

Le Bulletin de L'ILLEC

Ceci n'est pas une newsletter

Agroalimentaire, compétitivité en question

SOMMAIRE

COMPÉTITIVITÉ,
LE MOT ET LES CRITÈRES
Éditorial page 2

TOUS LES ATOUTS
POUR ÊTRE EXEMPLAIRE
Entretien avec Alexander Law
page 1

UN TABLEAU CONTRASTÉ
Entretien avec Philippe Rouault
page 6

LA CONTRACTUALISATION,
ENTENTE GAGNANTE
Entretien avec Marc Le Fur
page 4

UN LEVIER DE CROISSANCE
SOUS-EXPLOITÉ
Par Benoît Jullien
page 7

Tous les atouts pour être exemplaire

En misant sur l'innovation, l'industrie agroalimentaire française, forte d'un marché domestique porteur, a les moyens de se donner un avantage concurrentiel durable. Elle peut aussi étouffer faute de marges.

Entretien avec Alexander Law, directeur économie et innovation à l'Association nationale des industries alimentaires (Ania)

■ *Au regard de sa place sur le marché mondial y a-t-il, en chiffres, panne de compétitivité de l'industrie agroalimentaire française ?*

Alexander Law : La problématique de la compétitivité est un enjeu crucial pour l'industrie agroalimentaire française. De prime abord, les chiffres suggèrent qu'il n'y a pas matière à inquiétude : sur les douze derniers mois, nos entreprises ont dégagé un excédent commercial de 9 milliards d'euros, à comparer avec un déficit de plus de 70 milliards d'euros pour l'ensemble de l'économie française. Mais au cours de la dernière décennie, la France a vu ses positions fragilisées ; elle se situe désormais au quatrième rang mondial pour les exportations agroalimentaires, derrière les Etats-Unis, l'Allemagne et les Pays-Bas.

Le marché mondial s'accroît, de nouveaux acteurs émergent ou montent en puissance, à l'instar du Brésil, et aucune place n'est acquise. La France a vocation – et a les moyens – de rester en haut de l'affiche. Pour sa compétitivité notre industrie ne saurait se résoudre à une logique de coûts. A ce jeu-là, nous serions inmanquablement perdants. L'enjeu est de poursuivre la montée en qualité, pour que la marque France soit un élément de différenciation encore plus important qu'aujourd'hui. Cette marque s'exporte bien pour des produits ciblés : vins, spiritueux, certains produits laitiers. Le défi est que ce rayonnement profite à l'ensemble de nos segments.

■ *Quels sont les faits majeurs qui illustrent les forces et les faiblesses de nos LAA ?*

A. L. : L'industrie agroalimentaire ne manque pas d'atouts. Le premier est de s'appuyer sur un amont agricole d'envergure et de grande qualité, avec lequel nous entretenons des relations tout à fait saines. Tous les ans, notre IAA transforme près de 70 % de la production agricole française : c'est une relation quasi symbiotique. La deuxième force, c'est d'être un pays où la culture gastronomique reste forte, où on apprécie la qualité et où la démographie est favorablement orientée. La France connaît le deuxième taux de fécondité en Europe : c'est une vraie chance, alors que 80% de notre chiffre d'affaires est généré sur le marché domestique. Un pays qui fait des enfants, où l'espérance de vie s'accroît d'année en année, est un pays qui croit en l'avenir, malgré les turbulences économiques. Enfin, nous avons un tissu industriel riche et varié : quelques grands groupes, à la présence et aux marques fortes à l'international,

Compétitivité, le mot et les critères

Les chiffres récents¹ de la balance commerciale agroalimentaire seraient plutôt flatteurs pour les « IAA » (industries agroalimentaires) françaises, au regard des performances de certains gros postes de notre commerce extérieur, à commencer par l'automobile. Et depuis une demi-douzaine d'années, tandis que l'industrie manufacturière dans son ensemble voyait s'amenuiser sa production de 6 %, l'agroalimentaire aurait vu la sienne croître de 5 ou peu s'en faut.

L'augmentation de la part de l'industrie agroalimentaire est toutefois relative, nuance Philippe Rouault, qui remarque qu'au cours des derniers exercices « *il y a eu peu d'effet volume pour les produits transformés* » et met en garde contre les effets industriels de la diminution des volumes de production dans l'élevage. Pour Marc le Fur aussi, le temps est encore aux « *difficultés majeures* » dans les industries agroalimentaires. Et de mettre en relief les éléments d'un énième différend franco-allemand.

Constituée de produits transformés à hauteur de 80 % à l'importation et de 70 % à l'exportation, notre balance commerciale agroalimentaire est excédentaire. Elle l'est dans les produits transformés comme elle l'est dans les produits bruts. Le Japon ne se lasse pas de nos vins, l'Arabie a besoin de notre orge. Les proportions sont toutefois dissemblables : l'excédent des produits bruts dépasse de quatre ou cinq fois celui des produits transformés, qui pèsent, dans nos échanges extérieurs, quatre fois plus. Y aurait-il dans l'univers alimentaire une moindre compétitivité de l'industrie comparée à l'agriculture ? La frontière entre les deux ensembles, bien sûr, a sa part d'arbitraire, sans laquelle aucune recension comptable n'est possible, et il est vrai qu'aucune céréale ne se commercialise brute, sans additifs utiles à sa conservation, et que le vin nous apparaît comme un produit naturel de la vigne depuis la plus haute antiquité agricole.

Se poser la question de la compétitivité industrielle ou agricole oblige aussi à s'interroger sur la valeur du mot. La *compétitivité*, dont le nom s'écrit dans plus de rapports que celui de liberté n'a de supports dans le poème d'Eluard², se laisse apprécier sous divers angles. Est-on fondé à n'en juger qu'à la balance commerciale ? La compétitivité des IAA est-elle dissociable de celle de l'agriculture ? Faut-il préférer la performance à l'exportation, ou l'autosuffisance d'une production relocalisée ? Après tout, observe Alexandre Law, de l'Ania, « *80% de notre chiffre d'affaires est généré sur le marché domestique* ». Oui, mais « *bors inflation, la croissance du chiffre d'affaires des IAA françaises provient essentiellement des exportations* », remarque Benoît Jullien.

