

Direction des Statistiques d'Entreprises

E 2011/12

**Commerce agro-alimentaire
La France face à la concurrence internationale**

Sylvain BILLOT

Document de travail



Institut National de la Statistique et des Études Économiques

Institut National de la Statistique et des Études Économiques

*Série des documents de travail
de la Direction des Statistiques d'Entreprises*

E 2011/12

Commerce agro-alimentaire

La France face à la concurrence internationale

*Sylvain BILLOT
Chef de la section Etudes
Division Agriculture*

Février 2012

*Ces documents de travail ne reflètent pas la position de l'INSEE et n'engagent que leurs auteurs.
Working papers do not reflect the position of INSEE but only their author's views.*

Commerce agro-alimentaire : la France face à la concurrence internationale

Résumé :

Cette étude présente les performances commerciales françaises dans le secteur de l'agro-alimentaire sur la période 1988-2009 à partir des données douanières européennes. Alors que ce secteur constitue toujours un point fort de l'économie française (avec une balance commerciale excédentaire), la concurrence internationale remet en cause les positions acquises.

Longtemps premier exportateur européen de produits agro-alimentaires, la France a été dépassée par les Pays Bas en 2001 puis par l'Allemagne en 2007. Après une longue phase ascendante jusqu'au début des années 1990, la France perd de façon continue des parts de marché. Depuis le début des années 2000, elle est en outre spécialisée sur des marchés peu porteurs.

Nous avons distingué deux déterminants de la compétitivité (le prix et la qualité) et nous avons étudié leur importance pour chaque type de production ; de façon générale, on observe une faible corrélation entre la compétitivité prix et les performances commerciales de la France.

Mots-clés : agriculture, industries agro-alimentaires, commerce international, avantages comparatifs, compétitivité prix, compétitivité qualité

Agri-food Trade : The Position of France in Internatinal Competition

Abstract :

This study presents the trade performance of the French agri-food sector over the period 1988-2009 using data from European customs. While this sector remains a strong point of the French economy (with a trade surplus), international competition challenges established positions.

Long first European exporter of agri-food products, France has been overtaken by the Netherlands in 2001 and then by Germany in 2007. After a long upswing until early 1990, France lost steadily in market share. Since the early 2000s, it is also not good positioned in the more expanding markets.

We have identified two determinants of competitiveness (price and quality) and we investigated their importance for each type of production ; in general, there is little correlation between price competitiveness and trade performance of France.

Key words : agriculture, agri-food industry, international trade, comparative advantage, price competitiveness, quality competitiveness

Commerce agro-alimentaire : La France face à la concurrence internationale

SOMMAIRE

I) Les performances commerciales de la France et de ses principaux concurrents européens

I.1) Les performances globales

I.2) Les performances selon le type de produits

I.2.1 Principaux échanges de la France par type de produits selon les destinations

I.2.2. Evolutions comparées des exportations et des soldes de la France, de l'Allemagne et des Pays-Bas

II) Une érosion continue des parts de marché agro-alimentaires de la France depuis le début des années 1990

II.1) Évolution des parts de marché

II.2) Une explication comptable de la variation de la part de marché globale

III) Les spécialisations de la France et de ses principaux concurrents

III.1) Etude des avantages comparatifs du secteur agricole et du secteur alimentaire (IAA)

III.2) Hiérarchie des avantages comparatifs à l'intérieur des secteurs agricole et alimentaire

IV) La hausse, puis le plafonnement, de la part des échanges intra-branches

V) La compétitivité prix et les performances commerciales

V.1) Point de vue statique

V.2) Point de vue dynamique

Annexes

Annexe 1 : Définitions et classification des produits agroalimentaires

Annexe 2 : Base COMEXT : contenu et définitions

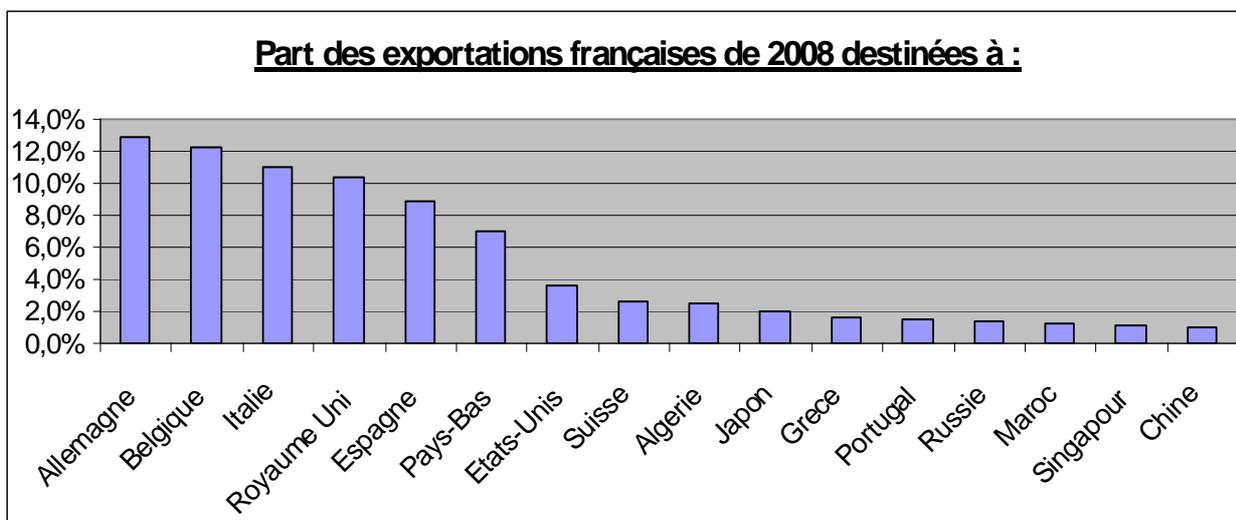
Annexe 3 : Les évolutions de la Politique agricole commune

I) Les performances commerciales de la France et de ses principaux concurrents européens

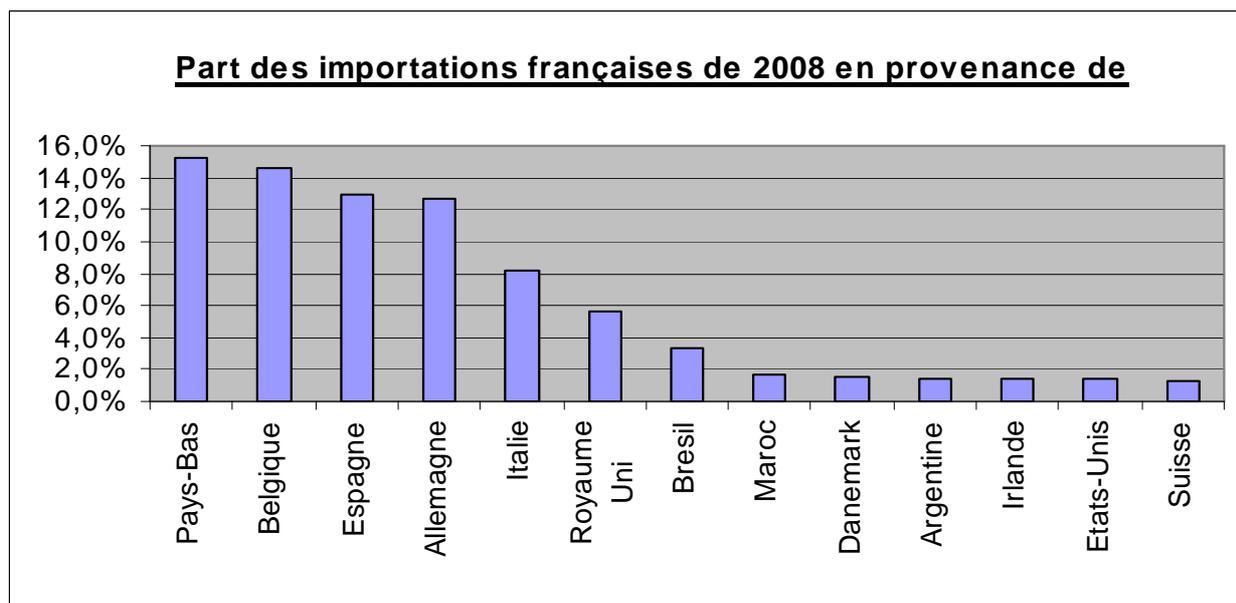
I.1) Les performances globales

Les échanges agro-alimentaires de la France se font principalement avec les autres pays européens : en 2008, **72,8%** des exportations françaises étaient destinées à des pays de l'UE 27 (Union européenne avec 27 pays membres en 2011), et **77,1%** des importations françaises étaient en provenance des pays de l'UE 27. Le premier pays destinataire des exportations de la France est l'**Allemagne**, alors que le premier pays dont proviennent les importations de la France est les **Pays Bas** (graph. 1 et 2) :

Graphique 1



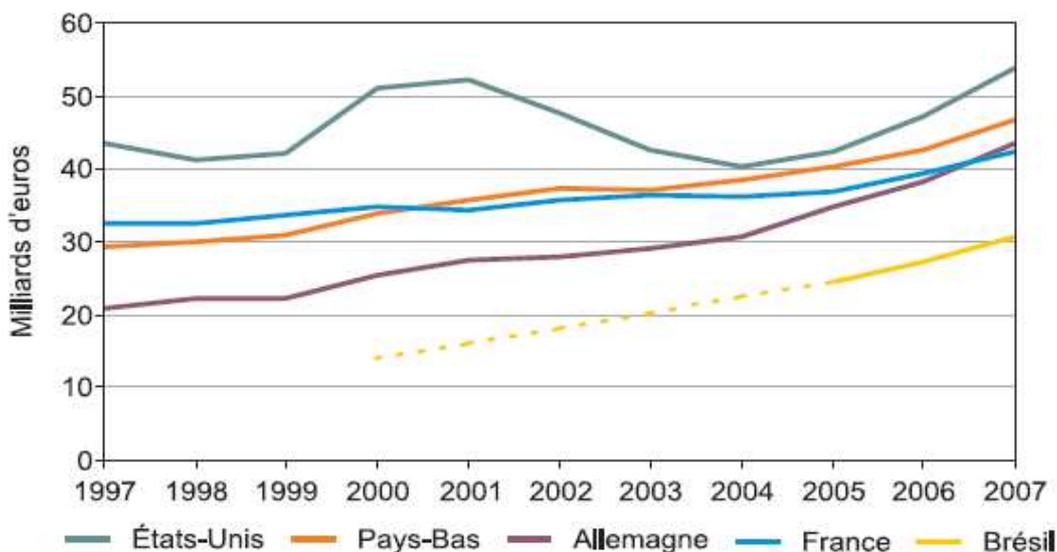
Graphique 2



Longtemps premier exportateur européen de produits agroalimentaires, la France a été **dépassée par les Pays Bas en 2001 et par l'Allemagne en 2007** (graph. 3) :

Graphique 3

Exportations mondiales de denrées alimentaires, boissons et tabac par les principaux pays contributeurs de 1997 à 2007



Note : Les données non disponibles 2001 à 2004 du Brésil ont été linéarisées à partir des données 2000 et 2005.

Sources : Eurostat, OMC pour les données du Brésil

Plus précisément, les exportations allemandes se sont accrues de façon spectaculaire (en volume et en termes réels – cf. encadré 1 page suivante) depuis 2002 (année où l'euro a été mis en circulation). Dans le même temps, les exportations françaises ont très peu augmenté, alors que les exportations hollandaises ont fortement augmenté en volume, et dans une moindre mesure en termes réels (graph. 4).

Inversement, les importations en termes réels ont augmenté plus faiblement en Allemagne qu'aux Pays Bas (graph. 5).

Par conséquent, les soldes commerciaux sont très contrastés (graph. 6 et 7) : les Pays Bas ont un solde positif structurel, qui s'est consolidé entre 1988 et 2009. La France garde un solde positif, qui a eu tendance à décroître dans les années 2000, après avoir atteint son apogée en 1997 (en termes réels). On notera que la tendance à la baisse est plus forte en volume qu'en termes réels. En revanche, l'Allemagne qui a un solde en termes réels structurellement déficitaire, a fortement amélioré sa situation et se rapproche de l'équilibre, malgré un solde en volume qui n'a cessé de se dégrader. Cela indique que **l'Allemagne a su se spécialiser dans des productions dont les prix tendent à augmenter plus vite que la moyenne.**

Encadré 1 : Évolutions des agrégats en valeur, en volume, en termes réels

Les évolutions mesurées en valeur correspondent aux évolutions à prix courants

Les évolutions mesurées en termes réels correspondent aux évolutions à prix courants divisées par un indice de prix. Ici, nous avons utilisé l'indice de prix du produit intérieur brut (PIB). Il s'agit donc des évolutions corrigées de l'inflation générale de l'économie.

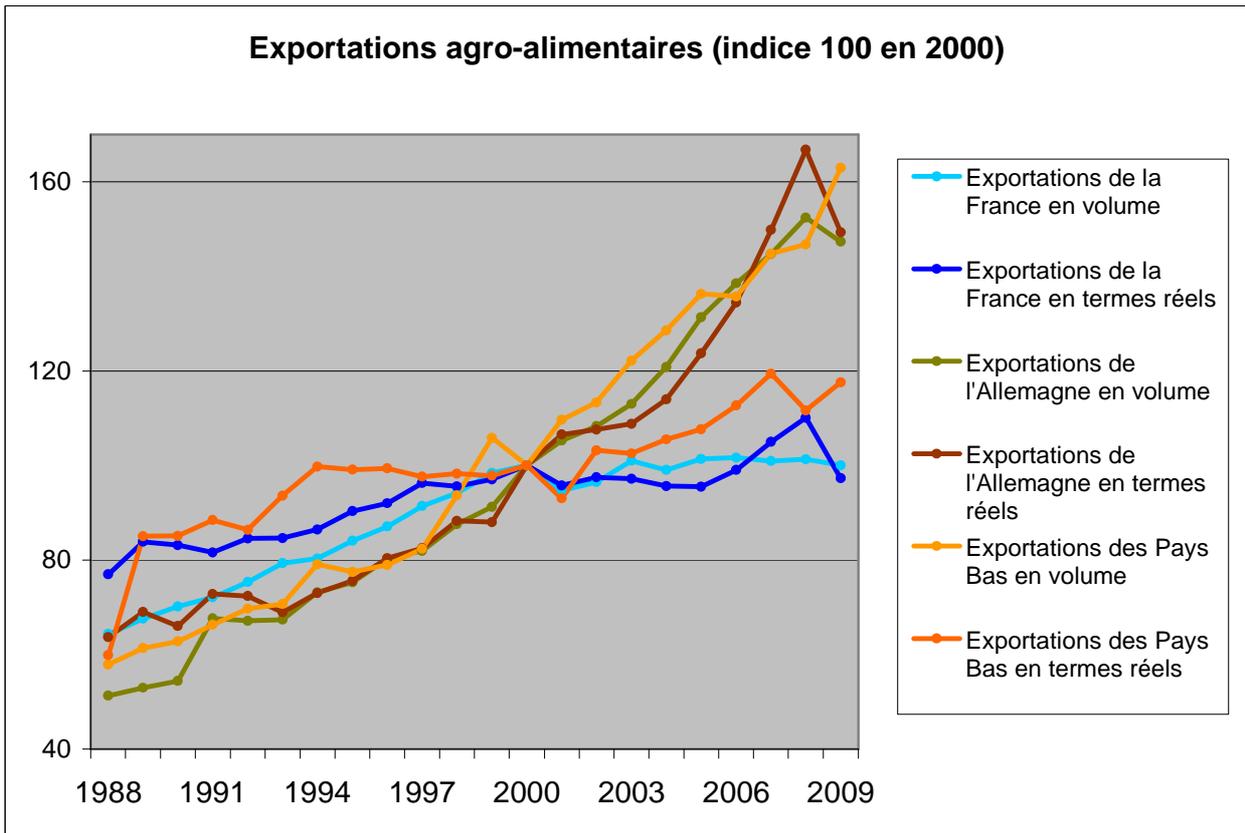
Les évolutions mesurées en volume peuvent se calculer de deux manières : à prix constant ou aux prix de l'année précédente chaînés.

Les évolutions à prix constant se calculent à partir des prix de l'année de base : cette estimation présente l'inconvénient de fournir des évaluations qui peuvent ne refléter qu'imparfaitement la réalité économique sous-jacente, ce, en général, d'autant plus que l'on s'éloigne de l'année de base. En effet, alors que le poids relatif de chaque produit dans un agrégat en volume dépend de la structure des prix des produits observée lors de l'année de base, cette structure peut évoluer sensiblement au cours du temps.

Les évolutions aux prix de l'année précédente chaînés permettent de pallier ce problème, permettant une description plus fidèle des évolutions économiques. Cela consiste à agréger les volumes élémentaires en retenant la structure de prix de l'année précédente. Le niveau général des prix changeant chaque année du fait de l'inflation, les niveaux successifs des volumes aux prix de l'année précédente ne sont alors plus comparables entre eux. C'est pourquoi, pour disposer de séries longues en volume, on est alors conduit à reconstituer des séries en partant d'un niveau de référence correspondant à l'agrégat de l'année de base, puis en chaînant les indices de croissance.

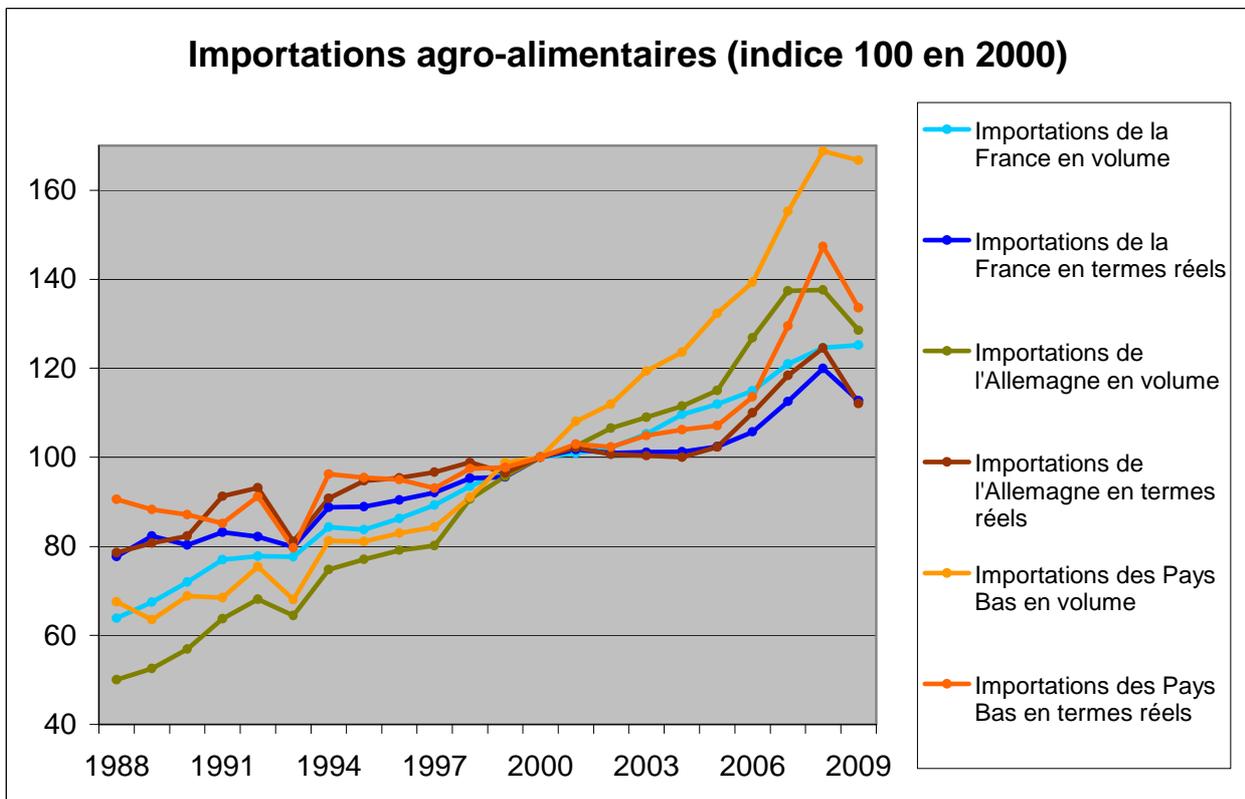
Les volumes aux prix de l'année précédente chaînés offrent l'avantage de prendre en compte la déformation des prix relatifs, ce qui est particulièrement souhaitable lorsque les prix de certains produits évoluent de façon très différente entre eux, ce qui est le cas pour les produits agricoles. En ce sens, ce mode de présentation des chiffres permet ainsi de fournir aux utilisateurs les séries les plus pertinentes possible pour décrire l'évolution réelle de l'activité. Ils posent en revanche certains problèmes. En effet, avec le chaînage, les séries perdent la propriété d'additivité stricte. Il en résulte que, d'une part, les égalités comptables ne sont pas strictement respectées sur des données en volume chaînées, et que, d'autre part, les séries chaînées correspondant à des niveaux plus agrégés ne sont pas égales à la somme des séries de niveau plus fin chaînées qui composent ce niveau agrégé.

