

Compétitivité internationale du secteur agroalimentaire français : c'est quoi le problème ?

Par Carl GAGNÉ,
Karine LATOUCHE
et Stéphane TUROLLA

UMR Smart-Lereco, INRAE et Agrocampus Ouest

Cet article apporte un éclairage nouveau sur les raisons d'une croissance moins rapide des ventes de l'industrie agroalimentaire française par rapport à ses principaux concurrents étrangers, à la fois sur le marché domestique et à l'international. À partir de travaux récents en économie internationale, nous rappelons que le coût du travail n'est qu'un facteur explicatif parmi d'autres de la dégradation de la compétitivité de la France. L'absence de gain de productivité, le manque de compétitivité hors-prix ou encore des coûts d'accès aux marchés étrangers relativement élevés participent fortement à ce constat.

Introduction

Le constat est le suivant : le secteur agroalimentaire français est un acteur majeur dans le monde, mais sa situation se fragilise. Les exportations de produits agricoles et agroalimentaires de la France augmentent depuis le début du XXI^e siècle, mais à un rythme moins soutenu que ses principaux concurrents. En ce qui concerne les produits exportés par l'industrie agroalimentaire, si les exportations de la France ont augmenté, en monnaie courante, passant de 26 milliards d'euros à plus de 45 milliards d'euros entre 2000 et 2015, la France s'est vu rétrogradée de la deuxième à la sixième place des pays exportateurs de produits agroalimentaires au cours de cette même période. La part de marché à l'international se réduit, passant de 7,9 % des exportations mondiales en 2000 à 5,4 % en 2015, en raison notamment de la montée en puissance de l'Allemagne et de l'émergence du Brésil et de la Chine. Parmi les industries les plus impactées, les filières animales françaises ont vu leur part de marché fondre, à tel point qu'elle a presque été divisée par deux entre 2000 et 2016 (de 9 % à 5 % sur le total des exportations mondiales), alors que l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne ont vu leur part de marché augmenter respectivement de 4, 26 et 52 %.

L'embargo russe sur les produits alimentaires a été un événement révélateur de la perte de compétitivité de certaines filières françaises par rapport à leurs concurrentes européennes. Si l'Allemagne et la Pologne ont compensé cet important manque à gagner par une forte augmentation de leurs exportations vers d'autres marchés (principalement au

sein de l'UE), cela s'est fait au détriment de leurs principaux concurrents européens, dont la France (Chepeta et Gagné, 2020). La France a été certes peu impactée *directement* par l'embargo russe, comparativement à l'Allemagne et à la Pologne, mais les effets *indirects* ont été cependant beaucoup plus importants. Au global, la France a vu ses parts de marché des produits ciblés par l'embargo fortement chuter. En 2015, les exportations intra-UE de la France de produits bannis ont baissé d'environ 325 millions d'euros, tandis que, dans le même temps, les exportations allemandes et polonaises ont augmenté respectivement de près de 400 millions d'euros et de 1 milliard d'euros pour ces mêmes produits.

Dans cet article, nous apportons un éclairage nouveau sur les raisons de la dégradation de la compétitivité internationale des firmes agroalimentaires françaises. Notre réflexion s'appuie en grande partie sur les travaux de recherche en économie internationale menés au sein de l'Unité Mixte de Recherche Smart-Lereco. Ces travaux ont l'avantage non seulement d'identifier l'*effet propre* des différents facteurs de réussite dans l'agroalimentaire, mais aussi de mettre l'accent sur la situation française comparativement à d'autres pays. Nous mobilisons également des résultats récents issus de la littérature en économie internationale et traitant de cette question pour d'autres pays que la France.

Précisons tout de suite que les conclusions de cet article se distinguent des derniers rapports sur les raisons de la perte de compétitivité des produits français. Plusieurs de ces rapports ont en effet mis

en avant le rôle de la compétitivité-coût (principalement les écarts de coût du travail), comme facteur explicatif du décrochage de la France vis-à-vis de ses principaux concurrents (rapport Gallois 2012 ; rapport Besson et Dedinger, 2015). Ainsi, la note rédigée par la DG Trésor sur les raisons de la réduction de l'excédent commercial agricole et agroalimentaire insiste sur le rôle pénalisant du coût du travail. Selon la DG Trésor, les mesures d'allègement du coût du travail, comme le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE), le pacte de responsabilité (PR) ou les baisses récentes de cotisations sociales, devraient dynamiser les exportations des industries agroalimentaires (Touze *et al.*, 2018). Cependant, comme on le précisera *supra*, si des différences internationales de coût du travail existent dans certaines filières, ces écarts ne sont pas suffisants pour expliquer à eux seuls les changements observés. De nombreux contre-exemples illustrent ainsi que des industries nationales sont compétitives en dépit de coûts salariaux élevés. Au Danemark, par exemple, où la rémunération de la main-d'œuvre est relativement élevée, le secteur de la viande a su rester compétitif. Des études récentes de Malgouyres et Mayer (2018) et L'Horty *et al.* (2019) sur l'effet du CICE et du PR sur l'ensemble des entreprises exportatrices manufacturières révèlent l'absence de résultats significatifs sur les exportations françaises et sur les prix des biens exportés⁽¹⁾. Si le coût du travail peut dans certains cas impacter la compétitivité des entreprises, nous verrons que la productivité, la qualité *perçue* des produits et les coûts d'accès aux marchés exercent un rôle tout aussi important.

