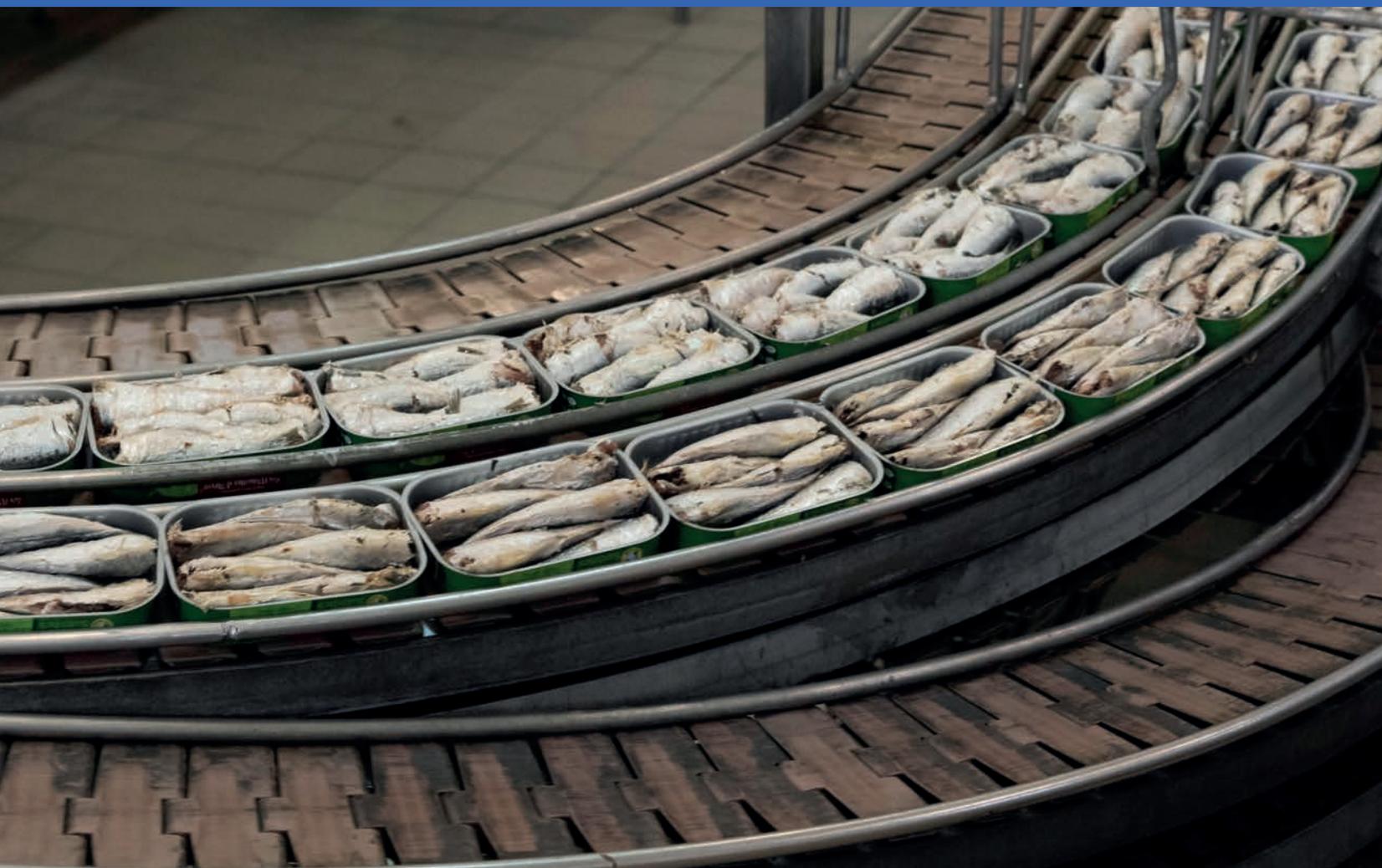




L'ENTREPRISE AGROALIMENTAIRE DANS LA CHAÎNE DE VALEUR



LES ENJEUX POUR L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE D'UNE PLUS ÉQUITABLE RÉPARTITION DE LA VALEUR

Une action législative qui était nécessaire pour permettre une meilleure répartition de la valeur au sein de la chaîne alimentaire

Les États généraux de l'alimentation (EGA) ont dressé le constat d'une chaîne alimentaire déséquilibrée et de rapports de force en défaveur de l'amont agricole. Un projet de loi, nourri des réflexions et des propositions des acteurs de ces États généraux, a été présenté au Parlement à l'automne 2017.

Un an après, la loi n°2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous (dite loi EGAlim) était publiée au Journal officiel.

Renforcer la position du vendeur par rapport à son acheteur

L'inversion de la contractualisation est le premier jalon pour permettre une meilleure rémunération des agriculteurs, et ce principe général s'affiche à l'article 1^{er} de la loi. Par une démarche ascendante, et non plus descendante, c'est désormais le producteur qui fait la proposition de contrat à son acheteur, incluant le prix ou une formule de prix. Par ailleurs, la proposition de contrat, ainsi que le contrat lui-même, doivent comporter soit un prix fixe, soit une formule de prix, cette dernière doit obligatoirement prendre en compte des indicateurs de coûts de production ainsi que des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles constatés. Afin de responsabiliser l'ensemble des opérateurs de la chaîne sur la

valeur des produits et permettre une juste rémunération des producteurs, ces indicateurs doivent se répercuter en cascade à l'aval. La proposition de contrat devient le socle de la négociation et doit être annexée au contrat signé. Toute réserve de l'acheteur sur cette proposition doit par ailleurs être motivée. Une série d'ordonnances donne son sens à la loi afin de rééquilibrer le rapport de force en faveur de la production, faire cesser la destruction de valeur et redonner ainsi de la valeur aux produits agricoles et alimentaires. L'État a ainsi instauré un nouveau cadre pour que les opérateurs économiques se responsabilisent et se saisissent des nouvelles dispositions offertes.

UNE RÉORGANISATION DES RELATIONS ENTRE FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS

L'ordonnance n°2019-359 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et autres pratiques prohibées, a été publiée le 25 avril 2019.

Cette ordonnance vise à répondre à la demande exprimée par les parties prenantes lors des EGA, d'une réorganisation et d'une simplification du code de commerce afin d'en améliorer sa lisibilité et son effectivité. Les modifications et ajouts législatifs successifs avaient en effet rendu cette partie du code de commerce très complexe pour les opérateurs.

L'ordonnance a introduit un régime de base plus souple s'agissant des conventions conclues entre fournisseurs et distributeurs, tout en maintenant pour les acteurs de la grande distribution alimentaire un régime spécifique plus exigeant. Les relations à l'aval étant caractérisées par une forte tension, notamment en raison de la puissance d'achat de la grande distribution, l'ordonnance tend à rééquilibrer ces rapports de force.

Il est ainsi affirmé que les conditions générales de vente (CGV), envoyées par le fournisseur au distributeur avant le début des négociations commerciales le 1^{er} décembre, constituent le socle unique de la négociation. Les conditions générales de vente et les conventions conclues avant le 1^{er} mars de chaque année doivent se référer, lorsqu'ils existent, aux indicateurs des contrats amont, et expliciter les conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination du prix.

La convention des produits de grande consommation, dont font partie les produits agroalimentaires, - à l'exclusion des produits agricoles périssables issus de cycles courts de production -, conclue entre fournisseurs et distributeurs, est soumise à un formalisme renforcé à travers cette ordonnance. Cette convention doit désormais mentionner le barème des prix unitaires, ainsi que le chiffre d'affaires prévisionnel qui constitue, avec l'ensemble des obligations fixées par la convention, le plan d'affaires de la relation commerciale. Les deux partenaires peuvent conclure des conventions pluriannuelles en fixant dans la convention les modalités selon lesquelles le chiffre d'affaires est révisé.

Par ailleurs, alors qu'auparavant fournisseurs et distributeurs négociaient le prix convenu en deux fois net (le prix moins les rabais, ristournes et autres obligations), ils doivent désormais négocier sur la base d'un prix exprimé en net, intégrant en plus du net, les services de coopération commerciale du fournisseur accordé au distributeur. Il est ainsi reconnu aux fournisseurs que le budget qu'ils consacrent à ces services fait partie du prix convenu dans la convention écrite.

UNE ORDONNANCE POUR RENFORCER LE MODÈLE COOPÉRATIF

L'ordonnance n°2019-362 24 avril 2019 relative à la coopération agricole a pour objectif de renforcer le modèle coopératif, de conforter son exemplarité en renforçant le Haut conseil de la coopération agricole et la médiation et de faire bénéficier les associés-coopérateurs des avancées de la loi EGAlim.

Pour ce faire, l'ordonnance contient les dispositions suivantes :

- un renforcement de la lisibilité et de la transparence des informations à destination des associés-coopérateurs, en renforçant l'information des associés coopérateurs sur leur rémunération globale et la gouvernance de leur coopérative ;
- un dispositif d'interdiction de cession à un prix abusivement bas adapté au modèle coopératif. Il s'agit avec ce dispositif adapté de faire en sorte que les associés coopérateurs puissent bénéficier des avancées de la loi si le prix de leurs apports semble trop déconnecté des indicateurs, notamment ceux publiés par les interprofessions ;
- le renforcement du Haut conseil de la coopération agricole (HCCA) et du médiateur de la coopération agricole: le rôle du HCCA est renforcé en tant que garant du respect du droit coopératif au travers d'une plus grande capacité à sanctionner, et mieux proportionnée. L'ordonnance précise par ailleurs que le médiateur de la coopération agricole, aujourd'hui très peu sollicité, est désormais nommé par décret afin de renforcer son indépendance.

Relever le seuil de revente à perte et encadrer les promotions pour assurer une meilleure répartition de la valeur

L'ordonnance relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires a été publiée le 13 décembre 2018. Ces deux mesures étaient souhaitées par les parties prenantes, afin de favoriser une meilleure répartition de la valeur et un rééquilibrage des relations commerciales entre la distribution et les acteurs de la filière agroalimentaire. Le relèvement du seuil de revente à perte affecte au prix d'achat effectif un coefficient égal à 1,1 pour les produits et denrées alimentaires. Cette disposition est entrée en vigueur le 1^{er} février 2019. Elle vise les produits dit « produits d'appel », vendus à une très faible marge, voire nulle, par la grande distribution, représentant 7% des produits alimentaires. La mesure vise à permettre au distributeur de rééquilibrer ses marges sur l'ensemble des produits alimentaires vendus en rayon et ainsi de redonner de la valeur et du prix aux produc-

tions agricoles qui étaient souvent surmargées. L'encadrement des avantages promotionnels à 34% en valeur, et en volume à 25% du chiffre d'affaires prévisionnel ou du volume prévisionnel prévu par le contrat, était fortement attendu par le milieu agricole. Ces promotions souvent importantes contribuaient à déséquilibrer fortement les relations commerciales au sein de la chaîne de production alimentaire, au détriment des producteurs agricoles et étaient destructrices de valeur. Des promotions trop fortes et fréquentes font, en effet, perdre aux consommateurs la valeur réelle du produit et contribuent au gaspillage alimentaire. Ces mesures font l'objet d'une expérimentation sur deux ans. Une évaluation de leurs impacts a été confiée à deux chercheurs économistes indépendants. L'expérimentation devrait être reconduite en prenant en compte la situation particulière des produits présentant un caractère saisonnier marqué.

Parachever le dispositif de la cascade en renforçant le dispositif sur le prix abusivement bas

Les parties prenantes des États généraux de l'alimentation ont souhaité que la disposition relative à l'action en responsabilité civile pour prix abusivement bas soit revue pour la rendre plus opérante. L'ordonnance n° 2019-358 du 24 avril 2019 a donc renforcé le dispositif en l'étendant à tous les produits agricoles et alimentaires, et en le rendant applicable tout au long de la chaîne. Pour caractériser un prix abusivement bas, le juge pourra s'appuyer sur des indicateurs de coût de production, notamment ceux

présents dans le contrat ou la proposition de contrat du producteur agricole. Cette disposition s'inscrit dans les objectifs des autres mesures de la loi. Elle incite les producteurs à formaliser leur contrat par écrit de façon à leur permettre de bénéficier du dispositif. Celui-ci constitue un levier supplémentaire visant à dissuader les acheteurs d'acquiescer des produits agricoles et des denrées alimentaires à un prix qui n'en reflète pas la valeur et ne permet pas aux producteurs d'en tirer un revenu équitable.

UN MEILLEUR ENCADREMENT DES RELATIONS ENTRE PRODUCTEURS DE MDD ET DISTRIBUTEURS

Créées au début des années 1980, les marques de distributeur (MDD) ont depuis connu une forte évolution et sont désormais présentes dans la quasi-totalité des rayons de grandes surfaces. En 2019, la part de marché en valeur des MDD en France était de 33,2%¹.

Les MDD font l'objet d'un dispositif juridique qui leur est propre. Si certaines relèvent d'un contrat de fourniture classique sur la base d'un catalogue du fournisseur, étant alors sous le régime de la convention unique, la plupart relèvent de contrats de fabrication à façon, conclus à la suite d'un appel d'offres du distributeur. Dans ce cas, tous les droits de propriété intellectuelle relatifs au produit appartiennent au distributeur qui a défini les caractéristiques du produit dans son cahier des charges et le savoir-faire revient au fournisseur. Les PME sont particulièrement concernées par la production de MDD.

L'ordonnance du 24 avril 2019 a modifié et élargi les dispositions relatives à ces contrats spécifiques MDD :

- auparavant restreintes aux produits agricoles faisant l'objet d'une contractualisation obligatoire, les dispositions MDD s'appliquent désormais à tous les contrats relatifs à des produits agricoles dès lors que ceux-ci font l'objet de contrats écrits. Les contrats doivent mentionner le prix ou les critères et modalités de détermination du prix d'achat des produits agricoles entrant dans la composition de ces produits alimentaires ;
- la suppression de la limitation du champ d'application aux contrats inférieurs à un an. Désormais tous les contrats MDD sont visés, quelle que soit leur durée ;
- la clarification que le formalisme contractuel porte sur les produits « sous marque distributeur », mention qui n'existait pas auparavant et qui apporte une meilleure lisibilité.

Les contrats spécifiques aux MDD doivent, comme les conventions uniques, appliquer le dispositif de la cascade et donc faire référence et expliciter les conditions dans lesquelles les indicateurs, lorsqu'ils existent, sont pris en compte pour la détermination des prix.

Lorsque les produits MDD relèvent d'un contrat à façon, il n'y a pas au sens juridique de vente entre l'industriel et le distributeur. Ce dernier étant propriétaire du produit au moment de sa fabrication, il ne peut y avoir de revente et par conséquent le dispositif sur le seuil de revente à perte ne s'applique pas. En revanche, l'encadrement des promotions s'applique aux produits MDD, qu'ils relèvent du contrat d'entreprise ou de la convention unique.

LE MÉDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES, ACTEUR INCONTOURNABLE DANS LA CHAÎNE AGROALIMENTAIRE

Le médiateur des relations commerciales agricoles (MRCA) s'est substitué au médiateur des contrats avec le décret du 18 mai 2015, pris en application de la loi d'avenir de 2014. Les parties peuvent le saisir pour tout litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat ayant pour objet la vente ou la livraison de produits agricoles. Les missions du MRCA ont été étendues et son rôle renforcé par la loi EGAlim.

La médiation doit désormais se tenir dans un délai d'un mois prolongeable une seule fois avec l'accord des parties. Le MRCA peut s'autosaisir de manière à pouvoir diffuser un avis sur les enseignements qu'il tire des médiations qu'il pratique, dans le respect des principes de la médiation. Il peut rendre publiques ses recommandations sur les clauses des contrats qu'il estime présenter un caractère abusif ou manifestement déséquilibré, et ses conclusions au terme d'une médiation après information des parties. Il peut également saisir le ministre chargé de l'économie en vue de l'introduction d'une action en justice. Enfin, en cas d'échec de la médiation, toute partie au litige peut saisir le président du tribunal compétent « en la forme des référés » pour un jugement rapide sur le fond.

Suite à une demande du ministre de l'agriculture et du ministre de l'économie, le MRCA a constitué en 2018 avec les différentes organisations professionnelles représentant les industriels et la grande distribution, l'observatoire des négociations commerciales agricoles. Cet observatoire permet d'avoir un bilan annuel objectif des négociations commerciales.

Depuis la parution de la loi à l'automne 2018, le nombre de saisines a augmenté (+15% en 2019 par rapport à 2017), confirmant le rôle essentiel du MRCA et sa visibilité toujours plus importante auprès des acteurs de la chaîne. Les saisines reçues sont en majorité relatives à des litiges émanant d'opérateurs individuels (agriculteurs, transformateurs ou distributeurs) qui font état d'un litige avec une autre entité². Par ailleurs, si les saisissants sont majoritairement des agriculteurs, l'aval est également concerné avec un quart des saisines.

En 2018 et en 2019, comme pour les années précédentes, les saisines reçues concernent majoritairement le secteur économique du lait (majoritairement le lait de vache), même si cette part a tendance à diminuer (49% en 2019 contre 62% en 2017), témoignant d'une diversification des saisines.

Sur l'ensemble des saisines reçues par la médiation des relations commerciales agricoles, le taux de réussite pour 2019 s'élevait à 80%.

