

# COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

---





# Fruits et légumes frais

## Sommaire

<b>1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....</b>	<b>226</b>
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	226
1.1.1. Les fruits .....	226
1.1.2. Les légumes.....	227
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de fruits et légumes.....	228
1.2.1. Les fruits frais tempérés (hors tropicaux, agrumes et dattes) .....	228
1.2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre).....	229
1.3. La part de la France dans le commerce international des fruits et légumes .....	230
<b>2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS .....</b>	<b>231</b>
2.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes) .....	231
2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre) .....	231
<b>3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE .....</b>	<b>233</b>
3.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes) .....	233
3.2. Les légumes frais (hors pomme de terre) .....	234
<b>4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE .....</b>	<b>236</b>
4.1. Diagramme de flux des fruits et légumes frais en France .....	236
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes).....	237
4.3. Les légumes frais (hors pomme de terre) .....	240
<b>5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « FRUITS ET LÉGUMES FRAIS &amp; POMMES DE TERRE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ .....</b>	<b>243</b>
5.1. Facteurs de compétitivité prix .....	243
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix .....	246

Nous avons défini dans le cadre des parties 1 à 4, trois groupes de produits :

- Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)
- Les fruits tropicaux, agrumes et dattes, frais
- Les légumes frais (hors pomme de terre)

Le deuxième groupe de produits (fruits tropicaux, agrumes et dattes) ne sera pas étudié dans car la France n'est structurellement pas en capacité de les produire pour des raisons agro-climatiques, ou très peu (essentiellement en Corse et dans les DOM). Par conséquent, il n'y a pas d'enjeux de compétitivité sur ces produits où la dépendance de la France aux importations est presque totale. En effet, la France importe la majorité des fruits tropicaux, agrumes et dattes consommés sur le territoire national. Cela explique en grande partie l'ampleur du déficit observé de façon structurelle dans la balance commerciale française en fruit frais au global, fruits tempérés, agrumes et tropicaux confondus. L'analyse se focalisera donc sur les fruits frais tempérés uniquement et les légumes frais dans la mesure où il est possible de distinguer, dans les statistiques, les fruits tempérés des autres fruits tropicaux et agrumes. Lorsque cela ne sera pas possible, les indicateurs porteront sur l'ensemble des fruits.

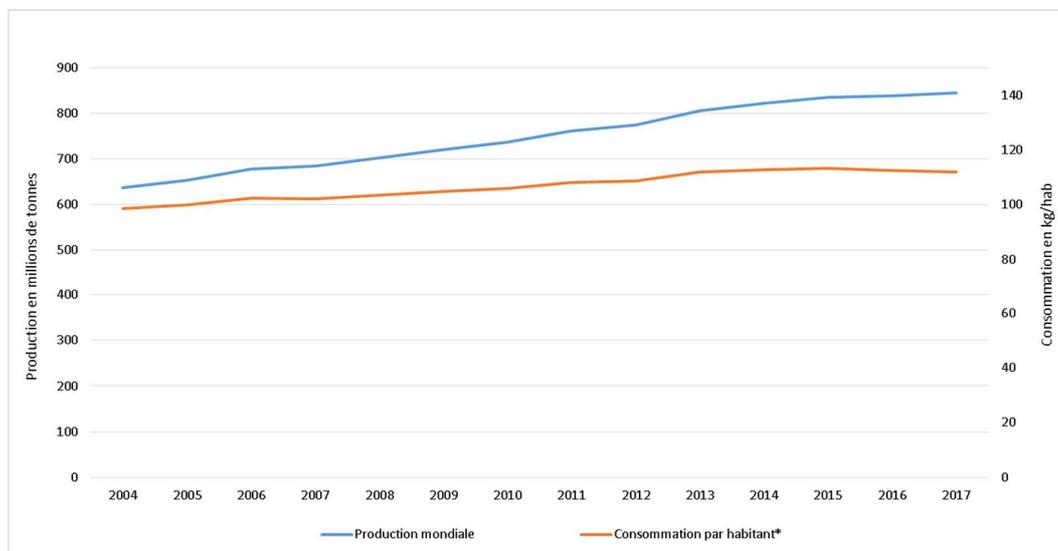
Les pommes de terres font l'objet d'une section dédiée (qui explicite ce choix) mais les usages en frais de la pomme de terre sont bien pris en compte en revanche dans la partie 5.

## 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

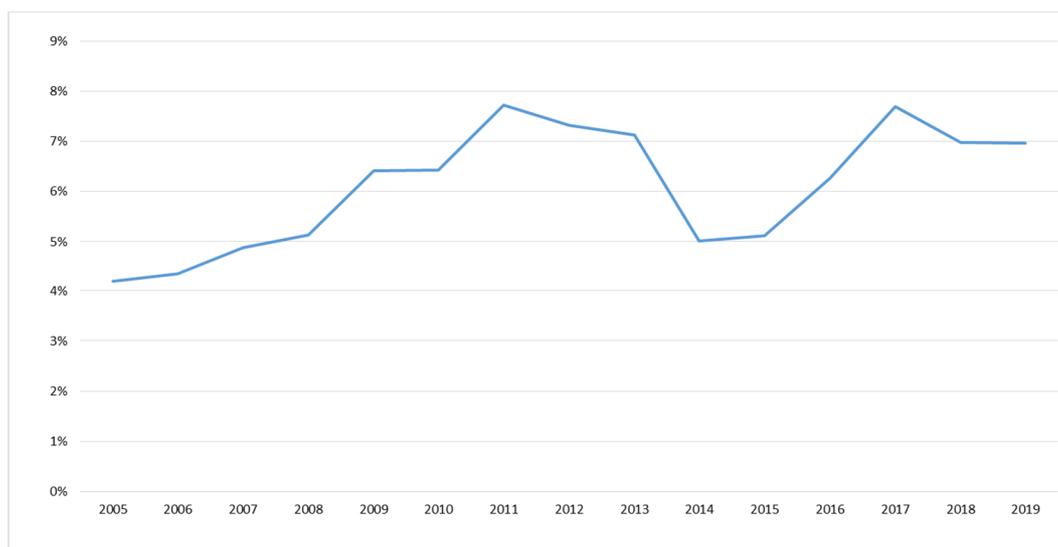
**Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant\* pour les fruits frais (tempérés + agrumes + tropicaux) de 2004 à 2017**



\* 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 (tempérés + agrumes + tropicaux) en volume de 2005 à 2019**



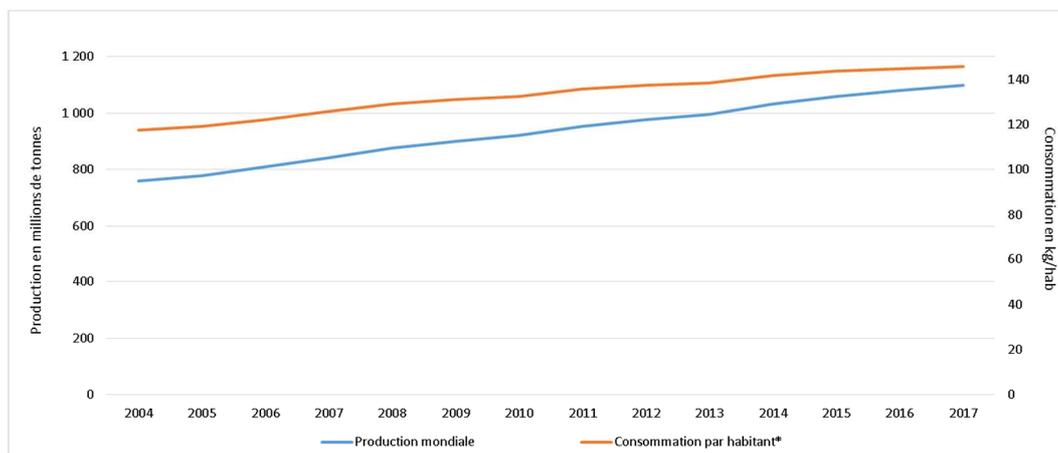
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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). Ainsi, la production a augmenté de manière significative, mais dans le même temps la hausse 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 de 2004 à 2017**

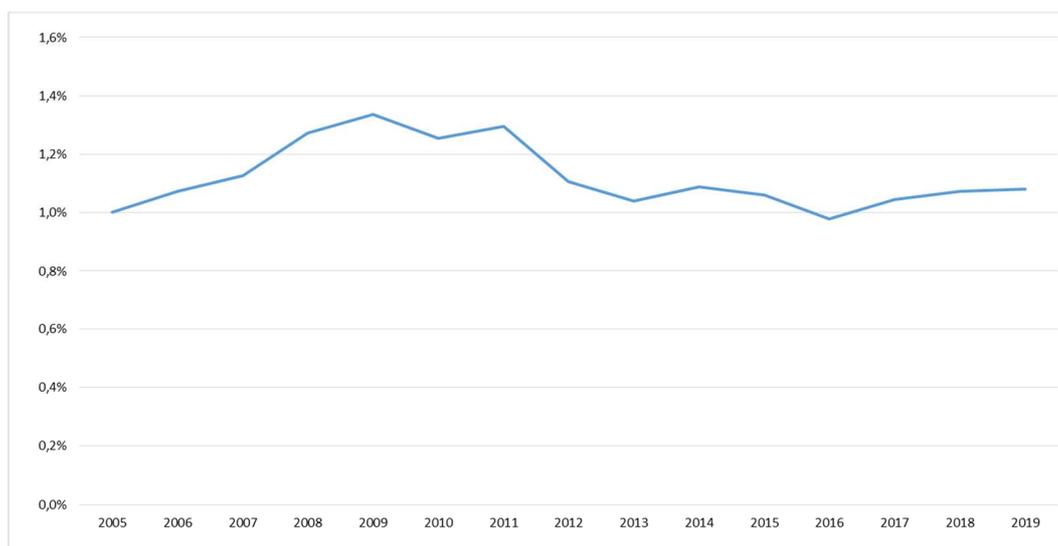


\* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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

