

Le commerce extérieur agroalimentaire de la France

Gérard Thomas*

À la fin des années quatre-vingt-dix, pour la première fois depuis trois décennies, les performances du commerce extérieur agroalimentaire de la France faiblissent : l'excédent commercial stagne après avoir reculé et la croissance des exportations en volume s'interrompt. La position de la France fléchit sur les pays non communautaires et s'érode sensiblement sur la zone communautaire. Ces évolutions s'expliquent davantage par des pertes de marchés sectorielles que par une mauvaise adaptation de la France à la demande européenne ou mondiale. Les réformes de la Pac ont amélioré la compétitivité-prix des produits européens mais la concurrence de nouveaux exportateurs à très faibles coûts de production (Brésil, Thaïlande, Russie, Ukraine notamment) rend plus vulnérable les positions françaises sur les marchés traditionnels, dans un contexte où l'accord de Marrakech limite le soutien à l'exportation et fragilise la protection du marché communautaire. En revanche, la France gagne des parts de marché dans le secteur des produits de seconde transformation (biscuiterie, chocolaterie, yaourts), à plus forte valeur ajoutée.

Depuis 1990, la politique agricole commune (Pac) a été réformée en 1992 (réforme accentuée en 1999 par l'Agenda 2000) puis en 2003 (accord de Luxembourg). En effet, la Pac – créée en 1958 pour assurer l'auto-provisionnement – devait évoluer pour faire face aux excédents de production difficiles à écouler pour les céréales et la viande bovine. Elle a de plus entraîné une forte augmentation des dépenses communautaires. Les négociations internationales dans le cadre du GATT (cycle de l'Uruguay Round) puis de l'OMC (cycle de Doha) ont également exercé une très forte pression pour réformer la Pac (Butault, 2004 & 2006). Aussi, depuis 1992, l'Union européenne s'engage, progressivement, à renoncer aux dispositifs perturbant les échanges internationaux (subventions à l'exportation, protection douanière) et à substituer aux soutiens par les prix des aides directes aux agriculteurs (Charvet, 2006).

Or, pour une large part, la Pac d'avant 1992 a contribué à une bonne performance du commerce extérieur agroalimentaire de l'Union européenne et de la France (Monceau, 1999) : de 1960 à 1990, les exportations françaises de céréales sont ainsi passées de 4 à 30 millions de tonnes, dont 12 millions sur les pays tiers non communautaires. Avec 11 % du commerce mondial en valeur en 1990, la France est devenue le second exportateur mondial de produits agroalimentaires, derrière les États-Unis mais devant les Pays-Bas. L'excédent agroalimentaire limitait le déficit extérieur de la France.

Les réformes de la Pac ont donc aussi pour objectif de consolider les avantages comparatifs des pays membres fortement exportateurs comme la France et de consolider leur position exportatrice sur les marchés mondiaux (Bureau D., Bureau J.-C., 1999). La baisse des prix des produits agricoles devait également stimuler une montée en gamme des exportations agroalimentaires, en faveur des produits à plus forte valeur ajoutée et/ou des produits différenciés (*encadré 1*).

* Gérard Thomas appartient à la division Agriculture de l'Insee.

Un essoufflement des performances commerciales à partir du milieu des années quatre-vingt-dix

Le solde des échanges extérieurs de produits agroalimentaires, positif depuis la fin des années soixante-dix, atteint son apogée en 1997, avec un excédent de plus de 11 milliards d'euros (en euros 2004). Depuis cette date, le solde commercial diminue : avec 8 milliards d'euros en 2004, il recule de 3 milliards par rapport à 1997 en euros constants. Cette baisse est encore plus marquée (- 4 milliards d'euros) lorsque sont retirées du champ les boissons, dont les exportations ont crû fortement entre 1996 et 2000. Ce fléchissement des performances se manifeste également par une dégradation assez nette des exportations en volume : entre 2000 et 2004, celles-ci reculent de 3,4 % par an alors qu'elles augmentaient de plus de 3 % chaque année entre 1980 et 1999 (*figure 1*).

Cet essoufflement des performances du commerce extérieur agroalimentaire, particulièrement net depuis la fin de la décennie 1990, reflète une détérioration plus ancienne de la part de marché globale de la France. Après avoir atteint 10 % du commerce international de produits agroalimentaires entre 1985 et 1993, la France retrouve en 2004 son niveau de 1970, soit 7 % (*figure 2*).

Encadré 1

Définitions et classification des produits agroalimentaires

Dans cet article, le terme produit agroalimentaire englobe aussi bien les produits bruts (ou agricoles) que les produits transformés. Le champ des produits agroalimentaires est défini par les postes relevant des 24 premiers chapitres de la nomenclature douanière. Celle-ci (la nomenclature combinée) n'est pas construite sur la distinction produit brut/produit transformé mais plutôt sur la notion de famille de produits : les fruits, les légumes, les céréales, le tabac par exemple. Ainsi, dans le chapitre 07 (légumes) se trouvent aussi bien des légumes frais (produits bruts) que des légumes congelés (produits transformés). De même dans le chapitre 24, figurent à la fois le tabac brut (produit brut) et le tabac manufacturé (produit transformé).

La distinction produits bruts/produits transformés est importante, mais elle ne suffit pas à caractériser la structure des échanges de la France. Elle ne s'identifie pas exactement à une typologie fondée sur le degré de valeur ajoutée, puisque certains produits agricoles bruts (fruits, légumes, fleurs) sont des produits à forte valeur ajoutée. Par ailleurs, l'interprétation de la part des produits transformés (75 %) dans les exportations de la France en 2004 est délicate : reflétant indéniablement un processus de transformation croissante de la production agricole, elle ne traduit pas automatiquement une spécialisation de la France sur des produits à forte valeur ajoutée pas plus qu'elle ne signifie une indépendance à l'égard des instruments de soutien de la Pac.