À l'heure où nous bouclions le présent *Bulletin*, le ministre délégué à l'Agroalimentaire, premier du titre, n'avait pas encore pu répondre aux quelques questions sur ces thèmes que nous lui avons adressées. Le Salon international de l'agroalimentaire ouvrait ses portes près de Paris et Guillaume Garot avait fort à faire pour dissiper l'inquiétude qu'une salve de taxes et de critiques à motivations sanitaires avaient suscitée chez ses interlocuteurs du secteur.

Si faiblesse il y a dans les IAA françaises au regard de leurs concurrentes, il est permis de douter que la qualité sanitaire des recettes y soit pour grand-chose. Même si la dimension nutritionnelle de l'innovation, ainsi que l'indique Alexandre Law, est un facteur décisif de compétitivité.

La difficulté serait plutôt que la capacité d'innover peut manquer à des entreprises souvent de petite taille qui en auraient pourtant la volonté et le talent, tout comme leur manque l'équipement suffisant pour le grand large. Y suppléer par la « *mutualisation de moyens* », observe Benoît Jullien, n'est pas une panacée ; quant aux dispositifs d'aide aux exportations, « *les sommes qui y sont destinées restent très en deçà des enjeux* ».

Le profilage de la nouvelle Banque publique d'investissement aura peut-être apaisé tant soit peu les tensions et mis du baume au cœur des candidats à un coup de pouce, ou à l'« *accompagnement* » qu'Alexandre Law appelle de ses vœux. Il était acquis qu'elle aurait vocation à s'adresser aux PME et ETI. Son imminent président, Jean-Pierre Jouyet³, a assuré que l'agroalimentaire figurait parmi les « *filères de croissance* » qu'elle privilégierait, annonce confirmée ensuite dans un communiqué solennel commun aux ministres du Commerce extérieur, de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire⁴. Des PME, le secteur en compte dix mille.

François Ebrard

1. <http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/conjinforap201210cmxt.pdf>.

2. *Soixante-six* (Poésie et Vérité, 1942).

3. *Le Monde* du 19 octobre 2012.

4. <http://agriculture.gouv.fr/L-agroalimentaire-une-filiere>.

et 97 % de PME partout sur le territoire français. Il n'y a pas un département où l'industrie agroalimentaire ne soit présente. Cette forte proportion de petites entreprises peut poser problème, car certaines n'ont pas la taille critique pour s'attaquer au marché mondial. Et comment passer sous silence le pincement de nos marges du fait d'un rapport des forces déséquilibré avec la grande distribution ? Celle-ci mise sur la recherche du prix le plus bas. Mais pour nos entreprises, qui ont des coûts fixes et de matières premières incompressibles, baisser les prix signifie le plus souvent sacrifier leurs marges, et mettre leur santé financière en péril.

■ *Les secteurs qui connaissent un excédent commercial (vins, spiritueux, produits laitiers...) sont-ils exempts de faiblesses structurelles ?*

A. L. : Aucun secteur n'est dans une situation parfaite. Tous affrontent la volatilité de prix des matières premières, structurellement ancrée dans le fonctionnement de l'économie mondiale. Tous affrontent une concurrence exacerbée, au sein de l'Union européenne, ou avec des pays émergents. Tous sont confrontés à un coût du travail qui s'est accru en France, au cours de la dernière décennie, alors que nombre de nos concurrents ont fait des efforts en sens inverse. Nos positions fortes constituent presque autant de « monopoles de fait » où la marque, le terroir, constituent des facteurs de différenciation déterminants. Il faut les préserver, en maintenant nos efforts sur la qualité et la promotion de notre savoir-faire.

■ *Quel est le critère majeur de la « compétitivité » pour nos LAA ?*

A. L. : La France est mal outillée pour se lancer dans une course à la « commoditisation » du marché. Sur des produits banalisés, où seul le prix compte, nous n'avons aucun facteur de différenciation. La compétitivité se joue sur la qualité : la force de nos traditions, mais aussi l'innovation. Elle passe par la recherche de nouveaux produits, de nouvelles recettes, de nouvelles saveurs. Mais elle consiste aussi à travailler sur l'amélioration nutritionnelle des aliments, en ciblant plus finement les catégories de population. L'innovation, c'est encore inventer des procédés de fabrication moins onéreux et respectant la ressource naturelle. Tous ces éléments concourent à notre compétitivité. Ce n'est pas la qualité seule ou le prix seul qui font la différence, mais leur combinaison : la recherche de la meilleure qualité-prix permettra à la France de tirer son épingle du jeu.

■ *Comment évoluent les marges des LAA ?*

A. L. : C'est le point noir : les marges sont en baisse tendancielle depuis une dizaine d'années, avec une accentuation de la chute depuis la récession de 2008-2009. C'est le résultat de la volatilité (surtout à la hausse) des cours des matières premières alors que les rapports avec la grande distribution se sont crispés. Toute la communication des distributeurs, avec le soutien plus ou moins explicite des pouvoirs publics, a été centrée sur la préservation du pouvoir d'achat par l'encouragement de la désinflation, voire de la déflation. Or les industriels, auxquels on demande de sacrifier leurs marges, sont aussi les premiers employeurs du secteur secondaire en France, avec 500 000 salariés. Ils doivent également, et c'est normal, payer une facture de plus en plus élevée à un amont agricole qui subit et répercute le coût des matières premières.

Il faut que la situation change : si la détérioration des marges se poursuit, c'est tout l'équilibre de la filière qui sera menacé. La seule solution : de la notion de prix le plus bas, qui nous entraîne dans une spirale destructrice de valeur, il faut passer à la notion de juste prix. Le consommateur ne doit pas payer plus qu'il ne se doit, mais il est impossible que l'industriel serve de variable d'ajustement de

toutes les tensions en amont et en aval. Il en va de la survie de l'industrie agroalimentaire française.