**Figure 4 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des légumes frais en volume de 2005 à 2019**



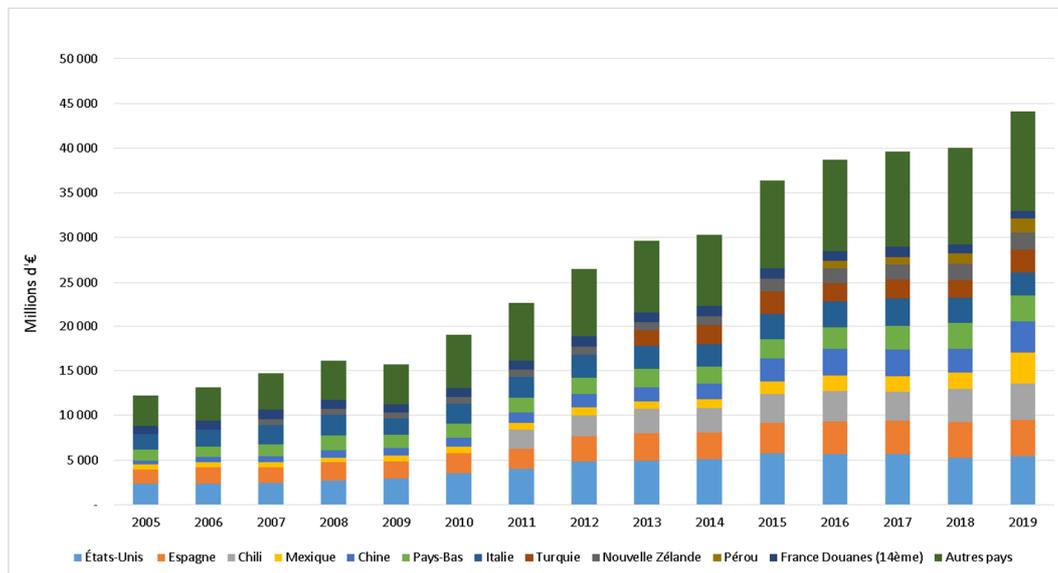
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché des légumes frais est très faible, de l'ordre de 1 % en volume. Par ailleurs, ce taux 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 reste consommée dans leur pays de production.

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

### 1.2.1. Les fruits frais tempérés (hors tropicaux, agrumes et dattes)

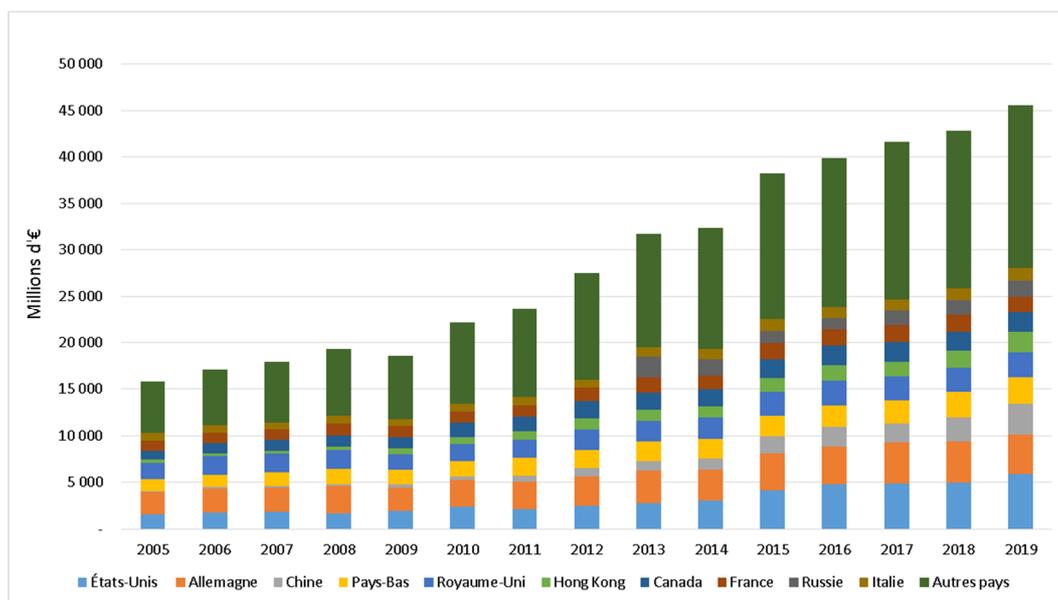
**Figure 5 : évolution des exportations mondiales de fruits frais tempérés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2005 à 2019**



*Nota bene : les données concernant le Chili ne sont disponibles qu'à partir de 2011, la Turquie 2013 et le Pérou 2016*

Source : FranceAgriMer d'après TDM

**Figure 6 : évolution des importations mondiales de fruits frais tempérés et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2005 à 2019**



*Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013*

Source : FranceAgriMer d'après TDM

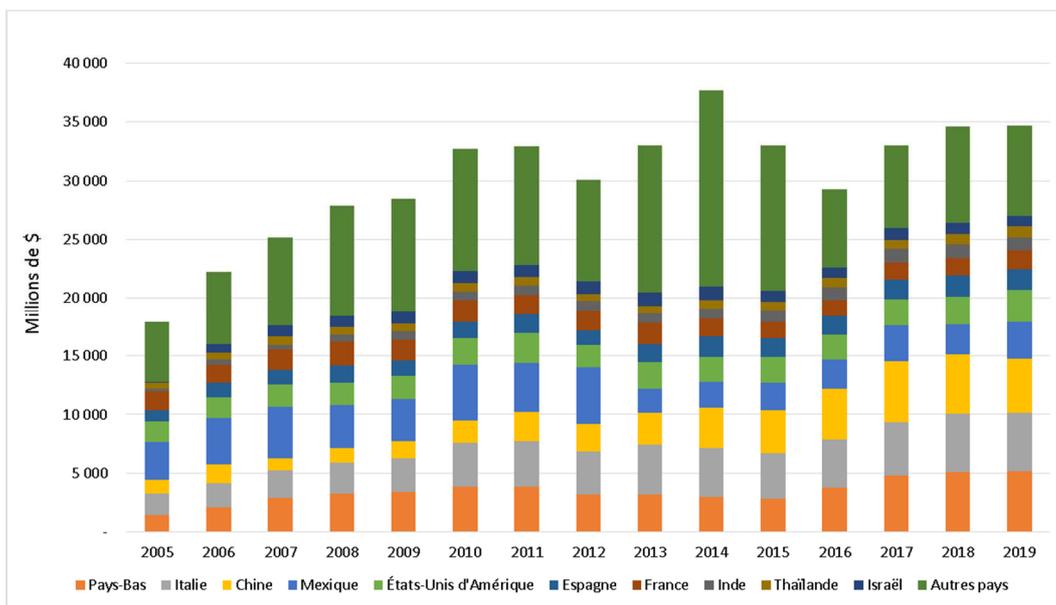
Le marché mondial des fruits frais tempérés a connu une très forte croissance ces 15 dernières années, le niveau des exportations a plus que doublé en euros courants.

Les 10 principaux pays exportateurs ont vu leur part augmenter au cours de cette période ; elle est ainsi passée de 64 % à 73 % des exportations mondiales en valeur entre 2004 et 2018.

Inversement, le poids des 10 premiers importateurs mondiaux (dont la France) est en léger recul au cours de cette même période, passant de 65 % à 62 %.

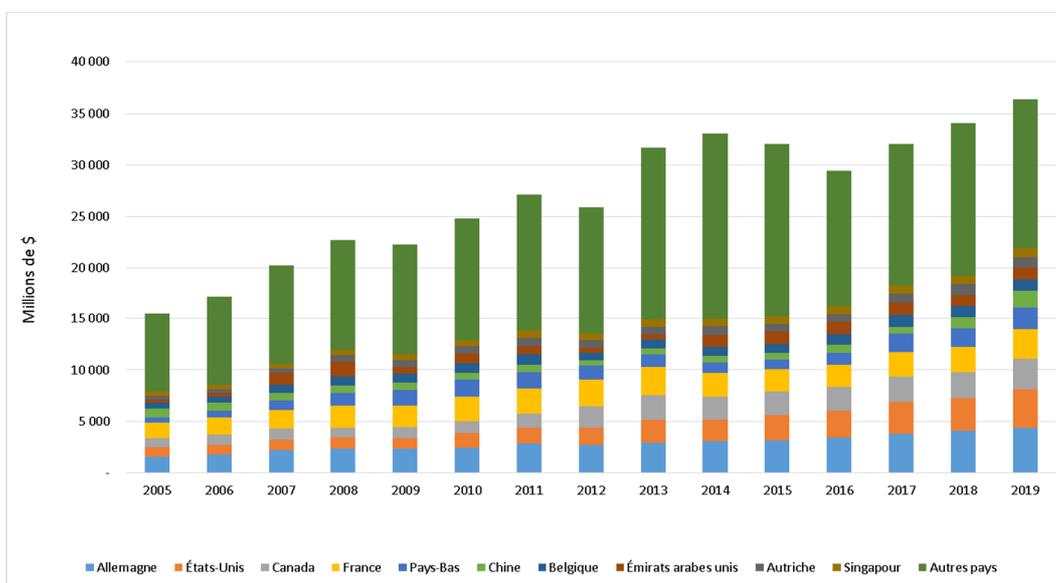
### 1.2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

**Figure 7 : évolution des exportations mondiales de légumes frais et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2005 à 2019**



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

**Figure 8 : évolution des importations mondiales de légumes frais et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2005 à 2019**

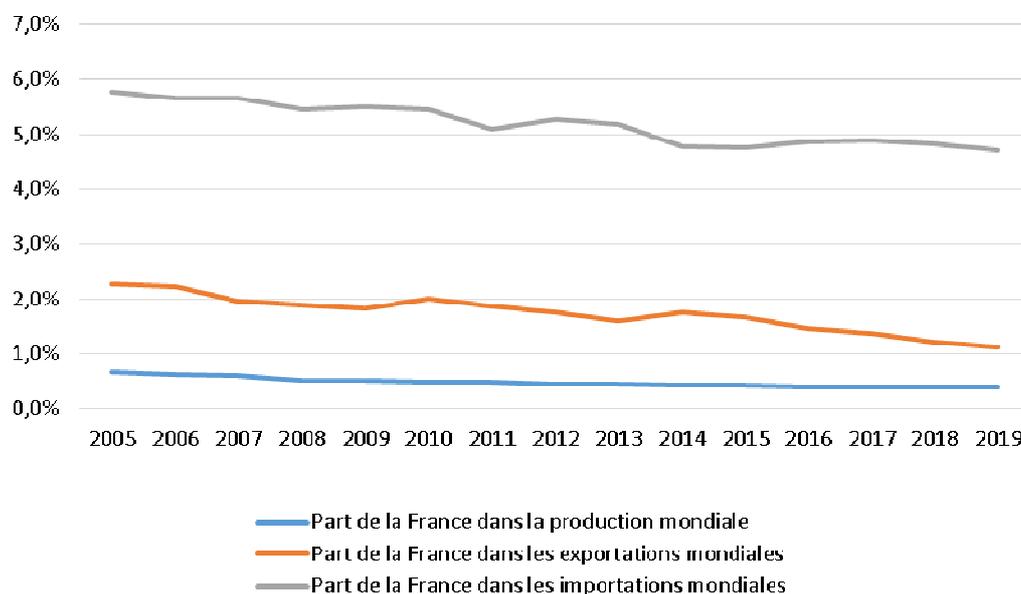


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Tout comme pour les fruits, le marché mondial des légumes frais a pris de l'ampleur ces 15 dernières années, puisqu'il a également plus que doublé en valeur (dollars courants). Le top 10 des pays exportateurs a vu son poids augmenter au cours de cette période (de 71 % à 78 % entre 2004 et 2019). Toutefois, la concentration de l'offre mondiale demeure très importante.