Aussi pour analyser les échanges de la France, des groupes de produits sont distingués :

- 01 les animaux et les produits agricoles : grandes cultures et animaux vivants ;
- 02 les produits maraîchers et horticoles : plantes, fleurs, fruits et légumes non transformés ;
- 03 les produits agricoles importés : cafés, thés, cacao, épices ;
- 04 les produits de première transformation : produits transformés à faible valeur ajoutée (souvent soutenus par la Pac) ;
- 05 les produits de seconde transformation : produits transformés à forte valeur ajoutée et pour lesquels le soutien Pac est moins important ;
- 06 les produits transformés dont la différenciation repose sur le lien au terroir : vins, alcools, fromages d'appellation.

À plusieurs titres, les produits de première transformation sont très proches des produits bruts : c'est le cas du sucre, des produits de la minoterie, des viandes, des produits laitiers industriels (poudres de lait, beurres, lait), des corps gras, des sous-produits des IAA (sons, tourteaux, résidus d'amidonnerie). Tous ces produits correspondent aux premiers stades de la transformation de produits bruts, sont généralement peu ou pas différenciés et en conséquence ont une valeur ajoutée assez faible. D'autre part, la plupart de ces produits sont inclus dans les OCM (organisations communes de marché) et un grand nombre d'entre-eux relèvent directement des mécanismes de la Pac (préférence communautaire et restitutions).

Encadré 1 (suite)

Définition détaillée des six groupes de produits retenus

Catégorie de produits	Produits	Positions dans la nomenclature douanière
01 - Produits agricoles et animaux	Animaux vivants	Chapitre 01
	Pois protéagineux	07 13 10
	Céréales grains	Chapitre 10
	Graines oléagineuses	Chapitre 12
02 - Autres produits agricoles	Plantes et fleurs	Chapitre 06
	Légumes non transformés	0701 à 0709
	Fruits non transformés	0801 à 0810
	Poissons vivants	0301, 0302
03 - Produits agricoles importés	Café, thés, cacao brut, épices	Chapitre 09 + 1801
04 - Produits de première transformation	Viandes	Chapitre 02
	Produits de la minoterie	Chapitre 11
	Huiles et corps gras	Chapitre 15
	Sucre	1701 à 1703
	Poissons congelés, crustacés	0303 à 0307
	Beurre de cacao	1803 à 1805
	Produits laitiers industriels (lait, beurre, poudres de lait, lactosérum)	0401,0402,0404,0405
	Fromages frais, fondus, râpés	04 06 10,04 06 20,04 06 30
	Eaux	2201 et 2202
Fruits et légumes conditionnés	0811 à 0814, 0710 à 0713	
05 - Produits de seconde transformation	Préparations de viandes et poissons	Chapitre 16
	Confiseries	1704
	Préparations alimentaires chocolatées	1806
	Produits alimentaires à base de céréales	Chapitre 19
	Préparations à base fruits, légumes (dont jus de fruits)	Chapitre 20
	Préparations alimentaires autres	Chapitre 21
	Bières	2203
	Tabacs manufacturés	2402 à 2404
06 - Produits de terroirs	Boissons alcoolisées	2204 à 2209
	Fromages AOC	04 06 40,04 06 90

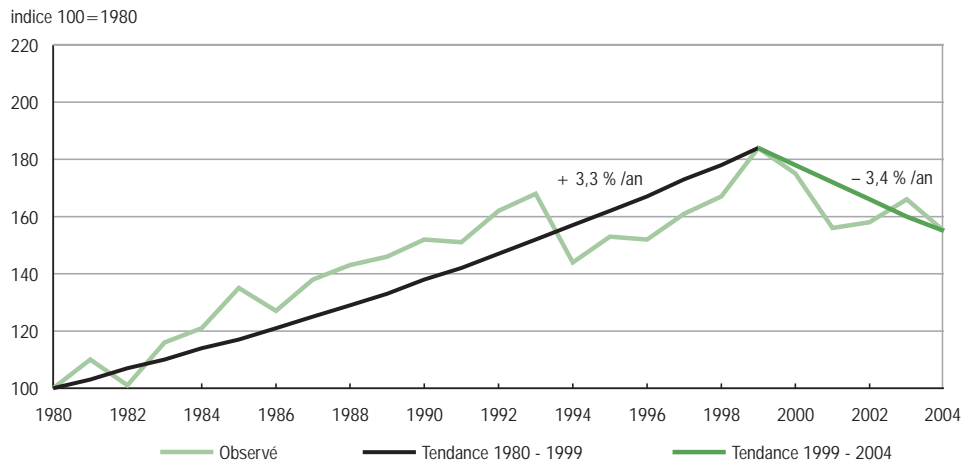
Un fléchissement des parts de marché sur les pays non communautaires

Au cours des années quatre-vingt, tirant parti de l'expansion des échanges mondiaux, la France a développé des exportations de céréales grains, de produits de la minoterie (farines, malts d'orges), de viandes (volailles, bovines), de produits laitiers industriels (poudres de lait, beurres) et de sucre, principalement vers les pays de l'Est européen, du Proche et Moyen-Orient et vers l'Afrique du Nord. Les exportations de vins et spiritueux étaient quant à elles destinées aux marchés des autres pays de l'OCDE (les États-Unis en premier lieu). La part estimée de la France dans les échanges mondiaux (hors commerce intra-européen) atteint son maximum au début des années quatre-vingt-dix, où elle dépasse 4 %, générant un excédent commercial croissant (*figure 3*).

