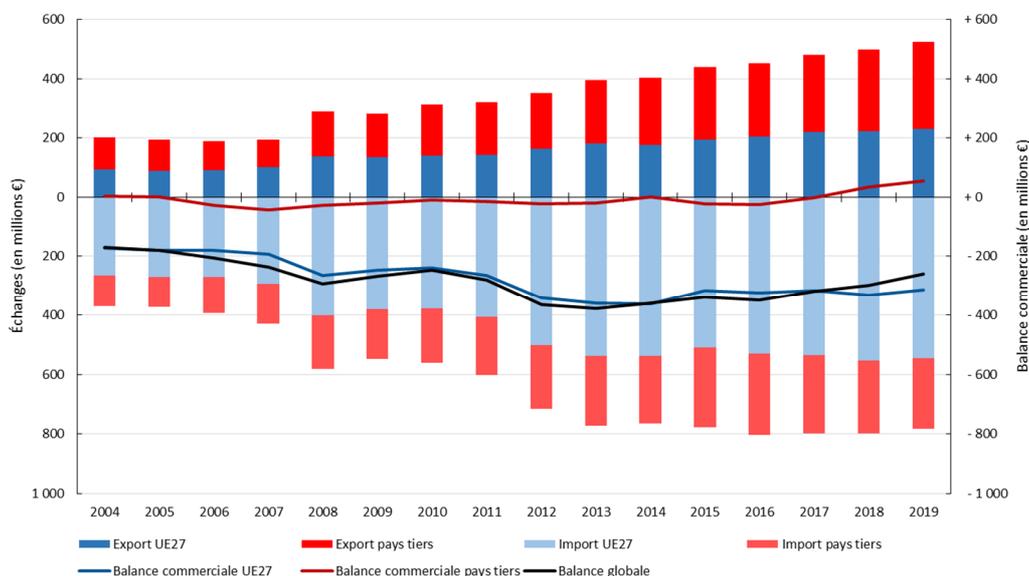
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

En termes de poids sur le marché mondial des fruits et légumes, la France est en recul aussi bien en termes de production que d'échanges internationaux mais c'est pour les exportations que ce recul est le plus marqué.

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

2.1. Les fruits transformés (hors jus)

Figure 10 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les fruits transformés de 2005 à 2019

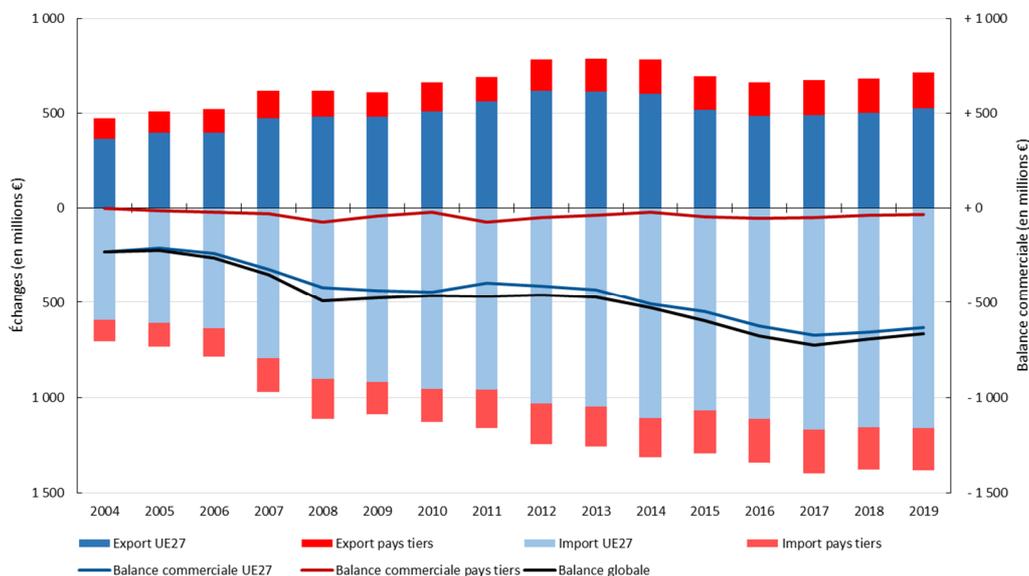


Source : FranceAgriMer d'après TDM

Pour les fruits transformés, la balance commerciale française a évolué de façon contrastée en 15 ans. Si on a pu observer un déficit jusqu'à 2013, on note par la suite une amélioration, notamment à partir de 2017. Cela s'explique par le niveau d'exportations en hausse en valeur, particulièrement à destination des pays tiers grâce à des produits plutôt positionnés sur le haut de gamme. La situation est totalement différente vis-à-vis des pays de l'UE d'une part pour lesquels la France est déficitaire, et vis à vis des pays tiers d'autre part, pour lesquels la France est excédentaire.