### 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 au niveau mondial de 2004 à 2018



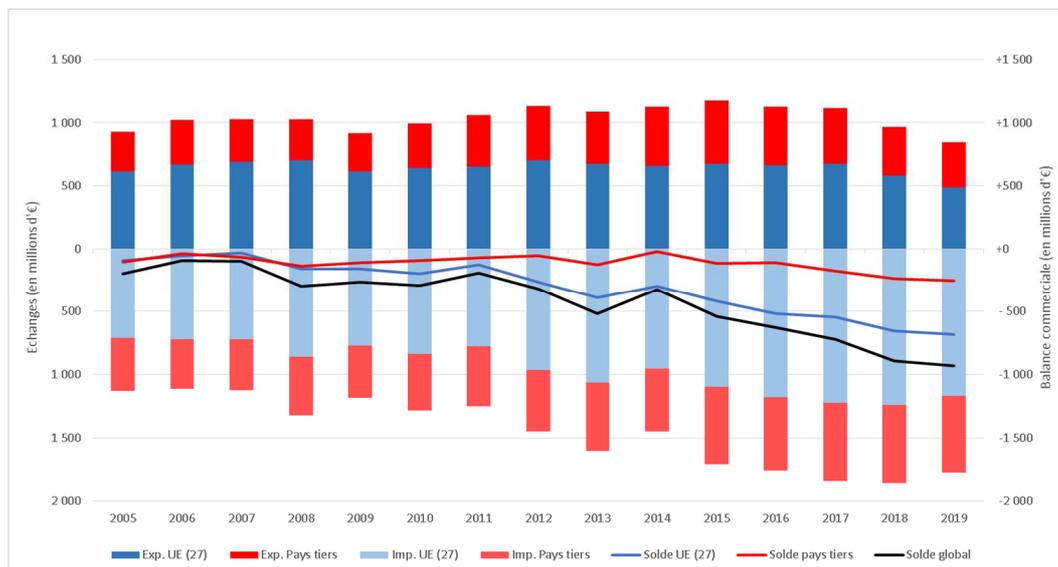
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

En termes de poids sur le marché mondial des fruits et légumes, la France est en recul aussi bien en termes de productions 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 frais tempérés (hors agrumes et dattes)

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

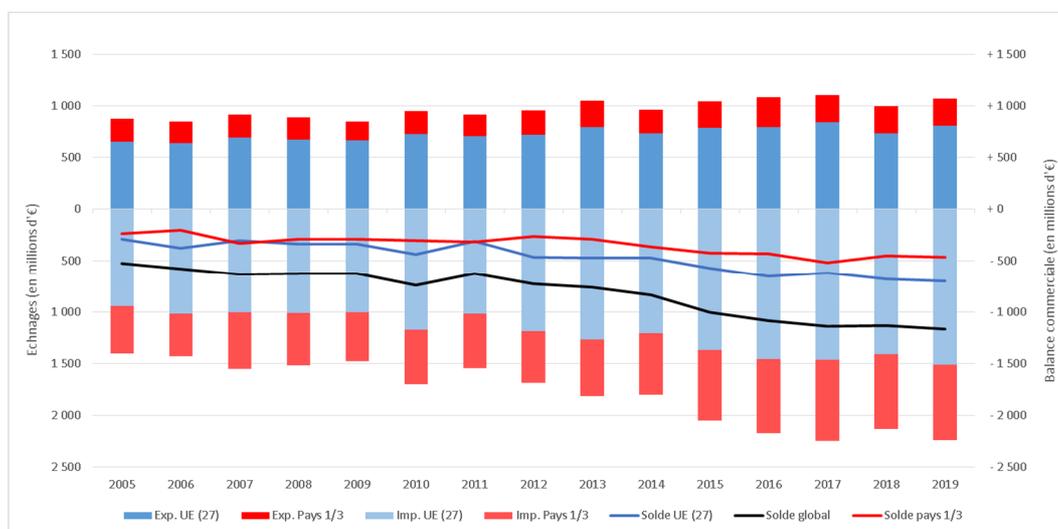


Source : FranceAgriMer d'après TDM

En 15 ans (2005-2019), la balance commerciale de la France en fruits frais s'est largement dégradée. Le déficit encore léger en 2005 (- 197 millions d'€) passe à - 932 millions d'€ en 2019 (soit une augmentation de 374 %). C'est la dégradation des échanges avec les partenaires européens qui explique très majoritairement cette aggravation du déficit. Le déficit de la balance avec les pays tiers s'est également creusé mais dans une moindre proportion.

### 2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

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



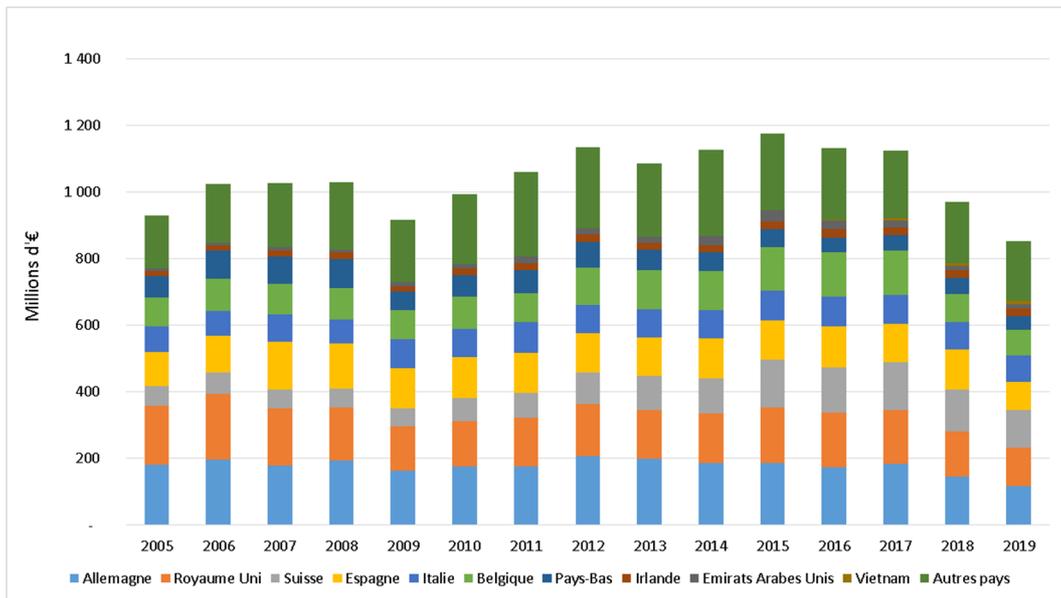
Source : FranceAgriMer d'après TDM

Le déficit commercial de la France en légumes frais s'est également creusé ces 15 dernières années puisqu'il est passé de - 529 millions d'€ en 2005 à - 1,2 milliard d'€ en 2019 ;il a donc plus que doublé. Il s'est creusé avec les pays tiers mais surtout avec les pays de l'UE. C'est l'augmentation des importations françaises, qu'elles viennent de l'UE ou des pays tiers qui est le principal facteur explicatif de ce fort accroissement du déficit.

### 3. Les clients et fournisseurs de la France

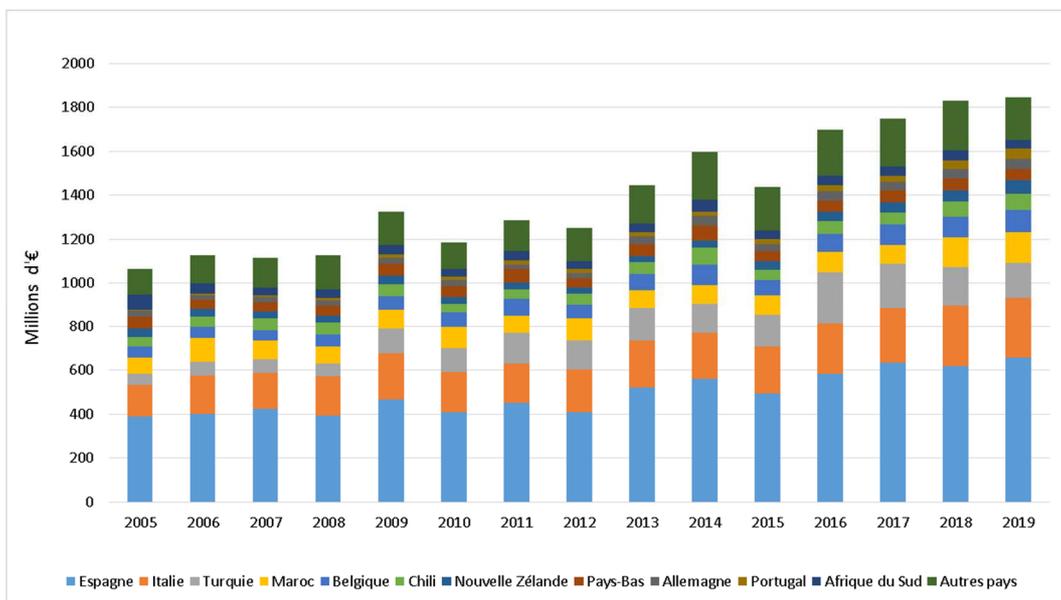
#### 3.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)

