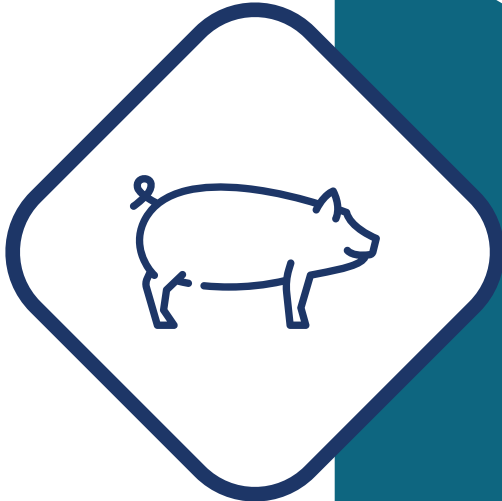


COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE PORCIN



Produits porcins

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	368
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	368
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de produits porcins.....	369
1.3. La part de la France dans le commerce international de produits porcins.....	371
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS.....	372
2.1. Les produits porcins.....	372
2.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée).....	373
2.3. Total produits porcins transformés et salaisons.....	374
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE.....	375
3.1. Les produits porcins.....	375
3.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée).....	376
3.3. Les produits porcins transformés et salaisons.....	378
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE.....	380
4.1. Diagramme de flux pour le porc en France.....	380
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits porcins.....	381
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « VIANDE PORCINE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....	383
5.1. Facteurs de compétitivité prix.....	383
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix.....	387

Nous avons distingué dans le cadre de ce travail :

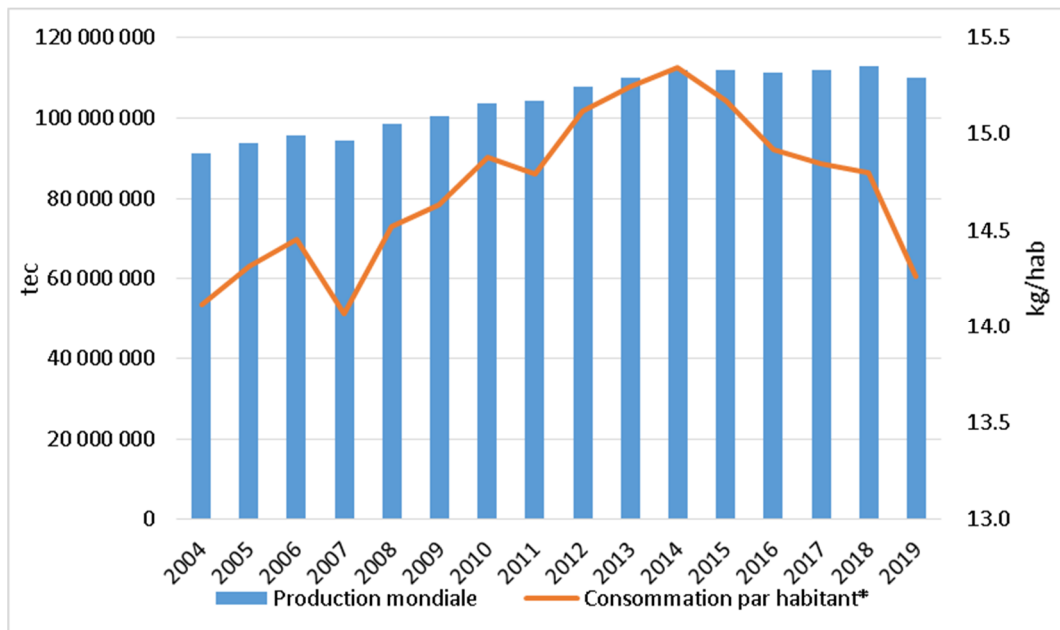
- d'une part l'ensemble des produits porcins (hors abats) destinés à l'alimentation humaine : viandes fraîches et congelées, produits transformés et graisses,
- d'autre part les deux principales composantes de ce groupe des produits porcins :
 - La viande de porc (fraîche, réfrigérée, ou congelée)
 - Les produits porcins transformés, salaisons et charcuteries

Viande et produits transformés représentent les principaux volumes de l'ensemble des produits porcins. Comme ils connaissent des évolutions différentes au point de vue du commerce extérieur de la France, ils sont présentés de façon distincte dans les parties 2 et 3.

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

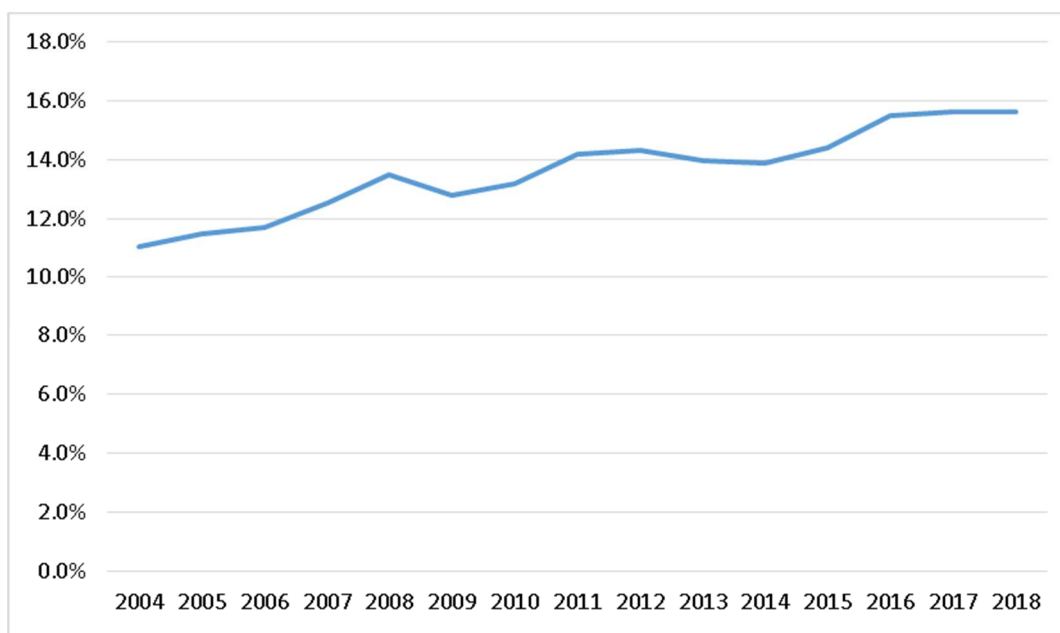
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de produits porcins de 2004 à 2019



* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale
Source : FAOSTAT

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des produits porcins en volume de 2004 à 2018



Source : FAOSTAT

Après une croissance continue jusqu'en 2018, la production mondiale de porc a fléchi en 2019, sous l'effet de l'expansion de la peste porcine africaine (PPA) en Asie. Dans un contexte de

