



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Étude de compétitivité comparée de la filière pêche française et de ses principaux concurrents européens

Juin 2016

SYNTHESE



VIA AQUA
Immeuble St Louis - 9 rue Marcel Sembat
F-44100 Nantes
Tél : +33 (0)2 40 46 62 27 – Mél : contact@via-aqua.fr
Web : www.via-aqua.fr



ARMERIS
Technopôle. Atalante Champeaux – Rond Pt Le Lannou
CS 14226 – F-35042 Rennes cedex
Tél : +33 (0)2 23 48 29 22 – Mél : yan.giron@armeris.fr
Web : www.armeris.fr

Contexte, objectifs et méthodologie

Contexte

Dans le secteur de la pêche la forte variabilité des apports d'origine française ou étrangère en s'ajoutant – et en contribuant – au manque de dynamisme de la demande, favorise les déséquilibres des marchés. C'est une des causes des crises conjoncturelles fréquentes qui affectent la filière pêche française. Parallèlement à cette situation, l'évolution des équilibres des pêches entre pays européens influe sur le positionnement des grandes plateformes halieutiques d'approvisionnement et de transformation françaises. La part des produits transformés dans les importations françaises s'accroît progressivement au détriment de celle des produits bruts, pénalisant l'activité française de 1^{re} transformation. Par ailleurs, le secteur de la distribution en France se tourne de plus en plus vers des sources européennes d'approvisionnement plus aptes à répondre à ses besoins.

Ce constat a amené FranceAgriMer à proposer la réalisation d'une étude de compétitivité comparée de la filière française par rapport à ses principaux concurrents européens.

Objectifs

Cette étude doit faire le constat de la situation de la filière pêche en France, analyser les filières pêche dans les principaux pays européens et donner une première évaluation de la compétitivité de la filière pêche française.

A partir des forces et des faiblesses identifiées, des recommandations seront faites pour améliorer la compétitivité de la filière.

La finalité est d'apporter aux acteurs de la filière les éléments de réflexion à l'élaboration d'une vision partagée de la situation et d'une stratégie pour les années à venir.

Cette étude doit par ailleurs jeter les bases d'un Observatoire de la filière pêche française qui pourrait permettre un suivi périodique de l'évolution de sa compétitivité.

Méthodologie

L'étude s'est focalisée sur la pêche fraîche et sur les 2 maillons constitutifs fondamentaux de la filière pêche et confrontés directement à la concurrence européenne : la pêche et les armements (> 12 mètres) ; la 1^{re} transformation et les mareyeurs. 15 espèces de référence les plus importantes sur les critères croisés de production, d'import-export et de consommation, et regroupées suivant la typologie des flux¹ en « mainstream » et « côtier » ont été particulièrement analysées.

Les données sont issues de 2 sources principales : des bases de données françaises (FranceAgriMer) et européennes (Commission Européenne) ; une grande enquête en France et dans 8 pays européens (Danemark, Espagne, Irlande, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni, Norvège, Islande) via des entretiens avec des opérateurs, des organisations des filières pêches et des Institutionnels (108 entretiens approfondis essentiellement en face à face).

La démarche a consisté dans un premier temps à identifier les critères d'achat des opérateurs, à en déduire les déterminants de la compétitivité puis à définir les

¹ Le concept des flux (Via Aqua - Armeris 2012) est fondé sur des similitudes en gestion, en commercialisation et en consommation pour des groupes d'espèces. Cela conduit à définir 5 types de flux : « Mainstream », « Côtier », « Refresh », « Traiteur » et « Longue conservation ». Chaque flux a été défini selon 8 critères : 4 critères matière première (origine, volume, nombre de références et DLC) et 4 critères produit fini (degré de transformation, volume, nombre de références et DLC).

meilleurs indicateurs. Dans un second temps il s'est agi, à partir des bases de données et des enquêtes, de renseigner les indicateurs pour la France et les pays en compétition et de les analyser à la fois par domaines de compétitivité (ressource, production, vente, organisation, macroéconomie) et par maillon de la filière.