■ *Quel est le bilan de la loi de modernisation de l'économie (LME) pour l'industrie agroalimentaire ?*

A. L. : Le bilan de la LME est très contrasté. Le principe de départ n'était pas mauvais. Cette loi visait à rééquilibrer le rapport des forces entre distributeurs et industriels, en soulageant la trésorerie des fournisseurs. Mais les résultats ne sont pas au rendez-vous. D'une part, parce que la grande distribution a adopté une LME à géométrie variable : certains jouent le jeu, d'autres beaucoup moins. Et la concurrence féroce entre distributeurs fait que ce sont les comportements les moins vertueux qui ont vocation à être copiés. Il y a d'autre part de la malchance dans la tournure des événements : la promulgation de la loi a coïncidé avec le déclenchement de la pire crise de l'après-guerre. Pour diverses raisons, le modèle économique de la grande distribution a été chamboulé, ce qui a participé d'une crispation des relations entre les industriels et leurs clients. *In fine*, l'industrie agroalimentaire française s'est trouvée au défi de financer à la fois sa compétitivité et celle de ses clients. Cette situation est intenable. Nous appelons de nos vœux le retour à une lecture plus équilibrée de la loi, et les négociations commerciales les plus saines possibles.

■ *Quel est le bilan pour les LAA, après deux ans, de l'obligation de contractualisation avec l'amont agricole introduite par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche (LMAP) ?*

A. L. : Nous avons changé d'ère, avec l'avènement d'une volatilité excessive et presque incontrôlable des cours des principales matières premières agricoles. Nous ne pouvons rester passifs face à ce défi, mais il faut éviter d'aller vers un cadre restrictif qui ne serait satisfaisant pour aucun des protagonistes. L'approvisionnement n'a jamais été aussi stratégique pour les industriels, et ceux qui affrontent le mieux la crise sont ceux qui ont la meilleure stratégie d'achat. La contractualisation a été une solution testée dans certaines filières mais ne peut pas être généralisée. Son extension à l'ensemble de l'industrie agroalimentaire n'est ni praticable, ni réaliste. Elle risquerait de fragiliser les entreprises dans leur contexte commercial, déstabilisant potentiellement toute la filière.

■ *Les LAA ont-elles assez bénéficié de la réforme de la taxe professionnelle pour que cela se traduise dans leurs performances ?*

A. L. : La réforme de la taxe professionnelle a créé deux nouvelles contributions pour les entreprises : la cotisation foncière et la cotisation sur la valeur ajoutée. Globalement, elle a eu très peu d'effet sur les industries agroalimentaires et leurs performances.

■ *Le concours d'Oséo profite-t-il à l'ensemble du secteur des LAA ?*

A. L. : Depuis plus de deux ans, l'Ania travaille avec Oséo à aider les entreprises à mieux utiliser ce guichet, que ce soit pour l'innovation, les garanties, les fonds propres, l'international... La proportion d'entreprises du secteur qui bénéficient des outils d'Oséo est encore trop faible. Elle augmente, mais la marge de progression est importante. D'autant qu'en cette période de tensions économiques les projets d'investissement et d'innovation contribuent à rendre la filière agroalimentaire française plus compétitive pour l'avenir.

■ *Quel est le bilan, pour les LAA, de l'aide à la réindustrialisation conduite dans la foulée des états généraux de l'industrie ?*

A. L. : Une de nos plus grandes satisfactions est que les LAA, pour une large part, aient échappé au phénomène de

désindustrialisation qui a laminé le tissu industriel français. En dépit d'une légère érosion, nos effectifs sont globalement stables, alors que d'autres secteurs ont connu une saignée. Ce n'est pas tant d'une aide à la réindustrialisation dont nous avons besoin que d'un accompagnement, pendant cette crise qui dure depuis plus de quatre ans. Sur tout le territoire, l'industrie agroalimentaire française possède des forces vives qui doivent être soutenues. Nous devons surtout veiller à ce que notre position soit défendue dans le redressement productif que les pouvoirs publics appellent de leurs vœux.

■ *La doctrine de l'Autorité de la concurrence en matière de concentration est-elle susceptible de dissuader les regroupements dont certaines filières des IAA auraient besoin ?*

A. L. : La force de notre tissu industriel est également sa faiblesse : 14 000 entreprises sur tout le territoire, mais souvent de petite taille. Nombre d'entre elles, faute de marges et de main-d'œuvre suffisantes, n'ont pas la taille critique pour des politiques plus offensives en matière d'exportation ou d'innovation. Une certaine concentration de ce tissu industriel est donc inévitable, d'autant que la question de l'arrivée à la retraite d'un grand nombre de chefs d'entreprise des IAA va se faire sentir avec plus d'acuité. Dans ces conditions, il ne nous paraît pas qu'il y ait un obstacle insurmontable en termes de doctrine de concurrence.

■ *Le marché domestique offre-t-il de nouveaux leviers de croissance (offre « locavore », produits régionaux, bio...) ?*

A. L. : L'industrie agroalimentaire française réalise encore 80 % de ses résultats sur le marché domestique. L'urbanisation de la population, l'évolution des modes de consommation, le vieillissement de la population, sont autant de leviers de croissance. Allier des innovations dans les caractéristiques intrinsèques des produits tout en préservant la qualité de l'alimentation si chère aux consommateurs français est un défi quotidien de notre secteur.

■ *Normes environnementales et sanitaires, qui sont des rehausseurs de qualité, donc de montée en gamme, sont-elles opérantes face à la concurrence des produits importés du grand large ? Le bio aurait-il protégé Doux des volailles brésiliennes ? Faut-il choisir entre compétitivité et qualité ?*

A. L. : Il faut mettre les choses dans leur contexte : 70 % de nos importations proviennent de l'Union européenne, et 62 % de la zone euro. Le grand large représente une part relativement modeste de nos importations et ne concerne que certains produits : nous importons essentiellement du poisson depuis les pays d'Asie et des huiles et graisses depuis l'Amérique du Sud... Je ne peux pas commenter la situation de telle ou telle entreprise, mais la question de la sécurité alimentaire est non négociable. Disons-le haut et fort : les normes environnementales et sanitaires, françaises et européennes, sont un gage de sécurité et de qualité qui doit être vu comme une force. Les Américains s'en sont inspirés, dans leur programme « hygiène », opérationnel depuis l'an dernier. Allier compétitivité et qualité est indispensable à la croissance. Aucun chef d'entreprise ne peut développer son activité sans conjuguer ces deux paramètres.