Graphique 4

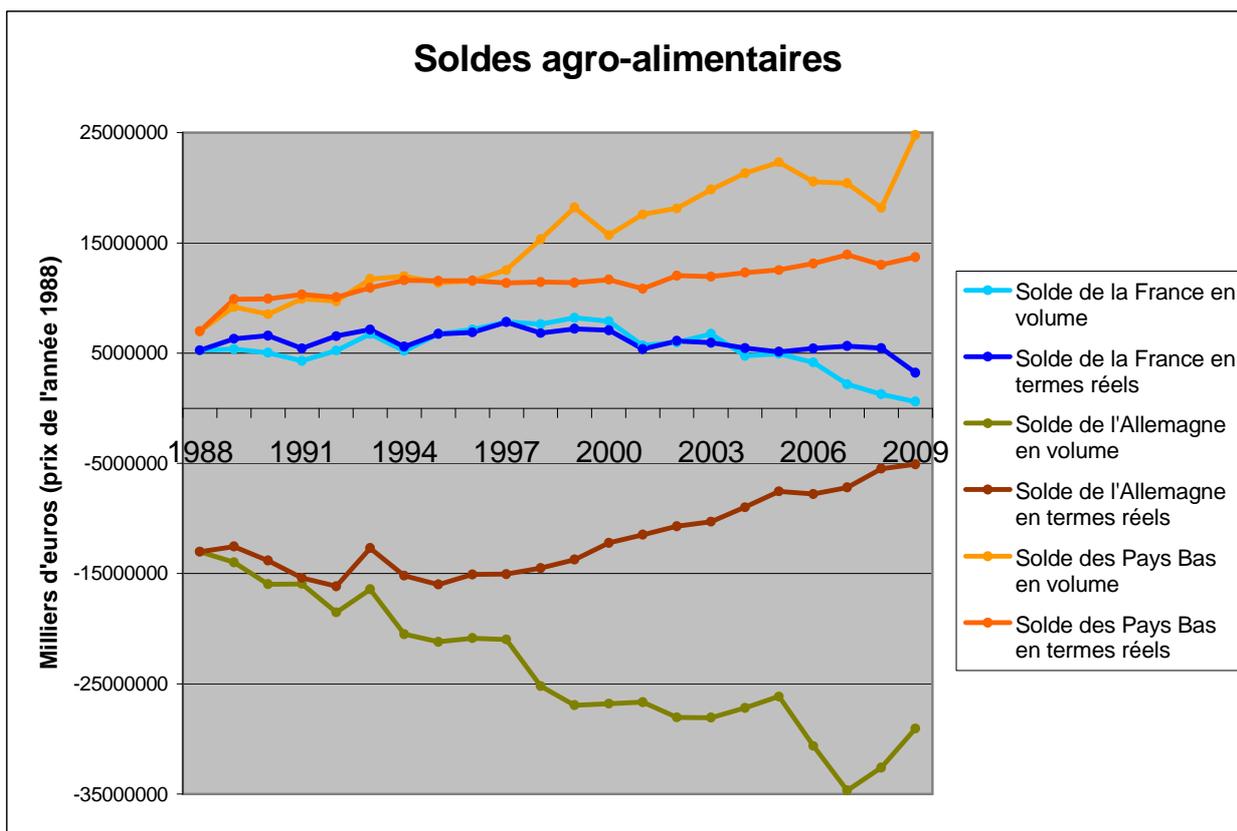


Source : COMEXT (annexe 2 pour plus de détails)

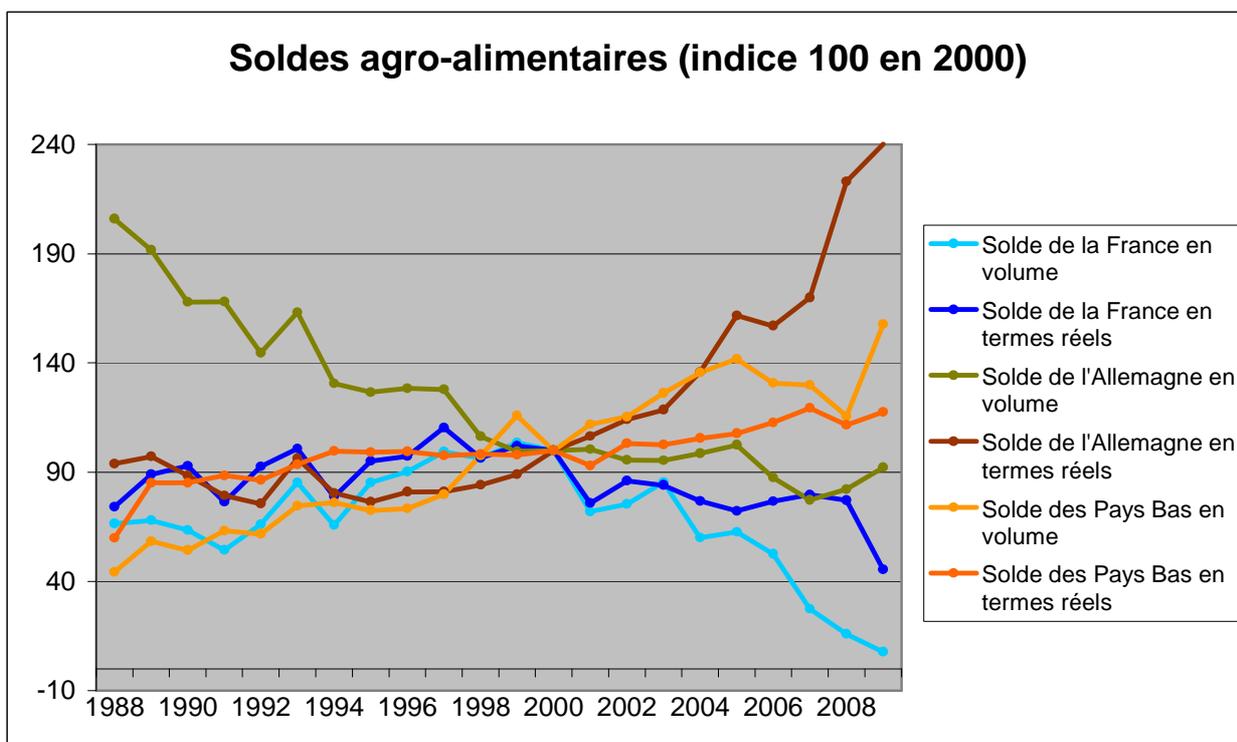
Graphique 5



Graphique 6



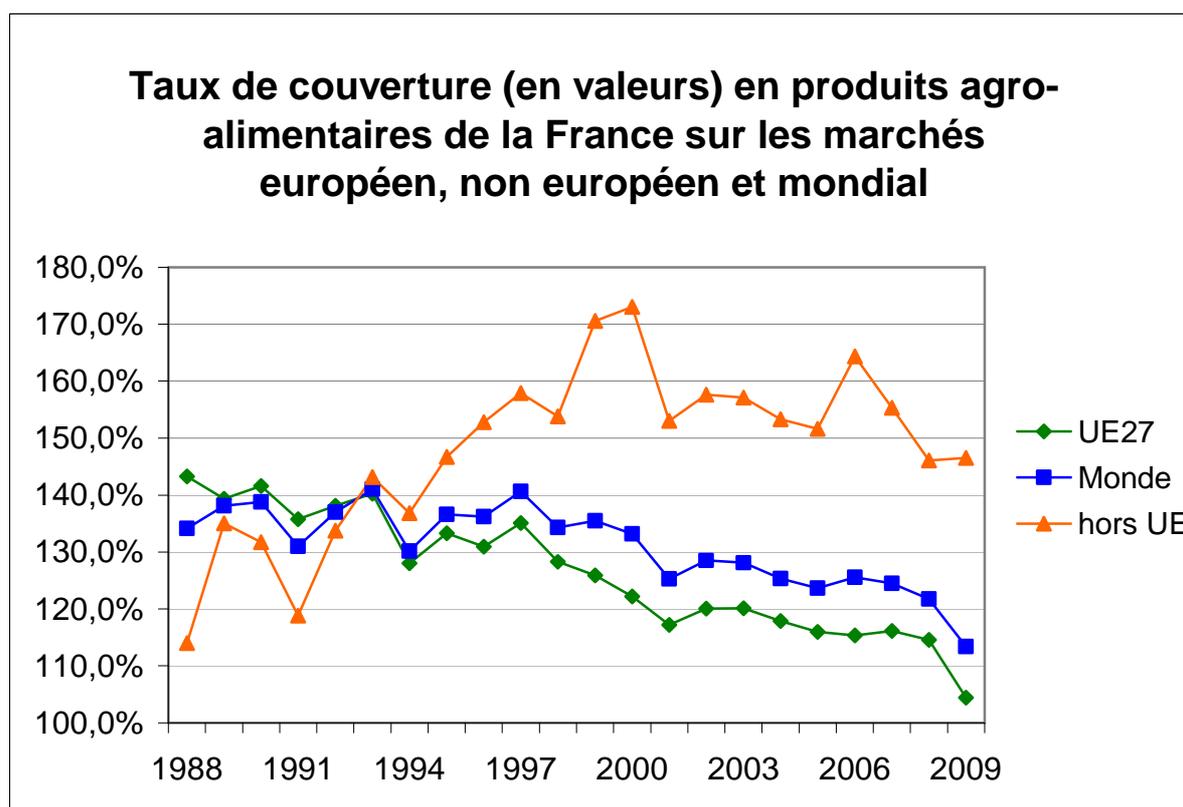
Graphique 7



Les performances de la France sont différentes sur le marché européen et sur le marché extra-européen (graphique 8) :

- Baisse constante (modérée dans les années 1990, forte dans les années 2000) du taux de couverture (ratio entre les exportations et les importations) sur le marché européen
- Hausse dans les années 1990 puis baisse dans les années 2000 du taux de couverture sur le marché extra-européen.

Graphique 8



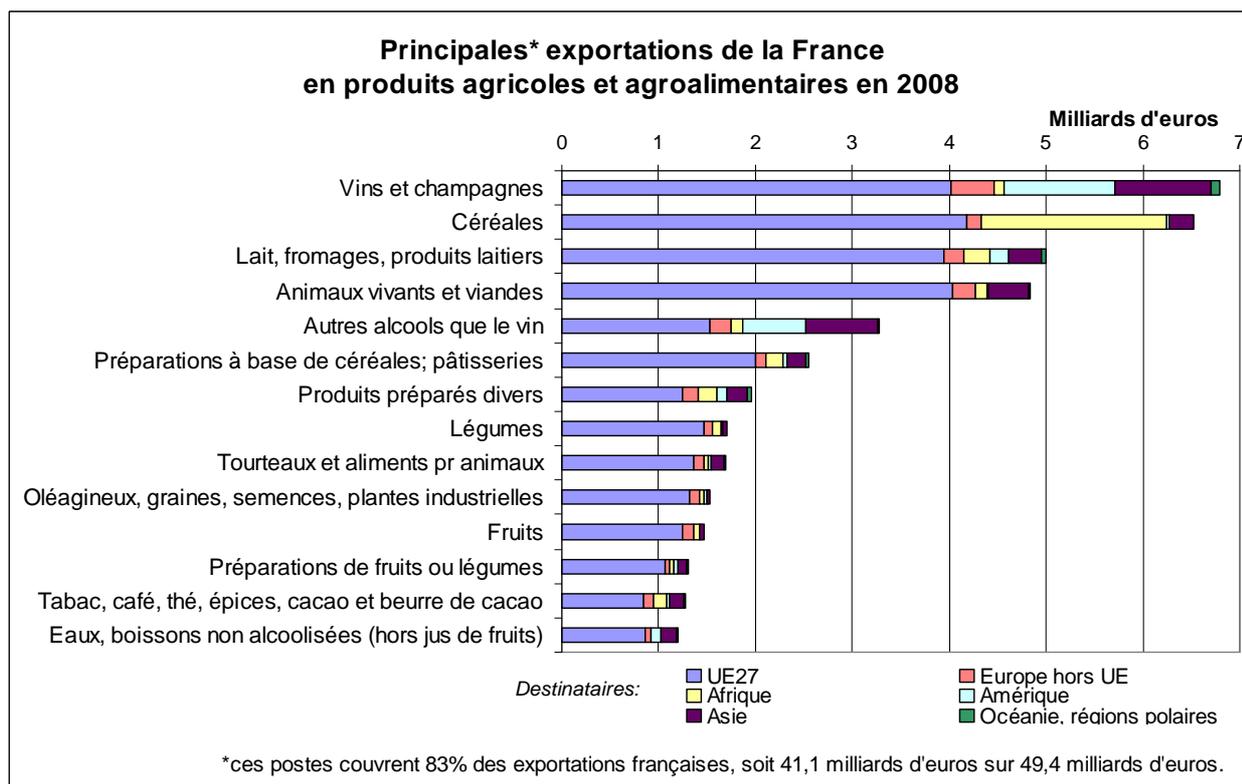
I.2) Les performances selon le type de produits

I.2.1 : Principaux échanges de la France par type de produits selon les destinations

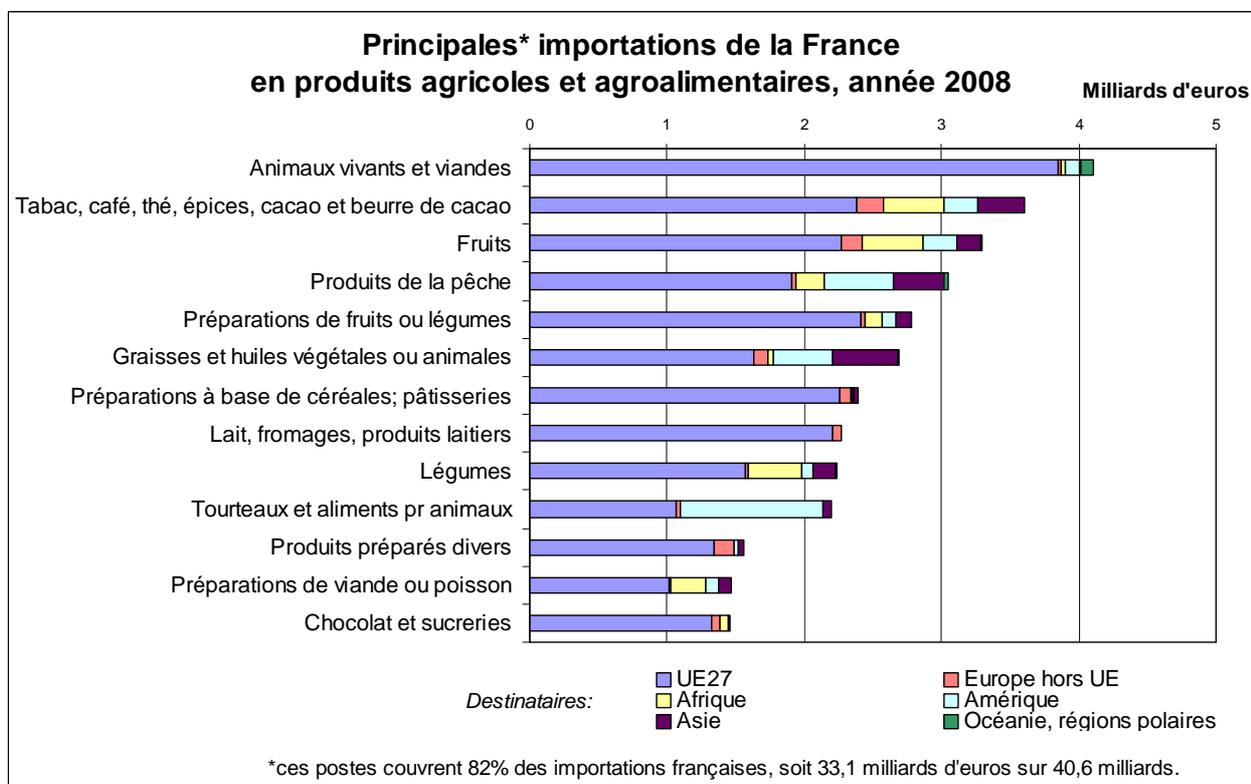
En 2008, quatre types de produits couvrent plus de 45% des exportations : vins et champagnes (au sens large, c'est-à-dire vins pétillants), céréales, lait et produits laitiers, animaux vivants et viandes (graph. 9). Pour toutes les catégories de produits, l'UE 27 est la principale destinataire des exportations françaises. L'Afrique est une destination importante des exportations de céréales ; l'Amérique et l'Asie sont des composantes assez importantes des exportations de vins, champagnes et autres alcools.

Les importations proviennent principalement de l'UE 27 (graph. 10). Pour autant, elles sont d'origine plus diversifiée que les destinations des exportations, selon les produits et les pays de production. Notons le poids important de l'Amérique pour les importations de tourteaux et aliments pour animaux.

Graphique 9



Graphique 10



I.2.2 : Evolutions comparées des exportations et des soldes de la France, de l'Allemagne et des Pays-Bas

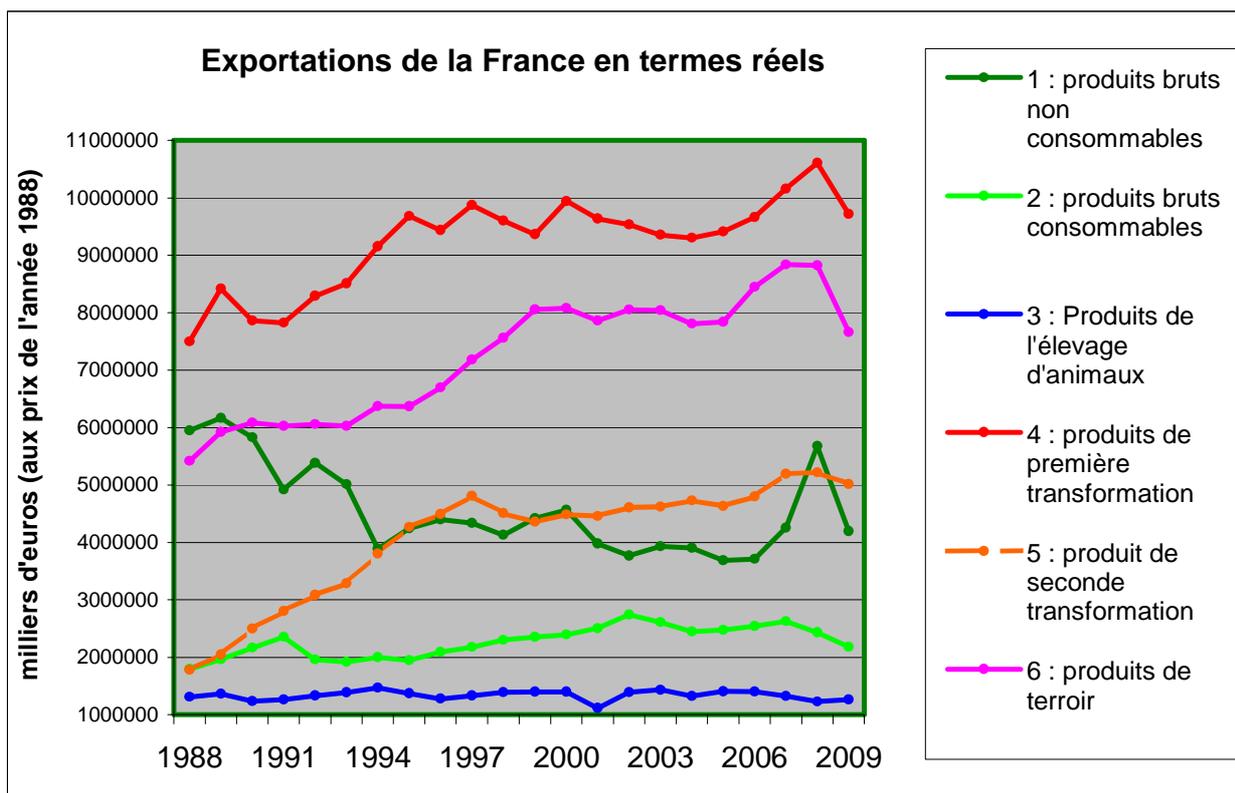
Afin d'évaluer les performances à l'exportation de la France, de l'Allemagne, et des Pays Bas à un niveau plus désagrégé, nous avons construit une nomenclature des produits agro-alimentaires, en distinguant 6 types de produits : les produits bruts non consommables, les produits bruts consommables¹, les produits de l'élevage d'animaux, les produits de première transformation, les produits de seconde transformation, et les produits de terroir (cf. annexe 1 pour plus de détails).

La France a un très fort excédent, qu'elle a amélioré au cours de la période (1988-2009), sur les produits de terroir. Comme l'Allemagne, la France a un très fort déficit concernant les produits bruts consommables, contrairement aux Pays Bas qui sont spécialisés dans la production de biens maraîchers et horticoles. A la différence des Pays Bas et de l'Allemagne, la France dégage un excédent significatif en produits bruts non consommables (grâce à sa production de céréales) (graph. 11 à 16).

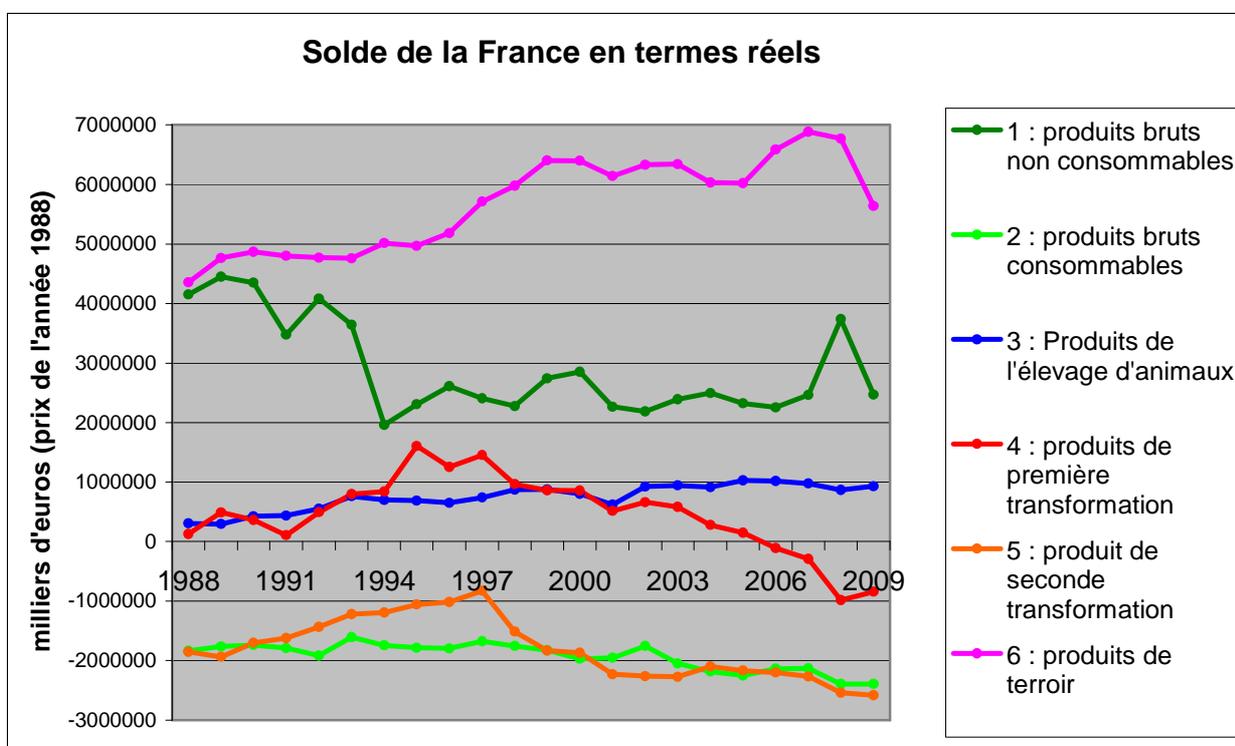
Malgré une progression des exportations des produits de première transformation (viande, produits laitiers, etc.), le solde français est devenu négatif en 2006 alors que symétriquement le solde allemand devenait positif, pour la première fois, en 2008. La France a accru son déficit concernant les produits de seconde transformation, alors que l'Allemagne améliorait sensiblement ses performances (son solde devant positif au début des années 2000 et n'a cessé de croître depuis) et que les Pays Bas maintenaient un très fort excédent. Globalement, la position de la France dans les IAA s'est donc dégradée, la position de l'Allemagne s'est améliorée, et les Pays Bas ont maintenu d'excellentes performances.