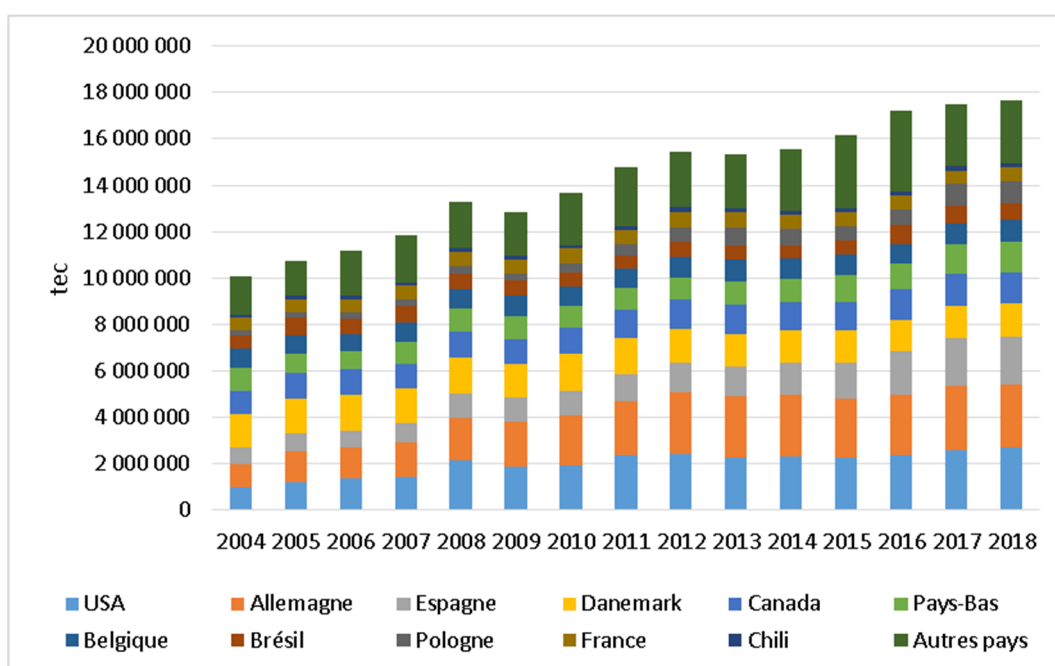
hausse de la population mondiale, il en résulte une accentuation de la baisse de la consommation par habitant, déjà en recul depuis 2014, et qui se chiffre désormais à environ 14,3 kg /habitant /an.

Le taux d'internationalisation du marché des produits porcins est de l'ordre de 16 % en volume. Ce taux augmente régulièrement ces 10 dernières années, alors même que la production mondiale est relativement stable.

En 2020, la production mondiale de porc est repassée un peu en dessous de 100 millions de tonnes. L'Union européenne maintient sa production, les États-Unis, le Brésil, la Russie, progressent en volume, mais la production asiatique est nettement à la baisse du fait de la PPA (Chine - 10 %)

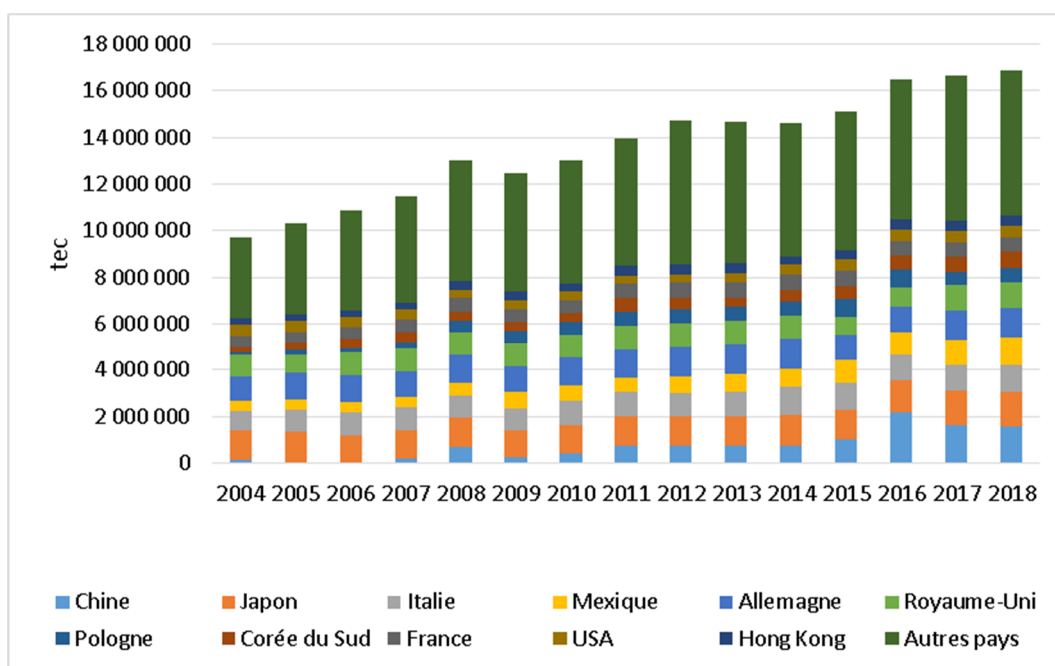
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de produits porcins

Figure 3 : évolution des exportations mondiales de produits porcins et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



Source : Trade Data Monitor

Figure 4 : évolution des importations mondiales de produits porcins et principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2018



Source : Trade Data Monitor

Les importations et exportations mondiales de produits porcins sont en croissance depuis les années 2000.

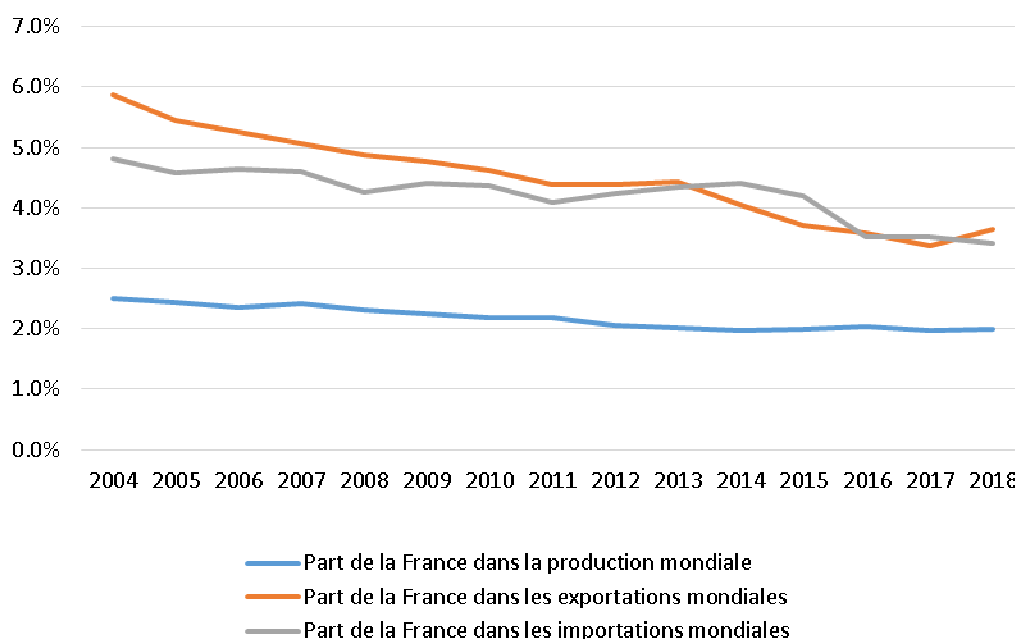
Du côté des exportations de produits porcins, la France se situe en dixième position mondiale en 2018. Parmi les 11 principaux exportateurs, 9 ont vu leur part augmenter entre 2010 et 2018 ; les deux seuls pays en perte de parts de marché étant le Danemark et la France. Les pays qui ont le plus augmenté leurs exportations au cours de cette période sont les trois plus gros exportateurs (États-Unis, Allemagne et surtout Espagne), ainsi que le Brésil.

Le volume des importations mondiales a crû fortement, porté en grande partie par la hausse de la demande chinoise, mais aussi par celle d'autres pays d'Asie comme la Corée, et dans la catégorie « Autres pays », les Philippines, le Vietnam... Dans ce contexte, les importations de la France se tassent en volume (9^e rang en 2018).

En 2019 et 2020, les échanges de produits porcins progressent encore et atteignent un niveau inégalé sur les marchés internationaux. En 2020 les importations de porc de la Chine progressent à elles seules de 110 % par rapport à 2019.