2.2. Les légumes transformés (hors jus)

Figure 11 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les légumes transformés de 2005 à 2019

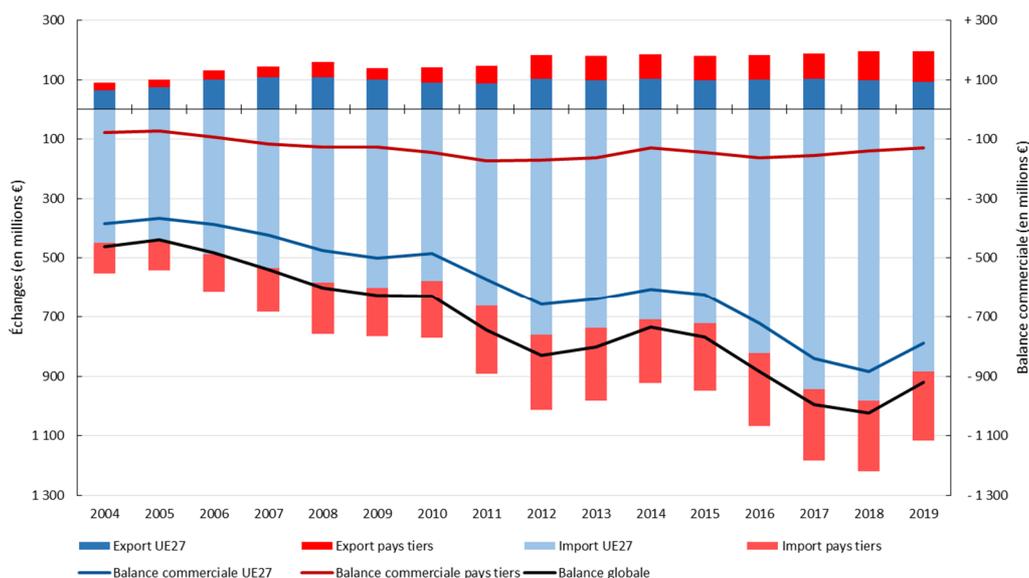


Source : FranceAgriMer d'après TDM

Pour les légumes transformés, la balance commerciale s'est dégradée entre 2004 et 2019. Ce sont les échanges avec les pays de l'UE qui sont principalement à l'origine de ce déficit, la France ayant vu ses importations en provenance de l'UE augmenter assez nettement en 15 ans.

2.3. Les jus (fruits et légumes)

Figure 12 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les jus de 2005 à 2019



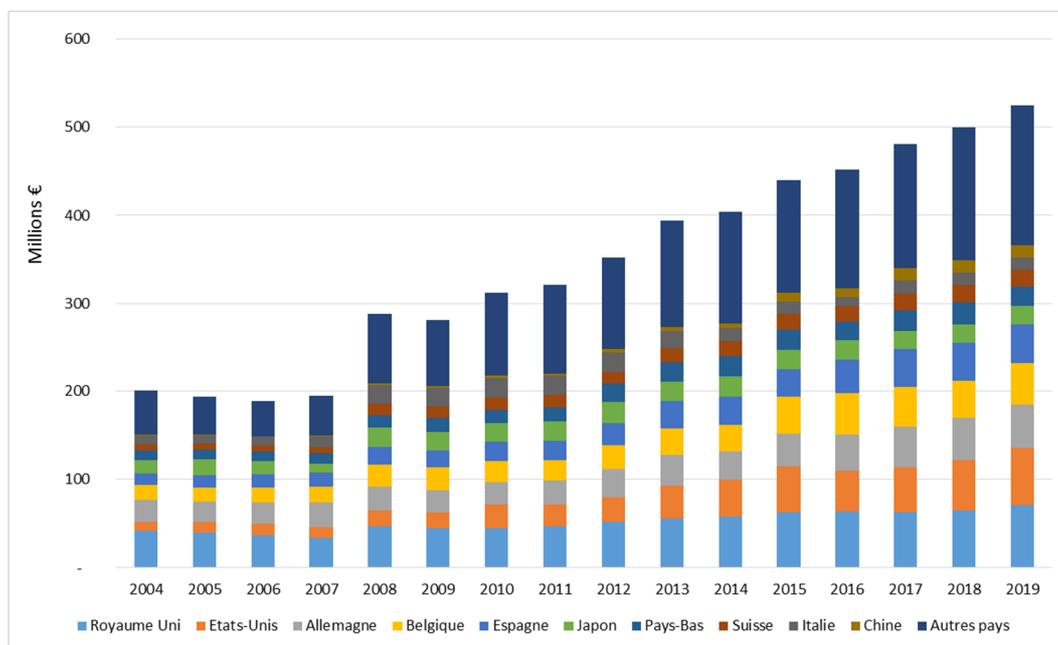
Source : FranceAgriMer d'après TDM

La situation la plus difficile s'observe pour les échanges en jus avec un déficit qui s'est considérablement creusé en 15 ans (+ 100 %). Durant cette période la consommation française de jus de fruits s'est fortement développée mais pour autant la France ne s'est pas mise à produire suffisamment de jus de fruits pour y répondre, que ce soit à partir de fruits produits en France ou de fruits importés puis transformés dans les industries françaises. À la différence, d'autres pays concurrents ont développé leur production de jus de fruits et se sont immédiatement positionnés sur des marchés tels que le marché français.