■ *L'apparition du terme « agroalimentaire » dans l'intitulé d'un ministère est-il un signe positif de prise en considération de la dimension industrielle du secteur, et de préoccupation pour sa compétitivité ?*

A. L. : Nous y voyons une prise en considération importante de notre tissu d'entreprises. C'est un signe positif adressé aux industriels agroalimentaires, qui disposent au gouvernement d'un interlocuteur spécifique, à leur écoute. Il est de notre mission à l'Ania d'identifier et de sensibiliser au plus haut niveau autour des

enjeux du secteur. Nous devons travailler ensemble à construire la compétitivité française, en faisant de l'agroalimentaire un acteur du redressement productif du pays.

■ *Dans quels secteurs la France doit-elle regagner sa souveraineté alimentaire ?*

A. L. : Il est normal, dans une économie ouverte, qu'il y ait certains postes où la France est déficitaire, mais on ne doit pas se résigner à voir notre position se dégrader. Nous sommes déficitaires dans les préparations et conserves à base de poisson, les produits à base de fruits et légumes, les huiles et graisses, ou encore les viandes et produits à base de viande. Il y a des marges de manœuvre pour faire mieux dans ces secteurs. Nous ne pouvons pas rester inertes, alors que nous exportons des porcs pour abattage en Allemagne avant d'en réimporter la viande ! Le différentiel de compétitivité (qui est bien là une question de compétitivité en coût) ne peut pas encore se creuser. C'est aussi en ce sens que la France doit travailler.

■ *Les PME agro-alimentaires disposent-elles d'un guichet unique vers les aides à l'exportation ?*

A. L. : Jamais la France n'a autant exporté en valeur : sur les douze derniers mois, nos ventes à l'étranger de produits agroalimentaires ont dépassé 42 milliards d'euros. C'est énorme. Pour autant, malgré leurs efforts, nos PME ont souvent des difficultés à franchir la dernière étape vers l'export. Il n'est pas évident de réunir tous les acteurs en un guichet unique, même si des progrès ont été faits. Nous notons avec grand intérêt la proposition par Guillaume Garot de référents régionaux spécifiques pour les IAA. Cela pourrait s'intégrer à une stratégie de conquête à l'exportation.

■ *Les IAA françaises font-elles le choix de la montée en gamme ? La crise ne tend-elle pas à infléchir l'offre dans l'autre sens ?*

A. L. : La crise a effectivement cristallisé, dans toutes les industries de biens de consommation, des comportements d'achat en sablier : l'entrée de gamme et le haut de gamme sont plébiscités par les consommateurs, au détriment du milieu de gamme. C'est là tout l'enjeu : la problématique du pouvoir d'achat plaide pour une offre de produits très accessibles abondante et de qualité, mais ce serait une erreur que de se détourner de la montée en gamme. Comme 80 % du chiffre d'affaires de nos entreprises est réalisé en France, il est vital de valoriser ce marché. Or cette valorisation passe forcément par la montée en gamme, donc par l'innovation.

■ *Que recommande aujourd'hui le comité stratégique de l'agroalimentaire et de l'agro-industrie créé en novembre 2010 ?*

A. L. : Il était normal, de par sa stature, que l'agroalimentaire soit reconnu comme une des filières stratégiques de l'industrie française. Dans ce comité stratégique, dont la vice-présidence est assurée par Jean-René Buisson, président de l'Ania, quatre groupes de travail ont été mis en place, pour autant de problématiques cruciales. Le premier concerne l'attractivité du secteur et a abouti à l'élaboration d'outils de communication participant de sa valorisation auprès de recrues potentielles. Le deuxième recense les obstacles et les pistes d'amélioration à l'exportation, notamment par la simplification réglementaire et administrative. Le troisième s'est penché sur le développement durable et l'adaptation, en collaboration avec l'Afnor, de la norme Iso 26000. Enfin, un groupe de travail a été constitué autour des relations dans la filière : il y a une prise de conscience que des relations sereines entre les acteurs bénéficieraient à toute la filière, mais toutes les conditions ne sont pas encore réunies.

Propos recueillis par Jean Watin-Augouard.

Un tableau contrasté

L'agroalimentaire français a commencé de profiter des mesures prises en sa faveur depuis deux ans, et il continuera s'il s'appuie sur une production agricole dynamique et des dépenses en R&D soutenues. Mais certains secteurs continuent de s'enfoncer, parce que trop exposés au déficit de compétitivité dû au coût du travail.

Entretien avec Philippe Rouault, ancien délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'Agro-industrie¹

■ *Deux ans après la publication de votre rapport, les lignes ont-elles bougé pour les LAA ?*

Philippe Rouault : Le rapport sur l'analyse comparée de la compétitivité des industries agroalimentaires française par rapport à leurs concurrentes européennes a été le premier à poser l'enjeu de la compétitivité pour notre industrie agroalimentaire. Le diagnostic de la situation a été dressé, mettant en évidence la perte de parts de marché à partir des années 2000, essentiellement pour les produits standard qui représentent le socle de l'alimentation de nos concitoyens, notamment la viande et les produits laitiers. Les gains de parts de marché observés dans l'épicerie fine, les vins, les spiritueux ou les appellations ou indications d'origine protégée (AOP, IGP) et produits du terroir sont inférieurs, chaque année, aux pertes de parts de marché des produits standard. D'où la nécessité de retrouver de la compétitivité afin de regagner ces parts de marché perdues. Ce rapport a permis de faire unanimement partager ce constat par les industriels et les pouvoirs publics. Des mesures ont été prises, sectorielles ou de portée plus générale pour l'ensemble de l'industrie.

L'autorisation, en janvier 2011, de circulation des poids lourds de 44 tonnes (40 tonnes auparavant) pour les transports de produits agricoles et agroalimentaires permet une réduction d'environ 10 % du coût du transport. L'assouplissement, en janvier de la même année, des contraintes relatives aux installations classées des élevages va dans ce sens. Il est cependant nécessaire de franchir un autre pas. Les tarifs de rachat de l'électricité issue de la production de biogaz y contribuent, mais nous avons du retard par rapport au nord de l'Europe dans le développement des unités de production. L'abandon de la gestion départementale des quotas laitiers au profit d'une gestion interrégionale par grands bassins laitiers a eu des effets positifs. La baisse des charges (minime, il est vrai) du coût du travail en agriculture est allée dans le bon sens.