À partir de 1992, la position globale de la France sur les marchés mondiaux ne progresse plus et un léger repli de la part de marché sur les pays-tiers s'amorce (*figure 3*). Ce recul, de 0,4 point entre 1992 et 2001, peut être interprété à partir de sa décomposition en effet de structure, effet de compétitivité et effet d'adaptation (Thomas, 2006 et *encadré 2*). Les valeurs négatives de l'effet d'adaptation et de l'effet de compétitivité signifient que les pertes de parts de marchés élémentaires sont la raison première du repli de la position globale de la France (*encadré 2 et figure 4*). À l'opposé, la valeur positive de l'effet de structure (ou effet de

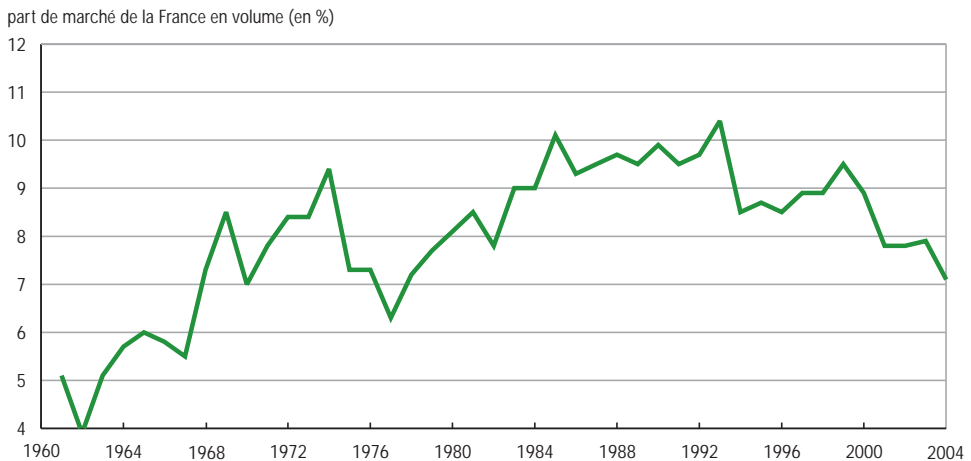
spécialisation) signifie que la France était correctement positionnée par rapport à l'évolution de la demande internationale. En effet, même si certains marchés, sur lesquels la France était engagée, ont été peu porteurs à partir de 1992 (céréales grains, farines, sucre), la France était également, au début de cette décennie, fortement positionnée sur des produits dont la demande internationale a été très dynamique : les boissons alcoolisées et les produits de l'élevage (viandes et produits laitiers). En revanche, les pertes de parts de marché élémentaires de la France concernent notamment les produits qui représentaient en 1992 les trois quarts des exportations françaises sur les pays-tiers non communautaires (figure 5). Ces pertes de parts de marché affectent aussi bien des produits agricoles de base (céréales grains) que des produits de première transformation (farines, sucre, viandes, produits laitiers industriels, certains fromages) ou des produits différenciés (boissons alcoolisées, fromages). Pour autant, les raisons qui expliquent ce recul général sont très différentes selon qu'il s'agit de

1. Exportations de produits agroalimentaires de la France en volume



Source : FAO.

2. Commerce international de produits agroalimentaires (y compris intra-Union européenne)



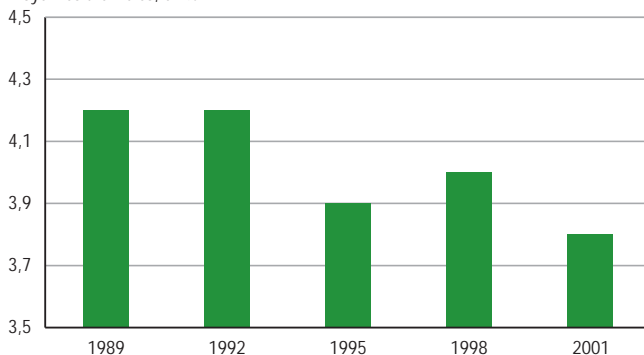
Source : FAO.

produits de masse – produits agricoles ou produits de première transformation – ou de produits différenciés. Dans le cas des produits agricoles ou de première transformation, le recul des parts de marchés élémentaires de la France est principalement dû à la difficulté d’exporter sans subventions. L’accord agricole de l’Uruguay Round (AAUR) en 1994 a en effet imposé une réduction de 21 % des volumes exportés avec subventions. Le rapprochement des prix communautaires et des prix mondiaux a certes réduit le niveau des subventions unitaires et favorisé le développement des exportations non subventionnées, notamment lorsque les cours mondiaux ou le cours du dollar furent élevés, comme pour les céréales en 2001 et en 2003. Mais l’augmentation des volumes exportés sans restitutions n’a jamais compensé la baisse des volumes exportés avec restitutions. Au total, depuis le début des années 2000, les exportations de la France pour les produits régis par l’AAUR sont souvent inférieures au niveau qu’elles avaient atteint au début des années quatre-vingt-dix (blé, orges, viandes bovines) (*figure 6*). Lorsque les exportations en volume ont néanmoins augmenté par rapport à 1992, comme pour la viande de volaille, cette progression est très largement inférieure à la croissance des échanges mondiaux. De ce fait, les parts de marché de la France comme de l’Union européenne sont en très net recul pour ces produits (*figure 7*).