Figure 12 : évolution des exportations françaises de fruits frais tempérés en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 13 : évolution des importations françaises de fruits frais tempérés en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

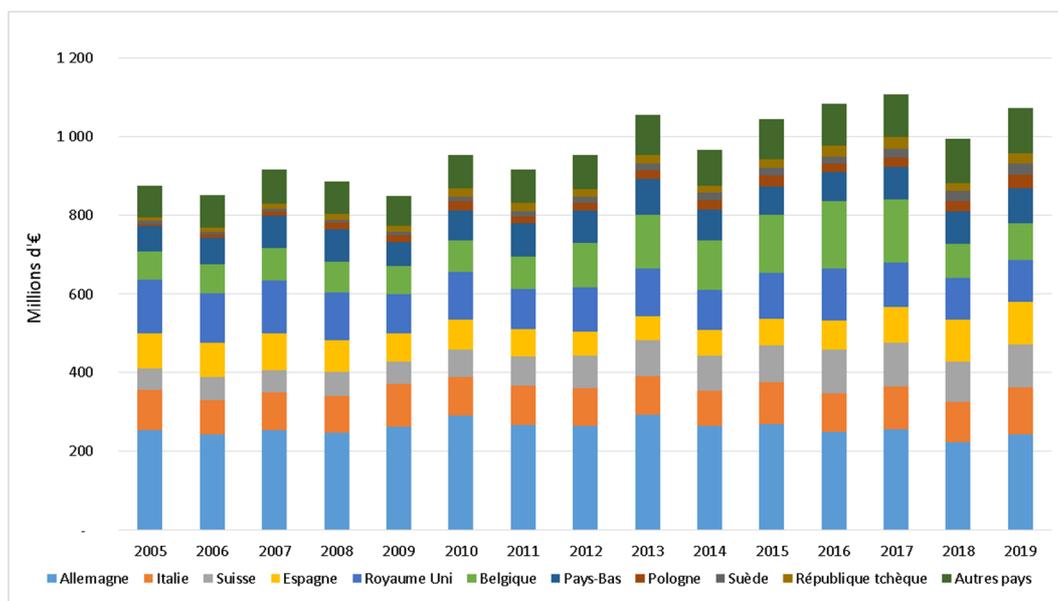
Les exportations françaises de fruits frais, qui étaient stables voire en légère augmentation (en euros courants) depuis 2005, marquent le pas à partir de 2015 (- 27 % entre 2015 et 2019), notamment du fait du recul des exportations de pommes (- 31 % sur cette même période). La France compte parmi ses principaux marchés d'exportation l'Allemagne et le Royaume-Uni qui figurent dans le top 5 des importateurs mondiaux de fruits frais tempérés. Toutefois, ces

derniers ne font pas partie des pays les plus dynamiques et sont même en stagnation depuis 15 ans. À la différence, les États-Unis, la Chine et Hong-Kong représentent des marchés en nette croissance depuis 2005, or la France n'est pas positionnée sur ces marchés.

Les importations de fruits frais tempérés sont en hausse continue (+ 73 % entre 2005 et 2019) et proviennent essentiellement d'Espagne, assez loin devant l'Italie, la Turquie et le Maroc.

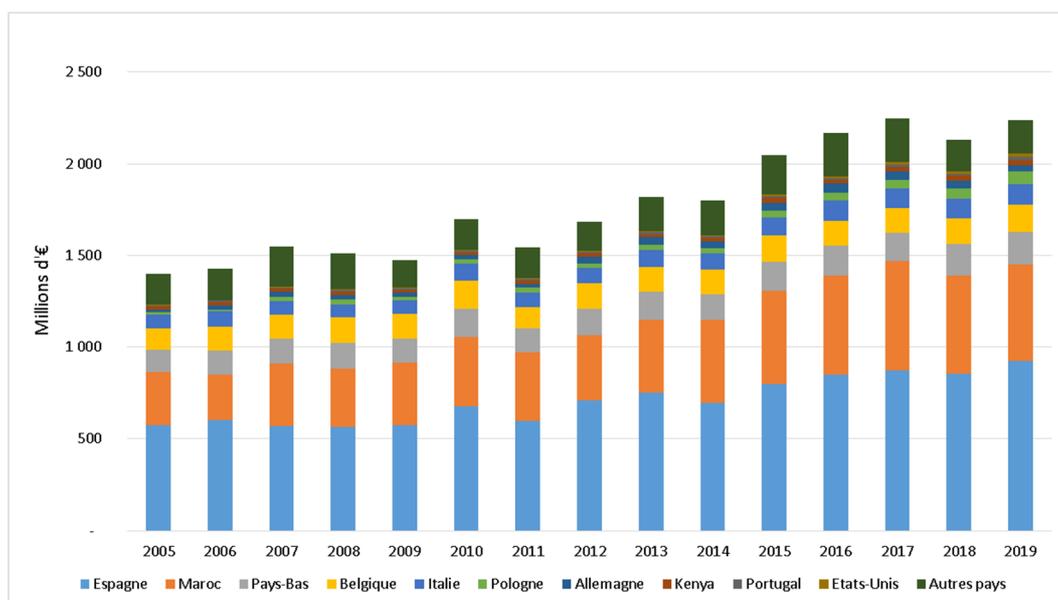
### 3.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

Figure 14 : évolution des exportations françaises de légumes frais en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 15 : évolution des importations françaises de légumes frais en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

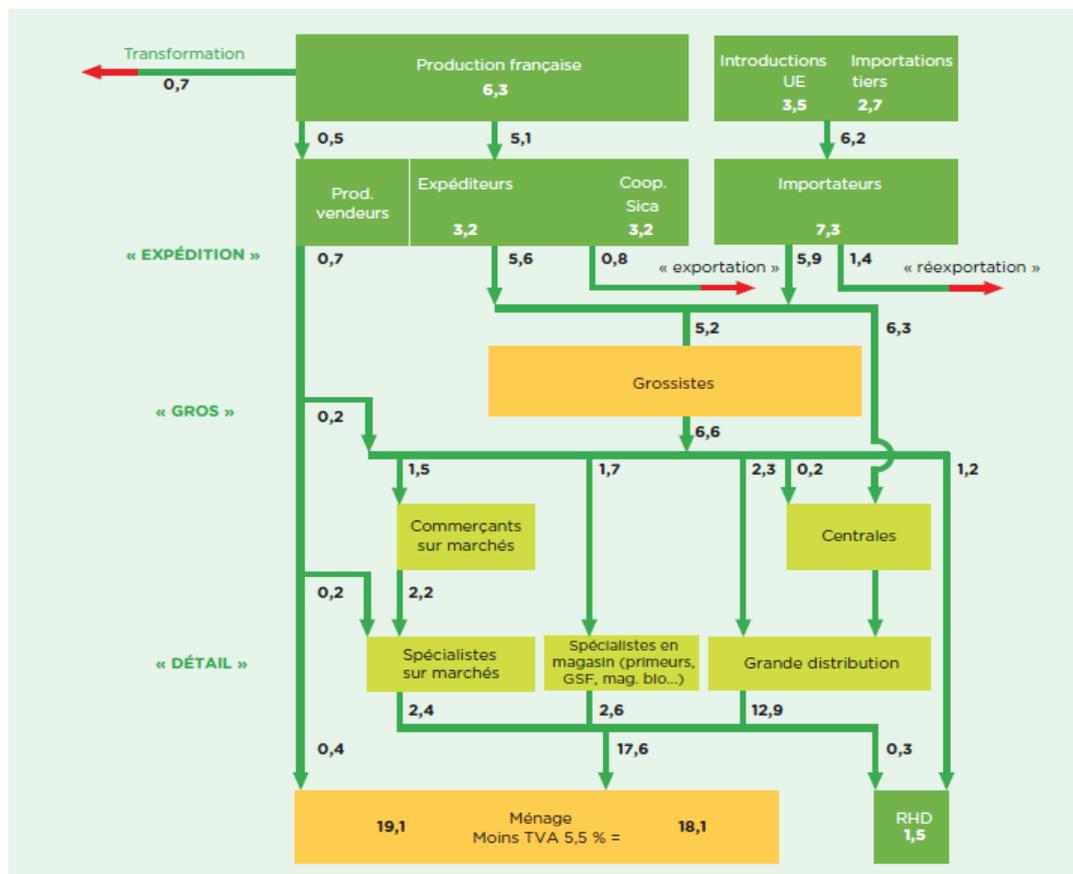
Les exportations françaises de légumes frais n'augmentent que très peu en valeur entre 2005 et 2015 (+ 23 % en euros courants). Les pays destinataires sont très concentrés puisque les dix premières destinations représentent environ 90 % des échanges et ce, de manière relativement constante durant toute la période. Il s'agit uniquement de pays européens. Parmi les principaux pays clients de la France, on compte l'Allemagne, puis l'Italie, la Suisse, l'Espagne, le Royaume-Uni, la Belgique et les Pays-Bas. L'Allemagne reste le 1<sup>er</sup> pays importateur de légumes frais dans le monde ce qui en fait un débouché essentiel pour la France. Toutefois ce marché n'est pas dans une réelle dynamique de croissance comme peuvent l'être les États-Unis ou le Canada.

Pour les importations, l'augmentation en valeur est plus importante (+ 59 % entre 2005 et 2015). Et les provenances sont elles aussi très concentrées : les dix premières provenances représentent également environ 90 % des échanges et ce, de manière relativement constante durant toute la période.