1.3. La part de la France dans le commerce international de produits porcins

Figure 5 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations de produits porcins au niveau mondial de 2004 à 2018



Sources : FAOSTAT, Trade Data Monitor

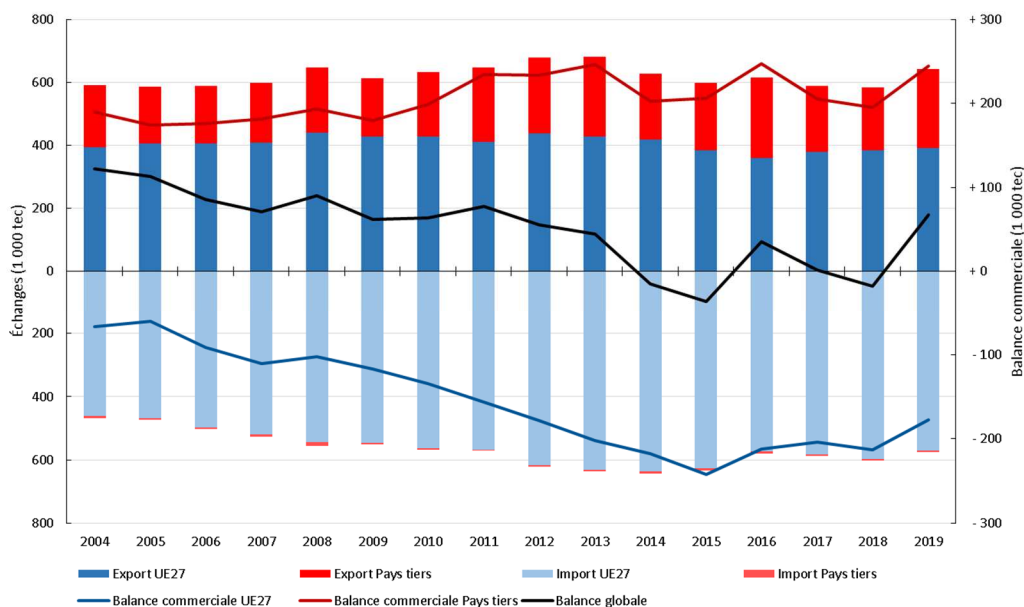
Dans les années 2000, la part de la France s'était érodée dans une production mondiale en croissance. Celle-ci a tendu ensuite à se stabiliser, et la part de la France connaît également une stabilisation autour de 2 % de la production mondiale de porc.

La part de la France dans les importations mondiales est en net recul depuis 2015, tandis que la part de la France dans les exportations mondiales de porc progresse en 2018, après une baisse tendancielle, sous l'effet de la demande asiatique.

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

2.1. Les produits porcins

Figure 6 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour les produits porcins de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Les échanges français de produits porcins se font majoritairement avec l'Union européenne, mais les pays tiers ont néanmoins un poids significatif dans la balance commerciale. En effet le solde positif des échanges en volume avec ces derniers, aussi bien en viande de porc qu'en produits transformés (voir détail ci-après), permet d'équilibrer le solde négatif observé avec l'UE dans ces deux catégories.

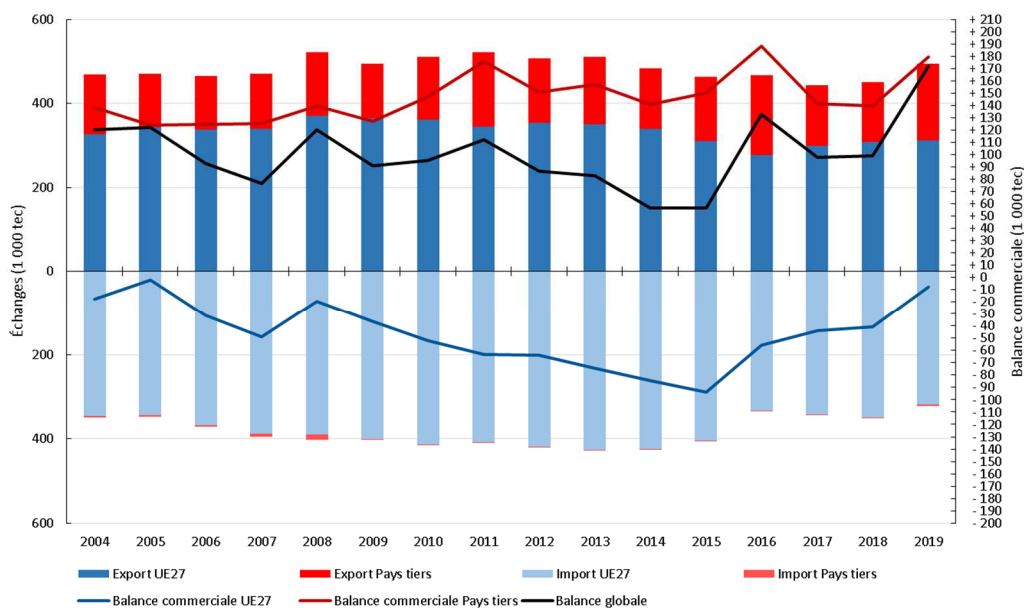
En volume, sauf à deux ou trois reprises depuis 2004, le solde global des échanges sur l'ensemble des produits porcins apparaît donc généralement positif. Il convient cependant de signaler dans ces échanges une structure quelque peu déséquilibrée, avec des exportations portant plutôt sur des matières brutes, et des importations portant plutôt sur des produits transformés ou semi-transformés (pièces dont la découpe est très avancée, à destination des industriels français de la charcuterie, produits transformés prêts à être consommés).

En valeur, du fait de ce déséquilibre structurel dans les produits échangés, la balance commerciale française sur l'ensemble des produits porcins s'est ainsi montrée, ces dernières années, régulièrement déficitaire (- 53 M€ en 2019).

Avec un solde positif de 80 M€, l'année 2020 apparaît dès lors comme exceptionnelle. Cette situation s'explique par des importations et des exportations toutes deux en progression, mais dans des proportions différentes (respectivement + 2 % et + 10 %), et surtout par le fort niveau de prix observé généralement (les exportations de viandes fraîche, réfrigérée et congelée se sont réduites de 1,5 % en volume, mais ont progressé de 6,0 % en valeur). L'évolution favorable observée en 2020 apparaît donc plus conjoncturelle que structurelle.

2.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée)

Figure 7 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour la viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) de 2005 à 2019

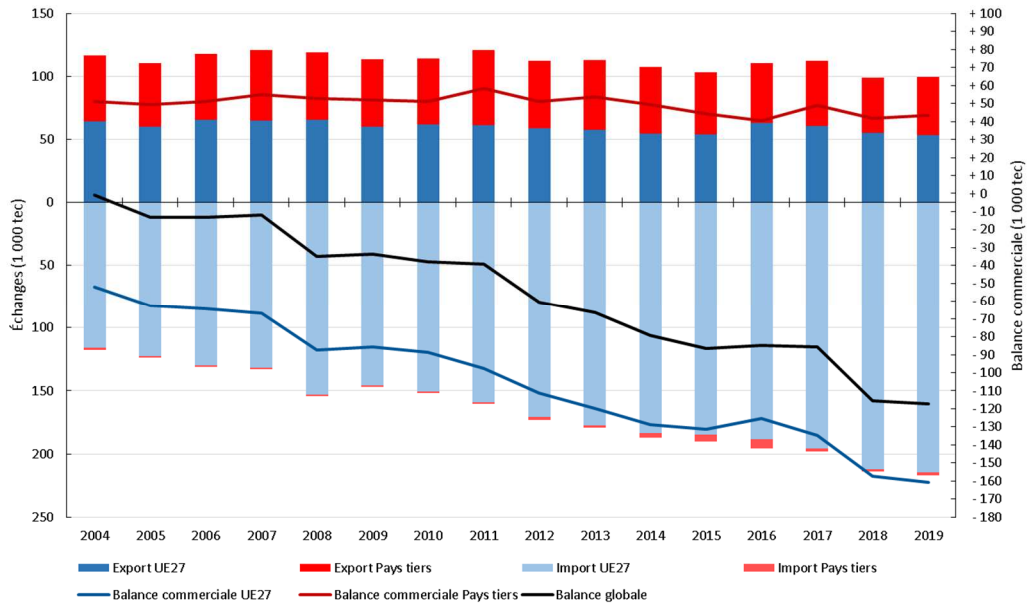


Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Le solde commercial en volume pour la viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) française vis à vis de l'Union européenne est depuis longtemps négatif, mais tend à se résorber. Vers les pays tiers en revanche, le solde est largement positif et en progression. Globalement, la balance commerciale sur la viande de porc est nettement bénéficiaire, profitant en particulier de la forte demande asiatique.

