

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

Rapport d'étude



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

Rapport de conclusions

Juin 2016



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

Sommaire

1. CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ETUDE.....	6
1.1 Contexte de l'étude	6
1.2 Objectif de l'étude	6
2. METHODOLOGIE.....	6
2.1 Le périmètre étudié	6
2.2 La compétitivité	8
2.3 Les sources de données	9
3. LA FILIERE FRANCAISE	10
3.1 L'autosuffisance de la France	10
3.1.1 Couverture des besoins en produits aquatiques	10
3.1.2 Autosuffisance de la pêche et de la transformation	11
3.2 La pêche.....	12
3.2.1 La production de pêche	12
3.2.2 La flotte de pêche.....	12
3.2.3 Les quotas de pêche	14
3.2.4 Les coûts d'exploitation	16
3.3 Import et export	17
3.3.1 Importations.....	17
3.3.2 Exportations	18
3.3.3 Balance commerciale	19
3.3.4 Contribution des espèces au solde commercial.....	19
3.4 Première vente et première transformation	20
3.4.1 L'activité en 1 ^{re} vente	20
3.4.2 Les prix à la 1 ^{re} vente	21
3.4.3 L'évolution des prix à la 1 ^{re} vente versus l'import et la consommation.....	21
3.4.4 Les mareyeurs et la 1 ^{re} transformation.....	22
3.4.5 Les coûts de production de la 1 ^{re} transformation.....	23
3.5 Distribution, restauration et consommation	24
3.5.1 Distribution	24
3.5.2 Restauration hors domicile	24
3.5.3 Consommation	25
3.6 Filière	26
4. LES FILIERES pêche EUROPEENNES	26

4.1 Espagne	27
4.2 Irlande.....	28
4.3 Royaume-Uni	29
4.4 Pays-Bas.....	30
4.5 Danemark	31
4.6 Pologne	32
4.7 Islande	33
4.8 Norvège	34
4.9 Synthèse pays européens.....	35
5. LA COMPETITIVITE DE LA FILIERE FRANCAISE.....	37
5.1 Les critères de décision des acheteurs face à l'offre	37
5.2 Les déterminants de la compétitivité	38
5.3 Les indicateurs de compétitivité	40
5.4 L'importance relative des déterminants	41
5.5 Chiffrage des indicateurs quantifiables	43
5.5.1 Synthèse des indicateurs quantifiables	43
5.5.2 Capacité à accéder à la ressource	44
5.5.3 Capacité à produire	46
5.5.4 Capacité à vendre	54
5.5.5 Macroéconomie.....	58
5.6 Evaluation des indicateurs qualitatifs	59
5.6.1 Synthèse	59
5.6.2 Capacité à accéder à la ressource.....	61
5.6.3 Capacité à produire	61
5.6.4 Capacité à vendre	62
5.6.5 Capacité à s'organiser	62
5.7 Bilan de la compétitivité de la filière française	64
5.7.1 Synthèse de l'évaluation des déterminants quanti et quali.....	64
5.7.2 Evaluation synthétique de la filière française.....	65
5.7.3 Comparaison avec les Filières de l'Espagne et du Royaume-Uni.....	67
5.7.4 Synthèse des forces et faiblesses de la Filière pêche française	68
6. CONCLUSIONS.....	68
6.1 Recommandations.....	68
6.1.1 Production/capture	69
6.1.2 Première vente	73
6.1.3 Transformation / 2 ^e vente	75

6.2 L'Observatoire FranceAgriMer de la compétitivité de la filière pêche.....	79
6.3 Conclusion	80
7. ANNEXES	81
7.1 La méthode d'évaluation de la compétitivité.....	81
7.2 Descriptif des indicateurs et sources de données	83
7.3 Les pays enquêtés	86
7.3.1 Espagne	86
7.3.2 Irlande	91
7.3.3 Royaume-Uni	96
7.3.4 Pays-Bas	104
7.3.5 Danemark.....	108
7.3.6 Pologne	111
7.3.7 Islande	114
7.3.8 Norvège	121
7.4 L'évaluation par les opérateurs en France.....	130
7.4.1 L'évaluation des espèces.....	130
7.4.2 Forces et faiblesses de l'offre française pour ses clients en France.....	132

Abréviations

CPUE	Capture par unité d'effort
CSTEP	Comité scientifique technique et économique de la pêche
EBIT	Earnings before interest and tax (résultat d'exploitation)
EPV	Équivalent poids vif
EUMOFA	Observatoire européen des marchés des produits de la pêche et de l'aquaculture
FQA	Fixed Quotas Allocated (Quotas individuels marchands)
GD	Grande distribution
GMS	Magasins de grande et moyenne surfaces de vente
LS	Rayon libre-service en GMS
OP	Organisation de producteurs
PEFA	Pan-European Fish Auctions
PPA	Parité de pouvoir d'achat
QIA	Quotas individuels administrés
QIT	Quotas individuels transférables
RHD	Restauration hors domicile
RIC	Réseau Inter Criées
TFP	Transferts financiers publics
VAT	Vidé avec tête
VDK	Vidé décapité
ZEP	Zone Européenne de Pêche

1. CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ETUDE

1.1 Contexte de l'étude

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.

1.2 Objectif de l'étude

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.

2. METHODOLOGIE

2.1 Le périmètre étudié

La pêche fraîche

La petite pêche ne sera pas analysée dans cette étude, de même que les pêches très particulières, la pêche hors zone A.N.E. (thon), la pêche à pied, la pêche continentale et estuarienne, la production d'algues. Il s'agit en effet de logiques de compétitivité très différentes.

En conséquence on n'étudiera pas les produits spécifiques correspondants et en termes de flotilles on ne s'intéressera qu'aux bateaux de plus de 12 mètres.

Les produits

On étudiera les produits frais (poissons, crustacés, céphalopodes, coquillages) issus de la pêche fraîche et de la première transformation.

Là aussi parce que les problématiques de concurrence sont différentes, on ne traitera pas dans cette étude l'aquaculture ainsi que les produits de seconde transformation, surgelés, conserves et traiteur.

La concurrence

Uniquement européenne, essentiellement l'Union Européenne pouvant être étendue à l'Espace Économique Européen avec la Norvège et l'Islande.

La filière

L'ensemble de la filière pêche fraîche française, de la pêche à la consommation. On étudiera la compétitivité de la pêche (armements) et de la première transformation (mareyeurs), maillons constitutifs fondamentaux de la filière pêche et confrontés directement à la concurrence européenne.

Les autres maillons qui ne sont pas confrontés à la concurrence européenne ne seront considérés qu'en tant que clients (les distributeurs, les consommateurs) ou en tant que levier de compétitivité (les halles à marée).

Les espèces

Nous avons travaillé soit sur l'ensemble de la pêche fraîche, soit sur une sélection « d'espèces de référence » considérées comme représentatives et explicatives de l'ensemble des espèces de la filière pêche française, lorsqu'il s'est avéré nécessaire d'être plus précis dans l'analyse de la compétitivité.

Nous avons retenu les 15 espèces les plus importantes sur les critères croisés de production, d'import-export et de consommation.

Ces espèces ont été regroupées suivant la typologie des flux¹ en mainstream et côtier, segmentation qui nous est apparue pertinente pour l'analyse de la compétitivité, avec l'avantage de la simplification.

Mainstream = cabillaud, églefin, lieu noir, merlan, merlu.

Côtier = bar, baudroie, calmar, coquille Saint-Jacques, crabe, langoustine, maquereau, sardine, sole.

La limite de l'approche est que les espèces de référence pour la filière française ne le sont pas nécessairement pour les autres pays.

Le taux de couverture de la pêche fraîche par les espèces sélectionnées est encore plus élevé au Royaume-Uni qu'en France. En revanche il est faible pour le 2^e pays important qu'est l'Espagne. En production les écarts avec la France sur le thon ou l'anchois en faveur de l'Espagne ou inversement sur la coquille St Jacques contribuent à l'explication.

Part des ventes des 15 espèces étudiées de mainstream et côtier dans les ventes totales en frais (1) - Valeur 2012

	Export	Import	Production
Allemagne	33%	29%	10%
Danemark	65%	71%	49%
Espagne	29%	38%	38%
France	45%	49%	70%
Irlande	48%	55%	45%
Italie	19%	38%	25%
Pays-Bas	21%	32%	39%
Pologne	72%	63%	48%
Portugal	19%	37%	33%
Royaume-Uni	58%	59%	73%
UE	41%	43%	46%

(1) Sont exclus les poissons d'eau douce, les salmonidés, les huîtres et les moules, les produits aquatiques divers, les utilisations hors alimentation humaine

Source : d'après Eumofa

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).

On peut en déduire que la concurrence est plus frontale avec le Royaume-Uni et moins avec l'Espagne avec des nuances qui apparaissent au travers des analyses par espèce.

2.2 La compétitivité

Définition

Le concept de compétitivité est très utilisé mais il n'y a pas de consensus sur sa définition. On l'associe encore souvent de façon restrictive au prix. L'importance du hors prix s'impose cependant de plus en plus avec des facteurs internes et externes à l'opérateur économique concerné. Le hors prix complexifie l'analyse en raison de dimensions quelquefois difficiles à quantifier et parce qu'il peut s'appuyer sur des données jugées moins objectives que le prix.

« Un acteur économique est compétitif sur un marché lorsqu'il réussit à offrir les prix les plus bas à qualité et rentabilité égale par rapport à la concurrence ».

La compétitivité est un critère relatif, en l'occurrence ici la compétitivité de la filière française versus les filières européennes. La question qui nous intéresse n'est pas la performance absolue de la filière française - qu'il peut être d'ailleurs difficile d'apprécier - mais si ses performances sont meilleures (ou moins mauvaises) que celles des filières concurrentes.

S'agissant d'une filière et donc d'un ensemble d'acteurs en relation et complémentaires, avec leurs performances propres, il est plus difficile d'aboutir à une vision globale de la compétitivité que lorsqu'il s'agit d'un opérateur isolé. Néanmoins il est essentiel d'évaluer au sein de la filière l'importance relative des maillons et des domaines où se joue la compétitivité.

Critères d'achat et déterminants de la compétitivité

Nous considérons qu'une bonne évaluation de la compétitivité de la filière pêche française au sein de l'Europe est d'abord une évaluation par les clients de la filière, ceux qui décident d'acheter là plutôt qu'ailleurs.

Les clients acheteurs dans la filière sont de 2 types : les acheteurs à la 1^{re} vente (mareyeurs) et les acheteurs à la seconde vente (distributeurs).

La compétitivité va dépendre fondamentalement des besoins de ces 2 catégories d'acheteurs et de leur perception des offres qui leur sont proposées.

Un opérateur de la filière française (en amont par rapport à l'acheteur) est compétitif par rapport à ses concurrents étrangers si les clients le choisissent comme fournisseur plutôt que ses concurrents.

Le client va traduire ses besoins en critères de décision. Ce sont ces critères que nous avons d'abord cherché à identifier lors de nos enquêtes auprès des opérateurs.

Nous avons ensuite mis en relation ces critères avec des déterminants de la compétitivité que nous avons identifiés comme étant explicatifs de la performance de la filière sur ces critères.

Indicateurs quantitatifs et qualitatifs

Nous disposons in fine de 2 types de déterminants :

- Des déterminants pour lesquels nous avons défini des indicateurs quantifiés. L'information provient de bases de données statistiques existantes et mises à jour périodiquement.
- Des déterminants qui ne peuvent pas s'appuyer sur des données statistiques. Il s'agit alors de dires d'acteurs issus d'enquêtes, traduits en notation soit par les interviewés eux-mêmes soit par les consultants en synthèse. Les échantillons enquêtés très faibles à la base de ces évaluations ne sont pas représentatifs des populations d'acteurs. L'intérêt à considérer néanmoins ces données est qu'elles correspondent à des critères de décision clés dans le comportement des acteurs, qu'on ne peut ignorer. Par ailleurs ces évaluations sont relativisées et validées par l'expertise des consultants.

2.3 Les sources de données

L'origine des informations utilisées pour cette étude est de 2 types : des données documentaires et statistiques et des enquêtes en France et en Europe auprès des opérateurs des filières.

Données documentaires et statistiques de base

- FranceAgriMer : bilans annuels consommation, bilans annuels ventes en halles à marée, bilans annuels du commerce extérieur, données statistiques complémentaires sur la consommation, l'import-export et les acheteurs en halles à marée
- Eurostat-Eumofa
- FAO Fishstat
- Fiskistofa (Islande), Fiskeri Direktoratet (Norvège)
- Rapports du CSTEP sur la pêche et la transformation
- OCDE, INSEE
- Programme opérationnel FEAMP 2014-2020
- Rapport sur la flotte de pêche française - 2014 - P. Deprost, J.-M. Suche

Enquêtes

108 entretiens semi-directifs approfondis ont été conduits en France et dans 8 pays européens : Danemark, Espagne, Irlande, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni, Norvège, Islande.

Les pays enquêtés ont été choisis pour leur part dans l'approvisionnement de la France en produits de pêche fraîche.

En France les entretiens ont été menés en face à face ou par téléphone.

Dans les autres pays les entretiens ont été menés en face à face.

Pays enquêtés - Part de l'import de la France (en rouge) et de l'export (en vert)

	ES	UK	IE	NL	DK	PL	NO	IS	Import FR x 1000 t
Cabillaud		11%			21%	12%	16%	17%	41
Eglefin					12%		72%		4
Lieu noir		43%			20%		5%	11%	11
Merlan		33%	26%	27% / 57%					3
Merlu	57% / 90%				12%				3
Bar	24%								5
Sole	34%	28%		40%					2
Baudroie	33%	41%	27%						2
Sardine	35%								3
Maquereau		36%	37%						11
Calmar	87% / 38%								3
Seiche	36% / 45%			49%					1
Langoustine		70%	6%		20%				4
Crabe		50%	45%						7
Coquille St J.		53%							30

D'après FranceAgriMer-Douanes et Eumofa, année 2012

Les opérateurs rencontrés sont des acteurs de la production, de la transformation, de la distribution, des exportateurs et des institutionnels.

Répartition des 108 entretiens	Armements Halles à marée Transformateurs Exportateurs Distributeurs (en France seulement)	Associations de pêcheurs, OP Associations de transformateurs Associations d'exportateurs Associations interprofessionnelles Centres techniques Organismes de promotion Ministères des pêches
France	29	12
Europe	31	36

La correction des données statistiques

Quand cela est nécessaire les volumes sont convertis en « équivalent poids vif » (epv). Les découpes de cabillaud et de lieu noir sont traduits en epv via un coefficient de conversion de 0,45. Les découpes non spécifiées (données Eumofa) sont traduits en epv via un coefficient de conversion moyen de 0,45. Pour la coquille Saint Jacques, le coefficient utilisé est 0,15.

3. LA FILIERE FRANCAISE

3.1 L'autosuffisance de la France

3.1.1 Couverture des besoins en produits aquatiques

Les besoins sont ceux de la consommation intérieure et de l'export.

Il s'agit de tous les produits de la pêche et de l'aquaculture.

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%). Cette autosuffisance est stable à 26% de 2009 à 2014.

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

L'autosuffisance de la France est bien inférieure à celle de l'UE (38% pour tous produits et 77% pour les produits frais).

UE 2012 x1000 t epv (1)	Production	Import	Besoins (production + import)	Autosuffisance (production / besoins)	Export	Consommation, transformation
Tous produits aquatiques	5 340	8 540	13 880	38%	1 880	12 000
Total frais	4 230	1 232	5 462	77%	167	5 295

(1) Données tous produits sauf usage non alimentaire. Import et export hors UE seulement
Source : Via Aqua d'après Eumofa

3.1.2 Autosuffisance de la pêche et de la transformation

L'autosuffisance peut être analysée au niveau de la matière première seule mais aussi avec un point de vue plus global filière en analysant séparément les produits transformés en France (1^{re} transformation = production de découpe).

Le tableau suivant détaille de cette façon l'autosuffisance pour les 15 espèces de référence de la filière française. Le total exclut la production de découpe en France pour équilibrer le bilan matière.

Pour les principales espèces de la pêche fraîche française, l'autosuffisance relativement faible (61%) est surtout due au cabillaud et secondairement à la coquille St Jacques qui pèsent 1/3 des volumes considérés.

France FRAIS 2012 x 1000 tonnes epv	Production	Import	Besoins Conso + export	Autosuffisance Prod / besoins	Export	Consommation, transformation
Cabillaud	11	41	52	22%	2	50
Cabillaud entier	11	12	24	49%	1	23
Cabillaud découpe	22	28	50	43%	1	49
Langoustine	3	4	7	43%	0	7
Coquille Saint-Jacques	29	32	61	47%	1	60
Coquille St-J entier	29	0	29	100%	1	28
Coquille St-J noix	4	32	36	11%	0	36
Bar	6	5	11	51%	2	9
Lieu noir	15	11	26	57%	3	23
Lieu noir entier	15	5	20	74%	3	17
Lieu noir découpe	16	6	22	73%	0	22
Crabe	10	7	17	61%	2	15
Eglefin	12	8	19	60%	1	18
Eglefin entier	12	4	15	75%	1	15
Eglefin découpe	12	4	16	76%	0	16
Merlan	11	5	16	67%	1	15
Merlan entier	11	3	14	80%	1	12
Merlan découpe	11	3	14	80%	0	14
Maquereau	22	11	32	67%	3	30
Calmar	7	3	11	68%	3	8
Sole	10	2	12	85%	3	9
Sardine	20	3	23	86%	1	22
Merlu européen	27	4	30	88%	6	25
Merlu entier	27	3	30	90%	6	24
Merlu découpe	5	1	5	89%	0	5
Seiche	14	1	15	91%	8	8
Baudroie	18	2	20	92%	2	18
Total hors découpe en production	214	138	353	61%	37	316

Source : d'après Eumofa

3.2 La pêche

3.2.1 La production de pêche

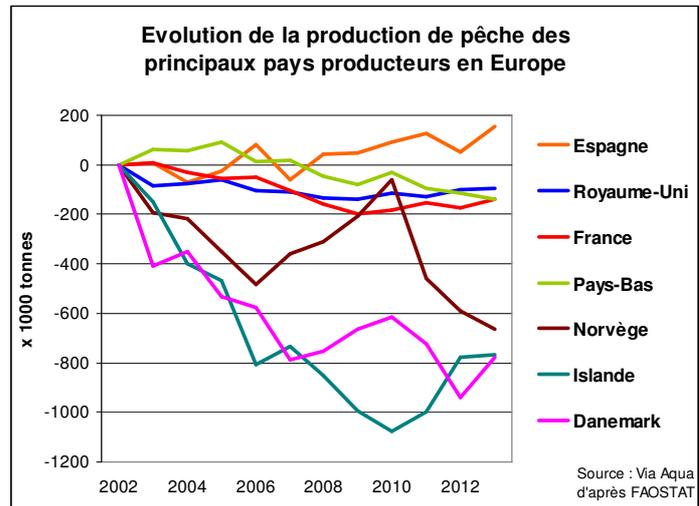
5 pays produisent près des 2/3 de la pêche en UE. La France en produit 10%. En 10 ans les volumes de la France ont reculé de 25% avec une stabilisation depuis 5 ans. Cette baisse est dans la moyenne européenne. L'Espagne et le Royaume-Uni présentent une évolution plus favorable.

La chute de la production au Danemark est due au recul important de la pêche minotière qui pèse très lourd dans la production du pays.

Production de pêche en Europe

	2012-2013 x1000 tonnes	Evolution vs 2002-2003
Espagne	982	11%
Royaume-Uni	632	-8%
Danemark	585	-53%
France	475	-25%
Pays-Bas	337	-32%
Autres pays de l'UE	1 841	-15%
Total UE	4 853	-21%
Norvège	2 112	-20%
Islande	1 361	-34%

Source : Via Aqua d'après FAOSTAT



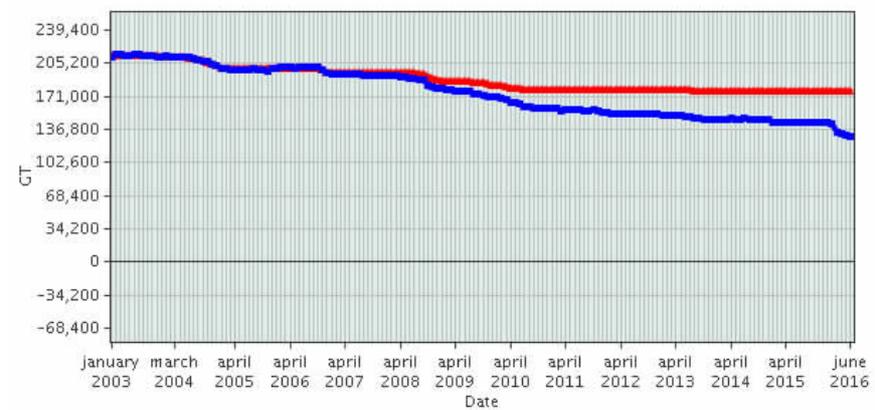
La tendance est la même pour les 2 premiers fournisseurs de pêche fraîche de l'UE, la Norvège et l'Islande.

En UE la pêche représente 80% de la production de produits aquatiques pour 20% d'aquaculture.

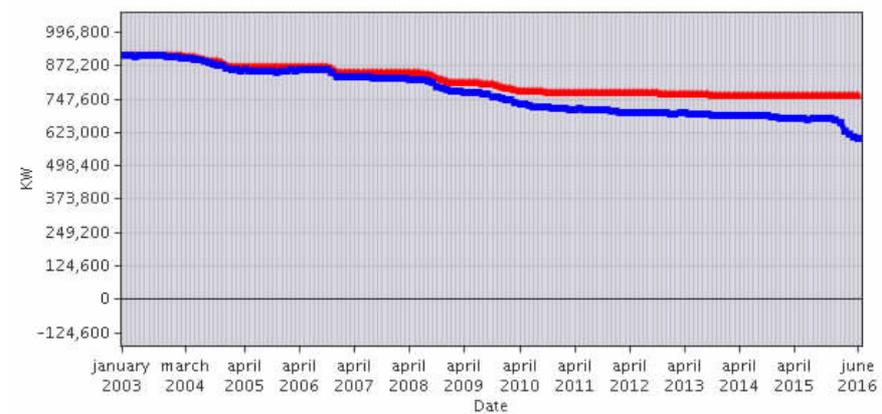
3.2.2 La flotte de pêche

Le 2 graphiques indiquent l'évolution des capacités de pêche française avec en rouge les limites maximales à ne pas dépasser.

En bleu, capacités de pêche françaises en tonnages (Source DG Mare)



En bleu, capacités de pêche françaises en puissance (Source DG Mare)



Après avoir été soumise, comme les autres flottes de pêche européennes, à la décroissance de sa taille pour lutter contre la surcapacité et la surpêche, la flottille française a décliné lentement dans ses capacités sur les 13 dernières années, en suivant la même tendance que ce soit en tonnage ou en puissance. Deux accélérateurs récents de cette chute peuvent néanmoins être notés : 2008 et 2016. La dernière chute serait due à une accélération des départs à la retraite des propriétaires de navires, qui induisent des problématiques de transmissions d'entreprises ; et à la vente de capacités à d'autres pays européens. On note aussi que les transferts de propriétés se sont accrus, avec notamment l'accroissement du nombre de navires détenus par des capitaux étrangers : de 45 environ à la fin des années 2000, le nombre de navires franco-espagnols est d'environ 65 aujourd'hui. Ces tendances vont s'accroître avec les départs à la retraite des propriétaires armateurs. En 2012, près de 650 armateurs individuels avaient plus de 55 ans, soit 17% d'entre eux, et 1205 avaient plus de 50 ans, soit 33% d'entre eux. 4 ans plus tard, cette problématique de la transmission reste d'une importance majeure, elle concerne au moins le quart des centres de décision professionnels de la filière pêche.

La flottille française métropolitaine était composée de 4 567 navires en 2012, pour 10 409 marins. La majorité est constituée de navires opérant en pêche fraîche (en déduisant une vingtaine de navires congélateurs, thoniers tropicaux inclus).

La flottille est âgée, avec un âge moyen de 26 ans. Mais cela cache une très forte hétérogénéité des situations. En nombre de navires de pêche fraîche, 80% ont moins de 12 mètres. Ces navires de moins de 12 mètres représentent 48% des capacités de pêche en puissance, et probablement environ 30% des captures en volume. Le modèle du chalutier, et ses déclinaisons polyvalentes, est dominant. Au niveau des marins, le segment des moins de 12 m est également le segment dominant, avec 55% des effectifs des navires de pêche fraîche.

Estimation du nombre de navires, du nombre de marins et des capacités en puissance impliqués dans la pêche fraîche française

Segment de flottille	Nbre navires	Nbre marins	Puissance (kW)
<12 m	3637	5536	313549
12 à 15 m	217	658	42749
15 à 24 m	521	2287	172558
>24 m	173	1517	122588

3.2.3 Les quotas de pêche

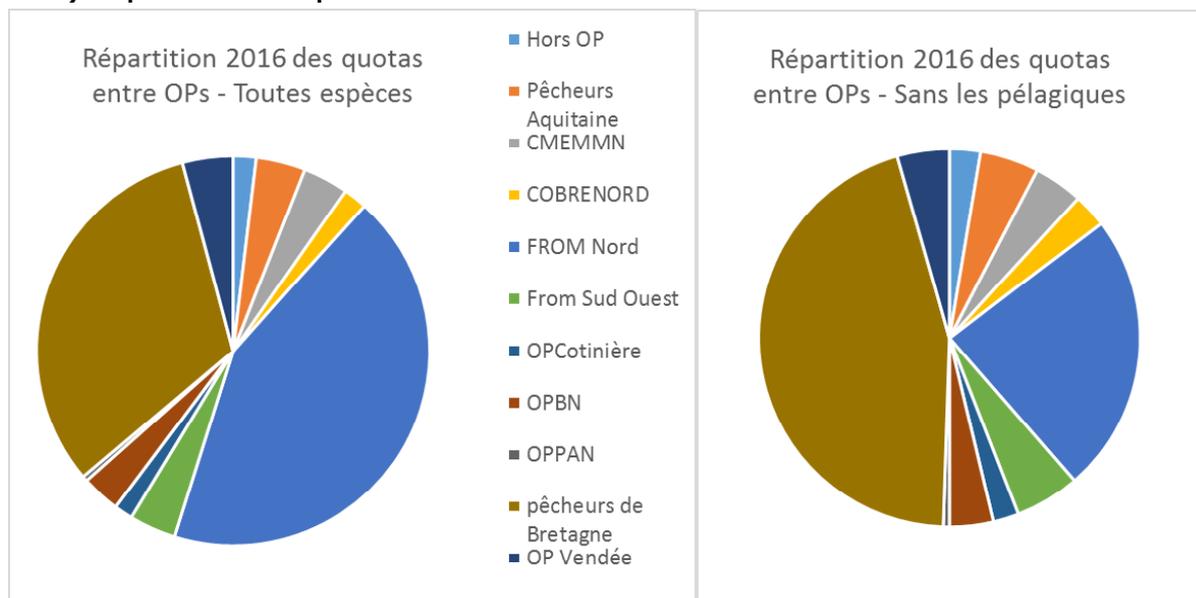
Les activités de pêche sont soumises à deux régimes de gestion.

Le premier régime est celui des stocks côtiers, non soumis à la gestion européenne. Les quantités sont variables annuellement, essentiellement du fait des variations naturelles des céphalopodes et des coquillages.

Le second régime de gestion est celui des espèces soumises à gestion européenne qui sont de la responsabilité des organisations de producteurs (OP). Elles représentent un potentiel de pêche de l'ordre de 280 000 tonnes en 2016, dont 51000 tonnes de pélagiques. Les OP sont au nombre de 11 dont une OP thonière. Les possibilités de pêche montrent une forte disparité entre elles. Toutes espèces confondues, quel que soit leur mode de pêche, 2 OP se partagent 75% des possibilités de capture. Si on ne prend que les espèces non pélagiques, ces deux OP représentent 57% des possibilités de capture (voir diagrammes ci-après).

Les zones de pêche pratiquées sont le reflet de ces possibilités de pêche. L'essentiel des activités est concentré dans les zones côtières (<12 nautiques) en Atlantique, Manche Mer du Nord Méditerranée. Les activités hauturières sont plus étendues : le golfe de Gascogne (sur les bancs chalutables), la mer Celtique, la Manche et le Sud de la mer du Nord pour les activités hauturières chalutières. Les navires franco-espagnols et les plus de 24 mètres pratiquent également les accores de la frontière de la ZEE espagnoles au Nord Ecosse. Pour les zones les plus distantes, les flottilles hauturières compensent leur éloignement par des débarquements avancés sur Lochinver, Castletownbere et Peterhead.

Poids relatif des Organisations de producteurs françaises (NOR DEVM1604319A – JORF mars 2016) en possibilités de pêche en tonnes



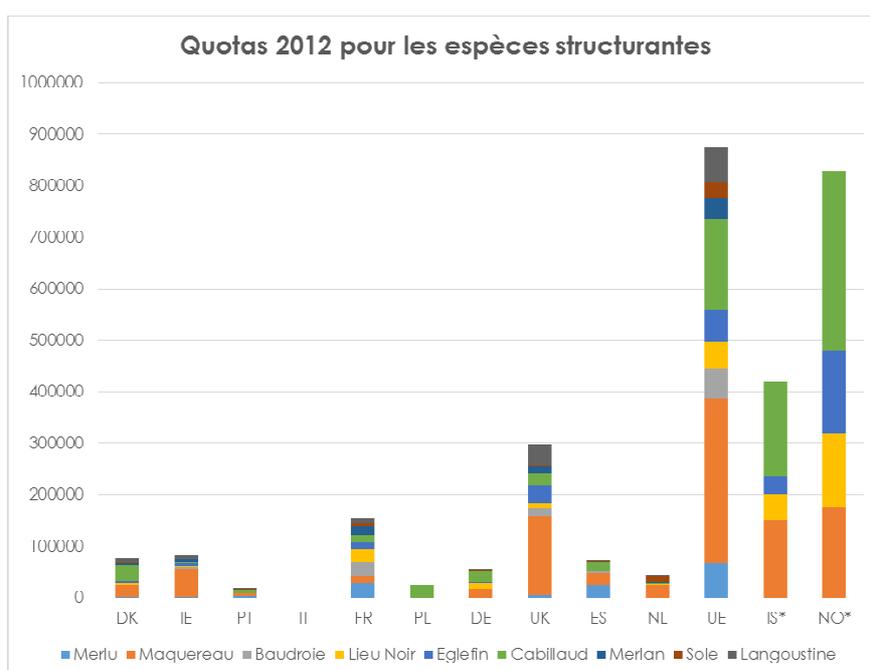
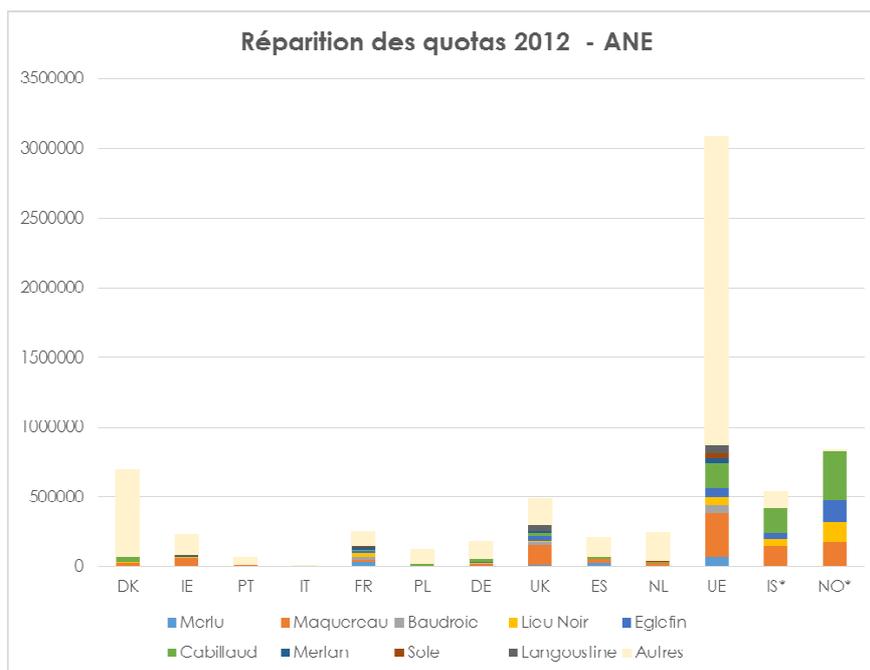
Au-delà des plans de production et des règles de gestion interne et les actions pour limiter les pertes par mévente, les OP essayent d'assurer à leurs adhérents la disponibilité en quotas correspondant à leur activité de pêche. Ce qui nécessite de pouvoir échanger entre les OP des possibilités de pêche. Les OP les mieux dotées peuvent assurer ces échanges plus facilement.

La perspective de la mise en œuvre de l'obligation de débarquement – dite « 0 rejet » - (c'est à dire l'obligation de rapporter à terre toutes les captures y compris les captures non désirées et autrefois rejetées) laisse augurer d'une plus grande autoconsommation des possibilités de pêche à cause du phénomène de la « choke species² ».

On note déjà, avant la mise en œuvre de l'obligation de débarquement une plus forte autoconsommation des possibilités de pêche existantes. Le « marché » du troc de quotas sera donc beaucoup plus tendu dans l'avenir si les navires ne peuvent plus adapter leurs stratégies de pêche, sélectivité comprise, à cause de la « choke species ».

En ce qui concerne la part des quotas de la France dans celle de l'espace nord européen, les deux diagrammes ci-contre nous montrent deux choses.

Le premier diagramme (toutes espèces confondues) nous montre que la France n'est pas le plus grand détenteur de quotas, sa part en pélagique n'étant pas très développée. Les poids de la Norvège



² La « choke species » désigne l'espèce qui, dans une pêcherie multi-spécifique, est la première dont le quota est atteint et qui, de ce fait, bloque l'acte de pêche des autres quotas.

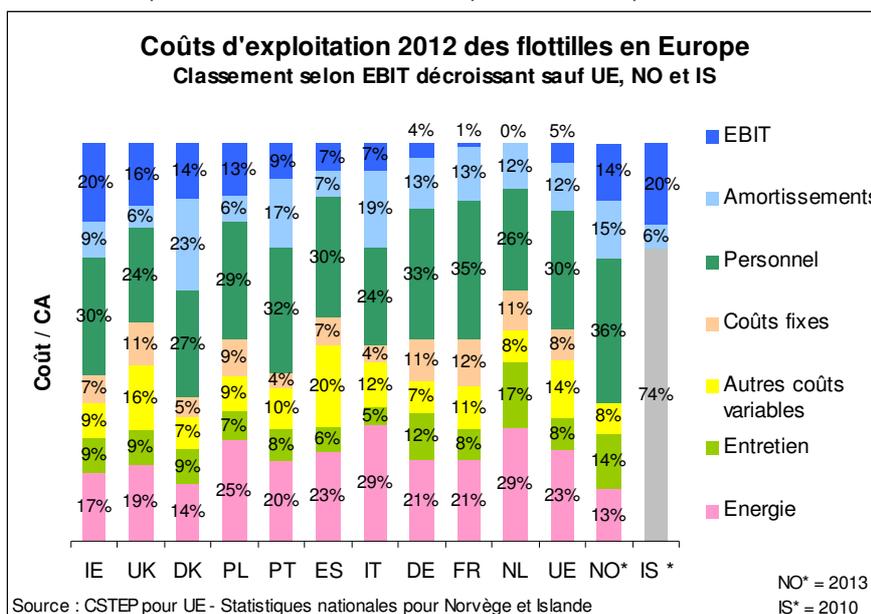
et de l'Islande sont très importants, que ce soit en pélagiques ou en démersaux.

En ce qui concerne le second diagramme, avec les principales espèces structurantes, on remarque que la France est plutôt bien dotée avec une gamme diversifiée. Et si on regarde le positionnement par espèce, il n'y a finalement que peu de concurrence entre les pays. Chaque espèce, à part le maquereau, est pêchée par un nombre limité de pays, chacun étant en position oligopolistique sur 2 à 3 espèces.

3.2.4 Les coûts d'exploitation

Les comptes d'exploitation comparés au niveau européen sont présentés dans le diagramme suivant, issu des données du CSTEP – bilan économique des flottilles. Plusieurs précautions doivent être prises dans leur lecture.

Premièrement, ces comptes agrègent des données disparates en matière de flottilles qui vont impacter notamment la part du carburant dans les comptes. Deuxièmement,



certain indicateurs comme l'amortissement doivent être analysés aussi bien à la lecture de l'âge de la flottille (amortissement faible pour navire âgé) que du degré de mobilisation des subventions. Compte-tenu de ces précautions de lecture, nous pouvons dire que la rentabilité de la France en EBIT est l'une des plus faibles d'Europe en 2012. La part des coûts carburant est inférieure à la moyenne. La part des charges salariales est moyenne, mais plus importante qu'au Royaume-Uni et en Espagne, ses principaux concurrents sur la pêche fraîche. Par contre la situation de ces deux pays y est très différente. Au Royaume-Uni, la privatisation des droits de pêche ne s'est pas accompagnée d'une réelle modernisation de sa flottille. Ce qui explique les charges d'amortissements plus faibles. En revanche, la location des quotas a pris une part qui peut expliquer la plus grande importance des charges variables. La rentabilité y est gagnée en utilisant la réserve de compétitivité des salaires (recours à la main d'œuvre philippine par exemple) et la faiblesse de l'amortissement. En 2016, suite à la baisse des coûts énergétiques, un réinvestissement dans le navire est relancé ce qui n'était pas le cas auparavant.

En Espagne, la situation est différente. La part d'amortissement est moindre et nourrit la rentabilité qui, comme au Royaume-Uni, y est aussi plus forte qu'en France. Cette faible part d'amortissement est due pour l'essentiel à un recours plus important à de l'investissement aidé. La flottille de Gran Sol a été presque entièrement renouvelée entre 1998 et 2002, en bénéficiant des aides aux régions en retard de

développement dont seule la Galice bénéficiait encore à cette date. Cette flottille de Gran Sol conditionne beaucoup le profil de coût de l'ensemble de l'Espagne. Ce qui amène aussi un autre constat, le profil de charges présenté en pourcentage ci-dessus connaît une différence importante dans une présentation dans l'absolu. Le chiffre d'affaires des navires espagnols est également supérieur, du fait des cours supérieurs dans les halles à marée espagnoles (et aussi des soupçons sur de la pêche hors quotas dont on peut lire des estimations dans les fiches du CIEM sur le merlu par exemple – cf. captures indéterminées). Enfin, la part salariale est moindre qu'en France, du fait aussi de l'emploi de marins étrangers moins bien payés, et de conditions sociales moins contraignantes.