#### 4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

##### 4.1. Diagramme de flux des fruits et légumes frais en France

Figure 16 : diagramme des flux du marché national des fruits et légumes frais hors pomme de terre en milliards d'€ en 2018



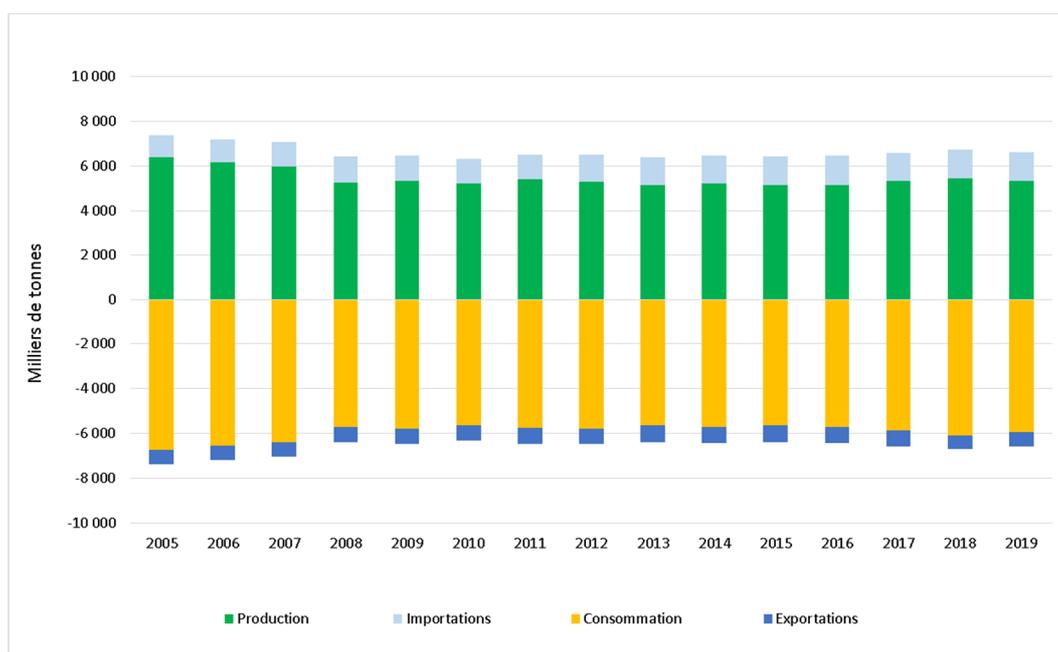
Source : CTIFL d'après Agreste, INSEE, Douane française, Kantar

Au stade de la production, le chiffre d'affaires de la filière fruits et légumes frais (hors pomme de terre) est de plus de 6 milliards d'€ dont environ 3 milliards d'€ pour les légumes frais et 3 milliards d'€ pour les fruits frais.

En aval de la filière, le chiffre d'affaires de la vente au détail est estimé à environ 18 milliards d'€ (GMS, marchés, magasins spécialisés, vente directe) pour l'ensemble de la filière fruits et légumes frais. Le chiffre d'affaires de la restauration hors foyer est, quant à lui, estimé à environ 1,5 milliard d'€.

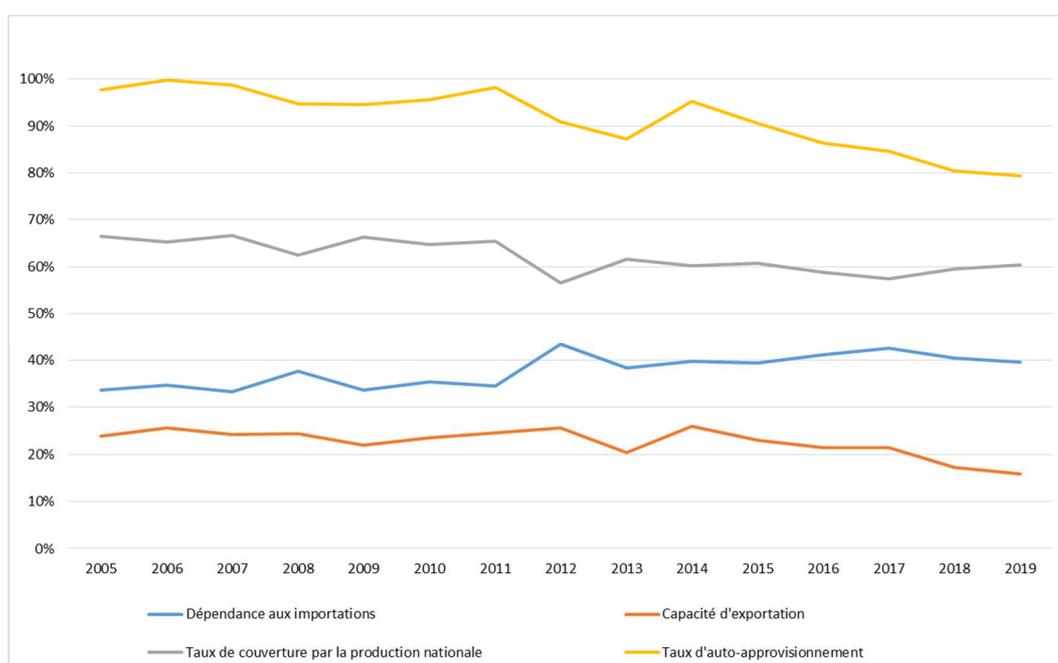
## 4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)

Figure 17 : évolution du bilan offre/demande des fruits frais tempérés en milliers de tonnes de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

Figure 18 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande <sup>1</sup> des fruits frais tempérés de 2005 à 2019



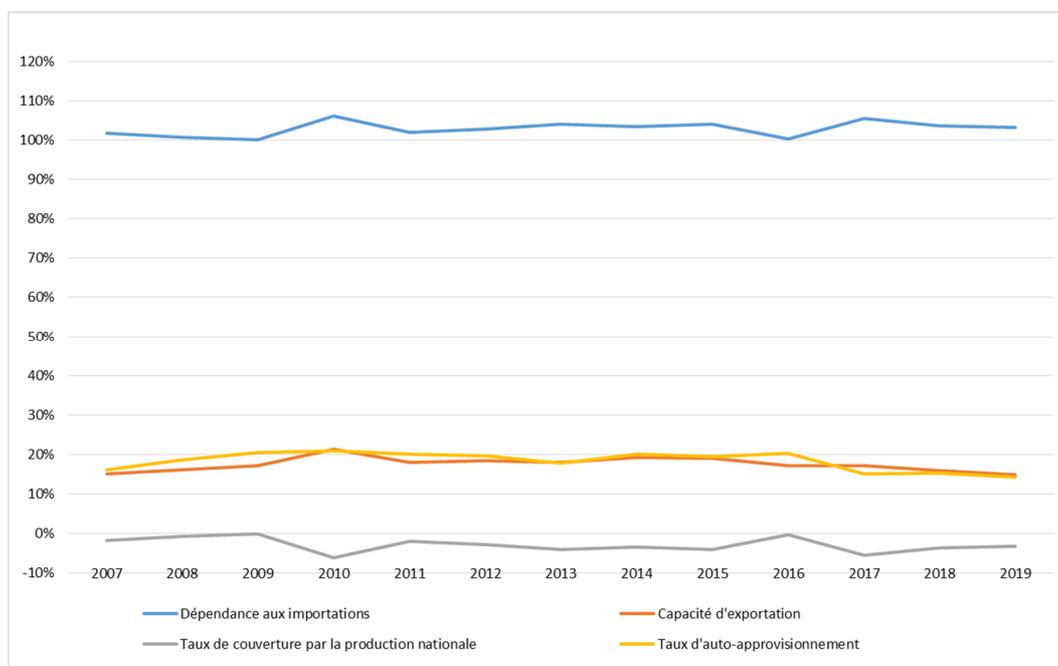
Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

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

- Dépendance aux importations :  $\text{importations} / \text{consommation apparente}$   
avec consommation apparente = production + exportations – importations
- Capacité d'exportations =  $\text{exportations} / (\text{production} + \text{importations})$
- Taux de couverture par la production nationale =  $(\text{production} - \text{exportations}) / \text{consommation}$

La dépendance de la France par rapport aux importations de fruits frais est importante : le taux de couverture par la production nationale n'est que de 60 % en 2019. De plus, ce chiffre est en baisse, puisqu'il était encore de 65 % en 2005. Cette augmentation de la dépendance aux importations est due à la baisse structurelle de production nationale. Cette dernière n'est plus suffisante pour couvrir la consommation intérieure qui est stable.

**Figure 19 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande<sup>1</sup> des fruits tropicaux et agrumes de 2005 à 2019**



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

La situation pour les fruits tropicaux, compte tenu de la situation géographique de la France, montre une dépendance encore plus massive, puisque la production nationale de bananes et clémentines est anecdotique par rapport à leur consommation.

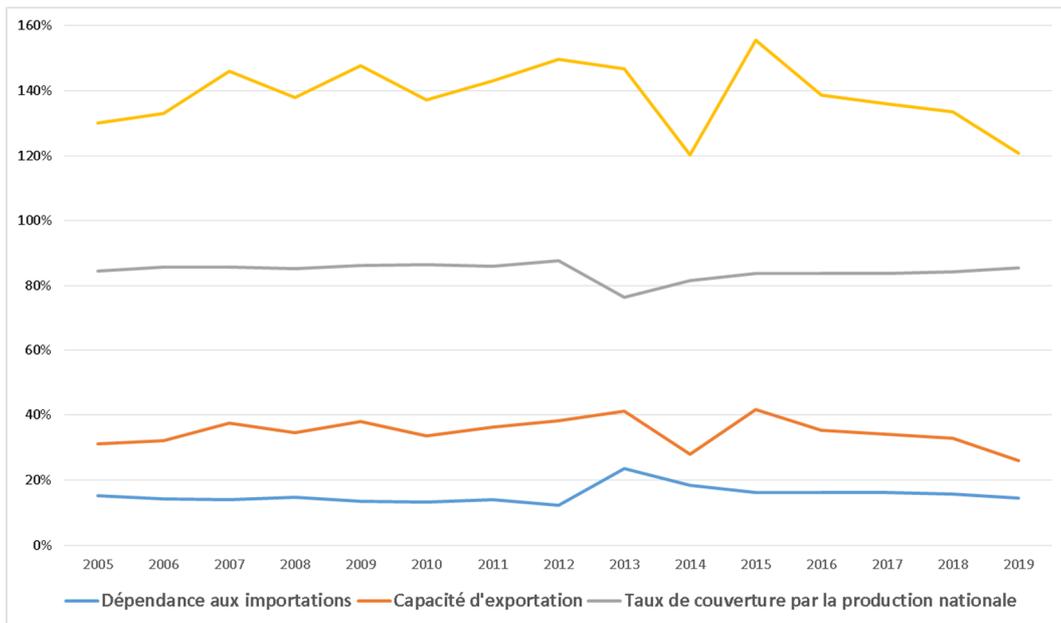
Si globalement la dépendance de la France aux importations de fruits frais augmente d'année en année, on peut observer des différences assez nettes selon les espèces de fruits. Ainsi la pomme avec un taux de couverture par la production nationale élevé (entre 80 % et 90 % selon les années) connaît une grande stabilité depuis 15 ans. Le taux d'auto-approvisionnement dépassant même les 100 % (oscillant entre 120 % et 150 %), la France est même un pays exportateur net de pommes. Ainsi, à l'exception d'aléas observés en 2012 et 2013, la capacité d'exportations est restée importante et la dépendance aux importations faible.