Dans la section suivante, nous précisons le concept de compétitivité afin de montrer l'intérêt des approches *microéconomiques* en complément des approches *macroéconomiques*. Nous détaillons également les différents ressorts de la compétitivité, dont certains ne sont pas suffisamment mis en avant. Nous fournissons ensuite (section 3) quelques éléments factuels sur les entreprises agroalimentaires pour apporter des premiers éclairages sur les facteurs de réussite à l'exportation. Dans la section 4, nous précisons le poids relatif des différentes composantes de la compétitivité en nous basant sur les résultats de travaux économétriques permettant d'évaluer l'effet propre de chaque composante. La dernière section conclut.

Compétitivité : des approches à renouveler

Approche macroéconomique vs microéconomique

Les travaux sur la compétitivité internationale des filières agroalimentaires ont privilégié des approches macroéconomiques afin d'expliquer ou prévoir les flux de produits alimentaires entre pays. Les analyses

se concentrent sur la compétitivité des couples *pays-produit* : par exemple, l'évolution des parts de marché de la France sur des produits, tels que la viande, le lait ou encore le vin, comparativement à d'autres pays. L'avantage de cette approche est de pouvoir réaliser des *comparaisons internationales* entre les filières. Néanmoins, en analysant le commerce international *via* le prisme des filières (couples pays-produit), les écarts de compétitivité entre les pays sont essentiellement expliqués par l'environnement socioéconomique des filières agroalimentaires (la réglementation sur le marché du travail et des produits, les charges sociales, les politiques fiscales et de subvention, par exemple). Il s'agit essentiellement des leviers macroéconomiques à disposition des autorités publiques. Ces approches suggèrent implicitement que l'État, par ses choix, serait l'*élément-clé* de l'*évolution* de la compétitivité de la France. De fait, l'impact des décisions prises au sein des entreprises est souvent écarté dans ce type d'approche.

Or, ce sont les entreprises qui exportent (et importent) les produits, et non les pays. En mettant l'accent sur les entreprises, les travaux récents de *l'économie internationale* mettent en lumière d'autres déterminants, à une échelle microéconomique, très importants de la compétitivité en lien avec les *stratégies industrielles* et les *caractéristiques* des entreprises (choix des produits, productivité, taille, degré d'intégration verticale, etc.). Les données d'entreprises disponibles en France sont d'une grande richesse et permettent d'identifier les déterminants microéconomiques de la compétitivité des entreprises agroalimentaires. Les comparaisons internationales sont cependant très limitées dans ce champ. En effet, peu de pays offrent le même niveau d'information sur leurs entreprises que celui de la France ou ceux qui en disposent ne donnent pas facilement accès à leurs données d'entreprises. Ces données d'entreprises nous permettent toutefois d'opérer des comparaisons entre firmes françaises, dont les caractéristiques et stratégies diffèrent, afin d'identifier les facteurs favorables à l'activité d'exportation.

L'analyse du commerce mondial au niveau du couple *firme-produit*, tout comme au niveau *pays-produit*, mérite d'y accorder une attention particulière (DeSousa *et al.*, 2020). Les données issues du commerce extérieur français (données des Douanes) montrent, par exemple, que seule une minorité d'entreprises tirent profit de l'expansion des marchés étrangers. *Plus de 80 % des chiffres d'affaires d'exportation sont réalisés par moins de 10 % des entreprises françaises.* En France, trois entreprises agroalimentaires sur quatre n'exportent pas. Par ailleurs, parmi les entreprises exportatrices, très peu sont en mesure d'exporter au-delà de trois années consécutives (environ 25 % des exportateurs de produits agroalimentaires et 6 % des entreprises agroalimentaires). De plus, près de la moitié des entreprises exportatrices françaises de l'industrie alimentaire ne servent qu'un seul pays ou n'exportent qu'un seul produit (défini par un code à 8 chiffres de la nomenclature combinée). En comparant les straté-

⁽¹⁾ Notons toutefois que les auteurs identifient, pour les entreprises exportatrices qui externalisent peu les tâches peu qualifiées, un effet de l'ordre de 1,3 % des allègements directs de cotisations sociales octroyés (dispositif du PR) sur les exportations.

gies et les caractéristiques des entreprises selon leur niveau de performance à l'export, nous sommes en mesure d'apprécier les déterminants micro-économiques de la compétitivité internationale.

Facteurs de compétitivité : prix vs hors-prix

Il n'existe pas de définition universelle de la compétitivité. Une définition souvent retenue consiste à dire que l'on est compétitif dès lors que l'on est en mesure de conquérir des parts de marché par rapport à ses concurrents. Être compétitif ne revêt cependant pas la même signification selon que l'on parle d'un État, d'une industrie ou d'une entreprise. Les conséquences sont difficilement comparables et les leviers d'action différent. Par exemple, une entreprise ou une industrie peut cesser d'exporter (mauvaise nouvelle pour les acteurs des entités concernées), alors que, dans le même temps, les exportations s'accroissent pour d'autres entreprises ou industries plus efficaces, faisant plus que compenser les pertes des entités cessant l'export (bonne nouvelle au niveau de la nation). D'un côté, l'entreprise ou l'industrie en difficulté doit mettre en place de nouvelles stratégies pour gagner en efficacité. De l'autre côté, l'État devrait au minimum mener une politique d'accompagnement pour s'assurer de la réaffectation des ressources et des travailleurs vers les activités plus performantes.