La position de la France en Europe

Besoins

L'autosuffisance de la France est de 26% pour tous produits aquatiques destinés à l'alimentation humaine, et le double pour les produits frais (54%). Elle est bien inférieure à celle de l'UE (38% tous produits et 77% produits frais).

France 2012 x1000 t epv (1)	Production	Import	Besoins (production + import)	Autosuffisance (production / besoins)	Export	Consommation, transformation
Tous produits aquatiques	670	1 930	2 600	26%	394	2 206
Total frais	543	457	1 000	54%	124	876

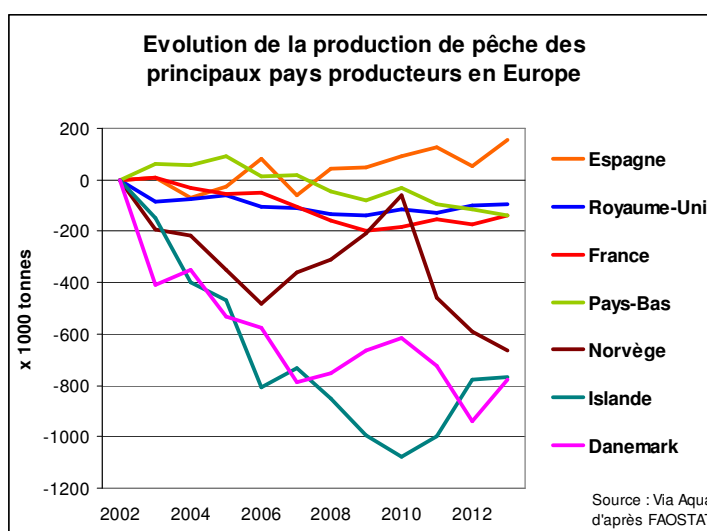
(1) Données tous produits sauf usage non alimentaire
Source : Via Aqua d'après FranceAgriMer

Production

5 pays produisent près des 2/3 de la pêche en UE. La France en produit 10%.

En 10 ans les volumes de la France ont reculé de 25% avec une stabilisation depuis 5 ans. Cette baisse est dans la moyenne européenne.

L'Espagne et le Royaume-Uni présentent une évolution plus favorable.

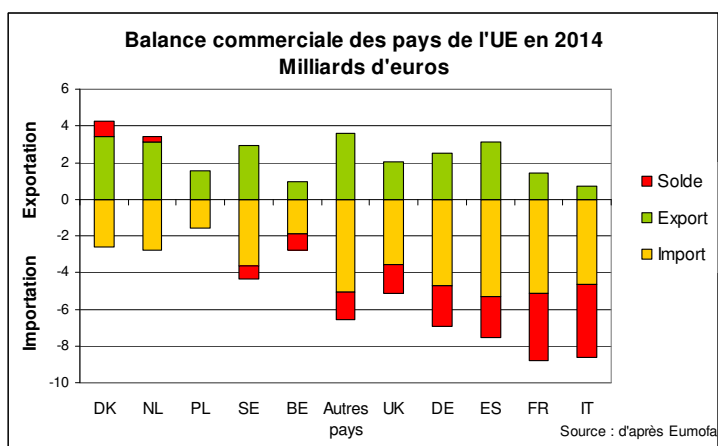


Commerce

La balance commerciale tous produits aquatiques de la France est très déficitaire (- 3.7 Mrds d'euros). C'est la plus déséquilibrée de l'UE avec celle de l'Italie.

En 10 ans (2004-2014) ce sont les échanges de la France qui se sont le plus dégradés en UE (-1.5 Mrd d'euros).

Pour les produits aquatiques frais le solde commercial de la France en 2014 est -1200 millions d'euros soit un déficit de 50% du commerce import + export en 2014 (import = 1800 millions d'euros ; export = 600 millions d'euros).