■ *La croissance relative de la part des LAA dans l'ensemble de l'industrie est-elle un signe de leur plus grande vitalité ou une illusion d'optique (due au déclin d'autres secteurs) ?*

P. R. : La part de l'industrie agroalimentaire augmente chaque année, du point de vue tant du chiffre d'affaires que du nombre de salariés, comparativement au reste de l'industrie française. Cette augmentation est relative, et essentiellement due, entre 2010 et 2011, à la forte croissance des ventes à l'export des vins et spiritueux, à l'augmentation du prix des céréales et des produits laitiers. Il y a eu peu d'effet volume pour les produits transformés, excepté pour les produits laitiers et le sucre. Pour ces deux secteurs, l'augmentation de la production agricole a été l'élément majeur, couplé à une augmentation du prix mondial. Il y a une relation étroite entre une production agricole forte et une industrie agroalimentaire productive et créatrice d'emplois et de valeur ajoutée. Les secteurs agroalimentaires en perte de vitesse (viandes de volaille, de porc, de

bovin) ne repartiront qu'accompagnés par une relance dynamique de la production agricole.

■ *Devant la perte de part de marché à l'export, faut-il incriminer l'euro ?*

P. R. : Nous perdons des parts de marché par rapport aux pays tiers, mais aussi et surtout par rapport à nos voisins européens : l'Allemagne, les Pays-Bas, et l'Espagne pour la viande de porc. Tous ces pays étant dans la zone euro, l'euro n'a aucune responsabilité dans notre perte de compétitivité. L'Allemagne a augmenté massivement, en une décennie, la production de porcs, de poulets et de dindes, permettant la construction d'usines de transformation neuves de capacité trois à quatre fois plus importantes que les plus grandes usines françaises, avec une automatisation beaucoup plus importante. La création et l'augmentation de la taille des élevages sont plus faciles en Allemagne qu'en France. L'Allemagne et les autres pays de l'Europe appliquent les règles communautaires relatives aux installations classées sans surenchère nationale.

■ *Votre rapport soulignait que les LAA manquaient d'ETI, particulièrement dans le secteur de la viande. Deux ans plus tard, une des rares ETI de ce secteur, la seule à avoir eu une stratégie d'internationalisation, Doux, est en faillite : accident isolé, ou insuffisance de la doctrine du salut par les ETI ?*

P. R. : La France compte deux fois moins d'entreprises de taille intermédiaire que l'Allemagne. Les entreprises françaises de transformation du secteur de la viande, tant de volaille, de porc ou de bovins, connaissent une faible rentabilité, voire accumulent des pertes, tel le groupe Doux. Elles sont plus petites que les champions européens (Vion, Danish Crown), eux-mêmes de taille inférieure aux champions mondiaux (JBS Fribo, Tyson, Smithfield, Cargill, Brazil Foods).

L'émergence d'un numéro un européen de la viande capable de rivaliser avec l'un des cinq grands mondiaux est un enjeu. Globalement, les difficultés de l'industrie de transformation de la viande sont à mettre en relation avec un déclin plus ou moins fort de la production de volailles, porcs et bovins en France. Quarante-deux pour cent de la volaille standard consommée en France est importée. La production porcine diminue, de même que l'abattage de bovins. Cela est la cause essentielle de la baisse de l'activité dans l'industrie de transformation de viande, avec son corollaire, les difficultés des entreprises agroalimentaires de ce secteur et la fermeture de sites.

Les difficultés du groupe Doux ne doivent pas occulter celles que connaissent les industriels de l'abattage de la volaille, du porc et de la viande bovine, qui, compte tenu de la diminution des volumes de production, verront des sites fermer dans les mois à venir. Je m'abstiendrai de commentaire sur la stratégie d'internationalisation du groupe Doux, souhaitant que les décisions qui seront prises dans les semaines à venir permettent de sauvegarder les sites de production, y compris ceux ayant une activité à l'export. J'observe que les sites voués au marché français de produits frais ont connu des difficultés importantes et ont été en partie cédés. Des industriels français de ce secteur traversent également des difficultés. Nous devons poursuivre notre effort visant à augmenter la taille de nos groupes et développer leur internationalisation, avec l'aide des fonds d'investissement, qui ont un rôle stratégique pour le secteur. Cette internationalisation est une nécessité pour les entreprises de produits standard qui peuvent être produits et consommés partout dans le monde.

■ *Y a-t-il un effet, à l'exportation, du coût du travail, alors qu'il pèse deux fois moins que dans la moyenne des autres branches, rapporté à la valeur de la production ?*

P. R. : Le coût du travail pèse de manière différente selon les produits. Il n'a pas ou a peu d'influence sur les produits à forte valeur ajoutée, qui sont des succès à l'export : les produits très innovants, les spiritueux, les vins et plus globalement les produits de luxe ou de plaisir. La situation est tout autre pour les produits standard tels que la viande ou la charcuterie. Ces secteurs représentent près du tiers de l'emploi salarié (130 000 personnes sur 460 000). Les produits standard sont internationaux : le consommateur ne distingue pas un filet de poulet ou de dinde selon qu'il provient d'Asie, du Brésil, d'Allemagne ou de France, ni ne différencie un emmental des Pays-Bas d'un emmental de France, un litre de lait selon qu'il est allemand, néerlandais ou français, une tranche de jambon sec italien d'un autre espagnol ou français. Le consommateur est avant tout attentif au prix de ces produits. La main-d'œuvre représente la moitié de la valeur ajoutée et elle est le deuxième élément constitutif du prix après les matières premières agricoles. Le coût du travail est un élément majeur de la compétitivité. Nous constatons des différences de coûts horaires importantes, entre un salarié travaillant en Allemagne à 7,5 euros l'heure et un autre en France à 17 euros. Cet écart entraîne un transfert progressif de l'activité de transformation de la viande de la France vers l'Allemagne, comme il s'est effectué du Danemark vers l'Allemagne.