2.3. Total produits porcins transformés et salaisons

Figure 8 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour les produits porcins transformés et salaisons de 2005 à 2019



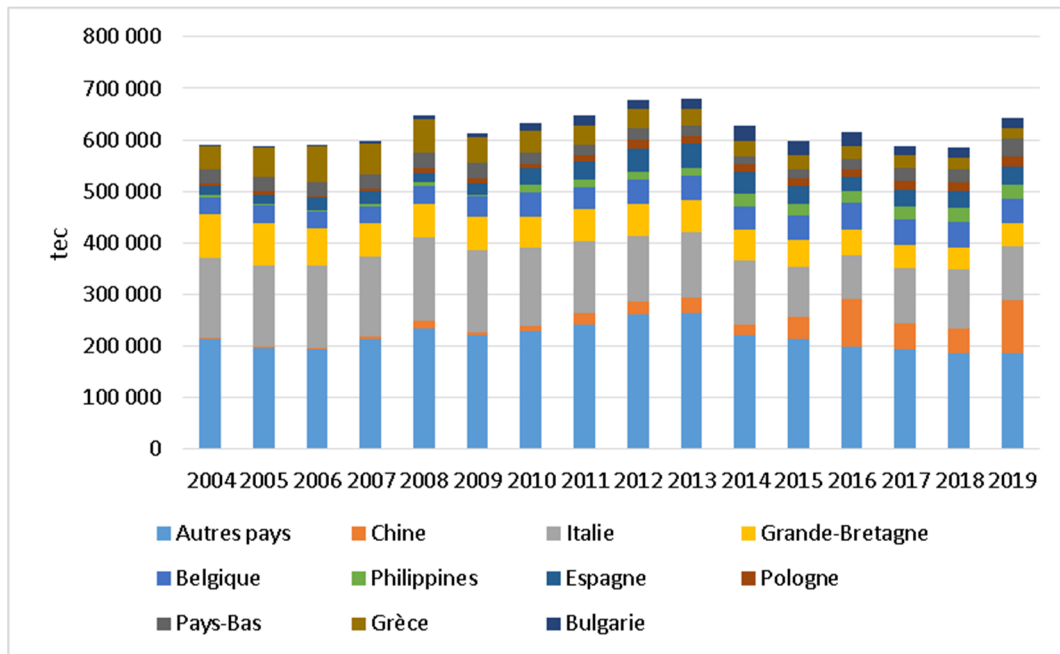
Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Pour les produits transformés, salaisons, charcuteries, la balance commerciale en volume est structurellement bénéficiaire vers les pays tiers, mais en déficit toujours plus accentué vers l'UE à 27. Au total, le solde commercial sur les produits transformés est négatif et se creuse à environ -120 000 tec en 2019.

3. Les clients et fournisseurs de la France

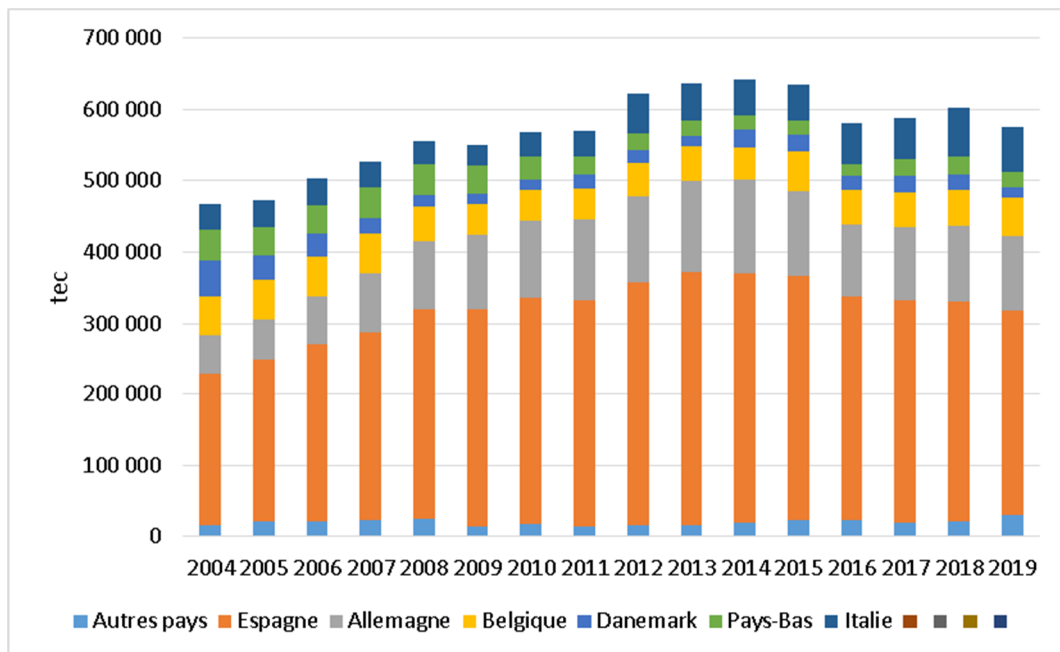
3.1. Les produits porcins

Figure 9 : évolution des exportations françaises de produits porcins en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Figure 10 : évolution des importations françaises de produits porcins en volume par provenance de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Tous produits porcins confondus, les exportations françaises ont comme principales destinations la Chine et l'Italie (avec des parts de l'ordre de 15 à 20 %), suivies de la Grande-

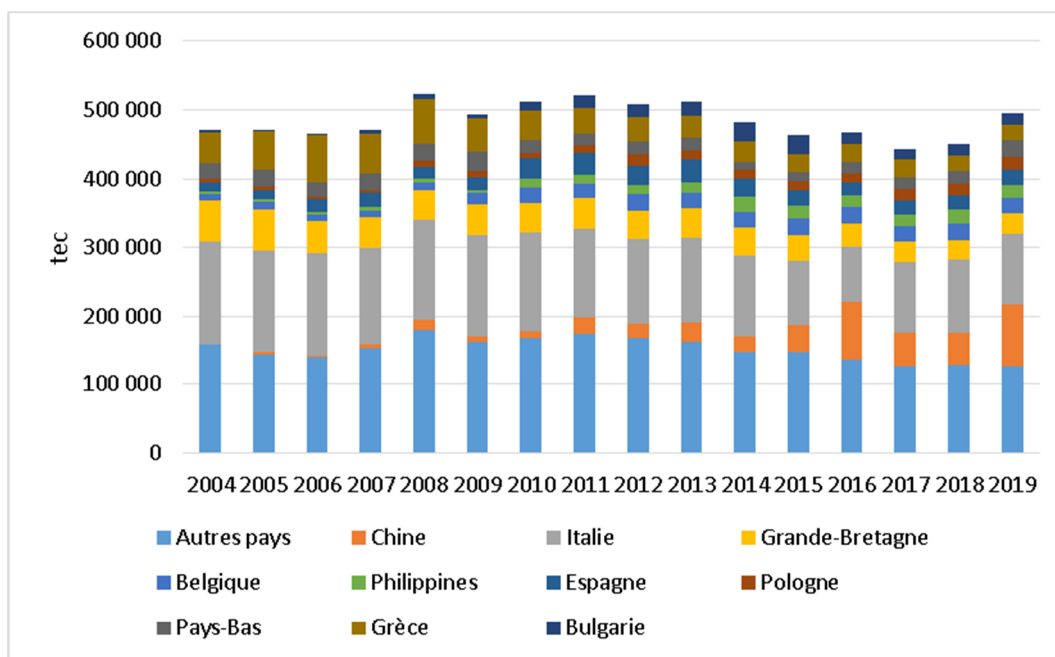
Bretagne et la Belgique (de l'ordre de 8 % chacune). L'Espagne, les Pays-Bas, les Philippines constituent également des débouchés importants. Dans ces flux, il convient cependant de distinguer la viande de porc des produits transformés (voir ci-après).