Quoi qu'il en soit, en 2012, si le profil de certains coûts français n'est pas catastrophique, les flottilles ne dégagent pas une rentabilité suffisante. Cette rentabilité est consommée par des coûts liés à des navires anciens, peu performants énergétiquement. La baisse des coûts énergétiques a été utilisée comme réserve de croissance en 2016 pour décider certains armateurs à réinvestir dans des navires. Néanmoins, dans un contexte de transmission d'entreprises, l'attrait pour de nouveaux investisseurs est faible, sur la seule présentation de ce profil de coûts 2016. Alors que la problématique de l'investissement est cruciale, et confirme l'inquiétude de la filière pêche fraîche française. La part importante des charges salariales tient aussi à une organisation sociale. Cette part n'est pas incompatible avec une rentabilité supérieure (cf. Norvège). L'amélioration la plus importante, qui va profondément changer ce profil de coût, proviendra de l'amélioration des stocks qui devrait jouer sur la productivité de l'acte de pêche. Il faut espérer que cette amélioration n'arrive pas trop tardivement, pour intéresser des investisseurs avant que les départs à la retraite n'aient provoqué une bascule de l'organisation de la filière (moins d'apports sur le marché français par départ des capacités de productions sur d'autres marchés).

3.3 Import et export

3.3.1 Importations

La France est le 2^e pays importateur de produits aquatiques en UE proche du 1^{er}, l'Espagne, avec plus de 5 milliards d'euros en 2014. En 10 ans (2004 – 2014) la progression a été de près de 50% (ce qui est dans la moyenne UE).

Le frais hors salmonidés pèse 21% de l'import français de produits aquatiques, avec une progression moindre (25%) mais supérieure à la moyenne de l'UE.

Import en produits aquatiques des pays de l'UE en 2014

Mrds d'euros	Import total	Dont import frais	Dont hors salmonidés	% dont hors salmonidés
Espagne	5,3	1,2	1,0	18%
France	5,1	1,8	1,1	21%
Allemagne	4,7	0,9	0,4	9%
Italie	4,6	1,2	1,0	21%
Suède	3,6	2,6	0,2	5%
Royaume-Uni	3,6	0,7	0,4	11%
Pays-Bas	2,8	0,5	0,4	15%
Danemark	2,6	1,1	0,4	15%
Autres pays	8,5	2,6	1,0	12%
Total UE	40,9	12,7	5,9	14%

Source : d'après Eumofa

Pays fournisseurs de la France en 2014
Milliards d'euros

	Tous produits	Frais	Frais hors salmonidés
Norvège	12%	29%	4%
Royaume-Uni	9%	22%	23%
Pays-Bas	4%	7%	12%
Espagne	7%	6%	11%
Danemark	3%	6%	8%
Irlande	2%	5%	7%
Islande	3%	5%	8%
Autres pays	59%	20%	28%
Total import	5,06	1,79	1,05

Sources : d'après FranceAgriMer - Douanes françaises

Les pays fournisseurs de la France : 7 pays couvrent 80% des achats en produits frais de la France : la Norvège, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Espagne, le Danemark, l'Irlande et l'Islande.

Le Royaume-Uni occupe une place clé dans l'approvisionnement en produits de pêche fraîche (1/4 de l'import français).

3.3.2 Exportations

La France n'est que le 6^e exportateur des pays de l'UE. En 10 ans la progression n'a été que de 10% alors que l'export des autres pays de l'UE a progressé de 70%.

Le frais hors salmonidés tient une place importante dans l'export français (35%), avec une progression de 20% en 10 ans, ce qui reste assez en phase avec la progression dans les autres pays de l'UE.

Export en produits aquatiques des pays de l'UE en 2014

Mrds d'euros	Export total	Dont export frais	Dont hors salmonidés	% dont hors salmonidés
Danemark	3,4	1,5	0,7	19%
Espagne	3,1	0,6	0,6	19%
Pays-Bas	3,1	0,8	0,7	23%
Suède	2,9	2,5	0,1	5%
Allemagne	2,5	0,3	0,2	7%
Royaume-Uni	2,0	1,1	0,4	22%
Pologne	1,6	0,1	0,0	3%
France	1,4	0,6	0,5	35%
Autres pays	5,2	1,6	1,3	25%
Total UE	25,4	9,0	4,6	18%

Source : d'après Eumofa

Pays clients de la France en 2014
Milliards d'euros

	Tous produits	Frais	Frais hors salmonidés
Espagne	17%	24%	27%
Italie	15%	21%	25%
Belgique	14%	17%	9%
Suisse	5%	8%	9%
Allemagne	9%	7%	6%
Pays-Bas	4%	3%	3%
Royaume-Uni	7%	3%	3%
Autres pays	30%	18%	19%
Total export	1,39	0,61	0,49

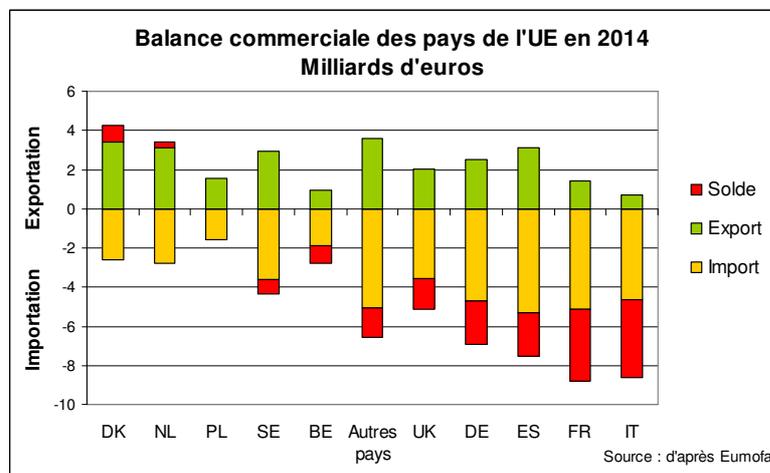
Sources : d'après FranceAgriMer - Douanes françaises

Les pays clients de la France : 7 pays absorbent plus de 80% des ventes de la France en produits frais : l'Espagne, l'Italie, la Belgique, la Suisse, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni.

L'Espagne et l'Italie sont les 2 clients clés de la France en pêche fraîche (la moitié de l'export français).

3.3.3 Balance commerciale

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 de -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).

3.3.4 Contribution des espèces au solde commercial

Pour mesurer la contribution des espèces au solde commercial des produits aquatiques frais on utilise un indicateur dérivé de l'indicateur de Balassa $X-M / X+M$ (X = export et M = import) qui exprime le solde commercial et dont la valeur est comprise entre -1 et +1.

Quand export = 0, l'indicateur = -1 ; Quand import = 0, l'indicateur = +1 ; Quand import = export, l'indicateur = 0.

NB pour la lecture du tableau ci-dessous :

La 1^{re} ligne est l'indicateur de solde toutes espèces compris entre -1 et +1. Avec 0.5 il montre un solde négatif pour la France (cela correspond au déficit de 50% mentionné précédemment).

Les lignes espèces montrent la part de chaque espèce dans l'explication du solde. Un % négatif pour une espèce sur un solde toutes espèces négatif correspond à une contribution positive (export > import). Exemple : le calmar pour la France, exporté plus qu'il n'est importé.

Le saumon et le cabillaud sont les 2 premiers contributeurs – négatifs - au solde des produits aquatiques frais de la France. Il en va de même pour la plupart des pays de l'UE, que le solde soit négatif ou positif.

Pour la France, les contributeurs positifs dans les espèces de référence sont le calmar, le merlu et la seiche.

Contribution des espèces au solde commercial des produits aquatiques frais en 2014

	France	Espagne	Italie	Danemark	Allemagne	Roy.-Uni	Pays-Bas	Autres pays	Total UE
X-M / X+M toutes espèces	-0,5	-0,3	-0,7	0,2	-0,4	0,2	0,2	-0,1	-0,2
Bar	1%	0%	11%	0%	2%	-7%	-6%	-11%	1%
Baudroie	0%	7%	2%	2%	2%	3%	0%	-1%	1%
Cabillaud	16%	5%	3%	25%	1%	-25%	-4%	6%	10%
Calmar	-1%	0%	3%	0%	0%	1%	1%	0%	0%
Coquille St J	5%	2%	1%	0%	1%	18%	3%	0%	0%
Crabe	1%	3%	1%	0%	1%	10%	0%	-1%	0%
Eglefin	1%	0%	0%	2%	0%	-8%	0%	0%	1%
Langoustine	3%	1%	2%	4%	0%	12%	0%	0%	0%
Lieu noir	2%	0%	0%	3%	1%	0%	0%	1%	1%
Maquereau	1%	-1%	1%	1%	0%	0%	0%	-1%	0%
Merlan	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Merlu	-1%	20%	1%	2%	0%	4%	0%	0%	3%
Sardine	0%	0%	-1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Seiche	-2%	0%	2%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
Sole	0%	6%	4%	2%	0%	2%	7%	0%	1%
Saumon	52%	37%	19%	18%	52%	84%	-9%	103%	63%
Autres espèces	21%	21%	50%	42%	41%	4%	109%	4%	19%

Source : d'après Eumofa

3.4 Première vente et première transformation

3.4.1 L'activité en 1^{re} vente

Sur 670 000 t de production aquatique française, 205 000 t sont de l'aquaculture et 115 000 t de la vente dans les DOM et à l'étranger.

Le reste, 350 000 t, est vendu en métropole en halles à marée pour 200 000 t et hors halles à marée pour 150 000 t dont 125 000 t en frais (estimation 2012-2013).

Dans les DOM et à l'étranger le recul a été plus important que la tendance générale, dû surtout à l'évolution négative de la pêche congelée.

En halles à marée la diminution des ventes des bateaux français suit la même tendance que la baisse de la production. De 2006 à 2013, -14% pour les volumes (231 000 t à 198 000 t) et - 9% en valeur (679 millions d'euros à 599 millions d'euros, euros courants).

Dans le même temps le nombre de halles à marée a peu baissé (42 en 2006, 39 en 2013) ce qui implique une diminution de l'activité moyenne par halle à marée.

Hors halles à marée (frais), les ventes auraient beaucoup progressé en 5 ans (de 50 000 t à 125 000 t).

Dans les régions (en halles à marée et hors halles à marée) de 2005 à 2013 3 régions sont en progression : Bretagne (+57%), Pays de la Loire (+27%) et Normandie (+8%).

3 régions régressent : Nord-Pas-Calais (-50%), Méditerranée (-29%) et Aquitaine-Poitou-Charente (-22%).

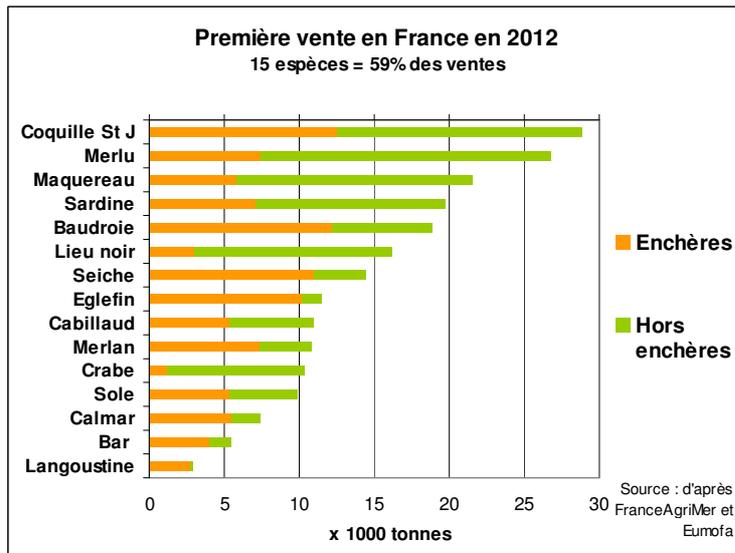
La Bretagne pèse en 2013 plus de la moitié des volumes (57%).

Les principales halles à marée en 2013 selon les ventes déclarées par les bateaux français sont Boulogne-sur-Mer (22 000 t), Lorient (18 000 t), Le Guilvinec (18 000 t), Erquy (12 000 t), St Guénolé (11 000 t), Granville (10 000 t) et St Quay-Portrieux (10 000 t).

3.4.2 Les prix à la 1^{re} vente

Les Halles à marée vendent 60% des volumes frais débarqués en France dont les 4/5^e aux enchères. Les proportions varient beaucoup d'une espèce à l'autre. Ainsi plus de 80% du tourteau et du lieu noir sont vendus de gré à gré contre seulement 6% des langoustines. Au total la moitié des volumes est vendue hors enchères (graphique ci-dessous).

Sur la base des déclarations en halles à marée, la valorisation est en général supérieure via les enchères (tableau ci-dessous).



Prix en halles à marée en France en 2012

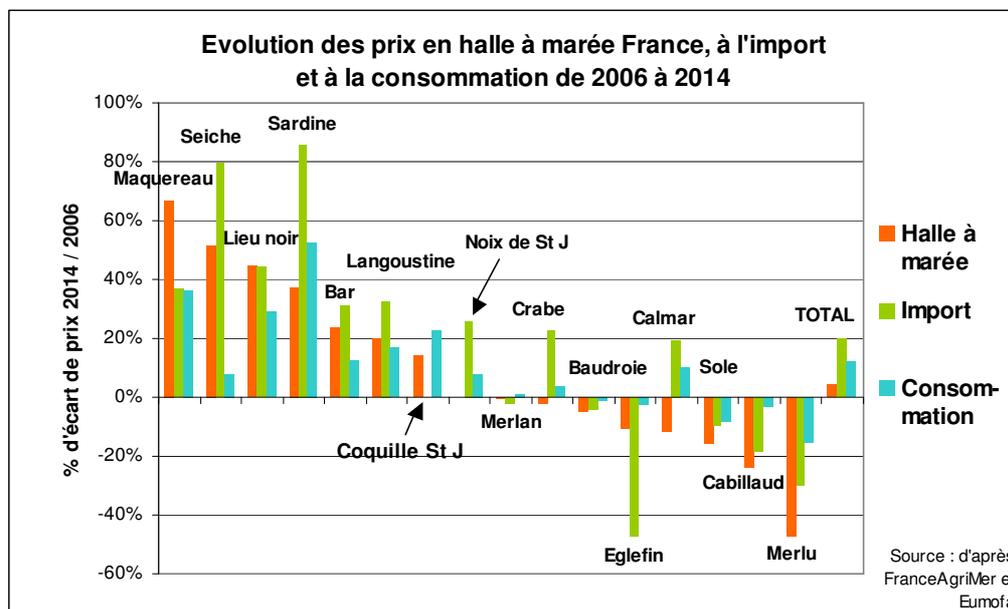
Euros / kg	Enchères	Gré à gré	Ecart enchères / gré à gré
Coquille St J	2,40	2,35	2%
Merlu	2,81	2,11	25%
Maquereau	1,30	1,23	5%
Sardine	0,94	0,67	29%
Baudroie	5,16	4,99	3%
Lieu noir	1,48	1,54	-4%
Seiche	2,89	2,63	9%
Eglefin	1,28	1,27	ns
Cabillaud	3,16	3,13	ns
Merlan	1,73	1,31	24%
Crabe	2,60	2,04	21%
Sole	11,98	9,61	20%
Calmar	5,25	7,06	ns
Bar	10,06	7,88	ns
Langoustine	11,00	9,24	ns
15 espèces	3,71	2,11	43%
Autres espèces	2,69	1,55	42%
Total	3,29	1,90	42%

Total hors algues
Source : d'après FranceAgriMer et Eumofa

3.4.3 L'évolution des prix à la 1^{re} vente versus l'import et la consommation

En moyenne les prix en halles à marée en France ont moins augmenté entre 2006 et 2014 que les prix import en frais (4% versus 20%).

L'augmentation des prix à la consommation (12%) est assez logiquement intermédiaire.



Les évolutions - hausses et baisses des prix - sont assez cohérentes entre halles à marée d'un côté et import de l'autre. C'est moins le cas avec la consommation où des coûts additionnels et des stratégies de vente des distributeurs peuvent impacter les évolutions.

Les différentiels d'évolution sont importants entre espèces, à la 1^{re} vente comme à l'import.

Les écarts sont plus réduits à la consommation.

3.4.4 Les mareyeurs et la 1^{re} transformation

Il a été repris dans ce rapport une typologie développée précédemment pour qualifier les acheteurs sous les halles à marée, afin de caractériser leur activité et leur orientation (espèces / clientèle). Cette typologie a été ensuite appliquée aux données RIC par FranceAgriMer, pour tenter de caractériser les acheteurs sous criées. Si cela ne donne qu'une image incomplète de la situation et de l'orientation des acheteurs français, car il manque les achats hors criées (ce qui peut peser sur certaines espèces, comme les crustacés ou certains coquillages, et sur certaines régions), c'est néanmoins une approche exhaustive des acheteurs sous criée. Les données présentées dans le tableau suivant présentent l'orientation en volume d'achat des différents types d'acheteurs et la destination de leur achats.

Types	Description	Part des achats sous criée en volume 2010-2014	Dont espèces flux Côtier	Dont espèces flux Mainstream	Clientèle
I	Mareyeurs "Mainstream dominant"	3%	35%	56%	GMS France
II	Mareyeurs "Polyvalent"	42%	61%	30%	GMS+RHF+poissonniers
III	Mareyeurs "Côtier dominant"	23%	76%	12%	GMS + poissonniers+ export IT ES
IV	Grossiste aux achats	12%	68%	22%	GMS + poissonniers
V	Acheteurs transformateurs purs	4%	72%	1%	GMS France
VI	Acheteurs de la grande distribution	1%	72%	18%	Points de vente
VII	acheteurs étrangers espagnols	2%	63%	15%	
VIII	acheteurs étrangers italiens	1%	51%	13%	
VIII	rachat pêcheurs	1%	69%	3%	Ventes directes
IX	Restaurateurs	0%	66%	17%	RHF
X	poissonniers ambulants ou fixes	6%	66%	17%	Points de vente
	TOTAL	96%	65%	23%	

Les 2/3 des volumes sous les halles à marée sont achetés par des mareyeurs de type II et III. C'est-à-dire des mareyeurs polyvalents (desservant tous les types de clientèles, pour 42% des achats réalisés sous les halles à marée) et des mareyeurs clairement orientés sur les productions à image côtière, pour en moyenne 23% des achats sous criée sur la période 2010-2014. Les espèces à image côtière constituent également en moyenne les 2/3 des volumes achetés sous halles à marée, pour tous les types d'acheteurs. Cela montre l'enjeu de la capacité à mettre en marché des productions très diversifiées pour la filière pêche française, sachant que les produits attendus principalement par la grande distribution ne constituent que le quart des apports mis en marché sous les halles à marée françaises.

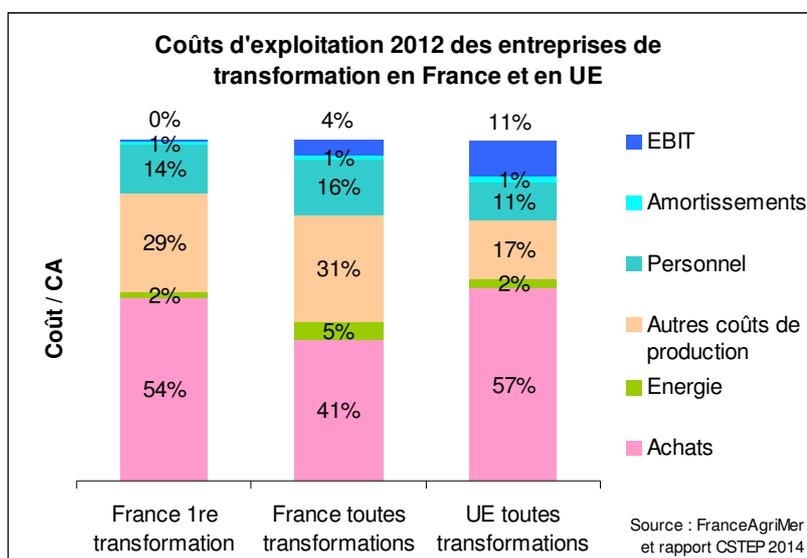
Il est intéressant de noter que la plupart des acheteurs de la première vente sont enregistrés comme acheteurs sous les halles à marée, même s'ils n'y réalisent que peu d'achats. Suivre la composition du fichier acheteurs en nombre d'opérateurs, (indépendamment des quantités achetées) permet donc de juger de l'évolution du nombre d'entreprises et des éventuels phénomènes de concentration. Ce que montre le tableau suivant.

Type	Description	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2010
		Nbre	Nbre	Nbre	Nbre	Nbre	%
I	Mareyeurs "Mainstream dominant"	15	18	19	18	19	27%
II	Mareyeurs "Polyvalent"	135	125	126	120	115	-15%
III	Mareyeurs "Côtier dominant"	217	208	205	201	203	-6%
IV	Grossiste aux achats	56	54	55	62	61	9%
V	Acheteurs transformateurs purs	16	13	12	13	12	-25%
VI	Acheteurs de la grande distribution	66	72	73	82	94	42%
VII	acheteurs étrangers néerlandais	3	2	5	4	3	0%
VIIe	acheteurs étrangers espagnols	42	45	43	41	45	7%
VIIIf	acheteurs étrangers italiens	29	30	32	30	24	-17%
VIIa	acheteurs étrangers allemands		2	2	2	2	0%
VIIb	acheteurs étrangers belges	3	4	3	3	3	0%
VIII	rachat pêcheurs	178	181	188	185	206	16%
IX	Restaurateurs	19	19	18	19	28	47%
X	poissonniers ambulants ou fixes	620	620	625	627	646	4%

Les volumes achetés par chaque type de mareyeurs conservent les mêmes proportions, de 2010 à 2014. Le segment principal (type II et III) diminue en nombre d'opérateurs, passant de 352 à 318 opérateurs identifiés, soit une perte de 10%. Depuis 2015 et 2016, les concentrations se sont accélérées, et ont touché les principaux acheteurs au sein de chacun des segments. Ces concentrations ont des origines diverses et probablement simultanées : difficultés de gestion de petites entreprises, départ à la retraite imminent sans repreneur familial identifié, effets d'aubaine, soutien par du capital-risque.

3.4.5 Les coûts de production de la 1^{re} transformation

Dans l'échantillon de 295 entreprises de transformation enquêtées par FranceAgriMer en 2012 pour le compte du CSTEP, 80 pratiquent la 1^{re} transformation (18% du CA total). La rentabilité (EBIT = résultat d'exploitation) des entreprises de 1^{re} transformation est inférieure à celle des entreprises de transformation plus élaborée qui est déjà



réduite. Si les coûts de production apparaissent plus faibles en 1^{re} transformation (personnel + énergie + autres coûts de production), les prix de vente en 1^{re} transformation ne permettent pas de valoriser suffisamment une matière première (achats) plus coûteuse.

NB : il n'y a pas de comparaison possible de la 1^{er} transformation en France avec les autres pays européens, ce segment n'étant pas suivi isolément par le CSTEP.

3.5 Distribution, restauration et consommation

3.5.1 Distribution

Les GMS assurent près des ¾ des ventes aux ménages des produits aquatiques, sauf en surgelé avec la concurrence des spécialistes home service et freezer center (30% des ventes ensemble).

En observant les tendances sur les 5 dernières années :

Sur les produits frais, les circuits traditionnels poissonneries et marchés conservent encore ¼ des ventes mais sont en perte de vitesse avec une meilleure résistance des marchés.

En traiteur les poissonneries restent toujours un circuit très marginal.

En surgelé, GMS et freezer stables en valeur font mieux que le home service et les discounters.

La distribution des produits aquatiques en 2014
Parts de marché en valeur

	Frais	Traiteur	Surgelé	Conserves
Hyper & super (1)	70,8	77,9	50,2	74,7
Hard Discount		8,8	10,5	13,7
Marché	14,8			
Poissonneries	9,4	2,4		
Traditionnel				
Freezer center			16,5	
Home service			14,3	

(1) Hors drive

Source : d'après FranceAgriMer / Kantar Worldpanel

3.5.2 Restauration hors domicile

La RHD est estimée à 13% valeur de la totalité de la consommation des produits aquatiques en France mais son poids est bien supérieur en frais (19%) et en surgelé (22%) en raison de la faible part du traiteur frais et des conserves consommés surtout par les ménages.

La part des produits frais reste importante en RHD (un peu moins en volume) portés par la restauration traditionnelle, la restauration collective mettant plus en œuvre des produits surgelés.

La consommation des produits aquatiques en Restauration
hors domicile - Valeur en 2014

	Ménages	RHD	Poids de la RHD
Frais	33%	52%	19%
Traiteur frais	32%	6%	3%
Surgelé	20%	37%	22%
Conserves	15%	5%	5%
Total	100%	100%	13%

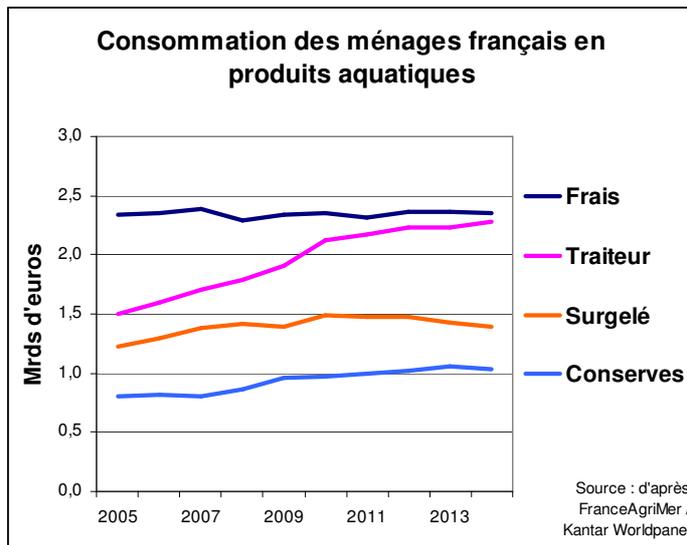
Source : d'après FranceAgriMer / Crédoc et Kantar Worldpanel

3.5.3 Consommation

La consommation des ménages en progression jusqu'en 2012 est en recul depuis. Ceci est vrai en volume comme en valeur.

Le traiteur qui a fait longtemps la croissance du marché s'est stabilisé et ne compense plus l'érosion des autres marchés.

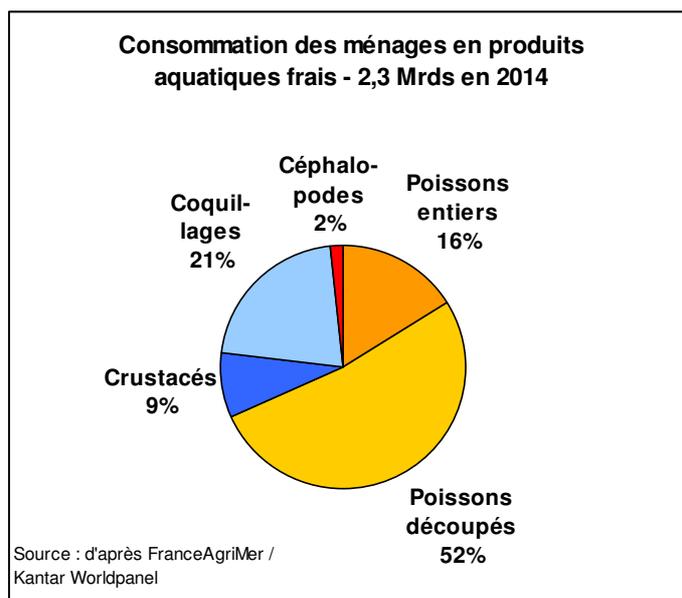
Si la valeur des achats de produits frais est à peu près stable sur 10 ans, les volumes sont en recul.



Sur les 5 dernières années, la progression des prix est générale et relativement homogène.

On note cependant quelques différences : elle est plus forte pour le frais (14%) et la conserve (16%) que pour le surgelé (10%) et le traiteur (11%).

En ce qui concerne le prix du frais, la croissance est plus marquée pour le poisson (15%) que pour les crustacés (11%) et les coquillages (13%).



Les poissons réalisent les 2/3 des ventes des produits frais.

Toutes les catégories suivent à peu près la même tendance de consommation, sauf les poissons entiers dont le recul est plus marqué.

3.6 Filière

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.

Synthèse Filière pêche française	
Zones de pêche	Dispensées, diversifiées
Quotas	Variés et généralement bien dotés Gestion par QIA
Flottille	Age dans la moyenne européenne, modèle chalutier dominant
Armements	Nombreux, navire unique dominant
Points de débarque	Nombreux, répartis sur un long littoral
1 ^{re} mise en marché	Disséminée géographiquement et techniquement, concurrences - Gestion en DSP
Transformation / 2 ^e vente	Nombreux acheteurs, spécialisés ou polyvalents, tailles variables, en cours de concentration
Coopérations horizontales au maillon capture	Sur la gestion des droits de pêche, réduites en dehors
Coopérations horizontales au maillon transformation	Réduites
Intégrations verticales	Quelques cas significatifs
Coopérations verticales / pilotage / gouvernance	Réduites à France Filière Pêche
Autres	Marché intérieur puissant, moyennement à peu contrôlé par les opérateurs français

4. LES FILIERES PÊCHE EUROPEENNES

6 pays de l'UE ainsi que la Norvège et l'Islande ont fait l'objet d'enquêtes sur place. Les consultants ont mené 67 entretiens auprès d'opérateurs de la filière dans les différents pays.

Les chapitres suivants sont une synthèse de nos observations et analyses par pays. La totalité des rapports pays se trouve en annexes.

4.1 Espagne

La plus grande force de la filière pêche fraîche espagnole est très probablement la taille et la puissance de son marché intérieur. Il est très facile d'y développer toutes sortes de stratégies commerciales : stratégie de niches, stratégies de gamme, stratégie de marge et de richesse, tout en assurant la réponse au volume de demande. Cette force du marché permet, pour qui sait jouer avec tous les leviers et qui sait basculer d'une stratégie vers l'autre, d'exister et de s'adapter.

Les clés de ce marché ne sont pas pour autant faciles à détenir. Les opérateurs espagnols des différentes sous filières des produits de la mer frais, déterminées soit par les espèces soit par la proximité géographique, continuent encore à en maîtriser les accès. Dans les faits, le marché espagnol, en tout cas son « travail fin » n'est pas accessible à un étranger. On vend à un intermédiaire en Espagne, « à » l'Espagne. On n'est pas présent en Espagne et on ne peut pas identifier toutes les opportunités de marché. On ne vend donc pas « en » Espagne.

Les opérateurs espagnols assoient leur force sur la maîtrise des circuits traditionnels, qui ont été modernisés, et ce à une échelle mondiale incluant a minima les deux rives de l'Atlantique Sud (plus particulièrement en Namibie). Les différents circuits d'approvisionnement déterminent une grande flexibilité pouvant maintenir les niveaux de rentabilité des opérateurs. Cette capacité à faire « couler le produit » dans les circuits commerciaux approvisionnant le marché espagnol est certainement un élément déterminant de leur puissance. Cela s'associe à la capacité à extraire les marges et la richesse, à tous les échelons de la production, du droit de pêche au marché, sans tenir compte des frontières géographiques. Au niveau européen, cela s'appuie, pour les produits de pêche fraîche, sur des réseaux d'intermédiaires fortement liés à l'Espagne, installés dans les zones principales de production : France, Irlande, Ecosse pour l'essentiel. Ces intermédiaires sont de nature très variables : armateurs sous pavillon tiers mais liés aux capitaux et centres de décision espagnols, agents portuaires, partenaires nationaux liés par la contractualisation, opérateurs logistiques, filiale locale d'une entreprise espagnole qui achète directement le produit.

Notons aussi la concentration progressive des entreprises de pêche sur la Galice, ce qui en fait un pôle à part entière de la pêche fraîche, en complément des mercas. Le marché et la mise en marché traditionnelle espagnole, au départ de la Galice, se trouvent également renforcés par la proximité du marché portugais qu'ils approvisionnent, aussi bien dans la proximité du Nord du Portugal, que sur la profondeur avec les grands centres urbains plus au Sud.

Le troisième point de force espagnol est la fidélité de son investissement national et de son réinvestissement dans la filière pêche dont est issue cette capacité financière. Les investissements et le capitalisme maritime espagnols, dans le temps et l'histoire, ont montré un attachement à ce secteur et ont maintenu des stratégies alternatives pour dépasser les contraintes réglementaires auxquelles ils ont été soumis. Ce réinvestissement s'est de plus déroulé à l'échelle d'abord européenne puis mondiale. Suivant les pays et suivant les zones, ils essaient d'assurer simultanément la maîtrise des 3 facteurs de production leur permettant d'accéder à leur marché national : les droits de pêche, les navires, les réseaux commerciaux et de transformation. Aujourd'hui, si on devait visualiser les cycles d'investissements et de réinvestissements de la filière pêche fraîche espagnole, nous sommes sur un cycle

qui monte en puissance débuté dans le début/moitié des années 2000 pour les navires et les droits de pêche, et un cycle qui débute à peine dans la seconde décennie pour les outils portuaires et de transformation. Le cycle au niveau des mareyeurs traditionnels a lui plutôt entamé une phase de pleine exploitation voire de déclin. Ceci confère des avantages certains à l'ensemble de la filière, car ces cycles sont en avance par rapport au reste de l'Europe ce qui leur confère une capacité à pleinement exploiter les avantages du marché national « sécurisé » en maîtrisant les chaînes d'approvisionnements. La toute relative perte de vitesse du mareyage traditionnel permet à un nouvel opérateur d'amorcer son propre cycle : la grande distribution.

Dernier point, l'irruption de la grande distribution va partiellement modifier les dynamiques traditionnelles. Elle insuffle des pratiques de traçabilité et de sécurité vers le secteur traditionnel qui lui permettront de suivre les évolutions du marché. En revanche cette stratégie de grande distribution ne trouve pas nécessairement satisfaction dans la sécurisation de ses marges sur l'approvisionnement traditionnel espagnol. La projection hors d'Espagne des opérateurs de la filière pêche espagnole lui est très probablement d'un grand secours et autorise de nouveaux partenariats avec ce segment traditionnel et modernisé. Ces opportunités sont difficiles à saisir pour les autres pays européens si leurs acteurs ne créent pas les passerelles nécessaires avec les bons intermédiaires espagnols. Ces opportunités se créent alors individuellement, mais pas nécessairement au profit de la filière pêche nationale, française ou écossaise ou irlandaise en l'occurrence.

4.2 Irlande

La République d'Irlande bénéficie d'un cadre macro-économique fiscal attractif pour les investisseurs, que ce soit sur les résultats d'entreprises, ou sur les conditions sociales qui sont fort peu contraignantes pour les entreprises sur la main d'œuvre nationale ou le recours à de la main d'œuvre immigrée de court terme.

Le secteur pêche irlandais doit faire face à des contraintes structurelles importantes qui l'ont longtemps pénalisé : quantités de quotas, accès aux marchés pour les productions nationales, faiblesse du marché intérieur. Des volumes importants de poissons démersaux y sont débarqués par des flottilles étrangères, en transit. Ces volumes participent aux frais portuaires mais ne diffusent que peu dans l'économie locale. Le mode de répartition des quotas, en base individuelle, mais mensuelle, donne une grande incertitude aux opérateurs des navires.

Pourtant, malgré ces contraintes structurelles, un certain nombre d'innovations a lancé une nouvelle dynamique dans le secteur des pêches au tournant des années 2010.

La flottille hauturière de plus de 18 m est en cours de renouvellement. D'abord par le recours à des navires d'occasion rachetés notamment sur la France, mais aussi par la construction de nouveaux senneurs danois ou de senneurs mixte démersaux et pélagiques. L'Irlande a également lancé une activité récente de congélation à bord de langoustines. Le gouvernement irlandais devrait lancer un plan de sortie de flotte dans les premières années de la mise en œuvre du fonds structurel européen pour les affaires maritimes et la pêche. Il faut donc s'attendre à un rajeunissement progressif de la flottille, et un gain accru par navire en possibilités de pêche. La

reconstitution de la ressource sur ces zones de pêche, que l'on peut constater notamment par le raccourcissement des marées des flottilles espagnoles, devrait bénéficier à cette flottille rajeunie.

Les mouvements en cours sur les rachats de sociétés de pêche françaises avec droits de pêche français devraient connaître deux évolutions distinctes que l'on perçoit aujourd'hui. Certains armateurs irlandais restent dans un système de première mise en marché française, avec débarquement en France. Ils y trouvent la force des places commerciales résultant de la force du marché français pour les poissons de fonds. D'autres vont exploiter les quotas français au débarquement en Irlande ou en France, et les commercialiser selon l'attractivité des prix de la première vente. Pour l'instant, la France a un avantage sur l'Irlande sur ce point.

L'évolution du marché intérieur irlandais conforte mieux le secteur de la pêche fraîche irlandaise en lui conférant une base accrue de débouchés locaux. Cette évolution se fait également sur un produit à plus grande praticité de consommation, le filet, ce qui va tirer le secteur de la transformation vers le haut sous réserve qu'il puisse répondre aux normes attendues par ces consommateurs.

Ce mouvement normatif en cours est basé sur les normes exigeantes et contraignantes de la grande distribution britannique et espagnole. Cette nouvelle impulsion associée à l'évolution du marché intérieur irlandais provoque une vague d'investissements dans l'aval.

Il reste un certain nombre de contraintes à lever.

- Un travail sur le long terme reste nécessaire sur les pratiques effectives de qualité à bord des navires.
- Toujours sur les navires, les conditions d'attribution des quotas pénalisent la lisibilité des opérateurs de la pêche. Des gains à la marge peuvent être réalisés sur ce point, indépendamment des tentatives de quotas hopping sur les quotas français, notamment par une meilleure ventilation des quotas entre les navires.
- Le secteur de la pêche irlandais revendique également une meilleure dotation en quotas pour les flottes irlandaises, basée non plus sur les antériorités des années 1970, mais plutôt sur la base de la surface maritime, rejoignant les revendications des flottilles britanniques, (ce qui a été un élément important de l'adhésion de ces derniers au Brexit). Ce besoin en quotas supplémentaires va être accru par la mise en place de l'obligation de débarquement.

4.3 Royaume-Uni

La force principale du Royaume-Uni est la relance de ses investissements dans la modernisation du secteur. Cette dynamique d'investissements touche les 3 segments capitalistiques de la filière pêche : les droits de pêche, les outils de production de capture, les outils de production de commercialisation et de transformation.

Ces investissements sont soutenus par plusieurs moteurs actuellement :

- La relance et la diversification du marché intérieur sur les produits de la pêche fraîche. Cela peut prendre des formes diverses, telles que l'ouverture du marché du merlu labellisé MSC sur Newlyn qui utilise encore les circuits traditionnels du mareyage britannique. Ou le segment du marché de la grande distribution britannique avec tous les types de mouvements remontant vers l'amont : normes

du British Retail Consortium, intégration verticale (Tesco), contrats, attentes de normes environnementales telles que le MSC.

- La baisse conjoncturelle du gasoil
- La fin de la période d'ajustement droits / capacité de pêche / concentration des entreprises, en l'absence de mise en œuvre de l'obligation de débarquement
- L'augmentation des rendements de pêche
- Le taux de change lorsqu'il est fortement clivant entre la Livre Sterling et l'Euro.
- Des circuits logistiques à l'export ouvrant sur les principaux débouchés (Espagne, France)
- Les investisseurs étrangers attirés par les éléments ci-dessus et les facilités dues à la faiblesse des normes sociales.
- La dynamique d'investissement et d'innovation ouvrant de nouveaux débouchés sur l'aval.