Le MRCA n'est pas le seul outil de médiation à disposition des opérateurs économiques. Le médiateur des entreprises, créé en 2010, vient en aide à toute entreprise qui le sollicite pour résoudre un litige, quel que soit le secteur d'activité concerné.

1. Rapport d'activité de la médiation des relations commerciales agricoles de janvier 2018 à décembre 2019

2. Nielsen ScanTrack, 2019

Les organisations de producteurs se sont développées et renforcées

Dans le secteur du lait, le rythme des demandes de reconnaissance en organisations de producteurs (OP) s'est accéléré, portant le nombre d'OP dans cette filière à 82 en 2020, contre 67 en 2017. Deux nouvelles associations d'OP (AOP) ont également été créées. Dans les secteurs où la structuration en OP était déjà en place, on observe une tendance à la concentration des producteurs et des structures dans le cadre d'opérations de fusion, notamment dans les secteurs des fruits et légumes et de l'élevage, afin d'augmenter les volumes de production couverts par les OP ou les AOP concernées, de renforcer leur pouvoir d'action et de négociation vis-à-vis des acheteurs et ainsi rééquilibrer le rapport de force au sein des filières concernées. Certaines filières ont également souhaité aller plus loin dans la structuration, en développant une mission de négociation collective pour le compte de leurs adhérents (secteur de la viande bovine, ovine, etc.) dans un environnement sécurisé au regard du droit de la concurrence. Cette dynamique de structuration s'est étendue à de nouvelles filières (plantes à parfum, aromatiques et médicinales, betteraves à sucre) où des travaux ont été conduits avec les parties prenantes afin de définir un cadre juridique permettant la reconnaissance d'OP et d'AOP dans ces secteurs.

Une dynamique de filière portée par les organisations interprofessionnelles

Deux nouvelles organisations interprofessionnelles ont été reconnues : Interapi dans la filière de l'apiculture, et l'Anvol dans le secteur de la volaille de chair. Par ailleurs, la loi EGAlim a confié aux interprofessions une mission d'élaboration et de diffusion d'indicateurs destinés à devenir des indicateurs de référence pour les parties concluant un contrat écrit. Actuellement les interprofessions les plus importantes ont mené ce travail d'élaboration et de diffusion des indicateurs. Les interprofessions plus petites et avec peu de moyens à leur disposition ont eu davantage de difficultés à mener ce travail, mais beaucoup y sont tout de même parvenues. Les interprofessions ont égale-

ment travaillé à des plans de filières afin de renforcer les démarches contractuelles et les démarches créatrices de valeur. Elles ont par exemple produit des chartes valorisant le « produit en France » ou des modes d'alimentation animale (sans OGM, pâturage). Interbev, l'interprofession de la viande et du bétail, s'est engagée dans un objectif de montée en gamme de la viande bovine Label rouge à hauteur de 40% d'ici 2023 et a décidé de rendre obligatoire la contractualisation écrite pour les transactions de la viande bovine labellisée.

Un suivi gouvernemental renforcé

Attentif au respect des dispositions de la loi par les opérateurs, le Gouvernement a réuni par deux fois lors du cycle de négociations 2018-2019, et par quatre fois lors du cycle 2019-2020, un comité de suivi des négociations commerciales, afin de rappeler les nouvelles règles issues de la loi EGAlim aux représentants des producteurs, des transformateurs et des distributeurs. Ces négociations commerciales étaient les premières à s'organiser avec l'ensemble des dispositions réglementaires, l'ordonnance relative au prix abusivement bas et celle modifiant une partie du code de commerce relative aux conventions conclues entre fournisseurs et distributeurs ayant été publiées en avril 2019. Ces comités de suivi ont permis de constater que dans certains secteurs tels que le lait, le porc et la viande bovine des évolutions positives étaient engagées et que ces améliorations devaient s'étendre aux autres secteurs. Les petites et moyennes entreprises font par ailleurs l'objet d'un traitement différencié plus favorable que les grands groupes. Les contrôles ont également été renforcés, notamment pour veiller à la bonne mise en œuvre de l'ordonnance relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions. La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) a mené en 2019 plus de 4500 contrôles sur l'encadrement des promotions, avec un taux d'établissements en anomalie d'environ 13%. En 2019, des amendes ont par ailleurs été infligées à plusieurs distributeurs pour non-respect des règles de formalisme des conventions écrites, et en particulier pour avoir signé des conventions après la date butoir du 1^{er} mars.

LES CONCLUSIONS DU RAPPORT 2020 DE L'OFPM

L'observatoire de la formation des prix et des marges (OFPM) a été créé par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche en 2010 et a notamment pour vocation d'éclairer les acteurs économiques et les pouvoirs publics sur la formation des prix et des marges des produits alimentaires et d'étudier les coûts de la production agricole, de la transformation et de la distribution dans l'ensemble de la chaîne de commercialisation. Chaque année, l'OFPM remet un rapport au Parlement, avec l'objectif de faire apparaître la répartition de la valeur ajoutée entre les différents maillons.

Le rapport 2020 montre qu'en 2019 la progression d'ensemble des prix à la production agricole initiée en 2017 continue, avec une hausse moyenne de 1,8% par rapport à 2018. Ces variations sont à mettre au regard des évolutions des prix des moyens de production également à la hausse depuis 2017, progressant de 1,6% entre 2018 et 2019. Parmi les produits suivis par l'OFPM, on observe une augmentation particulièrement marquée des prix à la production pour le porc (+21,9%), pour le blé dur (+9,7%) et les légumes (+7,2%).

En moyenne, les prix des produits des industries alimentaires repartent à la hausse en 2019 (+1,1% entre 2018 et 2019).

Les prix à la consommation des produits alimentaires enregistrent en 2019 une nouvelle hausse de 2,5%, augmentation moins prononcée qu'entre 2017 et 2018. Cette hausse est supérieure en 2019 à l'inflation observée au travers de l'évolution des prix à la consommation tous produits.

Pour la première fois, l'agriculture biologique est abordée dans le rapport. L'analyse montre que le chiffre d'affaires du marché alimentaire bio atteint 9,15 milliards d'euros hors RHD soit une augmentation de plus de 15% en valeur d'achat entre 2018 et 2017.

L'étude de l'euro alimentaire¹ montre qu'en 2016 dans 100 euros de consommation alimentaire (restauration incluse), la valeur de la production agricole domestique incluse (y compris pêche et aquaculture) représente 13,4 euros, et les valeurs créées en aval représentent 65 euros. La valeur des importations alimentaires (consommables en l'état) représente 11,3 euros. S'y ajoutent 10,3 euros de taxes sur la consommation finale et de taxes sur les intrants autres que celles déjà incluses dans la valeur de la production agricole.

RAPPEL DES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES DEPUIS 2001

En 2008, la loi de modernisation de l'économie assouplit la négociation des conditions de vente et des tarifs entre fournisseurs et distributeurs. En contrepartie, elle renforce la répression des comportements abusifs et sanctionne les situations de déséquilibre significatif.

En 2010, la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche introduit la possibilité de rendre obligatoire, par décret ou par extension d'accord interprofessionnel, la conclusion de contrats de vente écrits entre les producteurs et leurs premiers acheteurs, ou entre les opérateurs économiques propriétaires de la marchandise et leurs acheteurs. Le dispositif est mis en œuvre dans le secteur du lait de vache et des fruits et légumes.

En 2014, la loi relative à la consommation rend obligatoire la présence d'une clause de renégociation dans tous les contrats supérieurs à une durée de trois mois et portant sur la vente de produits dont la liste est définie par décret. La même année, la loi d'avenir pour l'agriculture renforce la procédure de médiation en la rendant obligatoire, avant toute saisine du juge, pour l'exécution de contrats portant sur la vente de produits agricoles et alimentaires.

En 2015, la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques prévoit une convention unique simplifiée pour les relations entre grossistes et fournisseurs, et oblige les centrales d'achat à notifier à l'Autorité de la concurrence tout accord entre elles visant à négocier de manière groupée l'achat de produits ou de services aux fournisseurs.

En 2016, la loi relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, renforce les missions de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires en permettant à son président de proposer au président du tribunal de commerce d'adresser une injonction aux entreprises n'ayant pas déposé leurs comptes. La loi donne la possibilité aux industriels et à la grande distribution de conclure des accords pluriannuels de trois ans, intégrant une clause obligatoire de révision de prix. Par ailleurs les conditions générales de vente relatives à des produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles non transformés soumis à la contractualisation doivent préciser le prix prévisionnel moyen payé aux producteurs. Dans les contrats amont, les critères et modalités de détermination du prix doivent faire référence à un ou plusieurs indicateurs publics d'évolution des coûts de production en agriculture et à un ou plusieurs indices publics des prix des produits agricoles ou alimentaires, et un accord-cadre est mis en place entre les acheteurs et les organisations de producteurs ou associations de producteurs, pour les filières soumises à contractualisation écrite obligatoire.

En 2018, la loi sur l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable renoue la contractualisation. Par ailleurs, le dispositif de sanctions en cas de non publication des comptes est renforcé pour les entreprises agroalimentaires, l'astreinte pouvant aller jusqu'à 2% du chiffre d'affaires de l'entreprise.

1. L'approche « euro-alimentaire » vise à évaluer les trois indicateurs économiques suivants : la valeur de production agricole nationale nécessaire pour la consommation alimentaire nationale ; l'évaluation de la valeur de la production agricole incluse dans la consommation alimentaire (c'est la partie de la valeur précédente (production nécessaire) après déduction faite des valeurs des intra consommations directes et indirectes) ; l'évaluation des valeurs ajoutées induites dans chaque branche de l'économie par la consommation alimentaire : c'est le partage de « l'euro alimentaire » du consommateur.

CONCENTRATION DES ENSEIGNES DE LA GRANDE DISTRIBUTION ET RENFORCEMENT DE L'ACTION DE L'ADLC

Le marché de la grande distribution en France se caractérise par une forte concentration. Les accords de coopération à l'achat permettent aux enseignes de gagner des parts de marché. Le mouvement a pris de l'ampleur à partir de septembre 2014, lorsque Système U s'est allié avec le groupe Auchan, alors que Intermarché et Casino ont formé la centrale INCAA. Suite à ces mouvements, la tendance s'est poursuivie, renforçant le degré de concentration du secteur, aboutissant à la constitution d'une puissance d'achat significative des opérateurs concernés, lesquels disposaient déjà d'un poids significatif au stade de la distribution de détail.

Les parts de marché de ces alliances en 2019 étaient les suivantes¹ :

- Intermarché et Franca (G20, Coccinelle) représentent 16% des parts de marché ;
- Horizon (Auchan, Casino, Métro et Schiever) représente 20% des parts de marché ;
- E. Leclerc représente 20,3% des parts de marché ;
- Envergure (Carrefour, Système U, Cora et Match) représente 33,3% des parts de marché.

Ce mouvement de concentration existe également au niveau européen et s'est intensifié ces dix dernières années. Ainsi, le CR5 (le ratio de concentration des cinq plus grandes entreprises) pour la distribution se situe au-dessus de 60 % dans la moitié des États membres (il est de 59,8% pour la France et au-dessus de 80% en Suède et en Finlande)².

Les récentes stratégies des distributeurs tendent désormais à intégrer la dimension du e-commerce, avec des acteurs comme Amazon, qui connaissent une forte croissance des parts de marché.

C'est ainsi que Monoprix a signé un contrat de distribution avec Amazon fin mars 2018 et que Carrefour a conclu en 2019 un partenariat avec Google afin de développer la vente par mobile et la formation du personnel de l'enseigne sur l'intelligence artificielle.

Des alliances se développent également avec des acteurs du non alimentaire, en témoignent les rapprochements entre Casino et Conforama, Auchan et Boulanger, ou encore Carrefour avec la Fnac et Darty.

Les débats parlementaires sur la loi EGAlim ont conduit à l'adoption d'une disposition relative à la réalisation par l'ADLC d'un bilan concurrentiel des accords de coopération et de regroupement à l'achat, afin de lutter contre le regroupement des centrales d'achat. Ce dispositif, qui a pour objectif de veiller à l'équilibre des rapports de force au sein de la filière alimentaire, couvre également les centrales d'achat basées à l'étranger.

Des enquêtes sur les pratiques des centrales d'achat peuvent également être menées au niveau européen. Ainsi la Commission européenne a annoncé en novembre 2019 l'ouverture d'une enquête en matière de pratiques anticoncurrentielles pour déterminer si le groupe Casino et le groupe Intermarché avaient coordonné leurs comportements sur les marchés, en violation des règles de concurrence européenne.

LE DÉVELOPPEMENT DES CONTRATS TRIPARTITES

Destinés à assurer une meilleure rémunération des producteurs agricoles, les contrats tripartites, bien qu'il soit difficile de les quantifier précisément, se multiplient depuis quelques années, particulièrement dans le lait de vache et les filières d'élevage en viandes. Bien qu'appelés 'tripartites', ces démarches ne sont généralement pas des contrats associant trois parties, mais une succession de contrats bipartites signés entre le producteur et le transformateur d'une part, et le transformateur et le distributeur d'autre part. Ces contrats sont souvent conclus dans le cadre d'une démarche qualité et d'un cahier des charges associé.

Au-delà des contrats tripartites, d'autres formes de contractualisation se développent :

- des produits de marque de distributeur avec une contractualisation directe entre producteurs et distributeur. Le transformateur réalise une simple prestation de service pour le compte du distributeur ;
- des produits à « marques producteurs » où les producteurs commercialisent eux-mêmes un produit fini à la distribution avec une prestation de transformation par l'industriel.

L'ADLC, dans son avis du 3 mai 2018 relatif au secteur agricole, indique que les démarches tripartites sont susceptibles de produire de nombreux gains d'efficacité à plusieurs niveaux. Ces démarches permettent une meilleure rémunération pour le producteur et lui garantissent des débouchés, et constituent également une garantie d'approvisionnement pour l'aval, conforme à ses exigences en termes de qualité, et pour le consommateur, une meilleure transparence et une qualité améliorée. L'avis de l'ADLC indique toutefois que les accords ne doivent pas dépasser le seuil de 30% de parts de marché et qu'ils ne doivent pas contenir de restriction caractérisée, telle que l'imposition de prix de vente par un fournisseur ou des restrictions territoriales.

Un exemple de contrat tripartite : Apal – Elivia – Lidl

L'enseigne Lidl France, l'association d'éleveurs Apal et la société Elivia (filiale de Terrena) ont conclu en 2017 une démarche tripartite autour d'un cahier des charges « éleveurs et engagés », engageant les trois parties avec deux contrats bipartites. Dans ce cadre, Lidl propose une grille de prix d'achat éleveurs.

1. Données Nielsen 2019 communiquées à la commission d'enquête de l'Assemblée nationale sur la situation et les pratiques de la grande distribution et de ses groupements dans leurs relations commerciales avec les fournisseurs. Ces alliances ne représentent pas la totalité du marché, c'est pourquoi leur somme n'est pas égale à 100%

2. Annexe C, Impact assessment accompanying the document proposal for a directive on unfair trading practices in business-to-business relationships in the food supply chain, 2018

Une action menée au niveau européen - Une directive pour interdire les pratiques commerciales déloyales

La directive sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire a été formellement adoptée en avril 2019, un an après que la Commission européenne ait publié sa proposition. Cette directive fait partie d'un programme plus large visant à rendre la chaîne d'approvisionnement plus efficace et plus équitable, et qui englobe également la coopération entre les producteurs (via le règlement Omnibus publié en 2017, qui a étendu les capacités de négociation collective pour les organisations de producteurs reconnues) et des mesures pour améliorer la transparence du marché.

Les pratiques commerciales déloyales (PCD) sont des pratiques entre entreprises qui s'écartent de la bonne conduite commerciale et sont contraires aux principes de bonne foi et de loyauté. L'objectif de la directive est de disposer d'un socle commun au niveau européen pour interdire ces pratiques, qui portent atteinte à la chaîne d'approvisionnement alimentaire. La plupart des États membres disposaient déjà d'une législation sur les pratiques commerciales déloyales, mais les dispositions de ces différentes législations nationales variaient considérablement et la coordination entre les États membres restait faible.

La directive assure un cadre européen minimum de protection des agriculteurs et des fournisseurs de produits agroalimentaires contre certaines PCD à condition qu'ils aient un chiffre d'affaires inférieur à celui de leur acheteur : les fournisseurs protégés seront les microentreprises, les PME et les entreprises de taille intermédiaire ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 350 millions d'euros, en relation commerciale avec des acheteurs situés dans l'UE ou des pays tiers, et dont le chiffre d'affaires est supérieur.

La directive établit deux niveaux de PCD interdites. Le premier niveau consiste en des PCD totalement interdites, telles que des délais de paiement tardifs, les annulations tardives de commande ou encore les représailles commerciales exercées contre un fournisseur qui décide de déposer plainte. Le second niveau consiste en des pratiques qui ne peuvent être autorisées que si elles font l'objet d'un accord préalable clair et sans ambiguïté entre les parties, notamment le renvoi de denrées alimentaires invendues à un fournisseur, ainsi que les coûts de stockage ou de référencement des produits alimentaires.

Les États membres doivent transposer dans leur droit national cette directive au plus tard le 1^{er} mai 2021 pour une entrée en vigueur au 1^{er} novembre de la même année.

VERS UN RENFORCEMENT DE LA TRANSPARENCE DES MARCHÉS

Le règlement UE 1746/2019, adopté en octobre 2019 a créé de nouvelles obligations de notifications de prix de marché aux opérateurs des filières et aux États membres. Ces obligations entreront en vigueur au 1^{er} janvier 2021.