La Filière pêche française

Considérée dans son ensemble, la filière pêche fraîche française se caractérise par sa dispersion géographique (zones de pêche des flottilles ainsi que points de débarque sur le littoral). Elle se caractérise aussi par la diversité des métiers (maillons de la capture et du mareyage) et par une certaine atomisation (nombre d'opérateurs et taille moyenne de ces opérateurs). Même s'il existe des pôles de concentration (quelques grosses OP, quelques armements importants, quelques plaques tournantes majeures, quelques groupes de mareyage), les concentrations horizontales ne sont pas la règle. A de rares exceptions près, les intégrations verticales n'existent pas.

En face de cette structure peu ramassée et sans interprofession organisée, se trouve un marché puissant, dominé par la grande distribution très structurée aux achats.

Evaluation de la filière française en Europe

La Filière pêche française apparaît moins compétitive que la moyenne des autres filières en Europe. En particulier face aux 2 autres principaux pays européens pour la pêche, le Royaume-Uni et l'Espagne.

Les faiblesses de la France concernent les domaines de l'organisation et de la macroéconomie ; les forces, le domaine des ventes. La position française est dans la moyenne pour l'accès à la ressource et la production. Des disparités importantes existent cependant dans l'évaluation individuelle des déterminants par rapport aux autres pays, à l'intérieur de chaque domaine de compétitivité.

On notera les performances du Royaume-Uni pour l'accès à la ressource et la production ; et la supériorité de l'Espagne pour les ventes et l'organisation, avec également des avantages macro-économiques pour ce dernier pays.

Globalement et à la différence de la France, le Royaume-Uni et l'Espagne sont plus compétitifs que la moyenne européenne, avec un avantage pour l'Espagne.

En ventes, les avantages de la filière française reposent sur la diversité des espèces offertes par la pêche, sur l'adaptabilité des entreprises de 1^{re} transformation, sur l'image de la production française et sur l'importance du marché intérieur. Les handicaps concernent les prix à la 1^{re} vente comme à la 2^e vente, l'export et la logistique - non pas le service logistique apporté mais la difficulté à gérer la dispersion de la production et des ventes.

Si le bilan ventes est certes positif, la position reste fragile puisqu'elle résulte beaucoup d'une « rente de situation » (diversité des espèces, image de l'origine et importance du marché national) plutôt que du dynamisme des acteurs. Ceci dans un contexte de prix élevés ne permettant pas pour autant de dégager une rentabilité suffisante au niveau des entreprises, qu'il s'agisse des armements ou des entreprises de 1^{re} transformation.

Le Royaume-Uni est pénalisé par moins d'adaptabilité des entreprises de 1^{re} transformation et une moins bonne image, ce que compensent en partie des prix plus attractifs, de meilleurs scores en logistique amont et plus de dynamisme à l'export.

La filière espagnole ressort comme la plus performante dans ce domaine des ventes avec pratiquement tous les indicateurs au vert.

En ressource, l'équilibre se fait pour la filière française entre des quotas bénéficiant d'une dotation plutôt avantageuse d'un côté et de l'autre un déficit sur des espèces clés de la demande (cabillaud). L'accès et la productivité des zones de pêche ainsi que l'accès à la matière première pour les transformateurs sont dans la moyenne européenne.

Le Royaume-Uni est le plus avantagé dans ce domaine (quotas, productivité des zones de pêche).

L'Espagne se positionne entre la France et le Royaume-Uni, elle est notamment handicapée par ses faibles quotas mais avec des alternatives d'approvisionnement à l'import dont bénéficient ses transformateurs.

En production la pêche française semble un peu mieux tirer son épingle dans le jeu de la compétitivité que la 1^{re} transformation. Si les bateaux sont anciens c'est loin d'être une spécificité française. Si les coûts salariaux constituent un handicap tant à la pêche qu'à la transformation, la productivité du travail compense sur les bateaux, ce qui semble moins le cas en transformation. Un problème majeur identifié pour toute l'activité de production française est la déficience de certains aspects capitalistiques (investissement, rentabilité) handicapant les performances et l'attractivité des entreprises françaises.