Le secteur doit pour autant faire face à des contraintes fortes de moyen terme :

- L'internationalisation de sa dépendance à la ressource de pêche, pour le nord et pour le sud ouest, autrement dit là où il reste des capacités de pêche significatives sur le poisson de fond et un mareyage traditionnel. Les données du problème sont différentes entre ces deux zones. Pour le Sud Ouest, les cours des ports ne sont pas suffisamment attractifs pour l'instant. L'objectif pour eux est d'obtenir de plus grandes capacités de pêche en évinçant les navires étrangers (français, belges, hollandais et irlandais) des zones de pêche et en s'accaparant leurs quotas ou en renationalisant les quotas détenus par les anglo-espagnols ou anglo-hollandais. Pour le Nord, il s'agit de récupérer plus de quotas tout en maintenant les arrangements de dépendance mutuelle qu'ils ont avec les autres pays riverains de la mer du Nord et les accès dans les droits historiques français (coquille Saint Jacques de la baie de Seine notamment).
- L'accès aux marchés de débouchés européens pour la production de démersaux de l'Ecosse, et leur rentabilité. Cet accès privilégié est d'abord garanti par le bénéfice du différentiel de devises, et demain par la nature des accords commerciaux qui relieront le Royaume-Uni à l'Union européenne.
- Le vieillissement de centres de décision qui vont quitter l'activité prochainement sans repreneurs identifiés, que ce soit sur les navires ou les entreprises de transformation.
- La question de la mise en œuvre de l'obligation européenne de débarquement des rejets qui va fortement impacter la disponibilité en quota du Royaume-Uni et la dynamique de réinvestissement dans le secteur de production. Sur ce point la plus grande incertitude réside.
- La question générale de la mise en œuvre du Brexit. Cela se fera dans une négociation alliant nécessairement 3 questions : l'accès aux zones de pêche ; la répartition des droits de pêche ; l'accès aux marchés de débouchés. Dans une zone de libre échange renégociée aux conditions quasi-identiques, et en cas de position dure sur les deux premiers points, l'avantage pourrait revenir au Royaume-Uni.

4.4 Pays-Bas

Forces :

- Un accès à la ressource garanti par des positions dominantes sur certains quotas stratégiques (plie et sole en particulier, jusqu'à 75% du quota européen)

- Des initiatives de coopération intra-filière: concertation au niveau des pêcheurs (Board of knowledge, Fishing groups), et regroupements de criées (United Fish auctions)
- La coopération OP-Criées (Urk) qui constitue l'atout majeur de cette filière
- Une bonne coopération entre OP et scientifiques sur l'innovation technique : mise au point et développement du « pulse gear » ou pêche électrique
- Un fort esprit d'innovation technique, en particulier au niveau des équipements de tri et de 1^{re} transformation
- Un personnel qualifié à tous les maillons (pêche, halles à marées, transformation), qu'il soit hollandais ou étranger
- Une image qualitative des produits et des services offerts
- La spécialisation par espèces des ports de débarque : Urk pour les poissons plats, Yerseke pour la moule, Scheveningen pour les céphalopodes
- Des règles de fonctionnement qui apportent transparence et lisibilité à la filière hollandaise : obligation de déclaration de captures, obligation de vente sous criée.
- Une très bonne connaissance des marchés et une grande capacité à trouver des débouchés pour l'ensemble des apports.

Faiblesses :

- Coût de main-d'œuvre élevé, qui conduit à l'embauche de main-d'œuvre étrangère et en particulier polonaise
- Une gamme de produits assez étroite
- La dépendance à l'import pour l'approvisionnement des unités de transformation de la place d'Urk
- La très bonne et stricte organisation générale de la filière et la forte spécialisation des plateformes de transformation bride probablement l'esprit d'innovation non-technique et la création de valeur ajoutée.

Autres :

- Développement de l'acquisition de bateaux de pêche démersale par des armements pélagiques
- Une financiarisation croissante du secteur: investissements dans la pêche crevette (crevette grise) par des fonds d'investissements hollandais.

4.5 Danemark

Forces :

- Une situation géographique avantageuse pour les ports du nord et en particulier celui d'Hanstholm qui permet d'accueillir les navires étrangers pêchant en mer du nord
- La proximité des lieux de pêche (Skaggerak)
- Une très bonne maîtrise de quelques espèces (gadidés, plie) et un leadership européen sur le lieu noir malgré un accès restreint à la ressource (6% du TAC)
- Une démarche qualitative et durable sur les principales espèces (Cabillaud 100% MSC en 2017)
- La transparence des volumes par la déclaration obligatoire des captures
- La transparence des prix entre criées favorisé par la diffusion en temps réel des opérations de vente via internet
- Une industrie de première transformation productive et concentrée près des lieux de débarque (Hanstholm, Hirtshals, Skagen)

- Une durée de transport jusqu'aux marchés (et la France en particulier) plus courte de 2 jours pour les produits danois que pour leurs concurrents norvégien, d'où une fraîcheur accrue des produits
- De bonnes compétences commerciales et quelques initiatives innovantes (contrats directs entre pêcheurs et distributeurs) mais risquées.

Faiblesses :

- Peu de coopération horizontale entre pêcheurs et aucune entre transformateurs
- Un marché intérieur de produits de la mer frais très limité
- Une filière tributaire des flux en provenance de Norvège, et de la logistique liée à ces flux (plateforme de Padborg, dumping des prix de vente de produits norvégien en fin de parcours à Boulogne, créant une concurrence jugée déloyale par les exportateurs danois)
- Une gamme de produits limitée
- Une rentabilité contrainte par le coût de main-d'œuvre et des taxes environnementales élevés rendant les opérateurs très conservateurs
- Une méconnaissance et une reconnaissance insuffisantes de la qualité des produits danois, trop souvent dans l'ombre des concurrents norvégiens et islandais
- Une image sur la scène européenne et internationale ternie par la pratique de la pêche minotière qui joue en défaveur de l'ensemble du secteur halio industriel danois.

Autres :

- Limitation volontaire de l'intégration de l'aval par l'amont (« rubber boots rule », interdisant l'acquisition de navires de pêche à toute entreprise ou investisseur non issu du secteur de la pêche).

4.6 Pologne

La filière pêche polonaise offre un visage très contrasté issu de son histoire. Celle-ci est marquée d'une part par soixante ans d'appartenance au bloc de l'Est et d'une politique des pêche visant en premier lieu à approvisionner l'Union Soviétique, et d'autre part par son adhésion à l'UE en 2004 qui lui a permis de se positionner sur la transformation de masse des produits issus des pays scandinaves et la Norvège en particulier.

L'autre caractéristique de ce pays est son ouverture sur la mer Baltique et son stock de cabillaud.

Forces :

- La pêcherie de cabillaud de mer Baltique est gérée de façon responsable et en coopération avec les ONG
- L'industrie polonaise a très bien su utiliser les fonds européens pour développer une industrie halio-industrielle performante ciblant l'export
- L'industrie de première transformation de masse, moderne et très dynamique, regroupant environ 70 entreprises exportatrices
- Un coût de main-d'œuvre excessivement bas, qui rend pour l'instant l'industrie de transformation très compétitive sur le marché export
- Le fort dynamisme / volontarisme des opérateurs après 60 ans d'attente
- Une localisation stratégique sur le parcours des flux Norvège-Europe du Sud

- Une logistique amont et aval de bonne qualité lui permettant de toucher les marchés européens dans d'excellentes conditions
- Une vision claire de la filière à un horizon de 15 ans.

Faiblesses :

- Une flotte de pêche en majeure partie issue de l'ère soviétique, âgée et hétéroclite, concentrée sur la pêche de cabillaud de la Baltique et dont les produits sont destinés au marché local et à l'export
- Une industrie de première transformation presque totalement dépendante de l'importation de matière première de Norvège
- Une mise en marché des produits par négociation directe entre pêcheurs (ou OP) et transformateurs, entraînant l'opacité des transactions, due au rejet des méthodes de première mise en marché par enchères
- Une multitude de très petites entreprises de transformation peu performantes et tournées vers le marché local
- Fort individualisme des opérateurs et manque de coopération horizontale.

4.7 Islande

La filière islandaise se caractérise par les quelques grands traits suivants :

- trois maillons entre la capture et l'export
- un territoire de pêche proche et productif, exploité de façon durable (EBE moyen de l'ordre de 20% sur le poisson blanc, et certifications MSC) et régulière sur l'année, sous strict contrôle national, via une gestion des captures à la fois très libérale et très contrôlée (QIT)
- des captures massives de poisson blanc, via des pratiques de pêche sélectives et tournées vers la qualité,
- une filière qui travaille toute l'année, avec, pour le poisson blanc, une période « premium », de septembre à janvier
- la double obligation d'exporter (pas de marché intérieur) et d'être rentable (aucun moyen de soutenir financièrement le secteur, qui doit au contraire être contributeur net aux comptes de la nation)
- mais pas de pilotage filière autrement que « par le marché »
- une intégration verticale parfois très poussée en face de coopérations horizontales inexistantes (pas d'OP, pas de marque collective « Islande »)
- l'éloignement des marchés qui contraint à une lourde logistique en aval (3 à 5 jours de production en stock roulant) et à une efficacité maximale en amont
- une efficacité atteinte par de fortes capacités d'anticipation à chacun des trois maillons et des relations diversifiées (3 circuits de première vente), souples, stables et confiantes entre eux
- une efficacité atteinte également grâce à une modernité technologique (vitesse et sécurité des navires, lignes de process dans les usines, systèmes d'information...) « *Iceland is the Silicon Valley of white fish* »
- des réglementations visant à limiter les effets négatifs des intégrations verticales trop importantes
- une recherche halio-alimentaire en pointe et des entreprises d'équipement industriel innovantes et exportatrices
- la recherche de la valorisation de toute la biomasse débarquée et un fort maintien dans le pays de la valeur ajoutée (découpes notamment)

- Une valorisation à l'export de la tonne de cabillaud pêché multipliée par plus de 4 en 30 ans
- Un redressement des comptes entre 2009 et 2015 (réduction de l'endettement des entreprises)
- un système en évolution continue et dynamique depuis 20 ans et pour encore une ou deux décennies (investissement annuel moyen de l'ordre de 25% de l'EBE).

4.8 Norvège

La filière norvégienne du poisson blanc se caractérise par les quelques grands traits suivants :

- Trois maillons entre la capture et l'export, non intégrés sauf exceptions, à la différence notable de la filière saumon.
- Une ressource très abondante en poisson blanc « mainstream », mais saisonnière, dominée par le cabillaud suivi de l'églefin, du lieu noir et du flétan noir
- Une ressource exploitée de manière durable (rentabilité, certification MSC pour le cabillaud, l'églefin et le lieu noir) et gérée par un système de QIT.
- Une réglementation qui contrecarre les risques de concentration inhérents à un environnement géographique très dispersé et qui privilégie le développement local par rapport à la création de gros opérateurs délocalisés.
- Un consensus fragile autour de cette réglementation, et des débats qui deviennent vite politiques.
- Une protection supplémentaire accordée aux pêcheurs à travers un système d'OP obligatoire et de prix minimum
- Dans le frais, une première transformation limitée du fait des coûts de main-d'œuvre et de la taille des entreprises
- Une filière fragmentée horizontalement et verticalement, et des relations commerciales entre maillons fondées sur des engagements informels, mais dans lesquels la stabilité et la confiance prédominent, en même temps qu'une grande intensité d'échanges d'information, ce qui donne à l'ensemble de la fiabilité et de la souplesse
- Trois marchés distincts et complémentaires (frais, surgelé, conventionnel), qui peuvent interagir et entre lesquels les transformateurs font des arbitrages.
- Une puissance d'organisation à l'export, tout spécialement sur le plan du marketing générique (marque NORGE, financée par une taxe de 1,05% de la valeur à la frontière), et qui se traduit par la présence des produits de la mer norvégiens dans 150 pays du globe
- Une organisation logistique sur le frais qui bénéficie largement de la puissance de la branche saumon
- Une très forte évolution / réorganisation au cours des trois dernières décennies, notamment vers le frais et vers la qualité, et appelée à rebondir encore, grâce notamment au report prévisible, sur le secteur, de certaines ressources humaines et financières longtemps absorbées par le seul secteur pétrolier.
- Sur les dix dernières années, une rentabilité du maillon des captures démersales en hausse (10% de marge opérationnelle en 2013)
- Une bonne coopération entre administration, recherche et industrie.

4.9 Synthèse pays européens

Pays	France	Espagne	Irlande	Royaume-Uni	Pays-Bas	Danemark	Pologne	Islande	Norvège
Zones de pêche	Dispersées, diversifiées	Dispersées, diversifiées	Assez regroupées	Assez regroupées		Assez regroupées	Assez regroupées	Très proches	Très proches majoritairement
Quotas	Variés et généralement bien dotés - Gestion par QIA	Insuffisants, compensation par les navires sous pavillon français ou britannique - Gestion par QIT pour hauturier	Compensation par échanges et investissements à l'étranger - Gérés par l'Etat, mensuellement	Tensions et stratégie de reconquête (Brexit), gestion par quotas individuels marchands pour >12 m	Importants sur poissons plats - Gestion par QIT, échanges gérés par les OP	QIT	QIT - Insuffisants sur le cabillaud de la Baltique	QIT très encadrés - TAC gérés de septembre à août	QIT très encadrés
Flottille	Age dans la moyenne européenne, modèle chalutier dominant	Age un peu en dessous de la moyenne européenne, diversifiée	Hauturiers en renouvellement par acquisitions et constructions, début de capacités de congélation bord	Vieille, mais relance des investissements, y compris d'origine étrangère	Vieillissante mais transition technologique effectuée (pêche électrique - Spécialisée (poisson plat, crevette, moule)	Vieillissante, mais transition effectuée vers la senne danoise - Petits bateaux	Agée et hétéroclite (ex ère soviétique) - Petits bateaux majoritaires	Diversifiée (tonnage et métier) - Arts dormants dominant en poisson blanc	Diversifiée (tonnage et métier), beaucoup de petits bateaux, arts dormants
Armements	Nombreux, navire unique dominant			Concentrations (poisson blanc, pélagiques, coquille) - Existence de main-d'œuvre étrangère embarquée	Concentration en cours orchestrée par les pélagiques - Main-d'œuvre étrangère embarquée	Main-d'œuvre étrangère embarquée	Navire unique quasiment exclusivement	Toutes tailles - Les 10 plus gros = 52% des droits de pêche	Armement en nom propre et navire unique ultra-dominant, armement en société = exception
Points de débarque	Nombreux, répartis sur un long littoral	Galice dominante, en renforcement - + débarques avancées pour 1/3 hauturier frais (Irlande, Ecosse, France)	Nombreux, répartis sur le littoral - Forte concentration de débarque avancée sur Castletownbere	Deux pôles (NE hauturier et SW côtier) pour le poisson - Tout le littoral pour coquillages et crustacés - Ports privés	3 pôles spécialisés: Nord pour approvisionnement Urk/plie, Centre (Ijmuiden/sole et plats), et Sud (Scheveningen/céphalopodes)	Concurrences nord et ouest - 3 pôles au nord (Hansthalm/mainstream, Hirtshals/côtier et Skagen/pélagiques et langoustine) et 2 sur la côte ouest (Thyboron /toutes espèces)	3 pôles principaux : est (Wladislawowo), centre(Ustka) et ouest(Kolobrzeg)	Agréés, disséminés sur le littoral	Nombreux et disséminés sur le littoral
Libre mise en marché	Disséminée géographiquement et techniquement, concurrence - Gestion en DSP	Côtier et hauturier selon deux systèmes parallèles - Débarques + import + rapatriements	Concurrences entre ports => spécialisations	Enchères aux NE et SW sur le poisson UK, direct sur le "shellfish", enchères à Grimsby sur le poisson non UK et d'import (Islande)	Poisson NL + débarques navires étrangers - Passage en criée et déclaration des apports obligatoires - Gestion privée par les pêcheurs - Transparence - Domination de Urk (plat)	Poisson DK + débarques navires étrangers - Déclaration des apports obligatoire - Criées privées, 2 systèmes (vente à la voix et présence physique obligatoire au nord vs. vente à distance dans les ports de l'ouest) - Transparence	Manque de transparence, pas d'enchères, gré à gré uniquement	Trois circuits: enchères (une seule créée virtuelle centralisée), gré à gré, cession interne	Prix minimum fixés par les OP - Pas d'enchères, uniquement gré à gré et cession interne

Pays	France	Espagne	Irlande	Royaume-Uni	Pays-Bas	Danemark	Pologne	Islande	Norvège
Transformation / 2^e vente	Nombreux acheteurs, spécialisés ou polyvalents, tailles variables, en cours de concentration	Acheteurs dans les ports et dans les noyaux urbains, en concentration	Investissements en cours vers l'élaboration de produits normés par la GD - Export	2 pôles (NE/Ecosse, Grimsby/Hull) - Relance des investissements, concentration en cours, opérateurs étrangers et britanniques	Concentrée et spécialisée géographiquement (Urk/plat) - Mécanisation optimisée - Export	Concentrée géographiquement (Hansthalm)- Emploi de main-d'œuvre étrangère - Export	Moderne, à bas coût de main-d'œuvre et reposant sur l'import de matière première (vers export) - Multitude de petites structures locales (vers marché intérieur)	Très fortement mécanisée et robotisée - 3 marchés (frais, surgelé, traditionnel) - Main-d'œuvre étrangère - Export	Limitée en valeur ajoutée, peu de mécanisation à cause de la saisonnalité - Main-d'œuvre étrangère et saisonnière - Export
Coopérations horizontales au maillon capture	Sur la gestion des droits de pêche, réduites en dehors	Sur la gestion des droits de pêche, et sur la gestion de ports	Sur la 1 ^{ère} vente et sur les services portuaires	de fait via les acheteurs et intégrations verticales pour certains opérateurs	Sur la gestion des quotas, la vente, le partage d'information en mer et les retours d'expérience		Réduites, malgré les efforts des OP sur l'organisation, des ventes	Réduites	Défense forte des intérêts des pêcheurs et des communautés portuaires - Adhésion OP obligatoire
Coopérations horizontales au maillon transformation	Réduites				Réduites, sur l'achat de services	Réduites	Réduites	Existence de travail en grappes d'entreprises	
Intégrations verticales	Quelques cas significatifs	En développement		Multiples	Rares	Rares (langoustine) Volontairement limitées par les règlements	Via les OP mais, rares, et vers l'étranger en amont	Nombreuses et parfois puissantes	Interdites de facto, avec des exceptions historiques de taille
Coopérations verticales / pilotage / gouvernance	Réduites à France Filière Pêche	Fort réseau d'intermédiaires à l'étranger, liés à l'Espagne	Par les intégrations privées	Par les intégrations privées	Charnière OP-créées très solide et efficace	Promotion de la qualité		"Par le marché"	Coopérations verticales traditionnelles et culturellement implantées
Autres	Marché intérieur puissant, moyennement à peu contrôlé par les opérateurs français	Marché intérieur puissant, contrôlé par les opérateurs espagnols	Fiscalité attractive et régimes sociaux peu contraignants	Polarisation des zones halio-alimentaires : le Humber travaille pour l'Angleterre, l'Ecosse pour l'export. Marché local du frais en développement	Fortes capacités à trouver des débouchés pour valoriser l'ensemble de l'offre	Mise en ligne des prix créées en temps réel - Certifications MSC - Taxes environnementales élevées	Vision à 15 ans, mais interrogations sur le plus long terme - Cas de logistique intégrée	Certifications MSC	Action à l'export de la marque collective NORGE - Certifications MSC

5. LA COMPETITIVITE DE LA FILIERE FRANCAISE

L'évaluation a consisté dans un premier temps à identifier les critères d'achat des opérateurs et à en déduire les déterminants de la compétitivité ; ensuite à définir les meilleurs indicateurs pour quantifier les déterminants. L'importance relative des déterminants a été évaluée. Dans un second temps il s'est agi de renseigner les indicateurs pour la France et les pays en compétition – via des bases de données et des enquêtes en Europe - et de les analyser. Pour l'analyse, les déterminants ont été regroupés dans une matrice « maillons filière x domaines de compétitivité ».

	Capacité à accéder aux ressources	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie
Entreprises de pêche					
1re vente					
Entreprises de mareyage - 1re transformation					
2e vente					
Logistique					
Organisation collective, filière					
Environnement public et institutionnel					

Les critères d'achats des acheteurs

Déterminants de la compétitivité

Evalués avec les indicateurs de la compétitivité

5.1 Les critères de décision des acheteurs face à l'offre

Il s'agit des principaux critères d'achat déclarés par les opérateurs acheteurs dans la filière.

Le poids de ces critères dans la décision d'achat varie selon les opérateurs et les espèces-produits mais ces critères apparaissent toujours importants.

Les volumes disponibles
Les prix
La qualité <ul style="list-style-type: none"> - Bien pêché, bien conservé - Bien transformé, bien conservé - Bien livré en rapidité, fraîcheur - Bonne image (origine, label...)
Le service <ul style="list-style-type: none"> - Prévisibilité (volumes et prix) - Stabilité (volumes et prix) - Diversité des (autres) espèces - Réactivité, adaptabilité, achat de dernière minute, praticité

5.2 Les déterminants de la compétitivité

La compétitivité du fournisseur - et globalement de la filière - va dépendre de la réponse donnée aux critères d'achat des acheteurs comparativement aux concurrents.

Pour évaluer cette compétitivité nous avons identifié :

- Les déterminants qui permettent de bien répondre à tel ou tel critère,
- Les indicateurs qui permettent de quantifier les déterminants (chapitre 5.3).

Les déterminants non quantifiables

Tous les déterminants ne sont pas directement quantifiables par un indicateur quantitatif. Les déterminants non quantifiables directement ont été notés sur la base des réponses des professionnels obtenues lors des enquêtes en Europe et de l'expertise des consultants.

Ils sont en rouge dans le tableau ci-dessous.

Au total nous avons retenu 46 déterminants, 28 avec un indicateur quantifiable et 18 non quantifiables.

Critères, déterminants, maillons de la filière et domaines de compétitivité

Nous avons classé les déterminants suivants 3 dimensions :

- Les maillons de la filière (axe vertical),
- Les grands domaines de compétitivité (axe horizontal),
- Le critère d'achat des opérateurs (codes couleur) principalement impacté par le déterminant.

Cela permet d'avoir une vision globale et de mieux cerner les domaines d'actions, les acteurs et les effets.

Voir le tableau page suivante.

DETERMINANTS

	Capacité à accéder à la ressource	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie
Entreprises de pêche	Adéquation des quotas de pêche aux besoins	Spécialisation sur certaines espèces	Labellisation des pêcheries	Coopération horizontale entre pêcheurs	Coût du travail (pêche)
	Proximité des zones de pêche	Adéquation de la pêche aux besoins de la filière pays	Diversité des espèces		
	Productivité des zones de pêche	Modernité de l'outil de production			
		Qualité de la pêche			
		Consommation d'énergie			
		Productivité du travail			
		Productivité du capital			
		Rentabilité des entreprises			
1re vente			Prix à la 1re vente	Information volumes et prix à l'avance	
			Places de référence	Fluctuation volumes et prix	
Entreprises de mareyage - 1re transformation	Accès à la matière première	Couverture des besoins en 1re transformation	Adaptabilité, réactivité des entreprises	Coopération horizontale entre mareyeurs	Coût du travail (transformation)
		Qualité favorisée par l'outil de transformation	Image de la production nationale		
		Valorisation par la 1re transformation			
		Productivité du travail			
		Productivité du capital			
		Rentabilité des entreprises			
2e vente			Prix à la 2e vente		
			Importance du marché intérieur		
			Capacité à se développer à l'export		
Logistique			Coûts de logistique amont		
			Coûts de logistique aval		
			Qualité de la logistique		
Organisation collective, filière				Coopération verticale filière	
				Organisation à l'international	
				Pilotage filière	
Environnement public et institutionnel	Mode de gestion des quotas	Transferts financiers publics nationaux pour les pêches maritimes			Taux de change et niveau général des prix intérieurs
	Influence des ONG	Aides financières européennes			Coût général du travail
		Soutien de l'opinion			

Critère d'achat principal influencé par le déterminant :

Volumes	Prix	Qualité-image	Service	Tous critères
---------	------	---------------	---------	---------------

En rouge : déterminant évalué qualitativement

5.3 Les indicateurs de compétitivité

Il s'agit des indicateurs quantifiés à partir de bases de données. Les indicateurs correspondant aux déterminants non quantifiables sont des notes et ne sont donc pas mentionnés ici (cases vides aux couleurs des critères d'achat).

INDICATEURS

	Capacité à accéder à la ressource	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie
Entreprises de pêche	Volumes quotas / (production + import) (1)	Volumes des 3 premières espèces / total captures	Volumes labellisés MSC / volumes production totale		Salaire / ETP
	Nombre de jours de pêche / jours de mer	Volumes production / (production + import) (1)			
	(Volume production / jauge brute des bateaux) / nombre de jours de pêche	Âge moyen des bateaux			
		Coût de l'énergie consommée / valeur production			
		VA / ETP			
	VA / actif				
	EBE et RCAI				
1re vente			Prix à la 1re vente (1)		
			Top 3 des places UE (1)		
Entreprises de mareyage - 1re transformation	Valeur (production totale + import entier) / (production totale + import total)	Valeur (production entier + import entier - export entier) / (1re transfo + import 1re transfo)			Salaire / ETP
		Prix 2e vente / prix 1re vente (1)			
		VA / ETP			
		VA / actif			
		EBE et RCAI			
2e vente			Prix à la 2e vente (1)		
			Valeur (production + import - export)		
			Solde commercial = Valeur (export - import) / (export + import)		
Logistique					
Organisation collective, filière					
Environnement public et institutionnel		Transferts financiers pays / valeur production pêche			PPA en monnaie pays / taux de change de l'USD en monnaie pays
		Budget FEAMP pays / valeur production pêche			Indicateur Coe-Rexecode

Critère d'achat principal influencé par le déterminant :

Volumes	Prix	Qualité-image	Service	Tous critères
---------	------	---------------	---------	---------------

(1) Calculé pour les 15 espèces de référence mainstream et côtier

Les indicateurs ne sont pas toujours indépendants les uns des autres. La pondération des déterminants va contribuer à réduire les effets des redondances.

5.4 L'importance relative des déterminants

Nous avons estimé l'importance relative des maillons de la filière et des domaines de compétitivité dans la compétitivité globale de la filière, sous la forme d'une répartition de 1000 points (tableau ci-dessous).

	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

Les déterminants correspondant à chaque maillon x domaine sont ensuite pondérés sur le même principe (tableau ci-dessous).

La redondance de certains indicateurs a été prise en compte en réduisant le poids des déterminants concernés (pour éviter de « compter 2 fois »).

Ce travail de pondération a été réalisé par les consultants sur la base des entretiens réalisés et de l'ensemble des données collectées. Les chiffrages ne sont pas figés et peuvent être discutés et évoluer. C'est une base permettant une première évaluation de la compétitivité de la filière.

Importance relative des déterminants

	Capacité à accéder à la ressource		Capacité à produire		Capacité à vendre		Capacité à s'organiser		Macro-économie	
Entreprises de pêche	Adéquation des quotas de pêche aux besoins	50	Spécialisation sur certaines espèces	5	Labellisation des pêcheries	0	Coopération horizontale entre pêcheurs	20	Coût du travail (pêche)	20
	Proximité des zones de pêche	50	Adéquation de la pêche aux besoins de la filière pays	15	Diversité des espèces	20				
	Productivité des zones de pêche	15	Modernité de l'outil de production	15						
			Qualité de la pêche	20						
		Consommation d'énergie	10							
		Productivité du travail	5							
		Productivité du capital	10							
		Rentabilité des entreprises	20							
1re vente					Prix à la 1re vente	20	Information volumes et prix à l'avance	50		
					Places de référence	20	Fluctuation volumes et prix	20		
Entreprises de mareyage - 1re transformation	Accès à la matière première	60	Couverture des besoins en 1re transformation	10	Adaptabilité, réactivité des entreprises	80	Coopération horizontale entre mareyeurs	40	Coût du travail (transformation)	20
			Qualité favorisée par l'outil de transformation	20	Image de la production nationale	20				
			Valorisation par la 1re transformation	30						
			Productivité du travail	10						
		Productivité du capital	10							
		Rentabilité des entreprises	20							
2e vente					Prix à la 2e vente	30				
					Importance du marché intérieur	20				
					Capacité à se développer à l'export	15				
Logistique					Coûts de logistique amont	20				
					Coûts de logistique aval	10				
					Qualité de la logistique	20				
Organisation collective, filière							Coopération verticale filière	40		
							Organisation à l'international	20		
							Pilotage filière	10		
Environnement public et institutionnel	Mode de gestion des quotas	35	Transferts financiers publics nationaux pour les pêches maritimes	10					Taux de change et niveau général des prix intérieurs	10
	Influence des ONG	10	Aides financières européennes	5	Aides financières européennes	5	Aides financières européennes	5	Coût général du travail	10
	Soutien de l'opinion	5	Soutien de l'opinion	5	Soutien de l'opinion	5	Soutien de l'opinion	5		

NB : un des déterminant retenu, « Labellisation des pêcheries », n'a pas été pondéré parce nous ne disposons pas de données validées au bouclage du rapport. Son poids a été reporté en attendant sur le déterminant « Diversité des espèces ».

5.5 Chiffrage des indicateurs quantifiables

La comparaison de la France avec 2 acteurs importants de la pêche européenne, l'Espagne et le Royaume-Uni, a été privilégiée pour alléger l'analyse³. Pour les autres pays on se contentera de noter les faits marquants quand ils existent. Le lecteur pourra se reporter aux tableaux de données chiffrées pour compléter l'analyse selon ses centres d'intérêt géographiques.

Par ailleurs on peut considérer que la significativité des résultats est satisfaisante pour les 3 pays principaux parce que la base chiffrée est importante qu'ils s'agisse de volumes de production ou de consommation, de quotas, de jours de pêche ou d'énergie consommée, de besoins en matière première des transformateurs etc. Il n'en va pas de même des autres pays dont il faut considérer la position compétitive issue du calcul des indicateurs avec plus de précaution.

Nous passons en revue les indicateurs successivement par grand domaine de compétitivité en passant pour chacun à travers l'ensemble de la filière pêche.

Rappel : nous mesurons la compétitivité, par définition relative. Un bon score d'un pays ne veut pas dire nécessairement que sa situation est bonne pour le critère mais qu'elle est simplement meilleure que la situation d'autres pays.

5.5.1 Synthèse des indicateurs quantifiables

Voir le tableau page suivante.

³ Dans les tableaux, un avantage par rapport à la moyenne européenne (UE) d'après l'indicateur a été surligné en vert, un handicap en rouge et une situation intermédiaire en orange.

Evaluation de la Filière française (indicateurs quantifiés)

	Capacité à accéder à la ressource	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie
Entreprises de pêche	Adéquation des quotas de pêche aux besoins	Spécialisation sur certaines espèces	Labellisation des pêcheries		Coût du travail (pêche)
	Proximité des zones de pêche	Adéquation de la pêche aux besoins de la filière pays			
	Productivité des zones de pêche	Modernité de l'outil de production			
		Consommation d'énergie			
		Productivité du travail			
		Productivité du capital			
		Rentabilité des entreprises			
1re vente			Prix à la 1re vente		
			Places de référence		
Entreprises de mareyage - 1re transformation	Accès à la matière première	Couverture des besoins en 1re transformation			Coût du travail (transformation)
		Valorisation par la 1re transformation			
		Productivité du travail			
		Productivité du capital			
		Rentabilité des entreprises			
2e vente			Prix à la 2e vente		
			Importance du marché intérieur		
			Capacité à se développer à l'export		
Logistique					
Organisation collective, filière					
Environnement public et institutionnel		Transferts financiers publics nationaux pour les pêches maritimes			Taux de change et niveau général des prix intérieurs
		Aides financières européennes			Coût général du travail

Evaluation par rapport à la moyenne UE :

compétitivité +	compétitivité =	compétitivité -
-----------------	-----------------	-----------------

Evaluation séparée :

critères quali

Les chapitres suivants (5.5.2 à 5.5.5) précisent, domaine par domaine et en déroulant successivement les maillons de la filière, l'évaluation de chacun des déterminants.

5.5.2 Capacité à accéder à la ressource

Adéquation des quotas de pêche aux besoins

En relation avec le critère volumes disponibles.

Détenir des quotas donne un avantage pour accéder à la ressource.

L'indicateur retenu rapporte les quotas en volumes aux besoins du pays (besoins = consommation intérieure + export = production + import).

L'indicateur est calculé pour les espèces à quotas parmi les 15 espèces de référence soit : le cabillaud, l'églefin, le lieu noir, le merlan et le merlu (les 5 espèces en mainstream sont soumises à quotas) et la baudroie, la langoustine, le maquereau et la sole (4 espèces sur les 10 espèces en côtier).

Au niveau de l'UE les besoins sont en moyenne couverts en côtier (pour les 4 espèces). Le déficit en revanche est important en mainstream (60% de couverture).

Nous raisonnons ici en frais. Sur la base de la totalité des besoins les taux de couverture de l'UE sont beaucoup plus faibles, 47% pour le côtier et 16% seulement pour le mainstream.

Adéquation des quotas de pêche et besoins en 2012

	Côtier (2)		Mainstream (1)		Total
	Quotas x1000 t	Indice / UE Quotas / besoins (3)	Quotas x1000 t	Indice / UE Quotas / besoins (3)	Indice / UE Quotas / besoins (3)
Allemagne	19	929	35	258	283
Danemark	31	73	44	61	60
Espagne	32	44	40	77	59
France	57	80	98	120	97
Irlande	66	104	17	162	135
Italie	0	0	0	0	0
Pays-Bas	39	222	4	26	130
Pologne	1		23	97	
Portugal	6	17	10	200	46
Royaume-Uni	210	159	88	122	154
Total UE	476	100	400	100	100
Islande	150		268		
Norvège	176		653		

(1) cabillaud, églefin, lieu noir, merlan, merlu - (2) baudroie, langoustine, maquereau, sole - (3) production + importation en frais - Sources : Commission européenne (TAC) et Eumofa

En situation relative des pays, le Royaume-Uni bénéficie de la situation la plus enviable sur ce critère (quotas / besoins frais) en côtier comme en mainstream, et pour chacune des espèces à l'exception de la sole.

A l'opposé l'Espagne est en plus mauvaise situation, en mainstream avec le merlu et pour tout le côtier.

La France est en situation intermédiaire, handicapée par ses faibles quotas de cabillaud mais qui sont compensés par les autres espèces mainstream ; et en côtier par des faiblesses en maquereau et en langoustine.

Proximité des zones de pêche

En relation avec les critères volumes disponibles, mais aussi qualité (durée des marées...) et prix (consommation d'énergie, temps de travail...)

La proximité des zones de pêche représente un avantage compétitif important pour les flottilles. Nous estimons cette proximité à partir du nombre de jours de pêche et du nombre de jours de mer.

Les Espagnols bénéficient d'un avantage par rapport aux Anglais et aux Français.

Nombre de jours de pêche et de jours de mer pour les bateaux de plus de 12 mètres en 2013

	Jours de mer x1000	Jours de pêche x1000	Indice / UE J. pêche / J. mer
Allemagne	41	40	107
Danemark	70	64	101
Espagne	641	601	102
France	246	214	95
Irlande	46	36	85
Italie	508	503	108
Pays-Bas	48	42	95
Pologne	23	20	97
Portugal	131	107	89
Royaume-Uni	182	159	95
Total UE	2121	1949	100

Source : CSTEP 2015

Productivité des zones de pêche

En relation avec le critère volumes disponibles.

Nous utilisons la CPUE (Capture par unité d'effort) pour mesurer la productivité de la zone de pêche. Avec la jauge ou la puissance des bateaux. Les résultats sont comparables.

Les scores de la Pologne, du Danemark, de l'Irlande sont élevés. Ceci est dû pour l'essentiel à un effet « petits pélagiques » pour le Danemark et l'Irlande.

Les enquêtes pays nous montrent également que sur des tendances plus récentes, que ce soit au large de l'Irlande ou en mer du Nord septentrionale, les rendements de pêche augmentent significativement, et ils conduisent les navires à raccourcir la durée de leur marée. Sur Peterhead (UK), les temps de mer se seraient réduits de 25 à 30%, et il en serait de même sur Castletownbere (IE).

Capture par unité d'effort pour les bateaux de plus de 12 mètres en 2013

	Production x1000 t	Jauge UMS x1000 GT	Jours de pêche x1000	Indice / UE Production / (jauge x jours)
Allemagne	211	54	40	761
Danemark	610	58	64	1275
Espagne	390	185	601	27
France	352	108	214	119
Irlande	231	52	36	972
Italie	145	129	503	18
Pays-Bas	345	121	42	528
Pologne	128	15	20	3332
Portugal	165	62	107	195
Royaume-Uni	555	163	159	167
UE	3648	1093	260	100

Source : CSTEP 2015

Accès à la matière 1^{re} pour les entreprises de 1^{re} transformation

En relation avec le critère volumes disponibles.

L'indicateur retenu rapporte la matière 1^{re} disponible en valeur aux besoins du pays avec :

Matière 1^{re} = production totale + import entier.

Besoins = consommation intérieure + export = production totale + import total.

L'écart entre les besoins et la matière 1^{re} correspond surtout à de l'import de découpe. Moins il y a accès à la matière première et plus l'import de découpe augmente. Ce qui correspond potentiellement pour le transformateur à moins d'activité, celle-ci restant localisée à la source.

En bilan UE, pour le frais, la couverture des besoins par la matière première est de 90% en valeur.

Au niveau des pays, l'Espagne est bien couverte, la France et le Royaume-Uni sont dans la moyenne UE.

Accès des transformateurs à la matière première (1) en 2012

	Matière 1re Millions €	Besoins Millions €	Indice / UE Matière 1re / besoins
Allemagne	295	419	79
Danemark	552	645	96
Espagne	1798	1 879	107
France	1589	1 840	97
Irlande	326	332	110
Italie	1597	1 747	102
Pays-Bas	547	651	94
Pologne	92	100	103
Portugal	461	464	111
Royaume-Uni	1042	1 187	98
UE	9400	10 503	100

(1) Sont exclus les poissons d'eau douce, les salmonidés, les huîtres et les moules, les produits aquatiques divers, les utilisations hors alimentation humaine
Source : d'après Eumofa

5.5.3 Capacité à produire

Spécialisation de la pêche sur certaines espèces

En relation avec les critères volumes disponibles et prix.

On peut considérer que la pêche ciblée sur un nombre restreint d'espèces peut donner certains avantages de nature comparable à ceux associés à la production

et à la commercialisations de grandes séries industrielles. Sans ignorer les risques qui peuvent aussi en résulter.

Indicateur = volumes des 3 premières espèces / volumes total des captures.

On exclut les captures destinées en totalité à la transformation industrielle : sprat, merlan bleu et algues.

Le hareng, le maquereau et la sardine constituent le top 3 européen.

S'y substituent partiellement selon les pays le merlu (Espagne, France), la coquille St Jacques (Royaume-Uni, France), la langoustine (Irlande), la sole (Pays-Bas).

La France apparait très peu spécialisée par rapport aux autres pays européens conséquence de la grande variété de sa pêche dont on reparlera.