¹ La distinction entre produit « consommable » et « non consommable » repose sur le caractère « utilisable sans transformation préalable » ou « utilisable avec transformation préalable » du produit

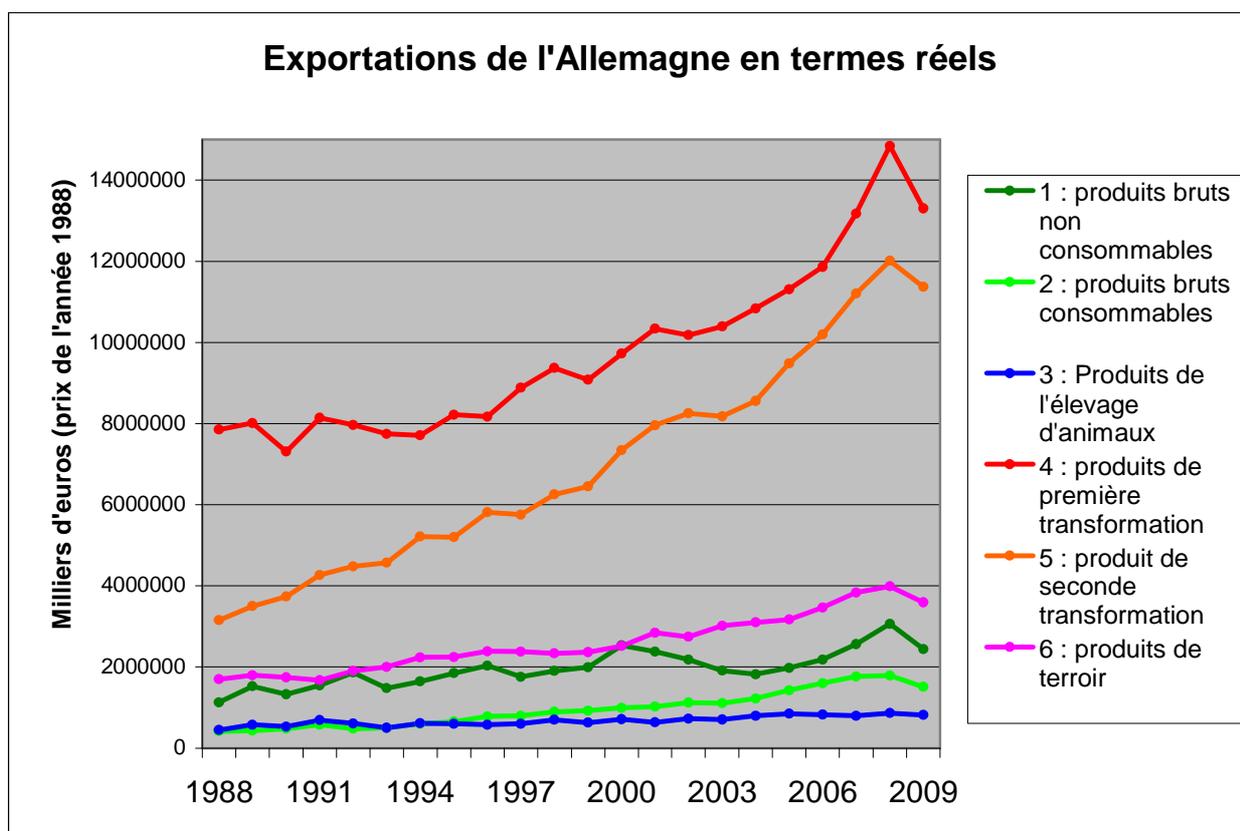
Graphique 11



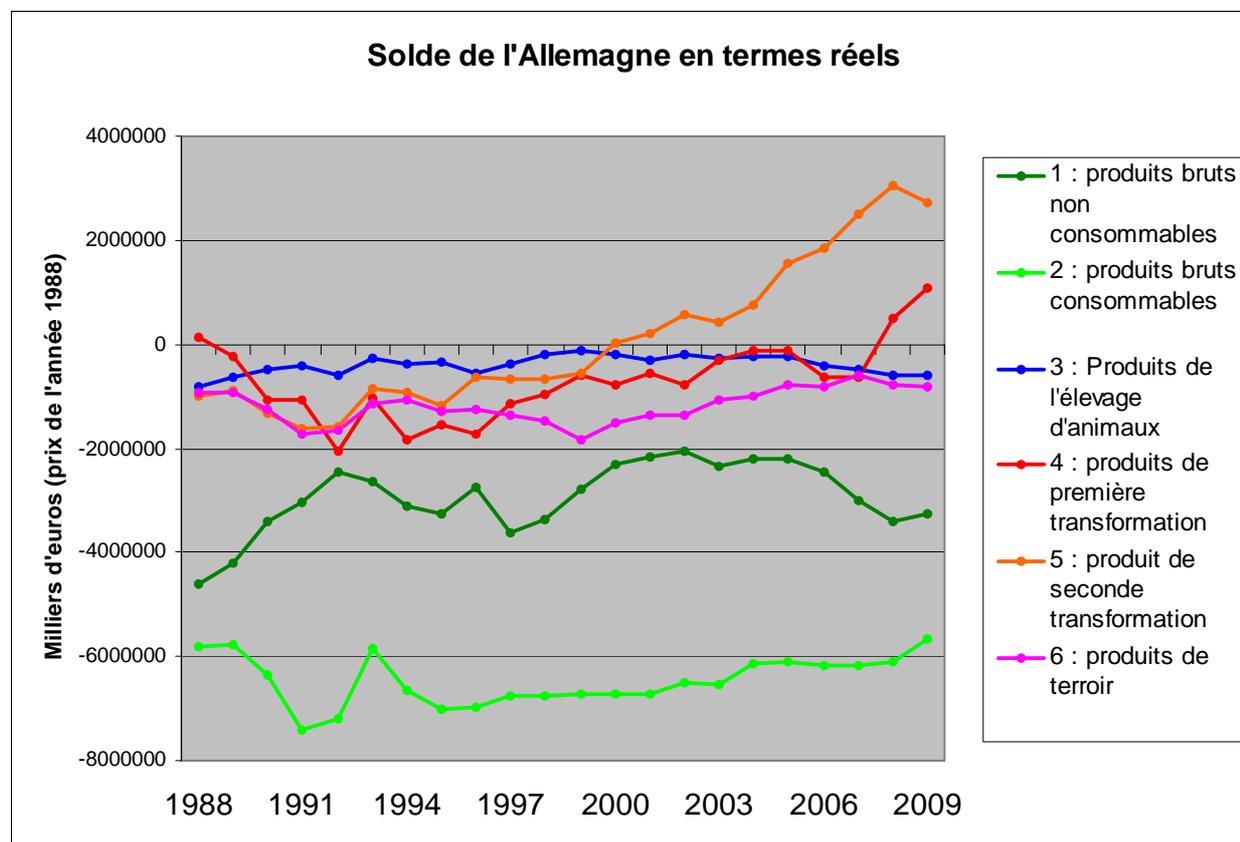
Graphique 12



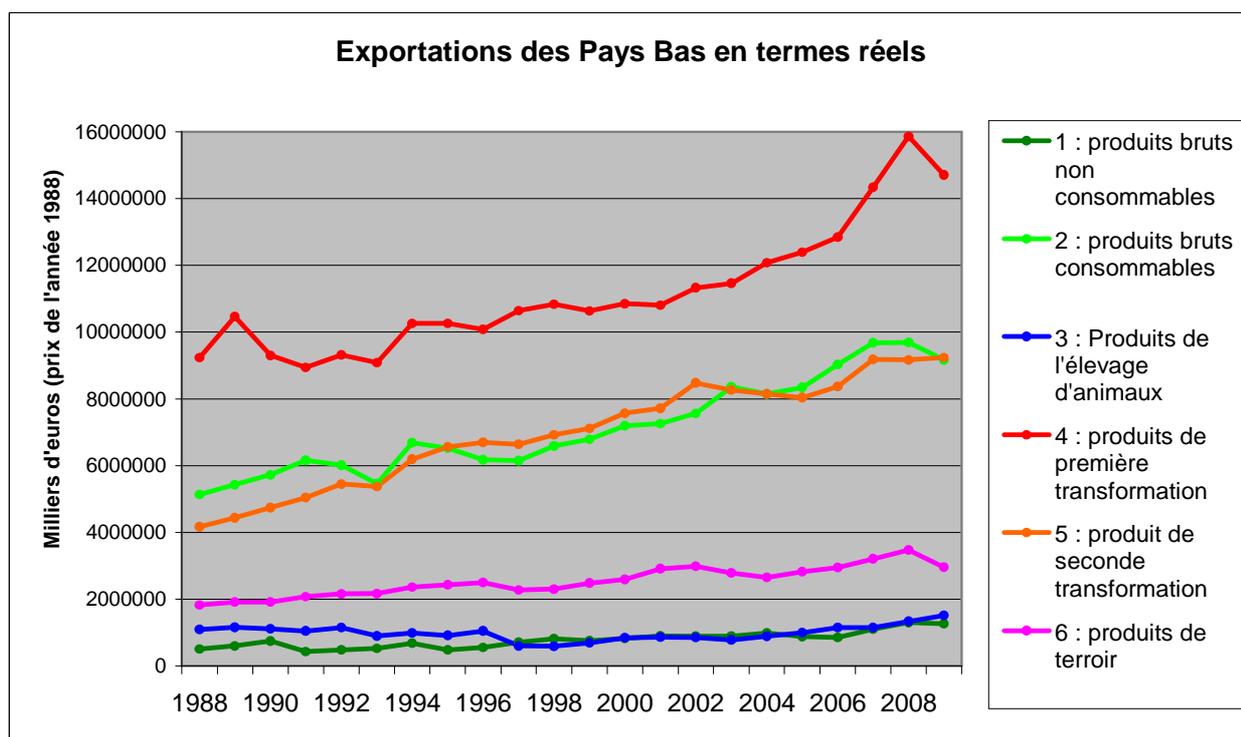
Graphique 13



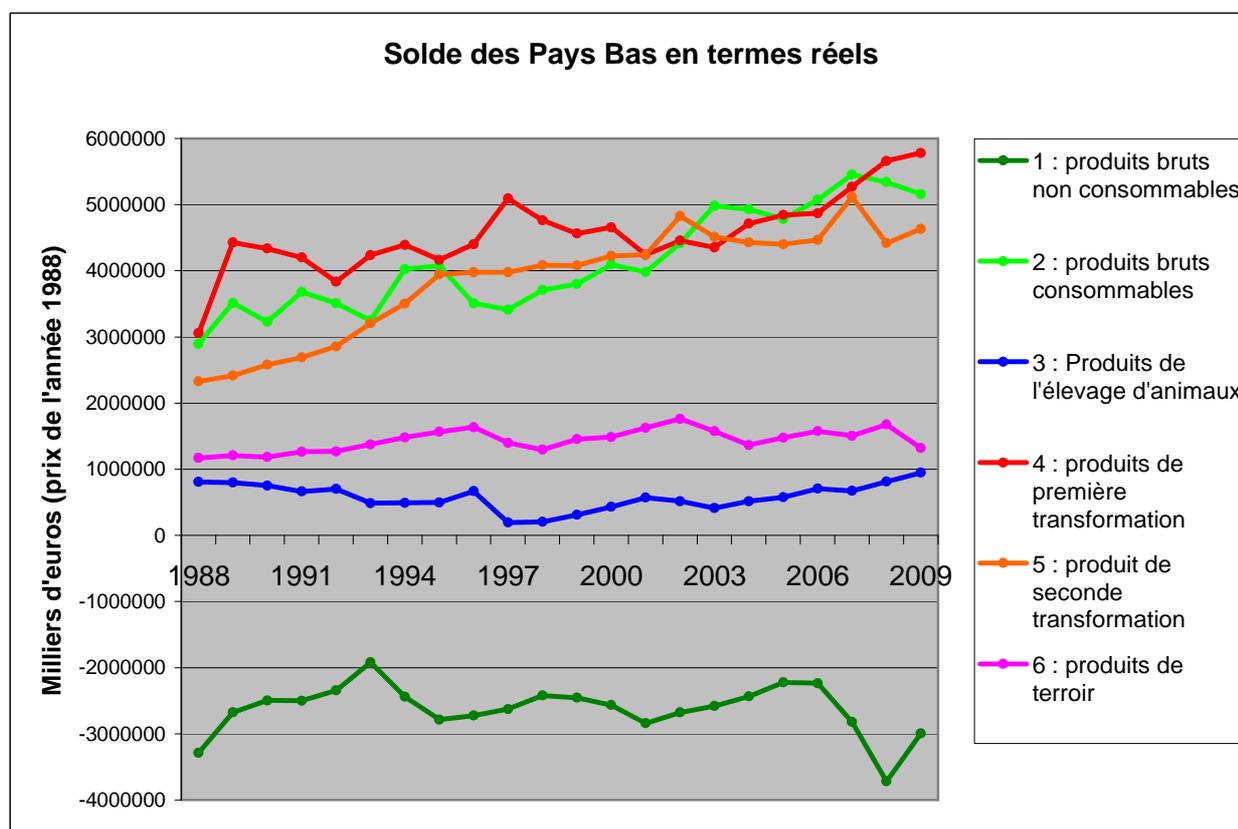
Graphique 14



Graphique 15



Graphique 16



II) Une érosion continue des parts de marché agro-alimentaires de la France depuis le début des années 1990

Regarder l'évolution du solde ou du taux de couverture est insuffisant pour qualifier la compétitivité d'un pays. Par exemple, le solde et le taux de couverture peuvent se détériorer en raison d'une demande intérieure qui croît à un rythme supérieur à celui de la demande extérieure. D'où l'intérêt d'une analyse des parts de marché.

II.1) Évolution des parts de marché (graph. 17 à 22 ; tableaux 1 et 2)

Depuis le début des années 1990, la France perd des parts de marché (cf. encadré 2 pour les définitions) sur le marché mondial, au bénéfice d'autres pays européens (comme l'Allemagne) et de nouveaux concurrents. Cette perte précède la diminution du solde agro-alimentaire (qui a commencé à baisser à la fin des années 1990), compte tenu de la forte croissance des échanges agro-alimentaires². La baisse des parts de marché coïncide avec la mise en place des réformes de la PAC de 1992 et 1999 et l'application de l'accord agricole issu des négociations de l'Uruguay Round (cf. annexe 3 pour plus de détails sur la PAC).

Hors de l'Europe occidentale, de nouveaux concurrents, aux faibles coûts de production, sont apparus dans les années 1990 et ont conquis des parts de marché sur la France (notamment) dans les années 2000, sur les produits de base ou peu différenciés :

- Les pays du Mercosur (Brésil, Argentine, Chili) ont concurrencé la France sur les secteurs de la viande (viande bovine, volailles, vins)
- Les pays européens de l'ancien Bloc de l'est (Russie, Ukraine) ont concurrencé la France sur le secteur des céréales

Encadré 2 : Parts de marché, poids du marché : définitions

Part de marché globale du pays i vers la zone étudiée :

$$\frac{\text{Exportations}_{\text{ pays } i \text{ vers zone}}}{\text{Demande}_{\text{ zone}}} \times 100$$

La demande est assimilée aux exportations du monde vers la zone étudiée.

Ainsi, la part de marché globale du pays i vers la zone étudiée s'obtient en rapportant les exportations du pays i vers une zone aux exportations mondiales vers cette zone

Part de marché élémentaire du pays i sur le pays j en produit k :

$$\varepsilon_{i,j,k} = \frac{\text{Exportations}_{\text{ pays } i \text{ vers pays } j \text{ en produit } k}}{\text{Exportations}_{\text{ totales vers pays } j \text{ en produit } k}} = \frac{X_{i,j,k}}{\sum_i X_{i,j,k}} = \frac{X_{i,j,k}}{X_{.,j,k}}$$

Poids du marché élémentaire j,k dans la demande totale :

$\beta_{j,k}$ = part de la demande du pays j pour le produit k dans le total de la demande

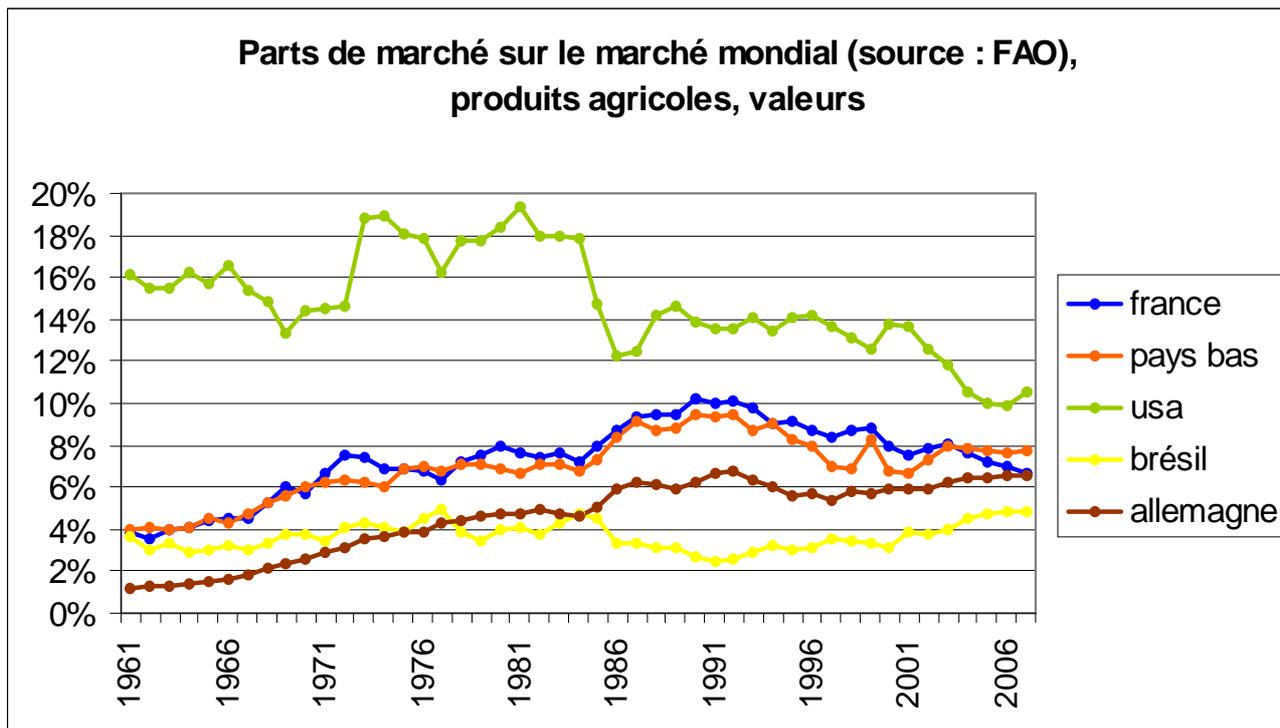
$$\text{internationale} = \frac{X_{.,j,k}}{X_{...}}$$

La part de marché globale du pays i vaut alors :

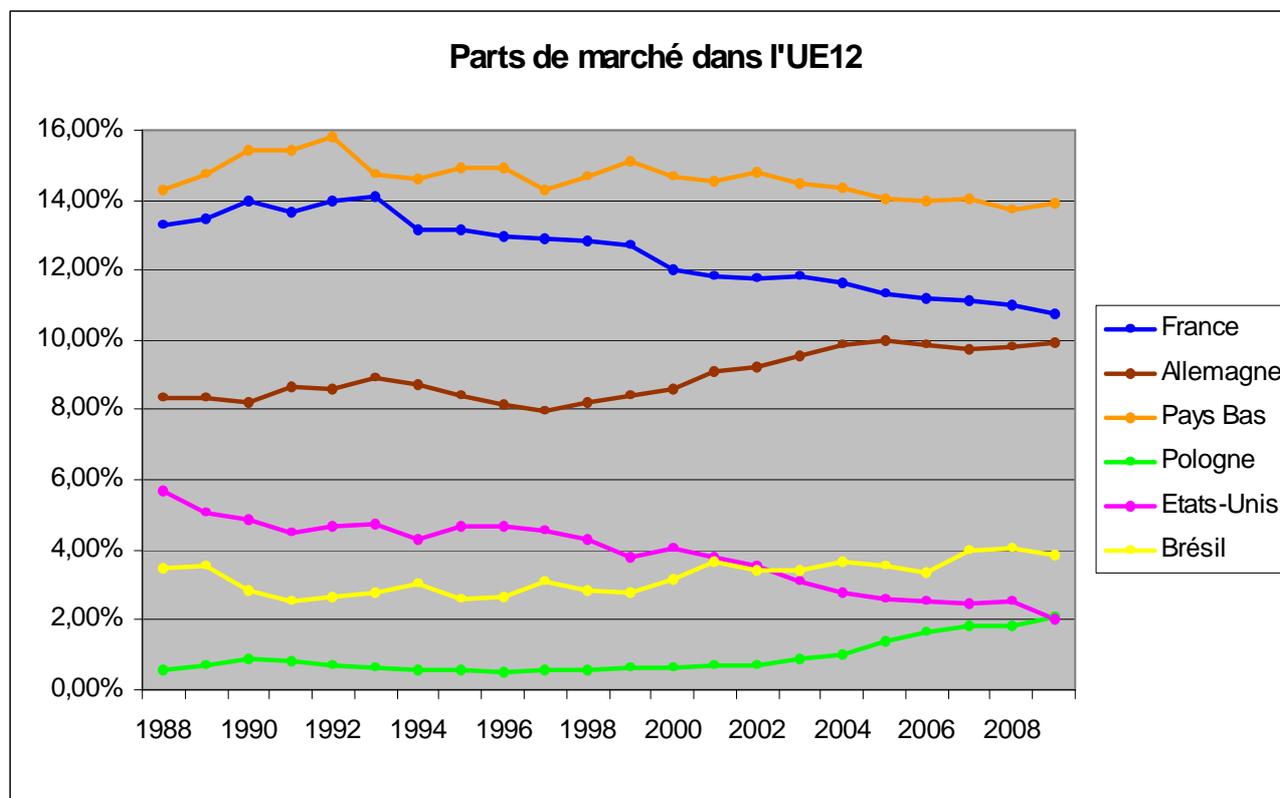
$$\pi_i = \frac{X_{i..}}{X_{...}} = \sum_j \sum_k \frac{X_{i,j,k}}{X_{...}} = \sum_j \sum_k \frac{X_{i,j,k}}{X_{.,j,k}} \frac{X_{.,j,k}}{X_{...}} = \sum_j \sum_k \varepsilon_{i,j,k} \beta_{j,k}$$

² Un solde constant peut « cacher » une diminution des parts de marché si le volume des échanges augmente.