Cette démarche européenne est destinée à améliorer la transparence des marchés tout au long de la chaîne de valeur agroalimentaire. En particulier, il est dorénavant demandé à chaque État membre de transmettre à la Commission européenne un prix représentatif d'achat par la distribution, pour certains produits, à fréquence hebdomadaire ou mensuelle, dès lors que la consommation du pays concerné représente plus de 2% de la consommation totale de l'UE. Pour chaque notification, seront nécessaires des données issues d'au moins 3 opérateurs de la distribution représentant au total plus de 20% du marché.

L'objectif est de permettre ainsi aux acteurs du marché de mieux comprendre la chaîne d'approvisionnement, améliorant ainsi son fonctionnement global.

LA RESTAURATION HORS DOMICILE ET LES GROSSISTES : DES ACTEURS ESSENTIELS DE LA CHAÎNE ALIMENTAIRE

La restauration hors domicile, un marché important dans la chaîne agroalimentaire

La restauration hors domicile (RHD, qui couvre à la fois la restauration commerciale et la restauration collective) joue un rôle clé dans le secteur agricole et alimentaire français, et représente un débouché important pour certains produits agricoles, les achats des entreprises de la RHD étant estimés à plus de 27 milliards d'euros (voir l'encadré « Le panorama de la consommation alimentaire hors domicile »).

Ainsi, si la grande distribution reste le premier débouché pour la viande bovine française, la consommation de viande bovine se fait de plus en plus hors domicile. Ainsi la RHD a écoulé 24% des volumes en 2017 et continue de gagner des parts de marché. La viande bovine bio a un profil de débouchés différent : 62% en grandes surfaces et 7% en RHD¹ (les autres débouchés étant la boucherie traditionnelle et les magasins spécialisés ainsi que la vente directe).

La RHD est également un débouché important pour la filière laitière française, représentant 30% de ses débouchés, contre 38% pour la grande distribution².

Les produits issus de l'agriculture biologique connaissent une part croissante

des ventes vers la RHD³. En 2018, la RHD dans son ensemble a acheté pour 550 millions d'euros (hors taxes) de produits issus de l'agriculture biologique et 65% des établissements de restauration collective ont introduit des produits bio en 2019, confirmant une tendance à la hausse (+4 points par rapport à 2018, +8 points par rapport à 2017). Cette tendance fait écho aux dispositions de la loi EGAlim (objectif de 50% de produits de qualité dont 20% de produits bio dans la restauration collective à caractère public à partir de 2022) et aux attentes des consommateurs.

La crise du Covid-19 a confirmé l'importance de ce secteur pour les filières agricoles françaises, au moment où les mesures de confinement ont réorienté les achats du consommateur de la RHD vers la grande distribution. En effet, à l'exception de la restauration hospitalière et militaire, les modèles de consommation alimentaire se sont tournés pendant la période de confinement vers le domicile et la famille. Certaines familles de produits, traditionnellement consommées à l'extérieur, en ont pâti, comme les volailles dites spécialisées (canards, cailles, pintades), certains poissons et crustacés, la viande de veau, les boissons festives et certains produits laitiers⁴.

1. Dossier viande bovine française, Idèle, novembre 2019

2. Évolutions du commerce et de la distribution : faits et chiffres 2019, FCD

3. Rapport d'étude restauration collective et restauration commerciale, Agence bio, octobre 2019

4. Cahier spécial Covid-19, Observatoire de la formation des prix et des marges des produits agroalimentaires

LE PANORAMA DE LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE HORS DOMICILE (FRANCEAGRIMER, 2020)

Gira Foodservice a mené pour l'établissement FranceAgriMer une étude exploratoire¹ sur la consommation hors domicile, qui dresse un panorama du marché de la RHD, de ses différents segments, acteurs, et de leurs relations. L'étude propose aussi une estimation des flux alimentaires et leur répartition entre les segments et les familles de produits.

L'étude montre qu'en France le marché de la RHD représentait plus de 87 milliards d'euros en 2018 et rassemblait 387 000 établissements délivrant annuellement 9,9 milliards de prestations. En 2018, les dépenses de la consommation hors-domicile des Français ont représenté plus d'un quart du budget alimentaire des ménages.

La croissance annuelle en valeur de ce marché est estimée à 2,9%², présentant toutefois des disparités selon les secteurs : 1,8% pour la restauration collective, 3,3% pour la restauration commerciale et 3,8% pour les circuits de vente alternatifs. La croissance en valeur est significativement plus importante dans le secteur de la restauration commerciale du fait notamment que les bénéfices réalisés y sont proportionnellement plus importants en comparaison

avec la restauration collective. En outre, l'essentiel de la croissance de la restauration commerciale est généré par la restauration rapide et, pour les CVA³, par les boulangeries et les magasins de proximité.

Le marché se partage entre deux types d'opérateurs économiques. D'une part les chaînes de restauration et les groupes de restauration collective représentent 35,8% du marché avec un chiffre d'affaires cumulé de 27,3 milliards d'euros en 2018 et, d'autre part, les indépendants occupant 64,2% du marché pour un chiffre d'affaires cumulés de 48,9 milliards d'euros la même année.

Le poids des chaînes de restauration est particulièrement important (36% en chiffre d'affaires et 47% du volume des prestations servies), notamment sur le segment de la restauration rapide. Pour la restauration commerciale, le leader du marché de la restauration rapide, McDonald's, représente à lui seul 7% du chiffre d'affaires total de la restauration hors foyer. Sur le segment de la restauration collective, les trois premières sociétés (Elior, Sodexo et Compass) se partagent 64% du chiffre d'affaires et, tous segments confondus, elles repré-

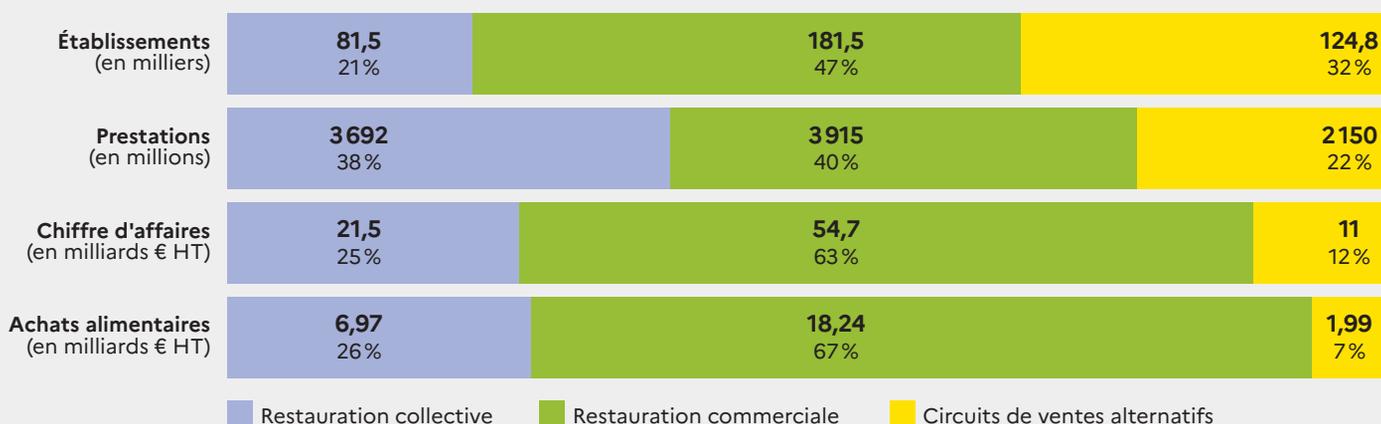
sentent 8% du chiffre d'affaires total de la RHD. Sur les autres segments, tels que la restauration commerciale avec service à table ou la restauration scolaire, de santé et du social, le poids des groupes de restauration est plus faible.

Plusieurs flux de vente se complètent pour fournir la multitude d'acteurs de ce marché

L'ensemble des achats alimentaires de la restauration hors domicile représente en 2018 un montant évalué à 27,2 milliards d'euros, soit 31% du chiffre d'affaires de ce marché. Les grossistes sont les premiers fournisseurs de la RHD, assurant pour les deux tiers son approvisionnement. La RHD s'approvisionne aussi directement auprès des industriels ou auprès des producteurs, ainsi qu'auprès du commerce de détail (grandes et moyennes surfaces et commerces de proximité). Ainsi les achats sur le circuit direct et le circuit détail (grandes surfaces alimentaires et magasins spécialisés) représentent 13,5% des approvisionnements de la RHD, soit environ 3,7 milliards d'euros d'achats alimentaires et de boissons.

RÉPARTITION DE LA CONSOMMATION HORS DOMICILE SELON LES PRINCIPAUX INDICATEURS DE SUIVI DU MARCHÉ

Source : estimation 2016 de la GIRA Foodservice pour FranceAgriMer



1. Panorama de la consommation alimentaire hors domicile, FranceAgriMer, 2020

2. Panorama de la consommation alimentaire mondiale, FranceAgriMer et Gira FoodService, 2020

3. Les circuits de ventes alternatifs comprennent les commerces alimentaires, les commerces saisonniers et ambulants, les buralistes et les stations-service

Ces chiffres masquent toutefois des disparités selon les produits achetés. En effet, le choix du mode d'approvisionnement dépend également du type de produit recherché : une partie prédominante de flux passant par les prestataires logistiques concerne les produits surgelés tandis que les cash & carry a tendance à se spécialiser davantage dans les produits frais et l'épicerie. Les réseaux d'approvisionnement des professionnels de la restauration hors foyer diffèrent selon qu'il est question de circuits de distribution d'aliments ou de boissons. Ainsi le circuit direct est significativement plus important pour ce qui concerne les boissons chaudes et froides, alors même que les grossistes sont bien positionnés sur les boissons froides (alcoolisées ou non).

Si les collectivités (restauration d'entreprise, établissements d'enseignement ou de santé par exemple) se fournissent en majorité auprès des grossistes par l'intermédiaire des centrales d'achats privées

ENSEMBLE DES FLUX D'APPROVISIONNEMENT À LA RHD – PANORAMA DE LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE MONDIALE

GROSSISTES : 18,13 MRDS € HT 66,7 %

CASH & CARRY : 3,44 MRDS € HT 12,6 %

PRESTATAIRES LOGISTIQUES : 1,97 MRD € HT 7,2 %

CIRCUIT DIRECT : 2,48 MRDS € HT 9,1 %

CIRCUIT DÉTAIL : 1,18 MRD € HT 4,3 %

ou publiques, ou par des groupements de commandes publiques, les autres catégories de restauration combinent le plus souvent plusieurs sources d'approvisionnement : en grande partie chez les grossistes, mais également les acteurs du cash & carry (Métro, Promocash, etc.), les entrepôts de gros destinés à la clientèle de RHD et aux détaillants spécialisés. Les plus petits restaurateurs vont également s'approvisionner pour des achats ponctuels ou pour des produits spécifiques dans les commerces de détail.

Pour leur part, les chaînes de restauration commerciale ont davantage recours à des prestataires logistiques, qui leur fournissent principalement le service d'acheminement de produits, depuis leurs fournisseurs comme depuis les unités de transformations des produits. Toutefois, plusieurs logiques prévalent, la plupart des chaînes de restauration commerciale ont recours à des prestataires logistiques non exclusifs, tandis que, par exemple, McDonalds collabore de façon exclusive avec le même prestataire.

Les marchés de gros, des lieux au cœur de l'économie locale

Les marchés d'intérêt national (MIN) et marchés de gros⁵ forment un maillage de 23 sites répartis de manière hétérogène sur le territoire métropolitain. Les marchés de gros et les MIN réunissent des vendeurs de produits agricoles et agroalimentaires (producteurs, grossistes, importateurs) et des acheteurs détaillants (commerce de proximité, restaurations commerciale et collective et, plus ponctuellement et pour des productions spécifiques ou pour du dépannage, des centrales d'achat de la grande distribution).

Pourvoyeurs d'environ 25000 emplois directs, les marchés de gros et les MIN réunissent quotidiennement 2500 grossistes, 2500 opérateurs et près de 74500 acheteurs et producteurs. Les MIN et marchés de gros représentent environ 14 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour 5,6 millions de tonnes de produits frais commercialisés⁶.

LES MARCHES DE GROS EN FRANCE



5. Les MIN sont des « services publics de gestion de marchés [...] qui contribuent à l'organisation et à la productivité des circuits de distribution des produits agricoles et agroalimentaires ». À ce titre, ils font l'objet d'une classification individuelle par décret du Premier ministre qui implique des assujettissements spécifiques, prévus par les dispositions du chapitre 1er du titre VI du livre VII du code de commerce
 6. Fédération des marchés de gros de France, Rapport d'activité 2018

Une croissante segmentation du marché

Les changements de consommation impactent l'ensemble de la filière d'approvisionnement du secteur de la restauration hors domicile, du producteur au fournisseur de la restauration, le grossiste comme l'entreprise agroalimentaire.

Les attentions renouvelées aux allergènes, aux produits alternatifs à la viande et au lait, le développement du végétarisme ou du véganisme ou encore le marché des « sans » conduisent les restaurateurs à toujours plus spécialiser leur offre ou à la décliner. Ceci dans le but de répondre à ces nouveaux modes de consommation, devenus aujourd'hui relativement grand public.

On constate aussi que le marché de la restauration hors domicile est soumis à des tendances identiques à la consommation à domicile. Des produits de meilleure qualité, une traçabilité et une transparence accrues sur les lieux et modes de production, ou encore la disponibilité d'informations nutri-

tionnelles sont autant de critères de plus en plus pris en compte par le consommateur pour déterminer ses achats.

L'influence croissante du mieux manger sur ce segment de marché est facilement observable. C'est notamment le cas dans l'enseignement scolaire du premier degré avec la mise en place de projets alimentaires territoriaux s'inscrivant dans la dynamique de consommer des aliments issus de productions locales.

En plus de ces nouveaux modes de consommation, les attentes des consommateurs concernant la localisation de la production se sont accentuées avec le développement du localisme, de produits issus de l'agriculture biologique, sous signes officiels de qualité et d'origine. Ces modes de consommation répondent à des enjeux nouveaux du « mieux manger » associant sensibilité à l'écologie, aux modes de production des aliments ou encore au bien-être animal.

LES NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION : L'EXEMPLE DU SNACKING

La restauration commerciale avec service à table, après avoir essuyé plusieurs années de recul de son activité, connaît une relative stabilité. Certains secteurs de la restauration commerciale, à l'instar du snacking, connaissent une croissance forte portée par une préférence des consommateurs pour le prix ou le mode de consommation, en autonomie par exemple.

A titre d'exemple, la grande distribution s'est implantée depuis

plusieurs années désormais sur le segment du snacking. Cette diversification représente pour elle un gisement de croissance non négligeable demandant des investissements limités et offrant des marges plus importantes. Pour le consommateur, cette offre représente une alternative présentant un profil de prix plus compétitif que la restauration traditionnelle.

Ainsi, afin d'accroître les volumes de ventes à emporter, les acteurs de la grande distribution multi-

plient et agrandissent les surfaces de vente dédiées aux snacking tout en approfondissant leurs gammes. Ils développent également des enseignes de proximité plus spécialisées disposant d'une offre plus large, et offrant parfois la possibilité de consommer les produits du snacking sur place.

Enfin, de nombreux partenariats se développent entre la grande distribution et les acteurs de la restauration, à l'instar de Carrefour et Sushi Daily.

LES ÉCHANGES COMMERCIAUX ET INTERNATIONAUX

Le secteur agroalimentaire est le troisième poste d'excédent commercial de notre pays avec 7,8 milliards d'euros en 2019. C'est l'un des secteurs qui contribue le plus à la puissance exportatrice française, avec la construction aéronautique et l'industrie chimique, parfumerie et cosmétique.

La crise du Covid-19 a toutefois entraîné des perturbations dans les flux et devrait avoir un impact négatif sur l'ensemble des secteurs de l'économie. Pour le secteur agroalimentaire, la fermeture partielle ou totale du circuit de restauration hors domicile a particulièrement impacté certaines filières, comme la filière vitivinicole déjà affectée par la mise en place de taxes additionnelles par les États-Unis.

C'est pour accompagner la relance économique du secteur qu'un plan de relance du commerce agroalimentaire français à l'international a été élaboré, qui s'appuie sur trois axes stratégiques : sécuriser les dispositifs d'exportation (logistique, certification SPS et assurance-crédit) pour consolider les flux commerciaux à l'international ; proposer une offre adaptée à la demande des clients et partenaires à l'international pour conforter voire reconquérir les marchés traditionnels et saisir toute nouvelle opportunité ; et promouvoir l'offre française à l'international sur les marchés stratégiques, en lançant un dispositif de communication globale porté par la nouvelle marque sectorielle «Taste France», et en accompagnant la projection des entreprises agro-alimentaires à l'international, en particulier les primo-exportateurs.