La question de l'harmonisation des règles sociales au niveau européen est donc posée. Un premier pas avait été franchi avec l'instauration de la TVA compétitivité. Sa remise en question par le nouveau gouvernement, avant que cette mesure ne soit effective, plonge les industriels dans un profond désarroi. Les conclusions du rapport Gallois permettront peut-être que cette mesure fortement attendue pour l'amélioration de la compétitivité voie le jour.

■ *L'UE s'est-elle donné suffisamment de protections à ses frontières contre le dumping environnemental ? Ses normes sanitaires s'appliquent-elles avec la même rigueur aux importations qu'aux produits des Etats membres ?*

P. R. : Les règles sanitaires de production alimentaire édictées par l'Union européenne font des produits européens les plus sûrs sur le plan de la sécurité alimentaire. L'UE se doit d'avoir les mêmes exigences vis-à-vis des produits importés, ce qui n'est pas toujours le cas. Les exigences environnementales entraînent souvent des distorsions de concurrence intra et extra-européenne. Nous devons veiller à ne pas renforcer ces règles sans avoir étudié l'impact économique. L'application différenciée de la directive nitrate, avec des seuils d'apports azotés d'origine animale différents entre la France, les Pays-Bas et l'Allemagne, en est un exemple. Les produits importés sont exempts de tout contrôle sur les règles environnementales de production. Il importe que l'UE, avant d'édicter de nouvelles normes, prenne en considération cet état de fait.

■ *Le crédit impôt recherche (CIR) est-il adapté aux besoins de financement des LAA ?*

P. R. : L'innovation est essentielle pour répondre aux demandes des consommateurs et développer des produits à plus forte valeur ajoutée. L'industrie agroalimentaire consacre une part plus faible de son chiffre d'affaires en dépenses de recherche et développement que d'autres secteurs industriels. Le crédit impôt recherche est un outil plébiscité par les industriels français.

Des groupes internationaux ont fait le choix d'implanter en France leur centre de recherche compte tenu de ce dispositif.

Propos recueillis par J. W.-A.

1. Auteur en 2010 du rapport Analyse comparée de la compétitivité des industries agroalimentaires françaises par rapport à leurs concurrentes européennes.

La contractualisation, entente gagnante

Univers singulier quoique majeur pour l'économie, l'agroalimentaire est en marge du monde industriel. Et fragilisé par la myopie des aides ou des doctrines de concurrence.

Entretien avec Marc Le Fur, député UMP des Cotes-d'Armor, président du groupe agroalimentaire à l'Assemblée nationale

■ *Au regard de sa place sur le marché mondial y a-t-il vraiment panne de compétitivité de l'LAA française ?*

Marc Le Fur : Rappelons la place très importante de l'agroalimentaire dans l'économie française: près de 500 000 emplois la placent au deuxième rang en tant qu'employeur, et en termes de chiffre d'affaires ses 157 milliards la situent au premier rang des secteurs industriels. La première des spécificités de ce secteur est sa grande dispersion sur l'ensemble du territoire, qui lui donne un rôle important sur le plan de l'emploi dans beaucoup de régions.

Après avoir connu une apogée au début des années 2000, l'agroalimentaire est confronté à des difficultés majeures. Premier exportateur mondial de produits alimentaires transformés jusqu'en 2004, la France a régressé au quatrième rang. L'excédent commercial des vins, spiritueux et produits laitiers masque des faiblesses structurelles ailleurs. Soumis à une concurrence internationale plus

forte aujourd'hui qu'hier, l'agroalimentaire n'a pas les concurrents auxquels on pense traditionnellement. On a ainsi longtemps craint l'Espagne, puis les pays d'Europe centrale et orientale, qui se sont révélés plus acheteurs que vendeurs et le demeurent. Si la menace brésilienne existe, elle est néanmoins contrôlée, car le Brésil consacre de plus en plus de terres à la production énergétique, plutôt qu'à la production animale. La vraie menace, qu'aucun expert n'a décelée, vient d'Allemagne, où le coût du travail dans l'agroalimentaire, particulièrement dans l'abattage, est plus faible de 10 à 15 %, en raison de l'absence de smic, du recours à l'intérim et à la main d'œuvre de l'Europe de l'Est. Ainsi, de la viande française passe par l'Allemagne avant de nous revenir !

Cette concurrence est d'autant plus redoutable dans des secteurs à marge étroite. Si nous avons de gros bataillons, nous avons de faibles marges. Il revient au gouvernement de faire des propositions sur le coût du travail. La loi de juillet dernier a malheureusement supprimé les allègements que nous avons proposés en contrepartie de l'augmentation de la TVA, qui a l'immense mérite de porter également sur les produits importés. Rappelons néanmoins l'impact positif de la suppression de la taxe professionnelle.

■ *Quel est le bilan, pour les LAA, de l'aide à la réindustrialisation conduite dans la foulée des états généraux de l'industrie ? L'apparition du terme « agroalimentaire » dans l'intitulé d'un ministère est-il un signe positif de prise en*

considération de la dimension industrielle du secteur alimentaire, et de préoccupation pour sa compétitivité ?

M. Le F. : Dans le monde de l'industrie, la place de l'agroalimentaire est toujours singulière. Aussi doit-on saluer le fait que le terme « agroalimentaire » apparaisse enfin, en bonne logique, dans le ministère de l'Agriculture, puisque une grande partie de son activité consiste à transformer des matières premières agricoles. Elle est tout à fait légitime quand on s'intéresse à la première transformation, elle l'est moins dans la deuxième transformation. Pour autant, le monde agroalimentaire se sent un peu oublié, exclu, du monde industriel en général. Une singularité du monde agroalimentaire est d'être partagé entre deux structures, capitaliste et coopérative. Autre singularité : ses produits visibles ont bien sûr des prix affichés publiquement et la grande distribution pèse incontestablement sur ses marges. Si les grandes marques sont épargnées, ce ne sont pas elles qui font l'emploi. Les marques de distributeurs ont leur rôle qui permet de maintenir un tissu de PME, même si certaines dirigent davantage leur offre aujourd'hui vers la restauration hors foyer pour réduire leur trop grande dépendance vis-à-vis des enseignes de la grande distribution.