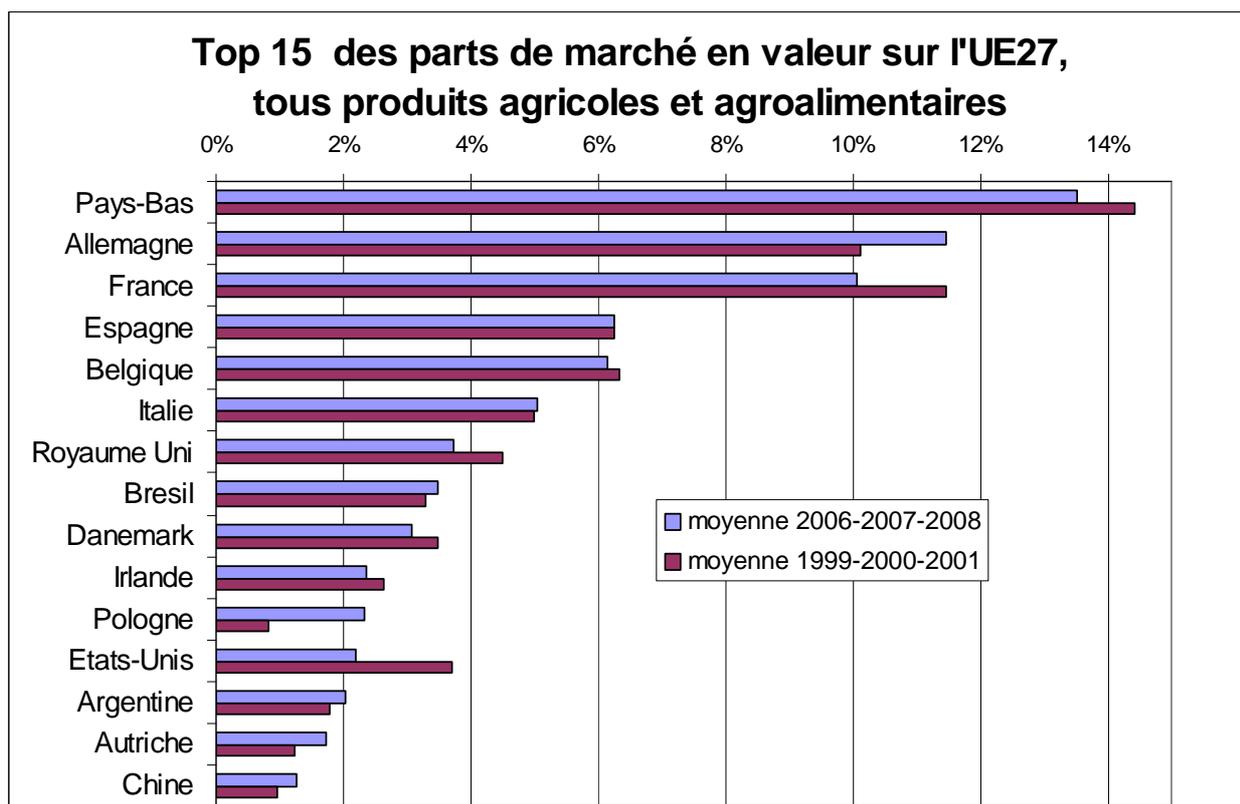
Graphique 17



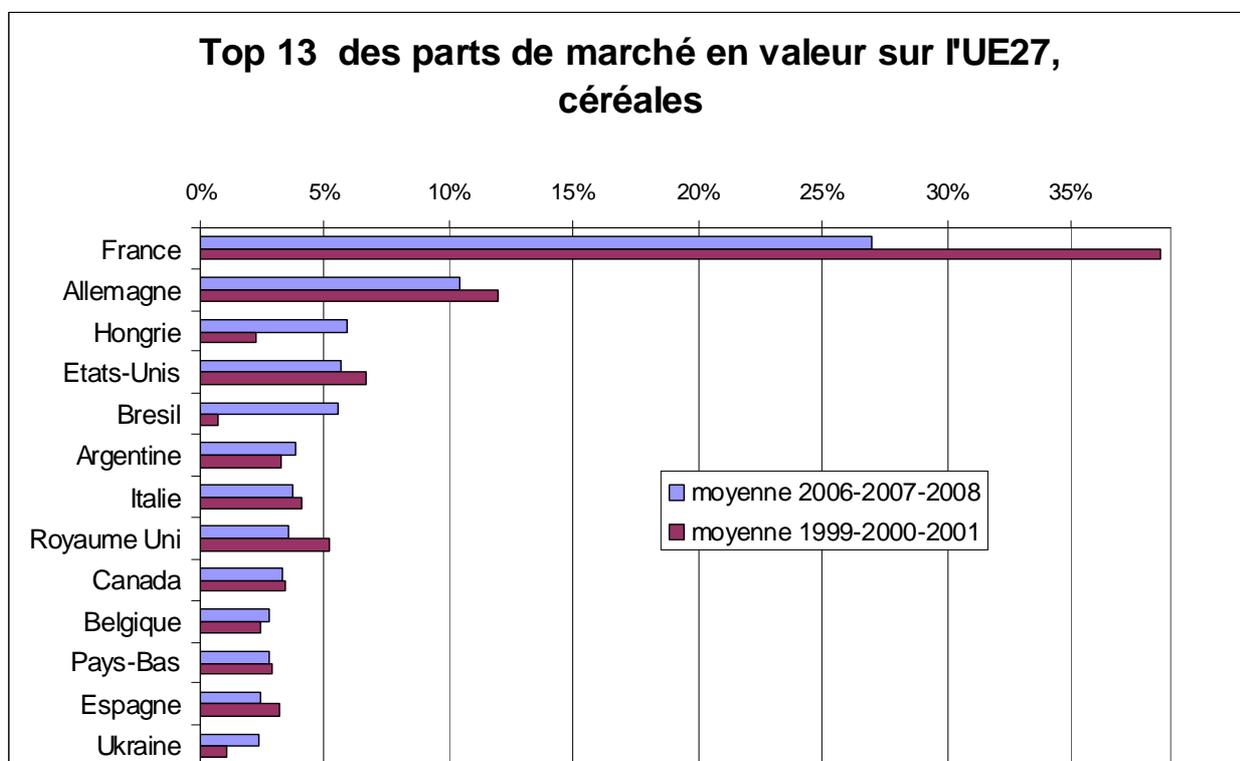
Graphique 18



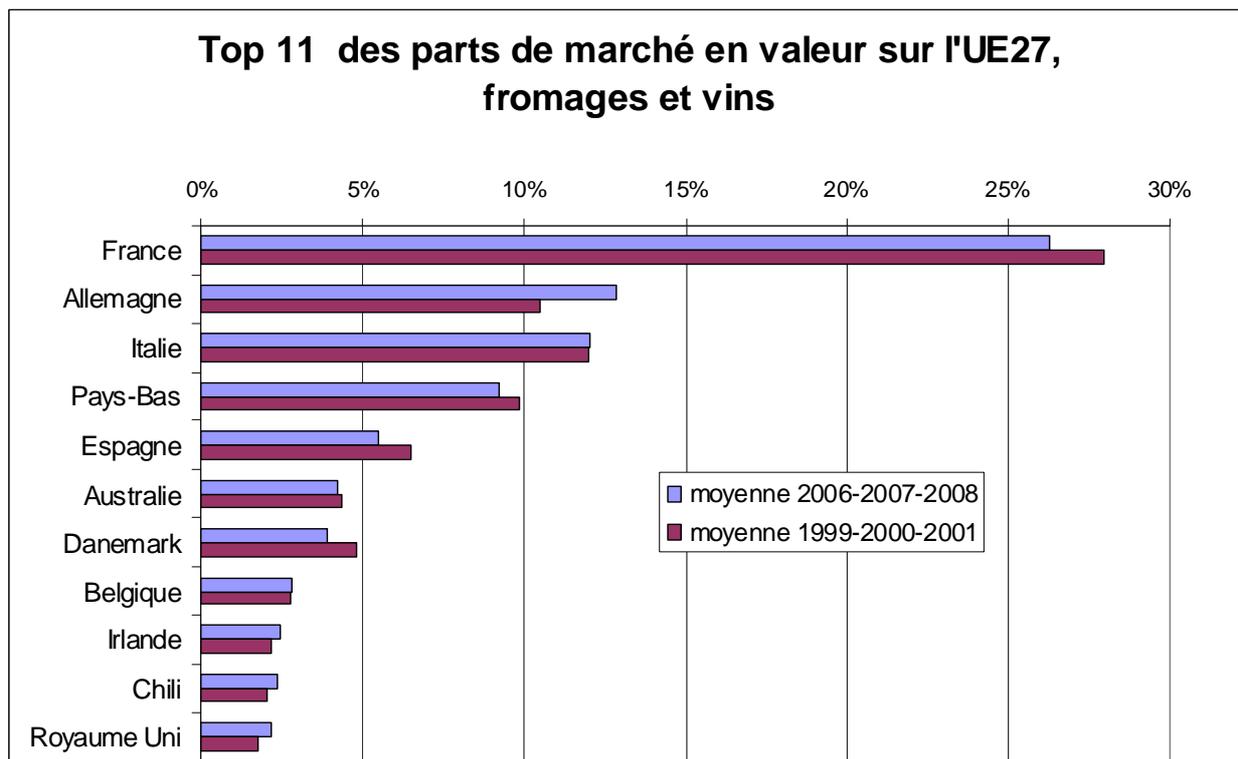
Graphique 19



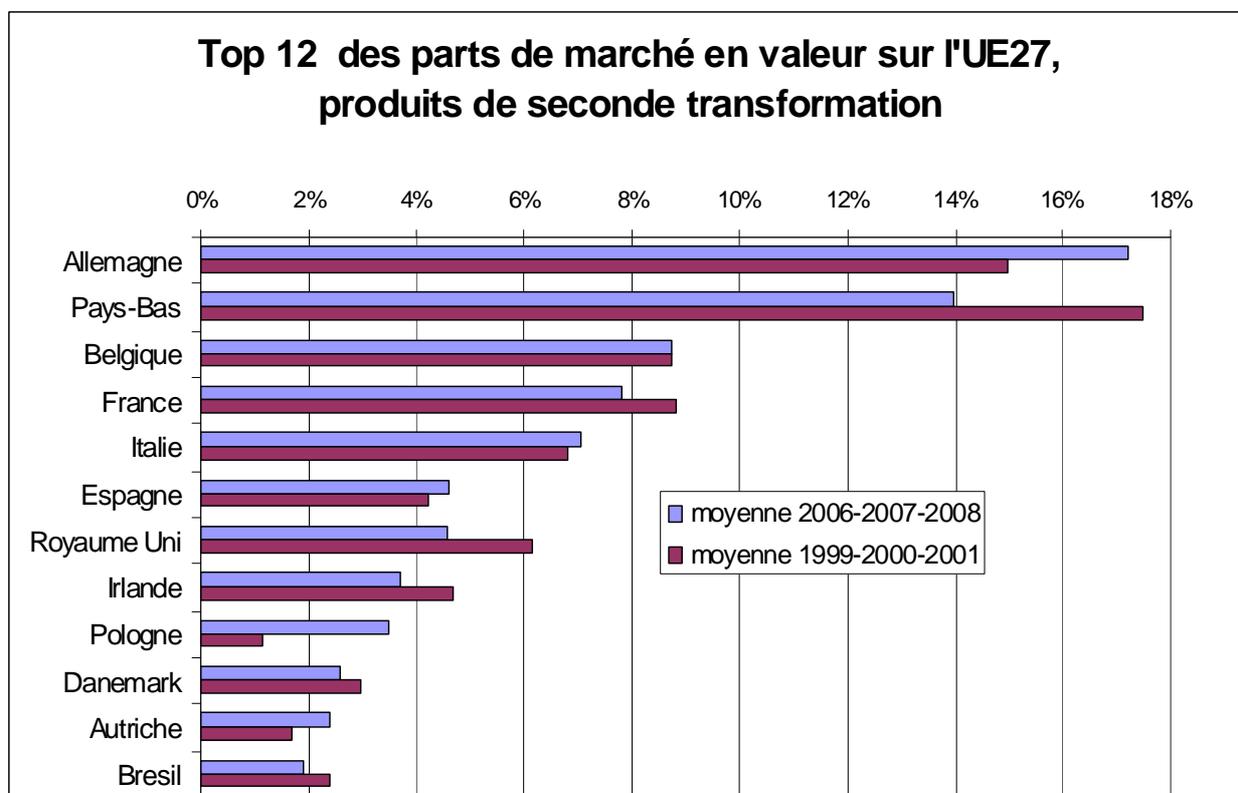
Graphique 20



Graphique 21



Graphique 22



Au cours de la décennie 2000, la France a perdu des parts de marché sur une grande majorité de produits y compris sur la quasi-totalité des produits où ses parts de marché sont les plus fortes (tableau 1) :

Tableau 1 Position de la France sur les marchés porteurs/en recul de l'UE27

PRODUIT	Part de marché de la France en 2000	Part de marché de la France en 2007	Part 2007 - Part 2000	Poids du marché en 2000	Poids du marché en 2007	Poids 2007 - Poids 2000
Huiles végétales	4,0%	4,8%	0,8%	2,3%	3,9%	1,65%
Préparations diverses à base de céréales, pâtisseries	13,1%	12,8%	-0,3%	4,0%	4,5%	0,47%
Autres céréales que le blé et leurs farines	36,6%	24,5%	-12,1%	2,0%	2,5%	0,45%
Eaux, boissons non alcoolisées (hors jus de fruits, lait)	20,0%	15,9%	-4,1%	1,2%	1,6%	0,41%
Préparations de viandes ou poisson	7,3%	5,2%	-2,0%	3,3%	3,6%	0,35%
Viande bovine	12,6%	9,4%	-3,1%	2,3%	2,6%	0,34%
Viande de porc	9,1%	7,3%	-1,8%	2,4%	2,6%	0,21%
Porcs vivants	3,0%	4,8%	1,7%	0,4%	0,5%	0,10%
Autres boissons alcoolisées (hors vins)	12,2%	12,2%	-0,1%	3,2%	3,3%	0,08%
Chocolat et autres sucreries	11,4%	8,6%	-2,8%	2,7%	2,8%	0,05%
Blé et farines de blé	39,0%	29,1%	-9,8%	1,7%	1,8%	0,05%
Volailles vivantes	19,9%	13,8%	-6,2%	0,2%	0,2%	0,03%
Ovins/caprins vivants	12,9%	12,3%	-0,6%	0,1%	0,1%	-0,03%
Sucre de canne ou de betterave, saccharose	30,5%	23,9%	-6,6%	1,2%	1,2%	-0,07%
Fruits	6,4%	4,8%	-1,7%	8,5%	8,4%	-0,10%
Lait et crème	15,1%	12,5%	-2,6%	1,2%	1,1%	-0,10%
Viande ovine/caprine	2,9%	2,9%	0,0%	0,7%	0,5%	-0,11%
Viande de volaille	22,6%	11,9%	-10,7%	1,6%	1,5%	-0,11%
Fromages	18,8%	17,6%	-1,2%	3,3%	3,2%	-0,13%
Préparation de légumes ou fruits	6,9%	6,4%	-0,5%	5,3%	5,1%	-0,20%
Bovins vivants	56,7%	53,3%	-3,4%	0,8%	0,6%	-0,21%
Légumes	9,4%	9,0%	-0,4%	5,6%	5,4%	-0,22%
Graines et fruits oléagineux	6,4%	8,6%	2,2%	2,8%	2,6%	-0,23%
Autres produits laitiers	12,8%	15,0%	2,2%	2,8%	2,5%	-0,31%
Plantes vivantes, fleurs	1,9%	1,2%	-0,7%	3,0%	2,6%	-0,36%
Vins	36,1%	35,1%	-1,0%	3,8%	3,1%	-0,63%
Poissons, crustacés	4,3%	3,7%	-0,6%	7,9%	7,2%	-0,70%

Lecture :

Les marchés porteurs sont ceux pour lesquels le poids du marché a augmenté entre 2000 et 2007 (poids 2007 moins poids 2000 positif). Ils sont repérés par un fonds vert pâle.

Les marchés en recul sont ceux pour lesquels le poids du marché a diminué entre 2000 et 2007 (poids 2007 moins poids 2000 négatif). Ils sont repérés par un fonds orange.

Les produits où la France a gagné des parts de marché (part 2007 moins part 2000 positive) sont surlignés en vert foncé dans la colonne intitulée « part 2007 - part 2000 ». Ceux où elle en a perdu (part 2007 moins part 2000 négative) sont surlignés en rose. Les parts de marché prédominantes (supérieures à 15%) sont surlignées en bleu

A l'inverse, l'Allemagne parvient à gagner des parts de marché pour une majorité de produits, y compris sur la quasi-totalité des produits où ses parts de marché sont les plus fortes (tableau 2) :

Tableau 2 Position de l'Allemagne sur les marchés porteurs/en recul de l'UE27

Produit	Part de marché de l'Allemagne en 2000	Part de marché de l'Allemagne en 2007	Part 2007 - Part 2000	Poids du marché en 2000	Poids du marché en 2007	Poids 2007 - Poids 2000
Huiles végétales	10,3%	6,8%	-3,6%	2,3%	3,9%	1,65%
Préparations diverses à base de céréales, pâtisseries	18,3%	20,8%	2,4%	4,0%	4,5%	0,47%
Autres céréales que le blé et leurs farines	9,1%	8,3%	-0,8%	2,0%	2,5%	0,45%
Eaux, boissons non alcoolisées (hors jus de fruits, lait)	12,5%	14,4%	1,9%	1,2%	1,6%	0,41%
Préparations de viandes ou poisson	10,0%	13,6%	3,6%	3,3%	3,6%	0,35%
Viande bovine	16,7%	14,6%	-2,1%	2,3%	2,6%	0,34%
Viande de porc	12,3%	22,2%	9,9%	2,4%	2,6%	0,21%
Porcs vivants	10,1%	8,3%	-1,8%	0,4%	0,5%	0,10%
Autres boissons alcoolisées (hors vins)	9,7%	11,1%	1,4%	3,2%	3,3%	0,08%
Chocolat et autres sucreries	19,8%	21,3%	1,5%	2,7%	2,8%	0,05%
Blé et farines de blé	16,4%	14,6%	-1,9%	1,7%	1,8%	0,05%
Volailles vivantes	24,4%	28,1%	3,7%	0,2%	0,2%	0,03%
Ovins/caprins vivants	2,8%	2,1%	-0,7%	0,1%	0,1%	-0,03%
Sucre de canne ou de betterave, saccharose	11,4%	9,7%	-1,7%	1,2%	1,2%	-0,07%
Fruits	2,7%	4,7%	2,0%	8,5%	8,4%	-0,10%
Lait et crème	35,3%	28,4%	-6,9%	1,2%	1,1%	-0,10%
Viande ovine/caprine	2,1%	2,6%	0,5%	0,7%	0,5%	-0,11%
Viande de volaille	7,4%	11,1%	3,7%	1,6%	1,5%	-0,11%
Fromages	18,6%	21,3%	2,7%	3,3%	3,2%	-0,13%
Préparation de légumes ou fruits	9,9%	11,3%	1,4%	5,3%	5,1%	-0,20%
Bovins vivants	10,3%	8,2%	-2,1%	0,8%	0,6%	-0,21%
Légumes	3,9%	5,3%	1,4%	5,6%	5,4%	-0,22%
Graines et fruits oléagineux	2,8%	3,4%	0,7%	2,8%	2,6%	-0,23%
Autres produits laitiers	11,0%	14,9%	3,9%	2,8%	2,5%	-0,31%
Plantes vivantes, fleurs	3,1%	4,7%	1,6%	3,0%	2,6%	-0,36%
Vins	3,4%	4,2%	0,8%	3,8%	3,1%	-0,63%
Poissons, crustacés	3,3%	3,3%	0,0%	7,9%	7,2%	-0,70%

II.2) Une explication comptable de la variation de la part de marché globale

Pour expliquer les évolutions de part de marché, il est utile de distinguer ce qui relève d'une perte de compétitivité (prix ou hors prix) et du positionnement sur des marchés plus ou moins porteurs (cf. encadré 3 ci dessous).

Encadré 3 : 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 (résiduel) 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 algébriques (Holcblat, Tavernier, 1989) ou économétriques (CEPII, 2004). Dans le cas présent, la première méthode a été utilisée (Thomas, 2006).

$$\Delta\pi_i = \pi_i^t - \pi_i^0 = \sum_{jk} \varepsilon_{ijk}^0 \cdot \Delta\beta_{jk} + \sum_{jk} \beta_{jk}^0 \cdot \Delta\varepsilon_{ijk} + \sum_{jk} \Delta\varepsilon_{ijk} \cdot \Delta\beta_{jk}$$

Effet de structure Effet de Effet d'adaptation
ou d'entraînement compétitivité

Décomposition de l'évolution des parts de marché sur l'UE 12

	Part de marché en 1988	Part de marché en 1995	Évolution de la part de marché	Effet de structure	Effet de compétitivité	Effet d'adaptation
France	13,26%	13,15%	-0,11%	-0,33%	-0,34%	0,57%
Allemagne	8,35%	8,41%	0,06%	0,29%	-0,02%	-0,21%
Pays Bas	14,28%	14,90%	0,62%	1,24%	-0,36%	-0,27%
Pologne	0,59%	0,58%	-0,01%	-0,04%	0,06%	-0,03%
Etats-Unis	5,66%	4,69%	-0,97%	-0,51%	-0,34%	-0,13%
Brésil	3,51%	2,62%	-0,89%	-0,23%	-0,60%	-0,06%

	Part de marché en 1995	Part de marché en 2002	Évolution de la part de marché	Effet de structure	Effet de compétitivité	Effet d'adaptation
France	13,15%	11,76%	-1,39%	0,32%	-1,47%	-0,25%
Allemagne	8,41%	9,26%	0,85%	-0,10%	1,01%	-0,06%
Pays Bas	14,90%	14,80%	-0,10%	0,30%	-0,40%	-0,01%
Pologne	0,58%	0,73%	0,15%	-0,05%	0,21%	-0,02%
États-Unis	4,69%	3,52%	-1,17%	-0,40%	-1,01%	0,24%
Brésil	2,62%	3,39%	0,77%	-0,05%	0,96%	-0,14%

	Part de marché en 2002	Part de marché en 2009	Évolution de la part de marché	Effet de structure	Effet de compétitivité	Effet d'adaptation
France	11,76%	10,73%	-1,03%	-0,31%	-0,74%	0,02%
Allemagne	9,26%	9,93%	0,67%	0,38%	0,35%	-0,05%
Pays Bas	14,80%	13,91%	-0,88%	-0,13%	-0,81%	0,05%
Pologne	0,73%	2,11%	1,39%	-0,05%	1,44%	0,00%
États-Unis	3,52%	2,04%	-1,48%	-0,15%	-1,41%	0,08%
Brésil	3,39%	3,88%	0,49%	0,24%	0,20%	0,05%

Après une longue phase ascendante jusqu'au début des années 1990, la position de la France sur les marchés mondiaux et européens s'est depuis dégradée continûment :

- Entre 1988 et 1995, la part de marché de la France a stagné : alors que la France a commencé à perdre en compétitivité, elle a compensé en accroissant ses parts de marché sur des secteurs porteurs (dont la place s'accroît dans la demande internationale).
- Entre 1995 et 2002, la part de marché de la France a baissé de façon significative, y compris dans les secteurs porteurs. Malgré une spécialisation encore favorable (sur des marchés porteurs), la compétitivité de la France a plongé.
- Depuis 2002, tous les signaux de la France sont passés au rouge : baisse de la compétitivité et spécialisation sur des secteurs peu porteurs.