En 2020, les exportations en volume de la France progressent encore pour avoisiner les 700 000 tec

Les importations, en net recul en volume depuis 2016 proviennent essentiellement d'Espagne (50 %) et d'Allemagne (de l'ordre de 18 %). En 2020, tous produits porcins confondus, elles se réduisent encore de l'ordre de 5 %,

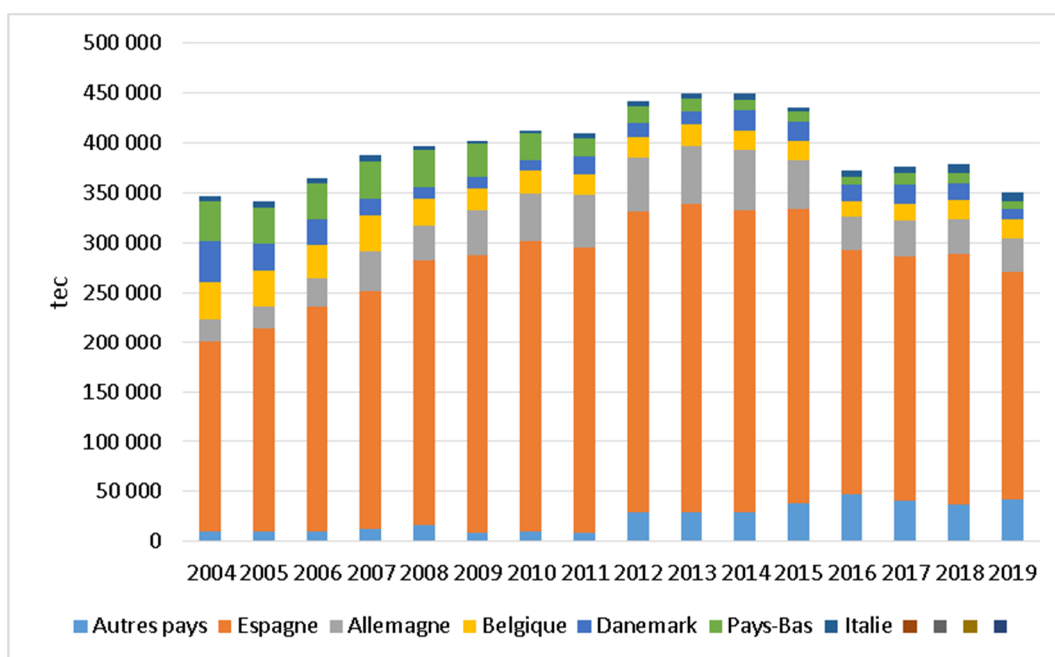
3.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée)

Figure 11 : évolution des exportations françaises de viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Figure 12 : évolution des importations françaises de viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) en volume par provenance de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

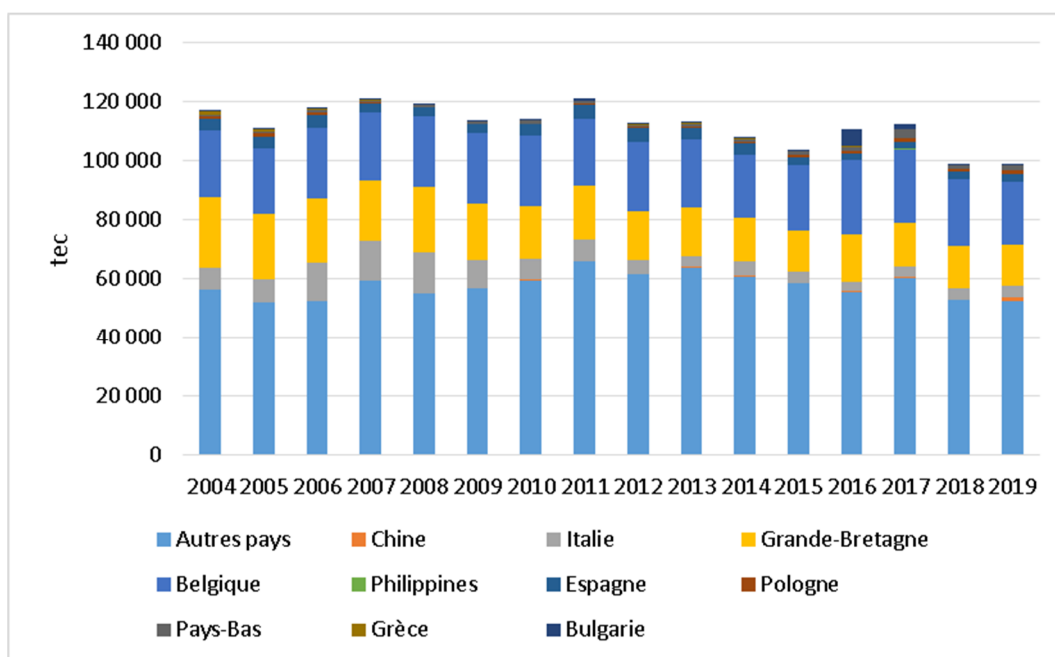
Les exportations françaises de viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) progressent fortement en 2019 pour s'approcher des volumes records exportés au début des années 2010. L'Italie, principale destination traditionnelle (de l'ordre de 20 % des tonnages) est rattrapée par la Chine. Les Philippines, longtemps destinataires pour l'essentiel d'abats, affermissent sur les dernières années leur demande de viande. Des destinations intra-UE sont également en progression : Pologne, Bulgarie, Pays-Bas. En 2020, les exportations de viande en volume sont en revanche en faible recul, avec des effets de substitution : la Chine progresse de 31 %, et prend des parts à d'autres destinations telles que les Philippines (- 33 %), le Japon (- 15 %), l'Italie (- 6 %).

En net recul depuis 2016, les importations françaises de viande sont issues pour l'essentiel d'Espagne (de l'ordre de 65 % des volumes), dont les puissants abattoirs peuvent fournir le marché français en pièces découpées et désossées. L'Allemagne, en recul, fournit de l'ordre de 10 % des tonnages importés.

En 2020, l'Espagne reste le principal fournisseur du marché français pour les viandes fraîches et congelées, avec 72 % des volumes importés, devant l'Allemagne (13 % des volumes importés).

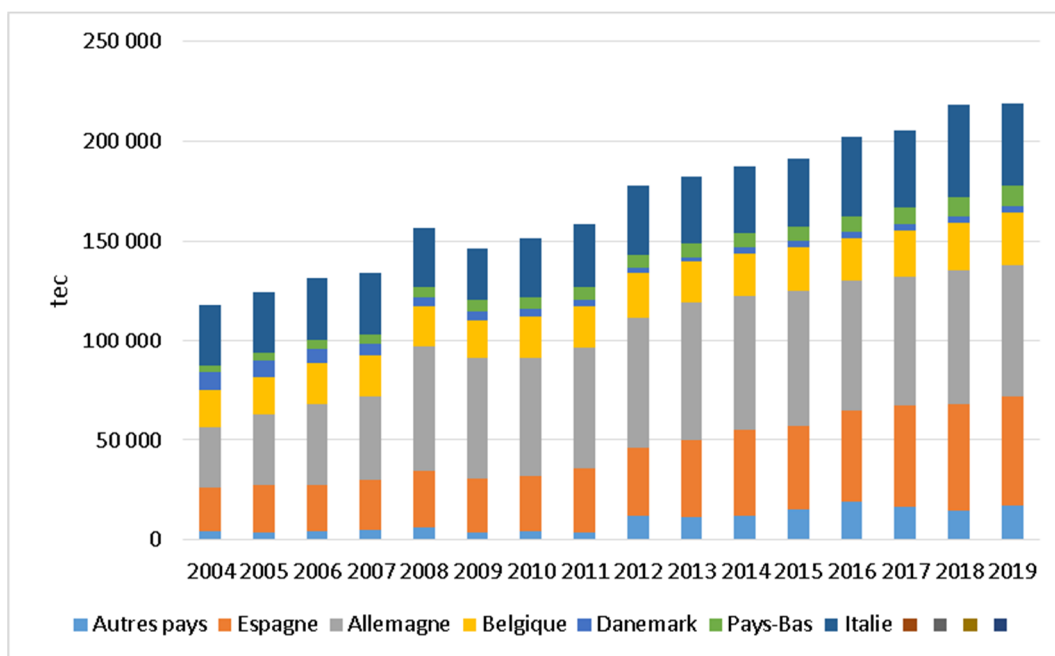
3.3. Les produits porcins transformés et salaisons