La situation est très différente pour le kiwi qui a vu sa dépendance aux importations s'accroître et son taux de couverture par la production nationale s'éroder. La consommation de kiwi de contre-saison qui s'est développée dans les années 2000, notamment en provenance de Nouvelle-Zélande et du Chili, en est l'un des facteurs d'explication.

Dans une situation totalement opposée, le marché de la fraise a vu son taux de couverture par la production nationale augmenter très significativement à partir de 2008. La volonté des consommateurs d'acheter des produits issus de la production nationale et de s'orienter vers une segmentation plus haut de gamme (exemple du succès de la variété gariguette) sont en partie à l'origine de ce phénomène de relocalisation.

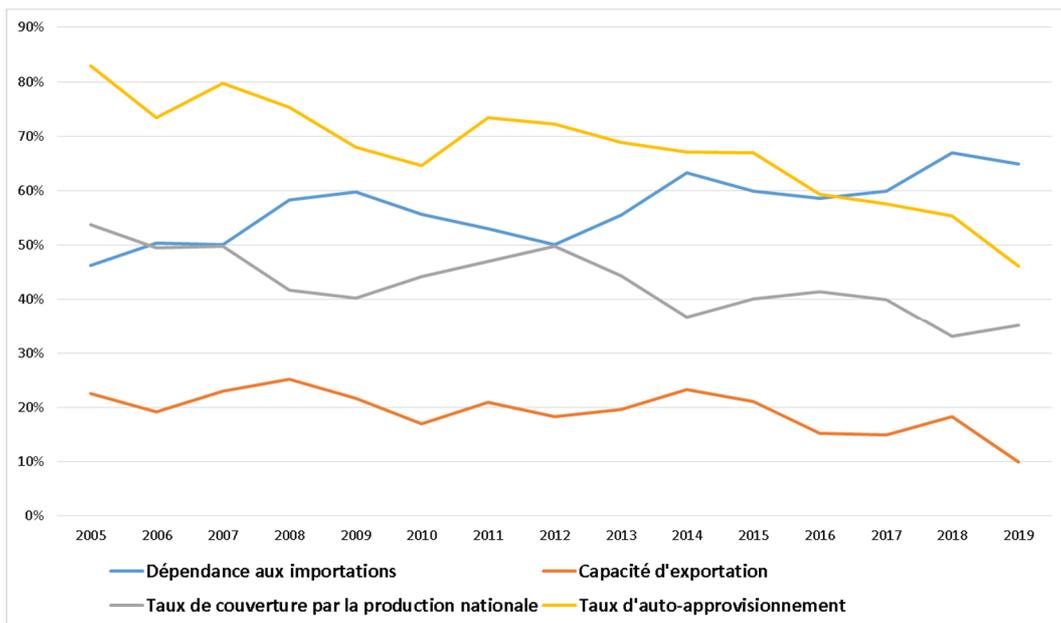
- Taux d'auto-approvisionnement = production / consommation

**Figure 20 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande<sup>1</sup> pour la pomme de 2005 à 2019**



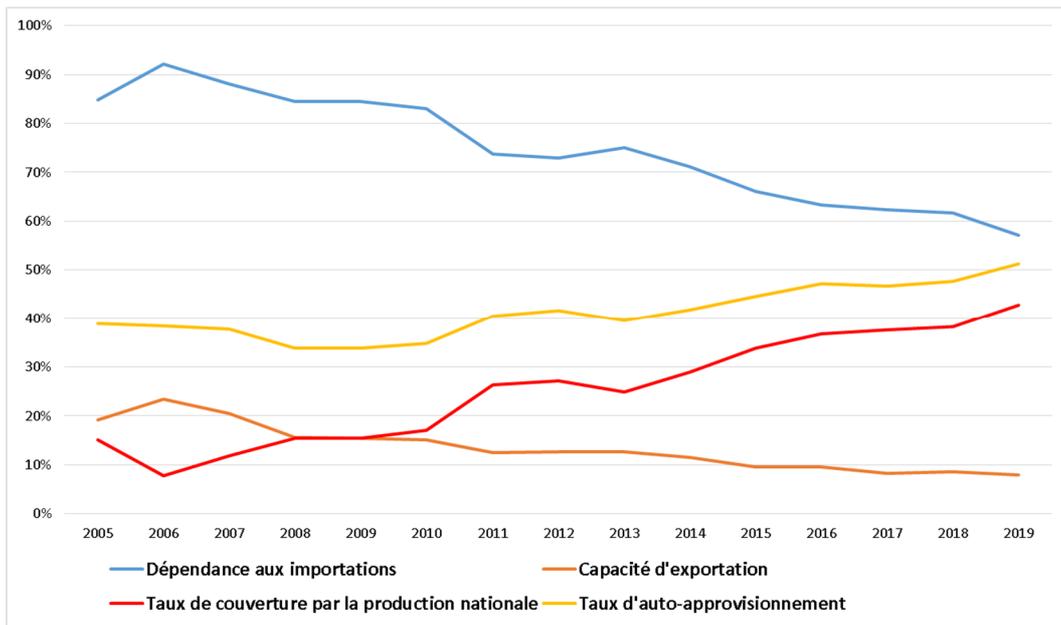
Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

**Figure 21 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande<sup>1</sup> pour le kiwi de 2005 à 2019**



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

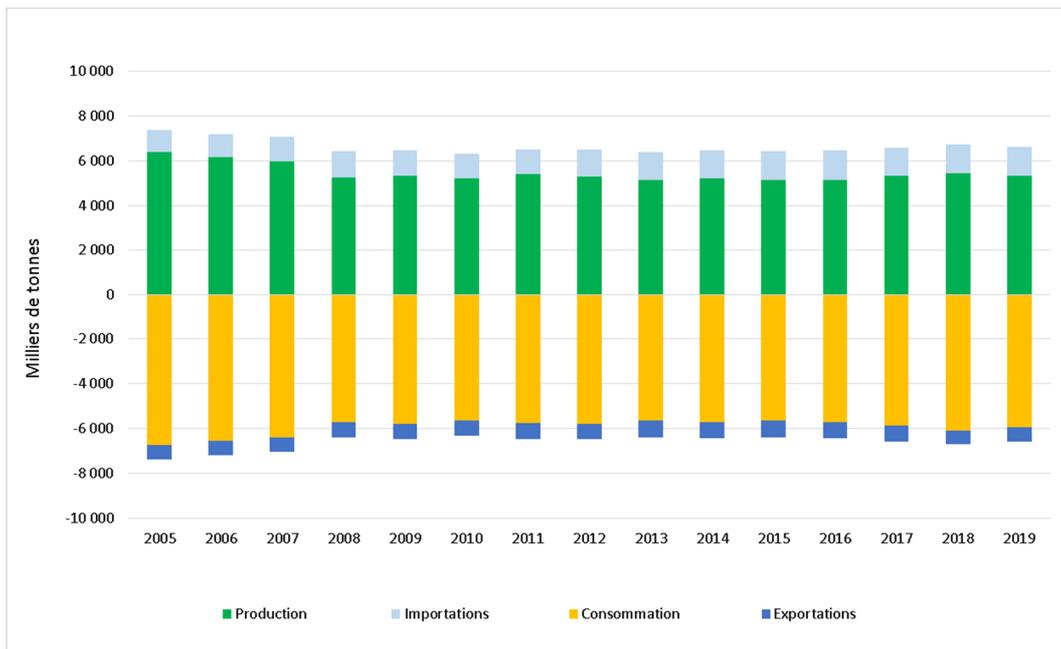
Figure 22 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande<sup>1</sup> pour la fraise de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

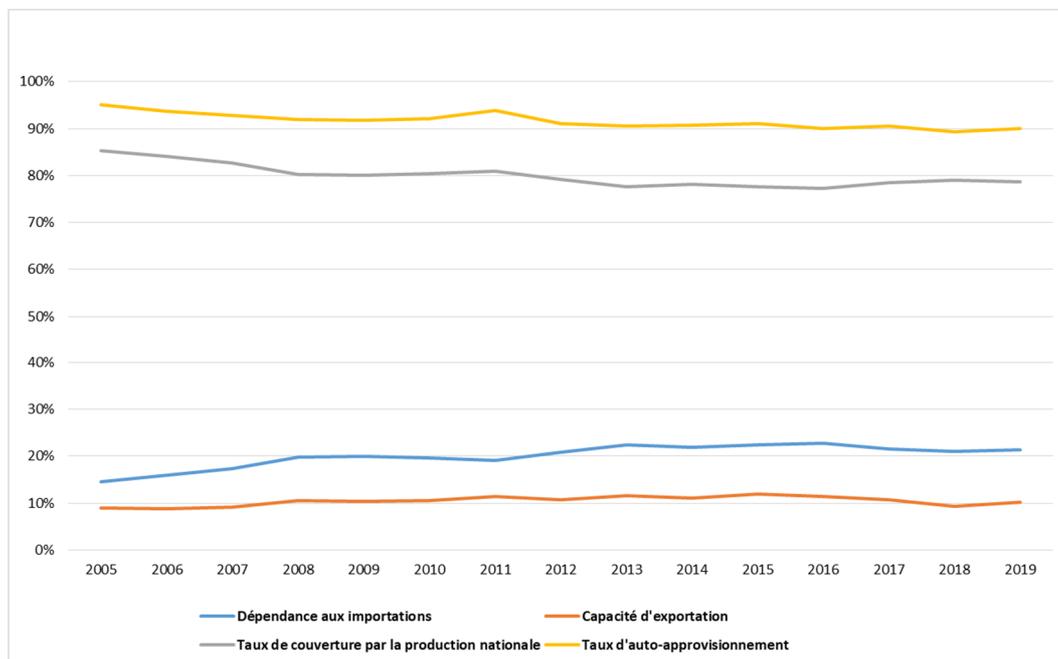
### 4.3. Les légumes frais (hors pomme de terre)