L’incontestable amélioration de la compétitivité-prix des produits européens, consécutive aux baisses de prix décidées par les réformes de la Pac, ne s’est donc pas traduite pour la France et l’Union européenne par des gains de parts de marché sur les pays non communautaires. En effet, depuis 1995, de nouveaux pays exportateurs, aux faibles coûts de production, sont apparus sur les principaux marchés mondiaux. Plusieurs d’entre eux ont pu exporter à des prix inférieurs à ceux de l’Union européenne : Brésil et Thaïlande pour la viande de volaille, Brésil pour le sucre et les viandes bovines, Russie et Ukraine pour les céréales, Nouvelle-Zélande et

3. Part de la France dans les exportations mondiales en valeur de produits agroalimentaires

moyennes triennales, en %



Note : la part de marché de la France est estimée à partir de celle de l’Union européenne dans les exportations mondiales (commerce intra-Union non compris) (source : FAO) et de la part de la France dans les exportations de l’Union européenne (source : Eurostat). Un point d’exportations mondiales (hors commerce intra-communautaire) équivaut en 2003 à 3 milliards d’euros.

Sources : FAO, Eurostat (Comext).

4. Décomposition de l’évolution de la part de marché globale de la France sur pays-tiers entre 1992 et 2001

	Effet de structure*	Effet de compétitivité	Effet d’adaptation	Total
en points de %	0,1	- 0,4	- 0,1	- 0,4

* Également qualifié d’effet de spécialisation.

Note : la part de marché est calculée sur les flux en valeur.

Lecture : la part de marché de la France en valeur sur pays-tiers a reculé de 0,4 point entre 1992 et 2001. L’effet de compétitivité constitue la principale source de cette variation.

Source : Eurostat (Comext).

Avantages comparatifs, parts de marché - Définitions

Avantage comparatif : la théorie classique des échanges commerciaux explique le commerce international par l'existence d'avantages comparatifs, qui justifient la spécialisation de chaque pays dans les productions correspondant à ces avantages (Benaroya, Landau, 1999). L'identification et la mesure des avantages comparatifs se font le plus souvent à l'aide d'un indicateur calculé à partir des flux d'échanges commerciaux, indicateur qui répond à la question « quels sont les points forts et les points faibles d'une économie ou d'un secteur ? ».

Indicateur de Lafay (1987) : Lafay considère qu'un pays qui ne présenterait ni avantage ni désavantage comparatif verrait son solde réparti uniformément entre les produits en fonction de leur poids dans les échanges. L'avantage (ou le désavantage) comparatif sur un produit se traduit alors par un écart positif (ou négatif) entre le solde réel et le solde théorique d'équi-répartition. Cet écart, rapporté au total des échanges, donne un indicateur de contribution au solde (CS).

Exportations totales : X ; exportations du produit k : x_k

Importations totales : M ; importations du produit k : m_k

Solde effectif sur un produit k : $x_k - m_k$.

Solde théorique sur le produit k : $(X-M) * (x_k+m_k)/(X+M)$

Contribution au solde sur le produit k :

$$CS_k = \frac{(x_k - m_k) - ((X - M) * (x_k + m_k) / (X + M))}{X + M}$$

Un ratio de x % signifie que le produit k dégage, par rapport à son solde théorique, un excédent représentant x % du total des échanges. Par construction la somme des CS_k est nulle.

Dans cet article, les exportations et importations totales se réfèrent à l'ensemble des produits agroalimentaires, puisque l'objectif est de mesurer la hiérarchie des avantages comparatifs à l'intérieur du secteur agroalimentaire.

Part de marché globale : il s'agit ici de la part de marché extérieur ou part de marché à l'exportation. Elle s'obtient en rapportant les exportations de la France vers une zone (UE ou pays tiers non communautaires) aux exportations mondiales vers cette zone. Elle est calculée en valeur ou en volume.

Part de marché élémentaire (ou part de marché sectorielle) : part de marché extérieur d'un pays i pour un produit j vers la zone k . Elle est égale au rapport entre les exportations du pays i pour le produit j vers la zone k aux exportations totales du produit j vers la zone k .

Décomposition de la variation de la part de marché globale : la part de marché globale d'un pays est généralement considérée comme un indicateur de sa compétitivité. Son évolution dans le temps est cependant influencée par différents facteurs :

- *la structure initiale des exportations* : un pays donné verra automatiquement sa part de marché globale augmenter si, au départ, il dispose d'une spécialisation favorable, *i.e* s'il est positionné sur les secteurs porteurs de la demande internationale.

Dans ce cas, sa part de marché peut croître même si dans chaque secteur ses parts de marché restent inchangées. Inversement un pays dont la spécialisation est défavorable car centrée sur des secteurs en déclin, verra sa part de marché globale se dégrader même si dans ces secteurs il ne perd pas de parts de marché. Ce facteur est appelé indifféremment effet de structure, effet de spécialisation ou effet d'entraînement ;

- *l'évolution des parts de marchés élémentaires* : à structure inchangée de la demande, un pays qui gagne des parts de marchés élémentaires verra sa part de marché globale s'améliorer. Ce facteur décrit plus précisément l'évolution de la compétitivité sectorielle du pays ;