C'est l'inverse pour l'Allemagne qui accroît sa compétitivité et qui, sur la dernière période, a su se positionner sur les marchés les plus porteurs.

III) Les spécialisations de la France et de ses principaux concurrents

Pour mesurer de façon précise les branches dans lesquelles un pays est spécialisé, on utilise les indicateurs d'avantages comparatifs (cf. encadré4 ci-dessous)

Encadré 4 : Indicateurs d'avantages comparatifs

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 ses avantages. 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 Balassa (1965) : Il permet de dégager les principales spécialisations d'un pays par rapport à une zone de référence. Si l'indicateur est supérieur à 1, le pays est considéré comme spécialisé (en exportations) dans la branche relativement aux pays de la zone de référence.

$$\text{Balassa}_i^j = \frac{\frac{X_i^j}{\sum_i X_i^j}}{\frac{\sum_j X_i^j}{\sum_i \sum_j X_i^j}} \text{ pour une branche quelconque } i \text{ et pour un pays donné } j$$

Taux de couverture comparatif : Il permet de pallier les inconvénients de l'indicateur de Balassa. Avec l'indicateur de Balassa, si un pays exporte dans une branche deux fois plus que la zone de référence, il aura un avantage comparatif, même s'il importe quatre fois plus dans cette branche que la zone de référence. Le taux de couverture comparatif est le rapport entre l'indicateur de Balassa pour les exportations et l'indicateur de Balassa pour les importations.

$$\text{TCC}_i^j = \frac{\frac{X_i^j}{\sum_i X_i^j}}{\frac{\sum_j X_i^j}{\sum_i \sum_j X_i^j}} = \frac{\frac{X_i^j}{M_i^j}}{\frac{\sum_j X_i^j}{\sum_j M_i^j}} = \frac{\frac{X_i^j}{\sum_i X_i^j}}{\frac{\sum_i M_i^j}{\sum_i \sum_j X_i^j}} = \frac{\frac{X_i^j}{\sum_i X_i^j}}{\frac{\sum_i M_i^j}{\sum_i \sum_j M_i^j}}$$

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 ses 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 du pays, donne un indicateur de contribution du produit au solde (CS).

$$L_i^1 = \frac{100}{\sum_i (X_i + M_i)} [(X_i - M_i) - \frac{X_i + M_i}{\sum_i (X_i + M_i)} \sum_i (X_i - M_i)]$$

Solde effectif sur le produit i : $X_i - M_i$

$$\text{Solde théorique sur le produit i : } \frac{X_i + M_i}{\sum_i (X_i + M_i)} \sum_i (X_i - M_i)$$

Pour un pays donné, l'absence d'avantage (ou de désavantage) comparatif correspond à une répartition uniforme du solde global du commerce extérieur au prorata des poids respectifs des différentes catégories de produits dans les échanges.

Si l'objectif est de mesurer la hiérarchie des avantages comparatifs à l'intérieur du secteur agroalimentaire, les exportations et importations totales se réfèrent à l'ensemble des produits agroalimentaires. Si l'objectif est de mesurer la hiérarchie des avantages comparatifs par rapport à l'ensemble de l'économie, les exportations et importations totales se réfèrent à l'ensemble de la production.

Indicateur de Lafay par rapport au PIB : L'indicateur de Lafay (*cf.* ci-dessus) évalue la compétitivité d'une branche uniquement sur la base des échanges de la branche et du pays. Or, la compétitivité de la branche dépend aussi de l'évolution de la demande intérieure, et donc *in fine* du PIB. D'où l'idée de prendre au dénominateur le PIB au lieu de la somme des échanges :

$$L_i^2 = \frac{1000}{PIB} [(X_i - M_i) - \frac{X_i + M_i}{\sum_i (X_i + M_i)} \sum_i (X_i - M_i)]$$

Les branches, dont le solde commercial s'améliore moins vite que ne croît le PIB, perdent en compétitivité face à la concurrence étrangère : une part plus importante de la demande intérieure est satisfaite par la production étrangère.

Indicateur de Lafay corrigé ou transformé : si le poids du bien dans le commerce d'un pays augmente, son avantage (ou désavantage) comparatif augmentera automatiquement avec le temps (toutes choses égales par ailleurs). Il faut donc éliminer cette distorsion en pondérant l'indicateur par un indice mesurant l'évolution du poids du bien dans le commerce par rapport à une année de référence.

Pour comparer les indicateurs dans le temps, il faut gommer la partie de l'évolution qui est due au changement de la part de la branche dans le commerce mondial.

L'indicateur de l'année (n) est donc calculé aux poids mondiaux de l'année de référence (0)

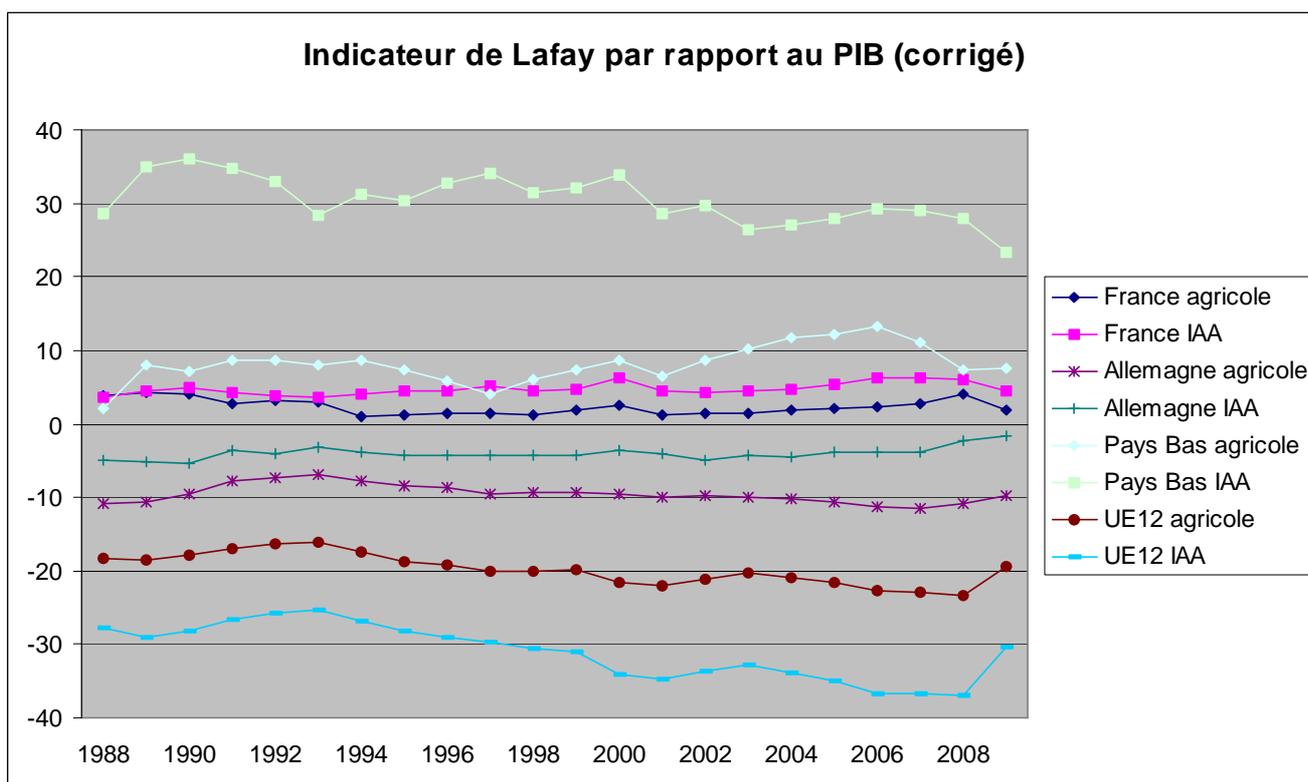
$$L_i^3 = \frac{\frac{\sum_j X_{i,0}^j + M_{i,0}^j}{\sum_i \sum_j X_{i,0}^j + M_{i,0}^j}}{\frac{\sum_j X_{i,n}^j + M_{i,n}^j}{\sum_i \sum_j X_{i,n}^j + M_{i,n}^j}} L_i^1 \text{ ou } L_i^3 = \frac{\frac{\sum_j X_{i,0}^j + M_{i,0}^j}{\sum_i \sum_j X_{i,0}^j + M_{i,0}^j}}{\frac{\sum_j X_{i,n}^j + M_{i,n}^j}{\sum_i \sum_j X_{i,n}^j + M_{i,n}^j}} L_i^2$$

III.1 : Etude des avantages comparatifs du secteur agricole et du secteur alimentaire (IAA)

Avant d'étudier les avantages comparatifs à l'intérieur des secteurs agricole et alimentaire (IAA), il est utile aussi de considérer l'avantage comparatif de ces secteurs par rapport à l'ensemble de l'économie.

Graphique 23

Étude des avantages comparatifs (L_i^3) du secteur agricole et du secteur alimentaire (IAA) par rapport à l'ensemble de l'économie (France, Allemagne, Pays Bas, UE12)



Les Pays Bas, l'Allemagne, et la France sont davantage spécialisés dans ces deux secteurs que la moyenne européenne (graph. 23). Ces secteurs sont un point fort très marqué des Pays Bas. Ils le sont également, dans une moindre mesure, pour la France. En revanche, et même si l'Allemagne gagne actuellement des parts de marché, ces secteurs ne sont pas une spécialité de l'économie allemande.

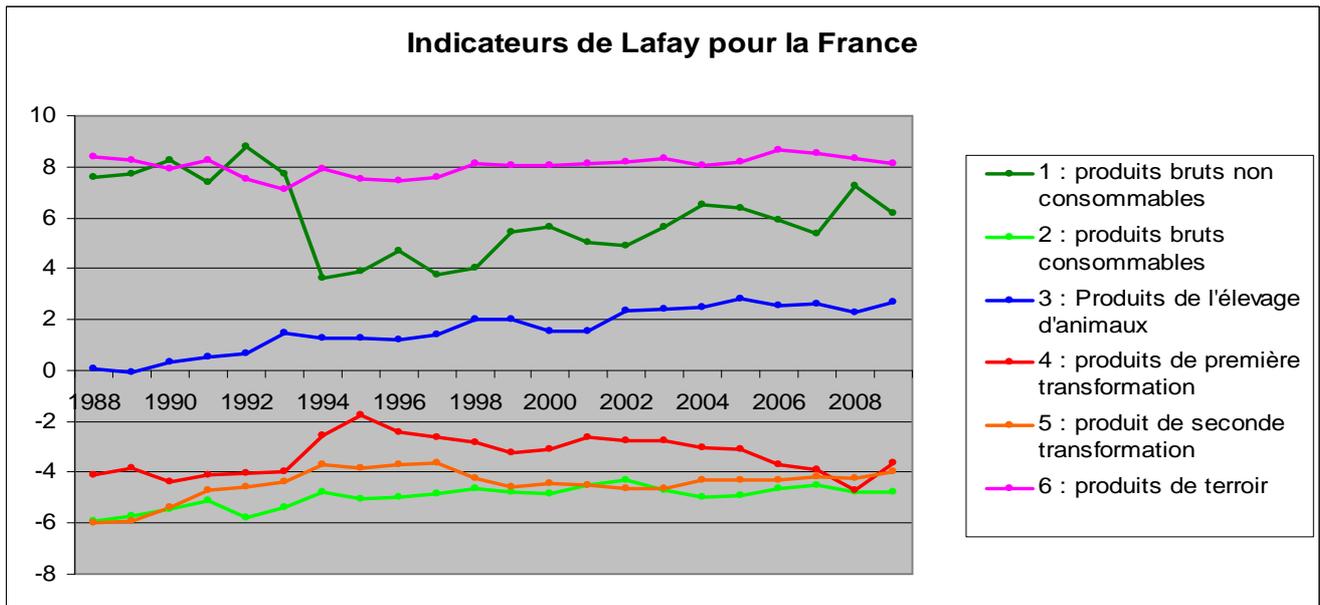
III.2 : Hiérarchie des avantages comparatifs à l'intérieur des secteurs agricole et alimentaire

Nous allons maintenant mesurer la hiérarchie des avantages comparatifs à l'intérieur des secteurs agricole et agroalimentaire.

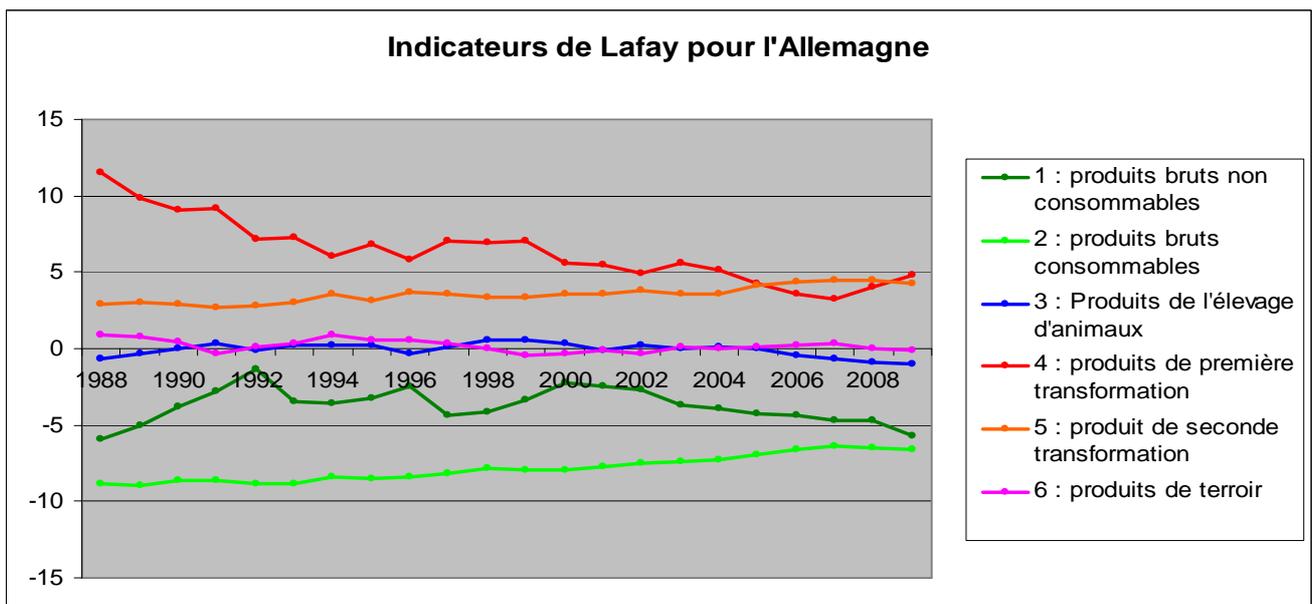
En utilisant la nomenclature agro-alimentaire que nous avons construite, et en utilisant les indicateurs de Lafay corrigé (L_i^3) à l'intérieur du secteur agro-alimentaire, on observe une

grande stabilité des spécialisations en France, en Allemagne, et aux Pays Bas. Sans surprise, la France est spécialisée dans les produits du terroir et les produits bruts non consommables et a un handicap dans les IAA et les produits bruts consommables. L'Allemagne est spécialisée dans les IAA, et les Pays Bas n'ont pas de grande spécialité (même s'ils sont très performants dans le commerce des produits bruts consommables contrairement à la France et à l'Allemagne), mais ont par contre un gros handicap : les produits bruts non consommables (dont la culture est gourmande en superficie agricole).

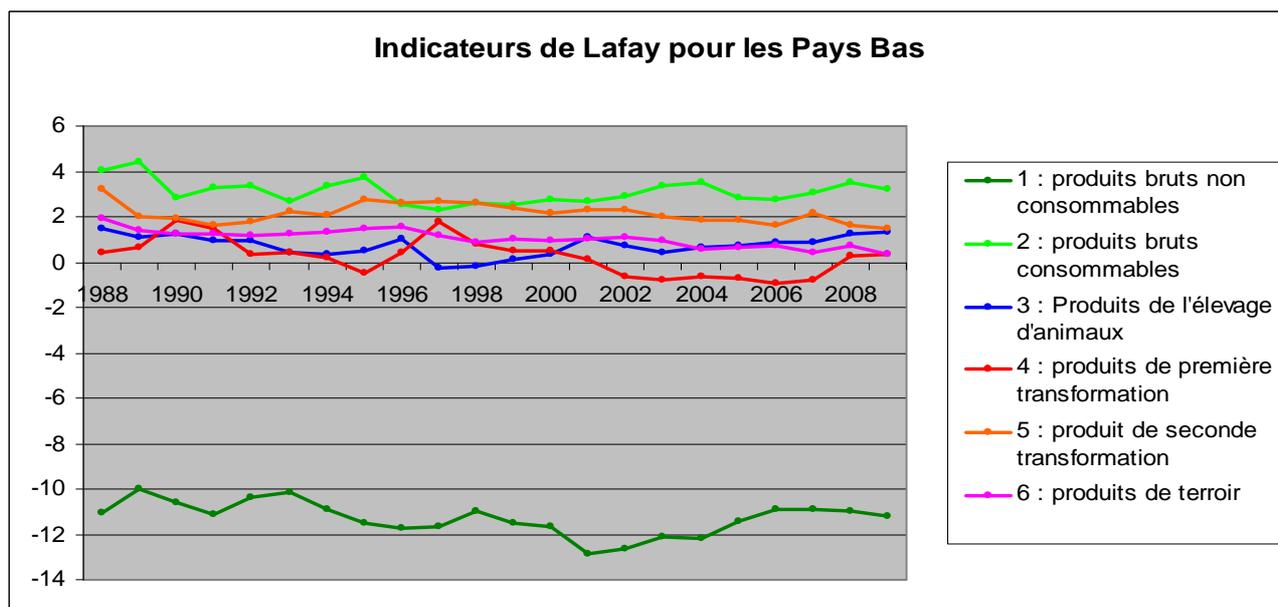
Graphique 24 : Indicateur de Lafay (corrigé) pour la France



Graphique 25 : Indicateur de Lafay (corrigé) pour l'Allemagne



Graphique 26 : Indicateur de Lafay (corrigé) pour les Pays-bas



A un niveau plus fin, on utilise la nomenclature de produits CPF (rév 1), qui distingue, au niveau 4 digits, 10 classes de produits agricoles, et 34 classes de produits agro-alimentaires. Nous prenons l'indicateur de Lafay L1 (où les exportations et importations totales se réfèrent à l'ensemble du commerce de produits agricoles et agroalimentaires) corrigé par l'évolution du poids de la branche à l'intérieur du sous ensemble « agriculture et IAA » (L3)

En examinant les spécialités françaises et néerlandaises, on constate globalement une grande stabilité au cours des 20 dernières années. Les spécialisations des deux pays sont complémentaires : les points forts de l'un des pays correspondent fortement aux points faibles de son partenaire (tableaux 3 à 6) :

- Les spécialités françaises sont les céréales (blé, maïs), vins, fromages, et de façon générale les productions utilisant beaucoup de surface agricole.
- Les spécialités néerlandaises sont les légumes, fleurs, cigarettes, viandes, des productions intensives utilisant peu de surface agricole.

Tableau 3 « Top 10 » des spécialités de la France (avantages comparatifs L_i^3)

	1990	2000	2008
1	Céréales et plantes industrielles	Céréales et plantes industrielles	Céréales et plantes industrielles
2	Vins et champagnes	Vins et champagnes	Vins et champagnes
3	Lait et produits laitiers	Produits de l'élevage bovin	Produits de l'élevage bovin
4	Boissons alcooliques distillées	Lait et produits laitiers	Lait et produits laitiers
5	Sucre	Sucre	Boissons alcooliques distillées
6	Produits de l'élevage bovin	Boissons alcooliques distillées	Sucre
7	Viandes de volaille	Viandes de volaille	Aliments pour animaux de compagnie
8	Aliments pour animaux de compagnie	Aliments pour animaux de compagnie	Malt
9	Malt	Malt	eaux et boissons rafraîchissantes
10	eaux et boissons rafraîchissantes	eaux et boissons rafraîchissantes	Produits alimentaires divers

Lecture : Les produits qui disparaissent ensuite du top 10 sont en rouge ; ceux qui apparaissent dans le top 10 sont en vert

Tableau 4 « Top 10 » des désavantages comparatifs L_i^3 de la France

	1990	2000	2008
44	Fruits et plantes à boisson	Fruits et plantes à boisson	Fruits et plantes à boisson
43	Viandes de boucherie	Poissons et produits de la pêche préparés	Poissons et produits de la pêche préparés
42	Poissons et produits de la pêche préparés	Huiles brutes et tourteaux	Huiles brutes et tourteaux
41	Huiles brutes et tourteaux	Viandes de boucherie	Produits maraîchers, horticoles
40	Produits maraîchers, horticoles	Produits maraîchers, horticoles	Viandes de boucherie
39	Tabac manufacturé	Tabac manufacturé	Préparations à base de légumes et de fruits
38	Préparations à base de légumes et de fruits	Préparations à base de légumes et de fruits	Tabac manufacturé
37	Produits de la pêche et de l'aquaculture	Produits de la pêche et de l'aquaculture	Produits de la pêche et de l'aquaculture
36	Produits de la chocolaterie	Jus de fruit et légumes	Jus de fruit et légumes
35	Jus de fruit et légumes	Produits de la chocolaterie	Produits de la chocolaterie

Tableau 5 « Top 10 » des spécialités des Pays Bas (avantages comparatifs L_i^3)

	1990	2000	2008
1	Produits maraîchers, horticoles	Produits maraîchers, horticoles	Produits maraîchers, horticoles
2	Viande de boucherie	Viande de boucherie	Tabac
3	Tabac	Tabac	Lait et produits laitiers
4	Produit de l'élevage porcin	Boissons brassées	Viande de boucherie
5	Boissons brassées	Produits de la chocolaterie	Boissons brassées
6	Lait et produits laitiers	Produits à base de pommes de terres	Produits de la chocolaterie
7	Produits de l'élevage de volaille	Viande de volaille et plumes	Aliments pour animaux de compagnie
8	Produits de la chocolaterie	Produit de l'élevage porcin	Produit de l'élevage porcin
9	Préparation à base de viande	Aliments pour animaux de compagnie	Produits à base de pommes de terres
10	Produits à base de pommes de terres	Produits alimentaires divers	Huiles raffinées

Tableau 6 « Top 10 » des désavantages comparatifs L_i^3 des Pays Bas

	1990	2000	2008
44	Céréales	Céréales	Céréales
43	Fruits et plantes à boisson	Fruits et plantes à boisson	Fruits et plantes à boisson
42	Huiles brutes et tourteaux	Huiles brutes et tourteaux	Huiles brutes et tourteaux
41	Vins et champagnes	Vins et champagnes	Vins et champagnes
40	Jus de fruit et légumes	Jus de fruit et légumes	Poissons
39	Produits de l'élevage bovin	Préparations à base de légumes et de fruits	Préparations à base de légumes et de fruits
38	Produits amyllacés	Produits de l'élevage bovin	Jus de fruit et légumes
37	Préparations à base de légumes et de fruits	Poissons	Produits de l'élevage bovin
36	Sucre	Production forestière	Préparation à base de viande
35	Produits du travail des grains	Boissons alcooliques distillées	Produits du travail des grains

IV) La hausse, puis le plafonnement, de la part des échanges intra-branches

Le commerce intra-branches est défini comme les exportations et les importations simultanées de produits appartenant à une même branche. Le commerce inter-branches caractérise les flux entre branches distinctes. Il s'explique notamment par les différences de dotations en « facteurs ».