Les 3 premières espèces capturées

	x1000 t	% des captures totales (1)	Indice / UE 3 espèces / captures totales
Allemagne	73	87%	255
Danemark	173	43%	127
Espagne	138	36%	104
France	83	23%	67
Irlande	87	40%	117
Italie	86	45%	130
Pays-Bas	57	71%	207
Pologne	55	91%	266
Portugal	84	61%	178
Royaume-Uni	203	49%	144
Total UE	902	34%	100

(1) Captures hors sprat, merlan bleu et algues

Source : Eumofa

Adéquation de la pêche aux besoins de la filière

Indicateur = volume production / volumes besoins.

(besoins = consommation + export = production + import)

Adéquation de la pêche aux besoins de la filière en 2012 - Espèces côtier - Production / besoins - Indice / UE

	Bar	Baudroie	Calmar	C St J	Crabe	Langoustine	Maquereau	Sardine	Seiche	Sole
Allemagne	0	1								
Danemark		57				110	89			142
Espagne	92	85	120	12	15	61	87	100	52	27
France	373	136	102	73	86	52	80	107	169	123
Irlande		146		80	104	120	119			
Italie	6	63	62	31	27	67	31	104	0	50
Pays-Bas	46			0	128	100	21		18	114
Pologne										
Portugal	48	105	57		16		114	91	116	121
Royaume-Uni	68	100	141	153	140	114	109	124		138
Total UE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Seules les espèces présentant des volumes de production + import supérieurs à 1000 t sont évaluées

Source : d'après Eumofa. Correction EPV sur CStJ France Import (coef 0,15)

Adéquation de la pêche aux besoins de la filière en 2012 - Espèces mainstream - Production / besoins - Indice / UE

	Cabillaud	Eglefin	Lieu noir	Merlan	Merlu
Allemagne	129	6	87		
Danemark	103	37	83		92
Espagne	10				91
France	109	136	117	94	114
Irlande	129	179	144	118	123
Italie	28			102	111
Pays-Bas	22		0	35	
Pologne	114				
Portugal	0				66
Royaume-Uni	140	122	150	112	122
Total UE	100	100	100	100	100

Seules les espèces présentant des volumes de production + import supérieurs à 1000 t sont évaluées - Source : d'après Eumofa

Adéquation de la pêche aux besoins de la filière en 2012 - Production / besoins - Indice / UE

	Indice côtier	Indice mainstream	Indice total
Allemagne	ns	59	46
Danemark	103	76	74
Espagne	91	116	100
France	93	115	100
Irlande	131	181	149
Italie	53	108	66
Pays-Bas	70	16	47
Pologne	ns	101	78
Portugal	107	62	117
Royaume-Uni	126	131	130
Total UE	100	100	100

Source : d'après Eumofa

La France couvre mieux ses besoins en mainstream qu'en côtier relativement aux autres pays. L'Espagne est dans la même situation. Le Royaume-Uni est le plus performant.

En France sur ce critère, le côtier est pénalisé par la langoustine, la coquille St Jacques, le maquereau et le tourteau; le mainstream par le merlan.

Modernité de l'outil de production à la pêche

En relation avec le critère qualité.

La qualité est un critère clé d'arbitrage des acheteurs. Leur avis est cependant difficile à moyenniser compte tenu des différences d'appréciation qu'ils portent selon les espèces, les méthodes de pêche, les armements, les régions dans le pays (la culture régionale associée au produit par exemple va impacter la façon de le traiter à la production et donc la qualité)...

Nous avons pris le parti de considérer un facteur parmi d'autres mais quantifiable, pouvant contribuer à la qualité à bord : la « modernité » du bateau évaluée par son âge. Toutes choses égales par ailleurs les conditions de travail et les équipements associés donnent un avantage sur le critère qualité.

On constate des bateaux toujours anciens en Europe, les plus âgés en Pologne et en Allemagne, les plus récents au Portugal.

Un avantage pour l'Espagne et la France sur le Royaume-Uni.

Age des bateaux de plus de 12 mètres en 2013

	Années	Indice / UE
Allemagne	36,4	134
Danemark	32,0	117
Espagne	25,6	94
France	26,2	96
Irlande	26,7	98
Italie	26,6	98
Pays-Bas	27,4	101
Pologne	36,8	135
Portugal	22,4	82
Royaume-Uni	28,9	106
Total UE	27,2	100

Source : CSTEP 2015

Consommation d'énergie des bateaux

En relation avec le critère prix.

Indicateur = coût de l'énergie consommée / valeur production.

Sur ce critère la France fait jeu égal avec le Royaume-Uni et mieux que l'Espagne et la moyenne européenne.

On notera les bons scores du Danemark et de l'Irlande.

L'énergie consommée par les bateaux de plus de 12 mètres en 2013

	Energie Millions euros	Captures Millions euros	Indice / UE Energie / captures
Allemagne	24	136	71
Danemark	59	361	67
Espagne	213	861	102
France	167	789	87
Irlande	42	243	71
Italie	187	638	120
Pays-Bas	93	347	110
Pologne	11	45	105
Portugal	51	253	82
Royaume-Uni	156	749	86
Total UE	1145	4703	100

Source : CSTEP 2015

Productivité du travail sur les bateaux

En relation avec le critère le prix.

Indicateur = valeur ajoutée / nombre d'ETP (équivalent temps plein)

La valeur ajoutée correspond à la valeur de la production moins les coûts d'exploitation fixes et variables, tels que l'énergie consommée, les réparations et la maintenance. On calcule cette valeur ajoutée par équivalent temps plein.

A ce stade - en exploitation - de la valeur ajoutée les coûts de main-d'œuvre et d'investissements ne sont pas encore pris en compte.

La France et le Royaume-Uni sont beaucoup plus performants que l'Espagne et que la moyenne européenne.

La valeur ajoutée est comparable entre la France et l'Espagne mais les ETP sont près de 4 fois plus élevés en Espagne.

On notera la productivité élevée du travail sur les bateaux danois.

Productivité du travail sur les bateaux de plus de 12 mètres en 2013

	VA (1) / ETP (2)	Indice / UE VA/ETP
Allemagne	114 474	273
Danemark	169 144	404
Espagne	26 791	64
France	83 111	198
Irlande	66 607	159
Italie	32 919	79
Pays-Bas	81 829	195
Pologne	22 629	54
Portugal	25 645	61
Royaume-Uni	76 826	183
Total UE	41 875	100

(1) Valeur ajoutée = production moins les coûts hors salaires (euros) (2) Equivalent temps plein
Source : CSTEP 2015

Productivité du capital des entreprises de pêche

En relation avec le critère prix.

Indicateur = Valeur Ajoutée / actifs corporels de l'entreprise.

On ne prend en compte que les actifs corporels fixes, essentiellement les investissements bateaux parce que les données sur les actifs incorporels (par exemple les droits de pêche) qu'il serait intéressant de considérer ne sont pas disponibles.

Le principe de calcul est identique au déterminant précédent, en rapportant la valeur ajoutée aux actifs de l'armement.

La France est plutôt au-dessus de la moyenne européenne mais moins bien positionnée que le Royaume-Uni et surtout l'Espagne dont les actifs sont bien valorisés.

Productivité du capital pour les bateaux de plus de 12 mètres en 2013

	VA (1) / actifs (2)	Indice / UE VA/actifs
Allemagne	0,94	138
Danemark	0,48	71
Espagne	1,61	236
France	0,80	117
Irlande	0,30	45
Italie	0,70	103
Pays-Bas	1,00	147
Pologne	0,32	46
Portugal	0,61	90
Royaume-Uni	1,19	175
Total UE	0,68	100

(1) Valeur ajoutée = production moins les coûts hors salaires (euros) (2) Actifs corporels (euros)
Source : CSTEP 2015

Rentabilité des entreprises de pêche

En relation avec le critère prix.

Indicateurs = l'excédent brut d'exploitation (EBE) et le résultat avant impôt (RCAI).

La flotte française est pénalisée par rapport à la flotte britannique par son EBE, trop faible notamment pour couvrir ses amortissements.

Rentabilité des entreprises de pêche - bateaux de plus de 12 mètres - en 2013

	EBE / CA	EBE / CA Indice / UE
Allemagne	25%	138
Danemark	38%	210
Espagne	10%	52
France	14%	77
Irlande	19%	105
Italie	25%	139
Pays-Bas	12%	66
Pologne	17%	93
Portugal	22%	120
Royaume-Uni	32%	176
Total UE	18%	100

Source : CSTEP 2015

Rentabilité des entreprises de pêche - bateaux de plus de 12 mètres - en 2013

	RCAI / CA	RCAI / CA Indice / UE
Allemagne	11%	342
Danemark	14%	431
Espagne	3%	90
France	-2%	-55
Irlande	5%	167
Italie	6%	187
Pays-Bas	-7%	-232
Pologne	5%	146
Portugal	-3%	-97
Royaume-Uni	25%	793
Total UE	3%	100

Source : CSTEP 2015

Couverture des besoins en 1^{re} transformation

En relation avec le critère volumes disponibles.

Indicateur = 1^{re} transformation du pays / besoins du pays en 1^{re} transformation
 = (production entier + import entier - export entier) / (1^{re} transformation du pays + import 1^{re} transformation).

Le calcul est en valeur.

Remarque : en réalité, transformation = (production entier + import entier - export entier - consommation entier).

On considère que la consommation entier est faible relativement à la production et à l'import entier. On considère aussi que même l'entier implique le plus souvent l'intervention d'un mareyeur-transformateur et qu'il n'y a pas de différence majeure entre pays sur la consommation d'entier. D'où la simplification en supprimant la consommation entier.

La France comme le Royaume-Uni font plus appel que l'Espagne à de la transformation importée.

Couverture des besoins en 1^{re} transformation par la production de 1^{re} transformation en 2012

	Transformation Millions € (1)	Besoins Millions € (1)	Transformation / besoins Indice / UE
Allemagne	108	232	55
Danemark	101	193	62
Espagne	1 365	1 446	112
France	1 219	1 470	98
Irlande	184	190	115
Italie	1 465	1 615	108
Pays-Bas	31	135	27
Pologne	84	92	108
Portugal	293	297	117
Royaume-Uni	660	805	97
Total UE	5 880	6 972	100

(1) Frais hors poissons d'eau douce, salmonidés, huître et moules, produits aquatiques divers, utilisations hors alimentation humaine

Source : d'après Eumofa

Valorisation par la 1^{re} transformation

Indicateur = prix 2^e vente / prix 1^{re} vente.

L'indicateur est calculé à partir des 15 espèces de référence pondérées par les volumes de 1^{re} vente.

Le prix à la 2^e vente est approximé par le prix export, à défaut de données disponibles plus pertinentes.

Prix 2^e vente / prix 1^{re} vente en 2012 - Espèces côtier - Indice / UE

	Bar	Bau- droie	Calmar	C St J	Crabe	Langous- tine	Maque- reau	Sardine	Seiche	Sole
Allemagne										
Danemark		114				105	83			128
Espagne	94	91	101		17	76	102	109	75	84
France	172	166	137	53	97	107	105	212	126	112
Irlande		58		256	126	91	187			121
Italie		106	82	17		64	91	101		91
Pays-Bas					665	124				100
Pologne										
Portugal		64	142				162	86	72	84
Royaume-Uni	105	102	88	157	103	127	110	331		110
Total UE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Seuls les prix significatifs sont indiqués - Source : d'après Eumofa

Prix 2^e vente / prix 1^{re} vente en 2012 - Espèces mainstream - Indice / UE

	Cabillaud	Cabillaud découpe	Eglefin	Lieu noir	Lieu noir découpe	Merlan	Merlu (1)
Allemagne	121			76	121		
Danemark	101	97	101	123	95		185
Espagne							138
France	98	75	141	97	144	101	101
Irlande	66	62	64	81	147	101	61
Italie						110	60
Pays-Bas	70	89					
Pologne	199	109					
Portugal							122
Royaume-Uni	85	79	77	93	79	136	70
Total UE	100	100	100	100	100	100	100

Seuls les prix significatifs sont indiqués - (1) merlu européen - Source : d'après Eumofa

Prix 2^e vente / prix 1^{re} vente en 2012 - Indice / UE

	Indice côtier	Indice mainstream	Indice total
Allemagne	ns	122	95
Danemark	71	125	88
Espagne	78	106	85
France	116	104	111
Irlande	151	79	149
Italie	71	57	70
Pays-Bas	130	83	134
Pologne	ns	234	178
Portugal	96	92	105
Royaume-Uni	170	93	157
Total UE	100	100	100

Prix des 15 espèces de référence - Source : d'après Eumofa

La France valorise de façon à peu près équivalente en mainstream et en côtier. Elle valorise mieux que l'Espagne grâce au côtier ; mais moins bien que le Royaume-Uni à cause des performances du Royaume-Uni en transformation côtier et malgré de meilleurs scores en mainstream.

Productivité du travail des entreprises de transformation

En relation avec le critère le prix.

Indicateur = valeur ajoutée / nombre d'ETP.

L'indicateur est le même que celui utilisé pour l'évaluation des entreprises de pêche. La valeur ajoutée correspond à la valeur des produits transformés moins les coûts d'exploitation fixes et variables, en particulier la matière première et l'énergie. On calcule cette valeur ajoutée par équivalent temps plein.

En France, le score de la 1^{re} transformation est inférieur à celui calculé pour l'ensemble de la transformation.

En l'état des informations disponibles au niveau européen, nous ne savons pas si les mauvais scores apparents de la 1^{re} transformation en France sont partagés avec les entreprises à activité comparable des autres pays de l'UE.

Productivité du travail des entreprises de transformation en 2012
(toute transformation avec détail 1^{re} transformation pour la France)

	VA (1) / ETP (2)	Indice / UE VA/ETP
Allemagne	40 153	68
Danemark	98 010	167
Espagne	73 368	125
France	68 083	116
France 1 ^{re} transformation	47 989	82
Irlande	41 360	70
Italie	75 481	128
Pays-Bas	55 458	94
Pologne	16 028	27
Portugal	66 830	114
Royaume-Uni	96 871	165
Total UE	58 846	100

(1) Valeur ajoutée = production moins les coûts hors salaires (euros) (2) Equivalent temps plein

Source : CSTEP 2014

Rappel méthodologique :

Les sources sont les données d'enquêtes nationales consolidées dans le rapport annuel du CSTEP sur l'industrie de transformation du poisson.

Le dernier rapport date de novembre 2014 et concerne l'année 2012.

Nous disposons uniquement de données pour la France en ce qui concerne la 1^{re} transformation (via FranceAgriMer). Dans le rapport européen en effet, la transformation est analysée dans son ensemble, sans détails sur la 1^{re} transformation. Cependant des informations existent puisque l'activité des entreprises est relevée lors des enquêtes et la 1^{re} transformation peut être une activité des entreprises enquêtées.

Ainsi l'enquête menée par FranceAgriMer en France pour l'année 2012 identifie 80 entreprises (sur un total de 295) qui pratiquent la 1^{re} transformation (primary processing) correspondant à 18% du CA total de la transformation. FranceAgriMer transmet au CSTEP les données détaillées de ce segment de transformateurs au même titre que les autres segments.

Pour la mise en route de l'Observatoire FranceAgriMer de la Compétitivité il serait intéressant d'obtenir du CSTEP la validation des données de 1^{re} transformation disponibles par pays (et si besoin de les compléter lors des enquêtes futures), ainsi que leur traitement séparé.

Dans l'immédiat pour amorcer l'Observatoire, nous avons comparé la 1^{re} transformation française à la transformation globale française ainsi qu'à la transformation des autres pays de l'UE.

Productivité du capital des entreprises de transformation

En relation avec le critère prix.

Indicateur = Valeur Ajoutée / actifs de l'entreprise.

Le principe de calcul est identique au déterminant précédent, en rapportant la valeur ajoutée aux actifs de l'entreprise.

A la différence de la productivité du travail, les scores toutes transformations et de la 1^{re} transformation sont proches. Ils sont inférieurs à la moyenne européenne et en particulier à ceux du Royaume-Uni très performant sur ce critère (chiffre d'affaire comparable avec la France avec 2 fois moins d'actifs générant plus de valeur ajoutée).

Productivité du capital pour les entreprises de transformation en 2012 (toute transformation, avec détail 1^{re} transformation pour la France)

	VA (1) / actifs (euros)	Indice / UE VA/actifs
Allemagne	0,68	129
Danemark	0,24	46
Espagne	NC	NC
France	0,43	81
France 1 ^{re} transformation	0,47	90
Irlande	0,55	105
Italie	0,18	33
Pays-Bas	0,23	44
Pologne	0,20	38
Portugal	0,43	82
Royaume-Uni	1,55	295
Total UE	0,53	100

(1) Valeur ajoutée = production moins les coûts hors salaires (euros)
Source : CSTEP 2014

Là-encore nous ne disposons pas d'informations sur la 1^{re} transformation isolée concernant le Royaume-Uni.

Rentabilité des entreprises de transformation

En relation avec le critère prix.

Indicateurs = l'excédent brut d'exploitation (EBE) et le résultat avant impôt (RCAI).

La France se distingue par de très mauvais scores en transformation, à la fois par rapport à l'Espagne et au Royaume-Uni. Les scores en 1^{re} transformation apparaissent très médiocres.

Rentabilité des entreprises de transformation en 2012 (toute transformation, avec détail 1^{re} transformation pour la France)

	EBE / CA	EBE / CA Indice / UE
Allemagne	1%	11
Danemark	6%	50
Espagne	19%	154
France	6%	46
France 1 ^{re} transformation	1%	11
Irlande	6%	47
Italie	8%	62
Pays-Bas	4%	36
Pologne	5%	40
Portugal	32%	264
Royaume-Uni	23%	188
Total UE	12%	100

Source : CSTEP 2014

Rentabilité des entreprises de transformation en 2012 (toute transformation, avec détail 1^{re} transformation pour la France)

	RCAI / CA	RCAI / CA Indice / UE
Allemagne	-1%	-14
Danemark	4%	39
Espagne	18%	178
France	4%	44
France 1 ^{re} transformation	0%	4
Irlande	3%	29
Italie	4%	38
Pays-Bas	3%	27
Pologne	2%	24
Portugal	30%	303
Royaume-Uni	21%	209
Total UE	10%	100

Source : CSTEP 2014

Transferts financiers publics nationaux pour les pêches maritimes

En relation avec le critère prix.

Indicateur = TFP / valeur de la production de pêche.

Les transferts financiers publics d'origine nationale pour les pêches maritimes dans l'UE sont majoritairement des "transferts visant à réduire les coûts" (les $\frac{3}{4}$ des transferts en 2012) et prennent la forme surtout de détaxation du carburant.

Toutes les aides sur les carburants ne semblent néanmoins pas comptabilisées dans cette rubrique⁴.

Le prix des carburants varie selon les pays. Il n'y a donc pas de proportionnalité entre les transferts les concernant et les coûts. Mais nous prenons en compte les coûts par ailleurs (coûts de l'énergie pour les bateaux). Ce qu'on mesure ici c'est bien l'effort spécifique des Pouvoirs publics en faveur des pêches maritimes et non le résultat des transferts⁵.

Transferts financiers publics nationaux et production de pêche en 2012

	TFP Millions €	Production de pêche Millions €	TFP / production Indice / UE
Allemagne	3	144	16
Danemark	77	426	138
Espagne	98	1843	40
France	222	955	176
Irlande	34	397	64
Italie	375	925	307
Pays-Bas	0	582	0
Pologne	0	61	0
Portugal	13	252	41
Royaume-Uni	5	815	5
Total UE	921	6976	100
Islande	-35	992	-27
Norvège	293	1900	117

Sources : OCDE, Eumofa, Statistics Iceland, Norwegian Directorate of Fisheries

La pêche française sur ce critère semble bénéficier d'une contribution spécifique importante des Pouvoirs publics relativement au Royaume-Uni et à l'Espagne (en gardant à l'esprit les réserves faites sur l'exhaustivité des données).

Aides financières européennes

En relation possible avec l'ensemble des critères.

Indicateur = Budget FEAMP pays hors aquaculture / valeur de la production de pêche.

Ces aides pourront concerner la capacité à produire mais aussi la capacité à vendre et la capacité à s'organiser des filières.

⁴ Cf. les études Allègement de taxes sur les carburants, OCDE 2012 ; et Transferts financiers publics, OECD-stat).

La base de données de l'OCDE sur les TFP et l'étude ad hoc 2012 sur les ATC ne semblent pas en totale cohérence : ainsi en 2008 les ATC peuvent être pris en compte ou non dans les TFP selon les pays ; des écarts non expliqués existent pour certains pays...

Nous avons considéré que les données 2012 et suivantes devraient mieux intégrer les ATC, en suivant les conclusions de l'étude 2012 : « Avant cette étude, la valeur des allègements de taxes sur les carburants n'était pas systématiquement indiquée dans la base de données des transferts financiers publics au secteur de la pêche [...] Leur prise en compte améliorera la qualité et l'utilité de la base de données sur les TFP. »

⁵ « Les allègements de taxes constituent des transferts réels des contribuables aux pêcheurs dans l'économie nationale [...] L'ampleur du transfert reflète, avec d'autres composantes des TFP, le niveau de l'effort consenti en direction du secteur de la pêche par les pouvoirs publics. »

Sur ce critère, la France et l'Espagne sont dotés comparablement, et avantageusement par rapport au Royaume-Uni. Cela proviendrait notamment de la taille des flottilles de pêche, et de la part des ports de pêche dans cette enveloppe.

FEAMP hors aquaculture 2014-2020 et production de pêche 2012

	FEAMP hors aquaculture Millions €	Production de pêche Millions €	FEAMP / production Indice / UE
Allemagne	155	144	166
Danemark	183	426	66
Espagne	956	1843	80
France	499	955	80
Irlande	133	397	51
Italie	427	925	71
Pays-Bas	97	582	26
Pologne	329	61	830
Portugal	333	252	203
Royaume-Uni	224	815	42
Total UE	4539	6976	100

Sources : Commission européenne et Eumofa

5.5.4 Capacité à vendre

Labellisation des pêcheries

Indicateur = volumes labellisés MSC / volumes production totale.

Nous ne disposons pas de l'information validée au bouclage du rapport. Vu la prise en compte de ce critère par beaucoup d'opérateurs dans les différents pays, nous l'avons conservé - et dans l'immédiat reporté les points sur un autre déterminant. Ceci en sachant que l'impact sur le chiffrage global de la compétitivité reste faible (1%).

Prix à la 1^{re} vente

Indicateur = prix 1^{re} vente pays / prix 1^{re} vente UE.

Attention pour la lecture des indices de prix : les petits indices (prix relatifs bas) correspondent à une bonne compétitivité, ce que traduisent bien les codes couleurs.

Prix à la 1^{re} vente côtier 2012 - Indice / UE

	Bar	Baudroie	Calmar	C St J	Crabe	Langoustine	Maquereau	Sardine	Seiche	Sole
Allemagne										
Danemark		113				103	107			65
Espagne		103	70			190	107	102	137	87
France	94	89	120	140	120	144	160	76	90	105
Irlande		100		68	79	86	74			
Italie		170	167			250	255	75		168
Pays-Bas					43	69				103
Pologne										
Portugal							34	119		82
Royaume-Uni		100	97	78	91	81	115	29		79
Norvège					70		101			
Total UE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Seuls les prix correspondant à des volumes supérieurs à 1000 t sont indiqués

Source : d'après Eumofa

La France est plus compétitive sur le mainstream que sur le côtier.

Côtier : handicap sur le calmar, la coquille St Jacques, le tourteau, la langoustine, le maquereau et la sole. Avantage sur la baudroie, la sardine et la seiche.

Prix à la 1re vente mainstream en 2012 - Indice / UE

	Cabillaud	Eglefin	Lieu noir	Merlan	Merlu (1)
Allemagne	66		101		
Danemark	108	107	108	72	60
Espagne					87
France	155	85	86	101	82
Irlande	108	104	95	101	96
Italie				166	219
Pays-Bas	120				
Pologne	65				
Portugal					69
Royaume-Uni	132	104	106	91	82
Norvège	67	79	70		
Islande	73	99	66		
Total UE	100	100	100	100	100

Seuls les prix correspondant à des volumes supérieurs à 1000 t sont indiqués - (1) merlu européen - Source : d'après Eumofa

Prix à la 1re vente en 2012 - Indice / UE

	Indice (1) côtier	Indice (1) mainstream	Indice total
Allemagne		71	71
Danemark	104	105	104
Espagne	99	85	95
France	115	97	109
Irlande	75	102	80
Italie	114	207	137
Pays-Bas	88	88	88
Pologne		65	65
Portugal	72	67	72
Royaume-Uni	95	103	97
Norvège	100	71	77
Islande		77	77
Total UE	100	100	100

(1) Indices espèces pondérés par les volumes - Source : d'après Eumofa

Mainstream : handicap sur le cabillaud surtout face à La Norvège et l'Islande, performant sur les autres espèces, sauf le merlan face au Royaume-Uni.

L'indicateur global confirme un prix moyen plus élevé à la 1^{re} vente en France (indépendamment du mix espèces).

Places de référence

Une « place de référence » est un repère important pour les acheteurs d'une espèce donnée. Au-delà d'un prix de référence qu'elle peuvent orienter, elles incitent les opérateurs à acheter plutôt là qu'ailleurs parce que l'offre y est plus importante et paradoxalement parce que les acheteurs y sont plus nombreux (et la concurrence plus importante à l'achat). Une place de référence favorise donc l'activité en lien avec l'espèce et par entraînement, toute la filière peut être dynamisée. A ce titre nous l'avons sélectionnée comme déterminant de la compétitivité.

Nous retenons comme places de référence les 3 premières places européennes pour les principales espèces considérées (nos 15 espèces de référence). L'indicateur devient l'importance relative du pays en nombre de places de références ou en valeur débarquée sur ces places pour l'espèce considérée.

Cumul par pays des 3 premières places européennes pour chacune des 15 espèces de référence, côtier et mainstream. En nombre de places et valeur des ventes, rapportés au total Europe

	Côtier		Mainstream	
	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur
Allemagne	0%	0%	0%	0%
Danemark	0%	0%	20%	32%
Espagne	nc	nc	nc	nc
France	57%	19%	33%	18%
Irlande	3%	51%	7%	2%
Italie	0%	0%	0%	0%
Pays-Bas	7%	4%	0%	0%
Pologne	nc	nc	nc	nc
Portugal	7%	4%	0%	0%
Royaume-Uni	27%	22%	40%	49%
Total UE	100%	100%	100%	100%

Source : d'après Eumofa, 2012-2013

La France est bien positionnée en nombre de places, surtout pour les espèces côtières ce qui s'explique par la variété des espèces débarquées.

L'avantage se réduit en valeur (chaque espèce pèse peu).

Les places les plus importantes à ce titre sont Boulogne (calmar, merlan...), Le Guilvinec (baudroie...), Les Sables d'Olonne (sole...), Lorient (merlu...)

Les autres places qui s'imposent en UE sont peu nombreuses mais puissantes en valeur des ventes, notamment :

Le Royaume-Uni avec Peterhead pour tout le mainstream mais aussi le maquereau, Fraserburgh pour la langoustine, Lerwick pour le maquereau ;

L'Irlande avec Killibegs pour le maquereau ;

Le Danemark avec Hanstholm pour le cabillaud et surtout le lieu noir.

Prix à la 2^e vente

Indicateur = prix 2^e vente pays / prix 2^e vente UE.

Prix 2^e vente approximé avec le prix export.

Prix à la 2e vente côtier 2012 - Indice / UE

	Bar	Baudroie	Calmar	C St J (1)	Crabe	Langoustine	Maquereau	Sardine	Seiche	Sole
Allemagne	98	96		210						
Danemark		129				108	88			84
Espagne	109	94	71	148	61	145	108	111	103	73
France	163	148	166	74	117	154	168	160	113	118
Irlande	105	58		173	100	78	137			76
Italie	67	179	136	32	56	160	233	76	160	152
Pays-Bas	100	90		142	287	85	125		70	103
Pologne										
Portugal	162	61	178		35		56	102	111	69
Royaume-Uni	100	102	86	122	94	102	126	95		87
Total UE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Seuls les prix correspondant à des volumes supérieurs à 1000 t sont indiqués - (1) Coquilles et noix mal différenciées - Source : d'après Eumofa

Prix à la 2e vente mainstream 2012 - Indice / UE

	Cabillaud	Cabillaud découpe	Eglefin	Lieu noir	Lieu noir découpe	Merlan	Merlu (1)
Allemagne	80	118	93	77	123		
Danemark	109	105	108	133	102	121	110
Espagne	190	60					120
France	152	116	121	83	123	102	84
Irlande	71	68	66	77	139	102	59
Italie	296	124				182	131
Pays-Bas	84	108	80	84		90	
Pologne	129	71					
Portugal	136						85
Royaume-Uni	113	104	80	98	83	123	57
Total UE	100	100	100	100	100	100	100

Seuls les prix correspondant à des volumes supérieurs à 1000 t sont indiqués - (1) merlu européen - Source : d'après Eumofa

Prix à la 2e vente en 2012 - Indice / UE

	Indice (1) côtier	Indice (1) mainstream	Indice total
Allemagne	73	97	92
Danemark	91	114	108
Espagne	103	115	106
France	134	110	124
Irlande	127	79	118
Italie	111	145	118
Pays-Bas	110	89	100
Pologne	0	124	124
Portugal	85	98	86
Royaume-Uni	115	92	107
Total UE	100	100	100

(1) Indices espèces pondérés par les volumes - Source : d'après Eumofa

La France est peu compétitive globalement et surtout en côtier.

Mainstream : bonne position sur le lieu noir entier ainsi que sur le merlu (face à l'Espagne).

Côtier : aucune espèce n'apparaît bien positionnée en prix.

L'indicateur global du prix à la 2^e vente confirme un prix moyen plus élevé à la 2^e vente en France (indépendamment du mix espèces).

Importance du marché intérieur

Le marché intérieur, par sa connaissance qu'en ont les opérateurs nationaux, sa proximité et sa facilité d'accès (et inversement pour les compétiteurs extérieurs) constitue un avantage. Nous considérons cet avantage en relation directe avec la taille de ce marché.

Consommation de produits aquatiques frais (1) en valeur (production + import - export) et part de la consommation de l'UE - Année 2012

	Millions d'euros	%UE
Allemagne	257	4%
Danemark	74	1%
Espagne	1 402	21%
France	1 431	21%
Irlande	206	3%
Italie	1 602	24%
Pays-Bas	83	1%
Pologne	72	1%
Portugal	288	4%
Royaume-Uni	800	12%
UE	6 667	100%

(1) Sont exclus les poissons d'eau douce, les salmonidés, les huîtres et les moules, les produits aquatiques divers, les utilisations hors alimentation humaine

Source : d'après Eumofa

Capacité à se développer à l'export

Indicateur = solde commercial = export-import / export+import.

C'est l'indicateur de Balassa 1966 : $X-M / X+M$ qui est une expression du solde commercial et dont la valeur est comprise entre -1 et +1

Quand export = 0 => indicateur = -1

Quand import = 0 => indicateur = +1

Quand import = export => indicateur = 0

La France, comme l'Espagne, présente un solde négatif. Il est positif pour le Royaume-Uni.

Solde commercial tous produits frais en 2012

	Export (X) Millions d'euros	Import (M) Millions d'euros	Solde commercial X-M / X+M
Allemagne	298	671	-0,39
Danemark	1158	845	0,16
Espagne	576	1095	-0,31
France	575	1639	-0,48
Irlande	228	63	0,57
Italie	201	1128	-0,70
Pays-Bas	754	521	0,18
Pologne	56	530	-0,81
Portugal	183	279	-0,21
Royaume-Uni	895	679	0,14
Total UE	7541	10533	-0,17

Source : d'après Eumofa

Contribution des espèces au solde
= $(X_{\text{espèce}} - M_{\text{espèce}} / X_{\text{total}} + M_{\text{total}}) \times 100$.

Le tableau ci-contre montre les espèces responsables de ce solde. Parmi les 15 espèces de référence, les plus gros contributeurs négatifs sont le cabillaud pour la France et le Royaume-Uni, le merlu pour l'Espagne.

Les espèces contributrices positives significatives sont la coquille St Jacques, la langoustine et le crabe pour le Royaume-Uni. Il n'y en a pas pour la France et l'Espagne.

Il n'y a pas de changement notable en 2014 (hors saumon) si ce n'est pour la France une amélioration du solde positif du merlu.

Contribution au solde en 2012

	Espagne	France	Roy.-Uni
Bar	0	0	-2
Baudroie	-2	0	0
Cabillaud	-3	-7	-5
Calmar	0	0	0
Coquille St-J	-1	-3	4
Crabe	-1	-1	2
Eglefin	0	0	-2
Langoustine	-1	-2	2
Lieu noir	0	-1	0
Maquereau	0	-1	0
Merlan	0	0	0
Merlu	-7	0	0
Sardine	0	0	0
Seiche	0	1	0
Sole	-2	1	1
Saumon	-8	-24	14
Autres	-7	-12	0
TOTAL	-31	-48	14

Source : d'après Eumofa

5.5.5 Macroéconomie

Coût du travail pour la pêche

Indicateur = salaire / ETP.

Les bas niveaux de coûts du travail en Espagne et au Royaume-Uni s'expliquent notamment par le moindre niveau des charges patronales dont les cotisations retraites. Un mécanisme a de plus été identifié, mais il est délicat d'en déduire son niveau de diffusion dans les deux filières : pour les navires soumis à QIT, on observe la création de holding détentrices de sociétés de pêche, détenues par le même propriétaire. Les droits de pêche sont « affectés » à la holding, qui les reloue sous forme de coûts de cession internes, à la filiale propriétaire du navire. Les coûts de location de droits de pêche sont considérés comme une charge commune, cela permet de diminuer d'autant la rémunération des équipages. Ce qui explique également, en partie, le recours à des équipages étrangers, notamment philippins.

Coût du travail pour les bateaux de plus de 12 mètres en 2013

	salaire / ETP euros	salaire / ETP Indice / UE
Allemagne	63 889	246
Danemark	68 011	262
Espagne	21 546	83
France	58 400	225
Irlande	35 169	135
Italie	16 957	65
Pays-Bas	57 100	220
Pologne	14 440	56
Portugal	16 209	62
Royaume-Uni	31 065	120
Total UE	25 974	100

Source : CSTEP 2015

Coût du travail pour la transformation

Indicateur = salaire / ETP.

On retrouve les écarts de coûts habituels avec les autres pays européens, la France faisant partie des pays où le coût de la main-d'œuvre est le plus élevé.

Coût du travail pour la transformation en 2012

	Salaire / ETP euros	Salaire / ETP Indice / UE
Allemagne	36 185	128
Danemark	56 569	200
Espagne	24 871	88
France	51 162	181
France 1re Transformation	44 464	158
Irlande	26 855	95
Italie	40 807	145
Pays-Bas	41 755	148
Pologne	10 303	37
Portugal	11 253	40
Royaume-Uni	31 100	110
Total UE	28 222	100

Source : CSTEP 2014

Taux de change et niveau général des prix intérieurs

Un niveau de prix élevé dans le pays est un handicap pour la compétitivité des opérateurs qui ont à supporter des coûts plus élevés.

Indicateur = Parité de Pouvoir d'Achat en indice du pays par rapport à l'UE
 = (PPA pays en monnaie pays / taux de change USD en monnaie pays) / (PPA UE en euros / taux de change USD en euros).

Les parités de pouvoir d'achat (PPA) sont les taux de conversion monétaire qui permettent d'égaliser les pouvoirs d'achat des différentes monnaies en gommant les différences de niveaux des prix entre pays.

L'observation du tableau montre qu'en 2012 il fallait 0,85 euros en France pour acheter la même chose qu'avec 1 USD aux USA ; alors qu'il suffisait, via le taux de change, de 0.78 euros pour obtenir 1 USD. En d'autres termes les prix étaient plus élevés en France, en particulier par rapport à la moyenne européenne et par rapport à l'Espagne. Ce qui constituait un handicap pour les opérateurs français.

En 2015 les pays étudiés hors zone euro (sauf Pologne) sont pénalisés par un niveau général des prix élevé. La France est handicapée plus faiblement (indice 110) et l'Espagne est avantagée (89).

Parités de pouvoir d'achat en 2012

	PPA (1)	Taux de change (1)	PPA / tx de change Indice / UE
Allemagne	0,79	0,78	104
Danemark	7,61	5,79	135
Espagne	0,69	0,78	91
France	0,85	0,78	112
Irlande	0,83	0,78	109
Italie	0,75	0,78	100
Pays-Bas	0,83	0,78	110
Pologne	1,81	3,26	57
Portugal	0,59	0,78	78
Royaume-Uni	0,70	0,63	113
Total UE	0,76	0,78	100
Islande	137,44	125,08	113
Norvège	9,03	5,82	160
USA	1	1	103

(1) En monnaie du pays versus USD
Source : d'après OCDE

PPA en 2015

	PPA / tx de change Indice / UE
Allemagne	105
Danemark	135
Espagne	89
France	110
Irlande	114
Italie	100
Pays-Bas	109
Pologne	57
Portugal	78
Royaume-Uni	129
Total UE	100
Islande	133
Norvège	138
USA	110

Coût général du travail

La France présente un handicap notamment par rapport à l'Espagne et au Royaume-Uni. Il est dû au salaire mais surtout aux autres éléments de coûts (cotisations sociales employeur, formation, impôts...)
L'écart tend à se réduire avec le Royaume-Uni.

Industrie manufacturière - entreprises de 10 employés et plus

Coût de l'heure de travail et indice par rapport au coût moyen de la

	2 012 Coût	2 012 Indice	2015 T4 Coût	2015 T4 Indice	2015 / 2012 Compétitivité
Allemagne	36,13	118	39,13	120	-
Danemark	40,63	132	42,72	131	=
Espagne	22,42	73	22,67	70	+
France	36,10	118	37,76	116	+
Irlande	30,83	101	30,77	95	++
Italie	27,11	88	27,87	86	+
Pays-Bas	33,29	109	35,62	109	=
Pologne	6,85	22	7,56	23	=
Portugal	10,94	36	11,29	35	=
Royaume-Uni	24,03	78	28,56	88	--
Zone euro	30,67	100	32,54	100	
Norvège	53,77	175	47,50	146	++

Source : Coe-Rexecode à partir des données Eurostat, Indice Via Aqua-Armeris

5.6 Evaluation des indicateurs qualitatifs

5.6.1 Synthèse

Chaque critère pour chaque pays est évalué par une note de 1 à 5.
Les notes 1 et 2 expriment pour le critère des faiblesses handicapant la compétitivité du pays, 4 et 5 des forces favorisant la compétitivité.