Par ailleurs, la compétitivité est une notion complexe à appréhender, car elle résulte de multiples facteurs, parfois difficiles à quantifier, et qui interagissent à différents niveaux. Dans cet article, la compétitivité internationale d'une entreprise ou d'une industrie est appréhendée par sa capacité à vendre ses produits par rapport à ses concurrents étrangers dans un marché (domestique ou étranger) à travers une composante *prix* et une composante *hors-prix*.

La compétitivité-prix résulte de l'ensemble des facteurs qui expliquent le prix payé par le consommateur final. Il s'agit essentiellement :

- des coûts de production (coûts des facteurs de production, tels que le travail, les matières premières ou encore l'énergie ; la productivité) ;
- des taux de marge des producteurs, qui vont dépendre du niveau de la concurrence, du degré d'intégration verticale, du pouvoir de négociation, du degré de différenciation des produits... ;
- de l'environnement fiscal (impôts sur la production) ;
- des coûts de distribution entre le pays domestique et le pays étranger (efficacité du réseau de distribution, tarifs douaniers, taux de change, mise en conformité avec les standards publics et privés du pays). Ces coûts, négligés dans les rapports sur la compétitivité, varient beaucoup d'un marché de destination à l'autre et ont un rôle important dans la capacité à acquérir des parts de marché à l'étranger, comme on le verra *supra*.

La compétitivité hors-prix regroupe, quant à elle, l'ensemble des facteurs autres que le prix, susceptibles d'influer sur la demande du produit. Nous retenons

trois facteurs importants :

- La qualité du produit *perçue* par le consommateur (différenciation verticale). Il est important de distinguer la qualité intrinsèque d'un produit admise en France et la qualité perçue du même produit par les consommateurs étrangers. Si certains produits français sont fortement appréciés par les consommateurs dans le monde (comme le vin ou le champagne), ce n'est pas le cas pour beaucoup d'autres produits. Par exemple, un fromage français au lait cru peut être unanimement considéré comme un produit de qualité par les consommateurs français, mais, de manière surprenante pour nous, rejeté par les consommateurs anglo-saxons. L'enjeu pour les entreprises est alors d'offrir un produit dont la qualité est conforme aux attentes des consommateurs étrangers.
- Les attributs pour lesquels les consommateurs expriment des préférences sans qu'ils puissent vérifier la véracité des informations, telles que les caractéristiques sanitaires, les constituants du produit, le lieu de fabrication du produit, les modes de production, etc. L'enjeu ici est la capacité des entreprises et des filières à faire reconnaître ses attributs de manière crédible auprès des consommateurs étrangers en misant sur leur *réputation* ou la *certification* par un tiers reconnu ou en adoptant des *labels* publics ou privés reconnus.
- La *confiance* de l'acquéreur étranger accordée aux producteurs domestiques. Ce facteur, peu mis en avant, s'avère être également déterminant dans le commerce mondial. Comme le rappelaient Guiso *et al.* (2008), les chefs d'entreprise européens faisaient moins confiance aux chefs d'entreprise français et italiens qu'à leurs homologues allemands et britanniques, selon une enquête datant de la fin des années 1990. Ces mêmes auteurs ont montré, à partir d'enquêtes récentes, que si les Britanniques avaient le même niveau de confiance vis-à-vis des Français que vis-à-vis des Allemands, la France augmenterait ses exportations de 30 % vers le Royaume-Uni.

Quelques éléments factuels

Les éléments factuels restitués dans cette section ne concernent pas des données macroéconomiques, car elles sont disponibles dans de nombreux rapports. Nous privilégions ici des données microéconomiques d'entreprises. En accord avec la littérature en économie internationale, il a été montré que 1) les entreprises agroalimentaires françaises les plus productives sont les plus susceptibles d'exporter et de desservir un plus grand nombre de marchés étrangers (Gaigné *et al.*, 2019), confirmant un mécanisme d'auto-sélection, où seules les entreprises les plus productives peuvent supporter les coûts fixes liés à l'activité d'exportation à destination des marchés étrangers et 2) les entreprises qui vendent des biens de meilleure qualité exportent plus facilement et desservent des marchés plus éloignés (Disdier *et al.*, 2019), confirmant la relation entre qualité du produit et performances à l'exportation.

Classes d'effectif	NB	Part (en %) exportateurs	CAEX/CA	CAEXMoy.	CT/TCE	CI/TCE	CS/CT
		[1]	[2]	[3]	[5]	[6]	[7]
0<effectif≤10	6 556	17 %	3 %	83	26 %	30 %	24 %
10<effectif≤20	1 308	38 %	6 %	463	26 %	36 %	26 %
20<effectif≤50	1 301	57 %	10 %	1 873	21 %	42 %	27 %
50<effectif≤250	969	74 %	15 %	9 280	18 %	49 %	29 %
250<effectif≤500	162	85 %	17 %	25 389	18 %	50 %	29 %
500<effectif	121	93 %	23 %	160 052	16 %	46 %	29 %

Tableau 1 : Entreprises agroalimentaires en 2017 : caractéristiques et activité d'exportation (source : ESANE. Traitement INRAE SMART-LERECO).

Notes : L'échantillon concerne 10 417 entreprises, dont l'activité principale relève des industries agroalimentaires, selon la nomenclature NAF 2008 rév. 2 (sont exclus les métiers artisanaux, tels que charcutier, boulanger et boulanger-pâtisseries, les entreprises qui ne déclarent pas d'effectifs salariés et celles qui ont des valeurs ajoutées et des chiffres d'affaires négatifs).