Pour mesurer de façon précise la part du commerce qui relève des échanges intra-branches, on utilise une série d'indicateurs (cf. encadré 5 ci-dessous)

Encadré 5 Indicateurs de spécialisation intra-branche

Indices bilatéraux de Grubel-Lloyd

Indice bilatéral (entre deux pays j et j') de Grubel Lloyd pour la classe de produit i :

$$GL_i^{bilatéral} = 100 - 100 \times \frac{|X_i^{j,j'} - M_i^{j,j'}|}{(X_i^{j,j'} + M_i^{j,j'})}$$

Où $X_i^{j,j'}$ sont les exportations de j vers j' et $M_i^{j,j'}$ les importations de j en provenance de j' (la symétrie de l'indice est assurée par la valeur absolue). L'indice mesure le pourcentage des échanges intra-branches pour la classe de produits i entre les pays j et j'

Indice bilatéral (entre deux pays j et j') agrégé de Grubel Lloyd :

$$GL_{agregé}^{bilatéral} = \sum_i \frac{X_i^{j,j'} + M_i^{j,j'}}{\sum_i (X_i^{j,j'} + M_i^{j,j'})} \quad GL_i^{bilatéral} = 100 - 100 \times \frac{\sum_i |X_i^{j,j'} - M_i^{j,j'}|}{\sum_i (X_i^{j,j'} + M_i^{j,j'})}$$

Il mesure le pourcentage des échanges entre deux pays qui sont de nature intra-branche

Indices multilatéraux de Grubel-Lloyd

Indice multilatéral de Grubel Lloyd pour un type de produits :

$$GL_i^{multilatéral} = 100 - 100 \times \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

Il mesure le pourcentage des échanges intra-branches (entre un pays et le reste du monde) pour un type de produits.

Indice multilatéral agrégé de Grubel Lloyd :

$$GL_{agregé}^{multilatéral} = \sum_i \frac{X_i + M_i}{\sum_i (X_i + M_i)} \quad GL_i^{multilatéral} = 100 - 100 \times \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Il mesure le pourcentage des échanges d'un pays (avec le reste du monde) qui sont de nature intra-branche.

Pour une branche donnée :

- si un pays exporte et n'importe rien (ou si il importe et n'exporte rien), les flux sont 100% « inter-branches »
- si un pays exporte le même montant qu'il importe, les flux sont 100% « intra-branches »

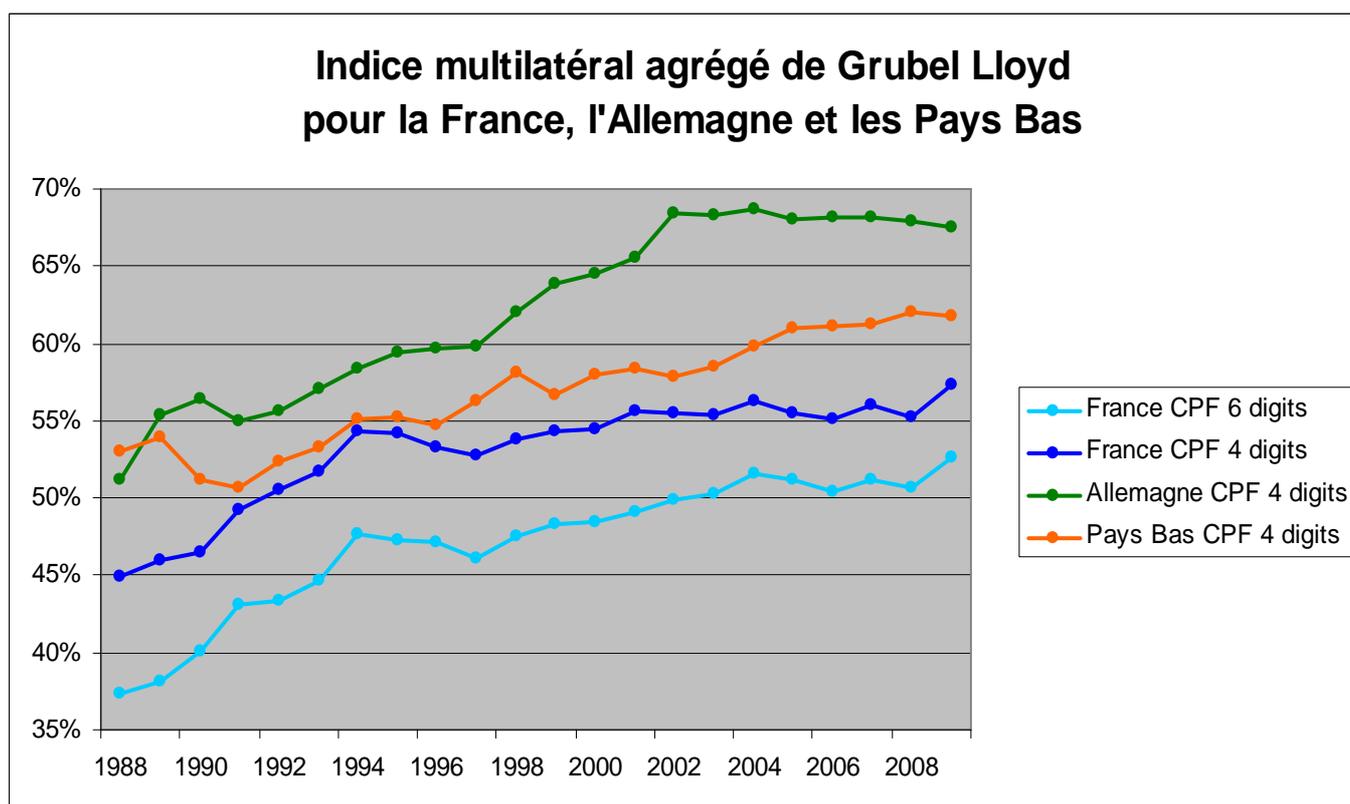
L'importance relative du commerce intra et inter-branches dépend notamment de la richesse des pays et de la similarité entre les pays (en terme de PIB par habitant). La hausse du commerce intra-branche s'explique aussi par les économies d'échelle qui permettent un élargissement de la variété des produits offerts.

L'importance relative du commerce intra et inter-branches, pour un pays, dépend également du niveau d'agrégation : plus on distingue les branches à un niveau fin, plus la part du commerce intra-branche sera faible, par construction.

Si on regarde l'indice multilatéral agrégé de Grubel Lloyd pour la France, l'Allemagne, et les Pays Bas, on constate partout une tendance à la hausse (particulièrement nette en Allemagne) des échanges intra-branches dans les années 1990 et au début des années 2000, puis un plafonnement ces dernières années, qui semble indiquer qu'on aurait atteint une limite à la hausse tendancielle des échanges intra-branches (graph. 27). *Alors que la hausse continue des échanges intra-branches semblait irrésistible, rendant ainsi caduque la théorie des avantages comparatifs, celle-ci a été remise en cause dans les années 1990 en France et dans les années 2000 en Allemagne. Il semble bien que la mise en place de l'Union monétaire au début des années 2000 ait joué en faveur de la spécialisation des différentes économies (une fois le risque de change aboli)*

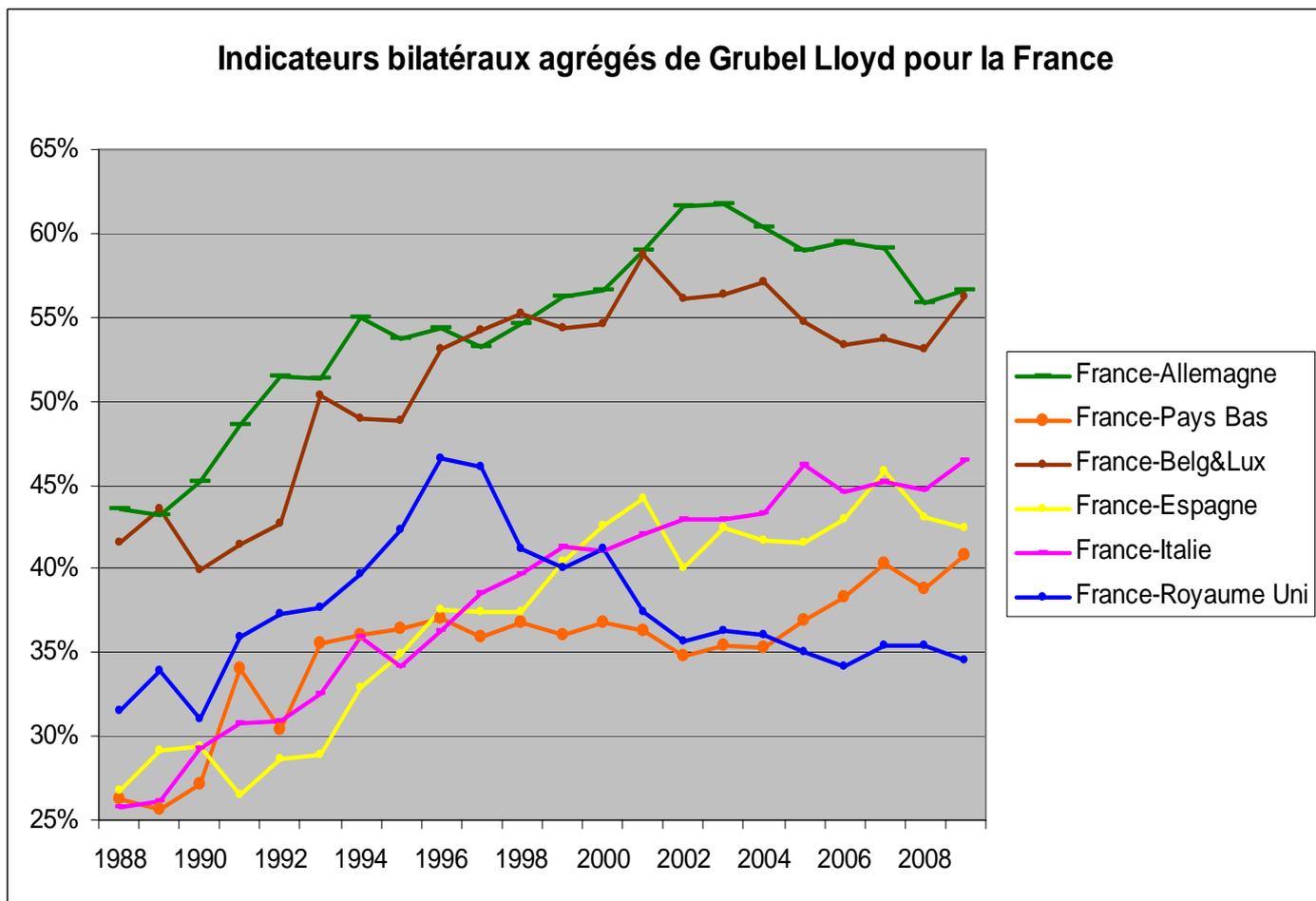
En outre, nous avons comparé la valeur des indices de Grubel Lloyd pour la France selon le niveau d'agrégation (CPF 4 digits et CPF 6 digits). Sans surprise, on observe qu'au niveau le plus fin d'agrégation (CPF 6 digits), la part des échanges intra-branches est plus faible.

Graphique 27



On peut aussi étudier la part des échanges intra-branches de la France avec différents pays (flux bilatéraux). On constate que cette part est très contrastée (graph. 28) : ainsi, elle est très élevée avec l'Allemagne et le Bénélux, mais elle est très faible avec les Pays Bas. Cela n'est pas étonnant, puisque nous avons déjà vu les spécialisations françaises et néerlandaises étaient complémentaires alors qu'elles sont plus proches entre la France et l'Allemagne.

Graphique 28



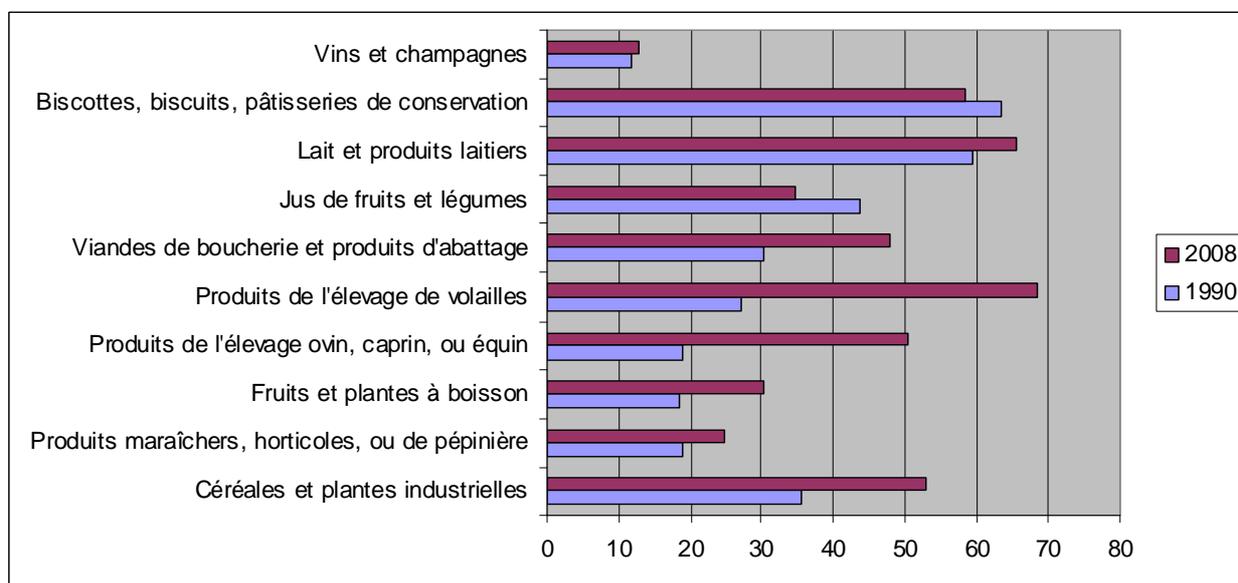
Si on s'intéresse maintenant à la part des échanges intra-branches par type de produits (au niveau CPF 4 digits) – pour 7 pays de l'UE –, on observe des réalités très contrastées (graph. 29) :

- Pour les produits du terroir, comme le vin, la part des échanges intra-branches est sans surprise très faible.
- Elle est beaucoup plus forte pour les biens des industries agro-alimentaires, que chaque pays produit plus ou moins.
- Elle était faible pour les produits de l'élevage et les céréales, mais elle a fortement augmenté ces vingt dernières années

Graphique 29

Indices de Grubel-Lloyd par branches entre 7 pays de l'UE (France, l'Allemagne, les Pays Bas, l'Italie, l'Espagne, le Royaume Uni, et la Belgique/Luxembourg)

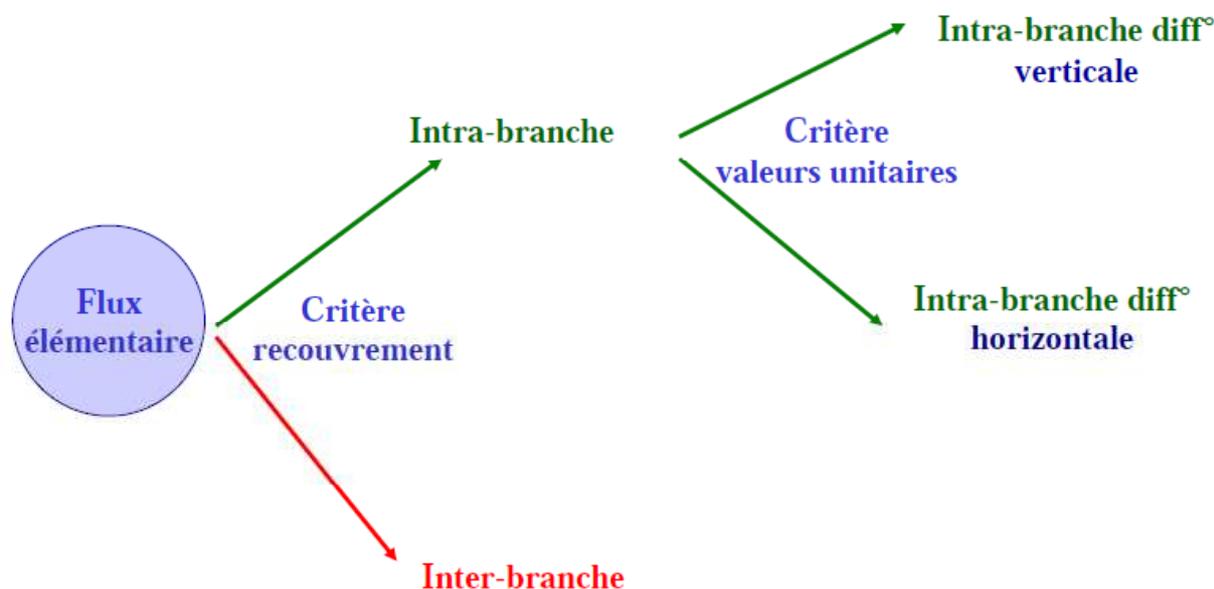
Calcul des indices de Grubel Lloyd au niveau CPF 4 digits



On peut distinguer deux types d'échanges intra-branches :

- les échanges intra-branches « **horizontaux** » : échanges de différentes variétés d'un même type de produit de **qualité similaire**.
- Les échanges intra-branches « **verticaux** » : échanges de produits similaires de **qualité différente**

Pour les distinguer en pratique, on appréhende les différences de qualité par les différences de valeurs unitaires (valeurs/quantités) entre les biens exportés et les biens importés. **L'hypothèse sous-jacente est qu'un bien de meilleure qualité est censé se vendre plus cher**



Pratiquement, nous avons procédé comme suit pour les échanges de la France avec le reste du monde :

– Dans chaque branche (niveau CPF 6 digits), nous avons calculé la part des flux qui sont « intra-branches » et « inter-branches » au moyen de :

$$GL_i^{multilatéral} = 100 - 100 \times \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

– Puis, dans chaque branche, nous avons cherché à savoir si les échanges « intra-branches » étaient à différenciation verticale ou horizontale, en appliquant le critère de la valeur unitaire suivant :

- Si $-0,2 < \frac{2 * (VU_{imp} - VU_{exp})}{VU_{imp} + VU_{exp}} < 0,2$ alors les échanges intra-branches sont à différenciation horizontale (les prix français et les prix étrangers sont proches)
- Sinon, les échanges intra-branches sont à différenciation verticale.

Nous obtenons les résultats suivants :

Année	Indice Grubel Lloyd (niveau CPF 6 digits)	Echange inter branches	Échanges intra branche verticaux	Echange intra branche horizontaux
1989	38,18	61,82%	17,84%	20,33%
1999	48,30	51,70%	21,01%	27,29%
2009	52,68	47,32%	22,52%	30,15%

Parmi les échanges intra-branches, c'est la part des échanges à différenciation horizontale qui augmentent le plus (surtout dans les années 1990), c'est-à-dire les échanges où la compétitivité prix joue *a priori* le plus (puisque les biens sont de qualité similaire)

V) La compétitivité prix et les performances commerciales

V.1 : Point de vue statique

Nous prenons le ratio de valeurs unitaires $\frac{2 \times (VU_{imp} - VU_{exp})}{VU_{imp} + VU_{exp}}$ comme indicateur de comparaison des prix nationaux et étrangers. Plus il est élevé, plus les prix étrangers (prix des importations) sont élevés relativement aux prix français (prix des exportations).