Figure 13 : évolution des exportations françaises de produits porcins transformés et salaisons en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Figure 14 : évolution des importations françaises de produits porcins transformés et salaisons en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Pour les produits transformés, salaisons et charcuteries, les principales destinations en volume des exportations françaises sont la Belgique (de l'ordre de 20 %) et le Royaume-Uni (de l'ordre de 15 %). Les destinations sont ensuite très diversifiées, les « autres pays » représentant 50 %

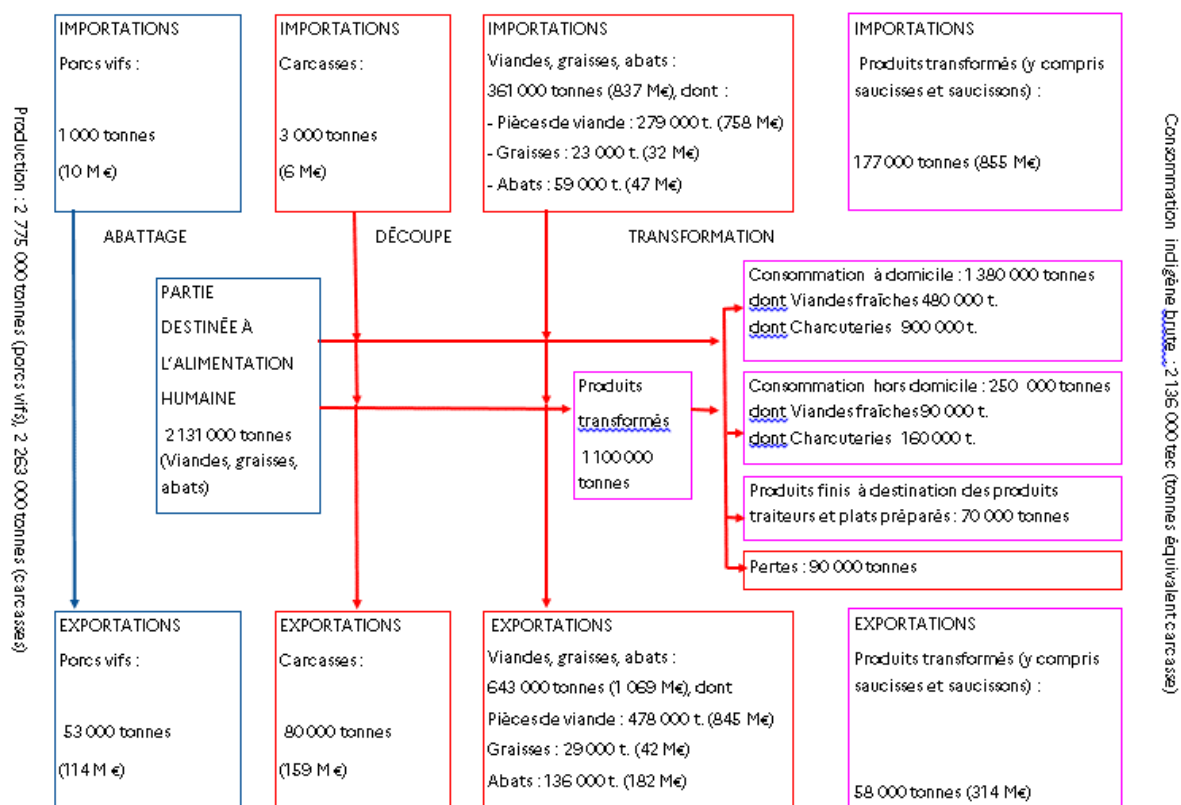
des exports. De façon globale, en 2020, les exportations françaises de viandes salées séchées ou fumées, préparations et conserves, ont progressé de 2,5 % en volume.

Pour ce qui concerne les importations en revanche, trois pays fournissent les trois quarts des volumes : l'Allemagne (de l'ordre de 30 %), l'Espagne, (25 %) et l'Italie (20 %). L'Espagne, dont la production est en forte croissance, tend à alimenter de plus en plus fortement le marché français, alors que la part de l'Allemagne est en recul. En 2020 cependant, du fait de la forte demande chinoise, la part des opérateurs espagnols reste stable alors que les importations en provenance d'Allemagne (jambons et saucisses) progressent de 4 % et celles d'Italie de 8 %.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux pour le porc en France

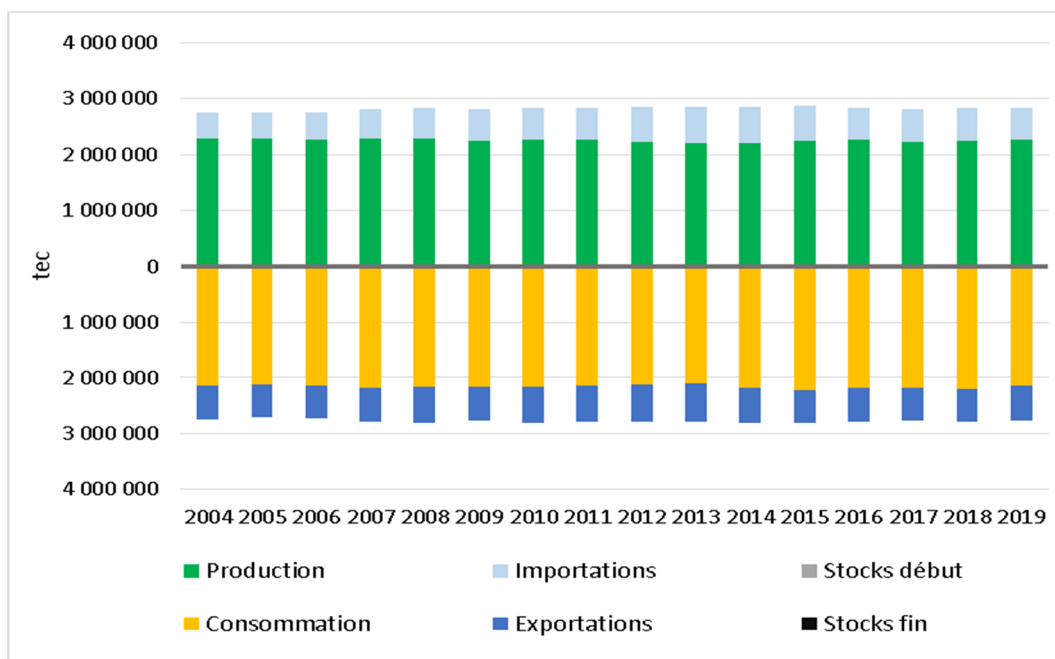
Figure 15 : diagramme des flux pour le porc en 2019.