NB : correspond au nombre d'entreprises,

CAEX : au chiffre d'affaires à l'exportation,

CA : au chiffre d'affaires total,

CAEX Moy. : au chiffre d'affaires à l'exportation par entreprise (en milliers d'euros),

EFF : au nombre total de salariés en équivalent temps plein,

CT : au coût du travail total (salaires et charges sociales),

TCE : aux total des charges d'exploitation,

CI : aux achats de matières premières,

EBE : aux excédents bruts d'exploitation,

VA : à la valeur ajoutée.

Le Tableau 1 ci-dessus spécifie les entreprises en fonction de leur taille en termes d'effectifs salariés. La proportion d'entreprises exportatrices (col. 1) et le chiffre d'affaires à l'exportation (en relatif (col. 2) et en absolue (col. 3)) augmentent significativement avec la taille des firmes. Notons également que le poids du coût du travail dans les coûts variables de production (col. 5) est en moyenne moins élevé que le poids des consommations intermédiaires (col. 6). Il apparaît également que les charges sociales des entreprises représentent entre 5 et 6 % des charges d'exploitation (col. 5 et 7). Autrement dit, les entreprises agroalimentaires devraient être plus sensibles aux variations des prix des matières premières qu'à celles du prix du travail (Gagné et Le Mener, 2014). Par ailleurs, le poids du coût du travail diminue avec la taille des entreprises (passant de 26 % pour les plus petites entreprises à 16 % pour les plus grandes). Les petites entreprises agroalimentaires devraient être davantage sensibles aux variations du prix du travail. Cela peut expliquer pourquoi la baisse des cotisations sociales produit peu d'effets sur les exportations, dans la mesure où les exportateurs sont principalement des firmes de grande taille, dont la masse salariale représente une part relativement faible de leurs coûts de production.

À partir du même échantillon, des régressions économétriques ont été effectuées afin d'identifier des écarts significatifs entre les entreprises exportatrices et celles non exportatrices en termes de dépenses de personnel, de productivité et de taux de marge. Les résultats sont reportés dans le Tableau 2 de la page suivante (voir la note accompagnant ce tableau pour la méthodologie). Il s'agit ici de corrélations (et non de l'identification d'un effet causal) qui contrôlent le type d'industrie agroalimentaire et la classe de taille à laquelle appartiennent les 10 417 entreprises agroalimentaires de notre échantillon. Les résultats de la colonne 1 du Tableau 2 montrent que les salaires sont en moyenne 25 % plus élevés dans les entreprises exportatrices que dans les firmes non exportatrices (pour un type d'activité et une classe d'effectifs donnés). Les salaires semblent être un révélateur de la compétitivité de l'entreprise. De très nombreuses études confirment ce résultat (Melitz et Redding, 2014). Par ailleurs, à taille d'entreprise et type d'activité donnés, la part du coût du travail dans les charges d'exploitation des exportateurs est 13 % plus faible que celle des firmes non exportatrices. Autrement dit, les effets de la baisse des cotisations sociales sur les exportations devraient être encore plus faibles pour les entreprises ayant déjà une

	CT	CT/TCE	CI/TCE	CA/EFF	VA/EFF	EBE/VA
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Export ^a	0,25***	- 0,13***	0,17***	0,41***	0,28***	0,07***
Effet fixe industries ^b	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effet fixe classes d'effectif ^c	oui	oui	oui	oui	oui	oui

Tableau 2 : Exportateurs (3 349 entreprises) vs non exportateurs (7 068 entreprises) (source : ESANE & Douanes (10 417 entreprises, année 2017). Traitement INRAE SMART-LERECO).

Note : Pour chaque colonne, la spécification économétrique est $\log(y_i) = \alpha + \beta \text{Export}_i + \lambda_{APE} + \lambda_T + \varepsilon_i$, où y_i est la variable dépendante (dépenses totales de personnel de l'entreprise CT, col. 1 ; CT/TCE, col. 2 ; ...) et Export_i est une variable dichotomique indiquant si l'entreprise exporte ou non (a). Les variables λ_{APE} et λ_T sont des indicatrices pour l'appartenance de l'entreprise à l'une des 44 activités principales exercées des IAA (b) et à l'une des 6 classes d'effectif du Tableau 1 (c). Les paramètres α et β sont les coefficients à estimer (par la méthode des moindres carrés ordinaires) et ε_i correspond aux termes d'erreur. Seule l'estimation du paramètre β est reportée dans le Tableau 2.

activité d'exportation. Les exportateurs sont en revanche plus sensibles aux variations du prix des matières premières (col. 3). Cette moindre dépendance des exportateurs aux variations du coût du travail s'explique, notamment, par une productivité du travail plus élevée de ces derniers. En effet, comme le montrent les estimations, les écarts de productivité du travail mesurés en termes de chiffre d'affaires (col. 4) et de valeur ajoutée (col. 5) par salarié entre les firmes exportatrices et les firmes non exportatrices sont de l'ordre respectivement de 41 % et 28 %. Cette meilleure productivité se traduit en partie par des taux de marge plus élevés en moyenne pour les firmes exportatrices, de l'ordre de 7 % (col. 6).