Evaluation en indices par rapport à l'UE (6 pays)

Capacité à accéder à la ressource	France	Danemark	Espagne	Irlande	Pays-Bas	Pologne	Roy.-Uni
Mode de gestion des quotas	108	108	108	36	108	108	108
Influence des ONG	85	85	57	114	114	114	114
Soutien de l'opinion	100	66	133	100	100	66	100
Capacité à produire							
Qualité de la pêche	99	114	99	71	114	71	99
Qualité favorisée par l'outil de transformation	102	102	102	87	102	102	102
Capacité à vendre							
Diversité des espèces	135	85	135	101	85	34	101
Adaptabilité, réactivité des entreprises	124	93	124	62	93	62	109
Image de la production nationale	121	69	104	121	104	69	104
Coûts de logistique amont	78	109	94	78	94	109	109
Coûts de logistique aval	96	129	96	80	129	129	80
Qualité de la logistique	105	92	105	79	105	79	105
Capacité à s'organiser							
Coopération horizontale entre pêcheurs	98	65	131	65	131	33	98
Information volumes et prix à l'avance	69	110	83	55	110	138	110
Fluctuation volumes et prix	90	90	108	90	90	108	108
Coopération horizontale entre mareyeurs	108	108	108	54	108	54	108
Coopération verticale filière	79	79	131	52	157	105	79
Organisation à l'international	33	100	167	50	100	100	84
Pilotage filière	86	129	86	65	129	173	86

Source : enquêtes Via Aqua et Armeris 2015-2016

Les notes ont été définies sur la base des enquêtes en France et en Europe.

Les notes moyennes sont calculées en pondérant les notes pays par le poids des pays dans l'import de la France.

Pour présenter une certaine homogénéité avec les indicateurs quanti, les notes ont été traduites en indices par rapport à la note moyenne UE (qui ne prend en compte ici que les 6 pays EU enquêtés).

Evaluation en indices par rapport à l'UE (6 pays)

Capacité à accéder à la ressource	France	Norvège	Islande
Mode de gestion des quotas	108	144	180
Influence des ONG	85	114	114
Soutien de l'opinion	100	133	166
Capacité à produire			
Qualité de la pêche	99	128	128
Qualité favorisée par l'outil de transformation	102	116	145
Capacité à vendre			
Diversité des espèces	135	34	34
Adaptabilité, réactivité des entreprises	124	124	124
Image de la production nationale	121	121	121
Coûts de logistique amont	78	31	156
Coûts de logistique aval	96	96	64
Qualité de la logistique	105	53	26
Capacité à s'organiser			
Coopération horizontale entre pêcheurs	98	131	65
Information volumes et prix à l'avance	69	110	138
Fluctuation volumes et prix	90	144	144
Coopération horizontale entre mareyeurs	108	161	215
Coopération verticale filière	79	157	262
Organisation à l'international	33	167	100
Pilotage filière	86	173	173

Source : enquêtes Via Aqua et Armeris 2015-2016

5.6.2 Capacité à accéder à la ressource

Hormis l'Irlande et son système contraignant de gestion de quotas mensuels, aucun autre pays d'Europe ne se distingue de ce point de vue, alors que la majorité d'entre eux a mis en place des systèmes de gestion par quotas individuels transférables (QIT) adaptés à la nature de leurs ressources et à leurs objectifs socio-économiques. La filière française quant à elle, fonctionne sur un système de quotas individuels administrés non transférables. Compte tenu de la diversité et de la complexité des paramètres qui mènent au choix par un pays donné d'un modèle de quotas donné, il serait risqué de tirer à ce stade des conclusions sur les différences de compétitivité qui en résultent. D'où cette relative homogénéité des indices. En revanche, ce sujet étant central, la position décalée de la France nécessiterait d'être analysée finement et comparativement à celles de ses voisins européens, ce qui permettrait d'objectiver une évolution future du système de quotas français.

Les systèmes islandais et norvégiens, pourtant bien distincts quant aux objectifs socio-économiques et à la gestion des QIT ont une nette longueur d'avance sur l'ensemble de l'UE. L'indépendance par rapport à l'UE dans la définition des TAC, la proximité des zones de pêche, l'adaptation, la productivité des flottilles et l'importance stratégique de la pêche pour le pays (Islande) et pour les communautés littorales (Norvège) expliquent cela.

L'influence des ONG pénalise sensiblement la compétitivité de la filière française (tout comme celle de l'Espagne) : cette constatation fait référence à l'activisme récent d'ONG sur le sujet du chalutage profond pratiqué par des entreprises de pêche françaises. Sous l'influence des accords récents visant à limiter l'usage de chalut de fond à -800m, ce métier actuellement en restructuration va rebondir grâce à l'utilisation de chaluts moins impactants et à la reconversion partielle de la flottille vers des arts dormants. Ceci devrait conduire à l'amélioration de cet indice dans les années à venir.

A noter enfin le soutien de l'opinion, particulièrement ferme en Espagne, dû à une bonne connaissance et une très forte consommation des produits de la mer, et à une culture maritime historique et beaucoup plus présente dans les esprits espagnols que français.

5.6.3 Capacité à produire

A l'exception de l'Irlande et de la Pologne, dont les flottilles sont plus anciennes ou moins qualitatives, la capacité à produire n'est pas un critère différenciant entre les pays de l'UE, où l'on observe des indices comparables et des compétitivités moyennes sur ce point.

Les deux voisins islandais et norvégien présentent dans ce domaine de compétitivité un net avantage concurrentiel lié à la culture produit qu'ont développé ces deux pays et aux investissements opérés, tant sur les navires que dans les outils de transformation.

5.6.4 Capacité à vendre

Sur ce point, la France et l'Espagne présentent un avantage compétitif au même titre que le duo Islande-Norvège.

Concernant la France et l'Espagne, cela est tout d'abord la conséquence logique de la diversité des espèces présentes sur le marché domestique (elle-même favorisée par l'ouverture de ces deux pays sur l'Atlantique et la Méditerranée), et de l'appétit de ces pays pour les produits de la mer qui se traduit par une consommation élevée (tous produits confondus) de 43kg/an/capita pour l'Espagne (2^e pays de l'UE après le Portugal) et de 35 kg/an/capita pour la France (3^e).

La diversité des entreprises de mareyage françaises leur permet par ailleurs d'apporter de la flexibilité et de la réactivité aux demandes du marché, pour répondre aussi bien à des commandes de gros volumes qu'à des petites commandes de dernière minute, ce qui se traduit par un bon indice sur ce critère.

Concernant l'Islande et la Norvège, l'image des produits islandais et les actions récurrentes et de long terme de l'office de promotion des produits de la mer norvégien NORGE justifient cet avantage compétitif sur la capacité à exporter les produits vers l'Europe du sud malgré des coûts de main-d'œuvre et de logistique aval pénalisants, et malgré la complexité de la logistique export.

A noter également la bonne image perçue par le marché des produits de la filière française, à laquelle contribue la politique volontariste de promotion des produits de la pêche nationale de France Filière Pêche.

Les pays où les apports sont concentrés sur un territoire de taille restreinte (Islande, Danemark, Hollande, Pologne) sont compétitifs sur leur logistique amont. En revanche celle-ci handicape la compétitivité de la filière française en raison du nombre et de la distribution des points de débarque sur un littoral très étendu.

5.6.5 Capacité à s'organiser

La France souffre à ce niveau d'un déficit de compétitivité par rapport à l'ensemble de ses voisins de l'UE et hors UE. En cause principalement le manque de coordination verticale de la filière qui permettrait d'optimiser le temps de transfert du produit de la mer et l'assiette. Contrairement à la plupart des pays européens les pêcheurs français n'ont pas d'obligation de déclaration de capture (malgré l'utilisation du log book électronique). Cela freine les possibilités d'anticipation de la vente voire de vendre un produit « flottant ».

Le statut des halles à marée françaises indépendantes des entreprises de pêche et devant satisfaire à la fois les pêcheurs et les acheteurs, n'ont – à quelques exceptions près - pas les coudées franches pour imposer quoi que ce soit aux entreprises de pêche.

Par ailleurs le niveau d'interconnexion des halles à marée, qui permettrait aux premiers acheteurs de visualiser une offre massifiée, est faible.

L'individualisme des pêcheurs français se ressent également au niveau des OP qui n'ont pas non plus cette capacité à organiser le flux amont.

Ce manque de fluidité de l'information volumes / prix à l'amont de la filière est l'un des facteurs explicatifs d'un indice de fluctuation volumes et prix plus faible en France qu'ailleurs.

En termes de coopération internationale, le réseau Eurofish, qui vise à promouvoir une pêche responsable, des échanges de produits de qualité et un échange d'informations accru entre pays européens, compte parmi ses membres la Norvège, le Danemark, la Pologne, l'Espagne et l'Italie. La France, absente de cette organisation, ne peut bénéficier d'actions de promotion des produits et des opérateurs français sur la scène internationale, sous forme d'aide à la participation à des manifestations internationales.

L'opinion des opérateurs de la filière en France

De l'avis des opérateurs français, acheteurs dans la filière, **l'origine française** est très majoritairement privilégiée. Les raisons en sont la praticité, la proximité, la grande variété de l'offre, la fraîcheur et la qualité, la réactivité... Il n'est pas besoin d'aller chercher ailleurs ce que l'on peut trouver de façon satisfaisante chez soi.

S'il y a souvent un **surcoût à l'achat** par rapport à des solutions à l'importation, il est acceptable car compensé par les avantages. On parle de 5-10% de surcoût acceptable.

L'avantage fraîcheur dont peut bénéficier l'offre française a des impacts économiques favorables avec des facilités de gestion des stocks et la réduction des pertes chez le transformateur comme chez le distributeur.

La limite reconnue par la plupart des opérateurs est constituée par les **quantités disponibles** souvent insuffisantes au moment où l'on en a besoin. La consolidation de gros volumes est plus difficile en France et provoque rapidement des effets pervers sur les prix en les poussant à la hausse. La forte sensibilité des prix à la demande et le manque de visibilité sur les volumes constituent un problème important et récurrent pour les opérateurs. L'import apparaît comme une composante indispensable d'une bonne stratégie d'approvisionnement. Cela peut constituer un socle avec volume et prix garantis, complété par un apport d'origine française permettant d'ajuster au dernier moment l'offre à la demande du client.

Toutes les espèces ne sont pas concernées de la même façon. **Le mainstream** est pénalisé par le service face à l'offre européenne mais se défend bien sur la qualité et assez bien sur le prix en dehors du cabillaud.

Le côtier est plus hétérogène avec des points forts en qualité-service comme les céphalopodes portés par un bon savoir-faire de la pêche et du mareyage. Et aussi des faiblesses avec la langoustine jugée peu compétitive par des opérateurs qui y ont difficilement accès dans de bonnes conditions.

Voir en annexe l'ensemble de l'évaluation.

5.7 Bilan de la compétitivité de la filière française

5.7.1 Synthèse de l'évaluation des déterminants quanti et quali

Evaluation de la Filière française (indicateurs quanti et quali)

	Capacité à accéder à la ressource	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie
Entreprises de pêche	Adéquation des quotas de pêche aux besoins	Spécialisation sur certaines espèces	Labellisation des pêcheries	Coopération horizontale entre pêcheurs	Coût du travail (pêche)
	Proximité des zones de pêche	Adéquation de la pêche aux besoins de la filière pays	Diversité des espèces		
	Productivité des zones de pêche	Modernité de l'outil de production			
		Qualité de la pêche			
		Consommation d'énergie			
		Productivité du travail			
		Productivité du capital			
1re vente			Prix à la 1re vente	Information volumes et prix à l'avance	
			Places de référence	Fluctuation volumes et prix	
Entreprises de mareyage - 1re transformation	Accès à la matière première	Couverture des besoins en 1re transformation	Adaptabilité, réactivité des entreprises	Coopération horizontale entre mareyeurs	Coût du travail (transformation)
		Qualité favorisée par l'outil de transformation	Image de la production nationale		
		Valorisation par la 1re transformation			
		Productivité du travail			
		Productivité du capital			
2e vente			Prix à la 2e vente		
			Importance du marché intérieur		
Logistique			Capacité à se développer à l'export		
			Coûts de logistique amont (dispersion des débarqu., des criées)		
			Coûts de logistique aval		
Organisation collective, filière			Qualité de la logistique		
				Coopération verticale filière	
Environnement public et institutionnel				Organisation à l'international	
	Mode de gestion des quotas	Transferts financiers publics nationaux pour les pêches maritimes		Pilotage filière	
	Influence des ONG	Aides financières européennes			Taux de change et niveau général des prix intérieurs
	Soutien de l'opinion				Coût général du travail

Evaluation par rapport à la moyenne UE :

compétitivité +	compétitivité +/-	compétitivité -
-----------------	-------------------	-----------------

5.7.2 Evaluation synthétique de la filière française

Le tableau ci-dessous synthétise l'évaluation de la compétitivité de la filière pêche française, intégrant l'ensemble des déterminants quanti et quali pondérés⁶.

La référence est la moyenne UE rappelée en nombre de points en haut à droite dans chaque case.

Les couleurs positionnent la filière française par rapport à la moyenne EU (orange = dans la moyenne c'est-à-dire écart inférieur à 10%, vert = avantage c'est-à-dire à partir de 10% d'écart positif, rouge = handicap c'est-à-dire à partir de 10% d'écart négatif).

Filière française	Capacité à accéder à la ressource	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie	Total
Entreprises de pêche	115 ¹¹⁵	98 ¹⁰⁰	30 ²⁰	20 ²⁰	10 ²⁰	273 ²⁷⁵
1re vente			30 ⁴⁰	35 ⁷⁰		65 ¹¹⁰
Entreprises de mareyage - 1re transformation	60 ⁶⁰	80 ¹⁰⁰	150 ¹⁰⁰	40 ⁴⁰	10 ²⁰	340 ³²⁰
2e vente			53 ⁶⁵			53 ⁶⁵
Logistique			40 ⁵⁰			40 ⁵⁰
Organisation collective, filière				35 ⁷⁰		35 ⁷⁰
Environnement public et institutionnel	45 ⁵⁰	25 ²⁰	10 ¹⁰	10 ¹⁰	15 ²⁰	105 ¹¹⁰
Total	220²²⁵	203²²⁰	313²⁸⁵	140²¹⁰	35⁶⁰	911¹⁰⁰⁰

La filière pêche française apparaît moins compétitive que la moyenne des autres filières en Europe (911 points versus 1000). En particulier face aux 2 autres principaux pays européens pour la pêche, le Royaume-Uni et l'Espagne (pour la comparaison avec ces 2 pays, voir les tableaux ci-dessous).

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.

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

⁶ Chaque déterminant a été pondéré de la façon suivante : si l'indicateur est dans la moyenne européenne (orange), son poids est affecté du coefficient 1. S'il est au-dessus de la moyenne européenne (vert) le coefficient est 1,5. S'il est au-dessous (rouge) le coefficient est 0,5.

Une exception concerne la productivité (travail et capital) et la rentabilité de la 1^{re} transformation. Notre estimation des positions relatives des pays – en l'absence de données factuelles en dehors de la France – nous a conduit à affecter le coefficient 1,25 au lieu de 1,5 aux indicateurs au-dessus de la moyenne européenne pour ne pas risquer d'accroître des écarts incertains.

Par ailleurs en l'absence de données pour un pays nous avons appliqué le coefficient 1.

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.

5.7.3 Comparaison avec les Filières de l'Espagne et du Royaume-Uni

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.

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 -

5.7.4 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 • 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 	<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 transparence, de confiance, de synergies, de prévisibilité, de regroupements, de stabilité, de dialogue) • 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)

6. CONCLUSIONS

6.1 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.

6.1.1 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

Si les conditions actuelles montrent que malgré des prix relativement élevés par rapport aux prix européens, les productions françaises arrivent à être écoulées, ce qui est positif, les inquiétudes portent plutôt sur l'avenir. De profondes modifications de la structure organisationnelle amont des filières peuvent intervenir sous l'influence de plusieurs facteurs à fort niveau d'incertitudes et fortement impactant pour elles. Cela ne veut pas dire pour autant que le secteur de la production est en danger, cela souligne simplement l'importance à pouvoir en diagnostiquer rapidement les évolutions.

Les propriétaires des navires entrent dans une période intense de transmission des entreprises, du fait des départs à la retraite. Il ne s'agit pas d'une spécificité de la pêche, ni de la France. Ce phénomène engendre une incertitude sur le nombre de centres de décisions futurs, et peut entraîner une concentration des navires. Il est bien trop tôt pour savoir si cette concentration peut avoir un effet positif ou négatif pour la filière dans son ensemble. Certains segments de flottilles pourraient ainsi gagner en rentabilité et pourraient aussi retrouver de la capacité d'investissement. A contrario, cette concentration des centres de décision pourrait amener des bascules organisationnelles en cas de cession de l'entreprise à un tiers qui changerait radicalement la stratégie de pêche, de débarquement et de première mise en marché. Cela pourrait rendre plus précaires en ce cas les effets collectifs, notamment au niveau des ports de débarquements et de commercialisation. Les questions de rentabilité, actuelle et future, sont donc cruciales dans un contexte de transmission : un armateur peut-il transmettre un outil de production à un successeur ? Peut-il attirer des investisseurs qui ne changeront pas drastiquement par leurs décisions une organisation collective des apports et de la mise en marché ?

Le secteur de la pêche européenne dans son ensemble attire aujourd'hui des capital-risqueurs de court terme. Ces derniers ne sont pas intéressés en tant que tels par la valeur économique du secteur, mais plutôt par sa variation de valeur qui va conditionner leur rentabilité financière de court terme. Ces capital-risqueurs peuvent tout autant être des facteurs d'accélération positive et de sécurisation des investissements dont la filière manque cruellement, qu'au contraire des déstabilisateurs de moyen à long terme en se retirant rapidement, à 3 ou 5 ans, de leur investissement, ouvrant la porte à des variations rapides de propriété qui vont jouer sur des oligopoles nouvellement constitués.

Dans l'organisation actuelle de la filière, il y a un certain nombre d'interdépendances de chaîne (entre les différents segments), et entre les maillons d'une même chaîne. Une modification de l'amont, une concentration simultanée de l'amont et de l'aval, peuvent permettre de dépasser des effets de seuils qui étaient jusqu'à présent des freins au basculement d'une logique de première mise en marché collective vers des schémas plus individuels. On pourra ainsi voir se développer de puissants oligopoles dans la filière, dans une forme d'intégration verticale. Ces oligopoles impacteraient par effet rebond les marchés des autres producteurs qui pourraient perdre de leur efficacité économique, voire de leur compétitivité (en France par exemple, la vente aux enchères a été jusqu'à présent un facteur de maintien des rémunérations des producteurs et de facilité d'accès au produit de la part de mareyeurs intermédiaires). Ce sont des points qui peuvent être porteurs d'opportunités et de faiblesses pour les filières. Il importe donc de pouvoir suivre ces évolutions dans un délai le plus proche du temps économique, afin d'en tirer plus rapidement les conséquences.

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

Le choix fait par la France d'un système de quotas gérés collectivement est très structurant. Il ne s'agit pas ici de le discuter, mais de constater que d'autres pays européens ont fait des choix distincts.

Certains d'entre eux ont des résultats économiques supérieurs à ceux de la filière française. L'évolution à la baisse des aides publiques au secteur de la pêche est mise en avant par l'Islande et la Norvège comme arguments du bien-fondé de leur politique d'attribution des quotas aux navires. Les questions de concentration des droits de pêche, de location de droits de pêche ou la gestion complexe des obligations de débarquement sont par ailleurs prises en compte et encadrées dans la mise en œuvre des QIT dans ces pays.

A l'inverse, le système de QIT tel qu'il existe en Espagne et au Royaume-Uni, dans le cadre des pêcheries multi-spécifiques, a des effets pervers très nets sur des droits de pêche qui deviennent une nouvelle charge dans le cadre de constitution de holdings. Il se crée des coûts de cessions internes (par la location entre la holding où se concentrent progressivement les droits et la filiale – le navire), qui sont inclus dans les charges communes. En l'espèce, il y a donc eu une forme de transfert de la rémunération du travail vers la rémunération du capital, grâce au recours à une main-d'œuvre immigrée sous-payée. Le système de QIT y a de plus un effet

démultiplicateur négatif dans le cadre de l'obligation de débarquement et le phénomène des « choke species ». En effet, les quotas les moins rémunérateurs en chiffre d'affaires peuvent s'avérer prendre de la valeur de par l'obligation qu'aurait l'armateur de les détenir pour pêcher la ressource valorisée. Force est de constater qu'au Royaume-Uni cette privatisation des QIT n'a pas facilité le réinvestissement (flottille toujours âgée), et qu'en Espagne le réinvestissement a été réalisé avant, grâce aux aides européennes pour les régions en objectif prioritaire de développement (Galice).

Le cadre de cette étude ne permettait pas de creuser cette question, par ailleurs fort délicate, mais l'impression domine que le débat mérite d'être posé avec plus de recul et surtout de données factuelles sur les avantages et les inconvénients des diverses approches, et que la filière française s'y dérobe avec une part de dogmatisme.

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

La rentabilité des bateaux est un point faible de la compétitivité de la flotte de pêche française. Des actions visant les performances de l'outil de production doivent permettre d'améliorer la rentabilité en compensant le handicap du coût du travail en France.

La réduction de la consommation énergétique des bateaux est un point important, car le poids du poste carburant sur la compétitivité, la rentabilité et la pérennité de l'amont de la filière reste un point noir, conséquence de l'âge des navires. Si comparativement à ses concurrentes européennes la flotte de pêche française n'est pas la plus ancienne, dans l'absolu l'âge moyen est élevé (26 ans pour les plus de 12 mètres) et aux dires des professionnels pénalise l'ensemble de l'activité de pêche. Un des objectifs du rajeunissement doit viser la réduction de la consommation de carburant.

Liée à des mécanismes économiques et géopolitiques, la faiblesse actuelle du prix du carburant est purement conjoncturelle. Si les prix de carburant repartent à la hausse, l'importance relative de ce poste de charge redeviendra une véritable faiblesse.

Sur le thème de la qualité ou du « bien pêché-bien conservé », les progrès ne sont jamais terminés, et les discussions peuvent être très subjectives. Même si les producteurs français disposent d'une bonne réputation auprès de leurs clients, engager des comparaisons objectives, entre pays, des méthodes de traitement du poisson sur le pont, avec avantages et inconvénients, pourrait apporter des idées d'amélioration sur les bateaux français. Force est de constater que, malgré une longue distance à parcourir depuis les lieux de débarque, les produits danois, islandais et norvégiens parviennent en France dans un très bon état général de fraîcheur. Cela tient sans doute à au moins trois paramètres : les durées de marée courtes (1-3 jours pour la plupart des volumes débarqués en frais), le saignage

systématique du poisson blanc, et les méthodes de glaçage/conserverie (notamment en eau réfrigérée qui permet le subcooling).

La reconstitution de la ressource offre de nouvelles opportunités de long terme. Pour les navires, cela va se traduire par des rendements de pêche en accroissement, des marées plus courtes à capacité de cale identique et une qualité accrue des produits débarqués qui disposeront de fait d'une date de péremption étendue. Ce point peut offrir des opportunités commerciales supplémentaires, ainsi qu'une modification du flux tendu actuel qui a un coût logistique contraignant.

Les mesures précédentes devraient contribuer à améliorer le recrutement toujours difficile selon les professionnels quand il s'agit de pêche au large avec des marées de plusieurs jours. En effet des conditions de vie plus qualitatives sur les bateaux via la modernisation et la possibilité d'offrir des revenus encore plus attractifs peuvent être un bon levier si elles sont accompagnées d'actions de valorisation de l'image du métier.

En attendant, il est important que les navires puissent gérer la période de court à moyen terme et les contraintes qui en découlent, notamment réglementaires avec la mise en place de l'obligation de débarquement. Sinon ils ne moissonneront pas les efforts engagés pour la reconstruction de la ressource et les gains seront captés par d'autres investisseurs, au risque de détourner le produit des canaux d'approvisionnement de l'aval et du marché français.

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

L'investissement est en panne depuis des années, à cause notamment de la situation économique et des incertitudes liées à la transmission des entreprises, car ici il faut assumer les coûts de transmission, les coûts de rachat du couple navire-droit de pêche et les coûts de modernisation/reconstruction de l'outil. Cela tient aussi à un déficit de comportement entrepreneurial des armements au profit de logiques de rente, même s'il existe aussi en France des contre-exemples très intéressants de gestion du capital net accumulé par l'activité historique de pêche pour réinvestir de façon autonome et moderniser des bateaux.

Or ces transmissions et ces investissements sont au cœur d'enjeux sur les concentrations des opérateurs en amont de la filière. Cette concentration des centres de décision capitaliste peut être un avantage, mais elle peut aussi générer de l'incertitude quant à la pérennité de ces structures plus importantes, notamment quand elles ont été aidées par des capital-risqueurs de court terme.

Ces enjeux constituent une problématique à part entière ne pouvant se réduire à l'installation des jeunes (par définition incapables de disposer de capacités d'autofinancement) ni à la modernisation des outils. Il n'existe pas sur ce point de forts leviers d'action publics ou collectifs, car il relève essentiellement de la dynamique du secteur privé. Notons aussi que les règles des Organisations de Producteurs concernent les navires, pas les entreprises propriétaires des navires. Lorsque c'est l'entreprise qui est rachetée il n'y a pas de possibilité de régulation sur

ce point, du fait de la libre entreprise et du traité européen sur la libre circulation des biens, des capitaux et des personnes.

La notion d'accompagnement économique autour de l'entreprise de pêche doit s'orienter vers le réamorçage des cycles d'investissement et la sortie de la logique de rente, évaporatrice des capitaux. Elle devra favoriser les stratégies de création et de capitalisation de richesse à réinjecter dans le secteur. Elle devra aussi s'affirmer sur l'efficacité et l'adaptabilité des services fournis, notamment portuaires, en complément des investissements lourds qui ne payent que sur le long terme et qui sont liés à la permanence du flux.

On ne peut que noter la quasi absence de fonds d'investissements souverains, de long terme, sur un secteur des pêches dont la valeur varie de façon importante dans le cadre de la reconstitution de la ressource. Des initiatives privées sur ce thème, appuyées par une meilleure présentation des potentialités commerciales durables du secteur, pourraient être un plus.

6.1.2 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

La coopération au sein de la filière présente des déficits importants, malgré certaines initiatives (France Filière Pêche, Pôles de compétitivité), spécialement en ce qui concerne les relations entre pêcheurs et mareyeurs.

Une première façon d'améliorer la situation est certainement d'introduire de la visibilité et de la stabilité dans la première mise en marché, par l'information à l'avance sur les débarquements. En Islande comme en Norvège le poisson frais est vendu avant d'être débarqué, parfois avant même d'être pêché, et ce indépendamment des modes de 1^{re} vente (criée ou contrat). Aux Pays-Bas comme au Danemark, il est impossible de mettre le poisson en vente sous criée sans avoir fait la déclaration, préalable au débarquement, de la composition de la débarque. En Ecosse, les halles à marée n'organisent pas les ventes. Ce sont aujourd'hui les agents qui assurent cette fonction, qui va jusqu'à l'incitation au débarquement vers d'autres criées (Hansthalm) pour ne pas écrouler les prix localement. Ceci donne aux opérateurs intermédiaires un incontestable atout organisationnel, aussi bien sur le plan industriel que sur le plan commercial.

Plus généralement, dans la plupart des pays étudiés, les relations entre producteurs, 1^{ers} acheteurs et exportateurs – soit une chaîne à 3 maillons comme en France – sont tout à fait différentes de ce qu'elles sont au sein de la filière française. Il règne entre acteurs à la 1^{re} et à la 2^e vente un mode de relation marqué par plus de transparence, d'échanges d'information, et, au total, de confiance, qui contribuent grandement à la réactivité et à l'efficacité de la filière, sans pour autant qu'il existe nécessairement de contrats formels entre opérateurs. Ceci n'est d'ailleurs pas lié aux mécanismes de transfert entre maillons, puisqu'on trouve tous les cas de figure entre vente aux enchères, ventes par contrats, cessions internes et panachages des trois, ce qui tend à prouver qu'il existe plusieurs chemins pour avancer vers des relations

plus confiantes et plus efficaces pour tirer le meilleur parti de la demande aval à partir d'une offre qui reste basée sur des captures.

Cette fonction d'animation commerciale de la première mise en marché pourrait être améliorée en France, tout en tenant compte des spécificités nationales (en s'appuyant mieux sur les OP et sur les gestionnaires de halles à marée). Cela passe par 3 axes d'intervention : éclairer le marché avant la vente, mettre les bons acheteurs en face des bons produits, et une meilleure gestion des flux par un étalement des départs en mer.

Favoriser le développement de places de marché de référence majeures, à même d'éclairer le marché

L'émergence de places de référence est importante pour améliorer l'animation commerciale de la mise en marché, l'équilibre acheteur/vendeur, l'adaptation de l'offre à la demande (y compris en matière de lots présentés à la vente), pour bien « éclairer le marché » par une prévision centralisée des apports, et pour mettre en vente selon la modalité la mieux adaptée (enchères ou prix fixes). Cela peut être atteint par la concentration des ventes sur un nombre plus restreint de places de marché, associée à une optimisation de la logistique amont, qui peut déboucher le cas échéant sur une fusion de places de marché.

Cela peut aussi être recherché au travers de la participation aux réseaux de criée existant à l'étranger (PEFA, par exemple).

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

La pêche fraîche en France fonctionne de facto sur un mode dominant de ventes aux enchères, et le mécanisme des contrats est considéré comme majoritairement non tenable.

Dans tous les pays, et selon tous les experts, une part de mise aux enchères est le plus souvent présentée comme nécessaire. Le rôle de la criée comme témoin de la « vérité du marché » est reconnu en Islande (où 20% des volumes frais passent en criée) et les acheteurs norvégiens se plaignent de son absence. Il est par ailleurs admis que les mécanismes de formation des prix aux enchères ont un impact sur l'ensemble des systèmes de pêche européens, notamment ceux mettant en marché une forte gamme multi-spécifique. Les prix de Peterhead, Fraserburgh, Hanstholm, France, et Espagne se forment par référence l'un à l'autre, les différences s'imposant du fait des spécificités locales des gammes et des débouchés.

A côté de la vente aux enchères d'autres formes de ventes existent. Ces formes de vente ne sont pas conditionnées par les espèces qui passent aussi bien par un canal de vente que par un autre.

La proportion de volumes frais passant aux enchères dans les différents pays européens pourrait être étudiée comparativement avec profit, de même que les interactions entre prix de criée, prix de contrat et prix de transfert. Il ne pouvait pas entrer dans le périmètre de cette étude de s'attaquer à une telle analyse, elle aussi

fort complexe. Mais il est certain que si l'objectif est la maximisation de la valeur créée par la filière (1^{re} et 2^e vente) et l'optimisation du partage de cette valeur entre maillons, rien ne permet d'affirmer que le système français « avec enchères dominantes » soit le plus performant ni le plus inventif. Sur ce dernier point, il est intéressant de noter que la Norvège a mis au point un système d'assurance sur les ventes à terme de saumon, et que l'opérateur (FISH POOL, rattaché à la bourse d'Oslo) cherche à avancer sur ce service dans le secteur du poisson blanc de pêche.

Investir dans la formation et l'information des détaillants à la dernière vente

L'animation de la place de marché ne concerne pas que la 1^{re} vente. Elle est également stratégique à l'étape de la dernière vente. Ce qui est dit au consommateur sur les lieux d'achat des produits de la mer frais (grandes surfaces, boutiques, marchés, restaurants...) est de l'intérêt de toute la filière, qui devrait se faire une obligation collective d'investir dans la formation continue et dans l'information permanente des opérateurs en contact avec la clientèle.

6.1.3 Transformation / 2^e vente

Favoriser l'industrialisation et la modernisation de la 1^{ère} transformation (filetage, portionnage, pascalisation⁷, congélation, décongélation, conditionnement...)

Une source de compétitivité prix est à chercher dans la mécanisation des opérations de transformation. Les opérateurs français sont désavantagés sur ce point par rapport à leurs concurrents étrangers du fait de la diversité des espèces et des faibles volumes dans chaque espèce. Il reste que la transformation en produits pratiques à utiliser par le consommateur est une étape incontournable. La mise au point de fileteuses à sardine, par exemple, a su être exploitée par quelques mareyeurs français.

La mécanisation est un atout fort en Islande, aux Pays Bas et en Pologne. Les Norvégiens y travaillent également (d'autant plus que chez eux le coût de la main-d'œuvre est élevé).

Dans cet esprit, il y aurait avantage à favoriser la 1^{re} transformation « industrielle » d'espèces peu valorisées, en adéquation avec les besoins du marché, grâce à une coopération verticale pêcheur-transformateur-distributeur et via :

- l'exploitation d'espèces sous-valorisées aujourd'hui et en prévision d'apports nouveaux à valoriser (conséquence du zéro rejet),
- le développement d'outils et d'organisation avec une productivité élevée, pour assurer le filetage et le portionnage, après consolidation de petits apports grâce à la surgélation, pour répondre à des besoins tels que ceux de la restauration collective (volumes importants et garantis).

Innover sur la transformation et valoriser plus complètement les volumes débarqués (autres parties du poisson que le filet)

⁷ Stabilisation des produits à froid en utilisant les très hautes pressions.

Il existe encore de fortes opportunités de valorisation qui n'ont pas été prospectées par le mareyage français, dont les activités de découpe restent encore très largement limitées à la mise en filets parés classique, vendus en caissettes. Pour répondre à l'impératif de praticité, des portionnements autres (dos, pavés, brochettes, chutes...), comme des innovations en matière d'emballage, (filets frais sous vide, étiquetés) demandent à être explorés.

Un exemple est particulièrement édifiant : en Irlande et au Royaume-Uni, les entreprises de valorisation des crustacés ont pu grâce au décorticage par centrifugation et à un emballage en poches sous vides fraîches, s'ouvrir des débouchés export en frais, en passant par une mécanisation de ces opérations.

Des marges de manœuvre pourraient aussi être cherchées dans une meilleure valorisation de la totalité des biomasses débarquées, c'est à dire au-delà des seules parties nobles. Ceci aurait pour effet de répartir les coûts fixes sur une plus large gamme de produits et de redonner aux parties nobles traditionnelles des marges de manœuvre prix. A cet égard, les efforts importants de l'Islande et de la Norvège en direction de l'utilisation maximale des coproduits divers obtenus à la découpe est intéressante à observer. A titre d'exemple, l'objectif affiché de la R&D nationale en Islande (MATIS) est d'aboutir à la vente de 100% des parties séparées sur un poisson blanc (filet et dos, mais aussi têtes, peau, œufs, foie, autres viscères, arêtes, etc..). Leurs marchés historiques les aident déjà dans ce sens (ex : têtes séchées vendues au Nigéria, foies et langues vendues sur des circuits spécialisés...), mais c'est une attitude générale vis-à-vis des captures qu'ils veulent développer au maximum, et qui est culturellement bien moins présente en France.

Etablir des coopérations internationales avec l'amont (refresh...)

La question de l'approvisionnement en matières premières pose celle de la localisation et du partage de la valeur ajoutée et de la marge/rente. La tendance naturelle des pays producteurs est de conserver ou de rapatrier cette valeur ajoutée.

Sur ce plan, la France qui n'est pas un pays producteur à la mesure de son marché, est en position de faiblesse pour faire bénéficier ses transformateurs de la matière première des autres pays producteurs, surtout lorsque ceux-ci sont très dynamiques dans l'innovation sur la 1^{ère} transformation (Islande, Ecosse, Pays-Bas, Pologne...).

En revanche, ce qui reste à l'avantage de la France c'est l'importance de la fraîcheur sur son marché des produits de la mer (en volumes comme en image). La distance au marché est un obstacle à cette fraîcheur : les produits frais qui descendent de Norvège et d'Islande perdent au minimum 3 jours de durée de vie en bateau/camion/train (jusqu'à 5 depuis l'Islande). Sous la réserve (qui n'est pas mince) que le consommateur français puisse être séduit par des produits « frais refresh », le circuit refresh pourrait être une parade. Comme la phase décongélation de celle-ci ne peut être valablement mise en œuvre qu'au dernier moment, donc à proximité des lieux de consommation, les opérateurs français pourraient entrer de nouveau dans le jeu du partage de la valeur ajoutée. Avant que les producteurs étrangers n'installent leurs propres équipements en France, il existe une opportunité pour les producteurs français d'établir des coopérations avec eux en amont, pour affiner et ajuster la localisation de la décongélation et aussi de la différenciation au plus près de leurs marchés. Il peut en effet être plus intéressant de fabriquer en

France, au dernier moment, des dos frais et calibrés à la demande à partir de filets congelés, plutôt que de décongeler des dos stockés.

Ajoutés à la diversité de gamme offerte par les « produits côtiers » (dont ne disposent pas les opérateurs étrangers exportant vers la France), la maîtrise par les mareyeurs français de ces produits refresh « mainstream » élargirait leur assise et leur éviterait d'être contournés par les pays maîtrisant la matière première.

De façon générale, il faut s'appuyer sur la taille et les caractéristiques non délocalisables du marché français pour jeter des passerelles en amont. Dans cet esprit, il peut être utile de s'inspirer de l'exemple de l'Espagne, où la grande distribution a su nouer des coopérations avec des opérateurs irlandais pour valoriser la production de filets au plus près des marchés espagnols.

Desserrer la contrainte logistique du « A pour B »

Les 2/3 des captures mises en marché par la pêche française appartiennent au flux côtier. Le 1/3 restant abonde le flux mainstream, majoritairement destiné à la Grande Distribution. Pourtant, la logistique du débarquement au point de vente final est conditionné pour toutes les captures par les attentes de la Grande Distribution (jour A pour jour B). Le raccourcissement des marées des navires lié à l'augmentation des rendements de pêche va changer radicalement la donne quant aux flux portuaires, la qualité, et en particulier la durée de vie des produits qui en sera augmentée. Des opportunités commerciales et logistiques s'offriront ainsi aux navires et aux premiers acheteurs. La logistique d' « urgence » des attentes de la grande distribution a un surcoût estimé à 30 à 50% du coût d'une logistique fraîche classique (viande ou produits laitiers). Pouvoir revenir aux conditions génériques des produits frais classiques, grâce à une DLC plus longue peut être intéressant.

L'ouverture de flux « refresh », évoqué plus haut, va exactement dans le sens de cette même détente des opérations logistiques.

De plus, les opérations portuaires peuvent alors être réalisées de jour et non plus de nuit, car une amélioration de la qualité des débarques couplée à une bonne maîtrise de la chaîne du froid peut en effet réduire la nécessité du travail de nuit.

Toute économie de coûts en amont de la filière a un effet d'entraînement vers l'aval, du fait des mécanismes de prises de marge successives en pourcentage de la valeur au cours de la chaîne de commercialisation. Pour autant, il importe que la ventilation de ces gains de marge bénéficie à l'ensemble des segments de cette filière pour leur assurer les capacités de réinvestissement nécessaires à leur pérennité.

Ouvrir des marchés en aval en France (espèces côtières, refresh, traiteur)

Le mareyage ne couvre qu'une part congrue du marché français. Cette étroitesse de l'activité des premiers acheteurs en France (produits frais à partir de frais) n'est pourtant pas consubstantielle du métier, comme le montrent les pratiques rencontrées chez les premiers acheteurs dans d'autres pays. Il est frappant de voir par exemple qu'aux Pays-Bas le 1^{er} acheteur est positionné (tout seul ou en grappe d'entreprises) à la fois sur le marché du frais et sur celui du surgelé. En Islande ou en

Norvège, il va même jusqu'à inclure également celui du transformé (salé, séché notamment). En Ecosse et en Irlande les mareyeurs sont engagés dans les produits de décorticage destinés au rayon traiteur, en Espagne sur des produits refresh. Cette variété de produits et de marchés leur donne plus de souplesse et d'assise que leurs concurrents français. Il ne s'agit pas de lancer les mareyeurs français sur des pistes de diversification pour le principe, mais de suggérer, là encore, que les opportunités de travail en grappe ou d'ouverture de marchés soient examinées avec recul.