Des profils d'échanges inversés entre les débouchés « Union européenne » et « pays tiers »

Alors que l'Union européenne représente 70% des importations françaises (et ce de manière stable depuis 2000), sa part comme débouché des exportations baisse au profit des pays tiers, passant de 70% en 2010 à 62% en 2019. Dans ce contexte, les échanges de produits transformés sont de plus en plus déficitaires avec l'UE alors qu'ils sont excédentaires en produits bruts. En 2019, les exportations françaises vers le Royaume-Uni s'élevaient à 5,5 milliards d'euros, soit 14% des exportations vers l'UE. La sortie du Royaume-Uni de l'UE et l'incertitude des règles commerciales qui seront négociées pourraient peser sur les échanges avec ce partenaire historique. À l'inverse, les échanges de produits transformés avec les pays tiers sont de plus en plus excédentaires alors qu'ils sont de plus en plus déficitaires en produits bruts.

Globalement, la balance commerciale agroalimentaire de la France est excédentaire de 7,8 milliards d'euros. Ce solde se décompose

en un excédent de 8,7 milliards d'euros avec les marchés pays tiers, et en un déficit de 0,9 milliard d'euros avec le marché UE.

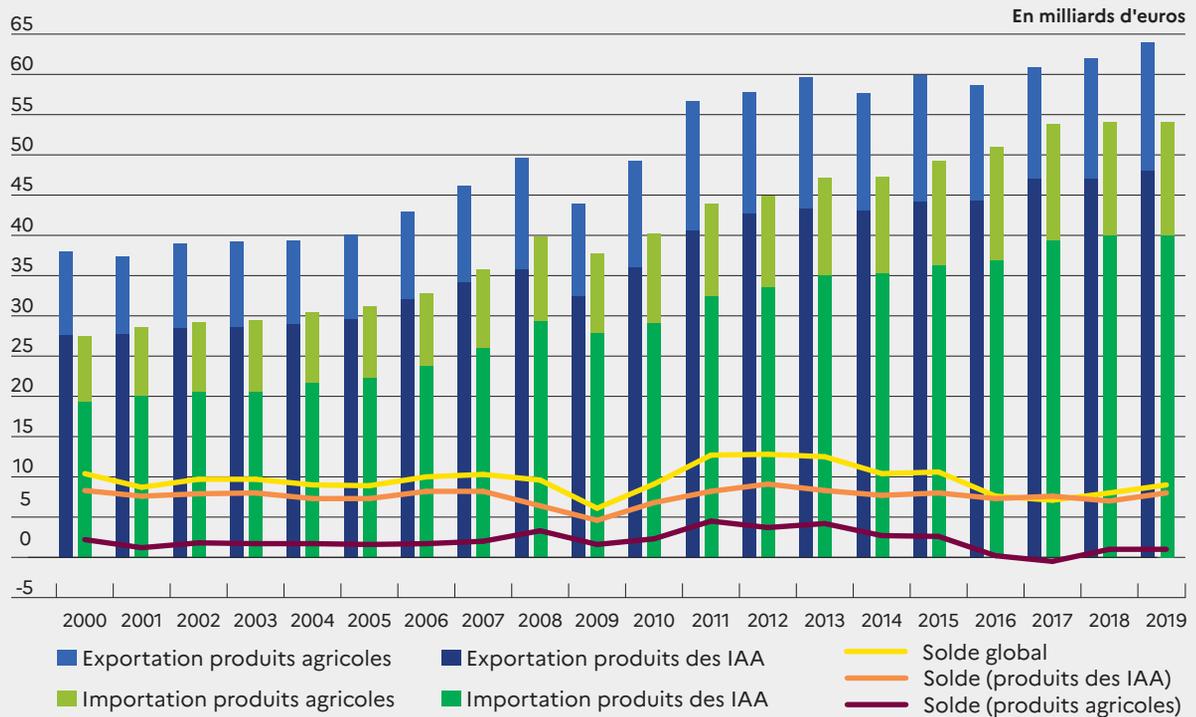
Les exportations de produits bruts atteignent 15,3 milliards d'euros, en hausse de 1,8% par rapport à 2018 vers l'UE et de 14,6% vers les pays tiers. Les exportations de produits transformés (y compris vins et spiritueux) atteignent 48,1 milliards d'euros, stables par rapport à 2018 vers l'UE et en hausse de 0,4% vers les pays tiers. Ces résultats font reculer la France au 9^e rang pour les exportations de produits bruts, derrière les États-Unis, le Brésil, les Pays-Bas, la Chine, l'Espagne, le Canada, l'Inde et le Mexique. En revanche, la France se maintient au 4^e rang pour les exportations de produits transformés, derrière les États-Unis, l'Allemagne et les Pays-Bas.

Ainsi, la France importe structurellement des produits agricoles depuis les pays tiers (solde de -2 milliards d'euros en 2019), prin-

principalement des oléagineux, des fruits et des légumes et exporte vers ces pays des produits des IAA (+9,8 milliards d'euros, principalement des vins et spiritueux). La France exporte structurellement des produits bruts (+3,2 milliards d'euros en 2019) vers l'UE mais a une balance commerciale négative pour les produits transformés (-1,9 milliard d'euros). L'évolution des exportations françaises confirme une tendance constatée depuis 2000, à savoir la détérioration progressive de la balance commerciale avec les pays de l'UE (un déficit de 900 millions d'euros en 2019 contre excédent de 8,3 milliards d'euros en 2000), due avant tout à un fort ralentissement des exportations alors même que les importations continuent d'augmenter. Avec les pays tiers, le solde commercial est maintenu par la vitalité de nos exportations (principalement en boissons alcoolisées), en particulier vers la Chine et les États-Unis.

ration progressive de la balance commerciale avec les pays de l'UE (un déficit de 900 millions d'euros en 2019 contre excédent de 8,3 milliards d'euros en 2000), due avant tout à un fort ralentissement des exportations alors même que les importations continuent d'augmenter. Avec les pays tiers, le solde commercial est maintenu par la vitalité de nos exportations (principalement en boissons alcoolisées), en particulier vers la Chine et les États-Unis.

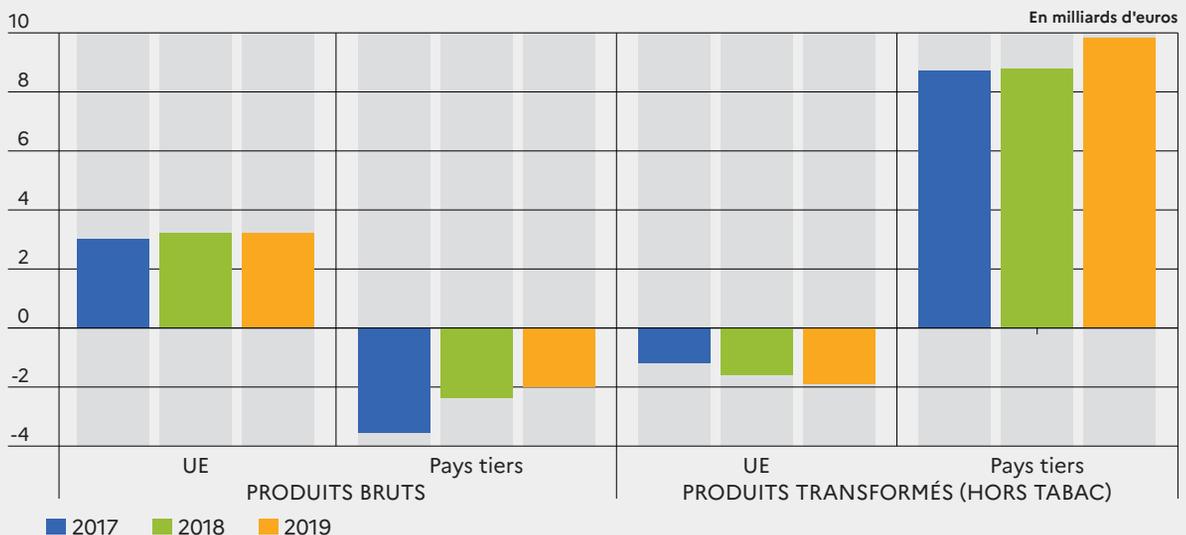
ÉVOLUTION DES IMPORTATIONS, EXPORTATIONS ET DU SOLDE DES ÉCHANGES AGROALIMENTAIRES



ÉVOLUTION DES ÉCHANGES AVEC LES PAYS TIERS ET L'UNION EUROPÉENNE

Source : DGDDI (douanes)

En 2017, amélioration des soldes commerciaux avec les pays tiers mais détérioration du solde des produits transformés avec l'UE



Une polarisation des excédents commerciaux autour de certaines filières

Pour les principales filières, la France est :

- ▶ le 1^{er} exportateur mondial de vins et spiritueux avec 15,7 milliards d'euros de ventes et 18,5% de part de marché. Le solde commercial est + 12,4 milliards d'euros ;
- ▶ le 7^e exportateur de produits d'épicerie avec 9,3 milliards d'euros de ventes et 4,5% de part de marché. Le solde commercial est de -3,9 milliards d'euros ;
- ▶ le 3^e exportateur de céréales avec 7,7 milliards d'euros de ventes et 6,7% de part de marché. Le solde commercial est de +6,2 milliards d'euros ;
- ▶ le 4^e exportateur de lait et produits laitiers avec 7,2 milliards d'euros de ventes et 8,8% de part de marché. Le solde commercial est de +3,3 milliards d'euros ;
- ▶ le 10^e exportateur de viande et produits carnés avec 4,4 milliards d'euros de ventes et 2,9% de part de marché. Le solde commercial est de -1,4 milliard d'euros.

Vins et spiritueux

La France conserve en 2019 sa 1^{ère} place dans les exportations mondiales de vins et spiritueux, avec un chiffre d'affaires de 15,7 milliards d'euros, dont plus de 60% concerne les exportations de vin. Les vins tranquilles AOP bouteilles, le Cognac et le Champagne représentent les trois premiers postes d'exportations, soit plus de 70% des débouchés en valeur. La valeur des exportations françaises est en progression sur presque l'ensemble de ses principaux marchés, excepté en Chine : États-Unis avec 3,8 milliards d'euros (+16% par rapport à 2018), Royaume-Uni avec 1,6 milliard d'euros (+2%), Allemagne avec 1,1 milliard d'euros (+2%) et Chine avec 1 milliard d'euros (-3%). La France affiche une part de marché mondiale stable à 18,5%. Compte tenu des taxes additionnelles mises en place par les États-Unis, ainsi que des impacts de la crise du Covid-19, les exportations de vins vont toutefois se contracter en 2020, comme en témoignent les premières tendances constatées sur les quatre premiers mois de l'année (-17%, dont -20% sur pays tiers).

Produits laitiers

Après quatre années de dégradation, le solde des échanges français de produits laitiers en valeur s'est nettement redressé

en 2019 à +3,3 milliards d'euros. Cette évolution est liée à la fois à une amélioration des exportations et un repli des importations, des tendances observables que ce soit avec les 27 autres pays de l'UE ou avec les pays tiers. Le développement des exportations, qui ont atteint 7,2 milliards d'euros, est à mettre au compte des échanges de produits secs (la poudre de lait écrémé, la poudre infantile, la poudre de lactosérum) et à la revalorisation de leurs prix. Celle-ci a parfois compensé des replis en volumes, pour la poudre infantile et la poudre de lactosérum notamment : un certain nombre de pays asiatiques, dont la Chine, touchés par la fièvre porcine africaine ont été contraints d'abattre une partie de leur cheptel de truies et ont donc réduit leur demande en poudre de lactosérum pour l'alimentation animale. La poudre de lait écrémé a représenté 61% de la hausse des exportations de produits laitiers en valeur en 2019, grâce à un développement des volumes vendus : malgré la remontée des cours, la France a été compétitive par rapport à ses concurrents océaniques. Le solde des échanges de fromages en valeur s'est dégradé en 2019 : les importations sont inscrites sur une tendance haussière depuis plusieurs années, tandis que les exportations progressent plus lentement. Cette évolution est liée à la seule hausse de la valeur des fromages importés, car les volumes achetés ont diminué.

Céréales

Malgré une hausse de ses exportations sur la campagne 2018-2019, les parts de marché de la France dans les exportations de céréales mondiales restent à peu près stables d'une campagne sur l'autre. 57% des exportations sont à destination des pays de l'UE et 43% à destination des pays tiers. Les principaux clients de la France sont la Belgique (1,2 milliard d'euros), les Pays-Bas (860 millions d'euros), l'Algérie (855 millions d'euros), ainsi que l'Espagne, l'Italie et l'Allemagne.

Produits d'épicerie

7^e exportateur mondial de produits d'épicerie avec notamment 2,1 milliards d'euros de produits de la boulangerie/pâtisserie, 1,5 milliard d'euros d'eau minérale, 1,3

milliard d'euros de café et 1,1 milliard d'euros de chocolat, la France a moins contribué que les autres pays à la croissance des échanges de ce secteur. Vers l'UE, la France a perdu des parts de marché vers la Belgique, son premier client (boulangerie, sodas, eaux minérales et beurre de cacao) et vers l'Allemagne (chocolat et eaux minérales) au bénéfice des Pays-Bas. En revanche, la France a gagné des parts de marché au Royaume-Uni sur les marchés de produits de la boulangerie/pâtisserie, de chocolat et de sodas. Sur les marchés pays tiers, les exportations vers nos deux principaux clients qui sont les États-Unis (555 millions d'euros) et la Suisse (345 millions d'euros) sont en progression.

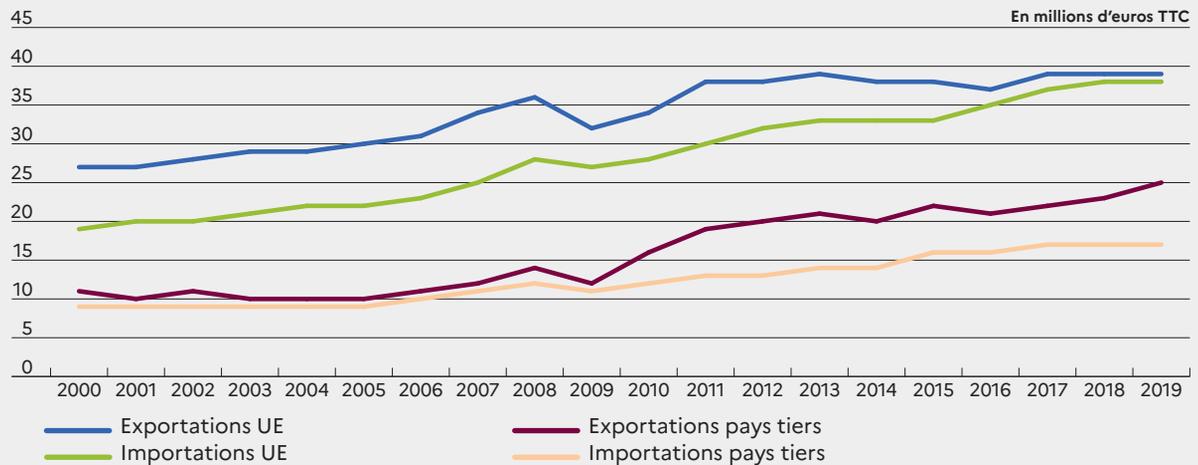
Viandes et produits carnés

La filière française viandes et produits carnés connaît, comme dans les autres pays

européens, un recul de ses parts de marché mondial. Cependant, les exportations ont progressé en 2019 ce qui améliore le solde commercial du secteur en le ramenant à -1,4 milliard d'euros. Les exportations françaises de viande vers l'UE, toutes espèces confondues, sont en recul. Sur les pays tiers, les exportations de viandes connaissent une forte croissance vers l'Extrême-Orient du fait de l'extension de la peste porcine africaine dans ces pays et du déficit en produits carnés qui en découle. En Chine, cette évolution porte pour l'essentiel sur la viande de porc (353 millions d'euros exportés, +106% par rapport à 2018). La viande de bœuf connaît également une forte progression mais à un niveau encore faible. En ce qui concerne le Proche et le Moyen-Orient, les exportations françaises de poulet continuent à se dégrader face à la concurrence du Brésil et de l'Ukraine, ainsi qu'au développement de la production de l'Arabie Saoudite.

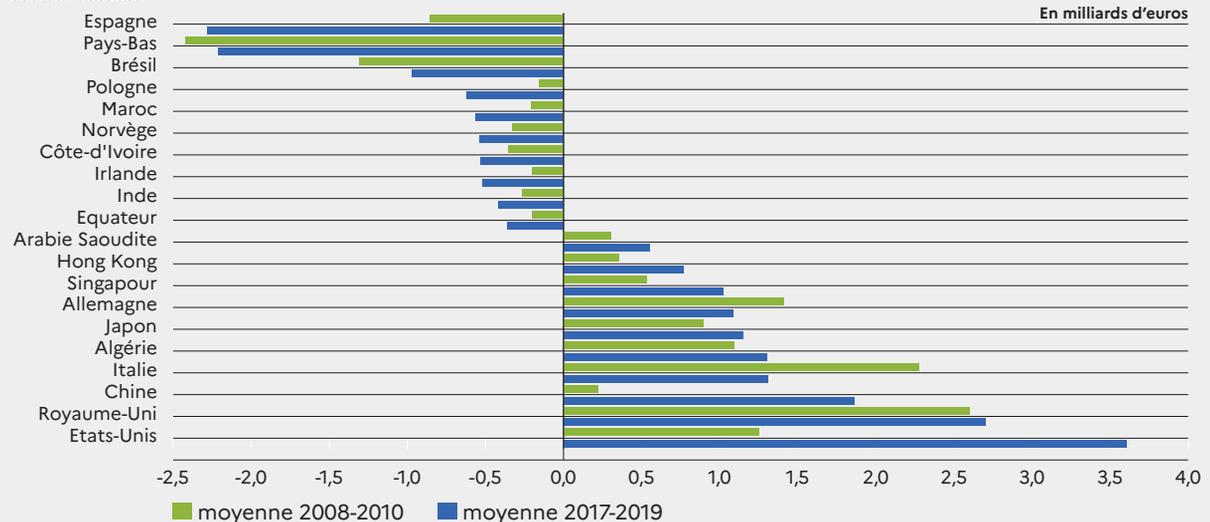
ÉCHANGES PAR ZONES DE PRODUITS AGRICOLES ET ISSUS DES IAA (HORS TABAC)

Source : douanes



LES PRINCIPAUX EXCÉDENTS ET DÉFICITS DE LA FRANCE

Source : douanes



La croissance des importations fragilise l'ensemble des secteurs productifs

L'évolution du solde commercial agricole et agroalimentaire est marquée par la forte augmentation de nos importations qui ont doublé en presque 20 ans. La dépendance de la consommation alimentaire française aux importations est très variable selon les produits. Alors qu'elle sera faible pour

certains produits comme les yaourts, le lait, les pommes de terre, le sucre, elle atteint 40 à 60% pour les fromages, la viande de poulet, les légumes frais, la viande ovine et les fruits frais tempérés, voire plus de 75% pour le soja, les produits de la pêche et de l'aquaculture et les fruits tropicaux¹.