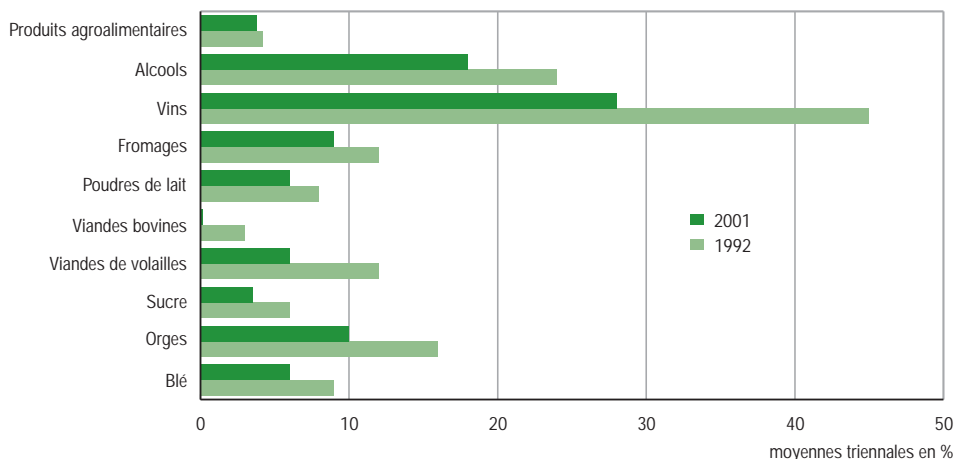
- *l'adaptation du pays aux évolutions de la demande* : un pays augmentera (respectivement diminuera) d'autant plus sa part de marché globale qu'il gagnera (perdra) des parts de marchés élémentaires dans les secteurs porteurs. Ce facteur décrit donc la capacité d'adaptation aux évolutions du marché d'une zone donnée (Monde, UE).

La variation de la part de marché globale entre deux dates est précisément égale à la somme de ces trois composantes. L'évolution de la compétitivité globale d'un pays dépend donc à la fois de sa spécialisation initiale, de sa compétitivité élémentaire et de sa capacité d'adaptation aux évolutions de la demande. Le calcul de ces trois composantes peut être réalisé à l'aide de méthodes algébrique (Holcblat, Tavernier, 1989) ou économétrique (CEPII, 2004). Dans le cas présent, la première méthode a été utilisée (Thomas, 2006).

Australie pour les produits laitiers. Ces pays ont régulièrement gagné des parts de marché mondial au détriment de l'Union européenne et de la France en particulier (figure 8).

Les pertes de la France sur le marché mondial des boissons alcoolisées, et particulièrement des vins, ont affaibli sa position globale. Ce marché agroalimentaire se développe en effet fortement depuis 1990, juste derrière celui des préparations alimentaires, en raison de l'essor de la consommation aux États-Unis et de l'émergence de nouveaux pays acheteurs (Japon, Chine). Le recul de la France sur le marché mondial du vin s'explique par la montée de la concurrence de nouveaux pays producteurs (États-Unis, Australie, Chili, Argentine, Afrique du Sud). Celle-ci passe par des prix plus bas et une plus grande standardisation de l'offre, remettant en cause la stratégie de différenciation de l'offre française, qui souffre d'un manque de lisibilité.

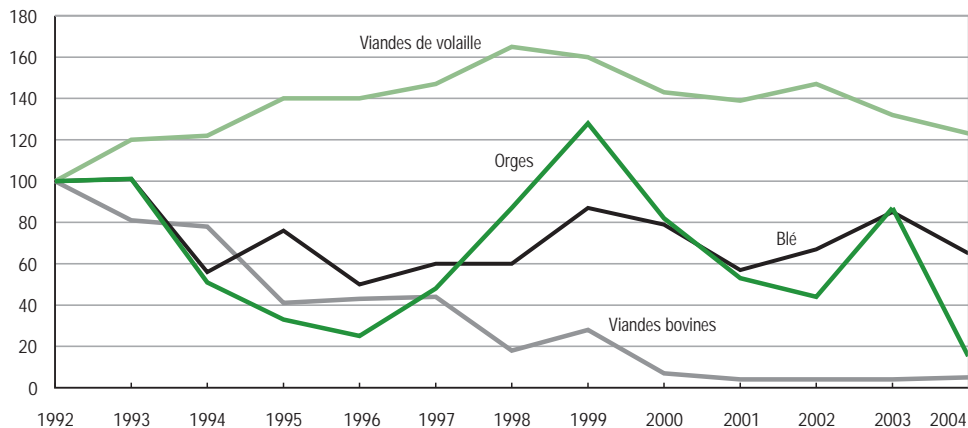
5. Parts de marché en valeur de la France dans les échanges mondiaux (hors Union européenne)



Sources : FAO, Eurostat (Comext).

6. Volumes exportés par la France dans les pays-tiers

indice 100 = 1992



Lecture : les exportations françaises de viandes de volaille augmentent de 60 % en volume entre 1992 et 1998, avant de reculer de 25 % entre 1999 et 2004.

Source : Eurostat (Comext).

Marché communautaire : une érosion sur les marchés traditionnels

Avant même que les restitutions soient totalement supprimées en 2013, la position française sur les marchés mondiaux apparaît donc fragilisée et cette perspective ne fait que souligner *a contrario* l'importance du marché communautaire, à la fois solvable et de proximité. Même si celui-ci croît moins fortement que le reste du monde, il demeure le principal pôle de la demande mondiale avec plus de 40 % des importations agroalimentaires totales. En 1992, près de 70 % des exportations agroalimentaires de la France (en valeur) avaient d'ailleurs pour destination l'Union européenne et sa part dans le marché communautaire dépassait 17 %, aussi bien en valeur qu'en volume (*figure 9*). Jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix, la part de marché globale de la France a été consolidée en volume, mais s'est dégradée en valeur. Depuis 2001, elle recule aussi bien en volume qu'en valeur.