3. Les clients et fournisseurs de la France

3.1. Les fruits transformés (hors jus)

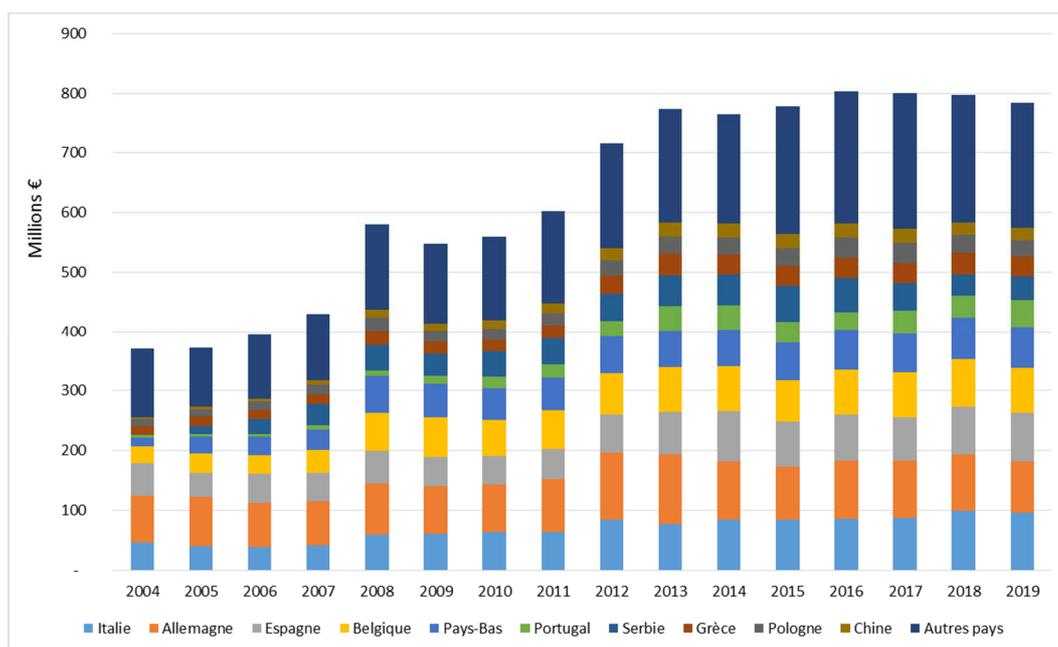
Figure 13 : évolution des exportations françaises de fruits transformés en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Concernant les exportations de fruits transformés, la France est surtout positionnée sur le marché des confitures et compotes, produits qu'elle exporte avec une certaine valeur ajoutée. On remarque d'ailleurs qu'en 15 ans la croissance des exportations françaises se fait surtout en valeur. Autre particularité, les destinations ciblées par la France sont assez équilibrées entre pays de l'UE et pays tiers. Le Royaume-Uni et les États-Unis sont les premiers marchés en valeur pour les exportations françaises avec dans les 2 cas une part significative de confiture dans le mix-produit. Les États-Unis, premier importateur mondial de fruits transformés, représentent un débouché précieux pour la France.

Figure 14 : évolution des importations françaises de fruits transformés en valeur par provenance de 2005 à 2019

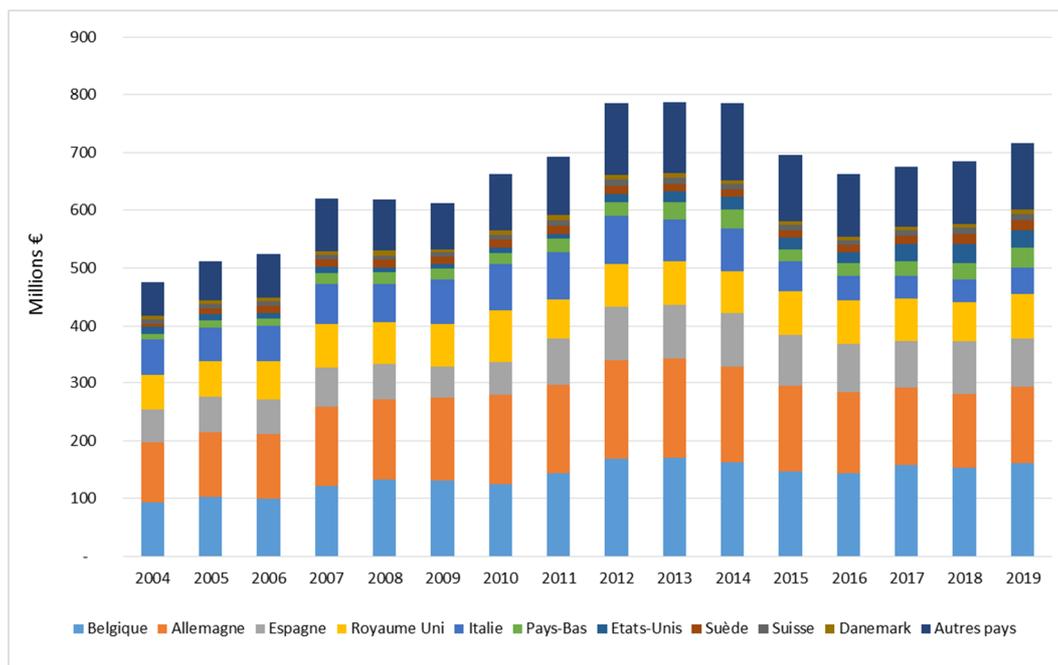


Source : FranceAgriMer d'après TDM

À la différence des exportations, les importations françaises de fruits transformés concernent essentiellement des fruits surgelés, purées et fruits au sirop. La 1^e provenance, l'Italie, a surtout été en hausse sur le marché de la confiture et des compotes. La 2^e provenance, l'Allemagne, devance légèrement l'Espagne, puis la Belgique. Les importations en provenance de Belgique sont parmi celles qui ont été les plus dynamiques entre 2004 et 2019, tirées par la croissance des fruits surgelés.