On peut envisager, comme cela a déjà été évoqué, de tirer un meilleur parti des « petites espèces » via des solutions technologiques et productives. Les « espèces oubliées » sont tout autant porteuses de bénéfices nutritionnels que les espèces « grand public », et elles ne manquent pas de potentialités commerciales. Au passage, les valoriser sur les marchés apparaît comme un enjeu majeur en phase avec la durabilité de la pêche. Leur associer une innovation au stade du mareyage peut accroître leur praticité d'utilisation.

On peut notamment penser dans ce domaine à l'ouverture des gammes « refresh » évoquées ci-dessus, qui vont doublement dans le bon sens : étalement des ventes, donc possibilité de lissage des prix d'achat et étalement des calendriers de production, donc lissage des coûts en atelier. On peut même aller jusqu'à penser que la présence plus régulière sur les étals de « petites espèces origine France » serait de nature à réduire la demande en produits mainstream - très majoritairement importés -, pourvu que ces petites espèces soient présentées sous des formes aussi pratiques qu'eux (barquette notamment). Ce dernier point ramène à la nécessité de découpe et de mécanisation.

Développer l'image des produits de la mer « made in France », en lien avec ci-dessus

il importe de poursuivre les actions de Pavillon France via FFP sur le marché intérieur. Il faut savoir dans ce domaine que l'exemple des efforts de la Norvège pour mettre son poisson en avant jusque sur les étals à l'étranger (marque générique NORGE) va probablement être suivi par l'interprofession islandaise (Fisheries Iceland / SFS), qui prend conscience de son retard dans ce domaine et veut valoriser à son tour des attributs d'image significatifs.

Ouvrir des marchés export pour des produits de la mer transformés « made in France »

L'export est une source de valeur et de solidité pour la filière. En permettant d'exploiter des couples produits-marchés supplémentaires, il donne des points d'appui ou de repli, selon les circonstances. Mais les marges de manœuvre de la filière pêche fraîche en France sont réduites. Etant donné la puissance de l'agroalimentaire français, en capacité d'innovation comme d'exportation, un effort d'ouverture en direction de produits de la pêche transformés « made in France » pourrait ouvrir de nouveaux débouchés à la filière.

6.2 L'Observatoire FranceAgriMer de la compétitivité de la filière pêche

Cette étude constitue la première étape pour la création d'un Observatoire de la compétitivité de la filière pêche française dans le contexte concurrentiel européen.

Nous avons défini une démarche, collecté et analysé de l'information pour l'alimenter et conclu sur une 1^{re} vague de recommandations pour la Filière.

Nous avons identifié ce qui nous semble être des déterminants importants de la compétitivité pour la filière et défini des indicateurs correspondants.

Nous avons cherché à tenir compte de la pertinence de ces déterminants et de redondance de certains indicateurs avec l'estimation et la prise en compte de leurs poids respectifs.

Vu l'enjeu, cette question du poids relatif des déterminants et de leur redondance mérite d'être encore travaillée.

En l'absence de bases de données disponibles, il reste beaucoup de déterminants non quantifiés que nous avons conservés à ce stade en raison de leur intérêt explicatif et des perspectives opérationnelles qu'ils offrent.

Il sera utile d'approfondir la question des bases de données et de rechercher une substitution par des déterminants quantifiables.

A cet égard Eumofa et le CSTEP, en complément de FranceAgriMer pour la France, constituent une source de données clés sur les pays européens. Des informations complémentaires utiles mais encore partielles aujourd'hui pourraient être recherchées en partenariat avec le CSTEP (pour la 1^{re} transformation notamment).

Ce sont nos enquêtes européennes ciblées qui nous ont permis de renseigner les déterminants lorsque les bases de données faisaient défaut. La richesse de ces enquêtes pour la compréhension et l'évaluation des avantages compétitifs suggère que celles-ci devraient rester une source d'informations importante à l'avenir pour l'Observatoire.

Leur intérêt est d'autant plus grand - et le retour sur investissement mieux assuré - que notre préconisation d'un « Observatoire des changements et des évolutions dans les filières pêche en Europe » serait adoptée.

Si l'actualisation de l'Observatoire de la compétitivité devait être annuelle on pourrait cependant se contenter pour les enquêtes d'une périodicité de 2 ans ou 3 ans pour alléger le processus qui peut s'avérer lourd dans sa mise en oeuvre.

L'option complémentaire d'un questionnaire via mailing auprès d'un échantillon d'opérateurs dans les pays principaux pourrait être envisagée. Néanmoins la difficulté d'obtenir des réponses suffisantes de cette façon auprès de « concurrents objectifs » de la filière française – difficulté que l'on peut réussir à contourner grâce à l'entretien en face à face – en limite l'intérêt.

6.3 Conclusion

Sur la base de notre évaluation 2012-2013⁸, 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.

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.

*

* *

⁸ Années les plus récentes pour lesquelles un maximum de données européennes sur les produits de la mer frais sont exploitables

7. ANNEXES

7.1 La méthode d'évaluation de la compétitivité

A/ Démarche générale

La démarche a consisté dans un premier temps à identifier les critères d'achat des opérateurs puis les déterminants de la compétitivité ; ensuite à définir les meilleurs indicateurs pour quantifier les déterminants. L'importance relative des déterminants a été évaluée. Dans un second temps il s'est agi de renseigner les indicateurs pour la France et les pays en compétition, via les bases de données et les enquêtes en Europe. Pour l'analyse puis la synthèse, les déterminants ont été ventilés et consolidés dans une matrice pays « maillons filière x domaines de compétitivité ».

	Capacité à accéder aux ressources	Capacité à produire	Capacité à vendre	Capacité à s'organiser	Macro-économie
Entreprises de pêche					
1re vente	Déterminants de la compétitivité				
Entreprises de mareyage - 1re transformation					
2e vente	Evalués avec les indicateurs de la compétitivité				
Logistique					
Organisation collective, filière					
Environnement public et institutionnel					

B/ Déterminants et indicateurs

Nous disposons in fine de 2 types de déterminants :

- Des déterminants pour lesquels nous avons défini des indicateurs quantifiés. L'information provient de bases de données statistiques existantes et mises à jour périodiquement.
- Des déterminants qui ne peuvent pas s'appuyer sur des données statistiques. Il s'agit alors de dires d'acteurs issues d'enquêtes, traduits en notation soit par les interviewés eux-mêmes soit par les consultants en synthèse. Les échantillons enquêtés très faibles à la base de ces évaluations ne sont pas représentatifs des populations d'acteurs. L'intérêt à considérer néanmoins ces données est qu'elles correspondent à des critères de décision clés dans le comportement des acteurs, qu'on ne peut ignorer. Par ailleurs ces évaluations sont relativisées et validées par l'expertise des consultants.

Au total nous avons retenu 46 déterminants, 28 avec un indicateur quantifiable et 18 non quantifiables.

C/ Matrice « maillons filière x domaines de compétitivité »

Les déterminants retenus ne sont pas exhaustifs de l'explication de la compétitivité. Il peut y avoir d'autres déterminants, ils peuvent être remplacés. De même que les indicateurs qui les évaluent. On a intérêt à avoir plusieurs déterminants par « maillon x domaine » pour réduire l'impact de l'éventuelle insuffisance de pertinence d'un indicateur (on réduit de facto son poids) et pour augmenter la robustesse de l'évaluation. Malgré leurs imperfections, nous considérons que les déterminants retenus et leurs indicateurs permettent à date une bonne estimation de la compétitivité de la filière pêche française.

D/ Importance relative des déterminants

Nous avons estimé l'importance relative des maillons de la filière et des domaines de compétitivité dans la compétitivité globale de la filière, sous la forme d'une répartition de 1000 points.

Les déterminants correspondant à chaque « maillon x domaine » sont ensuite pondérés sur le même principe.

La redondance de certains indicateurs a été prise en compte autant que possible en réduisant le poids des déterminants concernés (pour éviter de « compter 2 fois »).

Ce travail de pondération a été réalisé par les consultants sur la base des entretiens et de l'ensemble des données collectées. Les chiffrages ne sont pas figés et peuvent être discutés et évoluer. C'est une base permettant une première évaluation de la compétitivité de la filière.

E/ Chiffrage des indicateurs

Dans la mesure du possible, qu'il s'agisse d'indicateurs quantifiés ou sous forme de notes les résultats sont présentés sous la forme d'indices pour faciliter la lecture et la comparaison.

L'indice est un rapport entre les résultats du pays et le moyenne UE prise comme référence, la valeur de l'indicateur pour l'UE étant égal à 100.

A partir des indices les pays ont été évalués déterminant par déterminant sur une échelle en 3 points : dans la moyenne UE (-9% à +9%), au-dessus de la moyenne UE (10% et plus), au-dessous de la moyenne UE (-10% et au-delà). Des codes couleurs (orange, vert et rouge) ont été utilisés pour faciliter la lecture.

Nous avons opté pour cette évaluation réductrice en raison de la significativité pas toujours garantie des données utilisées pour l'évaluation qui interdisait trop de précision.

F/ Les indicateurs quantifiés (bases de données)

Ils sont de différentes natures selon les déterminants à quantifier.

On fait référence à des volumes, à des prix, à des données comptables ou encore à des données très spécifiques comme la puissance des bateaux.

Les données de production, d'import, d'export ou de consommation peuvent concerner toutes les espèces ou seulement les 15 « espèces de référence » les plus importantes sur les critères croisés de production, d'import-export et de consommation. Ces espèces sont regroupées suivant la typologie des flux en mainstream et côtier. Cette approche par espèce permet d'avoir une analyse plus fine de la compétitivité. L'analyse par espèce est indispensable quand on évalue les prix où les valeurs globalisant les espèces n'ont pas beaucoup de sens. Pour consolider plusieurs espèces dans le cas des prix nous pondérons des indices de prix (prix espèce pays / prix espèce moyen UE) par les volumes des espèces. Le passage

par un indice permet de gommer les écarts de prix entre espèces en ne conservant que les écarts entre pays.

Par ailleurs au cas par cas des corrections ont pu être apportées aux bases de données à partir de nos estimations : ainsi des volumes de coquilles St Jacques modifiés en epv pour mettre en cohérence avec les prix.

G/ Les indicateurs sous forme de notes (enquêtes)

Chaque déterminant non quantifiable a été évalué par une note de 1 à 5 pour chaque pays.

Les notes 1 et 2 expriment pour le critère des faiblesses handicapant la compétitivité du pays, 4 et 5 des forces favorisant la compétitivité.

En général la notation est dans l'absolu.

Dans certains cas nous avons été amenés à raisonner du point de vue d'un opérateur français :

"Bien livré" pour un opérateur norvégien peut être jugé très performant intra-Norvège mais devenir peu performant pour un opérateur français. C'est le point de vue de ce dernier qui est privilégié.

De la même façon, avec "Bonne image" ce qui compte c'est l'image en France et avec "Coûts logistiques" ce qui compte c'est l'impact coût pour la France.

Les notes moyennes « 6 pays » (UE) et « 8 pays » (avec la Norvège et l'Islande) sont calculées en pondérant les notes pays par le poids des pays dans l'import de la France. La moyenne UE à laquelle on rapporte les valeurs de chaque pays devient ici la moyenne des 6 pays UE excluant la Norvège et l'Islande - ce qui est homogène avec le calcul des indices pour les déterminants quantifiés - mais excluant aussi la France et les pays de l'UE non enquêtés.

Tout cela introduit des différences avec l'approche quantifiée et un biais dans l'évaluation comparative des filières pays, que nous avons cependant jugés acceptables pour cette première étude.

Evaluation des espèces en France (enquêtes)

La notation s'applique ici aux critères d'achat des acheteurs, espèce par espèce.

Le principe de la notation est le même que pour l'évaluation des déterminants : note de 1 à 5 donnée par les consultants à partir des entretiens avec les opérateurs.

Les notes 1 et 2 expriment pour le critère des faiblesses handicapant la compétitivité de la France pour l'espèce, 4 et 5 des forces favorisant la compétitivité de la France.

7.2 Descriptif des indicateurs et sources de données

Descriptif des indicateurs	Sources des données
Périmètre général = Produits aquatiques frais; Bateaux de plus de 12 m 15 espèces = 5 Mainstream (cabillaud, églefin, lieu noir, merlan, merlu européen) et 10 Côtier (Bar, Baudroie, Calmar, C St J, Crabe, Langoustine, Maquereau, Sardine, Seiche, Sole)	
Pour le total frais et le frais entier, lorsque des exclusions sont mentionnées il s'agit des produits suivants : Poissons d'eau douce, salmonidés, huître et moules, produits aquatiques divers, utilisations hors alimentation humaine et complément DK (Complément DK = estimation des utilisations non alimentaires humaines non répertoriées par Eumofa. On corrige le Danemark uniquement où l'impact volume et prix est significatif avec : Autres poissons de mer, Merlan bleu, Sprat, Tacaud considérés, aux prix pratiqués, comme transformés en farine)	
Année = en général 2012, sauf données flottes 2013 Résultats = présentés en général sous forme d'indice (valeur pays / valeur moyenne UE)	

CAPACITE A ECCEDER A LA RESSOURCE

Déterminant = adéquation des quotas de pêche aux besoins Indicateur = volumes quotas / volumes besoins 15 espèces, flux mainstream et côtier, total Mainstream = les 5 espèces sont soumises à quotas Côtier = 4 espèces sur 10 sont soumises à quotas Besoins = consommation + export = production + import = Volumes 2e vente (dont export) Les découpes de cabillaud et lieu noir sont traduits en epv via un coefficient de conversion de 0,45	http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/fishing_rules/tacs/index_fr.htm Eumofa 2012
Déterminant = Proximité des zones de pêche Indicateur = nombre de jours de pêche / nombre de jours de mer	CSTEP 2013 (édition 2015)
Déterminant = Productivité des zones de pêche Indicateur = capture par unité d'effort = Volume production / (jauge brute des bateaux x nombre de jours de pêche) ou volume production / (puissance motrice des bateaux x nombre de jours de pêche)	CSTEP 2013 (édition 2015)
Déterminant = accès à la matière 1re (= entier, pas transformé) On calcule une couverture des besoins (pour assurer consommation et export) par la matière 1re produite (total production) ou importée (import entier) Indicateur = matière 1re / besoins totaux = (production totale + import entier) / (production totale + import total) Calcul en valeur Frais entier & frais total, moins exclusions	Eumofa 2012

CAPACITE A PRODUIRE

Déterminant = Spécialisation espèces Indicateur = volumes 3 premières espèces / volumes total captures Captures hors sprat, merlan bleu et algues	Eumofa 2012
Déterminant = Adéquation de la pêche aux besoins de la filière frais Indicateur = volume production / volumes besoins besoins = consommation + export = production + import 15 espèces - Mainstream et côtier - Total Correction EPV sur CStJ France Import considérée 100% noix (coef 0,15)	Eumofa 2012
Déterminant = Modernité de l'outil de production Indicateur = âge moyen des bateaux	CSTEP 2013 (édition 2015)
Déterminant = Consommation d'énergie Indicateur = coût de l'énergie consommée / valeur production	CSTEP 2013 (édition 2015)
Déterminant = Productivité du travail Indicateur = VA / ETP	CSTEP 2013 (édition 2015)
Déterminant = productivité du capital des entreprises de pêche Indicateur = VA / actifs corporels	CSTEP 2013 (édition 2015)
Déterminant = Rentabilité des entreprises de pêche Indicateur = EBE et RCAI	CSTEP 2013 (édition 2015)
Déterminant = couverture des besoins en 1re transformation Indicateur de transformation = transfo pays / besoins transfo pays = production entier + import entier - export entier - consommation entier / (transformé pays + import transformé) Approximativement = (production entier + import entier - export entier) / (transformé pays + import transformé) Calcul en valeur On considère que la consommation entier est faible relativement à l'entier, que même l'entier implique le plus souvent l'intervention d'un mareyeur-transformateur et qu'il n'y a pas de différence majeure entre pays sur la consommation d'entier, D'où la simplification en supprimant la consommation Frais entier & frais total, moins exclusions	Eumofa 2012

<p>Déterminant = valorisation par la transformation entre 1re et 2e vente Indicateur = prix 2e vente / prix 1re vente 15 espèces, flux mainstream et côtier, total Volume Prix euros/kg Volumes 2e vente = consommation + export = production + import Prix 2e vente = prix export (en l'absence de données quantifiées plus pertinentes) Les découpes de cabillaud et lieu noir sont traduits en epv via un coefficient de conversion de 0,45 Espèces : prix 2e vente / prix 1re vente Flux : ratios prix espèces pondérés par volumes 1re vente espèces Total : ratios prix flux pondérés par volumes 1re vente flux</p>	Eumofa 2012
<p>Déterminant = Productivité du travail des entreprises de transformation Indicateur = VA / ETP Toutes transformations. 1re transformation également pour la France</p>	CSTEP 2012 (édition 2014) FranceAgriMer
<p>Déterminant = productivité du capital des entreprises de transformation Indicateur = VA / actifs corporels Toutes transformations. 1re transformation également pour la France</p>	CSTEP 2012 (édition 2014) FranceAgriMer 2012
<p>Déterminant = Rentabilité des entreprises de transformation Indicateur = EBE et RCAI Toutes transformations. 1re transformation également pour la France</p>	CSTEP 2012 (édition 2014) FranceAgriMer 2012
<p>Déterminant = Transferts financiers publics nationaux pour les pêches maritimes Indicateur = TFP / production totale de pêche Valeur</p>	OCDE http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=FISH_GF&T&lang=fr Eumofa 2012 Statistics Iceland, Norwegian Directorate of Fisheries
<p>Déterminant = aides financières européennes Indicateur = FEAMP / production totale de pêche Valeur</p>	Commission européenne Eumofa 2012

CAPACITE A VENDRE

<p>Déterminant = Labellisation des pêcheries Indicateur = volumes labellisés MSC / volumes production totale</p>	MSC Eumofa 2012
<p>Déterminant = prix à la 1re vente Indicateur = prix à la 1re vente 15 espèces, flux mainstream et côtier, total Espèces : prix 1re vente Flux : indice de prix espèces (= prix espèce / prix moyen UE) pondérés par les volumes 1re vente espèces Total : indice de prix flux pondérés par les volumes des flux</p>	Eumofa 2012
<p>Déterminant = Places de référence Indicateur = 3 premières places d'enchère par espèce Nombre de places et valeur des ventes 15 espèces, flux mainstream et côtier, total 2012 + 2013 pour lisser les fluctuations</p>	Eumofa 2012 + 2013
<p>Déterminant = prix à la 2e vente Indicateur = prix à la 2e vente 15 espèces, flux mainstream et côtier, total Prix 2e vente = prix export (en l'absence de données quantifiées plus pertinentes) Volumes 2e vente = consommation + export = production + import Espèces : prix 2e vente Flux : indice de prix espèces (= prix espèce / prix moyen UE) pondérés par les volumes 2e vente espèces Total : indice de prix flux pondérés par les volumes des flux</p>	Eumofa 2012
<p>Déterminant = importance du marché intérieur Indicateur = Besoin du marché intérieur / population besoins = consommation = production + import - export Frais total, moins exclusions Valeur</p>	Eumofa 2012
<p>Déterminant = capacité à se développer à l'export Indicateur = solde commercial = export - import / export + import Valeur Pour frais total : solde commercial Pour 15 espèces : contribution au solde de chaque espèce = (Xespèce - Mespèce / Xtotal + Mtotal)x100</p>	Eumofa 2012

MACROECONOMIE

<p>Déterminant = coût du travail (pêche) Indicateur = salaire / ETP</p>	CSTEP 2013 (édition 2015)
<p>Déterminant = coût du travail (transformation) Indicateur = salaire / ETP Toutes transformations. 1re transformation également pour la France</p>	CSTEP 2012 (édition 2014) FranceAgriMer 2012

7.3 Les pays enquêtés

7.3.1 Espagne

A/ Pêche et Quotas

La filière pêche fraîche espagnole se distingue en deux activités nettement individualisées. Une pêche côtière de grande ampleur, qui maille aussi bien le littoral Atlantique que le littoral méditerranéen ; et une pêche hauturière en frais qui elle-même se sépare en deux sous-ensembles relativement interconnectés : une pêche hauturière en frais dans les eaux européennes qui vend dans les systèmes de pêche fraîche portuaires européens et une pêche distante internationale, qui approvisionne plutôt en vente directe les acheteurs et les grossistes, pour certains situés dans les mercas, marchés de gros.

L'activité côtière sur la côte atlantique assure sa première mise en marché des démersaux, thonidés et petits pélagiques via les petites halles à marée gérées par des Cofradias. Les marchés de débouchés sont plutôt les petits circuits locaux, au travers des petites poissonneries et des restaurants voire les petits points de vente de la grande distribution. La diversité de produits y est majeure, confortée par une grande qualité des débarquements. Les produits commercialisés en frais ne subissent pratiquement aucune transformation. Cette activité démersale côtière de proximité côtoie des captures spécialisées sur les petits pélagiques, (chinchard, maquereau, anchois ...), opérées par des navires de types bolincheurs et qui vont approvisionner des conserveries côtières et de plus en plus du marché de consommation directe. L'activité côtière sur la côte méditerranéenne est semblable à celle de la côte atlantique, avec une dépendance aux activités de captures de petits pélagiques qui est moindre mais importante sur la sardine (en difficulté).

La principale contrainte portant sur la pêche côtière atlantique réside dans sa dépendance forte à des espèces soumises à des quotas européens dont les variations les impactent fortement, en particulier sur les petits pélagiques.

L'activité hauturière européenne en frais se concentre pour l'essentiel sur les plus gros ports atlantiques. Il s'agit des deux ports historiques d'Ondarroa et Pasajes pour le Pays Basques, Aviles pour la Cantabrie, et les plus gros ports galiciens au premier rang desquels Vigo, La Corogne, Celeiro, Burela, Ribeira.

La Galice occupe aujourd'hui une position particulière en matière de capture. L'ensemble des 61 halles à marée galiciennes met en marché en frais environ 188 000 tonnes, presque autant que l'ensemble des halles à marée françaises. Et 83% de ces apports sont réalisés par les 5 ports cités ci-dessus.

L'histoire de ces ports a été fortement conditionnée par l'histoire de l'intégration européenne. Cette histoire a débuté dans les années 1960, quand le gouvernement franquiste lance un plan majeur de développement des activités de pêche qui était le reflet en Espagne de ce que l'Angleterre et la France faisaient de leur côté. Ce plan a permis la création d'une flottille de grande taille, 450 navires hauturiers environ (flottille de Gran Sol) travaillant dans les eaux internationales (au-delà de 12 milles), de la frontière espagnole à la partie septentrionale de la mer du Nord. En 1976, la création de la Zone Européenne de Pêche conduit à l'éviction de l'Espagne de ces territoires de pêche. De 1977 à 1980, cette flottille de 450 navires se voit

contrainte dans son activité dans la ZEP, et voit ses possibilités de pêche en volume divisées par 2, et par 3 en effort de pêche.

Le premier accord de pêche officiel entre l'Espagne et la Communauté européenne de 1980 entérine cette perte des antériorités de pêche de l'Espagne dans ces eaux, et prévoit un accès uniquement pour 300 navires, dont 150 simultanément. Pour contourner cette interdiction, 53 navires espagnols se repavillonnent dans le registre britannique, permettant à ce dernier d'améliorer ses antériorités de pêche dans la ZEP, dans la perspective de la conclusion de l'accord de la stabilité relative des quotas de la création de l'Europe bleue en 1983/84. Malgré une velléité en 1989 de la part du gouvernement britannique de renvoyer les navires anglo-espagnols, ceux-ci sont toujours présents dans le registre des pêches britanniques et détiennent aujourd'hui des FQA (Fixed Quotas Allocated – équivalent des QIT sous forme concessive).

Cette flottille est isolée dans un sous-registre des pêches espagnol et subit des obligations de diminution de sa taille, notamment lors de la mise en place des plans européens de restructuration des flottes (Plans d'Orientation Pluri-Annuels). La crise des marchés en France, en 1994, verra la création d'opportunités d'investissements des armateurs espagnols, basques principalement, qui rachèteront des sociétés françaises et des navires d'occasion, tout en sortant des navires du registre des pêches espagnols. Ce qui assurera le développement de la flottille des franco-espagnols. Les restructurations internes en Espagne et la mise en place des Quotas Individuels et d'une gestion individuelle de l'effort de pêche pour cette flottille de Gran Sol vont aussi conduire, dans la décennie des années 2000, à des concentrations d'entreprises, qui se feront au bénéfice de la Galice et au détriment de la Cantabrie et surtout du Pays Basque.

Aujourd'hui, cette flottille de Gran Sol est celle qui est le plus en interaction avec les autres flottilles européennes, que ce soit par le profil de leur capture, les mécanismes de repavillonnement, la captation de quotas, ou des mécanismes induits comme la création en Irlande, en Ecosse, au Pays de Galles de sociétés de transformation, des négociants et des transporteurs de poisson. Elle représente environ 95 navires dans le registre espagnol, 45 navires environ dans le registre britannique et 65 navires dans le registre français, des navires dans le registre irlandais et deux navires dans le registre allemand. Pour la partie française, cette présence s'est accrue de 50% sur les 7 dernières années, avec environ 45 navires à la fin des années 2000 pour 65 en 2016. Leurs captures sont presque entièrement destinées au marché espagnol.

Enfin, pour terminer sur la présentation de cette flottille, l'essentiel des navires galiciens en activité dans le registre espagnol a été renouvelé entre 1998 et 2004/2006. C'est le dernier mouvement européen massif de renouvellement de navires réalisé en bénéficiant des aides européennes à la construction. La Galice était l'une des dernières régions classées en objectif 1 (retard de développement) et bénéficiait des meilleurs taux de cofinancement. Des aides aux chantiers ont également été évoquées. Par ailleurs, elle arrivait à capter des liquidités d'origine diverses (par exemple l'amende de l'affaire Factortame Ltd cf. UK). Cette flottille a aujourd'hui entre 10 et 15 ans d'ancienneté. A l'échelle des autres flottilles européennes, elle est la plus récente. Certains de ces navires ont été exportés dans le registre de flotte français, notamment lors de la dernière vague de franco-espagnols du début des années 2010.

La particularité de cette flottille est que lorsque les navires sont repavillonnés, ils continuent à approvisionner leur marché voire leur port d'origine. Ainsi, sur la halle à marée hauturière de Vigo qui met en marché environ 35 à 40 000 tonnes de produits frais, il est estimé que le tiers des apports provient de captures sur des quotas non-espagnols.

Ce mécanisme de captation des captures par la captation des quotas, et le travail des « compradores » (des agents qui vont chercher des apports complémentaires à mettre en vente sous la halle à marée de Vigo) ont assuré la croissance des ventes sous les halles à marée galiciennes. Et ce quand presque tous les autres ports européens voyaient diminuer leurs apports sous halles à marée.

Aujourd'hui, sur les espèces phares de cette flottille (Merlu-Baudroie-Cardine), et sur les espèces associées lors de leur capture, il est fort probable que les 200 navires, dont 98 sous pavillon espagnol, ont retrouvé la maîtrise de part des captures qu'ils détenaient au début des années 1970. C'est-à-dire, pour le merlu, de l'ordre de 65% des 100 000 tonnes de quotas européens pour cette espèce. A cela, grâce à l'exportation des capacités de pêche dans les pays tiers, et notamment en pêche fraîche, les armateurs espagnols s'assurent une maîtrise de la pêcherie de merlu namibienne (140 000 tonnes de quotas annuels en QIT) qu'ils maîtrisent environ à hauteur de 70%. Les développements récents sur le filet frais en Espagne font que cette pêcherie namibienne fraîche, travaillée à terre et exportée en filet frais avion sur l'Espagne est aujourd'hui en interaction forte avec la pêcherie du Nord-Est atlantique européenne. Et notamment française car les produits de filets frais de merlu origine Namibie sous contrôle espagnol sont aujourd'hui dans la gamme de prix de filets identiques français sortis usine.

Le maintien et la croissance des apports, en merlu notamment, sur les halles à marée galiciennes a conduit les autorités régionales de la Xunta galicienne à réaliser des investissements majeurs de renouvellement des ports de Ribeira, Celeiro, Burela, et O Coruña. Tout le système principal de pêche fraîche espagnol, du navire au premier acheteur est donc quasiment neuf et rayonne sur l'Europe, la Namibie (et dans une moindre mesure l'Amérique latine). Une concentration de cette capacité de pêche en interaction avec le reste de l'Europe s'est faite au presque seul bénéfice de la flottille galicienne. La flottille basque a presque disparu (mais pas sa capacité d'achat). Il en va de même pour la flottille asturienne et la flottille cantabrique. La Galice concentre ainsi l'essentiel des capacités et de droits de captures espagnols européens sur les poissons de fond.

Les principales organisations de producteurs fonctionnent peu ou prou comme les OP françaises, c'est-à-dire une ventilation des quotas nationaux par OP selon les droits détenus par les adhérents. Pour la flottille de Gran Sol, l'individualisation des droits en effort de pêche et en quota s'est accompagnée au début des années 2000 de leur privatisation. Cette cessibilité des droits a un peu modifié les attributions des OP.

La crise de 2008 a incité certains armateurs à vendre une partie de leurs droits à leur OP. La gestion de deux ports, Celeiro et Burela a été par ailleurs transférée aux armateurs également présents dans les OP. Les OP se concentrent maintenant sur

l'acquisition et l'échange de droits de pêche pour assurer la gamme de quotas nécessaire à leur flottille.

La pénurie de quotas dans laquelle l'Espagne se trouve depuis 1976 avait été partiellement compensée par des captures non déclarées et la diminution de la taille de la flottille sous pavillon espagnol (sorties de flotte et exportations de capacité vers des pays tiers). Aujourd'hui, la perspective de la mise en place de l'obligation de débarquement pour les pêcheries multispécifiques, et le renforcement des contrôles, conduisent les OP espagnoles à réaliser une nouvelle recherche de possibilités de pêche. 2 axes sont principalement prospectés : faciliter les échanges intra-européens de quotas (ils s'appuient notamment sur un rapport montrant que près de 30% des possibilités de pêche européennes ne sont pas consommées, notamment en France) ; dénoncer et abolir la règle de stabilité relative dans la répartition des quotas européens, ou la période de référence de ce calcul.

B/ Transformation et commercialisation

Comme mentionné dans le chapitre précédent, deux types de commercialisation se côtoient encore fortement en Espagne, celle de proximité appuyée sur une pêche côtière très diffuse sur le littoral, et celle associée au système hauturier frais.

Celle du système hauturier est classiquement orientée sur les produits entiers, et depuis une dizaine d'années sur des produits en refresh, notamment des céphalopodes. Ce système hauturier en frais s'appuie sur des achats sous les halles à marée (Galice, Pays Basque qui attire aussi des débarquements extérieurs mais en décroissance), sur des importations en frais et sur des approvisionnements par camions de débarquement réalisés dans le reste de l'Europe mis en marché entiers (France, Irlande, Ecosse pour l'essentiel). Ce système d'approvisionnement irrigue des mareyeurs, des grossistes dans des places portuaires comme sur Vigo, mais aussi des acheteurs installés dans différentes périphéries urbaines dans les marchés de gros « Merca » (Mercabarna, Merca Madrid, Merca Zaragossa, Merca Bilbao). Ce système alimente ensuite les points de distribution, du détaillant aux petites enseignes régionales de la grande distribution, aux plus grands groupes. Très peu de produits élaborés ou de filets sont ainsi mis en marché au départ des centres portuaires de concentration de la première mise en marché.

Ainsi sur les cinq ports de concentration galiciens, les ateliers de mareyeurs sont pour l'essentiel des acteurs d'achat de première vente et de redistribution suite à un reconditionnement. Certains procèdent à des opérations de refresh à partir de produits importés congelés, mais cela s'adresse à des chaînes plutôt courtes. Sur ce circuit traditionnel, on note une concentration des opérateurs, de l'ordre actuellement d'une perte de 20 à 30 % (notée dans les associations professionnelles qui les représentent). Cette concentration (moins d'opérateurs traitant individuellement des volumes plus importants) a été accélérée à la fin des années 2000 sous la double conjonction de la crise et du départ à la retraite de centres de décisions, non remplacés.

Les produits transformés et les filets préparés en unités de transformation étaient historiquement plutôt destinés aux produits congelés, sur un marché et un système

de distribution plutôt maîtrisés par l'amont dans le cadre de groupes intégrés type PESCANOVA et FREIREMAR. Les conserveurs sont à part de ce système, ils sont plutôt positionnés sur des systèmes de transformation artisanale de coquillages d'élevage ou de thon tropical distant.

La véritable innovation réside aujourd'hui dans le développement d'une stratégie d'intégration verticale sur un nouveau segment, le filet frais, et pilotée par l'aval, par la grande distribution. La grande distribution occupe une place de plus en plus importante dans la mise en marché espagnole. On y retrouve tous les types d'organisation, des petites enseignes régionales aux grandes enseignes européennes. Cette grande distribution est en train de remonter vers l'aval et d'imposer un nombre de contraintes supplémentaires aux secteurs productifs, que ce soit en terme de traçabilité, de garanties d'approvisionnement ou de modalité commerciale et de pratiques de marge.

Une enseigne est en train d'essayer d'agir en particulier dans le secteur des produits de la mer frais. Il s'agit de Mercadona qui développe des stratégies d'intégration verticale en direction de ses fournisseurs. Le mode d'intégration est plutôt celui du partenariat par investissements dans le fournisseur, et de sa contractualisation. Dans quelques rares cas, par exemple pour l'opérateur de mareyage Caladero, Mercadona pousse l'intégration jusqu'à la filialisation du fournisseur, quand celui-ci rencontre des difficultés.

Mercadona aujourd'hui a poussé des partenariats avec des armateurs espagnols de la flottille de Gran Sol, mais aussi des fournisseurs irlandais (les coopératives de Castletownbere et de Greencastle semble-t-il). L'objectif sur ces partenaires est de garantir un certain niveau d'approvisionnement en entier sur le merlu et la baudroie (pour les armateurs espagnols) et sur la cardine pour les irlandais. A côté de cela, via notamment Caladero, Mercadona a souhaité le développement de la mise en filets dans des unités de transformation pour développer la vente en filets frais, éventuellement en barquettes sous atmosphère conditionnée. Il s'agit d'unités modernes de type mareyeurs/transformateurs, mais aux standards les plus modernes du marché européen.

En la matière, deux unités de ce type existent aujourd'hui sur le territoire espagnol, dans la ville de Zaragoza. Il s'agit de celle de Caladero, détenue à 100% par Mercadona, et de l'unité de SCANFISK (indépendant). Toutes les deux visent à alimenter le territoire espagnol et sa grande distribution. L'implantation sur Zaragoza est dictée par la concentration d'opérateurs de la logistique fraîche qui couvre l'essentiel des concentrations urbaines espagnoles clientes de la marée fraîche.

Cette stratégie n'est pas sans poser problème, notamment en matière de stratégie sur le produit brut et de gestion de marge. En effet, si on reprend la question du merlu, la flottille chalutière débarque du merlu à A Coruña et à Vigo à un prix moyen de 3,5 €/kg. La flottille de palangriers de Celeiro et de Burela valorise son merlu de palangre à un prix de 6 à 8 €/kg (quand la France valorise dans cette catégorie de calibre pour la même espèce à moins de 2 €/kg...). Le filet de merlu résultant de l'approvisionnement espagnol a donc un prix de revient très nettement supérieur à celui des approvisionnements avec un sourcing différent. Une stratégie d'outils industriels a donc du mal à passer sur cette espèce avec un sourcing matière première espagnol. Ce qui a pu expliquer les difficultés rencontrées par l'unité

Caladero de Vigo qui a voulu reproduire la stratégie de Zaragoza mais en se fournissant sur le sourcing espagnol uniquement. Il est fort probable que les unités de Zaragoza tournent aujourd'hui grâce au recours essentiellement à de la matière première importée, notamment française.

Le développement de cette stratégie « filets frais » se fait aussi en ayant recours au complément namibien en filets frais, Namibie où, pour mémoire, on retrouve les mêmes acteurs armateurs et transformateurs qu'en Europe. C'est donc le même couple d'opérateurs qui est en capacité de capter les marges des différents segments d'approvisionnement du marché espagnol. Il s'agit autant d'une stratégie de couverture des besoins que de captation de la richesse.

Enfin, pour terminer sur ce point, la question du développement du marché du filet frais fait en unité de transformation suit la tendance rapportée par les opérateurs de l'aval espagnol, à savoir une modification du comportement d'achat des ménages. Comme dans les autres pays européens, la pratique de l'achat du poisson entier nécessite du temps et un savoir-faire qui intéresse moins les nouvelles générations. Les attentes des acheteurs s'orientent vers la praticité et la garantie normée. Le développement du marché de la barquette sous-vide est donc bien amorcé. Il s'est même accéléré avec la crise de 2008. Pour autant, le marché traditionnel de l'achat sur banc de marée de poissons entiers, avec une préparation éventuelle sur le banc, est toujours fortement présente. Ce qui fait du marché espagnol un puissant moteur et facteur d'entraînement.

7.3.2 Irlande

A/ Pêche et Quotas

Le secteur de la pêche irlandaise se répartit entre plusieurs segments de pêche.

Une toute petite pêche côtière qui incluait autrefois un secteur de pêche au saumon artisanal. Ce segment des moins de 12 m est dispersé sur l'ensemble du littoral irlandais. Il pratique une pêche de proximité composée notamment de crustacés (homard et tourteau).

Un segment intermédiaire, sur le poisson blanc et le « shellfish » est réparti dans une douzaine de ports principaux, et autant de ports secondaires qui couvrent également l'ensemble du littoral avec une dominante plutôt dans la moitié sud du pays. (Howth, Dunmore, Dingle, Rossaveel, Castletownbere, Killybegs pour les plus gros ports, Greencastle, Unionhall, pour les intermédiaires). Les ports de taille intermédiaire accueillent des navires de 12 à 20 m. Ils s'appuient sur des infrastructures portuaires et des services d'avitaillement de base, notamment des fabriques de glace. Ces ports peuvent accueillir des navires de taille plus importante le cas échéant, disposant de la logistique portuaire et d'accès routier suffisants pour accueillir des débarquements.

Parmi les plus gros ports, deux ports de concentration émergent, Killybegs dans le nord à dominante marquée sur les petits pélagiques et Castletownbere dans le Sud Ouest mixte et actuellement dominant sur le poisson de fond.