Au total sur la période 1992-2002, la part de marché de la France baisse de plus d'un point en volume (*figure 9*). La décomposition de cette variation de part de marché entre effet de structure, effet de compétitivité et d'adaptation permet d'identifier l'origine de ce recul (*encadré 2 et figure 10*). La valeur positive de l'effet de structure souligne que la spécialisation agroalimentaire de la France n'a pas été pénalisante ; au début des années quatre-vingt-dix, le positionnement de la France sur des marchés en expansion (en volume) au cours de la décennie 1992-2002 compensait une présence encore forte dans des secteurs en déclin relatif dans les échanges communautaires (*figure 11*). Bien loin de signifier une mauvaise adaptation à la demande, la détérioration de la part de marché de la France dans l'Union européenne s'avère davantage être la conséquence de pertes de parts de marchés élémentaires, dont l'impact est amplifié lorsque ces marchés sont porteurs (*figure 10*).

De 1992 à 2002, la France subit des pertes sur plusieurs marchés élémentaires (*figure 11*). Ces pertes affectent des produits aussi différents que les céréales, les viandes de volailles, les viandes bovines, les corps gras, les oléagineux ou les vins. Des gains sont toutefois observés, notamment sur certains produits transformés à plus forte valeur ajoutée (préparations de viandes, certaines préparations alimentaires, biscuiterie, chocolaterie, et yaourts), mais aussi sur des produits peu ou pas transformés (poudres de lait, bovins vivants). Les pertes en volume ont lieu en général sur des marchés porteurs tandis que certains gains proviennent de marchés en déclin (cas des bovins vivants), traduisant ainsi une capacité d'adaptation aux évolutions du marché insuffisante.

Deux facteurs sont à l'origine de la dégradation des parts de marchés élémentaires de la France dans l'Union européenne. En premier lieu, et principalement, les importations de produits agroalimentaires en provenance de pays-tiers non communautaires progressent. Les marchés sur lesquels la France perd le plus de terrain sont aussi ceux où les pays-tiers en gagnent le plus. Entre 1992 et 2002, l'Union européenne a en effet fortement augmenté ses importations de blés, d'orges, de viandes de volailles, de viandes bovines, de fromages et de vins. Bien que l'accord agricole de Marrakech n'ait décidé qu'une baisse réduite de la

7. Parts de marché de l'Union européenne en valeur

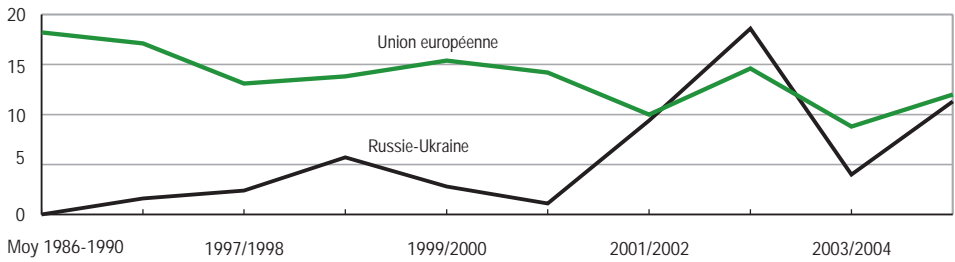
	en %								
	Blé	Orge	Sucre	Viandes de volailles	Viandes bovines	Poudres de lait	Fromages	Vins	Alcools
1990	20	45	18	20	17	62	53	76	72
1995	12	26	19	17	13	46	51	62	64
2000	11	52	18	14	6	37	44	56	72
2001	9	33	16	12	6	29	41	54	63
2002	9	23	13	14	5	28	42	54	63
2003	11	38	13	12	3	30	44	53	65

Lecture : en 1990, l'Union européenne représentait 20 % du commerce mondial de blé (hors échanges intra-Union). En 2003, cette part est de 11 %

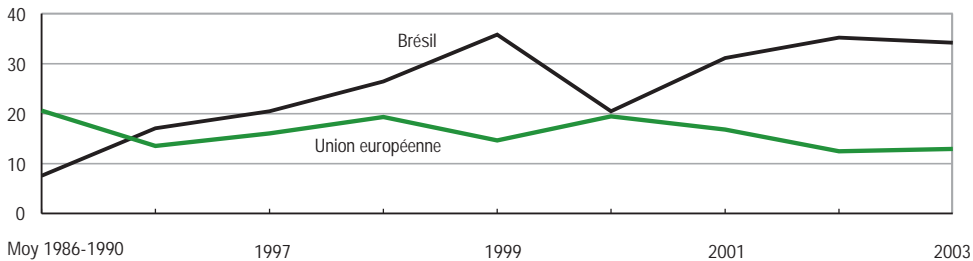
Source : FAO.