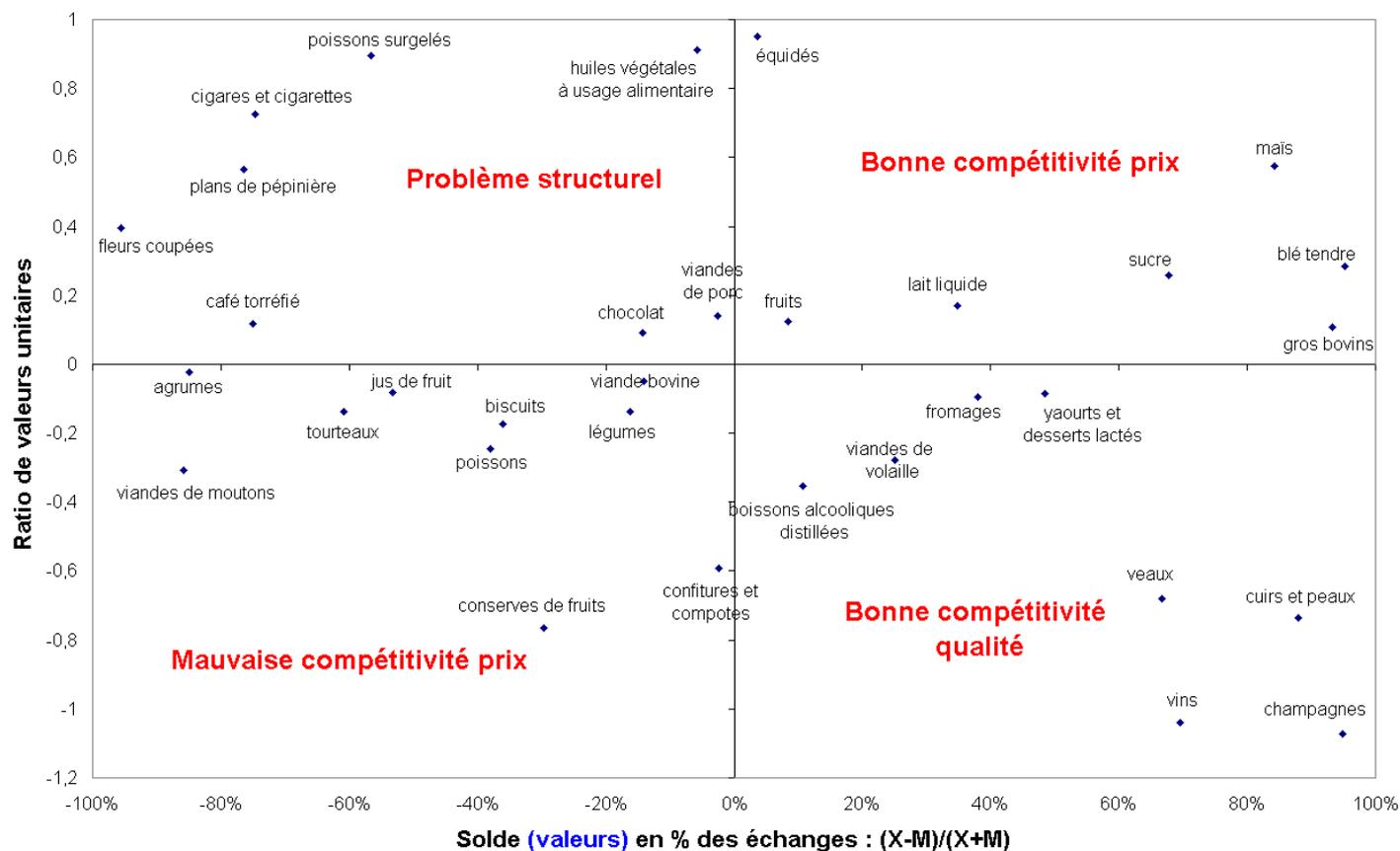
Examinons les performances commerciales moyennes (avec comme indicateur le solde en valeurs) de la France sur la période 2004-2008, pour chaque type de biens, par rapport aux autres pays de l'UE27, et mettons les en rapport avec le ratio de valeurs unitaires³. On peut ainsi observer différentes configurations et diviser le cadran du graphique ci-dessous en quatre quarts : (graph. 30) :

- *En haut à droite* : les biens pour lesquels le solde est excédentaire et les prix français (VU_{exp}) [prix des exportations françaises vers les pays de l'UE27] inférieurs aux prix étrangers (VU_{imp}) [prix des importations françaises en provenances des pays de l'UE27]. La France arrive à avoir un solde positif grâce à des prix inférieurs : l'excédent s'explique alors par une « *bonne compétitivité prix* ». Exemple : les céréales
- *En bas à droite* : les biens pour lesquels le solde est excédentaire malgré des prix français supérieurs à ceux de la concurrence. Cela signifie que les exportateurs français parviennent à être concurrentiels, malgré des prix supérieurs, grâce à une meilleure qualité de leurs produits. Dans ce cas, c'est grâce à une « *bonne compétitivité qualité* » que la France parvient à réaliser ses bons résultats. Exemple : les vins ou le champagne
- *En bas à gauche* : les biens pour lesquels le solde est négatif et les prix français sont supérieurs aux prix étrangers. Dans ce cas, les producteurs français ne sont pas compétitifs en prix et n'arrivent pas à compenser cet handicap par la qualité de leurs produits. On parle ainsi d'une « *mauvaise compétitivité prix* ». Exemple : la viande de mouton ou les poissons
- *En haut à gauche* : les biens pour lesquels le solde est négatif alors que les prix français sont inférieurs aux prix étrangers. Dans ce cas, les producteurs français ont un « *problème structurel* » de compétitivité : malgré des prix bas, ils ne sont pas compétitifs. Exemple : les cigarettes ou les fleurs.

³ Ici, (VU_{exp}) correspond aux prix des exportations françaises vers les autres pays de l'UE27 et (VU_{imp}) correspond aux prix des importations françaises en provenance des autres pays de l'UE27

Graphique 30

Compétitivité de la France selon les produits (Période 2004-2008)



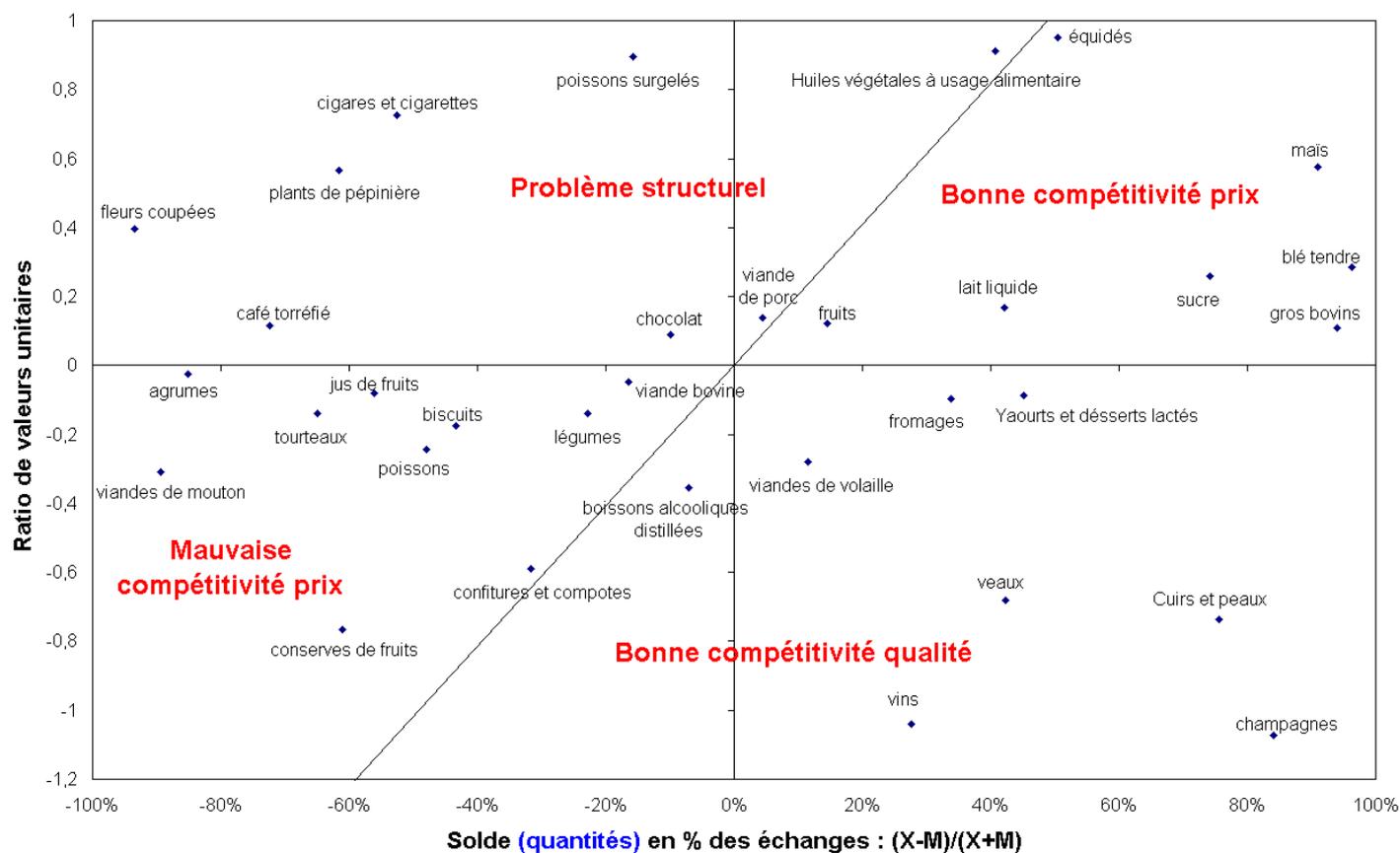
On peut aussi représenter les performances commerciales par le solde en quantité (plutôt qu'en valeurs). Dans ce cas, la division du cadran est légèrement différente :

- En effet, le solde en quantité peut être négatif tandis que le solde en valeurs est positif, quand les prix français sont supérieurs aux prix étrangers. L'effet prix (positif) sur le solde l'emporte sur l'effet volume (négatif). C'est le cas pour les boissons alcooliques distillées, qui font partie des produits où la France a une « *bonne compétitivité qualité* »
- D'un autre côté, le solde en quantité peut être positif tandis que le solde en valeur est négatif, quand les prix français sont inférieurs aux prix étrangers. L'effet prix (négatif) sur le solde l'emporte sur l'effet volume (positif). C'est le cas pour les huiles végétales à usage alimentaire ou la viande de porcs, qui font partie des produits où la France a un « *problème structurel* ».

D'où une division du cadran qui ne se fait plus en quatre parties égales (graph.31).

Graphique 31

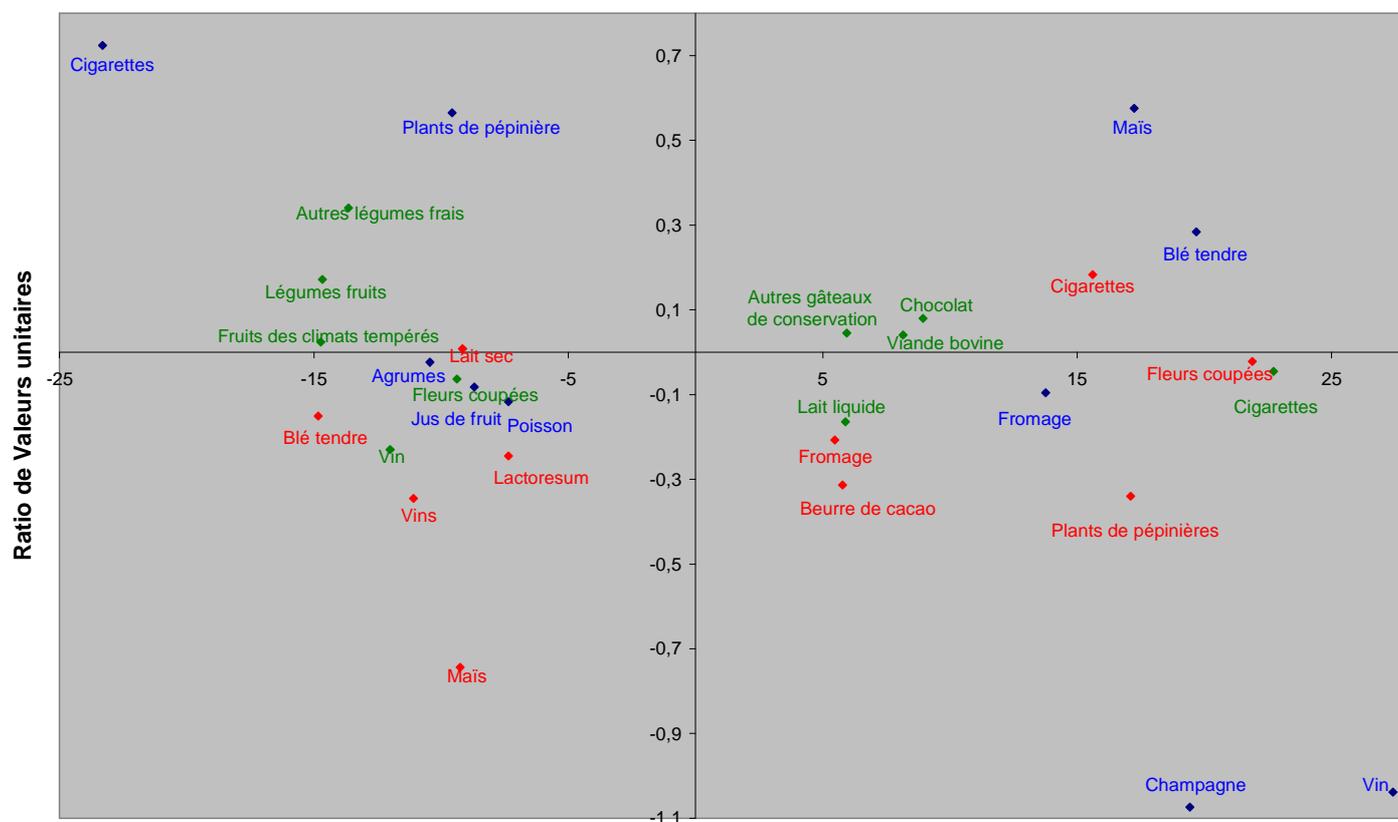
Compétitivité de la France selon les produits (Période 2004-2008)



Nous allons maintenant mettre en rapport les spécialités de la France, de l'Allemagne et des Pays-Bas (mesurées par l'indicateur de Lafay L1) sur la période 2004-2008 avec le ratio de valeur unitaire. Cela permettra de voir si ces spécialités s'expliquent par une bonne compétitivité prix ou d'autres facteurs.

Graphique 32

Avantages comparatifs de la France, de l'Allemagne, et des Pays Bas



Avantages comparatifs : L1

Lecture :

- En bleu les produits français ; en vert les produits allemands ; en rouge les produits néerlandais
- Division du cadran en quatre quarts :
 - o En haut à droite, le pays considéré a un avantage comparatif grâce à des prix inférieurs à la concurrence : « bonne compétitivité prix »
 - o En bas à droite, le pays considéré a un avantage comparatif malgré des prix supérieurs à la concurrence : « bonne compétitivité qualité »
 - o En bas à gauche, le pays considéré a un désavantage comparatif et des prix supérieurs à la concurrence : « mauvaise compétitivité prix »
 - o En haut à gauche, le pays considéré a un désavantage comparatif malgré des prix inférieurs à la concurrence : « problème structurel »

Pour la France, on observe que les spécialités sont très marquées : certaines sont dues à un effet qualité (vins, champagne), et d'autres sont dues à une bonne compétitivité prix (céréales : maïs, blé tendre).

Pour les Pays Bas, la plupart de ses spécialités ne sont pas dues à des prix inférieurs à la concurrence. Pour l'Allemagne, ses prix sont très proches de ceux de la concurrence. Pour ces trois pays, il n'y a pas de corrélation évidente entre les avantages comparatifs et le ratio de valeurs unitaires. La compétitivité prix est importante pour une petite partie seulement des produits agro-alimentaires.

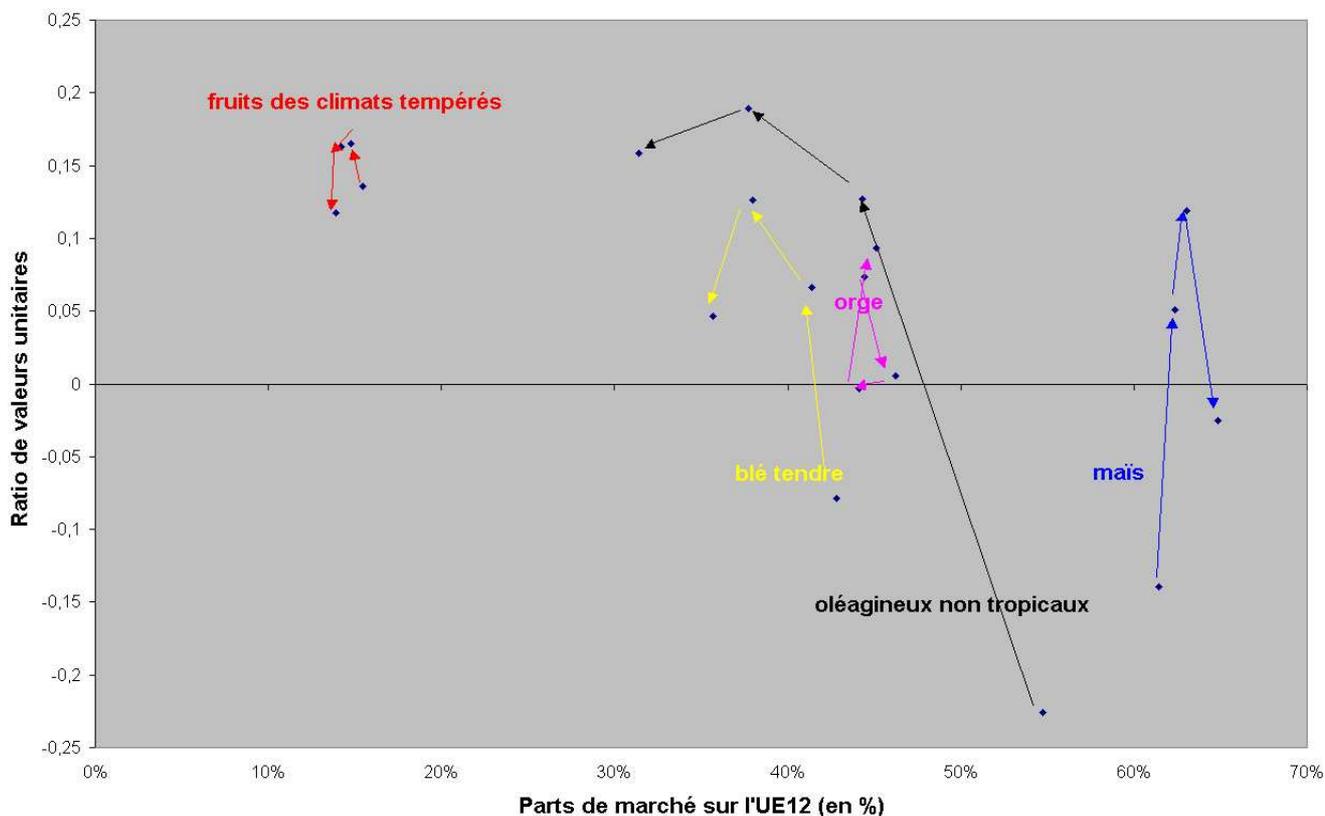
V.2 : Point de vue dynamique

Après avoir examiné le positionnement de la France sur la période 2004-2008, il est intéressant d'étudier l'évolution de ce positionnement au cours du temps. Nous allons ainsi mettre en rapport l'évolution des parts de marché de la France sur le marché de l'UE12 avec l'évolution du ratio de valeurs unitaires⁴. Nous distinguons quatre périodes : 1989-1993, 1994-1998, 1999-2003, 2004-2008, et nous avons donc, pour chaque produit, quatre positionnements que nous relierons par des flèches : la 1^{ère} flèche relie le positionnement de 1989-1993 à celui de 1994-1998, la 2^{ème} flèche de 1994-1998 à 1999-2003 et la 3^{ème} flèche de 1999-2003 à 2004-2008.

Pour la plupart des produits, il n'y a pas de corrélation nette entre l'évolution des parts de marché et l'évolution du ratio de valeurs unitaires :

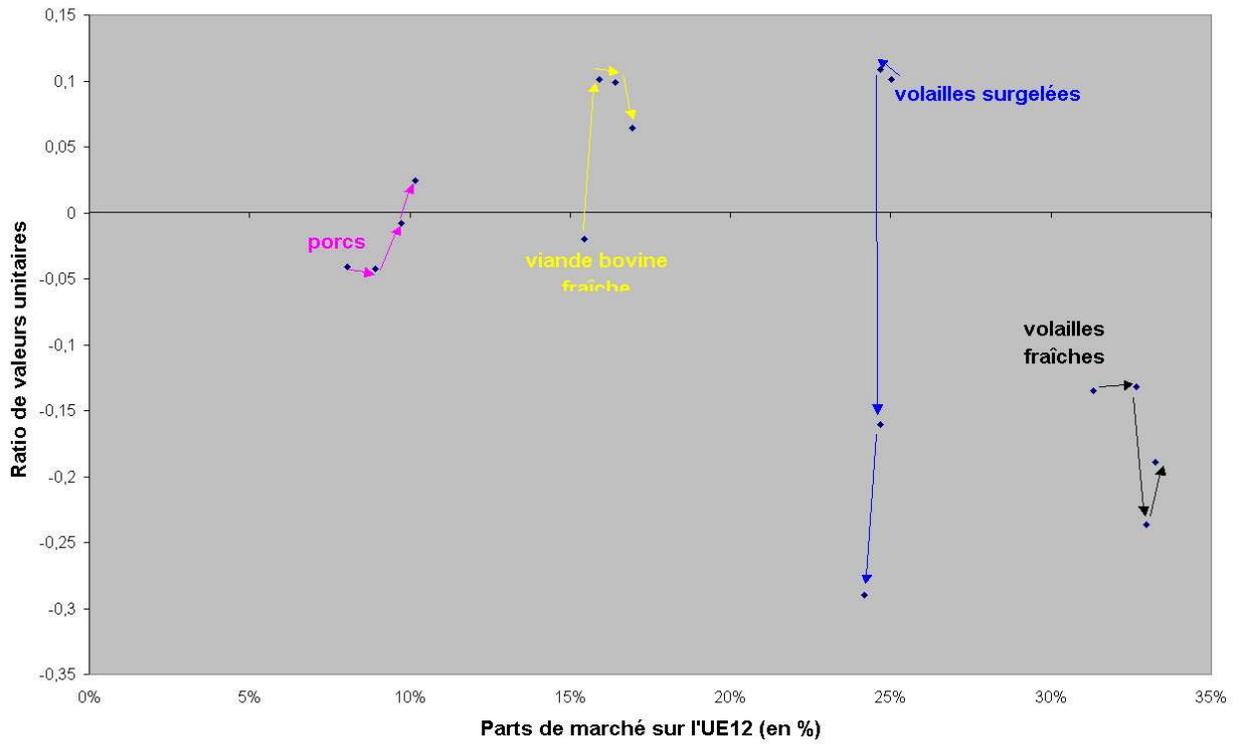
- la part de marché de la France sur les cultures végétales (graph.33) régresse (sauf pour le maïs) sans que cela ne soit lié à une dégradation de la compétitivité prix
- les parts de marché de la France sur la viande bovine et la viande de porcs ont progressé grâce à une amélioration de la compétitivité prix ; en revanche, pour la viande de volailles, la dégradation de la compétitivité prix n'a pas eu d'impact négatif significatif sur les parts de marché (graph.34)
- Enfin, sur les points forts de la France (vins et champagne), les parts de marché ont régressé sans que cela soit lié à une baisse de la compétitivité prix (graph.35)