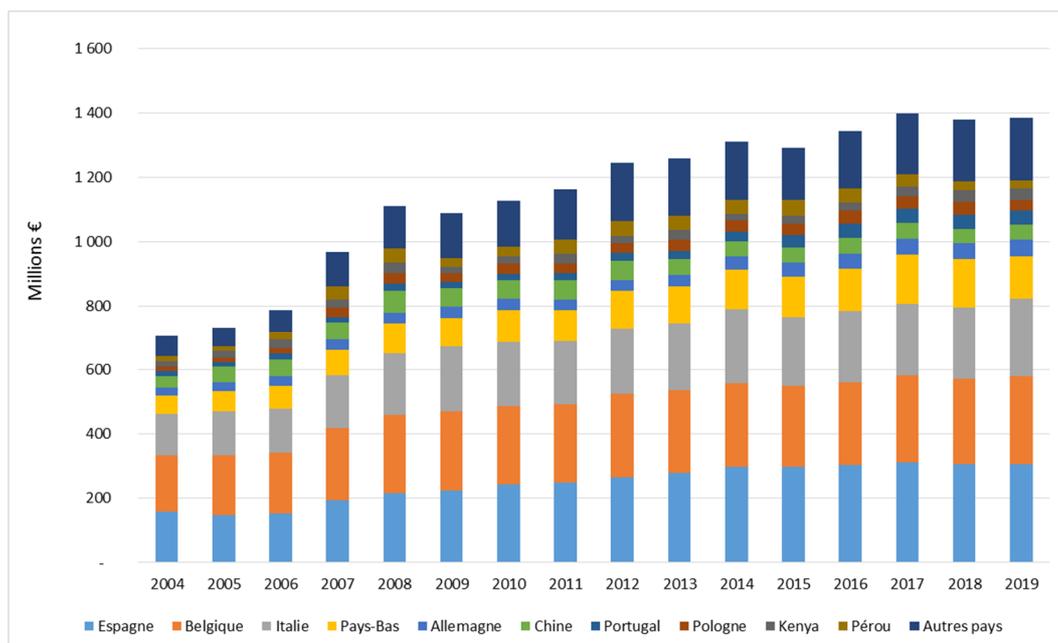
3.2. Les légumes transformés (hors jus)

Figure 15 : évolution des exportations françaises de légumes transformés en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 16 : évolution des importations françaises de légumes transformés en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

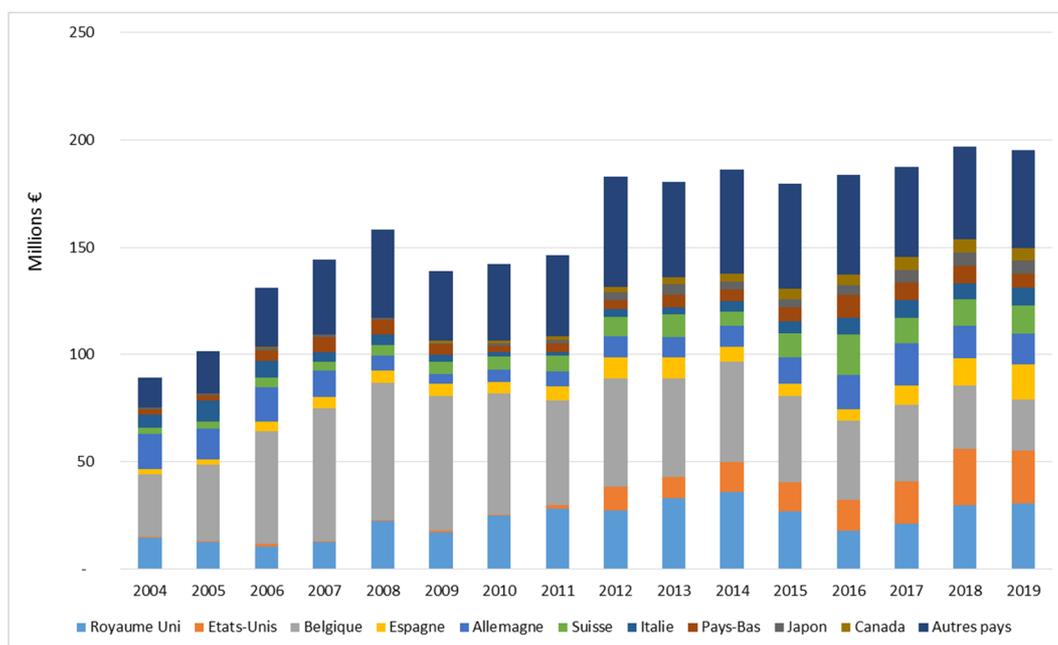
La France exporte en particulier du maïs doux en conserve et des légumes surgelés et en conserve, avec une tendance plutôt à la hausse pour les surgelés et à la baisse pour les conserve. Les principales destinations sont frontalières puisqu'il s'agit de la Belgique, de l'Allemagne, de l'Espagne et du Royaume-Uni. À noter que l'Allemagne et le Royaume-Uni

figurent dans le top 5 des pays importateurs au niveau mondial. Toutefois ces deux marchés se positionnent assez loin derrière les États-Unis et le Japon, marchés sur lesquels la France n'est pas présente.