8. Parts de marché mondial en volume de l'Union européenne et d'autres exportateurs

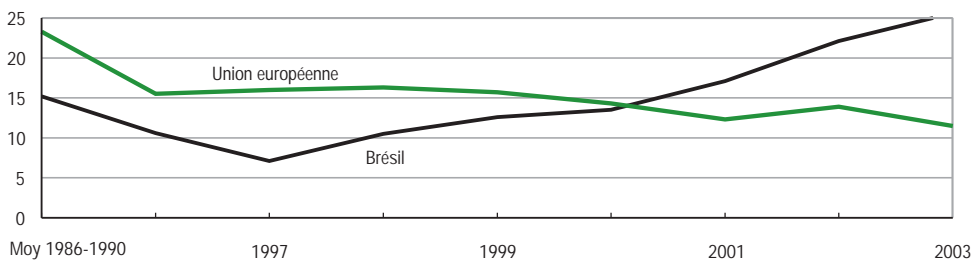
Blé et farine de blé
en %



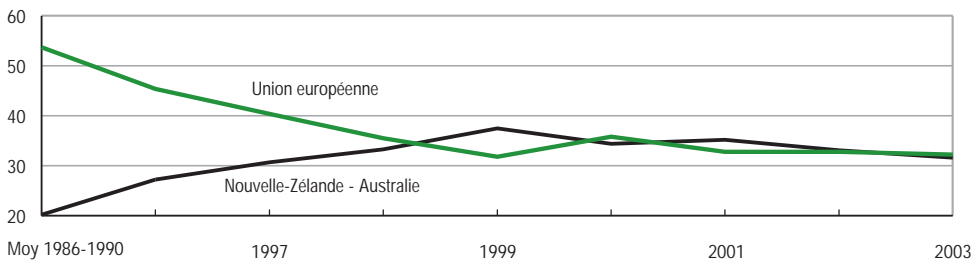
Sucre
en %



Viandes de volailles
en %



Fromages
en %



Note : la moyenne 1986-1990 correspond à la période prise comme référence pour le calcul des engagements de réduction des subventions à l'exportation dans l'AAUR.

Lecture : la part de marché de l'Union européenne est passée de 18 % en 1986-1990 à 12 % en 2004 pour le blé, de 18 % à 11 % pour le sucre, de 23 % à 11 % pour les viandes de volailles, et de 54 % à 32 % pour les fromages.

Source : OMC 2006.

protection douanière de l'Union européenne, les importations de l'Union ont cependant fortement augmenté. Dans ces secteurs, ni la différenciation des produits (cas des vins) ni le maintien d'une protection douanière encore élevée mais réduite, n'ont été en mesure d'empêcher la pénétration accrue des productions en provenance du Brésil, de la Thaïlande, d'Ukraine, de Russie ou d'Australie. La faiblesse des coûts de production et des prix dans ces pays compensent en effet largement les différentes barrières existantes à l'entrée sur le marché communautaire. De manière plus secondaire enfin, les productions d'autres États membres concurrencent la France sur le marché européen. C'est le cas de l'Allemagne pour les céréales depuis le rattachement des grandes exploitations de l'ex-RDA, des Pays-Bas ou de la Belgique pour les viandes de volaille, et de l'Espagne pour la viande porcine.

Produits transformés : une progression réelle

Au total, sur les pays-tiers comme sur le marché communautaire, l'affaiblissement de la position française depuis 1992 résulte avant tout d'un recul de ses parts de marchés dans des secteurs porteurs de la demande : vins et viandes au niveau mondial, produits agricoles au niveau européen. Dans le même temps, la France gagne des parts de marché pour plusieurs produits de seconde transformation : produits chocolatés, confiserie, biscuiterie, yaourts, préparations de viandes, confitures, glaces et préparations pour soupes. Cependant, ces gains n'ont pas été suffisants pour maintenir la part de marché globale de la France.

L'analyse de la structure des échanges agroalimentaires depuis 1989 confirme que, bien qu'ayant progressé, les produits de seconde transformation ne constituent toujours pas un avantage comparatif de la France (*figure 12*). Ces derniers représentent en 2003 moins d'un cinquième des exportations agroalimentaires, et le solde des échanges demeure fortement négatif. D'une manière plus générale, la spécialisation agroalimentaire de la France, appréhendée par l'indicateur d'avantage comparatif, ne subit pas de transformation fondamentale entre 1989 et 2004 (*encadré 2 et figure 12*). En 2003, la hiérarchie des forces et faiblesses du commerce agroalimentaire français est à peu près inchangée par rapport au début des années quatre-vingt-dix, avant les réformes de la Pac. Les produits agricoles et les animaux vivants

9. Évolution de la part de marché de la France sur l'Union européenne

	Valeur	Volume
Moyenne des années 1991-1992-1993	17,2	17,5
Moyenne des années 1999-2000-2001	14,8	18,1
Moyenne des années 2001-2002-2003	14,2	16,3

en %

Source : Eurostat (Comext).

10. Décomposition de l'évolution de la part de marché globale (en volume) entre 1992 et 2002

Évolution 2002/1992 (en points)	
Effet de structure	0,3
Effet de compétitivité	- 0,3
Effet d'adaptation	- 1,2
Total	- 1,2

Lecture : de 1992 à 2002, la France perd en compétitivité (effet de compétitivité égal à - 0,3), notamment sur des marchés porteurs (effet d'adaptation négatif, égal à - 1,2). Au total, malgré une spécialisation plutôt favorable (effet de structure positif), la France recule de 1,2 point.

Source : Eurostat (Comext).

constituent toujours un avantage comparatif important du secteur agroalimentaire et le second excédent commercial. Cependant, en 2003, ils perdent leur premier rang au bénéfice des produits de terroir (boissons alcoolisées et fromages d'appellation). À l'opposé, les faiblesses – ou désavantages comparatifs –, concernent toujours les produits de seconde transformation (confiserie, chocolaterie, préparations alimentaires élaborées de viandes, poissons, légumes, fruits, céréales) ainsi que les productions maraîchères et horticoles.

11. Évolution de la demande et des parts de marché en volume de la France dans l'Union européenne entre 1992 et 2002

	Demande communautaire		Parts de marché de la France	
			en %	
Yaourts	240		10,0	
Biscuiterie-pâtisserie	150		0,5	
Préparations alimentaires	100		0,0	
Viandes de volailles	100		- 16,0	
Spiritueux	90		- 13,0	
Eaux minérales	90		- 10,0	
Céréales	70		- 18,0	
Préparations de fruits ou légumes	70		- 1,0	
Viandes porcines	70		2,0	
Préparations de viandes	60		6,0	
Fromages	50		0,0	
Oléagineux	50		- 5,0	
Tourteaux oléagineux	50		- 1,0	
Tous produits agroalimentaires	45		- 1,2	
Huiles et corps gras	40		- 2,0	
Fruits	40		4,0	
Sucre	30		0,0	
Vins	20		- 5,0	
Légumes	20		- 1,0	
Viandes bovines	3		- 5,0	
Poudres de lait	- 4		9,0	
Bovins vivants	- 7		14,0	
Beurres	- 25		2,0	

Note : la demande communautaire est égale à la somme des importations de chaque pays de l'Union européenne.