Source : FranceAgriMer d'après IFIP, Douane française

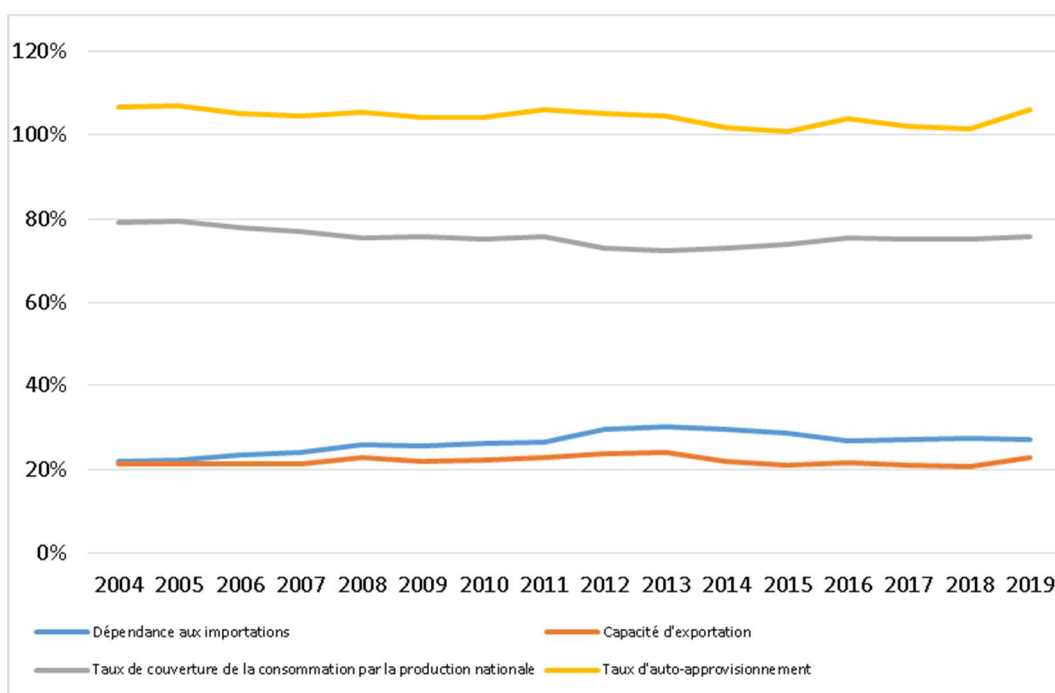
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits porcins

Figure 16 : évolution du bilan offre/demande des produits porcins en milliers de tec de 2004 à 2019



Sources : Agreste, Trade Data Monitor d'après Douane française

Figure 17 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ des produits porcins de 2004 à 2019



Sources : Agreste, Trade Data Monitor d'après Douane française

¹ 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 = $(\text{production} - \text{exportations}) / \text{consommation}$
- Taux d'auto-provisionnement = $\text{production} / \text{consommation}$

La dépendance de la France aux importations de produits porcins est de 27 % en 2019, après avoir atteint un maximum de 30 % en 2013 et 2014. Le taux d'auto-provisionnement (ratio entre production et consommation en tonnes équivalent carcasse, tous produits porcins confondus) reste supérieur à 100 % (106 % en 2019). Le taux de couverture de la consommation par la production nationale, progressant à 76 % en 2019, et la capacité d'exportation (de l'ordre de 22 %) témoignent d'un modèle de production français majoritairement tourné vers le marché intérieur.

5. Identification par le groupe de travail « Viande porcine » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail viande de volailles de chair s'est réuni trois fois en 2020 : les 6/02, 28/04 et 5/11/2020.

Il était composé d'experts de la filière des structures suivantes : Interprofession (INAPORC), Syndicats agricoles (Coordination rurale, FNP), Nutrition animale (SNIA), La Coopération agricole, Fédérations d'abattage (Culture viande, Fedev), Transformation (FICT), Consommateurs (CNAFAL), Salariés (CFDT), Institut technique (IFIP), Chambre d'Agriculture (Bretagne), DGPE, FranceAgriMer (Direction Marchés, études et prospective, Mission des Affaires européennes et internationales, Mission Filières).

La filière porcine a connu un développement important de ses exportations ces dernières années notamment vers la Chine. Filière exportatrice nette, elle est toutefois inquiète sur le renouvellement des générations, la pression sociétale sur les conditions de production et sur les contraintes de la réglementation qui ont tendance à dégrader ses facteurs de compétitivité. Maintenir un marché français rémunérateur par la segmentation et la réassurance des consommateurs sont des sujets clés pour pouvoir ensuite investir et maintenir des outils compétitifs sur un marché international de produits standardisés.

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	Inquiétude sur le coût des charges du travail qui pèse sur la filière notamment la TVA, incertitudes sur la façon d'agir sur ce critère.
Coûts du travail industriel	Coût de la main d'œuvre plus élevé que chez les pays concurrents notamment pour d'autres pays d'UE (travailleurs détachés ALL + ESP nouveau risque avec le statut autoentrepreneurs) Dumping social Difficulté de gestion des personnels issus de nombreux pays (formation, barrière de la langue) Déficit d'attractivité des métiers qui pénalise la compétitivité

<p>Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)</p>	<p>Coûts des intrants difficiles à répercuter sur le prix du produit final notamment alimentation animale (soja importé) et emballage et gaz (atmosphère contrôlée barquettes)</p> <p>Fort enjeu en alimentation animale :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépendance à l'import sur certains produits (vitamines, soja, etc.) • Exigence de soja non OGM ou de pays non déforestés, etc.)
<p>Autres charges logistiques (stockages)</p>	
<p>Autres charges en production industrielle</p>	<p>Hausse du prix du fret maritime (manque de containers, grèves dans les ports, moindre attractivité de ports français dans les grandes routes maritimes, etc.)</p> <p>Transport routier international : compliqué par l'absence d'entreprise française et difficulté de trouver des chauffeurs le transport routier (très concurrentiel), perte en qualité de la prestation</p> <p>Inquiétude sur la charge croissante du coût du transport en France départ élevage</p> <p>Transport ferroviaire : coût prohibitif à ce stade, la route de la soie pourrait donner des perspectives</p> <p>Transport aérien (charcuterie): forte hausse liée à la Covid-19, réflexion sur utilisation de vols cargo pour limiter les couts (transit <i>via</i> aéroport en pays étranger, faiblesse sur la gestion des animaux vivants génétique - centre de quarantaine inadapté en France)</p>
<p>Environnement économique et réglementaire</p>	
<p>Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)</p>	<p>Coût du crédit (taux emprunt) qui risque d'être de plus en plus cher.</p> <p>Volonté de maintenir les taux à un niveau très bas.</p>
<p>Fiscalité</p>	<p>Une fiscalité insuffisamment incitative pour la transmission.</p> <p>Le niveau de taxation des transmissions des exploitations et des industries est pénalisant.</p> <p>Fiscalité non incitative pour les exploitants qui céderaient à des jeunes.</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>	<p>Réglementation environnementale et sanitaire nationale qui bloque les nouvelles installations et dissuade les jeunes. Distorsion car des différences de standards de production existent entre pays européens et pays tiers = incohérence entre ce qui est souhaité en France et ce qui est fait (import de pays à plus bas standards et bas prix). Sur-réglementations France-UE mais aussi France-pays tiers (notamment bien-être - castration, caudectomie), composition des produits (LMR, suppression de certains additifs (nitrites)).</p> <p>Questions sanitaires SPS: les opérateurs français perdraient en compétitivité, interprétations divergentes entre services sanitaires départementaux, faible effectif humain pour mener les négociations SPS régaliennes en comparaison avec les autres pays, la diversité de produits et les volumes exportés. Soutiens régaliens différents entre pays: distorsions ouverture de marchés (nombre d'agents, accompagnement export, promotion/subvention) Entrave des autorisations environnementales: recours des associations tardives qui pénalisent les projets ayant déjà les autorisations administratives, pressions croissantes du voisinage, des ONG, etc.</p>
<p>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.</p>	<p>Difficulté à mobiliser les assurances crédit type Coface : risques portés par les entreprises. Conditions d'assurance liées à la santé économique des acteurs.</p>
<p>Accords de libre-échange, accords commerciaux...</p>	<p>Concurrence déloyale des importations qui ne respectent pas les mêmes standards de production</p>
<p>Productivité et stratégie des entreprises</p>	
<p>Productivité agricole</p>	<p>Filière intégrée - bonne productivité Forte pression sur bien-être et environnement Image dégradée du métier d'éleveur (Problème de renouvellement des générations), image améliorée de l'éleveur avec la crise Covid par la consommation de proximité. Sans repreneur, les fermes ne sont pas rénovées, vieillissement du parc de bâtiment problématique sur le durée et qui pénalise la pérennité de la production porcine. Lobbying négatif des ONG, pression médiatique croissante qui pèse sur la filière. Retard en termes de capacité d'investissement sur les bâtiments, lié à la conjoncture, sous-investissement actuellement. Manque de rentabilité, manque de renouvellement et donc futur manque de production.</p>