Importance relative des facteurs explicatifs

Nous manquons d'analyses globales de l'impact relatif des principales composantes de la compétitivité (coût du travail, productivité, marge, qualité des produits, coûts de distribution) sur les parts de marché des pays pour différents produits agroalimentaires. L'étude de Bouamra-Mechemache *et al.* (2018) est une exception. Les auteurs se concentrent sur les pays de l'UE-28 et étudient l'ensemble des flux de produits agroalimentaires échangés au sein de l'UE. Travailler uniquement sur les flux intra-UE permet aux auteurs de s'affranchir de l'étude du rôle des politiques commerciales et des mesures non tarifaires dans les échanges internationaux, tout en observant des écarts significatifs de coût du travail et en termes de goûts des consommateurs entre pays de l'UE. Par ailleurs, les auteurs utilisent des données publiques sur les comptes de résultat des entreprises agroalimentaires des États membres (par exemple, les statistiques structurelles d'entreprises d'Eurostat), et agrégées à un niveau de détail assez fin (NACE à 4 chiffres, soit 32 industries agroalimentaires). Ces données sont mises à disposition par Eurostat et

actualisées annuellement, ce qui permet de reproduire l'analyse proposée. Pour chaque couple pays-industrie, les auteurs analysent la part de marché de l'industrie domestique par rapport à chaque pays concurrent dans le marché du pays considéré. Autrement dit, la compétitivité des différentes industries d'un pays est analysée à travers l'évolution de leur part de marché au sein du pays considéré et du poids des importations en provenance des différents pays de l'UE.

Le coût du travail : un facteur de compétitivité parmi d'autres

La quantification précise des écarts de coût du travail entre les pays de l'UE pour les différentes industries agroalimentaires est sujette à critique en raison notamment de l'absence de données couvrant l'ensemble des charges de personnel. Les données d'Eurostat confirment toutefois l'existence de différentiels de coût du travail significatifs, et ce en cohérence avec des analyses sectorielles détaillées. La France se caractérise globalement par un coût du travail plus élevé que ses principaux concurrents (par exemple, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie ou la Pologne), mais en dessous des niveaux de rémunération les plus élevés pratiqués aux Pays-Bas et au Danemark. Les résultats de Bouamra-Mechemache *et al.* (2018) montrent que les écarts relatifs de coût du travail expliquent de manière significative les flux des échanges entre pays européens, mais cet effet n'est pas prépondérant au regard des autres facteurs. À titre illustratif, les auteurs montrent que si la France avait les coûts salariaux de l'Allemagne, les importations françaises de produits agroalimentaires en provenance de l'UE diminueraient seulement de 600 millions d'euros (soit 2,6 % du total des importations) en dépit de l'écart important du coût du travail entre les deux pays (+ 9 %).

Le propos ici n'est pas de négliger l'impact des coûts salariaux sur la perte de compétitivité des entreprises agroalimentaires françaises (notamment pour les

petites entreprises). Il est néanmoins important de garder à l'esprit que le coût du travail ne représente qu'une faible part des charges d'exploitation des firmes agroalimentaires (allant de 16 % pour les entreprises de plus de 500 salariés à 26 % pour les très petites entreprises, voir le Tableau 2 de la page précédente), et, à ce titre, contribue de façon minoritaire à la compétitivité-coût des filières.

L'étude comparative entre les différents pays européens et industries agroalimentaires réalisée par Bouamra-Mechemache *et al.* (2018) n'a pas été en mesure, faute de données pertinentes, de fournir une évaluation des variations de prix des biens intermédiaires (essentiellement des produits agricoles) transformés par l'industrie agroalimentaire et de leurs implications sur les exportations. Nous savons que les variations des prix agricoles influencent significativement les performances à l'exportation des firmes agroalimentaires, comme l'ont montré Chevassus *et al.* (2013) à partir de données d'entreprises agroalimentaires françaises. Ces auteurs concluent dans leur article qu'une baisse de 30 % des tarifs douaniers sur les prix des biens agricoles importés par les firmes agroalimentaires se traduirait par une hausse de leurs exportations d'environ 3,3 %⁽²⁾. Néanmoins, les écarts des prix agricoles entre les pays restent au sein de l'UE relativement faibles en raison du caractère relativement homogène de ces biens et de la politique agricole commune.

Une productivité stagnante et des taux de marge déclinants

Au-delà des variations des coûts des facteurs de production, la compétitivité-coût dépend également de l'évolution de la productivité. Différents travaux soulignent le rôle-clé de la productivité des firmes agroalimentaires dans leur réussite à l'exportation (Gagné *et al.*, 2017), en accord avec les nombreuses études empiriques (Crozet et Mayer, 2007). Or, contrairement au secteur agricole, on observe un essoufflement des gains de productivité dans les industries agroalimentaires au cours de ces vingt dernières années. À partir d'un échantillon de cinquante-sept mille entreprises agroalimentaires exerçant sur la période 1995-2015 et à l'aide de méthodes issues des travaux de Olley et Pakes (1996) et Akerberg *et al.* (2015), Gagné et Turolla (2019) concluent que la *productivité totale des facteurs* (PTF) a diminué en moyenne de - 0,4 % par an pour l'ensemble des industries agroalimentaires sur la période 1995-2015. Cette valeur moyenne masque toutefois d'importantes disparités entre les entreprises, les industries et les périodes. Par exemple, on observe que pour les 10 % des entreprises les moins productives, la PTF a chuté d'au moins - 7,40 % par an, tandis que les 10 % des entreprises les plus productives ont vu leur PTF croître d'au moins + 6,85 % par an. La baisse des parts de marché de l'industrie

française de transformation des viandes de boucherie et de volaille au profit des industries allemandes peut, par exemple, s'expliquer par un écart important de productivité. Dans cette industrie, la productivité du travail (mesurée par le chiffre d'affaires divisé par les effectifs salariés) est environ 80 % plus élevée en Allemagne qu'en France⁽³⁾.