La France importe, en premier lieu, des légumes surgelés et des tomates transformées. L'Espagne, la Belgique, puis l'Italie sont les 3 principales provenances avec, dans tous les cas, une augmentation des valeurs importées.

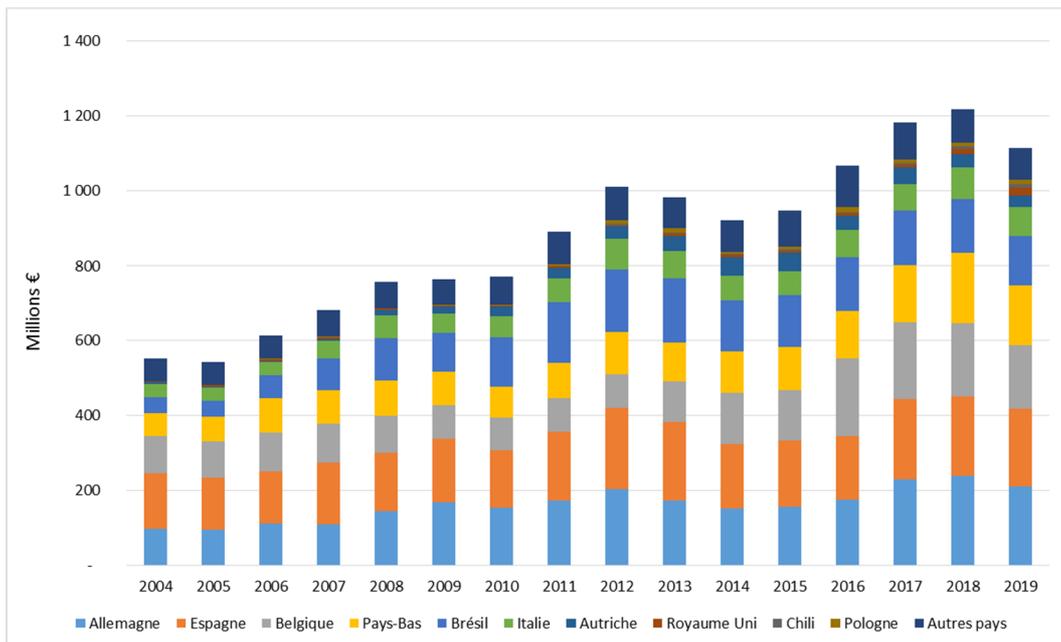
3.3. Les jus (fruits et légumes)

Figure 17 : évolution des exportations françaises de jus en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 18 : évolution des importations françaises de jus en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Si la France exporte des jus dans des proportions bien moindres que ses importations, on peut noter que ses exportations se maintiennent en valeur ces dernières années. Il s'agit principalement de jus d'orange non concentrés et de mélanges de jus. Si l'on sait que pour une partie il s'agit de ré-export, pour l'autre partie il s'agit de jus à base de fruits frais importés et transformés sur le territoire français. Dans ce dernier cas, il s'agit souvent de jus assez bien valorisés à l'export et notamment vers les 2 principaux débouchés de la France que sont le Royaume-Uni et les États-Unis.

Les importations françaises de jus sont composées en grande majorité de jus d'orange et mélanges de jus. Les principales provenances des importations françaises sont des pays qui pratiquent le ré-export tels que l'Allemagne, la Belgique ou les Pays-Bas, À la différence de l'Espagne, principal producteur d'agrumes en Europe, qui exporte des jus issus de sa production nationale de fruits. C'est également le cas du Brésil, 5^e provenance des importations françaises de jus.

4. Identification par le groupe de travail « Fruits et légumes & Pommes de terre destinés à la transformation » des principaux facteurs de compétitivité

Le Groupe de travail sur la compétitivité des filières des fruits, légumes et pommes terre destinés à la transformation s'est réuni à deux reprises, les 27 octobre 2020 et 19 janvier 2021. L'ensemble des maillons de chaque filière était représenté.

Ces trois grandes filières représentent des productions très diverses, aux problématiques propres et au tissu industriel protéiforme : TPE, PME, grands groupes internationaux. Il existe donc une différence entre les entreprises de 1^e transformation qui subissent les conséquences des aléas qui touchent l'amont et les entreprises de 2^e transformation (grands groupes) qui font de l'assemblage de matières premières.

Cependant, les professionnels ont priorisé les quelques facteurs particulièrement prégnants sur la compétitivité des entreprises françaises quel que soit leur statut, sachant que l'ensemble des facteurs listés ont un impact sur le développement économique des entreprises françaises, plus ou moins fort selon leurs activités.

Les représentants professionnels étaient chargés d'apporter des éléments qualitatifs permettant de bien identifier et comprendre les difficultés de terrain qui pèsent sur le développement des entreprises. Néanmoins, à la suite de cette réflexion, compte tenu de l'importance de mieux apprécier certains postes de coûts, il a été convenu que FranceAgriMer poursuive l'analyse afin de quantifier notamment le coût que représente la réglementation sur la compétitivité des entreprises.