Graphique 33 : Cultures végétales

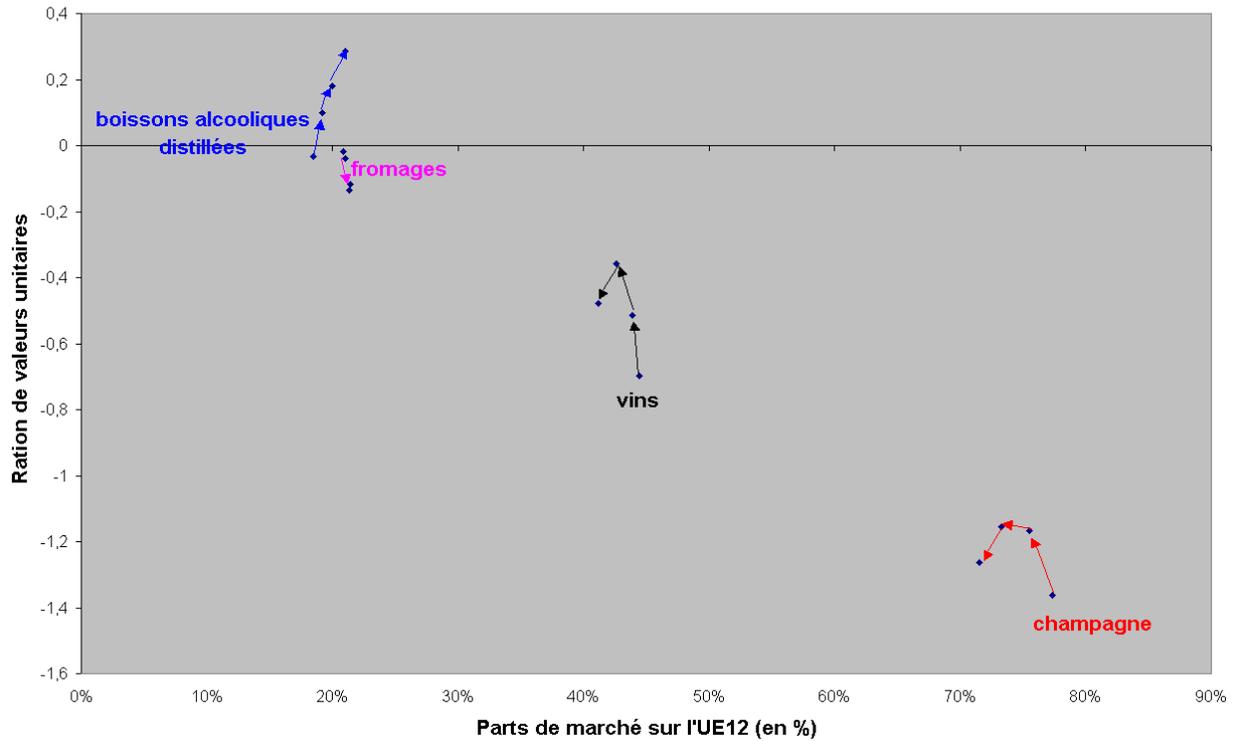


⁴ (VU_{exp}) correspond ici à la valeur unitaire des produits français exportés vers l'UE12 et (VU_{imp}) correspond à la valeur unitaire des produits importés (autres que français) dans l'UE12

Graphique 34 : Elevage et produits animaux



Graphique 35 : Boissons et fromages



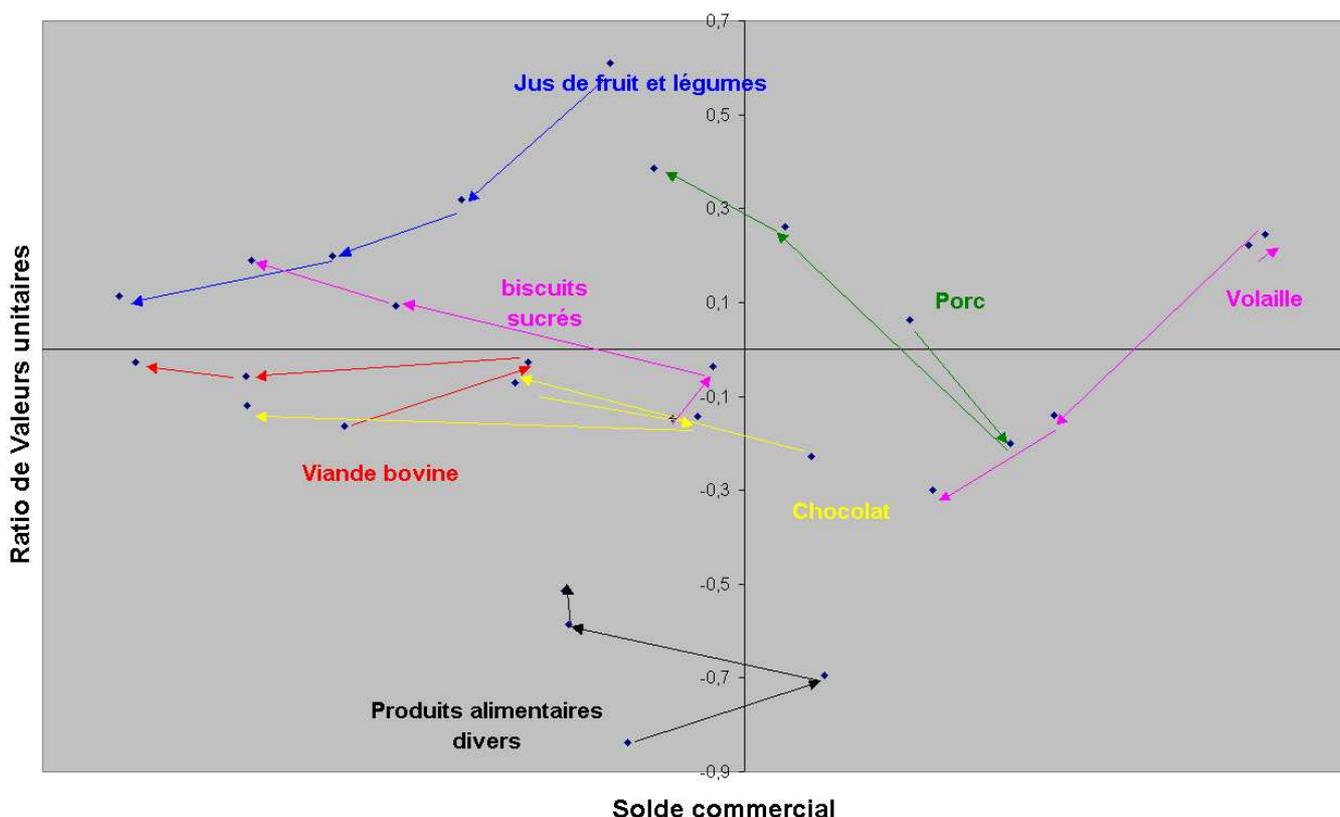
Enfin, il nous a semblé intéressant de s'intéresser spécifiquement à l'évolution des échanges franco-allemands, en mettant en rapport, sur quatre périodes (1989-1993 ; 1994-1998 ; 1999-2003 ; et 2004-2008) :

- *le ratio de valeur unitaire* avec (VU_{exp}) le prix des exportations de la France vers l'Allemagne et (VU_{imp}) le prix des importations de la France en provenance d'Allemagne
- *le solde commercial de la France vis-à-vis de l'Allemagne*

De façon générale, on constate une dégradation du solde français : pour les jus de fruits et la volaille, la compétitivité prix de la France se dégrade en même temps que le solde. En revanche, pour la viande de porc, le chocolat, les biscuits sucrés, la viande bovine, ou les produits alimentaires, le solde français se dégrade sans que cela puisse être imputé à une dégradation de la compétitivité prix.

Graphique 36

Echanges franco-allemands



Bibliographie

BUTAULT Jean Pierre, *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

CEPII, « Marché mondial : positions acquises et performances », *La lettre du CEPII*, n°231, février 2004

CEPII, « Les mauvaises performances françaises à l'exportation : la compétitivité-prix est-elle coupable ? », *La Lettre du CEPII*, n°313, septembre 2011

FOUILLEUX Eve, *La politique agricole commune et ses réformes : une politique à l'épreuve de la globalisation*, L'Harmattan, 2003

HOLCBLAT Norbert et TAVERNIER J.-L., « Entre 1979 et 1986 la France a perdu des parts de marché industriel », *Économie et Statistique*, n° 217-218, pp. 37-49, 1989

MONCEAU Christine, « Trente ans d'échanges agroalimentaires français », *INSEE Première* n° 388 Juin 1995

MONCEAU Christine, « Trente ans d'échanges agroalimentaires français : 1961 -1990 », *INSEE Résultats* n°417-418 Septembre 1995.

MONCEAU Christine, *La mesure des avantages comparatifs*, Document de Travail de la DES / INSEE n° 9710, 1997

MONCEAU Christine et DE PERETTI Gaël, « Le commerce extérieur agro-alimentaire de la France et de l'Union Européenne », *INSEE Première* n° 540 Septembre 1997

MONCEAU Christine et DE PERETTI Gaël, « Évolution à moyen terme du commerce extérieur agroalimentaire français », *SYNTHESES* n°10 "L'Agriculture, Tendances et Disparités" 1997

POUCH, Thierry, « Le commerce extérieur français de produits agroalimentaires : l'avenir incertain », *Revue française d'économie*. Vol 8 n°2, p.75-107, 1993

THOMAS Gérard, *Échanges extérieurs de la France en produits agroalimentaires*, document de travail INSEE, 2005

THOMAS Gérard, « Les échanges agroalimentaires de 1992 à 2002 », *Économie et Statistique* n°390, juillet 2006

THOMAS Gérard, « Le commerce extérieur agroalimentaire de la France », *INSEE Références*, 2007

ANNEXES

Annexe 1 : Définitions et classification des produits agroalimentaires

Le terme produit agroalimentaire englobe aussi bien les produits bruts (ou agricoles) que les produits transformés (ou alimentaires).

Le champ des produits agroalimentaires correspond aux groupes 01.1, 01.2, 02.0, 05.0, 15.1, 15.2, 15.3, 15.4, 15.5, 15.6, 15.7, 15.8, 15.9, 16.0 de la nomenclature de la comptabilité nationale CPF (Classification des produits français) Rev 1.

Ce champ correspond, de façon approximative, aux 24 premiers chapitres de la nomenclature douanière (nomenclature combinée), qui ne repose pas sur la distinction produit brut/produit transformé (contrairement à la nomenclature de la comptabilité nationale), 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).

SH2	Libelle	SH2	Libelle
01	ANIMAUX VIVANTS	13	GOMMES, RESINES ET AUTRES SUCS ET EXTRAITS VEGETAUX
02	VIANDES ET ABATS COMESTIBLES	14	MATIERES A TRESSER ET AUTRES PRODUITS D'ORIGINE VEGETALE, NON DENOMMES NI COMPRIS AILLEURS
03	POISSONS ET CRUSTACES, MOLLUSQUES ET AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES	15	GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VEGETALES; PRODUITS DE LEUR DISSOCIATION; GRAISSES ALIMENTAIRES ELABOREES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VEGETALE
04	LAIT ET PRODUITS DE LA LAITERIE; OEUFS D'OISEAUX; MIEL NATUREL; PRODUITS COMESTIBLES D'ORIGINE ANIMALE, NON DENOMMES NI COMPRIS AILLEURS	16	PREPARATIONS DE VIANDES, DE POISSONS OU DE CRUSTACES, DE MOLLUSQUES OU D'AUTRES INVERTEBRES AQUATIQUES
05	AUTRES PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, NON DENOMMES NI COMPRIS AILLEURS	17	SUCRES ET SUCRERIES
06	PLANTES VIVANTES ET PRODUITS DE LA FLORICULTURE	18	CACAO ET SES PREPARATIONS
07	LEGUMES, PLANTES, RACINES ET TUBERCULES ALIMENTAIRES	19	PREPARATIONS A BASE DE CEREALES, DE FARINES, D'AMIDONS, DE FECULES OU DE LAIT; PATISSERIES
08	FRUITS COMESTIBLES; ECORCES D'AGRUMES OU DE MELONS	20	PREPARATIONS DE LEGUMES, DE FRUITS OU D'AUTRES PARTIES DE PLANTES
09	CAFE, THE, MATE ET EPICES	21	PREPARATIONS ALIMENTAIRES DIVERSES
10	CEREALES	22	BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES
11	PRODUITS DE LA MINOTERIE; MALT; AMIDONS ET FECULES; INULINE; GLUTEN DE FROMENT	23	RESIDUS ET DECHETS DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES; ALIMENTS PREPARES POUR ANIMAUX
12	GRAINES ET FRUITS OLEAGINEUX; GRAINES, SEMENCES ET FRUITS DIVERS; PLANTES INDUSTRIELLES OU MEDICINALES; PAILLES ET FOURRAGES	24	TABACS ET SUCCEDANES DE TABAC FABRIQUES

Les codes de la nomenclature douanière ont beaucoup changé au cours de la période étudiée (1988-2009), mais nous avons pu reclasser l'ensemble des flux codifiés dans la nomenclature douanière (au niveau le plus fin) au sein de la nomenclature CPF au niveau le plus fin (6 chiffres). Nous avons ainsi des séries continues à partir de 1988 au niveau le plus fin de la nomenclature CPF.

La distinction produits bruts/produits transformés est importante, mais elle ne suffit pas à caractériser précisément 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.

Pour analyser les échanges de la France, nous avons construit une nomenclature agro-alimentaires avec les groupes de produits suivants :

- 1 : produits bruts non consommables
- 2 : produits bruts consommables
- 3 : produits de l'élevage d'animaux
- 4 : produits de première transformation : produits transformés à faible valeur ajoutée (souvent fortement soutenus par la PAC)
- 5 : produits de seconde transformation : produits transformés à forte valeur ajoutée (souvent faiblement soutenus par la PAC)
- 6 : produits de terroir : produits dont la différenciation repose sur le lien au terroir (vins, alcools, fromages d'appellation)

Nomenclature agro-alimentaire
1 : produits bruts non consommables
2 : produits bruts consommables
3 : Produits de l'élevage d'animaux
4 : produits de première transformation
5 : produit de seconde transformation
6 : produits de terroir

**Table de correspondance
entre la nomenclature CPF Rev 1 et la nomenclature agro-alimentaire**

CPF Rev 1	Nomenclature agro-alimentaire
01.11.11	1
01.11.12	1
01.11.13	1
01.11.14	1
01.11.15	1
01.11.16	1
01.11.17	1
01.11.21	2
01.11.22	2
01.11.23	2
01.11.31	1
01.11.32	1
01.11.33	1
01.11.34	1
01.11.35	1
01.11.40	1
01.11.51	2
01.11.52	2
01.11.60	1
01.11.71	1
01.11.72	1
01.11.73	1
01.11.80	1
01.11.91	1
01.11.92	4
01.11.93	1
01.12.11	2
01.12.12	2
01.12.13	2
01.12.21	2
01.12.22	2
01.12.23	4
01.12.24	4
01.13.11	2
01.13.12	2
01.13.21	2
01.13.22	2
01.13.23	2
01.13.24	2
01.13.31	1
01.13.32	1
01.13.33	1
01.13.34	1
01.13.40	2
01.21.11	3
01.21.12	3
01.21.30	3
01.22.11	3
01.22.12	3
01.22.13	3
01.22.31	3
01.22.32	3

01.23.10	3
01.24.10	3
01.24.20	3
01.25.10	3
01.25.21	3
01.25.22	3
01.25.23	3
01.25.24	3
01.25.25	3
01.25.31	3
01.25.32	3
01.25.33	3
02.01.11	1
02.01.12	1
02.01.13	1
02.01.14	1
02.01.15	1
02.01.21	1
02.01.22	1
02.01.30	1
02.01.41	1
02.01.42	1
05.00.11	2
05.00.12	2
05.00.21	2
05.00.22	2
05.00.23	2
05.00.31	1
05.00.32	1
05.00.33	1
05.00.41	1
05.00.42	1
15.11.11	4
15.11.12	4
15.11.13	4
15.11.14	4
15.11.15	4
15.11.16	4
15.11.17	4
15.11.18	4
15.11.19	4
15.11.21	4
15.11.24	4
15.11.25	4
15.11.26	4
15.11.27	4
15.11.30	4
15.11.40	4
15.12.11	4
15.12.12	4
15.12.13	4
15.12.14	4
15.12.20	4
15.13.11	5
15.13.12	5
15.13.13	5

15.20.11	4
15.20.12	4
15.20.13	4
15.20.14	5
15.20.15	4
15.20.16	5
15.20.17	5
15.20.18	5
15.31.11	4
15.31.12	4
15.32.10	5
15.33.11	4
15.33.12	4
15.33.13	4
15.33.14	5
15.33.15	5
15.33.21	4
15.33.22	5
15.33.23	5
15.33.24	4
15.33.25	4
15.33.26	4
15.33.30	4
15.41.11	4
15.41.12	4
15.41.13	4
15.41.20	4
15.41.31	4
15.41.32	4
15.42.11	4
15.42.12	4
15.42.13	4
15.42.20	4
15.43.10	4
15.51.11	4
15.51.12	4
15.51.20	4
15.51.30	4
15.51.40	6
15.51.51	4
15.51.52	4
15.51.53	4
15.51.54	4
15.51.55	4
15.52.10	5
15.61.10	4
15.61.21	4
15.61.22	4
15.61.23	4
15.61.24	4
15.61.31	4
15.61.32	4
15.61.33	4
15.61.40	4
15.61.50	4
15.62.10	4

15.62.21	4
15.62.22	4
15.62.23	4
15.62.30	4
15.71.10	4
15.71.20	4
15.72.10	4
15.81.11	5
15.81.12	5
15.82.11	5
15.82.12	5
15.82.13	5
15.83.11	4
15.83.12	4
15.83.13	4
15.83.14	4
15.83.20	4
15.84.11	4
15.84.12	4
15.84.13	4
15.84.14	5
15.84.21	5
15.84.22	5
15.84.23	5
15.84.24	5
15.84.30	4
15.85.11	5
15.85.12	5
15.86.11	4
15.86.12	4
15.86.13	4
15.86.14	4
15.87.11	5
15.87.12	5
15.88.10	5
15.89.11	5
15.89.12	5
15.89.13	5
15.89.14	5
15.89.20	5
15.91.10	6
15.92.11	6
15.92.12	6
15.93.11	6
15.93.12	6
15.93.20	4
15.94.10	6
15.95.10	6
15.96.10	6
15.96.20	4
15.97.10	4
15.98.11	4
15.98.12	4
16.00.11	5
16.00.12	5
16.00.20	4

Annexe 2 : Base COMEXT : contenu et définitions

COMEXT est la base de données de référence d'EUROSTAT pour le commerce extérieur des biens des États membres de l'UE. Elle reprend notamment les séries chronologiques annuelles des échanges extérieurs de chaque état-membre ainsi que de l'Union européenne en tant qu'entité. Elle couvre aussi bien les flux en sortie des états membres (*expédition s'ils ont pour destination un autre état de l'UE ou exportation, sur pays tiers*) que les flux en entrées (*introduction en provenance d'un état membre ou importation en provenance d'un pays tiers*).

La collecte et l'enregistrement des données, réalisées sur une base mensuelle, suivent des règles et des définitions communes et harmonisées pour tous les états membres, indispensables à l'homogénéité et à la comparabilité des données. Pour les échanges intra communautaires, ces règles sont décrites par le système Intrastat.

Les statistiques de la base COMEXT peuvent différer des statistiques douanières nationales, en raison précisément de différences entre les concepts utilisés par EUROSTAT et ceux pouvant être retenus par un état membre pour la diffusion des données. C'est le cas de la France, pour le choix du pays partenaire en ce qui concerne les importations.

Pour les arrivées (*terme officiel pour désigner les importations dans le commerce intra-UE*), le partenaire est l'État-membre d'expédition des biens, c'est à dire celui à partir duquel les biens ont été expédiés sans aucun arrêt ou opération juridique dans un autre pays, sauf pour des raisons de transport. S'il advient une autre opération de ce genre dans un autre pays, celui-ci devient l'État membre d'expédition. Les douanes françaises ont maintenu leur choix antérieur : le pays partenaire pour les importations est le pays d'origine des biens. Cette différence a une traduction statistique importante pour tous les mouvements indirects (il est souvent décrit sous le nom '*d'effet Rotterdam*') :

La classification des biens repose sur la Nomenclature Combinée, fondée elle-même sur la norme internationale du Système Harmonisé. Elle permet de distinguer selon un degré de détail croissant, différents regroupements de produits : le chapitre (codé sur 2 chiffres ou SH2), la position (codée sur 4 chiffres ou SH4) et la sous-position, codée sur 6 (SH6) ou 8 chiffres (NC8). C'est à la fois une classification statistique (identifier les produits) et une classification tarifaire (permettant de définir et gérer les droits de douane, les divers contingents à l'importation ou à l'exportation).

Le chapitre correspond généralement à une famille de produits, par exemple les céréales pour le chapitre 10 ou les viandes pour le chapitre 02. La position définit un type de produit, par exemple le blé pour la position 1001, la viande porcine pour la position 0203. Enfin le niveau le plus fin à 6 ou 8 chiffres permet de décrire un produit donné (produit*conditionnement).

Les importations sont comptabilisées CAF (coût-assurance-fret), incluant les frais de transport et d'assurance à la charge de l'acheteur, alors que les exportations sont comptabilisées FAB (franco à bord). Concernant les exportations sur pays tiers, leur valeur est celle enregistrée lors du passage en douane; elle ne comprend donc pas les restitutions éventuellement versées : ce sont des valeurs nettes des restitutions.

Les flux sont mesurés en valeur monétaire et en quantités. L'unité monétaire est l'écu de 1988 à 1998, puis l'euro à partir du 1er janvier 1999. Les quantités physiques sont mesurées en tonnes et parfois par une unité spécifique comme par exemple une unité de volume (hectolitre)

Annexe 3 : Les évolutions de la Politique agricole commune

Les objectifs initiaux de la PAC (fixés par le Traité de Rome) étaient l'accroissement de la productivité, l'amélioration du revenu des agriculteurs, et l'approvisionnement des consommateurs européens à des prix raisonnables. D'autres objectifs se sont greffés récemment comme le développement rural (deuxième pilier).

La PAC initiale reposait sur des prix garantis fixés par le Conseil des ministres de l'agriculture des pays de l'UE. Cette politique incita les agriculteurs à développer la production, puisqu'ils avaient la garantie de l'écouler à des prix élevés. Les prix garantis étaient supérieurs aux prix du marché mondial, si bien que le budget européen subventionnait les exportations hors de l'UE. En effet, au delà de la satisfaction de la demande interne, les autorités publiques achetaient le surplus de production aux prix garantis, et le vendaient au prix du marché mondial ; l'écart entre le prix acheté aux agriculteurs et le prix de vente sur le marché mondial était pris en charge par le budget européen.

Pour limiter la production et la baisse des prix (et donc l'explosion des subventions à l'exportation financées par le budget européen), des mesures ont été mises en place dès les années 1980. En 1984, des quotas individuels ont été mis en place dans le secteur laitier. Les prix garantis ont également été baissés, ce qui a entraîné une hausse de la consommation dans l'UE et a diminué l'incitation à produire.

Depuis 1990, et parallèlement aux négociations internationales dans le cadre du GATT puis de l'OMC, la PAC a été réformée en 1992, en 1999 par l'Agenda 2000, en 2003 avec l'accord du Luxembourg, et 2009 avec le bilan de la santé de la PAC.

Avec la réforme de 1992, l'UE 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. Les premières mesures agro-environnementales sont mises en place.

L'Agenda 2000 introduit, en sus du 1^{er} pilier portant sur le soutien des marchés, un 2^{ème} pilier consacré au développement rural.

En 2003, le découplage des aides est introduit : les primes perçues ne sont plus liées aux productions de l'exploitation mais à une référence historique (calculée en faisant la moyenne des primes perçues sur 3 années de référence). La notion de conditionnalité est introduite : les aides découplées sont versées à la condition que l'agriculteur respecte les bonnes conditions agricoles et environnementales ainsi que le bien-être animal.

Enfin, le bilan de santé de la PAC en 2008 décide l'augmentation progressive des quotas laitiers (de 1% par an), préparant leur disparition, et accentue le découplage des aides. Cette réforme s'est traduite par une redistribution des aides au profit des exploitations spécialisées en élevage d'herbivores et au détriment des exploitations de grandes cultures et de polyculture.