36

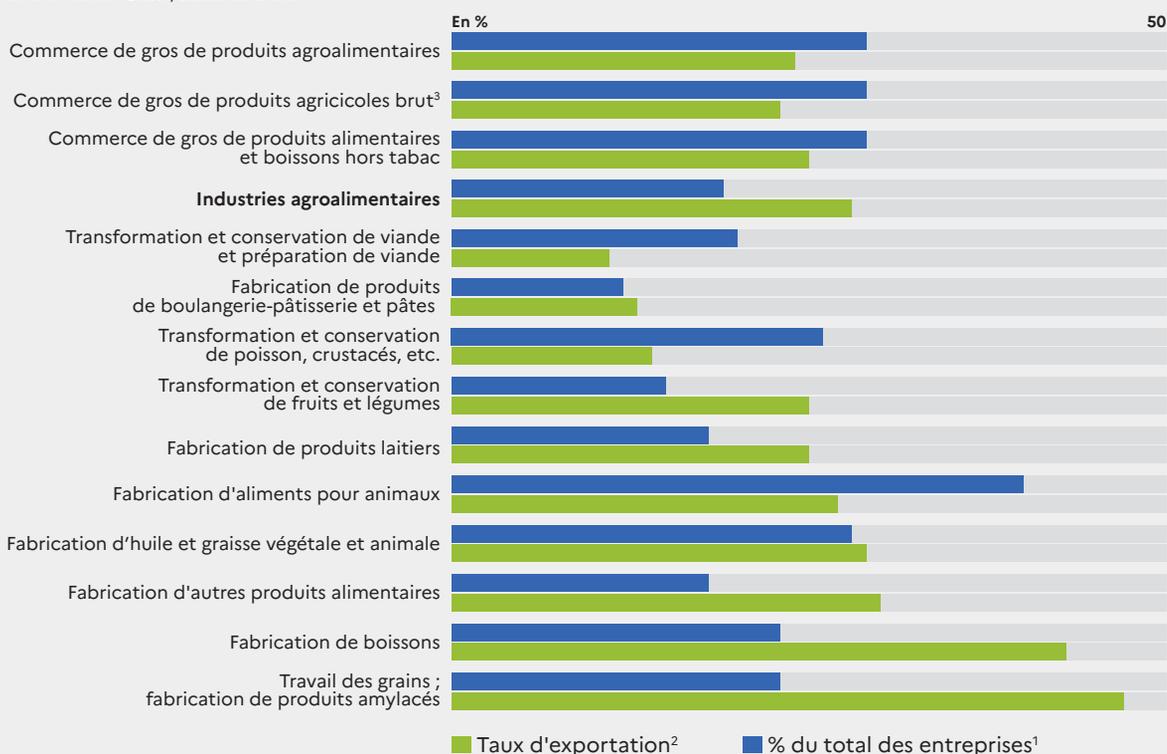
Structure des entreprises exportatrices et de commerce de gros

En 2017, 25% de l'ensemble des entreprises de l'industrie et du commerce de gros de produits agroalimentaires ont déclaré un chiffre d'affaires à l'export. Les grandes entreprises et les ETI, qui représentent 1,4% des entreprises du secteur, réalisent 82% du chiffre d'affaires des IAA et du commerce de gros alimentaire à l'export, alors que les PME et les micro-entreprises, qui représentent 98,6% des entreprises, réalisent 18% du chiffre d'affaires. Pour les IAA, le

taux d'exportation (rapport du chiffre d'affaires à l'exportation sur le chiffre d'affaires total) est de 28%. Il est plus important dans le travail du grain (47%), les boissons (43%) et les autres produits alimentaires (30%). Il est plus faible dans le secteur de la transformation du poisson (14%), de la boulangerie pâtisserie (13%) et de la transformation de la viande (11%), qui sont des industries de produits périssables.

ENTREPRISES EXPORTATRICES EN 2017 PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Source : Insee - Esane, traitements SSP



1. Les entreprises sont constituées des unités légales et des unités « profilées ». Voir glossaire "Esane".

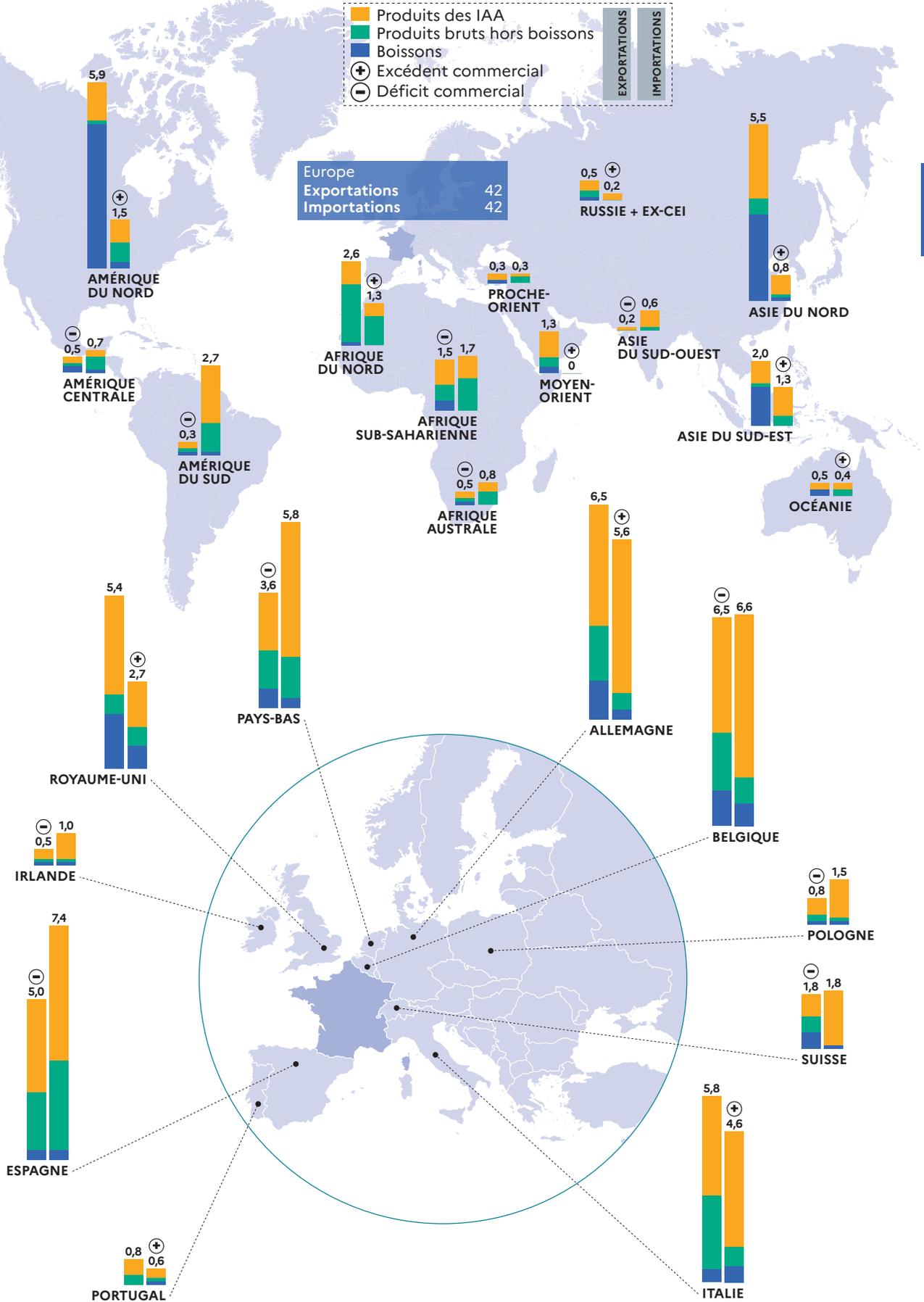
2. Le taux d'exportation est calculé sur le champ des seules entreprises exportatrices.

3. Y compris animaux vivants.

Champ : entreprises des industries et du commerce de gros agroalimentaires, tabac exclu, Dom inclus.

ÉCHANGES AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES DE LA FRANCE EN 2019 (EN MD€)

Source : douanes



AGROALIMENTAIRE ET NÉGOCIATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

Les deux années qui se sont écoulées ont été marquées par de fortes tensions et incertitudes commerciales, au niveau de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), des relations commerciales entre les États-Unis et le reste du monde, du Brexit et en 2020

du fait de la crise du Covid-19. Dans ce contexte, la Commission européenne poursuit la négociation d'accords commerciaux, dont plusieurs très attendus par les IAA françaises sont entrés en vigueur, offrant de nouveaux débouchés.

L'OMC : une réforme annoncée

L'Organe de règlement des différends (ORD) a vu en décembre 2019 son organe d'appel paralysé suite au refus des États-Unis d'en renouveler les juges. Face à cette crise, la nécessité d'une réforme de l'OMC est désormais partagée, mais les intérêts divergents de ses membres n'ont pas encore permis d'en dégager les axes : une vingtaine de Membres, dont l'UE, a mis en place un mécanisme temporaire et volontaire inspiré de l'ORD pour traiter de leurs différends, en attendant que des réponses consensuelles puissent être apportées aux critiques que portent les États-Unis à l'ORD ; plusieurs

membres souhaiteraient pouvoir encadrer à l'OMC les subventions industrielles et les transferts de propriété intellectuelle telles que les pratique la Chine, et le thème du développement durable commence à être évoqué, mais sans qu'un véritable programme de négociation soit encore envisageable. De nombreux États continuent cependant d'accorder une priorité à la poursuite des négociations de l'agenda de Doha, sur les questions de subventions agricoles notamment, voire d'ouvrir des discussions sur l'application de l'accord sanitaire et phytosanitaire de l'OMC.

Tensions commerciales mondiales

L'imposition en 2018 par les États-Unis de droits de douane additionnels sur l'acier et l'aluminium européens n'a pas été levée, en dépit des tentatives de négociations entreprises par l'UE sur les sujets non agricoles. En octobre 2019, en application des conclusions de l'ORD sur le contentieux opposant les États-Unis à l'UE sur les subventions accordées à Airbus, les États-Unis ont imposé des droits additionnels à hauteur de 7,5 milliards d'euros USD sur un ensemble de produits européens, notamment de 25% sur les vins tranquilles en bouteille. L'UE bénéficie depuis octobre 2020 d'une décision équivalente de l'ORD dans le cas opposant aux États-Unis sur les subventions accordées

à Boeing. Dans le même temps, les États-Unis ont renégocié les accords commerciaux qu'ils avaient conclus avec le Canada, le Mexique et le Japon, et conclu en janvier 2020 avec la Chine, à l'issue d'une escalade tarifaire, un accord dit « de phase 1 », qui lève pour les produits américains certaines barrières non tarifaires, notamment sanitaires, et engage la Chine sur des volumes d'importation de plusieurs produits agricoles. L'UE s'appuie sur cet accord pour demander à la Chine les mêmes facilités d'accès à son marché, et peut de son côté se féliciter de la conclusion à l'automne 2019 de l'accord dit « 100 + 100 » de protection réciproque d'indications géographiques.

LA CONCRÉTISATION DU BREXIT

L'accord de retrait, adopté le 17 octobre 2019 par l'UE et le Royaume-Uni, a été signé le 24 janvier 2020 et est entré en vigueur le 31 janvier 2020. Au 1^{er} février le Royaume-Uni est donc devenu un pays tiers, et a démarré la période de transition pendant laquelle les règles UE continuent à s'appliquer (à la différence que le Royaume-Uni ne siège plus dans les organes de l'UE), qui s'achèvera au 31 décembre 2021. Cette période de transition permet de mettre en place les dispositions de l'accord de retrait, notamment sur les droits des citoyens, la continuité de la protection des indications géographiques, les contrôles sanitaires et douaniers. Elle vise également à permettre

de négocier la future relation entre les deux parties, dont les grands axes ont été conjointement agréés dans la Déclaration politique adoptée en octobre 2019 avec l'accord de retrait. Le Conseil européen a confié à la Commission un mandat de négociation de cette future relation le 25 février 2020, sur la base duquel la Commission a élaboré un projet de texte, soumis au Royaume-Uni le 18 mars. 4 sessions de négociation ont été tenues, malgré l'impossibilité de se réunir physiquement du fait du Covid-19, avant la Conférence à haut niveau UK – UE du 15 juin 2020. Il y a été convenu d'intensifier les discussions, et le Royaume-Uni y a confirmé qu'il ne demanderait pas une exten-

sion de la période de transition. Tout en négociant, l'UE prépare donc parallèlement l'hypothèse d'une absence d'accord sur la future relation au 31 décembre 2020, comme elle avait préparé des plans de contingence en cas de « no deal » pendant la négociation du retrait. La situation est toutefois différente dans la mesure où les garanties obtenues dans l'accord de retrait continueront à s'appliquer, et apporteront un minimum de sécurité juridique à l'ensemble des parties prenantes. Le gouvernement français actualise régulièrement ses sites d'information dédiés au Brexit pour aider les opérateurs à se préparer à la fin de la période de transition¹.

1. <https://brexit.gouv.fr/sites/brexit/accueil.html> et <https://agriculture.gouv.fr/brexit> pour l'agriculture et l'alimentation

Un nombre croissant d'accords appliqués...

L'accord économique et commercial global (CETA) conclu avec le Canada est entré en application provisoire le 21 septembre 2017. Il a été ratifié par 14 des Etats membres de l'UE, et sa ratification est en cours d'examen par le Parlement français. Il fait l'objet d'un suivi attentif, notamment sur la mise en œuvre optimale de ses dispositions sur les fromages, les vins et spiritueux, et les indications géographiques. Entre 2017 et 2018, les exportations françaises vers le Canada ont augmenté de 6,6 %, et de 8 % pour l'agroalimentaire (dont produits laitiers 20 %).

L'accord de partenariat économique entre l'Union européenne et le Japon, signé le 17 juillet 2018, est entré en vigueur le 1^{er} février 2019, et son application confirme notamment l'intérêt du Japon pour son volet indications géographiques.

L'accord commercial signé le 30 juin 2019 entre l'UE et le Vietnam a été approuvé par le Parlement européen le 12 février 2020, permettant son application. Il prévoit un niveau de libéralisation élevé, avec 99 % des échanges qui seront libéralisés (en 7 ans pour l'UE et en 10 ans pour le Vietnam) et ouvre des opportunités d'exportation intéressantes vers un marché en croissance, en particulier pour les vins et spiritueux, la viande porcine, les produits laitiers et les produits transformés, qui bénéficieront d'un démantèlement tarifaire de 3 à 9 ans. Il assure en outre la protection de 36 indications géographiques françaises.

L'accord UE – Singapour, conclu en 2014, a finalement été signé le 19 octobre 2018, et approuvé par le Parlement européen le 13 février 2019. Il est entré en vigueur le 21 novembre 2019.

La Commission européenne a annoncé le 29 avril 2020 la conclusion des négociations de la modernisation de l'accord de libre-échange UE - Mexique. L'accord de libre-échange entre l'UE et le Mexique (signé en 1997), était en cours de révision depuis 2015. Compte tenu de la libéralisation déjà réalisée, principalement pour les produits industriels, l'intérêt de cette modernisation était en grande partie non-tarifaire, avec toutefois un approfondissement de la libéralisation pour l'agriculture. L'accord prévoit la réduction progressive des droits de douanes pour un ensemble de produits (fromages, poudre de lait, produits à base de porc, viande de volaille, pommes, préparations alimentaires), et la protection de 340 IG européennes, dont 75 IG françaises (39 vins et 22 fromages), en plus des 55 spiritueux déjà protégés par l'accord de 1997 et intégrés à cet accord révisé. Les travaux de toilettage juridique et de traduction se poursuivent sur plusieurs mois. La Commission pourra ensuite demander au Conseil d'en autoriser la signature, puis en recommander l'adoption par le Conseil, en parallèle d'une approbation au Parlement. L'accord entrera ensuite vigueur de façon provisoire sur le champ qui relève des compétences exclusives de l'Union. Pour une entrée en vigueur complète et définitive, il devra faire l'objet d'une ratification par les 27 parlements nationaux.