Source : Eurostat (Comext).

12. Évolution des échanges agroalimentaires de la France entre 1989 et 2003

	Importations		Exportations		Solde en millions €	Avantage comparatif*
	millions €	%	millions €	%		
Moyenne 1988-1989-1990						
Produits agricoles et animaux vivants	1,7	9	7,6	31	5,9	10,4
Produits de terroirs	1,0	5	5,6	22	4,6	8,3
Produits tropicaux	0,8	5	0,1	1	- 0,7	- 2,0
Produits 1 ^{re} transformation	7,3	40	7,7	31	0,4	- 4,5
Produits maraîchers et horticoles	3,3	18	1,6	7	- 1,7	- 5,7
Produits 2 ^e transformation	4,1	22	2,2	9	- 1,9	- 6,7
Total	18,1	100	24,8	100	6,7	0,0
Moyenne 2002-2003-2004						
Produits de terroirs	1,7	6	9,5	25	7,8	9,4
Produits agricoles et animaux vivants	1,9	6	7,1	18	5,2	6,0
Produits tropicaux	1,0	3	0,2	1	- 0,8	- 1,4
Produits 1 ^{re} transformation	10,8	36	11,8	31	1,0	- 2,5
Produits maraîchers et horticoles	5,5	18	3,0	8	- 2,5	- 5,2
Produits 2 ^e transformation	9,2	31	6,9	17	- 2,4	- 6,4
Total	30,1	100	38,4	100	8,3	0,0

* L'avantage comparatif est mesuré à l'aide de l'indicateur de Lafay de contribution au solde (encadré 2).

Source : Eurostat (Comext).

Au début des années 2000, comme au début des années quatre-vingt-dix, les points forts du commerce extérieur agroalimentaire français restent les produits agricoles (céréales, animaux vivants), certains produits de première transformation (sucre, viandes de volailles, produits de la minoterie) et les produits de terroirs. Les réformes de la Pac et les accords de l'OMC n'ont donc pas encore induit une réelle montée en gamme des exportations agroalimentaires. La place des produits les plus élaborés s'est nettement améliorée, mais ils accusent toujours un déficit élevé, tout comme les produits agricoles nécessitant un recours important en main-d'œuvre (fleurs, fruits et légumes non transformés).

Dans le même temps, la position de la France sur les marchés mondiaux et communautaires des produits bruts et de première transformation s'est fragilisée : la mise en œuvre des accords de l'OMC depuis 1995 exerce en effet des contraintes sur les exportations subventionnées et les exportations non subventionnées se développent difficilement ; le marché communautaire s'est ouvert aux importations, malgré le maintien d'une protection douanière encore élevée.

En effet, point commun à ces évolutions, la concurrence de la part des pays à faibles coûts de production et à bas prix (Brésil, Thaïlande, Russie, Ukraine notamment) s'est considérablement renforcée depuis 1995. La remise en cause de la position française dans le secteur des vins, dans l'Union européenne comme sur le marché mondial, illustre le fait qu'une stratégie de compétitivité hors-prix par la différenciation des produits (ici par des signes de qualité liés aux terroirs) peut être remise en cause par une stratégie d'offre standardisée et à plus bas prix (vins des pays du nouveau Monde). ■

Pour en savoir plus

Benaroya F., Landau J.-P., *L'échange international*, PUF, 1999.

Blogowski A., Borzeix V., « L'accord sur l'agriculture du cycle de l'Uruguay. Bilan et perspective pour l'Union européenne », *Notes et études économiques* n° 13 p. 105-138 et n° 14 p. 71-97, ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 2001.

Bureau D. et Bureau J.-C., « Agriculture et négociations commerciales », *Rapport du Conseil d'analyse économique*, rapport n° 16, 1999.

Butault J.-P., « Les soutiens à l'agriculture : théorie, histoire, mesure », Inra éditions, 2004.

CEPII (Rapport du), « Avantages comparatifs et performance globale », *Compétitivité des Nations*, chapitre VI, 1998.

Chatellier V., Guyomard H., Le Bris K., « Les négociations agricoles multilatérales des cycles de l'Uruguay et de Doha : bilan et perspectives pour les productions animales européennes », Inra, 2003.

Charvet J.-P., La politique agricole commune de l'Union européenne, in *La fracture agricole et alimentaire mondiale*, Universalis, 2006.

Chepeta A., Gaulier G., Zignago S., *World Trade Competitiveness : A Disaggregated View by Shift-Share Analysis*, CEPII, 2005.

Monceau C., « Trente ans d'échanges agroalimentaires français : 1961-1990 », *Insee Résultats* n° 417-418, 1995.

Monceau C., « La demande de produits agricoles et des IAA stimulée par les exportations : le rôle majeur de la Pac », *Économie et Statistique* n° 329-330, p. 107-126, 1999.

Petit M., « La politique agricole commune : un handicap pour les exportations agroalimentaires françaises », *Agriscopes* n° 11, p. 26-36, 1988.

Thomas G., « Les échanges agroalimentaires de 1992 à 2002 », *Économie et Statistique* n° 390, juillet 2006.