Pour faire face à cette situation, les industries agroalimentaires ont diminué leur marge (Gagné et Turolla, 2019). Ces auteurs ont évalué la marge brute des entreprises agroalimentaires par rapport à la PTF à l'aide de l'approche proposée par De Loecker et Warzynski (2012). Les auteurs obtiennent ainsi un taux de marge (brut) annuel moyen d'environ 18 % par entreprise sur la période 1995-2015. Entre 1995 et 2015, les entreprises des secteurs de la viande et des produits laitiers ont diminué, en moyenne, de plus de 30 points de pourcentage leur taux de marge (Gagné et Turolla, 2019). Cela a réduit leur capacité à renouveler leur capital de production et à innover, ce qui pourrait se traduire à terme par des difficultés dans l'amélioration de leur productivité et de leur compétitivité hors-prix.

Une compétitivité hors-prix à renforcer

Si les écarts de compétitivité-coût (en particulier, le coût du travail et la productivité) contribuent à l'érosion des performances de la France à l'international, les résultats établis par Bouamra-Mechemache *et al.* (2018) soulignent l'importance de la composante hors-prix pour expliquer les pertes de compétitivité des industries agroalimentaires françaises. Les auteurs de l'étude ont proposé des indicateurs d'appréciation des produits par les consommateurs étrangers en fonction du pays fournisseur, tout en contrôlant le niveau des prix et de la demande globale par pays et par produit⁽⁴⁾. Par exemple, s'agissant des productions animales, si la France figure dans le premier quart du classement par pays, elle peine toutefois à proposer des produits fortement appréciés par l'ensemble des consommateurs européens.

Les auteurs soulignent que les écarts de compétitivité hors-prix expliquent une part prépondérante des flux de produits échangés entre les pays de l'UE. Les auteurs ont regardé ce qu'il se passerait si la France augmentait la qualité de ses produits exportés (du point de vue des consommateurs) à un niveau comparable à celui de l'Italie. Cet exercice contrefactuel révèle que la France diminuerait d'environ 970 millions d'euros par an, en moyenne, ses importations de produits agroalimentaires. Ce gain de compétitivité, lié à l'accroissement de la qualité des produits, serait sensiblement supérieur au cas de figure où la

⁽²⁾ La baisse de 30 % correspond à la baisse moyenne observée des tarifs appliqués aux produits agricoles au début du XXI^e siècle (source : http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2016/wp2016-12.pdf).

⁽³⁾ Voir le chapitre 1 du rapport de l'expertise scientifique collective réalisée par l'Inra à la demande des ministères en charge de l'Écologie et de l'Agriculture, et de l'ADEME, <https://inra-damfront-resources-cdn.wedia-group.com/ressources/afile/376848-da060-resource-esco-elevage-eu-rapport-chapitre-1.pdf>

⁽⁴⁾ La méthode est inspirée de Khandelwal *et al.* (2013). Pour une destination et un prix identiques, une quantité exportée plus importante traduit une plus grande qualité perçue par les consommateurs.

France aurait un coût du travail équivalent à celui de l'Allemagne. Par exemple, la France diminuerait de 130 millions d'euros par an en moyenne ses importations de produits transformés à base de viande si elle augmentait la qualité de ses produits à un niveau comparable à celui de l'Italie, alors que si la France avait les coûts salariaux de l'Allemagne, les importations de ces produits baisseraient d'environ 53 millions d'euros, malgré un écart de coût du travail en sa défaveur de 31 %.

Plusieurs travaux ont montré l'importance de la qualité des produits dans les performances à l'exportation (Gagné et Larue, 2016 ; Raimondi *et al.*, 2016). Par exemple, Manova et Zhang (2012) montrent que les entreprises chinoises avec des biens de plus grande qualité ont des performances à l'export plus élevées. À partir de données sur le champagne, Crozet *et al.* (2012) montrent que la probabilité d'entrer sur un marché ainsi que la valeur exportée augmentent avec la qualité des produits. Curzi et Olper (2012) confirment également la relation positive entre qualité des produits et performance à l'export dans le secteur agroalimentaire italien.

Une des pistes étudiées par Duvaleix-Tréguer *et al.* (2018) éclaire l'importance des labels de qualité dans l'amélioration des performances à l'exportation, confirmant les résultats de Sorgho et Larue (2014). Précisément, ce travail mesure l'impact des Appellations d'origine protégée (AOP) sur la compétitivité des entreprises de l'industrie fromagère. Même si la part des produits bénéficiant de l'appellation AOP dans les exportations françaises de fromages demeure faible (environ 5 %), le label AOP facilite l'activité d'exportation pour les entreprises impliquées, qui bénéficient en outre de prix moyens plus élevés pour ces produits labellisés, tout en demeurant compétitives. Ce travail suggère par ailleurs que les produits AOP sont perçus comme des produits de qualité par les consommateurs européens et, dans une moindre mesure, par les consommateurs résidant hors de l'UE.