La Commission européenne a également annoncé le 28 juin 2019 la conclusion de la négociation entamée en 1999 avec le Mercosur. Le Président de la République a indiqué que la France ne soutiendra pas le volet commercial de l'Accord tant que tous les pays du Mercosur – et en particulier le Brésil - ne mèneront pas une politique conforme avec les engagements pris dans le cadre de l'Accord de Paris en matière de protection de l'environnement et de lutte contre la déforestation, et que des garanties ne seront pas apportées quant au respect des normes environnementales et sanitaires européennes, et à la protection des filières agricoles sensibles. Le Gouvernement a mis en place une commission indépendante d'experts, chargée d'analyser les effets de l'accord sur le développement durable dans ses différentes dimensions, la santé des consommateurs, la protection des filières agricoles sensibles et l'aménagement des territoires, dont le rapport a été publié en septembre 2020. Celui-ci conforte la position de la France de s'opposer au projet d'accord d'association en l'état.

Les négociations en cours avec le Chili, pour moderniser l'accord d'association conclu avec l'UE en 2003 (et entré en vigueur en 2014), ainsi qu'avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande se poursuivent, avec l'ambition de les conclure avant la fin de l'année 2021.

Rénover la politique commerciale de l'UE

La crise du Covid-19 n'a pas donné lieu à des perturbations majeures de l'offre de produits agricoles et alimentaires, mais a néanmoins mis en évidence des vulnérabilités, et accru l'accent mis sur la nécessaire résilience des systèmes alimentaires mondiaux, nationaux et locaux. La Commission européenne a ouvert en juin 2020 une consultation pour une politique commerciale renouvelée. Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimenta-

tion a déjà fermement insisté dans le cadre de la réforme de la PAC, du Pacte vert et de la stratégie «Farm to fork» sur la nécessité d'accompagner la transition vers le développement durable par une politique commerciale permettant d'assurer aux producteurs européens l'équité des conditions de concurrence (level playing field) avec leurs compétiteurs étrangers. Cette consultation est ouverte jusqu'au 15 novembre 2020.

LES STRATÉGIES DE DIFFÉRENCIATION DES PRODUITS AGROALIMENTAIRES

De quoi parle-t-on ? Que garantit l'État ?

Les modes officiels de valorisation des produits agricoles et alimentaires prévus par le code rural et de la pêche maritime comprennent les signes d'identification de la qualité et de l'origine (AOP, IGP, STG, Label rouge et Bio), les mentions valorisantes (issu d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale, fermier, pays, et montagne) et la démarche de certification de conformité des produits (CCP).

Ces différents modes de valorisation, garantis par l'État, permettent la promotion de la diversité des produits et l'identification de leurs caractéristiques, ainsi que leur mode de production ou leur origine. Ils renforcent le développement des secteurs agricoles et agroalimentaires par une stratégie de différenciation claire sur la qualité et l'origine des produits. Ils garantissent des aliments de qualité, typiques, élaborés dans

le respect de l'environnement et du bien-être animal, et permettent de répondre aux attentes des consommateurs, tant sur le marché national qu'international.

AUGMENTER LES PRODUITS DURABLES ET DE QUALITÉ EN RESTAURATION COLLECTIVE

La plupart des modes officiels de valorisation entrent dans le champ de l'article 24 de la loi 2018-938 du 30/10/2018, publiée à l'issue des États généraux de l'alimentation, qui prévoit que la part des produits durables et de qualité soit au moins égale à 50%, dont 20% pour l'agriculture biologique, dans les repas servis en restauration collective, d'ici le 1^{er} janvier 2022.

LES SIGNES D'IDENTIFICATION DE LA QUALITÉ ET DE L'ORIGINE (SIQO)

Les SIQO¹ sont garantis, reconnus et contrôlés par l'État. Ils sont facilement reconnaissables grâce à leurs logos nationaux et/ou européens.



Le Label rouge est un signe français qui désigne un produit, encadré par un cahier des charges précis, qui par ses conditions particulières de production ou de fabrication, a un niveau de qualité supérieure par rapport aux autres produits courants similaires habituellement commercialisés. Au 31 mai 2020, on compte 434 cahiers des charges Label rouge, dont plus de 320 dans les filières viandes, charcuteries et salaisons.



L'appellation d'origine protégée (AOP) protège un produit, répondant à un cahier des charges précis et dont toutes les étapes de fabrication (la production, la transformation et l'élaboration) sont réalisées dans une même zone géographique. Ces facteurs naturels et humains spécifiques confèrent au produit ses caractéristiques. C'est un signe européen qui protège le nom du produit dans toute l'Union européenne. On compte au 31 mai 2020 106 AOP dont 50 AOP laitières et 56 AOP agroalimentaires, auxquelles il faut ajouter les 360 AOP du secteur viticole. L'appellation d'origine contrôlée (AOC) constitue une étape vers l'AOP et permet une protection de la dénomi-

1. <https://agriculture.gouv.fr/valorisation-des-produits-tout-savoir-sur-les-signes-officiels>

nation sur le territoire français, en attendant son enregistrement et sa protection au niveau européen².



L'indication géographique protégée (IGP) est un signe distinctif européen qui protège un produit répondant à un cahier des charges précis et dont au moins une étape de fabrication est réalisée dans une zone géographique définie. Au 31 mai 2020, 145 IGP sont enregistrées en France dont plus de la moitié en produits carnés auxquelles s'ajoutent 75 IGP viticoles.

L'indication géographique (IG) s'applique aux boissons spiritueuses lorsque la qualité, la réputation ou une autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à l'origine géographique. Il existe en France environ 50 indications géographiques (Cognac, Calvados, etc.).



La spécialité traditionnelle garantie (STG) protège une recette traditionnelle au niveau de l'Union européenne. Sa qualité est liée à une pratique traditionnelle d'un mode de production, de transformation ou à l'utilisation de matières premières ou ingrédients traditionnellement utilisés dans l'élaboration d'une denrée alimentaire. En France, les Moules de bouchot et le Berthoud (depuis août 2020) bénéficient de cette distinction.



La production biologique est encadrée par une réglementation européenne qui garantit le respect de l'environnement et du bien-être animal. Le logo européen peut être complété par l'apposition du logo national AB.

Les SIQO permettent de créer de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne alimentaire et les filières deviennent motrices dans le développement de la diversité et la typicité des produits. Ils protègent les bassins de production traditionnels, valorisent le savoir-faire des entreprises et permettent aux producteurs de commercialiser des produits différenciés ayant des caractéris-

tiques spécifiques clairement identifiables. Ils constituent donc un excellent instrument favorisant l'accès au marché, notamment pour les entreprises de taille modeste. Les produits concernés, qui bénéficient de la garantie du respect d'un cahier des charges, accèdent plus facilement à la grande distribution et aux marchés d'exportation. Dans le contexte de demande toujours plus forte du consommateur d'une information claire et sûre sur les produits qu'il consomme, l'implication de l'État apporte une garantie au consommateur sur des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal. De plus, les dénominations enregistrées sont protégées contre les usurpations et les détournements de notoriété.

Les SIQO, un poids économique majeur dans l'agroalimentaire

La production biologique

L'agriculture biologique occupe désormais 8,5% de la surface agricole utile (SAU) française et concerne 13,4% des exploitations en 2019 (47 196). Les fermes en agriculture biologique emploient en moyenne 2,41 UTA contre 1,52 en moyenne en agriculture non biologique. Les opérateurs agroalimentaires sont quant à eux au nombre de 24 560 en 2019. Au total, la production biologique génère plus de 179 500 emplois ETP (dont 19 311 dans le secteur de la préparation/transformation).

L'année 2019 conserve un rythme important de conversions agricoles (plus de 5 500 engagements) avec une dynamique plus forte en viticulture et en maraîchage. L'agriculture biologique représente en 2019 un marché estimé à 11,93 milliards d'euros (consommation à domicile et restauration hors domicile), soit 6,1% du marché alimentaire. Il est à nouveau en hausse de près de 13,5% par rapport à 2018. Les ventes sont réalisées pour 54,9% dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires, pour 28,3% dans les magasins spécialisés, pour 10,9% en vente directe, le reste s'effectue chez les artisans commerçants, en restauration collective et commerciale.

Grâce aux efforts importants des filières biologiques françaises pour développer

2. Dans le secteur vitivinicole, l'AOC constitue également une mention traditionnelle. Ces mentions sont reconnues et protégées au niveau européen (Règlement (CE) n° 479/2008 du Conseil du 29 avril 2008 portant organisation commune du marché vitivinicole)

l'offre, les importations ont stagné en 2019 par rapport à 2018, malgré le développement de la demande. Elles représentent 31% de la valeur au stade de gros. Les filières majoritairement importatrices sont la filière «mer, sauriserie, fumaison», l'épicerie et boissons non alcoolisées et les fruits (notamment en réponse à aux attentes de diversité de l'offre : agrumes, bananes et autres fruits exotiques). Les exportations de produits biologiques continuent de progresser en 2019 de 5% en valeur pour atteindre 826 millions d'euros, malgré un secteur viticole en perte de volumes, grâce aux produits d'épicerie et, dans une moindre mesure, grâce aux fruits.

Les autres SIQO

En 2018, le chiffre d'affaires à la première mise en marché des produits sous SIQO hors bio est estimé à environ 29 milliards d'euros hors taxes, dont environ 21 milliards pour les vins et eaux-de-vie sous SIQO, soit une augmentation d'un peu plus de 3 milliards par rapport à 2016.

En 2018, près d'un quart des exploitations agricoles françaises disposent d'au moins une production sous AOP/AOC, IGP et Label rouge, ce qui représente : 14% des exploitations non viticoles, autour de 92% des exploitations spécialisées dans la production viticole et près de 20% des exploitations spécialisées en bovins lait. Au total, ce sont plus de 1100 produits qui sont concernés. La part des produits sous SIQO hors bio est très variable selon les filières. Les SIQO (hors bio) sont majoritaires dans les secteurs du vin (92% des volumes commercialisés) et des palmipèdes gras (64%) mais très minoritaires dans les secteurs des fruits et légumes (2%) et des farines, pains et viennoiseries (2%). Toutefois, même dans les secteurs pour lesquels les produits sous SIQO hors bio sont relativement peu représentés, les volumes et surtout les chiffres d'affaires sont conséquents. Ainsi par exemple, dans le secteur des fruits et légumes, les volumes sous SIQO hors bio s'élevaient à 135 940 tonnes en 2018, pour un chiffre d'affaires de 348 millions d'euros, qui est en nette progression.

Les industries agroalimentaires contribuent de manière importante au dynamisme des SIQO. Les produits sous SIQO hors bio (hors production viticole) sont, soit des produits

bruts (viandes, produits de la pêche, fruits et légumes...), soit des produits élaborés, dont le nombre ne cesse d'augmenter. En 2018-2019 ont ainsi été reconnus en Label rouge, la Faisselle (n° LA 04/18), la Crème anglaise (n° LA 03/18) et les Conserve de thon albacore (n° LA 07/18). Par ailleurs, la Raviole du Dauphiné, le Boudin blanc de Rethel, la Brioche vendéenne et la Gâche vendéenne sont des dénominations protégées en tant qu'IGP.

Une gouvernance alliant actions des professionnels et des pouvoirs publics

Le système des SIQO s'appuie sur l'engagement conjoint de l'État et des professionnels (agriculteurs, transformateurs, distributeurs, etc.). Le dispositif repose sur l'engagement volontaire des professionnels dans la mise en place et le suivi d'une démarche qualité, soit individuellement (production biologique), soit collectivement (les autres signes).

L'élaboration de cahiers des charges (AOP/IGP/STG et Label rouge) nécessite une organisation collective des producteurs et de leurs partenaires de l'aval en ce qui concerne la définition même du produit, de ses qualités et de ses processus de production. Cette capacité d'organisation collective favorise une répartition équilibrée de la valeur générée entre les différents maillons des filières.

Les cahiers des charges, examinés par l'INAO et validés par les pouvoirs publics, sont transmis à la Commission européenne (pour les AOP/IGP/STG) en vue de leur approbation, pour un enregistrement au niveau européen de la dénomination concernée.

Dans le secteur de la production biologique, les familles professionnelles de la production à la distribution sont également pleinement associées, aux côtés des pouvoirs publics, à la gouvernance de ce signe et sont membres des instances décisionnelles de l'Agence bio³ et de l'INAO⁴.

Des organismes de contrôle, organismes tiers, impartiaux et indépendants, assurent le contrôle du respect des cahiers des charges spécifiques ou de la réglementation s'agissant de la production biologique. Ils sont accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC), et obtiennent un agrément de l'INAO. Par ailleurs, la

3. <http://www.agencebio.org/>

4. <https://www.inao.gouv.fr/>

Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) exerce un contrôle de ces produits sur le marché pour en vérifier la conformité et la loyauté de la communication réalisée. Enfin, l'INAO assure également la défense des différents SIQO et veille, tant en France qu'au plan international, à prévenir les usurpations.

LES INDICATIONS GÉOGRAPHIQUES (IG): UNE GARANTIE DE PROTECTION FORTE

Le système des indications géographiques (comprenant les AOP et les IGP) garantit une protection uniforme des dénominations en tant que droits de propriété intellectuelle sur le territoire de l'Union européenne. Il se caractérise notamment par l'implication des pouvoirs publics dans la définition des cahiers des charges, le contrôle de leur respect, ainsi que dans la surveillance de l'utilisation des dénominations sur le marché, et confère à ce titre des bénéfices et des garanties tant aux opérateurs économiques qu'aux consommateurs.

LABEL ROUGE ET SUIVI DE LA QUALITÉ SUPÉRIEURE

La qualité supérieure d'un produit Label rouge se démontre par comparaison avec un produit courant sur le marché. Ainsi, ses caractéristiques sensorielles et/ou physico-chimiques sont significa-

tivement différentes (par exemple la texture plus fondante de la betterave), et il est davantage apprécié que le produit courant par les consommateurs. Le suivi du maintien dans le temps de la

qualité supérieure est assuré, par des laboratoires et par la réalisation régulière d'analyses sensorielles et de tests organoleptiques.

LE FONDS AVENIR BIO, OUTIL DE STRUCTURATION DES FILIÈRES

Le programme Ambition bio 2022 porte l'ambition de parvenir à 15% de la surface agricole utile française conduite en agriculture biologique en 2022 et 20% de produits issus de l'agriculture biologiques en restauration collective. Cette ambition repose sur une croissance équilibrée de l'offre et de la demande tant sur le territoire métropolitain que dans les outre-mer. Le fonds Avenir bio a été créé en 2008 et est géré par l'Agence bio. Il est l'outil financier du programme Ambition bio, dédié à la structuration des filières. En 10 ans, il a accompagné plus de 100 projets pour un total d'aides de plus de 35 millions d'euros. Il est doté de 8 millions d'euros par an depuis

2019 (et 5 millions supplémentaires par an dans le cadre de France relance). Il permet d'accompagner financièrement des projets impliquant des acteurs économiques à différents stades de la filière, engagés sur plusieurs années. Près de la moitié des bénéficiaires de ce fonds sont des entreprises de transformation. Les projets soutenus sont sélectionnés sur leur capacité à :

- développer l'offre en produits issus de l'agriculture biologique en générant des conversions ;
- sécuriser les débouchés pour les producteurs et les approvisionnements pour les transformateurs et les distributeurs via des contractualisations pluriannuelles amont/aval ;

- créer des économies d'échelle et optimiser les circuits de collecte ou de transformation pour permettre une juste rémunération des producteurs ;
- s'intégrer dans une dynamique de construction de filières à la fois à l'échelle locale, régionale et nationale dans le but de réduire les importations.

Les projets soutenus sont répartis sur la totalité du territoire français, outre-mer compris et concernent l'ensemble des filières depuis les plus émergentes (châtaigne, houblon, petit épeautre,...) jusqu'aux plus classiques. Il est à noter qu'un soutien est également possible pour le montage du dossier de demande.

Les différentes mentions valorisantes

Les mentions valorisantes concernent des produits ou productions agricoles et agroalimentaires pour lesquels un qualificatif spécifique est mis en avant. Diverses mentions valorisantes existent et font l'objet d'un étiquetage particulier. L'usage de ces mentions est volontaire et la DGCCRF s'assure que leur emploi n'est pas de nature à induire en erreur le consommateur.

- ▶ Les mentions «**montagne**» et «**produit de montagne**» conditionnent la production et la transformation à une zone géographique précise. La mention «**produit de montagne**» est encadrée par la réglementation européenne.
- ▶ Les mentions «**fermier**», «**produit de la ferme**», «**produit à la ferme**», sont définies par catégorie de produits (volailles, fromages, etc.) afin de tenir compte de leurs spécificités.
- ▶ La mention «**produits pays**» concerne les départements et les collectivités d'outre-mer.
- ▶ La mention «**issu d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale**» est réservée aux produits, transformés ou non, issus d'exploitations ayant obtenu le plus haut niveau du dispositif de certification environnementale des exploitations agricoles: la Haute Valeur Environnementale (HVE).

Les mentions valorisantes permettent d'apporter au consommateur une garantie par rapport à une provenance particulière ou une caractéristique du produit. Elles peuvent également permettre un développement des territoires en maintenant l'activité économique dans des zones spécifiques, soumises parfois à des handicaps naturels. Par l'obligation de réaliser toutes les étapes de fabrication du produit en zone de montagne, les mentions «montagne» ou «produit de montagne» se posent ainsi comme un outil de développement du territoire. Cette mention est notamment utilisée pour valoriser les miels ou les produits laitiers de montagne.