La dynamique commerciale de Killybegs sur les petits pélagiques a capté au débarquement les apports en petits pélagiques de Castletownbere. Le marché ciblé du petit pélagique est à plus de 90 % celui de la consommation humaine directe. Il est trié et congelé à terre. Ce marché subit des variations liées à celles de la consommation dans les pays destinataires, dont notamment celui du Nigeria pour les débouchés actuels irlandais. La consommation du Nigeria est elle-même assez fortement corrélée aux revenus pétroliers de ce pays et la demande actuelle est donc plutôt faible, entraînant les prix vers le bas. Les opérateurs premiers acheteurs de Killybegs ont pourtant maintenu leurs achats aux navires à un prix attractif. L'Irlande est en effet bien équipée en structures de stockage en congelé, ce qui permet aux opérateurs ayant les réserves financières nécessaires de jouer sur des perspectives commerciales de plus long terme. Le pari actuel des acheteurs de petits pélagiques de Killybegs est probablement de rendre ce port attractif, au détriment des ports norvégiens, des ports écossais et de Castletownbere, en jouant sur leur affaiblissement relatifs du fait des cours bas. On a donc là une stratégie de court terme de massification par la fidélisation des flottilles. Ceci peut le cas échéant permettre à Killybegs de diversifier ces débouchés et de rebondir au moment de la reprise des cours. Killybegs bénéficie aussi d'une possibilité d'accueil de cargos pour l'expédition directement au départ du port, indépendamment de la desserte routière. Cette stratégie « petits pélagiques » concerne prioritairement le congelé, qui n'est pas dans le champ de l'étude. Mais elle impacte par effet rebond les opérateurs de Castletownbere qui sont positionnés à cheval entre les poissons démersaux et les pêcheries saisonnières de petits pélagiques (chalutiers/senneurs mixtes et outil de traitement à terre par la coopérative).

L'Irlande comparativement aux autres pays européens dispose d'une flottille de moindre importance, mais elle est répartie sur l'ensemble de son territoire. Ce qui peut le cas échéant lui conférer un avantage en matière d'accès et de mise en valeur d'un patrimoine halieutique de grande qualité, et un inconvénient de dispersion sur les débouchés commerciaux. L'Irlande ne dispose pas en effet d'un marché intérieur très développé, les possibilités de commercialisation sont donc fortement dépendantes de l'accès à ses marchés urbains, de leurs évolutions, et surtout de l'accès aux autres marchés de débouché européens et internationaux.

Au moment de la création de l'Europe bleue, la flottille irlandaise était peu développée et disposait de faibles antériorités sur les années 1970, et ce malgré sa position à proximité des zones de pêche du Ouest Nord Ouest de l'Europe. Son éloignement logistique des marchés était aussi un frein, en plus du sous développement. Pour autant, les ports irlandais et notamment ceux de la baie de Bantry (y compris Castletownbere) étaient fréquentés par les navires espagnols qui y pratiquaient le débarquement avancé dès avant la seconde guerre mondiale, montrant que logistiquement une expédition en frais en base avancée vers des marchés distants était possible. C'est donc du faible développement de sa flottille de pêche et de sa capacité commerciale que l'Irlande souffrait, ce qui a conditionné sa part faible actuelle dans le partage des quotas européens dans le cadre de la stabilité relative.

La part irlandaise des TAC européens est répartie à l'échelle nationale, et gérée directement par le gouvernement irlandais. Cette répartition n'est pas le fait des Organisations de Producteurs irlandaises, qui n'ont aucun rôle sur la gestion de la ressource, sauf un rôle de consultation sur les échanges intra-européens de quotas

semble-t-il. La répartition des quotas à l'échelle nationale est faite sur une base mensuelle, par le gouvernement, selon la taille du navire et le métier pratiqué. Il s'agit donc d'un quota individuel non transmissible. Cela crée une forte incertitude au niveau des navires. Si le navire ne consomme pas son quota mensuel, il ne peut pas le reporter au mois suivant. Sa stratégie de pêche est purement en base mensuelle.

La grande faiblesse de l'Irlande tient dans ses faibles quantités de quotas reçues dans le cadre du système de stabilité relative. Le développement de sa flottille de langoustiniers doit se baser sur des échanges de quotas de langoustine avec la France. Une stratégie de rachat et de prise de participation croisée de sociétés armant des navires hauturiers français, en les gardant dans le registre français et dans les OP françaises est en cours. Cette stratégie est une stratégie de quota hopping mais pas nécessairement de captation des débarquements. Pour l'instant, ceux qui rachètent ces navires français gardent les équipages français et continuent à vendre sur les places hauturières bretonnes, qui sont plus attractives en matière de rémunération au navire. Mais d'autres stratégies peuvent émerger. Ce mécanisme de partenariats entre la France et l'Irlande ne doit pas être confondu avec le rachat important de navires français par des armateurs irlandais, rachat « coque nue », sans les antériorités de pêche, qui se déroule encore.

Cette faiblesse en quotas rend particulièrement délicate la question du passage à l'obligation de débarquement, et en particulier le phénomène du choke species. L'Irlande ayant développé une activité sur la langoustine, les langoustiniers (qui basent leur rentabilité à la fois sur le poisson et la langoustine) risquent d'être les plus touchés par cette problématique. La part des rejets est inconnue, mais elle semble importante sur les pêcheries irlandaises au chalut du fait de la faiblesse des quotas et de leur mode d'administration mensuel.

Les organisations de producteurs sont constituées pour l'essentiel par des regroupements de coopératives de pêcheurs, ces dernières ayant pour fonction la commercialisation de la production de leurs adhérents et la fourniture de services portuaires. Malgré des tentatives de mise en place de halles à marée avec des ventes aux enchères, ce mode de mise en marché n'a pas réussi à s'imposer (probablement une mise en place trop tardive et la faiblesse de la concurrence du fait de l'atomisation et de la faiblesse du marché intérieur).

Cinq coopératives interviennent à l'achat sur le poisson démersal, dont la principale est celle de Castletownbere. Elles interviennent au même titre qu'un ensemble de 75 mareyeurs / transformateurs irlandais impliqués sur ce type de produits. Castletownbere co-op regroupe 64 navires, comprenant des côtiers, des pélagiques, 6 mixtes pélagiques/démersaux, et des démersaux purs. De plus 9 langoustiniers avec congélation à bord sont en activité. Cela représente une capacité de capture de 6 à 7 000 tonnes de poissons démersaux et 15.000 tonnes / an de poissons pélagiques. Malgré la présence de deux chaînes de débarquement, la coopérative ne traite pratiquement plus de petits pélagiques au débarquement du fait de la concurrence avec Killybegs comme expliqué ci-dessus. Aujourd'hui elle commercialise l'essentiel de sa production sur l'Europe et l'Irlande. La ventilation des débarquements se fait selon l'espèce et la présentation (fraîche ou congelée). Ainsi par exemple : les langoustines surgelées sont à destination de l'Italie et de

l'Espagne ; le merlu frais pour le marché irlandais ; cardine et baudroie en frais sont pour l'Espagne (Mercadona, cf. infra), etc.

Compte-tenu des difficultés de débouchés commerciaux, les prix au navire sont moins importants qu'en France. La rentabilité des outils de pêche est en partie réalisée par le recours à de la main d'œuvre immigrée à faible coût (philippine essentiellement).

La nouveauté pour la pêche démersale est le développement de la pêcherie de langoustine congelée bord. Les captures de poisson sont partiellement congelées (pour la petite lotte), et le reste est stocké en frais, ce qui amplifie les problèmes de qualité. La priorité à bord est en effet donnée aux produits congelés bord, les espèces glacées sont traitées ensuite. Et la durée de la marée peut être allongée selon les besoins de la langoustine au détriment du frais.

L'autre mouvement récent sur la pêche fraîche est l'ouverture du marché de shellfish à l'export, transformé, suite à une innovation commerciale, le vacuum packed de miettes de crabe (cf infra). Ce nouveau débouché a conduit l'aval de la filière à rechercher un relationnel particulier avec les navires, pour sécuriser ses approvisionnements. Cela va du rachat de navire, à la contractualisation ou l'organisation de collectes dédiées sur le littoral. En conséquence, les flottilles peuvent se concentrer pour mieux fournir l'aval.

Notons enfin que les collectes interportuaires sont une pratique très courante, organisées par les opérateurs du mareyage, notamment sur les shellfish.

Sur les aspects portuaires, la flottille espagnole de Gran Sol décrite dans la « synthèse Espagne », a fait du port de Castletownbere sa plaque tournante logistique. Les navires qui la fréquentent sont de 3 pavillons différents, principalement : Espagne, France, Royaume-Uni. Le port de Castletownbere dispose sur l'île de Dinnish d'une capacité d'accueil de 215 m. Le port est de plus en plus fréquenté, que ce soit pour ses capacités de débarquement ou pour ses capacités d'abri en cas de conditions de mer défavorables. La capitainerie du port enregistre le nombre de débarquements, sur la base desquels elle facture l'usage du port. Les armements préfèrent ne pas payer une redevance au tonnage, de sorte que les autorités ont des difficultés à connaître avec exactitude les volumes débarqués. L'indicateur de suivi est donc le nombre de débarquements et non les volumes, et ceux-là sont passés de près de 690 débarquements en 2012 à 1400 débarquements en 2015, pour environ 106 navires (2015). Les opérations portuaires sont réalisées par 7 agents privés qui produisent des services aux navires et organisent la logistique en aval. La redevance portuaire au débarquement équivaldrait environ à une taxe ad-valorem de 1,5% à 2% pour un prix moyen au navire de 3€/kg (marché espagnol, non irlandais), montant variant entre les types de navires bien entendu (chalutiers ou palangriers sous intérêts espagnols). Les frais de rapatriement par la route s'élèvent à 0,30€/kg pour une destination Espagne, 0,20 €/kg pour une destination France, dans les deux cas pour une semi-remorque pleine destinée à un même client. Ces frais doublent quand la semi-remorque est partagée entre plusieurs clients.

Comment expliquer la croissance de l'usage du port de Castletownbere par les flottilles sous intérêts espagnols ? C'est avant tout lié à l'augmentation des quotas officiels de débarquement qui augmentent la quantité annuelle à débarquer. Il en

résulte un engorgement du port, notamment en saison hivernale. L'autorité portuaire a donc obtenu des crédits d'extension des quais qui doubleront la capacité de quai, en la passant de 215 à 430 m de linéaires. Castletownbere s'affirme donc comme un port de débarquement avancé de longue durée, fréquenté aussi bien par les navires espagnols, les franco-espagnols, les anglo-espagnols et quelques français. Les volumes effectivement débarqués en poissons blancs évoluent dans le temps et passeraient de 19.000 tonnes en 2010 sur Castletownbere (incluant des petits pélagiques) à 35.000 tonnes en 2014 (pratiquement sans petits pélagiques), dont près de 29.000 tonnes issues de débarquements étrangers, sur quotas non irlandais et en simple transit portuaire. Le port de Castletownbere représentait près des 2/3 des débarquements en poissons blancs en Irlande en 2014.

B/ Transformation et commercialisation

La République d'Irlande est riche d'un tissu de transformateurs marchands d'une petite centaine d'unités réparties sur l'ensemble du littoral, comprenant des mareyeurs liés à la pêche, des mareyeurs liés à l'aquaculture, des mareyeurs transformateurs et des transformateurs purs (cf. fumaisons de saumons aquacoles).

Castletownbere co-op a réalisé en 2014 un contrat avec la chaîne de la grande distribution espagnole Mercadona pour commercialiser en frais entier 2000 tonnes de poisson, dont près de la moitié est constituée de cardine, le reste étant constitué de baudroie et de divers poissons de fonds. Le poisson entier irlandais acheté dans ce cadre est ensuite expédié sur la région de Zaragoza pour y être fileté (cf. rapport Espagne).

Castletownbere co-op a fait des efforts importants en matière de certification, pour répondre aux exigences de qualité et de sécurité de Mercadona. Ils ont ainsi été certifiés à la norme du British Retail Consortium (BRC) et au Irish Responsibly Sourced Standard (développé par le BIM). La démarche de certification a donc été ici un facteur rassurant et permettant de sécuriser des débouchés en volume (pas nécessairement en valeur).

Il faut noter que le BRC est en train de devenir une norme de grande ampleur pour les opérateurs du nord, à savoir Irlande et Royaume-Uni, et probablement Islande, Norvège, USA, et tout pays souhaitant fournir la grande distribution britannique implantée en Irlande (République) et au Royaume-Uni. Les exigences du BRC semblent plus contraignantes que celles de la grande distribution française au regard des produits de la mer. Cette norme BRC a tendance à diffuser internationalement. C'est un point de vigilance pour les opérateurs de la filière française pêche fraîche qui, du point de vue de opérateurs du nord, semblent en retard sur ce point. Les opérateurs irlandais et britanniques pensent que cette norme est supérieure en contraintes à la norme IFS.

L'Irlande développe un label supplémentaire dans le registre de la pêche durable, le « Responsible Irish Fish ». C'est le ministère de la pêche qui le développe avec les professionnels en suivant un système de gestion environnementale (Environmental Management Scheme). Il serait conçu comme pouvant servir de points d'ancrage à de multiples certifications environnementales, MSC y compris (telle que la certification obtenue pour les pêcheries de maquereau par les flottilles

de pélagiques à cuves réfrigérées (Refrigerated Sea Water – RSW) et pour les flottilles mixtes). Le BIM a aussi développé une certification espèce, le BIM Stewardship Scheme, qui pourra utiliser le référentiel du « Responsible Irish Fish ».

Responsible Irish Fish a été institué en organisation avec la participation des OP irlandaises (qui espèrent servir de relais pour faire remonter les bonnes pratiques au niveau des navires).

Ces labels sont importants dans la mesure où ils permettent aussi de répondre aux attentes des consommateurs irlandais, et en particulier d'une classe en développement sur Dublin. Dublin voit une modification profonde de sa population, notamment suite à la crise de la fin des années 2000. Dublin a aujourd'hui un solde migratoire positif en faveur des classes moyennes issues des industries informatiques qui viennent s'y installer ou reviennent au pays. Elles apportent leur mode de consommation (poids de la norme) et consomment plus de poissons frais en filet (praticité d'usage). Ce marché était plutôt approvisionné par le filet de cabillaud importé, y compris sous la découpe « butterfly ». Il y aurait actuellement une substitution entre le filet de cabillaud frais et le filet de merlu frais.

Pour répondre à la demande en filet irlandaise, des entreprises se sont créées sur Dublin (Ocean Path, East Coast, ...) et bénéficient aujourd'hui de cet accroissement d'activité. Ces nouveaux modes de consommation s'appuient en particulier sur les réseaux de la grande distribution irlandaise (LIDL, Tesco Ireland, Marks & Spencer, Argos, etc.). D'autres mareyeurs fournissent cette grande distribution irlandaise en produits entiers (Goodfish Denis Good,) et sont parfois conduits à importer les produits frais en produits de la mer. Les pêcheries irlandaises ne fournissent donc pas l'intégralité du marché de la République d'Irlande, soit du fait de la saisonnalité, soit du fait de la difficulté à répondre aux exigences de la grande distribution que ce soit en qualité ou en niveau de prix. Des importations de filets frais proviennent du Royaume-Uni en bénéficiant du taux de change £/€. L'origine de ces importations britanniques de filets frais est Grimsby et Aberdeen.

Enfin, il faut noter l'importance d'une innovation dans le secteur du shellfish, sur le tourteau. Les entreprises de transformation utilisent un procédé mécanisé d'extraction des miettes de crabes, par centrifugation. Ces miettes sont ensuite conditionnées en poche sous vide (vacuum packed) et exportées en frais. Ce produit aurait une très longue durée de conservation, de 20 à 30 jours. L'ensemble de ces innovations a été développé à partir des années 2010, et serait opérationnel depuis 2014. Cette innovation a ouvert de nouveaux débouchés, que ce soit en Europe ou sur les marchés asiatiques.

7.3.3 Royaume-Uni

A/ Pêche et Quotas

Le secteur des pêches britannique a été profondément modelé par plusieurs événements de son histoire moderne. Ces événements sont aujourd'hui explicatifs de la situation de compétitivité de ce secteur, en particulier sur le segment de la capture. Ils seront donc rappelés en même temps que le secteur de la capture sera décrit.

Les trois principaux évènements historiques sont :

- La perte des accès aux zones de pêche islandaises, perte d'accès totale du fait de la conflictualité (guerres du cabillaud), sans maintien des droits de pêche historiques (fin des années 1960- début des années 1970).
- Les mécanismes « pré-Europe bleue », notamment sur toute la décennie 1970 avec le jeu complexe entre la France, le Royaume-Uni et l'Espagne. Ces mécanismes se traduisent par l'accord de pêche entre l'Espagne et la Communauté Européenne en 1980, l'intégration de 54 navires espagnols dans le fichier britannique et l'arrêt juridique sur le cas Factortame Ltd en 1998.
- La privatisation de fait des droits de pêche européens britanniques à la fin des années 1990. La seule limite à cette privatisation étant que les sociétés de pêche ne peuvent normalement pas intégrer leur droits de pêche en tant que capitaux immobilisés, l'Etat restant théoriquement propriétaire de la ressource – pour autant il existe un marché des droits de pêche britanniques, les Fixed Quotas Allocated - FQA.

Le secteur de la production de poissons démersaux (whitefish) se concentre désormais sur deux pôles géographiques : le Sud Ouest (Cornouaille et Devon) et le Nord Est de l'Ecosse (principalement Peterhead, Fraserburgh et les Shetlands). Le segment anglais de flottille qui a donné les grands pôles de transformation de Hull et Grimsby, et qui a structuré le marché intérieur des produits de la mer britannique sur le cabillaud et l'églefin, n'existe pratiquement plus en tant qu'outils de capture. Il existe encore en tant qu'unités de transformation et marché de débouché (fish & chips). La perte des zones de pêche islandaises en 1976 ne s'est pas traduite par une reconversion de la flottille morutière britannique. Pourtant, à la même époque, l'Espagne était évincée des eaux européennes et il était possible pour les britanniques de développer les pêcheries de merlu et de lieu noir de l'Ouest. De fait, la flottille a tenté une reconversion peu fructueuse à l'époque sur le maquereau et a cassé des navires en alimentant la croissance de la pêche côtière des moins de 10 m par la reconversion partielle des équipages de la pêche morutière.

En 1980, suite à l'accord de pêche entre l'UE et l'Espagne, il apparaît clair pour les armateurs espagnols que s'ils veulent retrouver l'accès à leurs zones de pêche historiques du Nord, il faut qu'ils opèrent sous un autre pavillon en attendant l'accession à la Communauté européenne. 53 navires espagnols, galiciens pour l'essentiel, vont donc intégrer à cette période le registre des flottes britannique. Certains affirment au Royaume-Uni que ces navires ont profité d'une facilité administrative (faiblesse) pour enregistrer leurs navires. Il est aussi probable qu'il y ait eu un accord informel, car à cette période les négociations de création de l'Europe bleue (1984) avaient débuté et la première question qui se posait était le partage de la ressource. La règle de la stabilité relative des quotas calculée sur une période de référence de 1973 à 1978 était déjà dans les discussions. Certains du côté britannique y ont peut-être vu la possibilité d'augmenter les antériorités de pêche britanniques, en offrant ensuite la possibilité aux capitaux britanniques de racheter ces navires anciennement espagnols. Quelle que soit la cause, ces navires à capitaux espagnols ont aussi intégré les Organisations de Producteurs britanniques, et en particulier celles des anciens navires qui pêchaient en Islande, dès 1980. Le calcul final de la stabilité relative britannique de 1984 s'est donc fait en lui ajoutant les antériorités de ces navires ex-espagnols.

En 1988, le règlement administrant le registre des flottes britanniques est modifié. Des conditions de liens au territoire sont insérées (lieu de résidence des gestionnaires ou nationalité de la société gestionnaire, au moins 75% des capitaux doivent être détenus par des intérêts britanniques, les opérations du navire doivent être pilotées du Royaume-Uni). Les sociétés anglo-espagnoles portent plainte contre cette éviction du fichier flotte (sans les droits de pêche). Entre 1980 et 1988, non seulement les britanniques n'avaient pas racheté de navire anglo-espagnols, mais des armateurs galiciens avaient racheté 42 autres navires anglais. Ce sont donc 97 armateurs galiciens qui poursuivent en justice le gouvernement britannique. La procédure judiciaire va durer une dizaine d'années, pour voir in fine la victoire juridique des armateurs galiciens. Le gouvernement britannique a en effet imposé des conditions au « lien national » qui étaient en contradiction avec les conditions du traité européen sur la liberté de circulation des capitaux, des personnes et des services. Les plaignants espagnols obtiennent des dommages et intérêts pour 55 millions de £ en 1998 (au moment où la flottille galicienne en Espagne lance sa plus grande vague de renouvellement).

Ce cas *Factortame Ltd* (du nom de la principale société anglo-espagnole plaignante) va ouvrir la voie à plusieurs mouvements capitalistiques.

Au Royaume-Uni, il conforte les investissements espagnols qui de fait vont dépasser assez rapidement le secteur de la capture pour s'étendre à celui de la logistique et de la transformation des produits de la mer. Les investisseurs espagnols vont construire les débouchés espagnols pour les captures des OP du Nord du Royaume-Uni. Les captures débarquées par les anglo-espagnols ne sont pratiquement pas mise en marché sur le Royaume-Uni, mais elles sont rapatriées par voie routière sur les places de marché espagnoles. Les ports de Lochinver en Ecosse et de Milford Haven au Pays de Galles vont devenir les principaux ports de débarquement avancés, à la fois des flottilles à capitaux espagnols et des flottilles sous pavillon français. Mais des sociétés de transformation et d'achats de poisson auprès de la flottille écossaise de poissons de fond vont aussi se développer et bénéficier des nouvelles connections.

Au Royaume-Uni également, la mise en place des quotas individuels marchands (FQA), s'accompagnera de l'entrée dans le registre des navires britanniques de capitaux hollandais, notamment sur la plie de mer du Nord. Cette entrée massive du fait de la vente des droits par certaines OP britanniques qui avaient un besoin de refinancement n'a pu se faire que grâce à la jurisprudence du cas *Factortame Ltd*. Les intérêts hollandais maîtriseraient ainsi aujourd'hui 75% du quota de plie européen de la mer du Nord, sur la part néerlandaise et sur la part britannique.

On notera qu'en France les différents jugements conforteront les investisseurs basques espagnols dans leur démarche de rachat de navires d'occasion français pour alimenter les places portuaires de Pasajes et d'Ondarroa, toujours en quotas hopping.

Le Royaume-Uni, comme les autres pays européens, a bénéficié des fonds européens pêche. Les montants mobilisés y ont été moindres que dans le reste des pays européens, notamment du fait du caractère privé de leurs ports qui ne pouvaient pas être aidés dans les mêmes proportions que les ports publics des autres pays. Mais les flottes de pêche britanniques ont pu en bénéficier, et notamment les

flottes écossaises démersales qui ont pu être créées/renforcées entre 1984 et 1994. Certaines zones en ont moins profité, comme la Cornouaille britannique et le Devon. Dans le même temps, comme pour les autres pays européens, le Royaume-Uni devait diminuer sa capacité de pêche.

Les FQA ont été mis en place à la fin des années 1990 au Royaume-Uni pour accélérer la réduction de la taille de flottille et la modernisation des flottilles restantes. Suite à cela, il a pu être noté plusieurs phénomènes.

Premièrement, les armements se sont effectivement concentrés, accentuant la chute du nombre d'entreprises, de marins et de navires. Cette concentration a capté les capacités d'investissements du secteur pêche au détriment parfois de l'investissement dans des outils plus neufs. Certaines sociétés ont également pu attirer des fonds de capital-risque pour accentuer cette concentration. Le cas le plus récent est celui de la constitution d'un grand groupe écossais sur les shellfish, opérant aussi en baie de Seine sur la coquille Saint Jacques sur les droits historiques. Il a ensuite été racheté aux capital-risqueurs par le premier détenteur de quotas de Coquille Saint Jacques canadienne. Aujourd'hui, Coquilles Saint Jacques pêchées en France et coquilles Saint Jacques canadiennes décongelées sont également vendues au départ de l'Ecosse sur le marché français, en complément de la production écossaise.

Deuxièmement, des armateurs ont pu conserver une partie de leurs droits sans navires et en les louant. Ces phénomènes ont accentué la moindre disponibilité des quotas et l'augmentation des rejets en mer. Certaines entreprises de pêche insuffisamment dotées en quotas ont pu dépenser jusqu'à 50% de charges en acquisition et location de leurs droits de pêche.

Troisièmement, ces pertes de rentabilité sur certains navires ont été compensées par des armateurs par la diminution des charges salariales grâce au recours à la main-d'œuvre immigrée, notamment philippine.

Quatrièmement, des acteurs non pêcheurs sont entrés dans la propriété des droits de pêche. Ainsi, par exemple, certains agents portuaires intervenant sur la première mise en marché des produits de la mer, non membres des Organisations de Producteurs historiques, détiennent des quantités significatives de droits de pêche dont ils font bénéficier leurs propres navires et leurs navires clients usuels.

Cinquièmement, comme déjà évoqué, des capitaux étrangers ont complété la pénétration des pêcheries nationales.

Et enfin, dernier point, la dernière tendance pourrait être à la constitution de holdings détenues par les armateurs des navires, détentrices des droits de pêche de leur navire, qu'elles loueraient à une entreprise filiale qui hébergerait comptablement le navire. Bien que l'armateur détienne ses droits de pêche, cela serait tout de même imputé comme charge au navire, et décompté des charges communes dans le calcul de la paye des marins. Il est difficile de juger de l'ampleur de ce phénomène, est-il anecdotique ou généralisé ?

La flottille britannique qui cible le poisson de fond a donc vieilli, occupée par ces mouvements de prise de contrôle capitalistique. Ces mouvements sont toujours

actifs, mais avec une relative stabilisation depuis 2 à 3 ans. La baisse du coût du carburant a dégagé des excédents légers de trésorerie qui ont, pour la première fois depuis longtemps sur le segment de la pêche démersale, permis d'engager une vague d'investissement dans les navires. Les chantiers écossais auraient ainsi actuellement une vingtaine de millions de £ d'investissements planifiés, soit entre 6 et 8 navires. Après plus de 15 ans de mise en place des quotas individuels transmissibles, l'Ecosse notamment commençait à trouver son équilibre entre droits de pêche, production, et commercialisation du poisson. Une partie de cet équilibre s'appuyait sur la possibilité de rejeter le poisson en mer pour éviter le mécanisme de choke species. La perspective de la mise en place de l'obligation européenne de débarquement (« 0 » rejet) est perçue comme irréalisable par les pêcheurs britanniques. Comme en Irlande et en Espagne, sur les pêcheries multispécifiques, cette obligation et les efforts qu'elle entraîne nécessitent une très bonne dotation en quotas. Le sentiment d'incertitude, alors que les flottilles démersales commençaient à peine à sortir de leurs difficultés consécutives aux mécanismes d'ajustement des flottilles et de la privatisation de leurs droits de pêche, a créé un très fort ressentiment contre la gestion des pêches européennes (sic). Les pêcheurs voyaient dans le Brexit l'occasion de récupérer plus de quotas, notamment pour doter les perdants de la privatisation de leurs droits de pêche. Ils espèrent également reprendre des quotas aux entreprises détenues par des capitaux étrangers (cas du Sud Ouest anglais). Il n'est nullement acquis que le principe des FQA soit remis en cause après le Brexit, ni celui de l'expropriation des détenteurs actuels de ces quotas qu'ils ont achetés en bonne et due forme.

La flottille du Nord, écossaise, est également dépendante d'accords de réciprocité d'accès aux zones de pêche et d'échanges de quotas avec les Îles Féroé et la Norvège. Les accords incluent les poissons démersaux et les poissons pélagiques. Ils peuvent être renégociés annuellement au moment de la négociation des TAC et des échanges de quotas qui en résultent. La problématique de l'accès à la ressource reste donc un facteur de tension pour ce secteur.

Sur la période récente, toujours sur le poisson de fond, on note plusieurs tendances qui redonnent une dynamique à la pêche démersale, en Ecosse et sur la Cornouaille.

On note ainsi l'arrivée de capitaux norvégiens dans cette pêche. Une dizaine d'unités de pêche anglo-norvégiennes approvisionne aujourd'hui les places de marchés écossaises. Ces navires agissent sous pavillon norvégien, avec des copropriétés anglaises et norvégiennes. Ils sont ainsi responsables d'arrivées de merlu plus massives que ne le permettent les quotas britanniques, sur les places de Peterhead et de Hanstholm au Danemark. Les capitaux norvégiens proviennent du sud de la Norvège et disposent de quotas en propre.

Le groupe UK fisheries Ltd, en propriété Islando-hollandaise, s'est également investi dans le rachat de flottilles industrielles qui lui permet de panacher son portefeuille de quotas et de débouchés commerciaux, et de jouer entre les différents systèmes de gestion. Il détient aujourd'hui Euronord, une partie de l'actionariat de la Compagnie des Pêches de Saint Malo. La majeure partie des apports sont en congelé et restent à destination des marchés historiques des compagnies rachetées et agrégées (donc avec peu d'impact sur le marché britannique, même si des

débarquements d'opportunités sont notés sur Peterhead et sur Hanstholm). Le port de Peterhead est aussi utilisé en port de débarquement avancé.

La ressource démersale se reconstitue, ce qui a amené un raccourcissement des marées des navires sur Peterhead et sur Fraserburgh de l'ordre de 20 à 30%. Cela amène un gain de qualité sur le produit et une meilleure valorisation, notamment sur le merlan qui reste un poisson fragile. La durée de conservation s'est également accrue permettant une meilleure souplesse et gestion de la logistique.

Et enfin, on note une reprise des investissements en Cornouaille par le rachat de fileyeurs français. Ce rachat d'occasion de navires presque neufs s'est notamment appuyé sur le différentiel de taux de change £/€. Certains navires ont pu commercialiser une partie de leurs captures sur les places bretonnes (Roscoff et Le Guilvinec) quand le taux de change était en leur faveur. La couverture des frais de mise en marché française était réalisée grâce à l'avantage de taux de change. Quand les parités s'équilibrent, les navires britanniques vendent moins sous les halles à marée françaises, ce qui était le cas avant le Brexit.

Un deuxième segment de capture, celui des petits pélagiques, génère une dynamique importante pour les pêches écossaises. Au départ constitué de 25 à 30 sociétés, il s'est progressivement concentré entre les mains de 5 familles environ armant désormais une quinzaine de navires. Ce segment de flottille s'est constitué dans son format modernisé dans les années 1990 et a bénéficié de plusieurs facteurs : proximité du secteur bancaire écossais approvisionné par un excès de liquidités pétrolières, ouverture de marchés africains, russes et asiatiques, excès de trésorerie liés à une pêche en surquotas sur le maquereau et une innovation technologique, le stockage en cuve d'eau de mer réfrigérée (Refrigerated Sea Water – RSW). Les produits (Maquereau, hareng) sont congelés terre et sont destinés au marché de l'alimentation humaine. A priori ils ne rentrent pas dans le champ de cette étude. Cependant, ils interagissent avec les questions de compétitivité via le segment de la pêche démersale. La première interaction se fait par l'investissement, ce secteur dégage une forte trésorerie et ces opérateurs commencent à réaliser des investissements dans le secteur de la pêche démersale. La deuxième interaction se fait en cas de conflit sur la répartition des quotas de petits pélagiques entre la Norvège, l'UE, les îles Féroé et l'Islande. En cas de désaccord, comme ce fut le cas il y a 2 ans sur le maquereau, c'est l'ensemble des échanges et des droits d'accès qui sont remis en question, pélagiques et démersaux.

Le troisième segment de capture est celui des Shellfish. Sous cette appellation on retrouve aussi bien les pêcheries de homards et de tourteau, les pêcheries de langoustine et les pêcheries de coquillages vivants. Ces captures sont écoulées dans les circuits d'achat et vente en direct, à destination de l'export plutôt en frais. On note cependant le développement comme en Irlande de débouchés plus élaborés sur des présentations types vacuum et pasteurisation de chairs de crabes. Le segment associé à la coquille Saint Jacques bénéficie de structures intégrées, permettant notamment de décoquiller selon les normes compatibles ASP. La pêcherie de langoustine vivante commercialisée en tube est bien connue des français pour ses grosses langoustines qui ont ouvert et travaillé un segment de marché spécifique dont les écossais maîtrisent la qualité et la technique de pêche et de conservation. Les captures de shellfish sont réalisées sur l'ensemble du littoral. Elles nourrissent donc au débarquement de nombreux sites portuaires atomisés sur le

territoire britannique. Ce sont également des segments de pêche qui ont attiré beaucoup de petits pêcheurs côtiers dans des unités de moins de 10 m, du fait de la plus grande facilité d'accès aux droits de pêche. On note un élan récent sur les unités crabières de Newlyn en Cornouaille, avec le début du développement d'une nouvelle flottille de caseyeurs.

Trois types de première mise en marché cohabitent au Royaume-Uni. Premièrement la collecte sur les points de débarquement dans le cadre de ventes directes ou d'opérateurs intégrés amont/aval (cas des entreprises du Shellfish par exemple). Deuxièmement la mise en marché collective des navires nationaux par les ventes aux enchères dans des halles à marée, avec l'intervention d'agents portuaires (qui assurent les opérations de débarquements, de mise en ligne, de vente, de gestion de bacs et de leur nettoyage). Il s'agit par exemple de Newlyn, Brixham, Plymouth, Peterhead, Fraserburgh, Scrabster, Lerwick. Et troisièmement, une mise en marché collective par des fournisseurs étrangers, comme à Grimsby Fish Market, approvisionné pour l'essentiel par des apports d'Islande et de Norvège qui attirent ensuite des apports d'autres producteurs britanniques ou autres.

Sur le Sud Ouest du Royaume-Uni, Brixham est relativement autonome tout en collectant sur les petits ports aux alentours. Jusqu'en 2015, Plymouth qui a bénéficié d'un renouvellement de halle à marée collectait une partie des débarquements sur le port de Newlyn. Newlyn restait dans une dynamique ralentie sur la vente, mais la communauté portuaire de la capture voyait un développement de la flottille, même si cela ne bénéficiait pas nécessairement à la halle à marée. Les frais de mise en marché avoisinent les 5% ad valorem, le tri étant réalisé pour l'essentiel par les pêcheurs.

En Ecosse, les halles à marée ont progressé en qualité, du fait de la rénovation partielle des zones de manutention, et du fait du raccourcissement des marées des navires de pêche. Les prévisions d'apports sont plutôt bien renseignées sur Peterhead, et les agents privés qui interviennent essaient de gérer les apports pour maintenir les cours. En cas de surproduction, certains agents n'hésitent pas à rediriger « leurs navires » sur Hanstholm pour ne pas écrouler les cours locaux. Les redevances de mise en marché sous la halle à marée de Peterhead sont de 2,5% ad valorem, et n'incluent pas les frais d'agents privés. Pour ces derniers, il faut rajouter en frontal environ 5% ad valorem, mais cette facturation ferait l'objet d'une négociation plus large suivant que le navire bénéficie ou non d'une location de droits de pêche par l'agent.

Les ventes de Peterhead ont lieu à partir de 07h00 (soit 08h00 en France). Elles tiennent compte des prix établis sur les ventes hauturières françaises qui ont lieu à partir de 05h00. Les expéditions au départ de l'Ecosse ont lieu dans l'après-midi pour une livraison France le lendemain matin. Ceci leur laisse un temps confortable de négociation commerciale. Les opérateurs de l'aval se sentent d'autant moins contraint que la DLC des captures s'est allongée suite au raccourcissement des marées.

B/ Transformation et commercialisation

Le mareyage de filetage et la transformation du poisson sont des activités anciennes avec des opérateurs britanniques réputés, tant sur le marché national qu'international. Le mythe d'un mareyage presque uniquement dédié à la production de fish and chips est caricatural. Des groupes familiaux se sont constitués, en Ecosse comme en Angleterre, nourris par la très riche histoire halieutique de ce pays. Le secteur a aussi bénéficié d'investissements de modernisation et d'investissements étrangers, notamment en matière de transformation de produits d'aquaculture.

Le mareyage / transformation est aujourd'hui organisé principalement autour de la transformation des poissons démersaux et la transformation du saumon. Le secteur des transformateurs de saumons est resté stable à environ 60 unités. Par contre ; le secteur lié à la pêche fraîche, le plus familial, a décliné sévèrement du fait d'un phénomène de concentration des opérateurs, passant de 504 unités en 2008 à 333 en 2014, soit une perte d'entreprises de 34%. A côté de ces mareyeurs transformateurs de poisson, on note aussi l'émergence d'un secteur du shellfish qui s'approprie les dernières innovations et prospecte de nouveaux débouchés, en suivant la trajectoire irlandaise (et vice-versa). On note une forte réactivité sur le marché du shellfish, avec une capacité à suivre les évolutions de la segmentation du marché de débouché.

On note également une très grande internationalisation du secteur du mareyage, sur les 4 principaux pôles de transformation : Hull-Grimsby, Peterhead, Aberdeen, et Fraserburgh. On y retrouve ainsi des enseignes ou filiales norvégiennes, islandaises, danoises, espagnoles, irlandaises et maintenant canadiennes. Les grands noms de la profession européenne sont présents. Parmi ces opérateurs extérieurs, certains ont investi dans les derniers matériels (par exemple les nouvelles machines à fileter réglées électroniquement).

Au-delà des mécanismes de concentration horizontale, on note aussi d'autres formes d'évolution.

Premièrement, l'intégration verticale a été réalisée pour certains opérateurs, notamment des agents, qui associent droits de pêche, navires, et unités de transformation.

Deuxièmement, la grande distribution remonte aussi vers le segment de la transformation, notamment pour approvisionner en produits frais les marchés locaux émergents. Toutes les formes d'association possibles sont mises en œuvre : partenariats avec des transformateurs traditionnels, intégration verticale, acquisition et construction d'unité de filetage (Morrisons a ainsi investi dans une unité de filetage de haddock, de cabillaud et de saumon sur Grimsby). Comme en Irlande, ceci permet aussi de l'innovation, de la mise aux normes (cf. la norme du BRC très contraignante) et accélère la recherche de certifications environnementales par l'amont. La politique de marge de la grande distribution est aussi confortée par une politique sociale dure (type contrat « 0 » heures).

Les fish corridors mis en œuvre par la zone du Humber (Hull-Grimsby) ont été mis en application jusqu'en 2014. Il s'agissait d'ouvrir des canaux d'approvisionnement privilégiés en matière première pour les unités de transformation de cette zone. Des fish corridors ont été envisagés avec l'Espagne, la Norvège, l'Islande, des pays

tropicaux (Indonésie, Sri Lanka). Cette dynamique spécifique des fishcorridors semble aujourd'hui marquer le pas au bénéfice d'approches plus classiques sur cette zone géographique. Comme déjà évoqué, les débarquements des navires norvégiens, islandais et féringiens, et les importations sont mis en vente au travers de la place de première mise en marché de Grimsby (Grimsby fish market) qui est une plateforme de service au bénéfice de l'aval.

La situation est par contre très différenciée en ce qui concerne les différentes nations britanniques. La zone anglaise du Humber va principalement approvisionner le marché intérieur. L'Ecosse va surtout fournir le marché export (à plus de 90%). Les apports du Sud-Ouest anglais vont approvisionner également plutôt le marché continental, même si on note le développement des débouchés sur le marché local de productions traditionnelles (type merlu sur Newlyn par exemple). Les zones dépendantes de l'export ont longtemps bénéficié du différentiel du taux de change. Ce différentiel peut même arbitrer au quotidien la compétitivité du mareyage exportateur britannique. Mais des efforts de modernisations et certains produits phare (type langoustine écossaise) commencent aussi à jouer en faveur de l'image de marque dans les pays clients et renforcent cette compétitivité, tout au moins auprès des acheteurs directs (grossistes et mareyeurs).