Productivité agroalimentaire	<p>Pour investir et maintenir des outils compétitifs, il faut gagner de l'argent sur le marché national. La filière fait face à un manque d'investissements. Rachat des plus faibles, notamment avec la crise Covid. Les entreprises trop tournées vers la RHD souffrent. Industrialiser les outils à l'instar des autres États Membres - Retard majeur pris par la France sur les pays voisins Le rapport de force Amont/Aval est déséquilibré</p>
Taille des entreprises	Stratégie de rachats : concentration croissante du secteur
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<p>Manque d'une capacité de surgélation (tunnels) et de stockage (entrepôts) en France pour permettre de réguler l'offre française en lien avec les évolutions de la demande mondiale pour mieux capter des hausses de prix et ne pas être obligé de travailler en flux tendu Rôle clé de l'obtention des agréments sanitaires Chine (abattoir/découpe/transformation/entreposage) : être agréés pour exporter en Chine apporte une capacité à mieux valoriser la carcasse (oreilles, pieds) non égalable, distorsion importante entre outils français agréés et non agréés Chine quant à la rentabilité et donc la capacité d'investissement et la compétitivité</p>
Stratégie de marge	<p>Valorisation des coproduits pour optimiser la valorisation de la carcasse, bon équilibre en porc, poursuite des efforts de R&D Viande porcine = 2 créneaux: commodité (viande congelée) / produits de niche haut de gamme (charcuterie) Montée en gamme - stratégie collective (Origine, viande porcine française VPF) et individuelle (cahiers des charges pour répondre à la demande clients), importance de conserver une synergie entre les stratégies collective et individuelle alors que l'évolution actuelle est parfois contraire Marge différente selon les enseignes de la grande distribution en fonction des produits</p>

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<p>Peu de R&D Manque d'investissement en élevage mais aussi en outil industriel, en matériel comme en immatériel. Grosse inquiétude sur l'avenir de la filière française</p>
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	<p>Problème de l'image négative des métiers de la viande qui nuit au recrutement Difficulté de recrutement (amont comme aval), la stigmatisation des clusters Covid en abattoir a aggravé la situation</p> <p>Importance de la formation (faiblesse de moyens financiers et humains), qualité des formateurs, besoin de coordination État-Régions sur les formations</p> <p>Besoin de faire connaître les métiers existants dans les filières : mobilisation des jeunes</p>
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	<p>Taille des entreprises trop réduite pour répondre à la demande mondiale Difficulté de s'allier avec un partenaire néanmoins concurrent français pour une offre groupée export Peu d'offre complète (matériel, marchandises, services) Filière déchirée et fracturée sur certains enjeux du moment (zonage/compartimentation, bien-être, environnement, qualité/segmentation)</p>
Capacité à s'adapter au cahier des charges	<p>Protocole chinois bien suivi La conquête du marché chinois a été bien réalisée ces dernières années (investissement logistiques et humains) du fait des acteurs en France mais aussi en Chine. Risque de s'être trop spécialisé Chine, l'effet positif (sur les prix et la demande) de la fièvre porcine africaine aura une fin. Importance de conserver des marchés alternatifs à la Chine (ne pas reproduire la dépendance des années 2000 avec la Russie).</p>
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<p>La croissance de la filière porcine repose sur l'export car les évolutions de la consommation de viandes en France et dans l'UE sont incertaines.</p> <p>La viande porcine congelée est une commodité qui ne permet pas se démarquer par la segmentation sur les grands marchés export.</p> <p>Pour être compétitif à l'export, il faut gagner de l'argent sur son marché national. Les marges nettes de l'industrie seraient de plusieurs %.</p>

	<p>Disposer de relais dans les pays tiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salariés sur zone (INAPORC, entreprises, etc.), • Disponibilité inégale des Conseillers agricoles-Business France, accompagnement à améliorer pour les entreprises sur des pays stratégiques/complexes (kit export, règlementaire, etc.); illogique d'avoir certaines prestations de conseil payantes pour accéder aux marchés • Mobiliser les distributeurs français présents dans les pays tiers (GMS), enseignes françaises présentes à l'étranger peu volontaire pour promouvoir l'offre nationale
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<p>Pas de difficulté a priori mais enjeux de renouvellement des générations et du coût élevé de l'installation pour maintenir un niveau de production. Être sûr d'avoir un revenu décent est indispensable pour convaincre les repreneurs. Nécessité de disposer de capitaux financiers importants. Question de la succession et du renouvellement des générations aussi bien en élevage qu'en industrie. Il faut trouver des moyens de rendre les métiers attractifs.</p> <p>Verticalisation de la filière – les principaux opérateurs ont des filières (contractualisées, intégrées, coordonnées) et appliquent une stratégie de flux tirés. Répartition géographique non homogène sur le territoire: ne pénalise pas la filière.</p>
Logistique	
Positionnement sur les différents circuits de distribution	<p>Organisation d'une production qui a du mal à concilier à la fois des attentes sociétales et des besoins des clients sur la qualité de la matière afin de pérenniser dans le temps une filière viande et charcuterie forte capable d'assurer la commercialisation de la production porcine française.</p> <p>L'origine France est insuffisamment mise en avant pour lutter contre les importations (moins chères).</p> <p>Importance de l'étiquetage sur l'origine.</p>
Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p>Génétique : Enjeux de la sélection pour disposer de porcs charcutiers adaptés aux marchés. Maintenir un cheptel de parentaux ayant des caractéristiques zootechniques optimales. Le secteur de la génétique est attractif pour exporter des reproducteurs mais est menacé à cause de la faiblesse française quant au pack « génétique + équipement + conseil ».</p> <p>Moins de segmentation en porc que dans les autres viandes.</p>

	Filière marquée par les promotions et la pression sur les prix.
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	Communication nécessaire pour convaincre de l'origine France VPF: impact sur les consommateurs français (GMS), industriels de la transformation (limiter le recours aux imports) mais aussi clients importateurs (marchés export).
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	Excellence de la traçabilité française.
Visibilité des produits français	À l'export, viande porcine congelée typée « commodité » difficile à marquer, recherche de niches sur des produits de charcuterie
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Difficile de justifier un prix plus élevé sur la seule base de la qualité
Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	Lourdeur des autorisations pour les nouvelles installations (ICPE) : risque de pénaliser le renouvellement des générations et le maintien de la production Complexité pour valoriser les coproduits (compostage)
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	Manque de coordination entre services de l'État et entre État et Régions Manque de personnel sur les fonctions régaliennes export (FAM/DGAL) qui travaillent à l'ouverture des marchés export
Autres réglementations	Impact de la loi Egalim : faible redistribution de la valeur <ul style="list-style-type: none"> • A apporté des contraintes (menus végétariens dans les cantines), montée en gamme (Label, Bio) sans qu'il y ait le marché en face • L'agriculteur dispose d'un revenu mais il décroît ce qui est inquiétant car possible manque d'investissement • Le métier d'agriculteur est valorisé par l'image de l'agriculteur « nourricier » mais l'image s'effrite • Risque d'inciter à l'importation en valorisant des produits dont l'offre est limitée en France • Les objectifs de montée en gamme sont inatteignables sur la base des évolutions du marché actuellement <p>Tendance des Pouvoirs publics à anticiper les décisions européennes ou à sur interpréter ce qui pénalise fortement la réactivité et la compétitivité</p>