Des coûts de distribution très pénalisants

L'étude de Bouamra-Mechemache *et al.* (2018) montre également que les différentes composantes prix et hors-prix de la compétitivité ont des effets largement inférieurs aux coûts de distribution des produits entre les pays. L'accès aux marchés étrangers est une chose peu aisée, même au sein de l'UE. Si la création d'un marché unique a permis aux marchandises de circuler librement, les coûts d'accès aux différents pays européens demeurent importants (exemples : coûts informationnels, coûts de transaction, confiance), même une fois contrôlés les effets de richesse, de dotations factorielles et de distance (Chevassus-Lozza et Latouche, 2012). Les coûts d'accès aux pays étrangers varient significativement selon les pays exportateurs. Par exemple, l'Allemagne bénéficie de coûts d'accès aux différents pays européens bien inférieurs à ceux supportés par la France. L'analyse de Bouamra-Mechemache *et al.*

(2018) conclut que, quand bien même la France bénéficierait des mêmes niveaux de productivité, de coûts de production, de coûts de transport liés à la distance et de perception de la qualité que sa concurrente allemande, la part de marché de la France dans les autres pays européens serait deux fois plus faible que celle de l'Allemagne en raison du différentiel de coûts d'accès.

Ces coûts d'accès aux marchés étrangers peuvent dépendre des stratégies industrielles adoptées par les firmes agroalimentaires. Par exemple, la nature des relations avec les intermédiaires (grossistes et détaillants) constitue une variable stratégique pour l'entreprise agroalimentaire pour atteindre les clients étrangers (Gagné *et al.*, 2019). Ces auteurs montrent que l'acquisition d'intermédiaires par prise de participation financière (contrôle d'une minorité de blocage, rachat d'actions) permet aux entreprises agroalimentaires, d'une part, de gérer le problème de double marginalisation (réduction des marges excessives) se traduisant par des prix payés par le consommateur étranger significativement plus faibles et, d'autre part, de réduire les coûts de transaction liés à la distribution des produits jusqu'aux clients étrangers (transfert d'actifs intangibles, acquisition d'informations). Selon les estimations proposées, la maîtrise des réseaux de distribution accroît les exportations et permet d'accéder à un ensemble plus vaste de marchés étrangers.

Une autre stratégie possible pour les firmes agroalimentaires est de bénéficier de l'implantation de la grande distribution domestique sur des marchés étrangers. Des travaux récents ont en effet montré que la présence de distributeurs nationaux à l'étranger réduit sensiblement les coûts aux échanges vers ces destinations. À partir de données relatives aux échanges bilatéraux de produits agroalimentaires entre les différents pays du monde pour la période 2001-2010, ainsi que de données sur les ventes des principales enseignes mondiales de la grande distribution (base de données *Planet Retail*), il a été montré que l'expansion à l'étranger des enseignes de la grande distribution d'un pays favorise les exportations de ce pays vers les marchés étrangers (Cheptea *et al.*, 2015). Un doublement des ventes de la grande distribution d'un pays donné dans un pays hôte entraînerait, en moyenne, une augmentation de 19 % des exportations agroalimentaires du pays d'origine vers le pays hôte.

Le cas français est particulièrement intéressant, dans la mesure où les enseignes françaises sont fortement internationalisées et sont présentes dans cinquante-sept pays, où elles réalisent plus de 40 % de leur chiffre d'affaires. Dans ce contexte, l'adoption par les entreprises agroalimentaires des référentiels privés imposés par les enseignes de la grande distribution permet à ces entreprises de devenir des fournisseurs de la grande distribution et de bénéficier d'un effet levier pour accroître leurs exportations. Sur les marchés européens, par exemple, Latouche et Chevassus-Lozza (2015) montrent que les entre-

prises françaises certifiées BRC et/ou IFS⁽⁵⁾ bénéficient d'un meilleur accès aux différents marchés européens du fait de coûts aux échanges réduits ; ce bénéfice apparaît plus important avec la certification BRC. À l'échelle mondiale, les entreprises ayant adopté le référentiel IFS sont celles qui bénéficient le plus de la présence des distributeurs français à l'étranger. Selon Cheptea *et al.* (2019), la certification entraîne, en moyenne, un supplément d'exportation de l'ordre de 15 % dans les pays où la grande distribution française est installée. Lorsque les enseignes françaises quittent un marché, les entreprises certifiées IFS connaissent également une baisse de leurs exportations vers ce marché dans les années suivant le retrait.

Conclusion

Les débats de ces dernières années se sont principalement concentrés sur les écarts de compétitivité-coût pour expliquer les moindres performances des industries agroalimentaires françaises en comparaison avec ses plus proches concurrents. Les discussions entre les organisations professionnelles et les parlementaires se sont cristallisées autour de la question du coût du travail. Néanmoins, pour certains, la reconquête des marchés internationaux par nos entreprises doit passer nécessairement par une montée en gamme de la qualité de nos produits.

Nos travaux réalisés au sein de l'UMR Smart-Lereco apportent des éclairages nouveaux à ce débat. Nous avons présenté différents facteurs expliquant l'évolution de la compétitivité des filières françaises. Il nous semble important de mener des analyses à la fois microéconomiques et macroéconomiques de la globalisation des marchés agricoles et alimentaires. Cela va permettre d'identifier le rôle des stratégies industrielles et des caractéristiques des entreprises (productivité, taille, qualité des produits, fusion-acquisition, adoption de standards privés, etc.) dans leur compétitivité internationale. L'amélioration de la compétitivité hors-prix et des coûts de distribution sont des stratégies à privilégier pour faire face à la concurrence internationale. De plus, notre manière d'aborder la compétitivité internationale réinterroge le rôle des politiques publiques, lesquelles devraient davantage tenir compte de la situation très hétérogène des entreprises.