■ *Le marché domestique offre-t-il de nouveaux leviers de croissance (offre « locavore », produits régionaux, bio...)?*

M. Le F. : S'il faut tenir compte de la segmentation du marché, ce serait une erreur que de vouloir limiter l'ambition agroalimentaire française à des produits de niche. Méfions-nous de la diversification dont les victimes seraient les pionniers de cette diversification, n'abandonnons pas le marché de tous les jours.

■ *La doctrine de l'Autorité de la concurrence en matière de concentration est-elle susceptible de dissuader les regroupements dont certaines filières des LAA auraient besoin ?*

M. Le F. : Nos grands groupes considérés comme des fleurons sont, sur le plan international, de taille moyenne. Il serait pertinent de favoriser tous les systèmes de rapprochement, particulièrement à l'amont, comme viennent de le faire les fournisseurs de Lactalis, par exemple. Au reste, la loi a évolué dans le bon sens, même si parfois on risque de franchir la ligne jaune fixée par l'Autorité de la concurrence ou par le droit européen. On ne peut gérer les situations de crise sans recourir aux ententes au sein de la filière ou de la branche. L'Autorité de la concurrence a montré du doigt certains producteurs laitiers ; pour autant, il faut poser la question de fond, celle en particulier de la puissance à l'exportation. L'obligation de contractualisation avec l'amont agricole introduite par la LMAP est donc une bonne chose.

■ *Normes environnementales et sanitaires qui sont des rehausseurs de qualité, donc de montée en gamme, sont-ils opérants face à la concurrence des produits importés du grand large ?*

M. Le F. : Prenons garde à la sédimentation des normes environnementales et sanitaires. Pour être légitimes, elles doivent être stables et globalement appliquées sur l'ensemble du territoire européen. Ce n'est pas le cas aujourd'hui.

■ *Que faire face à l'explosion des coûts des matières premières ?*

M. Le F. : L'explosion est particulièrement celle du coût des matières premières végétales, sur lequel la France a peu de prise. Cela affecte bien sûr le coût de l'alimentation et les producteurs de matières premières animales (porc, volaille...). Or le système d'aide européen est vicié, car les primes favorisent davantage les producteurs de matières végétales qui bénéficient également de prix favorables, au détriment des éleveurs qui ont des prix plus serrés et des primes plus faibles. L'argent, en Europe, existe. Il suffit de l'allouer avec plus de pertinence à ceux qui en ont le plus besoin, et c'est d'ailleurs l'objet de la réforme de la PAC.

■ *Dans quels secteurs la France doit-elle et peut-elle regagner sa souveraineté alimentaire ?*

M. Le F. : Le risque est que des terres jadis consacrées à la production animale le soient au végétal et aux producteurs de céréales. Nous risquons de perdre notre élevage.

■ *Le concours d'Oseo profite-t-il à l'ensemble du secteur des LAA ?*

M. Le F. : Il est regrettable que la Caisse des dépôts, qui intervient de plus en plus dans l'économie, n'agisse pas en faveur de l'agroalimentaire, pour l'aider à créer de vrais champions. Et le secteur souffre de la faible présence de capitaux risqués.

■ *L'industrie agroalimentaire a parfois une mauvaise image...*

M. Le F. : C'est le reflet d'une réalité passée, car les conditions de travail ont bien évolué dans les usines. Les emplois de bagnards ont disparu. Pour autant, il reste un sujet majeur : les troubles musculosquelettiques. Les TMS sont la première maladie professionnelle en France, mais on n'en parle pas car on n'en meurt pas. Il n'y a pas d'« effet amiante ». Or les postes les plus exposés sont également ceux qui bénéficient de primes élevées ! Aussi ai-je pris l'initiative d'un projet régional, dans une région exposée aux TMS, du fait de l'importance qu'y occupe l'agroalimentaire (où le travail s'effectue à une température froide qui favorise ce type de troubles).

Propos recueillis par J. W.-A.

Un levier de croissance sous-exploité

Les exportations agroalimentaires françaises reprennent de la vigueur. Mais elles ne sont portées que par quelques secteurs, alors que la concurrence internationale se renforce. Pour l'affronter, elles doivent faire l'objet d'un choix politique et managérial.

Par Benoît Jullien, fondateur d'ICAAL – information et communication agroalimentaires¹

Après un sérieux repli en 2009, la balance commerciale agricole et agroalimentaire française s'est rétablie en 2010, pour poursuivre sa progression en 2011. En baisse à 5,2 milliards d'euros il y a trois ans, l'excédent s'élevait à 7,9 milliards l'année suivante et à

11,5 milliards l'an dernier. Si les produits agricoles bruts sont en bonne partie tirés par la hausse des prix des céréales, cet excédent est à 60 % le fait des produits agroalimentaires transformés, dont les exportations ont dépassé 40,7 milliards en 2011, en hausse de 12,3 %, tandis que les importations progressaient de 10,4 %, à 33,8 milliards. Sur les six premiers mois de 2012, la tendance se confirme, voire s'améliore : exportations à + 7,3 %, importations à + 2,5 %, donnant un solde à + 36,8 %. Il est donc probable que l'agroalimentaire français dépassera, en 2012, son record de l'année 2008, quand son excédent commercial atteignait 8 milliards d'euros. Pour positifs qu'ils soient, ces résultats masquent des performances contrastées. En effet, les boissons – alcoolisées surtout –

représentent 30 % de nos exportations, et les produits laitiers 15,5 %. Avec certains produits d'épicerie, ce sont les seuls postes excédentaires de notre balance agroalimentaire : ils dégagent à eux seuls presque 12 milliards d'euros. Mais la France n'est pas, ou plus, autosuffisante en viandes et volailles, en produits de la mer, en fruits et légumes transformés, en biscuits et en pâtes. Ces secteurs cumulent une perte supérieure à 5 milliards. Et au premier semestre 2012, l'écart se creuse entre bons et mauvais élèves : les excédents gonflent, les déficits se creusent (allant même jusqu'à doubler pour les filières viandes).