Figure 23 : évolution du bilan offre/demande des légumes frais en milliers de tonnes de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

**Figure 24 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande<sup>1</sup> des légumes frais de 2005 à 2019**

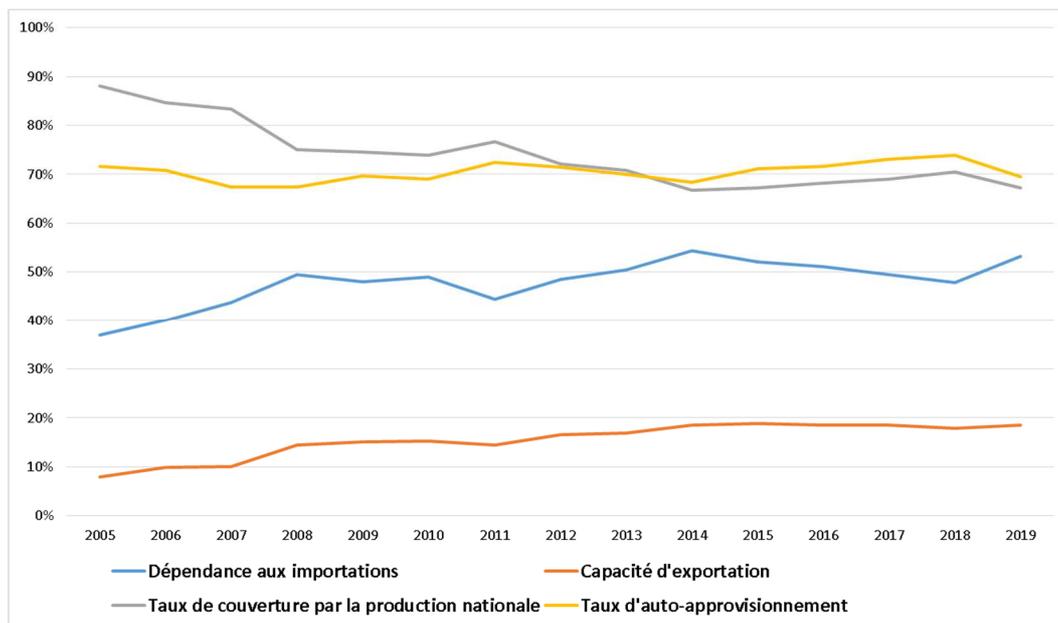


Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

La dépendance de la France par rapport aux importations de légumes est moindre que pour les fruits : le taux de couverture par la production nationale est de 79 % en 2019. Néanmoins ce chiffre est également en baisse, il était de 85 % en 2005. De plus, comme pour les fruits, cette augmentation de la dépendance aux importations n'est pas liée à une augmentation des achats pour couvrir une consommation intérieure qui augmenterait mais plutôt à une diminution structurelle de la production nationale. En effet, pour les légumes frais également, la consommation nationale stagne sur cette période.

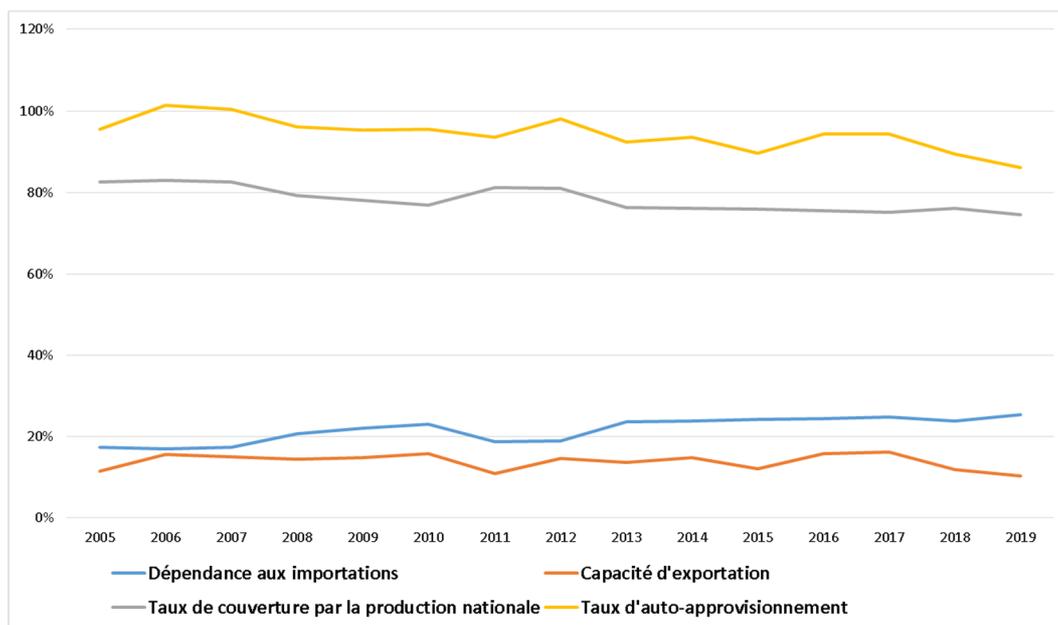
Les tendances observées par légume peuvent être très contrastées. Dans le cas de la tomate, le taux de de couverture par la production nationale a diminué fortement dans les années 2000 pour se stabiliser à partir de 2013. En revanche, pour la carotte ce taux de couverture est resté globalement très constant depuis 15 ans et à un niveau très élevé (entre 80 % et 90 % selon les années).

**Figure 25 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande<sup>1</sup> de la tomate de 2005 à 2019**



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

**Figure 26 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande<sup>1</sup> de la carotte de 2005 à 2019**



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

Depuis 15 ans, le taux de couverture par la production nationale de tomate s'est largement dégradé passant de 88 % en 2005 à 67 % en 2019. Cela est dû à un recours de plus en plus important aux tomates espagnoles et surtout marocaines en contre-saison.

En conséquence, la dépendance aux importations a augmenté de manière symétrique passant durant la même période de 37 % à 53 %.

Sur le marché de la carotte également il y a une dégradation du taux de couverture par la production nationale, mais de manière beaucoup plus lente que pour la tomate. En effet, en 15 ans, celui-ci est passé de 83 % à 75 %. Dans le même temps, la dépendance aux importations s'est accrue, passant de 17 % en 2005 à 25 % en 2019. La principale origine de ces carottes d'importations reste belge, mais l'origine espagnole a sensiblement augmenté au cours de cette même période.

## 5. Identification par le groupe de travail « Fruits et légumes frais & Pommes de terre » des principaux facteurs de compétitivité

Le Groupe de travail sur la compétitivité des filières des fruits, légumes et pommes terre frais s'est réuni à deux reprises, les 18 février et 8 septembre 2020. L'ensemble des maillons de chaque filière était représenté.

Il est à noter que ces filières se caractérisent par une multiplicité de produits (plus de 80) ayant des spécificités propres, des techniques de production variées (arboriculture, maraichage, production sous serres, sous abris, plein champs, etc.) et des métiers multiples. Les produits sont souvent fragiles et peu stockables.

Enfin, ces filières se caractérisent par une sensibilité très forte aux aléas climatiques qui pèsent de plus en plus sur la résilience des exploitations.

### 5.1. Facteurs de compétitivité prix

Les facteurs sur fond orange 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Coûts de la main d'œuvre (MO) plus élevés</b> en France</li> <li>• <b>Inadaptation des allègements</b> sur le coût du travail :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- les exonérations (TODE) portent exclusivement sur la MO peu qualifiée, empêchant la montée en compétence.</li> <li>- le caractère non pérenne du système TODÉ remet en jeu la compétitivité des entreprises tous les ans bloquant leur capacité d'investissements = <b>stabilité de la réglementation d'exonération</b></li> </ul> </li> </ul>
Coûts du travail industriel	
Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Coûts des intrants à tous les niveaux de la chaîne</b> (amont et aval) : désherbants, engrais, énergie, fournitures, coûts de matière première, emballage, carburants, coûts de production intermédiaire, etc.)</li> <li>• Coûts liés aux <b>choix de nouveaux itinéraires de production</b> pour faire face à l'abandon des moyens de lutte. Les substitutions aux produits phytosanitaires passent par des travaux manuels ou mécaniques plus fréquents et plus coûteux.</li> <li>• Obligation d'avoir des moyens de production de plus en plus performants qui relèvent de <b>capitaux financiers conséquents pour assurer un prix de revient compétitif.</b></li> </ul>
Autres charges en production industrielle	

Environnement économique et réglementaire	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Évolution des taux de change</b> : en période de crise, effets négatifs des dévaluations monétaires sur les pays de destination renchérissant le coût de l'offre française.</li> <li>• Possibilité de <b>rétorsions</b> mises en place par les pays de destination (taxes à l'entrée, fermeture de marché pour raisons politiques, etc.) entraînant des surcoûts.</li> </ul> <p><u>Exemple</u> : embargo russe depuis 2014</p>
Fiscalité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Inadaptation de la fiscalité française aux aléas climatiques</b> subis par les agriculteurs, rendant difficile la gestion des à-coups de production.</li> <li>• <b>Absence d'harmonisation fiscale au sein de l'Union européenne</b></li> </ul> <p><u>Exemple</u> : la CVAE et la CFE sont deux impôts qui pèsent sur les entreprises françaises et n'existent pas dans les autres pays européens.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Taxe nationale à la production</b></li> </ul> <p><u>Exemple</u> : la Redevance pour Pollution Diffuse (RPD) de 140 M€) : charge fiscale qui pèse sur les filières sans que les impacts reviennent totalement au bénéfice des principaux contributeurs.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Crédit Impôt Recherche (CIR) : la complexité administrative du dispositif</b> freine son utilisation.</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La France développe un corpus réglementaire en matière d'exigences environnementales qui créent des <b>distorsions de concurrence</b> importantes au sein du marché européen.</li> <li>• La réglementation environnementale nationale, privilégiant les hauts standards de production (BIO, HVE, etc.) entraîne <b>une réduction de la production française</b> qui s'adapte ainsi à une partie de la demande nationale.</li> </ul> <p>D'où <b>la difficulté pour les entreprises de répartir le risque sur plusieurs clients</b> et plusieurs pays, qui ne sont pas demandeurs des « hauts standards » mais de produits répondant au quadriptyque : variétés, coloration, prix et facilité logistique.</p> <p>Ceci induit des situations de perte de compétitivité, certaines entreprises étant amenées à contractualiser avec des producteurs étrangers pour maintenir leurs niveaux d'exportation et être en capacité de répondre à toutes les attentes des clients.</p>
Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Hausse des coûts de la logistique</b> : transport de la station au port inland et transport maritime.</li> <li>• <b>Pas de couverture de type Coface pour les PME</b> d'où une prise de risque importante des entreprises.</li> </ul> <p>Il est noté un transfert de risques sur les exportateurs. Face à la dégradation depuis 3 ans, de la part de la Coface sur tous les pays clients, il est constaté un arrêt des exportations sur certaines destinations.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Coûts d'approche sur les plateformes d'éclatement</b></li> </ul>