Il convient enfin de préciser que l'augmentation moins rapide des exportations françaises par rapport à ses principaux concurrents peut s'expliquer par

⁽⁵⁾ Le référentiel BRC (British Retail Consortium) a été initié par la grande distribution britannique en 1998 ; le référentiel IFS (International Food Standard) est son équivalent allemand, lequel a été créé en 2003.

le développement rapide des investissements réalisés à l'étranger par les entreprises françaises. En effet, pour desservir un pays étranger, une firme peut soit produire en France et exporter, soit produire directement dans les pays en question. Une étude sur l'impact des investissements directs à l'étranger sur la dégradation du solde commercial nous semble donc importante à mener.

Bibliographie

- ACKERBERG D., CAVES K. & FRAZER G. (2015), "Identification properties of recent production function estimators", *Econometrica* 83(6), pp. 2411-2451.
- BESSON A. & DEDINGER P. (2015), « Réalité des écarts de compétitivité dans les secteurs agricole et agroalimentaire liés au coût du travail avec certains pays européens et analyse des dispositifs de protection sociale des salariés et des non-salariés », rapport de l'IGAS, n°2015-009R/CGAAER 14143.
- BOUAMRA-MECHEMACHE Z., GAIGNÉ C. & TUROLLA S. (2018), "Resisting foreign competition in the food industry: Labor cost vs. product quality", mimeo.
- CHEPTEA A., EMLINGER C. & LATOUCHE K. (2015), "Multinational Retailers and Home Country Food Exports", *American Journal of Agricultural Economics* 97(1), pp. 159-179.
- CHEPTEA A. & GAIGNÉ C. (2020), "Russian food embargo and the lost trade", *European Review of Agricultural Economics* (à paraître).
- CHEVASSUS-LOZZA E. & LATOUCHE K. (2012), "Heterogeneity of firms, heterogeneity of markets and trade costs: access of French exporters to European agri-food markets", *European Review of Agricultural Economics* 39 (2), pp. 257-288.
- CHEVASSUS-LOZZA E., GAIGNÉ C. & LE MENER L. (2013), "Does input trade liberalization boost downstream firms exports? Theory and firm level evidence", *Journal of International Economics* 90(2), pp. 391-402.
- CROZET M. & MAYER T. (2007), "The very select club of exporting firms", *La Lettre du CEPII*, CEPII research center, issue 271.
- CROZET M., HEAD K. & MAYER T. (2012), "Quality sorting and trade: Firm-level Evidence for French Wine", *Review of Economic Studies* 79(2), pp. 609-644.
- CURZI D. & OLPER A. (2012), "Export behavior of Italian food firms: Does product quality matter?", *Food Policy* 37 (5), pp. 493-503.
- DELOECKER J. & WARZYNSKI F. (2012), "Markups and Firm-Level Export Status", *American Economic Review* 102(6), pp. 2437-2471.
- DESOUZA J., DISDIER A. C. & GAIGNÉ C. (2020), "Export decision under risk", *European Economic Review*, 121 103342.
- DUVALEIX-TREGUER S., EMLINGER C., GAIGNÉ C. & LATOUCHE K. (2018), "On the competitiveness effects of quality labels: Evidence from the French cheese industry", *Working paper CEPII*.
- GAIGNÉ C. & LARUE B. (2016), "Quality standards, industry structure and welfare in a global economy", *American Journal of Agricultural Economics* 98 (5), pp. 1432-1449.
- GAIGNÉ C. & LEMENER L. (2014), "Agricultural prices, selection, and the evolution of food industry", *American Journal of Agricultural Economics* 96 (3), pp. 884-902.

- GAIGNÉ C., LATOUCHE K. & TUROLLA S. (2017). "Vertical ownership and export performance of food firms", *American Journal of Agricultural Economics* 100 (1), pp. 46-72.
- GAIGNÉ C. & TUROLLA S. (2019), « Dynamique de la productivité et des marges dans les industries agroalimentaires françaises », mimeo.
- GALLOIS L. (2012), *Pacte pour la compétitivité de l'industrie française*, La Documentation française, Paris.
- KHANDELWAL A., SCHOTT P. & WEI S.-J. (2013), "Trade Liberalization and Embedded Institutional Reform: Evidence from Chinese Exporters", *American Economic Review* 103 (6), pp. 2169-2195.
- LATOUCHE K. & CHEVASSUS-LOZZA E. (2015), "Retailer supply chain and market access: Evidence from French agri-food firms certified with private standards", *The World Economy* 38 (8), pp. 1312-1334.
- MANOVA K. & ZHANG Z. (2012), "Export Prices across Firms and Destinations", *The Quarterly Journal of Economics* 127 (1), pp. 379-436.
- MELITZ M. & REDDING S. (2014). "Heterogeneous Firms and Trade", *Handbook of International Economics*, 4th ed., Elsevier, pp. 1-54.
- OLLEY S. & PAKES A. (1996), "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry", *Econometrica* 64 (6), pp. 12636-12697.
- OLPER A. & RAIMONDI V. (2008), "Explaining national border effects in the QUAAD food trade", *Journal of Agricultural Economics* 59 (3), pp. 436-462.
- RAIMONDI V., FALCO C., CURZI D. & OLPER A. (2016), "Estimating the trade effects of the EU food quality policy", Technical report.
- SORGHO Z. & LARUE B. (2014), "Geographical indication regulation and intra-trade in the European Union", *Agricultural Economics* 45, pp. 1-12.
- TOUZE O., DAUBA F. & ORY X. (2018), « Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ? », *Trésor-Éco*, n°230.