La Haute Valeur Environnementale



La Haute Valeur Environnementale (HVE) correspond au niveau 3, niveau le plus élevé d'un dispositif officiel de certification environnementale des exploitations agricoles. Elle vise à identifier et valoriser les exploitations qui s'engagent volontairement dans des pratiques respectueuses de l'environnement. Elle est accessible à toutes les filières et concerne l'ensemble de l'exploitation.

La HVE mesure la performance environnementale de l'exploitation en s'appuyant sur des indicateurs qui portent sur quatre thématiques clés :

- ▶ la biodiversité (haies, abeilles, fleurs, bandes enherbées, mares, bosquets, etc.) ;
- ▶ la gestion de l'eau ;
- ▶ la limitation des engrais ;
- ▶ la limitation des produits phytosanitaires.

Cette certification permet donc de valoriser les exploitations qui réduisent la pression des pratiques agricoles sur l'environnement, et qui participent à la préservation de la biodiversité.

Depuis les États généraux de l'alimentation, de nombreux acteurs des filières agricoles et alimentaires se sont mobilisés pour développer la Haute Valeur Environnementale. Plusieurs distributeurs et entreprises de transformation agro-alimentaires ont déjà sorti leurs premières gammes de produits issus d'exploitations certifiées HVE (vins, légumes, fruits, pain...), ce qui génère actuellement une forte croissance du nombre d'exploitations agricoles certifiées HVE (5 399 au 1^{er} janvier 2020 contre 1 518 au 1^{er} janvier 2019).

L'enjeu principal est de mieux faire connaître la HVE auprès des consommateurs, afin de valoriser les efforts des agriculteurs qui s'engagent dans des pratiques agro-écologiques. Les produits bruts, et transformés, issus de ces exploitations certifiées HVE, sont identifiés par le logo « issu d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale ».

Les IAA, acteurs clé entre l'amont agricole et les consommateurs, ont donc un rôle majeur à jouer pour le développement de

la HVE et l'atteinte de l'objectif ambitieux de 50 000 exploitations certifiées HVE à l'horizon 2030.

LA CERTIFICATION DE CONFORMITÉ PRODUIT



Créée en 1988, la certification de conformité produit (CCP) est une démarche de valorisation des produits agricoles et alimentaires, reconnue et encadrée par l'État.

Le certificat de conformité est délivré à un opérateur, ou à une structure collective, ayant constitué un cahier des charges. Ce cahier des charges est contrôlé par un organisme certificateur tiers, accrédité. Pour chaque filière, il existe des exigences, relatives aux règles de production, de transformation et de conditionnement ; et des recommandations, qui sont les règles à respecter pour pouvoir communiquer sur les caractéristiques certifiées (par exemple «alimenté

avec X% de céréales»). Les produits reposent sur des critères définis, objectifs, mesurables et contrôlés. Qu'ils soient incorporés dans un produit fini ou vendus en l'état au consommateur, ils constituent ainsi un gage de qualité, pour les IAA et les consommateurs. En effet, certaines CCP sont avant tout destinées aux industries, telles la viande de coche au secteur de la charcuterie, ou les blés au secteur de la panification, alors que d'autres sont destinées au consommateur, comme la viande de volailles.

La CCP compte en 2020 environ 180 démarches différentes, dont une majorité en filière viande (volailles, porcs, gros bovins,...), mais également en fruits et légumes, blés, farines et pains, etc.

LA LOGISTIQUE, UN FACTEUR ESSENTIEL CONFIRMÉ PAR LA CRISE SANITAIRE

Un lien fort entre les évolutions de la logistique, les IAA et l'agriculture en général

Depuis le 19^e siècle, la logistique a largement déterminé l'organisation spatiale des filières agroalimentaires et des sites de transformation. Chacun sait le rôle que le développement du chemin de fer a pu jouer dans la spécialisation viticole du Languedoc, ou le développement des fruits et primeurs dans la vallée du Rhône et en Provence, des céréales dans les grandes plaines, ou à une autre échelle, comment les bateaux frigorifiques ont permis l'importation massive de viande d'Amérique du Sud. Les sites de transformation, quant à eux, se sont en partie déplacés des bassins de production vers les lieux de consommation (abattoirs, minoteries, brasseries). Cette relation entre la localisation des cultures par rapport à une «ville-marché» centrale, et le coût du transport, a été théorisée par l'économiste Johann Heinrich Von Thünen, dès le début du 19^e siècle¹. Les évolutions se sont accélérées après la Seconde Guerre mondiale avec l'amélioration générale des réseaux notamment routiers, la mise à disposition de nouvelles sources d'énergie à bas coût (pétrole, nucléaire), la mise en place

d'infrastructures de télécommunications permettant de passer des ordres et de suivre les opérations presque instantanément, quelle que soit la distance, et d'assurer leur traçabilité. D'autres facteurs ont également joué : l'élargissement de la gamme des produits transportables et stockables, les substitutions entre matières premières en fonction des cours, etc.), le développement de chaîne du froid et du conditionnement (emballages en plastique), l'automatisation de la manutention (conteneurs), etc. On a vu enfin se développer l'externalisation de la fonction logistique vers des acteurs spécialisés, avec des spécificités liées aux types de produits (frais, vivants), qui nécessitent des compétences et un savoir-faire particulier.

Le tableau ci-dessous permet de comparer différents secteurs économiques du point de vue de l'importance qu'y prend la logistique. On y relève en particulier que la croissance du transport des produits alimentaires est en hausse sensible pour la période 2012-2017 (+0,4%).

TRANSPORT NATIONAL INTÉRIEUR TERRESTRE PAR TYPE DE MARCHANDISES (NIVEAU ET ÉVOLUTION)

	Niveau (millions de tonnes-km)	Variations interannuelles (%)	
	2017	2017	Moyenne 2017/2012
Produits de l'agriculture, de la chasse, de la forêt et de la pêche	31 254	+5,4	+0,7
Produits alimentaires, boissons et tabac	25 963	+9,2	+0,4
Produits manufacturés	68 862	+3,7	-1,6
Matières premières, coke, produits pétroliers, métaux, minéraux	31 611	+2,8	-1,1
Conteneurs et marchandises non identifiées	42 886	+12	-0,1
Ensemble	200 576	+5,8	-0,6

Source : CGEDD/ SDES, Les comptes des transports en 2017, août 2018, page 144

1. Thünen, Johann Heinrich Von. 1783-1850. Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie etc. (l'État isolé en relation avec l'agriculture et l'économie nationale) 1826

Enfin, la spécialisation territoriale basée sur des distances importantes parcourues par les produits, tout en restant la règle, a suscité

des contre-modèles qui se traduisent par un foisonnement d'initiatives en faveur d'un raccourcissement des chaînes logistiques.

La diversité des flux logistiques selon les types de produits

Quatre grands types de logistiques peuvent être distingués : la logistique amont ou d'approvisionnement ; la logistique interne correspondant aux flux de transformation à l'intérieur du lieu de production ; la logistique aval pour l'approvisionnement des réseaux de distribution ; la logistique inverse

pour les déchets, vers des sites de stockage, de retraitement ou de recyclage. Enfin, il faut noter que la rentabilité de nombreux flux est liée à l'existence de flux retours, souvent concernant des marchandises sans rapport avec l'agroalimentaire.

TRANSPORT NATIONAL INTÉRIEUR TERRESTRE PAR TYPE DE MARCHANDISES (PART DU TRANSPORT ROUTIER)

	Part du transport routier	
	2012	2017
Produits de l'agriculture, de la chasse, de la forêt et de la pêche	82	87,3
Produits alimentaires, boissons et tabac	90,1	91,5
Produits manufacturés	84,5	84
Matières premières, coke, produits pétroliers, métaux, minéraux	34,7	32,5
Conteneurs et marchandises non identifiables	74,9	69,8
Ensemble	74,8	74,3

Source : CGEDD/ SDES, Les comptes des transports en 2017, août 2018, page 144

Comme le montre le tableau ci-dessus, le transport routier des produits alimentaires est devenu prédominant pour les transports terrestres, avec une part modale atteignant 91,50% environ, contre 10% pour le fret ferroviaire. La part modale du transport fluvial peut atteindre 20% sur les bassins navigables. En moyenne française, elle est de l'ordre de 3%. Les pouvoirs publics recherchent continuellement les moyens d'atteindre un meilleur équilibre entre modes, notamment en encourageant le transport combiné. Pour les transports maritimes, la part des transports de containers s'est accrue par rapport au vrac. Cependant, l'analyse des flux doit être affinée selon les secteurs.

Les secteurs à envois massifs : certains secteurs sont caractérisés par des envois par grandes quantités. Il s'agit en premier lieu de la filière céréalière au sens large. La logistique y est un élément essentiel de compétitivité, qu'il s'agisse de la collecte

sur le territoire, de livraisons à des clients dispersés (aliments du bétail), de livraisons aux outils industriels (amidonnerie), d'exportations. La voie ferrée et la voie d'eau continuent d'y jouer un rôle important, ce qui pose le problème de la préservation des lignes capillaires ferroviaires ou fluviales. En horticulture par exemple, la maîtrise logistique est un facteur constitutif de la compétitivité des filières. Dans le domaine des fruits et légumes frais, l'affaire récente du dernier « train des primeurs » menacé de suppression entre Perpignan et Rungis a, en 2019, soulevé une émotion médiatique liée à la perspective d'un basculement de ces flux vers le transport routier.

Les flux d'exportations : ils sont en général caractérisés par la longue distance des envois. Il s'agit principalement de transports par mer car le vrac demeure important pour les céréales, les oléagineux, mais même dans ces secteurs, le transport par containers se développe. Ce dernier est

devenu prédominant pour les viandes, les vins et spiritueux, les produits transformés en général, les fruits et légumes, etc. Actuellement, dans le cadre du projet des « routes de la soie », des réflexions interprofessionnelles ont lieu sur la création de liaisons ferroviaires régulières avec la Chine. Enfin, le transport aérien concerne des produits à haute valeur ajoutée, notamment frais (crustacés, huîtres) ou d'animaux vivants. C'est le cas par exemple des poussins d'un jour en vue de l'élevage de volailles de chair vers les DOM, ou d'animaux reproducteurs. Ces envois s'effectuent souvent sur des vols pour les passagers, plus fréquents et plus prévisibles, leur ralentissement lors de la crise sanitaire du Covid-19 a donc créé de nombreuses difficultés.

Les secteurs caractérisés par des envois fréquents : c'est le cas général des opérations de mise en marché de la plupart des produits agricoles ou agroalimentaires, et

notamment des produits frais. Ces flux logistiques relèvent actuellement principalement du secteur routier. La part du coût du transport dans la valeur ajoutée y est faible. La question du report modal de ces flux ne semble pas se poser a priori dans des termes très différents de ceux des autres biens de consommation, et passe par les transports combinés (ferroulage, « autoroutes maritimes » et un développement de la conteneurisation). Des spécificités peuvent être liées à l'éloignement des grands axes que peuvent avoir à surmonter les PME installées dans les zones rurales. Mais si les enjeux semblent moins se situer directement en termes de compétitivité sur les coûts, ils semblent concerner l'accès effectif au marché. Ils sont à replacer soit dans les négociations commerciales avec la distribution, soit en termes plus prospectifs, dans les mutations à l'œuvre chez les distributeurs, et dans la manière dont le numérique pourrait modifier ces circuits.

La logistique entraînée par le commerce électronique

Les acteurs actuels de la distribution anticipent avec inquiétude l'arrivée du commerce électronique sur le segment du B2C. Plus qu'un bouleversement des marchés avec l'arrivée massive de nouveaux acteurs, au premier rang desquels des logisticiens comme Amazon, il est constaté que les développements actuels ont lieu autour des magasins de retrait de type « drive » y compris en centre-ville avec le « drive piéton ». Ainsi, c'est une consolidation des acteurs actuels de la distribution, avec un développement d'offres complémentaires entre le magasin physique et la commande électronique, avec retrait ou livraison, qui est anticipée. Ces évolutions pourraient se traduire pour les fournisseurs de l'agroalimentaire par une multiplication des plateformes vers lesquelles livrer, y compris avec l'apparition de formats nouveaux (entrepôts urbains, petits hubs logistiques) et donc une complexification de la logistique vers l'aval, et un renchérissement de son coût. Si les grandes plateformes spécialisées comme Amazon devaient prendre une part de marché importante, cette tendance à la fragmentation de la logistique en serait sans doute encore renforcée. La répartition des parts de marché entre les acteurs historiques de la grande distribution pourrait être modi-

fiée en fonction de la pertinence de leurs ajustements sur ces segments nouveaux.

Dans ce contexte, la problématique du dernier kilomètre deviendrait essentielle. Il s'agit de la dernière étape de la chaîne logistique dans les villes. Cette notion concerne notamment la livraison par le distributeur soit à domicile, soit dans des points de retrait, casiers, etc. Cette étape se traduit par des coûts beaucoup plus élevés que pour les autres étapes de la chaîne logistique. Les réflexions concernent, pour l'avenir, les perspectives de partage de ce coût entre le distributeur et le client. Mais aujourd'hui, ce type de différenciation par le service étant central dans les stratégies de concurrence entre distributeurs, sur un marché du détail sans croissance, ce coût est intégralement supporté par le distributeur. Les conditions dans lesquelles une partie de ce coût pourrait être imposée ultérieurement aux producteurs ne peuvent donc être connues à ce stade, car elles dépendront en partie de l'issue de la recomposition du secteur. Cependant, aujourd'hui, du moins avant la crise du Covid-19, cette problématique ne semblait concerner la production agricole et agroalimentaire que pour les circuits de vente directe de produits fermiers.

Les enseignements de la crise sanitaire

Chaque crise affectant le secteur des transports a eu des effets sur le système agroalimentaire, comme déjà lors des mouvements sociaux dans le transport ferroviaire de 2018 et 2019. Mais aucun n'a eu un effet aussi systémique et aussi révélateur que la crise sanitaire du Covid-19. L'approvisionnement alimentaire de la population a dépendu du bon fonctionnement des chaînes logistiques malgré le confinement. Les transporteurs ont eu à faire face notamment à l'impossibilité de trouver des chargements retour, facteur de renchérissement des coûts, à des problèmes d'absentéisme de leur propre personnel, mais aussi à des difficultés dans les services (contrôles techniques, entretien des véhicules, aires de repos pour les chauffeurs, aiguillages). À l'inverse, le fret ferroviaire a eu moins à souffrir de la concurrence pour les sillons avec les trains de voyageurs, qui en temps ordinaire, sont prioritaires. La crise a aussi permis de révéler la faiblesse relative des capacités de

stockage, notamment frigorifique. S'agissant enfin de la distribution, plus particulièrement en milieu urbain ou péri-urbain, il sera nécessaire d'être attentif aux seuils qui auraient été définitivement franchis en matière de commerce électronique et de livraison à domicile.

La reprise d'une activité normale dans les chaînes logistiques sera longue, des effets structurels de long terme sont possibles. Dans le domaine maritime, cela pourrait entraîner des tensions durables en matière de disponibilité des conteneurs réfrigérés, mais aussi la création de nouveaux monopoles sur certaines lignes, notamment vers la Chine. Certains armateurs pourraient réduire leur flotte pour s'adapter à la baisse actuelle du trafic maritime. Pour tous les modes de transport, la numérisation des documents d'accompagnement des marchandises, comme la lettre de voiture internationale (CMR) pourrait être accélérée.

L'action des organismes professionnels et des pouvoirs publics

La Banque mondiale réalise un classement de performance des services logistiques, selon lequel la France se classe à la 16^e position, une amélioration est donc nécessaire. Compte tenu du caractère essentiel de la logistique pour la compétitivité de l'économie et l'approvisionnement de la population, le gouvernement a lancé dès 2015 une stratégie nationale « Logistique 2025 ». Celle-ci comporte des objectifs d'accompagnement et de mise en réseau des PME ; de densification des infrastructures, avec des objectifs fonciers pour les entrepôts et plate-formes ; de promotion de l'intermodalité ; de développement du capital humain et du numérique ; d'utilisation de la logistique comme levier de transformation des politiques industrielles et de transition énergétique (logistique « inverse » pour l'économie circulaire, RSE) ; de gouvernance intégrée. En 2019, une mission sur la compétitivité de la chaîne logistique en France a mis principalement l'accent sur la gouvernance et l'auto-organisation des

professionnels, dans un secteur caractérisé par la très grande diversité des entreprises. Elle a souligné la nécessité pour le secteur d'améliorer la prise en compte des besoins de ses clients, et la simplification et l'efficacité du passage aux frontières, notamment les ports maritimes. À la suite de cette mission, le Premier ministre a annoncé, le 16 septembre 2019, un renforcement de la gouvernance (création de France Logistique, fédérant les acteurs privés et du Comité interministériel pour la logistique, son interlocuteur gouvernemental), ainsi que plusieurs mesures, dont certaines pour faciliter le passage aux frontières, soutenir la numérisation, stimuler la construction d'entrepôts. Est en jeu en particulier le développement de l'attractivité portuaire, très important pour le secteur agroalimentaire. Enfin, les pouvoirs publics sont attentifs au maintien des infrastructures ferroviaires et de voie d'eau, notamment les lignes capillaires, qui desservent en particulier les silos ou les sites de transformation des céréales.