4.1. Facteurs de compétitivité prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Coûts des facteurs de production	
Coûts du travail agricole	Coût du travail agricole plus élevé en France que dans les pays concurrents, du fait des charges sociales . <u>Exemple :</u> Filière du pruneau : le principal concurrent de la France, le Chili, paie sa main-d'œuvre à la journée ce que la France paie à l'heure.
Coûts du travail industriel	Écart faible du coût du travail industriel entre pays européens. C'est la qualité des outils qui génère la compétitivité du travail
Autres coûts de production agricole	

<p>Autres charges en production industrielle</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Multiplication des taxes locales et régionales sur les outils industriels qui ont pour conséquence une difficulté grandissante de maîtriser les charges de structures. <p><u>Exemple</u> d'un aménagement industriel dans la Nord de la France qui a entraîné 80 k€ de taxes locales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmentation régulière des charges intermédiaires : taxes énergie, TIPP, etc.
<p>Environnement économique et réglementaire</p>	
<p>Macroéconomie (ex : taux de change, concurrence par pays tiers, accès au crédit)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Taxes douanières • Obstacle aux échanges par application de barrières phytosanitaires
<p>Fiscalité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inadaptation de la fiscalité française aux aléas climatiques subis par les agriculteurs, rendant difficile la gestion des à-coups de production • Taxes locales inflationnistes • Absence d'harmonisation fiscale au sein de l'Union européenne <p><u>Exemple</u> : la Belgique applique encore des forfaits fiscaux et n'imposent pas les plus-values.</p>
<p>Règlementation (environnementale, sanitaire, autres) et politiques publiques (y compris PAC, politique commerciale etc...) impactant les coûts de production, et le prix des produits à l'export</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Développement d'un corpus législatif et réglementaire complexe qui va au-delà de la réglementation européenne et dégrade la compétitivité des entreprises <p><u>Exemple sur les mesures environnementales :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Réduction des moyens de lutte phytosanitaire au champ en France, sans harmonisation européenne ; - Nécessaire mise aux normes de l'appareil productif suite à l'abandon d'un produit phyto, non soutenue financièrement par les pouvoirs publics. <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>abandon du CIPC</i> (anti germinatif en PDT) : les conséquences sont une augmentation du coût sur la conservation des pommes de terre et sur la mise aux normes des bâtiments (nettoyage, nouveaux bâtiments). - <i>Loi AGEC</i> : 4 décrets sur les sujets de l'emballage et des gestes de tri, pris sans coordination entre eux et sans prise en compte des implications au niveau des entreprises concernées. - <i>Gestion de l'eau</i> : manque de pragmatisme dans la gestion de l'eau, à la différence des concurrents européens (Espagne)
<p>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc...</p>	<p>Les coûts pour les grands groupes sont réduits grâce à une politique d'implantation d'outils industriels dans différents pays, leur permettant de s'approvisionner en matières premières non produites en France, et d'être plus proches des marchés de consommation.</p>

	D'où une baisse des exportations françaises (vers la Russie, la Hongrie, l'Espagne ou l'Italie).
Productivité et stratégie des entreprises *	
Productivité agricole	Capacité à produire les volumes de produits bruts sur le territoire à un coût acceptable non dé-corrélé de la concurrence : la productivité agricole française peut s'appuyer sur la qualité et la disponibilité des terres et la compétence technique des agriculteurs mais fait face à la diminution des moyens de protection des cultures, face aux aléas rencontrés (climatiques et sanitaires) entraînant des pertes de production.
Productivité agroalimentaire	<ul style="list-style-type: none"> • L'investissement dans les outils d'automatisation et de robotisation est déterminant. La principale difficulté des entreprises françaises est leur capacité à investir dans de nouveaux modèles ou de nouveaux process. <p><u>Exemple</u> : La Pologne doit le développement actuel de son agriculture pour le secteur industriel à l'injection d'investissements importants soutenus par des fonds structurels européens.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque d'outils industriels sur le territoire : en légumes comme en pommes de terre, destinés au secteur industriel, de gros volumes produits en France sont exportés en Espagne ou en Belgique pour y être transformés : la Valeur Ajoutée est créée à l'étranger. • Capacité à innover amoindrie par la lourdeur des démarches pour développer des programmes de recherche et d'expérimentation (en amont : trouver des alternatives aux produit phytos en conservant la rentabilité des exploitations) et de R&D (à l'aval : rester à la pointe de l'innovation) • La faiblesse des fonds propres des entreprises (du fait du marché très concurrentiel, de la domination de la GMS, des coûts d'achats produits ou de la fiscalité) entraîne une faible capacité d'investissement dans de nouvelles installations ou la modernisation des outils.
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de financement dans la recherche et l'expérimentation pour développer les principes de l'agroécologie au niveau des exploitations • Besoin d'investissement pour rajeunir le parc des usines françaises (âgées de 30 à 40 ans). Les nouveaux pays entrants en Europe ont développé leurs capacités industrielles grâce à des subventions européennes (80 % de l'investissement pris en charge).
Stratégie de marge	<ul style="list-style-type: none"> • Malgré un positionnement des entreprises agro-alimentaires françaises sur des produits premium, la valeur ajoutée est captée par la distribution et la marge de valorisation reste faible. • Difficulté sur les PME et TPE, positionnées sur le marché national, à créer de la valeur face à des distributeurs campés sur des stratégies de moindres coûts.