Le Royaume-Uni présente le meilleur bilan en production, qu'il s'agisse de la pêche ou de la 1^{re} transformation. Il n'y a pas de faiblesses avérées si ce n'est des aides publiques qui apparaissent plus modérées.

L'Espagne se situe à nouveau en situation intermédiaire.

L'organisation et la coopération présentent des carences à tous les niveaux de la filière française. Ces faiblesses sont bien mises en évidence par comparaison avec des pratiques plus efficaces - plus d'information et de fluidité - constatées dans beaucoup d'autres pays européens. L'absence de déclaration de capture à l'avance notamment complique le travail de la filière en amont. Tout comme la difficulté des OP à mieux organiser les flux vers le marché.

Royaume-Uni et Espagne devancent la France sur ce critère, l'Espagne présentant les meilleurs scores.

Enfin au niveau macroéconomique, le coût du travail est un handicap à tous les niveaux de la filière française.

Le Royaume-Uni est plus favorisé dans ce domaine, et surtout l'Espagne dont tous les indicateurs sont au vert.

Quantification

Les filières sont analysées par domaine et maillon. L'importance de chaque « maillon x domaine » a été évaluée et pondérée sur une base de 1000 correspondant à la moyenne européenne (1^{er} tableau ci-dessous). Les pays ont été évalués par rapport cette moyenne de l'UE.

UE	Capacité à accéder à la ressource	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie	Total
Entreprises de pêche	115	100	20	20	20	275
1re vente			40	70		110
Entreprises de mareyage - 1re transformation	60	100	100	40	20	320
2e vente			65			65
Logistique			50			50
Organisation collective, filière				70		70
Environnement public et institutionnel	50	20	10	10	20	110
Total	225	220	285	210	60	1000

France

Entreprises de pêche	115	98	30	20	10	273
1re vente			30	35		65
Entreprises de mareyage - 1re transformation	60	80	150	40	10	340
2e vente			53			53
Logistique			40			40
Organisation collective, filière				35		35
Environnement public et institutionnel	45	25	10	10	15	105
Total	220	203	313	140	35	910

Royaume-Uni

Entreprises de pêche	148	135	20	20	20	343
1re vente			40	95		135
Entreprises de mareyage - 1re transformation	60	125	100	40	20	345
2e vente			63			63
Logistique			55			55
Organisation collective, filière				45		45
Environnement public et institutionnel	55	13	8	8	20	103
Total	263	273	285	208	60	1088

Espagne

Entreprises de pêche	108	110	30	30	30	308
1re vente			40	45		85
Entreprises de mareyage - 1re transformation	90	95	140	40	30	395
2e vente			75			75
Logistique			50			50
Organisation collective, filière				105		105
Environnement public et institutionnel	48	23	13	13	30	125
Total	245	228	348	233	90	1143

Evaluation par rapport à la moyenne UE

compétitivité + compétitivité = compétitivité -

Synthèse des forces et faiblesses de la filière pêche française

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • OFFRE QUI TROUVE PRENEUR MALGRE DES PRIX ELEVES • MARCHE INTERIEUR (TAILLE ET VALEUR) • DEMANDE supérieure à l'OFFRE • IMAGE de la pêche et des produits français auprès des opérateurs et des consommateurs • DIVERSITE des produits et des métiers 	<ul style="list-style-type: none"> • DES VOLUMES INSUFFISANTS pour répondre aux besoins du marché • INCERTITUDE GENEREE PAR LA FILIERE POUR LES OPERATEURS • DISPERSION, MORCELLEMENT notamment des points de vente • FONCTIONNEMENT DE LA CHARNIERE A LA 1^{re} VENTE (manque de coopération, d'anticipation, de