LES OPPORTUNITÉS DU NUMÉRIQUE

Depuis que l'informatique de gestion et l'automatisation sont devenues accessibles aux entreprises, celles des filières agroalimentaires ont participé à ce mouvement, avec des particularités dues à la forte proportion de PME et TPE, et à la spécificité de certains process de collecte, d'approvisionnement ou de transformation. La vague actuelle de numérisation se traduit par une convergence des technologies : informatique plus intégrée, télécommunications à très haut débit, capteurs, robotisation, traitement massif des données, intelligence artificielle, etc. L'apparition de nouveaux matériels, une diminution des coûts et la couverture du territoire ont facilité l'accès aux usages du numérique aux entreprises comme aux consommateurs. Pour les entreprises, l'un des enjeux concerne leur compétitivité, sujet abordé dans la deuxième partie de cet article. Mais l'élément le plus nouveau et sans doute le plus porteur d'évolutions concerne l'échange d'informations sur les produits entre les entreprises de l'agroalimentaire, la distribution et les consommateurs. Cette traçabilité devrait profiter à la transparence, à la qualité des produits et à la durabilité de la filière.

Les outils numériques et la valorisation de la qualité et de la traçabilité

Les exigences de traçabilité liées à la santé et à la sécurité des aliments sont aujourd'hui largement remplies par les IAA françaises. Pour l'entreprise, les enjeux de la qualité et de la traçabilité s'expriment désormais en termes de différenciation des produits par la qualité. Le consommateur, quant à lui, cherche à fonder ses propres choix en confiance. Cela rend nécessaire que chaque lot, voire chaque produit, porte la preuve de la véracité des allégations affichées, qu'elles concernent la composition, les modes de production ou les paramètres liés à la protection de l'environnement. Les solutions techniques, dont la blockchain qui

TRAÇABILITÉ ET BLOCKCHAIN

Le développement de nouveaux services de traçabilité dans l'agroalimentaire fait très souvent référence à la technologie blockchain. Celle-ci, révélée en 2009 avec l'apparition du bitcoin (monnaie virtuelle cryptographique), a apporté une nouvelle conception des flux monétaires et plus largement du partage d'information. Cette technologie, assimilable à un registre, une base de données partagée, repose sur un système de cryptage et d'archivage réparti, dans laquelle chaque nœud détient en temps réel la même information que tous les autres, ce qui rend les données stockées infalsifiables. La véritable innovation de la blockchain ouverte à tous, dite publique, réside dans l'absence d'organe régulateur. Les informations échangées sont vérifiées par les pairs avant d'être archivées à vie. Cependant, la structure décentralisée de cette technologie pose des questions juridiques sur ses applications à la traçabilité, à la logistique, etc., notamment sur la véracité des données transmises et les responsabilités engagées en cas d'erreur sur les données. Mais il existe aujourd'hui des blockchains privées, qui utilisent les mêmes technologies, avec des architectures différentes, centrées sur l'entreprise ou le groupe d'entreprises qui les mettent en place, et comportant moins de nœuds. La dimension de tiers de confiance est affaiblie, mais demeure la facilitation des échanges et du partage d'information en temps réel, à l'intérieur d'une chaîne fonctionnelle. La blockchain originelle est très consommatrice en énergie, ce devrait être moins le cas pour ces applications limitées en nombre d'utilisateurs. Pour valoriser le positionnement favorable de la France dans cette technologie clé (excellence de la recherche et foisonnement de startups nées autour d'innovations), la stratégie nationale de la France en matière de blockchain a été lancée en juillet 2019. Elle s'appuie sur un regroupement d'expertise privée et publique, et sur des financements dédiés via le Programme d'investissements d'avenir (PIA), ainsi que sur une mission prospective menée conjointement par le CEA, l'IMT (Telecom ParisTech) et l'Institut national de recherche en informatique et en automatique (Inria) qui a dressé début 2020 un état des lieux de la maturité de ces technologies. Selon son diagnostic, les usages de registre (ou notariaux), sont aujourd'hui globalement matures, alors que les usages plus complexes à forte valeur ajoutée (contrats intelligents avancés, places de marché, applications autonomes impliquant l'intelligence artificielle) nécessitent encore la levée de verrous technologiques majeurs.

propose en temps réel une fonction de tiers de confiance par rapport à la véracité des informations présentes sur les étiquettes des produits, se développent pour cette transparence maximale. Cette notion de véracité des allégations concerne toute la chaîne de valeur et a comme conséquence des travaux coopératifs sur le développement des échanges d'information entre chacun des maillons de la filière.

La demande des consommateurs pour une transparence des informations sur les produits est importante, comme en témoigne la diffusion d'applications d'aide à l'achat sur smartphone comme BuyOrNot; C'est quoi ce produit? ; EthicAdvisor ; Etiquetable ; Eugène ; Is My Food Good ; My food story ; myLabel ; Open Food Facts ; Scan Eat ; ScanUp ; Yuka etc. Chacune de ces applications possède son propre moteur de choix, prenant en compte des critères éventuellement différents, et appliquant ses propres méthodes de calcul, selon ses propres objectifs, ce qui peut être une limite à la transparence souhaitée par le consommateur.

Certaines démarches collectives s'appuient sur des associations de consommateurs, qui participent à la notation voire à la conception des produits (par exemple : La Note Globale, C'est qui le patron ?!...). Par ailleurs, la question de la propriété et de la sécurisation des données sur la recherche d'informations ou les achats en ligne, de leur valeur pour la filière et de leur rémunération éventuelle est déjà posée.

Pour discuter de la pertinence des critères pour chacun des acteurs de la filière et des consommateurs, disposer de données que l'on puisse comparer, échanger, agglomérer, tout au long de la filière devient un enjeu essentiel. D'importants projets sont en cours de structuration et de développement pour faciliter les échanges de données de l'exploitation agricole jusqu'au consommateur en passant par l'entreprise de collecte, de transformation et de distribution.

En amont des filières, Num-Agri, porté par un consortium d'acteurs du secteur agricole fédère l'écosystème agricole autour de la définition et de la standardisation des données. Pour fluidifier le partage des

données en confiance, des outils de gestion de consentement éclairé par les producteurs de données (agriculteurs, éleveurs, etc.) sont en cours de développement : le projet de recherche et développement Multipass, financé par le fonds Casdar développe ainsi depuis 2017 un outil de gestion des consentements des agriculteurs protégeant les échanges de données des exploitations. Le projet AgDataHub (voir encadré ci-après) est un projet d'échange global bénéficiant de ces ressources techniques.

Pour les produits transformés, dans le prolongement des États généraux de l'alimentation de 2017, la filière agroalimentaire s'est engagée dans la transition numérique et la maîtrise des données d'information sur les produits en développant Num-Alim, une plate-forme numérique de l'alimentation. Cette méta-base de données permettra d'obtenir, en effectuant le croisement des cartes d'identité numériques des aliments avec les données de consommation, des analyses pointues des attentes du public, notamment en matière de nutrition et de développement durable. Fruit d'une initiative privée, la plate-forme Alkemics, propose, quant à elle, une voie différente, rendant possible le partage des données produits de marque à distributeur, sans détention de ces données dans une base unique.

Pour déterminer le niveau de finesse de traçabilité qu'il leur est stratégiquement souhaitable et économiquement possible d'atteindre, les entreprises raisonnent en termes de coûts et avantages, et notamment de valeur de l'information produite pour le consommateur. La finesse de la traçabilité s'exprime en termes de taille et homogénéité des lots, il faut lui associer la richesse des informations accompagnant le produit. Les entreprises valorisant des produits sous SIQO trouveront des avantages à une traçabilité fine et concernant une grande richesse d'informations ; tandis que les entreprises valorisant des produits moins différenciés auront tendance à limiter leurs investissements de traçabilité aux exigences des cahiers des charges de leurs clients distributeurs, mais celles-ci sont de plus en plus fortes et précises. Dans tous les cas cependant, les systèmes devront utiliser des standards de définition de données comme ceux que développe Num-Agri.

Le partage d'informations dans la filière, indispensable à la traçabilité et à la transparence sur la qualité des produits, s'accompagne d'un développement des usages du numérique dans les activités d'amont, grâce au dynamisme des écosystèmes AgTech et FoodTech. Ces nouveaux services disent vouloir œuvrer à une agriculture plus compétitive, économe en ressources et plus transparente, et pour une alimentation qui se rapproche des attentes sociétales en maintenant un haut niveau de sécurité sanitaire.

Depuis plus de 30 ans, les agriculteurs utilisent des logiciels de gestion de leur exploitation. Connectés, bien formés, habitués à des agroéquipements intégrant de plus en plus de composants numériques, beaucoup d'entre eux testent volontiers les nouveaux capteurs et les outils d'aide à la décision proposés. Près d'un agriculteur sur deux possède un navigateur GPS sur son tracteur pour améliorer la précision de ses travaux et près de 8000 robots de traite sont en activité dans les élevages.

La multiplication des capteurs notamment permet une acquisition automatique de nombreuses nouvelles données pour permettre à l'agriculteur de compléter ses savoirs et ses observations par des outils d'analyse et de modélisation en vue d'un meilleur suivi

des troupeaux, d'une optimisation de ses risques, d'économies d'intrants et d'énergie. Mutualisée au service du territoire et du plus grand nombre, l'analyse de grandes masses de données ouvre d'immenses perspectives pour une meilleure gestion des ressources naturelles, ou des aléas sanitaires, climatiques, etc.

Ce recours à l'interprétation d'un grand nombre de données est qualifié souvent de «révolution du big data». Il est rendu possible par la baisse du coût de traitement de l'information, la croissance exponentielle des données enregistrées sous format numérique et des progrès spectaculaires en algorithmique. La capacité de rassembler toutes ces données pour les analyser concerne donc la filière agroalimentaire en entier, de l'exploitation agricole jusqu'aux consommateurs.

C'est le sens du projet AgDataHub, porté par API-AGRO, une SAS détenue par les organisations professionnelles agricoles, les filières, et des partenaires technologiques. Cette plate-forme, financée par Bpifrance et soutenue par la Caisse des Dépôts rend accessible depuis 2019 les données de l'agriculture et de la recherche agricole. Ce projet a l'ambition de doter l'agriculture française et européenne d'une infrastructure technologique souveraine et mutualisée de consentement, d'hébergement et d'échanges de données

ainsi que d'une démarche de standardisation structurée et collective (Num-Agri) en vue d'alimenter les nouveaux services utiles aux producteurs agricoles et aux consommateurs français ainsi que les modèles d'intelligence artificielle.

Ce projet répond, aussi en cela, aux orientations de l'Union européenne et de la politique nationale qui l'ont précédé. Lors de la communication de sa feuille de route en février 2020 pour «façonner l'avenir numérique de l'Europe», la Commission européenne a publié la stratégie européenne pour les données. Elle y détaille les mesures et les investissements des cinq prochaines années pour faire de l'Europe un acteur mondial de premier plan, avec notamment un cadre législatif générique pour la gouvernance des espaces communs de données, un acte d'exécution sur les ensembles de données à haute valeur et un éventuel acte législatif sur les données. L'agriculture, au même titre que la santé, la mobilité et l'industrie manufacturière est considérée comme un domaine stratégique dans lequel doit se développer un espace européen de données. De manière assez semblable au rapport de Cédric Villani sur «Donner un sens à l'intelligence artificielle», la Commission européenne prône la création d'une infrastructure d'hébergement européen et d'échanges de données sectorielles en agriculture.

LE PROJET NUM-ALIM, FUTURE RÉFÉRENCE SUR LES DONNÉES DE L'ALIMENTATION

Num-Alim est un projet de plate-forme numérique sur les produits alimentaires dont le déploiement est prévu entre 2020 et 2023, qui réalisera les missions suivantes:

- collecte de données, englobant l'ensemble de la chaîne alimentaire, dont celles de l'amont agricole, en coordination avec Num-Agri ;
- identification des données permettant des études dynamiques sur les évolutions d'offre et de demande ;
- production d'études sur les comportements alimentaires et leurs déterminants, les liens entre les différents répertoires alimentaires et la santé ;

- action en faveur du développement des solutions de traçabilité, avec des technologies blockchain.

Num-Alim devait à l'origine comporter une base d'information sur la composition des aliments, qui est finalement opérée par GS1 sous le nom de CodeOnline Food, mais dont Num-Alim utilisera les données. CodeOnline Food (COF) contiendra les «cartes d'identité numériques des aliments», c'est-à-dire, les informations de composition et de qualité nutritionnelle. Cette base de données sera accessible non seulement pour Num-Alim, mais aussi pour l'Oqali, ou les applications consommateurs.

COF a été lancée à l'automne 2019. En mai 2020, les données présentes dans COF correspondent à 10% des parts de marché, soit 2287 entreprises agroalimentaires.

Le projet Num-Alim est porté par une Société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) dont l'ANIA, La Coopération Agricole, la Fondation Avril, etc. sont actionnaires. Il est soutenu par Bpifrance, au titre du Programme d'investissements d'avenir (PIA), et il est inscrit au Contrat stratégique de la filière agroalimentaire. Le développement de CodeOnline Food est financé par GS1 dans le cadre de son activité courante.

La phase actuelle de numérisation des entreprises agroalimentaire fait suite à la généralisation de l'automatisation des chaînes de production. Celle-ci est achevée sauf dans quelques fonctions comme la découpe dans l'industrie de la viande, pour des raisons de barrières technologiques non encore levées. Les enjeux actuels portent principalement sur la connectivité des usines avec leur environnement (clients fournisseurs, autres sites industriels) qui passe notamment par l'intégration des informatiques de production et de gestion, le traitement des données, notamment en vue de l'optimisation des process déjà automatisés.

Une étude en cours de Coda Stratégies dans trois secteurs en France (ceux de la transformation des viandes, du lait et des céréales), commanditée par le ministère de l'Économie et des Finances, en lien avec FranceAgriMer, l'ANIA et La Coopération Agricole, permet de cerner les enjeux actuels : efficacité accrue des chaînes de production (2 à 15% de gain grâce à la numérisation), meilleurs systèmes de contrôle et assistance à la maintenance, limitation des pertes liées à la non-qua-

lité, et des pertes de matière-première agricole (de 2 à 5%, alors que les coûts de cette dernière représentent 70% de ceux du produit fini). La robotisation permet des gains de productivité importants dans certaines fonctions (emballage), de réactivité dans la gestion des stocks (gestion intégrée de la sortie de chaîne et de l'expédition avec les transtockeurs qui connaissent un développement important) et de diminuer la pénibilité. Enfin, d'autres développements majeurs en cours sont le pilotage par la demande et la traçabilité. L'intelligence artificielle reste encore marginale.

Les freins à la transformation numérique sont d'abord financiers (coût des solutions numériques, capacité d'investissement limitée, décisions limitées aux investissements dont le retour sur investissement est inférieur à trois ans). Enfin, le renouvellement des chaînes de production est extrêmement long, de l'ordre de 15 à 20 ans.

Les politiques publiques d'aide à l'investissement immatériel et matériel répondent donc à un enjeu très net de réassurance et d'accélération des décisions.

L'INDUSTRIE 4.0 DANS LES IAA : ROBOTIQUE ET NUMÉRISATION DES CHAINES DE PRODUCTION

L'industrie 4.0 fait référence à la «4^e révolution industrielle» que connaît actuellement l'industrie, au terme d'une accélération de l'histoire technologique. La 3^e révolution, démarrée dans les années 1980, concernait essentiellement le développement de l'électronique, de la technologie de l'information et de l'automatisation avec un objectif d'accroissement des cadences de production. Elle est encore opérante dans les IAA. La 4^e révolution, démarrée en 2010, comporte notamment le développement de la robotisation. Le parc actuel de robots au sens strict dans les IAA demeure modeste, il est estimé par Coda Stratégies à 1500 unités maximum, principalement pour des applications de manutention, d'emballage et de stockage, motivés par des gains de productivité. La seconde motivation est la lutte

contre la pénibilité et concerne en priorité la réception des marchandises, le conditionnement et la mise en palettes. Le conditionnement peut amener à des manutentions fréquentes et rapides, épuisantes pour l'opérateur : jusqu'à 40 à 47 pièces à la minute pendant 7 heures dans une industrie de la viande. Les cobots (robots non autonomes fonctionnant en collaboration avec un opérateur humain) représentent une piste expérimentée par l'Association pour le développement de l'industrie des viandes (ADIV) pour l'assistance à la découpe des viandes, tâche particulièrement pénible. De même, les exosquelettes, capables de multiplier la force d'un opérateur d'un facteur 10 à 20 pourraient rendre de précieux services dans plusieurs secteurs. Le recours à ces technologies devrait avoir un impact sur la diminution

des troubles musculo-squelettiques, sur l'absentéisme, et un effet bénéfique sur l'attractivité des postes de travail concernés, dans un secteur qui peine à recruter. La numérisation des chaînes de production porte sur deux aspects principaux. D'une part, des capteurs permettent de mesurer en temps réel les paramètres du processus et les variations dans la production (par exemple le poids des produits,...). Ces variations si elles sont immédiatement connues, peuvent éviter des pertes de production ou des pertes de matières importantes. D'autre part, le fait de pouvoir contrôler numériquement la chaîne de production permet d'automatiser les opérations initiales de paramétrage (introduction des paramètres de cuisson, de dosage,...) à partir des données stockées dans le système d'information.