4.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin d'investissements dans des outils de productions récents et innovants, de technicité et de terroirs de qualité. <p><u>Exemple</u> : dans la filière PDT, faire face au besoin de renouvellement des bâtiments de stockage suite à la disparition de l'usage du CIPC (anti germinatif) : au sujet du manque de fonds propres des entreprises et absence de soutiens publics, la France a pris du retard par manque d'investissement, au détriment de l'Allemagne dont les Landers ont largement subventionné leur filière PDT.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besoin d'investissements et de financements pour développer des programmes de recherche et d'expérimentation (amont) et de R&D (aval)
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	C'est moins la taille de l'entreprise qui compte que la dynamique de l'entreprise c'est-à-dire la possibilité de dégager des fonds propres et d'avoir une stratégie.
Capacité à s'adapter au cahier des charges	<ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises françaises ont la capacité à s'adapter aux différents cahiers des charges mais leur multiplication et les audits qui en découlent, pèsent sur les entreprises. • À part le bio, le consommateur n'est pas « demandeur » de cahiers des charges spécifiques. Par contre, la grande distribution impose ses propres cahiers des charges, souvent copies des cahiers des charges SIQO, pour mettre en avant les produits sous MDD.
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<ul style="list-style-type: none"> • Le défi est d'attirer les industriels sur le sol français : donner la capacité de construire des outils industriels performants en France et d'assurer les approvisionnements à partir du territoire, pour pouvoir développer l'export.
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Filières FLT</u> : les filières de la transformation sont en contractualisation. Les volumes emblavés correspondant aux engagements pris avec les industriels ; tout est mis en œuvre pour livrer les volumes nécessaires aux fabrications.

	<p>Cependant, le secteur fait face à une érosion de sa compétitivité, en lien avec la perte de moyens de protection les cultures qui permettent de stabiliser la production.</p> <p>Les professionnels anticipent des accidents d’approvisionnement plus fréquents liée aux aléas climatiques (gel, sécheresse, tempête) et la baisse des moyens de production et de protection des cultures (parasites, maladies, prédateurs) entraînant des variations de productivité à venir plus fortes.</p> <p>Il est rappelé que pour faire tourner une usine, il faut gérer des volumes pour un marché de grande consommation.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Filière PDT : L'avantage concurrentiel français réside dans un meilleur rendement matière première sur transformation. Les PDT produites en France pour le secteur industriel présentent des qualités intrinsèques supérieures à celles des concurrents en termes de qualité, de calibre et de disponibilité de terre. • Filière Fruits transformés : les industriels du secteur des fruits (compote en particulier) raisonnent leurs approvisionnements au niveau européen, pour remédier à des manques de volumes produits en France ou pour ne pas subir les variations de prix en fonction de la production annuelle (rappel : les approvisionnements de ce secteur dépendent très largement d’écarts de tris de produits dits à double fin). <p>Exemple : l’approvisionnement des pommes a connu en 2020 une crise importante en France avec des variations de prix proches de 50 % du fait d’une petite production de pommes.</p>
<p>Logistique</p>	<p>Développer la qualité, la fiabilité et la capacité logistique en France pour les produits bruts à moindre valeur ajoutée. La capacité de production et le développement des entreprises à l’export peuvent être diminués par la dégradation de la logistique.</p> <p>Puissance des ports du Nord de l’Europe qui captent les exports vers pays tiers mais opacité des conditions d’accès (ports francs)</p>
<p>Positionnement sur les différents circuits de distribution / Marchés</p>	<p>La politique agricole européenne oriente les producteurs vers la production de produits de qualité pour des marchés de valorisation. Or les entreprises doivent pouvoir fournir des marchés différents grâce à une gamme adaptée. Si la France laisse tomber les produits standards, ses concurrents directs s’y engouffreront.</p> <p>La PAC doit permettre de s’adapter aux différents types de marchés : à l’hyper qualité mais aussi aux produits standards de masse (répondant à une qualité sanitaire garantie par l’Europe à des prix accessibles).</p>
<p>Image des produits et perception de leur qualité</p>	
<p>Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Origine France : l’origine géographique répond à une attente sociétale forte et a un réel impact sur les consommateurs.

	<p><u>Filières FLT :</u></p> <p>En France :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le succès du logo "FL de France" : en 2019, le logo était apposé sur 20 % de l'offre de légumes transformés (conserves et surgelés) - les signes de qualité tel le BIO sont également en développement mais restent une niche - les démarches environnementales, telle HVE, se développent mais exigent d'expliquer la promesse - les marques nationales sont connues sur différents marchés, appréciées des consommateurs qui font preuve de fidélité. Reconnaissance de la qualité, de l'accessibilité et du prix. <p>Cependant dès qu'il y a un signe de qualité qui fonctionne, la distribution impose son propre cahier des charges (souvent copie conforme des cahiers des charges de SIQO), pour mettre en avant des SIQO sous MDD = captation de la valeur par la GMS.</p> <p>En Europe :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La notion d'origine nationale se développe également sur les marchés européens = impact sur les exportations françaises. - En Espagne et Belgique, on ne voit pas sur les légumes surgelés standards, cette tendance de mettre un logo d'origine sur les produits : les industriels espagnols et les belges se situent à l'échelle européenne et mondiale au niveau de leurs approvisionnements. <p><u>Filière PDT :</u></p> <p>En France</p> <p>Le logo « PDT de »France" a été très positif pour les filières car il donne une visibilité auprès consommateur. Aujourd'hui, l'interprofession est sollicitée par des entreprises fabricant des produits de 2^e transformation, dans lesquels la pomme de terre n'est pas l'ingrédient majeur, qui souhaitent apposer ce logo.</p>
<p>Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cible consommateur : <p>Secteur FLT : bonne image des marques nationales françaises. La filière des FLT propose des produits accessibles avec un bon rapport qualité/prix. Cette offre permet une consommation de fruits et légumes au quotidien sans variation de prix. Il est impératif de ne pas casser l'offre en gamme car la segmentation porte l'ensemble de l'offre.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cible RHD : L'une des forces de la filière FLT française est la possibilité d'offrir des produits accessibles, de qualité, avec une grande diversité d'usages pour la restauration collective. <p>PDT : qualité de la PDT française pour l'usage industriel à destination de la RHD.</p>