Nécessité d'investir contrariée parmi les PME

La position de la France dans le commerce international a régressé. Elle disputait encore la première place agroalimentaire aux Etats-Unis au début des années 2000 ; elle a depuis rétrogradé à la quatrième, devancée par les Pays-Bas et l'Allemagne. Désormais, le Brésil la talonne, suivi par d'autres dont la Chine. C'est bien sûr une suite logique du développement des échanges internationaux, qui ne peut éternellement profiter aux mêmes. Les marchés occidentaux doivent se satisfaire d'une évolution à peine positive, alors que la croissance alimentaire mondiale peut être évaluée entre 5 et 7 % suivant les années et les sources. D'ailleurs, les exportations françaises vers les pays hors UE ont augmenté de 14,5 % au premier semestre 2012, alors que celles vers l'Union européenne progressaient de seulement 3,7 % ; or nos voisins accaparent encore près des deux tiers de nos ventes extérieures.

Suivant les statistiques, les exportations représentent entre 20 et 25 % du chiffre d'affaires des industries agroalimentaires françaises, mais cette proportion est tirée par la forte activité internationale de quelques grands groupes ou sociétés spécialisées dans des secteurs par essence exportateurs. La plupart des entreprises illustrent une réalité toute différente. Les PME agroalimentaires de taille moyenne exportent peu, entre 5 et 15 % de leurs ventes, certaines même moins. Ces acteurs sont trop accaparés par le maintien de leur présence sur le marché intérieur en grande distribution, qui est bien sûr un impératif stratégique. Mais comme ils n'en retirent souvent que de faibles marges, ils ne parviennent pas à dégager les ressources nécessaires pour développer des courants d'affaires en dehors de l'Hexagone. Cet effort requerrait d'allouer des budgets et des moyens humains, ce que la plupart de ces industriels ne sont pas – ou ne croient pas être – en mesure de faire.

Limites des solutions existantes

On évoque souvent la mutualisation des moyens pour pallier cette carence ; c'est notamment une solution préconisée par l'Ania. De fait, quelques GIE (groupements d'intérêt économique) ont été créés, dans l'industrie des fromages ou de la bière par exemple, pour aborder les marchés extérieurs, ou du moins une zone géographique donnée. Mais les entreprises françaises se montrent souvent réticentes à ces solutions, qui nécessitent soit de s'allier avec des concurrents sur le marché français, soit de se rapprocher d'opérateurs d'autres secteurs dont la culture peut différer sensiblement de la leur. Plus généralement, une consolidation de l'agroalimentaire national pourrait prélude à ces initiatives. Mais les acteurs français sont farouchement attachés à leur indépendance. (Sauf quand les circonstances les obligent à l'abandonner, et, dans ce cas, rarement dans des conditions optimales.)

Enfin, il existe des dispositifs publics ou parapublics de soutien aux exportations, au-delà des apports d'Ubifrance, qui tente notamment de développer le volontariat international en entreprise (« VIE »), ou de Sopexa, dont la délégation de service public a été renouvelée. Pour l'heure, quelles que soient les bonnes intentions qui les ont motivées, le moins qu'on puisse dire est que les sommes qui y sont destinées restent très en deçà des enjeux. En outre, la réglementation internationale ne les encourage pas et l'état des finances publiques semble les interdire.

Une autre solution serait de favoriser des collaborations à l'international entre grands groupes et PME, mais elle est pour l'heure peu convaincante. Un temps, la grande distribution, de par ses implantations hors de France, s'est présentée comme une aide au développement des entreprises industrielles sur ces marchés. Mais cette option se concrétise assez inégalement, ne serait-ce que parce que les enseignes veillent surtout à se fondre dans les pays d'accueil, voire à s'y identifier, plutôt qu'à y faire la promotion des produits *made in France*.

Voies de la compétitivité pour la « qualité France »

Reste la question de la compétitivité en prix. En matière de commerce international agroalimentaire, elle se poserait surtout pour nos importations. Il est clair que certains pays concurrents profitent de leurs avantages pour mieux investir des linéaires français focalisés sur les prix. A contrario, il ne semble pas que la compétitivité moindre ou, dit autrement, le prix élevé des productions françaises soit leur premier handicap à l'exportation, sinon, pourquoi vendrions-nous tant de vins ou de fromages ? Ils ne se distinguent d'abord pas, tant s'en faut, par leur positionnement économique.

Est-ce à dire que l'image de la France suffit à séduire les consommateurs étrangers ? Difficile d'éviter une réponse de Normand. La réputation gastronomique de la France et la qualité de ses produits alimentaires ne font pas débat ; elles constituent un argument commercial qui fonctionne, comme on peut le constater en visitant des points de vente hors de nos frontières. Mais elles ne sauraient exempter les exportateurs des pratiques dans lesquelles certains de leurs concurrents se montrent souvent plus efficaces : adaptation aux contraintes locales (recettes, conditionnement...) et pragmatisme dans la négociation, entre autres. La « qualité France » ne doit pas être perçue par les acheteurs étrangers comme une manifestation d'arrogance. Elle est un atout et non un passe-droit.

Hors inflation, la croissance du chiffre d'affaires des IAA françaises provient essentiellement des exportations. Ce fait macroéconomique explique l'état de santé disparate des entreprises du secteur, en grande partie fonction de leur degré d'ouverture à l'international (outre la recherche de valeur ajoutée par l'innovation et le développement de débouchés commerciaux alternatifs). C'est un potentiel de croissance qu'elles ne peuvent plus se permettre de négliger.

1. ICAAL publiera en novembre prochain une triple étude sur les « leviers de croissance de l'industrie agroalimentaire » portant sur l'exportation, les produits alimentaires intermédiaires (PAI) et l'innovation.

Bulletin de l'Institut de liaisons et d'études des industries de consommation

Directeur de la publication : Dominique de Gramont – Editeur : Trademark Ride, 93, rue de la Santé, 75013 Paris (tél. 01 45 89 67 36, fax 01 45 89 78 74, jwa@tmride.fr, www.trademarkride.com) – Rédacteur en chef : Jean Watin-Augouard – Secrétaire général de rédaction et contact : François Ehrard (01 45 00 93 88, francois.ehrard@ilec.asso.fr) – Maquette et mise en pages : Graph'i Page (06 85 91 40 33, ividalie@orange.fr)
Imprimé par : Imprimerie A. Mouquet, 2 rue Jean-Moulin, 93350 Le Bourget (tél. 01 48 36 08 54) – ISSN : 1271-6200

Dépôt légal : à parution – Reproduction interdite sauf accord spécial