<ul style="list-style-type: none"> • REACTIVITE DU MAILLON MAREYAGE face aux demandes des clients (commande de dernière minute, présentations sur mesure) • POTENTIEL EN RESERVE VIS-A-VIS DES ATTENTES "MODERNES" (local, artisanal, circuit court, développement durable...) • POTENTIEL EN RESERVE DANS LA FORCE DES IAA FRANCAISES notamment à l'export • FRANCE FILIERE PECHE EN TANT QUE COMMUNIQUEUR • FRANCEAGRIMER EN TANT QU'OBSERVATOIRE DE FILIERE 	<p>transparence, de confiance, de synergies, de prévisibilité, de regroupements, de stabilité, de dialogue)</p> <ul style="list-style-type: none"> • MANQUE DE PROACTIVITE (absence de projection, de vision, de remise en cause, par exemple la résolution de l'incertitude) • RENTABILITE des armements et des entreprises de 1^{re} transformation • CAPACITE A INVESTIR des entreprises • ATTRACTIVITE de la filière pour les jeunes (le métier) et pour les investisseurs • ETROITESSE DU MAREYAGE (offre et initiatives en termes de produits et de marchés) • STRUCTURE ARTISANALE (des entreprises, de l'organisation) • INNOVATION PRODUITS ET TECHNIQUES/PROCESS • COMPETENCE DES CHEFS DE RAYON (Grande Distribution)
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Recommandations

Les orientations stratégiques ne doivent viser qu'une amélioration limitée de la compétitivité prix car celle-ci pourrait s'opposer à une amélioration de l'attractivité (rémunérations) et à une pérennité des entreprises (rentabilité) au sein de la filière. Néanmoins des marges de manœuvre existent à l'échelon de la capture, comme à l'échelon de la première transformation.

L'objectif principal devient dès lors l'amélioration de la compétitivité hors-prix. La France a des atouts à cet égard (image et savoir-faire), à développer pour garder l'avantage face à une concurrence internationale qui a beaucoup à gagner dans ce domaine et qui ne devrait pas se priver de l'exploiter.

On constate que les problèmes à résoudre sont souvent en relation les uns avec les autres. Les mesures proposées ci-après sont organisées par maillon (production, première vente, transformation / 2^e vente), mais chacune peut avoir des effets bénéfiques ailleurs et accentuer l'amélioration de la compétitivité de la filière.

Il faut également souligner avec force que la mise en œuvre des orientations proposées relève d'abord de la responsabilité de la filière et d'initiatives à prendre par ses opérateurs. A la lumière de la comparaison avec les pays étudiés, cela amène à s'interroger sur l'étendue et la nature du partage des rôles entre la filière française et l'Etat.

Production/capture

- Mettre en place un observatoire des changements et des évolutions dans les différentes filières pêche en Europe (concentrations, intégrations, réglementations, innovations, investissement...) à la fois comme benchmark et comme source d'idées à creuser.
- Approfondir la présente étude comparative en étudiant en détail les différents systèmes d'attribution et de gestion des droits de pêche en Europe, et notamment leurs impacts sur la gestion, la rentabilité, l'investissement et in fine la compétitivité du secteur de la capture.
- Identifier et engager tout ce qui peut contribuer à améliorer la rentabilité des armements et l'attractivité de la pêche, et notamment la modernisation des navires (dont leur consommation énergétique), l'amélioration de la qualité à bord, la pleine consommation des quotas, la valorisation des « petites espèces oubliées », l'optimisation de la logistique de rapatriement vers la 1^{re} vente, le nombre de jours de mer, et la question des rejets.
- Engager tout ce qui peut reconstruire une capacité d'investissement privée et attirer des investisseurs dans les armements à la pêche, en anticipation des nombreux départs à la retraite de patrons armateurs.

Première vente

- Améliorer l'information à l'avance sur les débarquements, et de façon générale accroître très fortement l'intensité des échanges d'information entre maillons et assurer une meilleure coordination verticale.
- Favoriser le développement de places de marché de référence majeures, à même d'éclairer le marché.
- Améliorer les connaissances sur l'impact des mécanismes de formation des prix à la 1^{re} vente sur la valorisation des débarques pour l'ensemble de la filière, à la recherche d'un mix prix-volumes optimisé entre enchères et contrats.
- Investir dans la formation et l'information des détaillants à la dernière vente
L'animation de la place de marché est stratégique à l'étape de la dernière vente. Ce qui est dit au consommateur sur les lieux d'achat doit être maîtrisé par la filière.