Productivité et stratégie des entreprises	
Productivité agricole	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Manque de financements conséquents sur la recherche/ expérimentation</b> face à la réduction des moyens de lutte : recherche/expérimentation sur les alternatives aux phytos, innovation, digitalisation, numérisation, robotisation.</li> <li>• <b>Frein réglementaire européen sur l'utilisation des biotechnologies</b> (type Crispr-Cas9) qui entrent dans le champ de la directive OGM. En France, un arrêt du Conseil d'État a donné une interprétation considérant que la directive OGM devait porter également sur la mutagenèse dirigée.</li> <li>• <b>Freins au développement de l'innovation</b> <u>Exemple :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le développement de l'énergie voltaïque bloqué du fait de la prise en main par les énergéticiens de la construction d'outils, déconnectée de la production agricole (= sous exploitation car rentabilité précaire).</li> <li>- Agrivoltaïque pâtit de l'absence de tarif au niveau national.</li> </ul> </li> </ul>
Productivité agroalimentaire	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Manque de budgets disponibles dédiés à la recherche/ expérimentation</b> pour faire face à la perte des produits phytosanitaires = la recherche sur les alternatives est fondamentale et représente un élément incontournable de la compétitivité.</li> <li>• <b>Manque d'investissements dans les outils productifs</b> (parc de serres, plantations de vergers, bâtiments de stockage de pommes de terre, etc.) pour permettre aux filières de s'adapter au contexte national et international et améliorer les performances des exploitations, être en phase avec les attentes des marchés.</li> <li>• <b>Manque d'accompagnement public</b>, face au développement des filières de productions dans les nouveaux États membres fortement soutenues par les Fonds structurels européens. <u>Exemple:</u> Pologne = augmentation des volumes de production en pomme, petits fruits rouges, etc.</li> <li>• <b>Faible développement de la digitalisation</b> et de l'Intelligence artificielle.</li> </ul>
Stratégie de marge	<ul style="list-style-type: none"> <li>• C'est la <b>segmentation</b> et le développement de gammes qui permet de conquérir les marchés quel que soit le type de produits.</li> <li>• Sur les marchés export, il est impératif de <b>pouvoir offrir tout au long de la campagne, des produits constants</b> en qualité, en quantité, à des prix stabilisés, avec des budgets de promotion conséquents : les filières françaises n'y répondent pas encore à la différence des italiens (marque Melinda), ou des Club (ex Pink Lady)</li> </ul>

## 5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
<b>Dynamique d'entreprise</b>	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Manque de budgets disponibles dédiés à la recherche/expérimentation</b> pour faire face à la perte des produits phytosanitaires : mise sur le marché de produit sans pesticides, VFI, de qualité environnementale supérieure.</li> </ul>
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Difficulté de recrutement dans les filières productives</b> (amont). Le temps passé pour répondre à toutes les difficultés de recrutement rajoute au coût global des ressources humaines.</li> <li>• <b>Formations : simplifier l'accès et promouvoir</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- manque de coordination État-Régions sur les formations : messages disparates sur le terrain ;</li> <li>- nécessité de faire connaître les métiers de l'agriculture et agroalimentaire : mobilisation des jeunes.</li> </ul> </li> </ul>
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	<p>Pour exporter, les entreprises ont besoin de capitaux importants pas toujours disponibles dans le monde agricole pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- massifier l'offre pour pouvoir assurer un chiffre d'affaires ;</li> <li>- investir et amortir des matériels, de la logistique et des moyens supports (cahiers des charges).</li> </ul>
Capacité à s'adapter au cahier des charges	La multiplicité des cahiers des charges pèse sur les entreprises : <b>manque d'équivalence</b>
<b>Dynamique de filière</b>	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sur les marchés export, il est nécessaire de pouvoir offrir tout au long de la campagne des produits constants en qualité et en quantité, à des prix stabilisés, avec des budgets de promotion conséquents : les filières françaises n'y répondent pas encore à la différence des filières italienne (marque Melinda) ou des Club (ex. Pink Lady)</li> <li>• Nécessité de développer une juste contractualisation</li> </ul>
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<p><u>Filières Fruits et Légumes :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>manque de volume de la production nationale</b>, qui entraîne une augmentation des imports, particulièrement en fruits.</li> <li>• <b>Faire face aux manques de volumes</b> : certaines entreprises sont amenées à contractualiser avec des producteurs étrangers pour maintenir leurs niveaux d'exportation et être en capacité de répondre à toutes les attentes des clients sur les marchés exports.</li> </ul>

	<p><u>Pommes de terre</u> : la <b>production française répond aux besoins du marché français</b>. Mais en cas de baisse des volumes de production, la filière pourrait se retrouver dans l'impossibilité d'affronter certains marchés export et rendre le marché national perméable</p>
<b>Logistique</b>	<p><b>Sujet fondamental : l'impact de la logistique est très important sur la capacité d'exporter.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Transport routier</u> : peu de problème particulier, si ce n'est le manque de concurrence dans certaines régions face à la massification des entreprises de transports.</li> <li>• <u>Transport maritime</u> : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficultés sur le chargement dans les ports français : attractivité forte des ports du Nord de l'Europe.</li> <li>- Problème de la disponibilité de containers <i>reefer</i>.</li> <li>- Logistique de distribution et d'éclatement : Allemagne et Pays-Bas mieux organisés. La France présente le handicap d'un grand territoire, excentré par rapport au cœur de l'Europe.</li> </ul> </li> <li>• <u>Fret ferroviaire</u> : <b>pas compétitif entre le coût et le service rendu</b>. En France, seuls 9 % des marchandises passent par le train comparé aux 18 % en moyenne dans le reste de l'Europe.</li> </ul>
Positionnement sur les différents circuits de distribution	Élément de force de la compétitivité française : la notoriété du savoir-faire français.
<b>Image des produits et perception de leur qualité</b>	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En F&amp;L et PDT frais, peu de signes de qualité. Reconnaissance sur le marché national mais pas à l'export.</li> <li>• Les produits sous signes sont moins concernés par l'exportation.</li> </ul>
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	<b>Manque de moyens financiers pour des campagnes de communication</b> pour promouvoir les qualités intrinsèques des produits bruts sur les marchés, en particulier à l'export.
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	<p><b>Élément positif pour les produits français sur certains marchés</b></p> <p><u>Exemple</u> : en Chine, le produit français est plébiscité car il assure aux consommateurs un <b>haut niveau de sécurité sanitaire</b>.</p> <p>Les classes moyennes et supérieures acceptent de payer plus cher les produits français pour cette qualité. Les produits français y gagnent un <b>supplément d'image</b>.</p>
<b>Visibilité des produits français</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Impossibilité de communiquer sur l'origine française</b> dès lors que des moyens publics soutiennent la mise en place d'une communication. Or, les filières des F&amp;L et PDT n'ont pas les moyens financiers suffisants pour faire de grandes campagnes de communication en France et sur les marchés à l'export.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Manque de soutiens publics à la communication et à la promotion de l'offre française</b> <u>Exemple</u> : abandon des semaines françaises en Allemagne par manque de budget.</li> </ul>
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nécessité de développer la contractualisation</b> qui permet d'assurer un bon rapport qualité prix des produits français et la création d'offres adaptées aux attentes des consommateurs.</li> <li>• <b>Nécessité de développer des gammes de produits pour tous les marchés et toutes les attentes commerciales</b> La politique de produits à hauts standards de qualité entraîne un décrochage de l'offre française par rapport à l'offre de produit générique, faisant ainsi le lit des importations.</li> </ul>
<b>Contexte réglementaire</b>	
Décisions politiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anticipation des décisions européennes par les Pouvoirs publics français, sans harmonisation.</li> <li>• <b>Impact de la loi Egalim</b> = législation franco française dans un monde de compétition internationale, entraînant une perte de compétitivité des filières françaises.</li> <li>• <b>Réduction des soutiens de l'État</b> <u>Exemple</u> : <ul style="list-style-type: none"> <li>- filières PDT au grand export : arrêt des soutiens apportés à la modernisation des bâtiments de stockage, faisant prendre du retard aux filières françaises, moins compétitives sur le grand export.</li> <li>- Manque de budgets dédiés à la promotion des produits des filières à l'export.</li> </ul> </li> <li>• <b>Impact des accords internationaux</b> entraînant une réduction des possibilités de commerce des produits européens (ex : ALENA).</li> <li>• <b>Développement des barrières phytosanitaires</b> : les protocoles phytosanitaires sont de plus en plus draconiens et quelque fois inapplicables avec une absence de réciprocité.</li> </ul>
Organisation de l'action publique	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Manque de coordination publique entraînant une dispersion des moyens financiers disponibles</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>- manque de coordination entre services de l'État et entre l'État et les Régions.</li> <li>- manque de recrutement dans les services publics qui travaillent à l'ouverture des marchés.</li> </ul> </li> <li>• <b>Lenteur administrative, multiplicité des démarches administratives et difficultés juridiques</b> sur les projets d'investissements financés par l'État et les Régions ayant pour conséquence l'abandon de ces projets.</li> <li>• <b>Diplomatie économique à renforcer</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rôles des attachés agricoles comme relais des professionnels.</li> <li>- Atomisation des services.</li> </ul> </li> </ul>