<p>Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés</p>	<p>Sur certains marchés, comme la Chine par exemple, le produit français est plébiscité car il assure aux consommateurs un haut niveau de sécurité sanitaire. Les classes moyennes et supérieures acceptent de payer plus chers le produit français pour cette qualité = effet positif de la réglementation sanitaire française. Les produits français y gagnent un supplément d'image.</p>
<p>Visibilité des produits français</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'image de l'origine France sur le marché national fonctionne très bien. • L'image de l'origine France sur des produits de consommation standard sur les différents marchés internationaux n'est pas mieux valorisée.
<p>Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés</p>	
<p>Contexte réglementaire</p>	
<p>Réglementation nationale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La Loi EGALIM a entraîné une complexification franco-française des relations entre les maillons et de nouvelles règles nationales. • La sur-réglementation française par rapport à la réglementation européenne est un frein à la compétitivité : elle entraîne un décrochage des produits français du fait des distorsions de concurrence. Il a été noté le danger de s'engager dans la voie de la sur-réglementation nationale pour prouver la qualité sanitaire supérieure d'un produit. <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Filière PDT : restriction sur les débouchés des pommes de terre françaises qui ne peuvent être livrées vers l'alimentation animale, dès lors qu'elles ont été traitées avec des produits anti germinatifs. Les volumes sont exportés ailleurs en Europe. D'où des coûts supplémentaires de transport. - Réglementation sur l'emballage (Loi AGECE) : mise en place d'une nouvelle réglementation nationale, sans harmonisation européenne. Les entreprises françaises vont avoir des obligations et des coûts supplémentaires : recherche de nouveaux emballages, investissements, etc. <ul style="list-style-type: none"> • Le manque d'accompagnement des pouvoirs publics et de prise en compte du coût du risque: la résilience des exploitations est de plus en plus difficile et fait courir un risque collectif aux filières françaises. Le soutien public sur la gestion du risque collectif pourrait être un vrai plus de compétitivité pour les filières. <p><u>Exemple</u>: l'accompagnement financier important des autorités belges (20 M€) ou néerlandaises (50 M€) auprès des filières PDT durant la crise Covid-19 vs le budget de 4M € dégagés en France.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La lourdeur de la réglementation nationale et la lenteur des décisions administratives par rapport aux autres pays

	<p>européens : des démarches souvent complexes, demandant du temps et des compétences internes aux entreprises.</p> <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'installation d'une usine en Belgique est plus rapide qu'en France en raison d'une plus grande souplesse administrative. - Dans le secteur de la PDT, les investisseurs considèrent que la compétitivité se fait en dehors des frontières françaises, malgré la disponibilité des terres. - La procédure relative aux fouilles archéologiques préventives (INRAP) réalisées en amont de travaux d'aménagement s'applique sans obligation de résultats ou de délais entraînant une insécurité des investisseurs et un renchérissement de l'investissement.
<p>Règlementation européenne et internationale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Non harmonisation de la gestion des données douanières européennes empêchant la connaissance fine des flux de produits : les seuils de déclaration sont différents selon les douanes nationales rendant difficile de suivre dans les statistiques douanières, les produits frais, expédiés en Europe pour y être transformés. <p><u>Exemple :</u> la France exporte 350 000 tonnes des pommes de terre vers la Belgique selon les douanes françaises, alors que les douanes belges indiquent importer plus d'un million de tonnes en provenance de la France.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réglementation verte européenne : avec le Green deal, l'Europe a pour objectif la décarbonation de son industrie. Cette politique de transition vers des énergies vertes entraîne : <ul style="list-style-type: none"> - des coûts supplémentaires élevés pour les entreprises européennes vs les concurrents de pays tiers - une distorsion de concurrence nette entre des pays qui ne respectent pas les mêmes exigences, alors même que l'Europe reste ouverte à ces produits. • Manque d'harmonisation des règles européenne <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - coût de l'énergie dans les différents pays, - dans le secteur PDT, la gestion du retour de la terre dans les parcelles est différente selon les pays : en France, la terre sortie usine après nettoyage des PDT est considérée comme un déchet potentiellement polluant à la différence de la Belgique, ce qui donne un avantage compétitif aux industriels belges. <ul style="list-style-type: none"> • Barrières non tarifaires : certains pays tiers ne reconnaissent pas la réglementation européenne et imposent des règles sanitaires dans un objectif protectionniste = ralentissement des échanges.