Transformation / 2^e vente

- Favoriser l'industrialisation et la modernisation de la 1^{re} transformation (filetage, portionnage, pascalisation², congélation, décongélation, conditionnement...)

² Stabilisation des produits à froid en utilisant les très hautes pressions.

- Innover sur la transformation et valoriser plus complètement les volumes débarqués (autres parties du poisson que le filet).
- Etablir des coopérations internationales avec l'amont (refresh...) Le principe est de s'appuyer sur la taille et les caractéristiques non délocalisables du marché français pour jeter des passerelles en amont.
- Desserrer la contrainte logistique du « A pour B ». La logistique d' « urgence » de la Grande Distribution représente un surcoût important déjà souvent peu justifié et qui le sera de moins en moins (raccourcissement des marées...) Le développement du flux « refresh » peut faciliter cette détente logistique.
- Ouvrir des marchés en aval en France (espèces côtières, refresh, traiteur). Le mareyage dont l'activité est très restreinte en France aujourd'hui, peut en être porteur à l'exemple des pratiques dans les autres pays européens.
- Développer l'image des produits de la mer « made in France » à l'exemple de Norvège (Norvège) et en lien avec ci-dessus, en s'appuyant notamment sur les actions de France Filière Pêche.
- Ouvrir des marchés export pour des produits de la mer transformés « made in France » pour augmenter la production de valeur et la solidité à la filière, en s'appuyant sur la pénétration de l'agroalimentaire français.

Conclusion

Sur la base de notre évaluation 2012-2013³, la filière pêche française occupe une position compétitive très moyenne en Europe ; et notamment moins bonne que celles des 2 autres principaux pays du secteur, l'Espagne et le Royaume-Uni.

Pourtant au premier abord la France semble bénéficier de bons fondamentaux dans le domaine de la pêche tels ses quotas relativement élevés, une grande variété d'espèces capturées, un marché intérieur important ou encore des opérateurs et des consommateurs français plutôt enclins à privilégier une offre française.

L'angle de vue concurrentiel, sans remettre en question ces atouts, met en évidence des handicaps importants notamment la rentabilité des entreprises qu'elles soient de pêche ou de 1^{re} transformation - et ceci malgré des prix plus élevés qu'ailleurs - peu de dynamisme à l'export et surtout un fonctionnement de la filière largement optimisable en particulier à la 1^{re} vente.

L'importance de ce dernier point se révèle à l'analyse des filières pêche d'autres pays européens qui individuellement ne présentent certes jamais un fonctionnement idéal. Mais ensemble elles offrent un aperçu de tout ce qui peut impacter favorablement les performances d'une filière en production, en transformation ou en commerce et qui peuvent faire défaut en France.

³ Années les plus récentes pour lesquelles un maximum de données européennes sur les produits de la mer frais sont exploitables

Ce qui peut apparaître inquiétant pour la filière française c'est que d'une part le diagnostic ne révèle rien qu'on ne sache déjà ; que d'autre part les atouts de la filière sont plutôt le fait d'une rente de situation (cf. les quelques fondamentaux cités plus haut) et moins la résultante des initiatives d'une filière volontariste ; et qu'enfin la plupart des opérateurs ne reconnaissent pas d'avancées significatives sur les points de fragilité identifiés. Pour cette raison d'ailleurs, ceux-là font preuve d'un certain pessimisme quant aux possibilités d'une amélioration à court terme de la position compétitive de la filière française. Ce qui est aussi un frein à l'investissement dont la filière aurait besoin tant au niveau de la pêche que de la transformation.

Il reste que les clés sont bien entre les mains de la filière. Nos recommandations vont dans ce sens en mettant volontairement beaucoup l'accent sur l'organisation de la filière sur un mode collaboratif pour capter plus de valeur d'un marché qui reste sans conteste toujours attractif.

*

* *