Enfin, on note des mécanismes d'entraînement entre les différents segments. L'amélioration des pratiques de qualité et d'image de marque diffuse aussi bien sur le secteur traditionnel que sur celui de la grande distribution. Et, s'il existe encore des situations contrastées entre les opérateurs traditionnels, l'amélioration de la qualité des débarquements joue un rôle global positif pour la filière. On note aussi le développement de petites niches, par exemple la vente par internet livrée à domicile, organisées plutôt par les producteurs qui font réaliser du travail à façon par des opérateurs locaux du mareyage. Les volumes vendus restent encore anecdotiques, mais ils contribuent au développement du marché vendu en frais au consommateur. En tous les cas ils illustrent une certaine réactivité et une dynamique du marché.

On est donc bien loin d'un marché mono-produit et non spécialisé sur les produits de la mer.

7.3.4 Pays-Bas

A/ Pêche et 1^{re} vente

Flottille et accès à la ressource

La flottille de pêche fraîche néerlandaise est composée d'environ 400 « cutters » pêchant les poissons plats, d'une cinquantaine de bateaux pêchant la crevette grise, et autant de bateaux pêchant la moule à la drague concentrés sur Yerseke.

A cette flottille de pêche fraîche vient s'ajouter une quinzaine de navires pélagiques (produits congelés destinés à la consommation humaine des quatre armements industriels hollandais).

La première caractéristique de cette filière hollandaise réside dans sa capacité d'accès à la ressource. Elle détient en effet entre 40% des quotas européens de Plie et 75% des quotas de Sole, auxquels s'ajoutent les débarquements des bateaux

étrangers dans les ports hollandais : ce sont donc près de 60% des quotas de plie et 85% des quotas de sole qui trouvent preneurs dans les criées hollandaises. Cette pêcherie de plie est stable, le stock se porte bien ce qui met la filière à l'abri de toute campagne des organisations environnementales.

Organisations de producteurs

La force de ses OP, issue d'une réorganisation de la filière dans les années 90 constitue le deuxième trait marquant de la filière hollandaise.

A cette époque, alors que l'on observait de nombreux dépassements de quotas qui avaient envoyé des pêcheurs au tribunal, et provoqué le limogeage du Ministre des pêches, impuissant à prévenir ce phénomène, un système de gestion conjointe des quotas entre les OP et le Ministère fut alors mis en place. A la même époque fut décidée la gestion des pêches par QIT.

Depuis lors, les six OP hollandaises jouent un rôle essentiel dans la gestion de la filière, et ce à plusieurs niveaux :

Tout d'abord, elles ont établi un certain nombre de règles de mise en marché des produits :

- obligation de déclaration des captures au plus tard 12 heures avant le retour des bateaux, afin que cette information soit mise en ligne sur le site de la criée.
- passage obligatoire en criée de toutes les quantités capturées, afin que le poisson soit à minima contrôlé et trié par la criée, et la plupart du temps vendu par celle-ci
- Débarque de poisson obligatoirement vidé sous peine de pénalité.

Par ailleurs, elles se réunissent chaque mois pour évaluer la consommation des quotas, et gérer les échanges de quotas entre OP (QIT).

Du point de vue technique, elles travaillent conjointement avec les scientifiques sur l'amélioration et la diversification des engins de pêche. (voir ci-dessous)

L'efficacité de la charnière OP-criée est le point fort de la filière: la principale criée, Urk, est de statut coopératif, et les pêcheurs sont présent au conseil d'administration et participent aux décisions stratégiques d'investissement. Ce conseil a par exemple décidé il y a quelques années de la reprise de la société Baarsen, alors en faillite, afin de protéger le débouché de leurs produits. Une fois restructurée, cette entreprise a été revendue à la famille Baarsen.

Inversement, et par son statut coopératif, cette criée collabore naturellement avec les pêcheurs, en leur fournissant quotidiennement un bulletin météo et un état du marché afin d'orienter les captures et adapter au plus juste l'offre à la demande.

Le troisième élément qui caractérise la pêche hollandaise est la forte spécialisation des ports de débarque suivant les espèces débarquées:

- Plie et autres poissons plats à Urk et dans les ports de débarquement du Nord de la Hollande qui approvisionnent la criée d'Urk
- Sole et autres poissons plats à Ijmuiden
- Encornet à Scheveningen
- Moule à Yerseke

Cette spécialisation offre aux acheteurs étrangers une cartographie claire des approvisionnements hollandais.

Qualité

Depuis vingt cinq ans, la Hollande a fait évoluer ses techniques de pêche. Les chaluts doubles (twin gears), la senne danoise (flyshooting) et plus récemment la pêche électrique (pulse gear) se sont substitués au « beam trawling» qui représentait

près de 90% de la flotte. Ces évolutions ont permis une baisse sensible de la consommation de gasoil et l'amélioration de la qualité des produits débarqués, l'impact positif sur les fonds marins reste quant à lui un sujet de discussion. Le chalutage classique (beam trawling) ne représente plus aujourd'hui que 25% des navires de pêche hollandais. De même tous les bateaux sont à présent équipés de machines à glace embarquées.

La durée des marées est en moyenne de 4 à 5 jours, et les pêcheurs ont l'obligation de vider et saigner le poisson à bord et de le mettre en caisse de 40 kg (20kg pour les espèces fines) sous peine de pénalités.

La formation des marins, y compris celle des marins étrangers, est très bonne. L'état d'esprit des pêcheurs a également progressé vers un souci de durabilité de la ressource. Par exemple, une fois atteint le quota de petit turbot 3-500, les pêcheurs augmentent immédiatement la maille pour préserver cette petite taille.

Coopérations entre pêcheurs

Elles s'opèrent au travers de deux types de structures :

- « Boards of knowledge » permettant l'échange, à terre, d'expérience et de savoir-faire entre pêcheurs.
- Les Fishing groups, issus le plus souvent de groupes de pêcheurs familiaux ou très proches, tenus d'échanger de l'information en mer suivant des règles strictes, le non respect de ces règles signifiant l'exclusion du groupe. Ces groupes ont une origine historique à l'époque de la grande pêche au hareng (1600 – 1850), où les pêcheurs se communiquaient les meilleures zones de pêche pour réduire le temps de pêche, réduire leurs coûts, et rentrer au plus vite vendre leur capture aux usines de salage.

Enfin, des phénomènes de concentration horizontale de la filière commencent à voir le jour, en particulier l'achat, par les sociétés de pêche pélagique, de bateaux de pêche démersale afin de compléter leur offre produit.

1^{re} vente

La règle d'or établie par les OP hollandaise impose aux pêcheurs de vendre la totalité de leur pêche aux criées.

Cette règle conduit à un très bon contrôle des volumes et des prix de marché, transparence appréciée par les opérateurs de la transformation, mais également critiquée par ces mêmes opérateurs qui regrettent de ne pas avoir l'opportunité de réaliser des « coups » commerciaux.

La Hollande compte onze criées en majorité privatisées par les pêcheurs il y a trente ans. Leur principal objectif est d'obtenir le meilleur prix pour les pêcheurs.

Des regroupements de criées ont eu lieu et en particulier celles de Stellendam, Scheveningen et Coljijnplaast au sein de l'UFA (United Fish Auction). Cette organisation a racheté le système PEFA (Pan European Fish Auction) à son créateur Belge et le développe à travers l'UE avec comme objectif de réduire au maximum le temps que passe le produit entre sa capture et l'assiette du consommateur. Les criées françaises de La Rochelle et Cherbourg sont connectées à ce système mais ne l'utilisent pas.

A Urk, 50% des ventes sont faites sous criée, et 50% à distance, mais 80% des volumes vendus sont absorbés localement par les transformateurs.

Hormis la mise en place d'une charte de bonnes pratiques d'hygiène, commune à toutes les criées, la coopération entre criées, ou entre groupes de criées (UFA,

Ijmuiden, Urk) est délicate, voir impossible. La réussite de la criée d'Urk à faire venir à elle des volumes très importants de produits est saluée mais parfois très mal ressentie par les autres criées. Cela a néanmoins un effet structurant car on observe des initiatives de différenciation de la part d'autres criées: orientation vers des espèces plus nobles que la plie par exemple, produits garantis « sans additifs », recherche de valeur ajoutée.

Fluctuation des prix :

Les plus fortes fluctuations concernant la plie dont le prix de 1.30€ en moyenne, a varié de +/- 40% par rapport au prix moyen, passant par des extrêmes de 0.80€ à 1.80 €/kg au cours de l'année, en raison de variation de la demande mais aussi de l'influence de produits de substitution comme la limande à queue jaune.

Le prix de la sole, produit haut de gamme qui n'a pas de réel concurrent, est en revanche moins volatile et ne fluctue « que » de 25% autour de son prix moyen.

De façon générale le rapport qualité/ prix de poisson ne suit pas les règles classiques : lorsqu'ils sont élevés la qualité est médiocre (période de mauvais temps, poisson rare mais fragile) et lorsqu'ils sont bas, la qualité est bonne (beau temps, poisson abondant mais soigné).

Sur le long terme, le prix de la sole a triplé en vingt ans et a augmenté de 25% sur les trois dernières années.

B/ Transformation

La spécialisation des ports hollandais sur certaines espèces et particulièrement celle de Urk sur les poissons plats et de Yerseke sur la moule a guidé le développement de l'industrie de transformation, mais c'est sans conteste la plateforme d'Urk qui concentre l'essentiel de l'industrie de transformation de poisson plat et qui a su faire converger les produits de cette pêche fraîche vers elle, alors même que cette ville n'est plus un port de pêche depuis la création du Zuiderzee en 1932 puis l'endiguement de l'IJsselmeer en 1975. Ce sont en effet plus de quarante entreprises qui transforment les poissons plats à Urk, certaines d'entre elles étant hyperspécialisées sur la production de filets de plie frais (Varia Vis).

Au total, Urk traite annuellement 65 000 tonnes de poisson dont 30 000 tonnes de plie. Ce produit est approvisionné pour moitié depuis les Ports hollandais de Harlingen, Den Helder et Ijmuiden, mais également importé du Danemark qui détient un quota de plie important (36 000 tonnes), de Belgique et de Boulogne sur mer.

Qualité

La qualité de la transformation s'est accrue grâce à l'investissement dans des équipements très robotisés et informatisés à toutes les étapes de la transformation. Le travail du poisson est par ailleurs dans l'ADN des entreprises hollandaises, et la spécialisation presque mono spécifique des ports comme Urk ou Yerseke ne peut qu'apporter une garantie supplémentaire de qualité.

Coopération entre opérateurs de transformation

A ce niveau, la coopération est rare, voire inexistante dès lors que les entreprises sont en concurrence sur le même marché, mais elles peuvent en revanche collaborer dès lors que cette concurrence n'est pas frontale: ainsi cinq entreprises d'Ijmuiden ont développé leur système informatique en commun.

Des tentatives d'intégration vers l'amont (achat de navires par des transformateurs pour sécuriser leur approvisionnement) ont lieu mais restent fragiles et risquées. La spécialisation – voir sur-spécialisation -des ports de pêche hollandais offre aussi l'avantage d'amortir certains coûts de R&D sur des volumes importants (30 000t de plie pour le seul port d'Urk). C'est le cas pour la transformation de la plie, les matériels mis au point pouvant ensuite être adaptés à moindre coût aux autres espèces de poissons plats (sole, turbot).

Contraintes :

Les opérateurs hollandais sont essentiellement contraints par le coût de leur main-d'œuvre, plus élevé qu'en France (le salaire moyen mensuel est de l'ordre de 2000€ brut). Tant sur les bateaux que dans les unités de transformation, certaines entreprises font appel à de la main-d'œuvre étrangère, essentiellement polonaise.

Logistique

La Hollande possède un excellent réseau routier et de très bonnes sociétés de transport. A l'exception de quelques entreprises (Urk Export pour le poisson, Heiploeg pour la crevette grise) qui possèdent leurs propres camions, tous les transformateurs utilisent les services de sociétés de transport indépendantes. Le coût moyen du transport entre Urk et Boulogne sur Mer est de 0.25€/kg.

7.3.5 Danemark

A/ Pêche et 1^{re} vente

Indépendamment de La pêche minotière (concentrée à Skagen mais qui ne rentre pas dans le cadre de cette étude) la pêche fraîche danoise est essentiellement une pêche démersale de poisson ronds (lieu noir, cabillaud, églefin) et de poissons plats (plie), opérée par environ 2500 bateaux de moins de 12m pratiquant des marées de 3-4 jours en moyenne.

Ces navires opèrent dans trois grandes zones de pêche :

- La mer du Nord et le Skagerrak (détroit séparant le Danemark de la Norvège, au Nord du Danemark): ce dernier est une très bonne zone de pêche, présentant des fonds importants qui permettent à la ressource de s'abriter et se reproduire.
- Le Kattegat (détroit séparant, à l'Est du pays, le Danemark de la Suède) : c'est la zone de pêche de petits pélagiques (maquereau frais) mais surtout de langoustine (île de Laesö) pour de nombreux bateaux et en particulier une cinquantaine de bateaux qui livrent leur produit quotidiennement à l'usine Laesö Fiskeindustri de Skagen. La pêche revêt pour cette communauté une importance capitale.
- L'Ouest de la mer Baltique et en particulier l'île de Bornholm dont l'économie est très dépendante de la pêche et de la fragilité des stocks de mer Baltique (hareng et Cabillaud).

Au début des années 2000 la gestion par QITs a été instaurée.

La gamme des espèces danoises est assez limitée. Si le catalogue de la criée d'Hanstholm compte une centaine d'espèces dont une vingtaine en vente régulière, le marché danois de la pêche fraîche repose essentiellement sur quelques espèces : lieu noir, cabillaud, merlu, églefin, plie, hareng, maquereau, langoustine.

La bonne qualité des produits danois tient principalement à deux facteurs :

- L'utilisation de la senne danoise, très traditionnelle mais qui avait été abandonnée pendant plus de cinquante ans. Son retour en grâce il y a une trentaine d'années a significativement amélioré la qualité des captures en réduisant la compression des poissons dans le chalut.
- la proximité des meilleures zones de pêche du Skagerrak, qui permet des marées courtes et la débarque de produit très frais, et en particulier au port de Hanstholm qui a été créé pour sa localisation très avantageuse. Une attention toute particulière a été portée depuis une vingtaine d'années à la qualité du travail du poisson pendant la première heure suivants sa capture, étape cruciale pour sa bonne conservation.

Par ailleurs les opérateurs danois travaillent sur la durabilité de la ressource : un nombre croissant de pêcheries sont certifiés MSC et d'ici à 2018 tout le cabillaud danois le sera.

1ère vente

Elle est opérée par une douzaine de criées, toutes de statut privé, qui peuvent être regroupées en trois catégories :

- Les criées de la côte Nord du Pays : Hanstholm (lieu noir, pêche hauturière et côtière), Hirtshals (pêche côtière) et Skagen (langoustine), proches des lieux de pêche et offrant les meilleurs volumes.

La vente se pratique à la voix avec une présence physique obligatoire des acheteurs ou de leur représentant (un agent, qui travaille pour plusieurs opérateurs et gère l'achat et la logistique amont vers le transformateur).

- A Hanstholm et Skagen, les transactions sont affichées et mises en ligne en temps réel. Hanstholm et Hirtshals se sont associées à deux criées de moindre importance, Stranby et Grenaa, pour utiliser un même système informatique d'enregistrement des ventes, et publient leurs ventes au jour le jour sur un site internet commun. Néanmoins, ces criées travaillent de façon indépendante, n'étant pas interconnectées.
- Les criées de la côte Ouest (Thyboron, Thorsminde, Hvide Sande), regroupées au sein de Danske Fiskeauktion, plus éloignées des principales zones de pêches mais aussi des transformateurs et traitant les mêmes espèces que les criées du Nord en volumes importants (Thyboron). Ces criées tâchent de se différencier des ports du Nord en développant la vente électronique interconnectée (système PEFA).
- Les criées de moindre importance, indépendantes, situées le long du Kattegat (Aarhus, Kerteminde et Frederikshavn), opérant exclusivement sur la pêche locale.

La criée d'Hanstholm a traité 42 000 tonnes en 2015, tous produits confondus. Elle reçoit du produit de navires danois de pêche côtière et hauturière, ainsi que d'armements étrangers, essentiellement polonais et français, dont Euronord qui y débarque des volumes plus importants qu'à Boulogne sur Mer. On peut d'ailleurs souligner l'excellente relation qu'entretiennent cet armement et la criée d'Hanstholm. L'ensemble des navires collaborent étroitement avec la criée, en la tenant informée de leurs captures de façon très fiable et régulière. Ceci est particulièrement important pour le lieu noir car Hanstholm est la référence européenne pour cette espèce et les acheteurs ont besoin de connaître à l'avance les volumes disponibles. Actuellement les prix du lieu noir sont bons et réguliers

(~13DKK = 1.75€) car les stocks sont légèrement en baisse et la demande reste très ferme.

Par ailleurs des camions de poisson norvégiens sont également réceptionnés et vendus à la criée d'Hanstholm.

De façon générale il y a peu, voire pas, d'intégration verticale pêche-transformation au Danemark. Avec la mise en place des QITs il y a dix ans, les pêcheurs, qui « possèdent à présent leur bateau mais aussi le poisson » ne sont plus du tout enclins à investir dans l'aval. Quelques initiatives passées d'intégration de l'aval se sont soldées par des échecs, mais deux exemples viennent néanmoins nuancer cette règle générale :

- Les pêcheurs de langoustine de Laesö qui sont à l'origine de la filière de langoustine danoise et sont actionnaires des deux unités de transformation de Skägen et Laesö.
- La communauté de pêcheurs de Thuro, qui a passé des accords fragiles de vente en direct avec les supermarchés.

Inversement, la loi danoise du « rubber boot » interdit à toute entreprise n'ayant pas d'intérêt direct dans la pêche (= ne portant pas de bottes de caoutchouc) d'investir dans des navires de pêche, ce qui de *facto* empêche toute velléité d'intégration vers l'amont de la filière.

En revanche, il est intéressant de citer un exemple de coopération au sein de la filière, entre les pêcheurs et les transformateurs des trois ports de la côte Ouest, à l'initiative des opérateurs du port de Thyboron, pour promouvoir la qualité du poisson de l'Ouest du Danemark, et sortir de l'ombre des produits des ports du Nord et de Hanstholm en particulier.

Il s'agit à la fois d'une initiative horizontale entre pêcheurs, et d'une coopération verticale avec les transformateurs, mais résulte surtout de la concurrence entre les criées de la façade Ouest et celles de la façade Nord pour conserver ou augmenter leurs apports de pêche fraîche.

B/ Transformation

La transformation des produits de la pêche fraîche est implantée essentiellement sur les ports de la côte Nord, le pôle principal étant la plateforme halieutique de Hanstholm et ses alentours, où une vingtaine d'entreprises de transformation de pêche fraîche sont implantées. (N.B. : Hirtshals, port d'arrivée du ferry en provenance d'Oslo réceptionne beaucoup de saumon et se spécialise sur cette espèce ainsi que sur les produits pélagiques et surgelés et la pêche côtière).

Ces entreprises achètent à la criée d'Hanstholm, et c'est une des principales raisons pour lesquelles le mode de fonctionnement à la voix demeure sur cette criée car les acheteurs ont ainsi la certitude de ne pas voir le produit « s'échapper » vers des opérateurs qui achèteraient à distance. Néanmoins ces mêmes opérateurs achètent également à distance sur la criée de Thyboron.

Les transformateurs danois sont pénalisés par le coût de main-d'œuvre très élevé (le salaire minimum est proche de 2000€/mois), que certaines entreprises compensent par l'emploi de main-d'œuvre étrangère et en particulier polonaise, parfois massivement, voire intégralement.

Dans l'ensemble les entreprises vivent sur leurs acquis et manquent de vision moyen/long terme malgré certaines incitations des instances ministérielles pour ne pas se laisser déborder par la concurrence étrangère. L'essentiel des investissements est concentré sur l'amélioration de la productivité et la mécanisation des tâches, en

raison du coût élevé de la main-d'œuvre mais également de la difficulté à attirer et fidéliser une main-d'œuvre qualifiée dans l'industrie du poisson.

Logistique :

Le transport est assuré en totalité par des entreprises de transport indépendantes et assurant un service de qualité (Bring, Blue Water).

Néanmoins, cette organisation logistique souffre de plusieurs contraintes liées à la présence incontournable de la plateforme d'éclatement logistique de Padborg située à proximité de la frontière allemande, vers laquelle convergent les camions complets qui relient la Norvège au reste de l'UE:

- Les lignes est-ouest, moins fréquentes sont beaucoup plus complexes que le flux nord-sud, qui profite par ailleurs d'un meilleur réseau routier.
- Pour certains produits importés de Norvège, l'obligation, pour les entreprises du Nord du Danemark, de remonter ces produits bruts depuis la plateforme Padborg pour les travailler dans leurs ateliers avant de les réexpédier vers le sud de l'Europe.

Enfin, les transformateurs / exportateurs de cabillaud danois vers Boulogne jugent déloyale la concurrence que leur font les camions norvégiens qui vendent leur produit au fur et à mesure de leur parcours vers Boulogne, et bradent le solde de leur chargement à Boulogne en dessous du prix de marché pour pouvoir remonter vers la Norvège.

7.3.6 Pologne

A/ Pêche et 1^{re} vente

Sous l'ère soviétique et jusque dans les années 80, la pêche polonaise était répartie en deux activités :

- une pêche lointaine, industrielle qui représentait environ 50% des volumes: des dizaines de chalutiers usines de plus de 32m (et souvent plus de 100 m) exploitaient les stocks lointains (colin d'Alaska en mer de Behring, encornet en Atlantique sud), et les produits congelés à bord en blocs étaient débarqués en Pologne et exportés en URSS et sur le reste de l'Europe pour l'industrie de transformation.
- Une pêche en mer Baltique sur des bateaux de moins de 32m, les « cutters » débarquant l'autre moitié des captures et en particulier la moruette de Baltique.

L'arrêt des contrats d'approvisionnement et du financement soviétiques consécutif à la chute de l'URSS a mis à mal l'industrie de pêche lointaine, et l'épuisement des stocks convoités a purement et simplement marqué un coup d'arrêt au secteur halieutique et halio-industriel polonais dans les années 2000.

En 2008, les captures de pêche lointaines ne s'élevaient plus qu'à 14 000 tonnes contre 320 000 t en 1990.

Sur les 77 navires qui opéraient en 1990 ne demeurent actuellement que trois navires usines armés au chinchard qui pêchent au large de la Mauritanie.

La pêche en mer Baltique représente aujourd'hui 90% des débarquements de la pêche polonaise, et se répartie sur deux principales flottilles :

- Une trentaine de navires (25m) ciblant les espèces pélagiques, sprat et hareng, destinés à l'industrie minotière et exportés principalement vers le Danemark et l'Allemagne

- Une majorité de petits bateaux côtiers (800) qui ciblent quelques espèces de poisson ronds (12 000 tonnes de cabillaud de Baltique sous quotas et saumon de Baltique) et plats (flet, turbot, environ 10 000 tonnes, hors quotas) destinés aux transformateurs polonais pour le marché local de la consommation et pour l'export.

La moyenne d'âge des navires constituant la flottille côtière avoisine les 40 ans, mais ces derniers pratiquent des marées de courte durée (un à trois jours) avec glaçage systématique à bord des bateaux, ce qui permet de débarquer des produits de bonne qualité. Lors des tempêtes hivernales, ces bateaux ne se risquent pas en mer et ce sont alors des navires danois, suédois et lettons qui débarquent dans les ports polonais.

Quotas :

La mise en place de QIT en Pologne date de 1996. Elle fut accompagnée de mesures de baisse de la surcapacité, et de contrôle plus strict de l'effort de pêche (licences).

Ces quotas concernent essentiellement le cabillaud et sont gérés directement au niveau national par le Ministère – et non par les OP - qui attribue un quota individuel à chaque pêcheur. Ces quotas sont transférables et échangeables.

La taille du cabillaud va diminuant sans qu'une raison particulière n'ait été apportée par les scientifiques : changement de régime alimentaire, réchauffement climatique, moindre oxygénation de la mer Baltique, et bien que le stock ne semble pas diminuer, cette fragilité laisse présager une baisse de quotas sur le cabillaud.

Ceci amène les pêcheurs à réfléchir à l'apport de valeur ajoutée à leurs produits.

1^{re} vente :

En prévision de son adhésion à l'UE, la Pologne a entrepris de mettre en place des criées sur quelques ports (Ustka, Kolobrzeg), mais la pratique de vente aux enchères n'a jamais rencontré de succès. La vente directe par contrats ou de gré à gré entre pêcheurs et transformateurs s'est toujours pratiquée et demeure l'unique méthode de première mise en marché, soutenue par les transformateurs qui ne croient pas au système des enchères.

Les halles à marées réparties sur le littoral servent à présent de centres de débarque, de contrôle et d'enregistrement des apports.

Des groupes de pêcheurs se sont constitués pour préparer l'entrée dans l'UE et ont donné lieu à la constitution de 4 OP. Ces OP sont gestionnaires des centres de débarque, dans lesquels les pêcheurs ont pris des parts au fil du temps. En tant que « copropriétaire » les pêcheurs membres de l'OP sont sensés y débarquer leur produit, mais ils ne le font pas systématiquement et gardent leur liberté de vendre en direct. Les bateaux sont la plupart du temps en contact avec les entreprises de transformation et les informent directement sur l'état de la pêche. Ce manque de fidélité de certains pêcheurs à leur OP nuit souvent au pouvoir de négociation que cette dernière souhaiterait avoir auprès des industriels.

Dans certains cas, comme à Kolobrzeg, les OP s'engagent dans une démarche de création de valeur. Ainsi, et grâce aux fonds européens, l'OP a investi dans des outils de débarque, puis dans des installations de froid (congélation et stockage de 1800 tonnes de produits surgelés) et enfin dans des chaînes de filetage.

B/ Transformation et commercialisation

L'adhésion de la Pologne à l'UE en 2004 a permis l'émergence d'une industrie de transformation de poisson très performante grâce, en particulier, à quelques points clés :

- La libération des énergies créatives et entrepreneuriales après 60 ans de régime soviétique et de l'expérience industrielle de la transformation acquise pendant cette période sur les navires usines soviétiques.
- Une situation géographique sur la route des flux de poisson entre la Norvège et l'Europe du Sud
- Une main-d'œuvre très bon marché (le salaire minimum polonais étant de l'ordre de 500 €/mois), et un afflux de main-d'œuvre récent en provenance d'Ukraine qui compose parfois l'essentiel de certaines entreprises.
- Un excellent niveau technique des unités de production largement financées par les fonds européens et équipées de matériel européen.

Autrefois complètement étatique, l'industrie de transformation est, à une exception près (Skuner à Wladyslawiowo) totalement privatisée.

Elle s'est bâtie sur une politique de forts volumes et de prix bas, et de filetage d'une matière première importée à 95%. La Pologne est devenue en 2014 le premier pays importateur de produits norvégiens, saumon et cabillaud.

Elle tend depuis deux ans à s'orienter vers des produits à valeur ajoutée : produits panés, et surtout les produits pré-emballés (MAP).

Cette industrie regroupe 750 entreprises dont 70 seulement sont agréées pour l'exportation vers l'UE et les US. Elle emploie 20 000 personnes.

De 600 M€ de CA à son entrée dans l'UE en 2004, elle dégagait 2 Md€ en 2015 et se classait 5^e derrière la France, l'Espagne, le Royaume Uni et l'Allemagne, avec un taux de croissance de 37% par an.

Sur le cabillaud, des liens de plus en plus forts s'établissent entre l'amont et l'aval :

- avec la Norvège sous forme d'investissements dans des outils de première transformation (étêtage/vidage) en Norvège afin d'optimiser le travail de filetage automatique effectué en Pologne.
- avec la France grâce à une logistique Aller/Retour efficace: expédition de filet de cabillaud frais vers la France et retour de Lieu noir entier acheté à Boulogne.

Cette filière est animée par l'Association des transformateurs polonais, qui a essentiellement un rôle d'information réglementaire, de formation (normes européennes) de plateforme d'échanges entre industriels et de lobbying auprès des instances nationales et européennes.

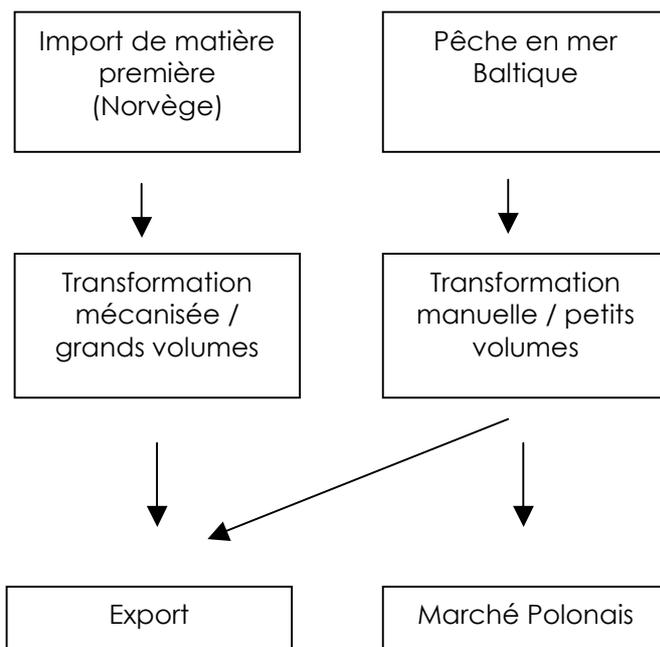
En dehors du cadre de cette association, et hormis quelques ventes entre confrères, les opérateurs de la filière restent très indépendants les uns des autres et ne coopèrent pas sur des projets de R&D collaboratifs ou de gestion de main-d'œuvre par exemple.

L'intégration verticale de la filière est rare, mais il existe quelques exemples et en particulier celui de la société Gadus qui possède 17 navires de pêche au cabillaud en mer Baltique, une unité de transformation en Norvège, deux usines de transformation en Pologne (filetage et produits panés) et ses propres camions.

L'intégration de la logistique aval est une particularité de plusieurs entreprises polonaises.

Enfin, si l'on se concentre sur le cabillaud, ce sont presque deux filières parallèles qui cohabitent en Pologne :

- Import + transformation gros volumes + vente à l'export
- Pêche + transformation petits volumes + vente sur le marché polonais et export



7.3.7 Islande

A/ Pêche, ressources, quotas

Navires et pêcheurs

La production de la pêche en Islande est assurée par un peu plus de 1500 navires, dont le propriétaire doit être islandais (personne physique ou morale) et qui doivent détenir une licence de pêche commerciale, en échange de laquelle ils payent des redevances à l'Etat islandais (taxe administrative de 9,5 ISK/kg d'équivalent cabillaud, et taxe fiscale de 23 ISK/kg d'équivalent cabillaud, soit en 2016 environ 0,25€/kg au total).

Il y avait 3600 pêcheurs professionnels en Islande en 2013 (pour 5000 emplois dans la transformation).

Seul un tiers des navires (534 en 2014) exerce la pêche professionnelle à plein temps et est intégré au système des quotas individuels permanents, par lequel un armement est propriétaire à long terme d'une part du TAC national annuel de chacune des espèces importantes commercialement. Cette flottille travaillant toute l'année est composée de 45 chalutiers et senneurs de plus de 50 mètres (frais et congelé), de 124 navires (palangre et filet, production en frais) entre 25 et 40-50 mètres, et de 260 navires de taille inférieure à 25 mètres (frais également), qui appartiennent à ce que les Islandais dénomment « petits bateaux ».

C'est au sein de cette flottille de permanents que se trouvent les navires intégrés ou intégrant l'aval (1^{ère} transformation, parfois aussi exportation), c'est-à-dire ne vendant pas leur pêche mais la transférant à terre selon un système de prix de cession internes. Cependant, tous ne sont pas intégrés.

Les deux autres tiers (900 environ) sont de petites unités indépendantes (non intégrées), assez disparates et inférieures à 15 mètres, qui ont accès à des droits à renouveler chaque année, sous la forme de quotas saisonniers qui leur sont spécifiquement réservés (en été, quand il leur est plus facile de sortir) ou sous la

forme de quotas qu'ils achètent, pour une campagne, aux bateaux du premier groupe. Ils travaillent surtout en été, et vendent surtout en criée. Leur importance dans la production totale est faible.

Sur les espèces autres que pélagiques, et singulièrement sur le poisson blanc qui intéresse plus particulièrement cette étude, les métiers pratiqués sont le chalut (gros et peu nombreux) et très massivement les arts dormants (filet, palangre, ligne). Il n'existe pas de chalutier « côtier », mais par contre les palangriers peuvent être très gros (jusqu'à 50 mètres et 40000 hameçons en amorçage automatique). Il en résulte des pratiques de pêche plutôt très sélectives. Les captures de poisson démersaux représentent plus de 60% de la valeur totale pour un tiers des volumes totaux.

La taille des bateaux conditionne l'étendue de leur rayon d'action réglementaire au large des côtes.

Les stocks (cabillaud, églefin, lieu noir, sébaste, ..) se déplaçant autour de l'Islande tout en restant à proximité, il n'y a pas de saisonnalité très marquée des captures, dont l'essentiel, en ce qui concerne les espèces démersales, se fait à moins de 100 nautiques des côtes, et au-dessus de l'isobathe de 500 mètres. Ceci a favorisé une réduction progressive de la durée des marées de la pêche fraîche, qui est maintenant de 5-6 jours maximum pour les gros chalutiers et senneurs (poisson blanc et pélagiques), et de 1 à 3 jours pour tous les autres navires.

Les débarques se font en un peu plus de 60 points répartis sur tout le pourtour du territoire puis sont regroupées en 27 « fish markets » tous reliés les uns aux autres par l'autoroute qui fait le tour de l'île.

Stocks, ressources, quotas

Les ressources sont sous la surveillance étroite du Marine Research Institute (MRI ou HAFRO). Elles sont considérées comme appartenant en commun à la nation islandaise, et le système de distribution de droits de pêche est dit « ne pas créer de titre de propriété privée ». De fait, les détenteurs de quotas individuels sont tenus à une transparence totale sur leurs débarquements, ainsi que sur les achats ou ventes de droits, et les contrevenants ou ceux qui dépassent les limites de capture autorisées sont passibles de mesures de rétorsion graduées, commençant par une mise à l'index publique (très grave dans un pays où la notion de solidarité communautaire est importante) et aboutissant in fine à des peines de prison et au retrait de la licence.

Une fois par an, le MRI (HAFRO) transmet au Ministère de l'industrie ses recommandations de TAC sur chaque espèce pour la campagne à venir. La fixation des TAC annuels est du ressort du Ministère, après éventuelles négociations internationales sur les stocks partagés (essentiellement des pélagiques).

Le système des droits de pêche en vigueur a été mis en place en 1984, renforcé en 1992 par la création du FISKISTOFA qui en assure la pleine gestion, et régulièrement retouché (en 2002 avec l'introduction de quotas réservés aux petits bateaux travaillant toute l'année, en 2009 avec l'introduction de quotas réservés aux tout petits bateaux n'exerçant la pêche professionnelle que de façon saisonnière). Il concerne aujourd'hui 98% des volumes d'importance commerciale, et consiste en la juxtaposition de trois types de quotas, qui se partagent le TAC :

- Les « quotas shares », imposés et dans le même temps attribués gratuitement à l'origine à tous les professionnels - (en 1984 aux gros bateaux, en 1994 aux petits) - sur la base de leurs antériorités de capture, espèce par espèce. Aujourd'hui, ces quotas sont devenus acheteables et vendables à/par tous les professionnels, ce sont des QIT. Leur valeur marchande n'est pas divulguée officiellement, car le gouvernement considère que ce point ne le regarde

pas. Mais il est certain que cette valeur est importante, car un QIT est exprimé avec 7 décimales (des chiffres de 2500 ISK/kg de quotas shares de cabillaud ont été avancés, soit 20 €/kg environ).

Une limite supérieure de concentration de QIT dans les mains d'une même entreprise a été fixée. Le cumul des quotas toutes espèces confondues ne peut y dépasser 12%. Malgré tout, les 10 plus grosses entreprises détenaient ensemble en 2014 52% des droits de pêche, contre 24% en 1992.

- Les « hook and line quotas », donnés en 2002 spécifiquement aux petits bateaux – ligneurs par définition - qui n'avaient pu résister aux offres d'achat de quota shares faites par les gros bateaux, et dont les droits de pêche avaient donc fondu. Ces droits de pêche sont maintenant protégés, car si les « H&L quotas » sont aussi des QIT, ils ont pour caractéristique principale de ne pouvoir être vendus aux gros bateaux, afin d'éviter de recréer le problème.
- Les « coastal summer and community quotas » sont une fraction du TAC annuel que le gouvernement attribue, chaque année, à la flottille de navires professionnels occasionnels, sur un principe complexe de QIA. Leur raison d'être est le maintien du plus grand nombre possible de bateaux saisonniers, car cela revient à maintenir en activité des territoires isolés et des emplois disséminés géographiquement.

Les deux types de QIT se partagent l'essentiel du TAC annuel. Les summer quotas (QIA) n'en représentent qu'une faible part (9000 tonnes de cabillaud en 2015/2016, sur un TAC total de 250000 tonnes).

Pour permettre à un navire de maintenir ses captures dans les limites de ses droits de pêche, diverses souplesses sont en place : possibilités de reporter à l'avance 5% des captures d'une campagne sur la campagne suivante, de garder 15% des quotas d'une campagne pour la campagne suivante, d'abandonner la capture à l'Etat en ne touchant que 20% de sa valeur ou enfin d'acheter des « catch quotas » (voir ci-dessous). Ceci est d'autant plus important que les rejets sont interdits.

La question des poissons sous-taille est traitée de manière précise, avec d'une part des dispositifs de fermeture en temps réel des zones où le sous-taille devient soudainement abondant, et d'autre part des incitations à la déclaration plutôt qu'à la dissimulation (les volumes de sous-taille sont défalqués du quota annuel, mais avec une décote).

Cette organisation des QIT débouche sur des modes d'exploitation en prise directe avec le marché en aval, rythmés par ses fluctuations (à noter tout de même que ceci n'est possible que parce que le poisson « est là » tout le temps, à la différence de la Norvège par exemple où le poisson blanc n'est là qu'en hiver). En fonction des cours de telle ou telle espèce, il peut être intéressant de ne pas aller pêcher, ou au contraire d'acheter en cours de campagne des « catch quotas ». Ceux-ci ne doivent pas être confondus avec les quotas shares décrits plus hauts.

Sur la base de son « quota share » ou de son « H&L quota », un bateau donné dispose chaque année d'une fraction du TAC national annuel. Il a le devoir de pêcher dans l'année au moins la moitié du volume correspondant à cette fraction annuelle, et le droit de vendre dans l'année, à d'autres navires, jusqu'à 50% des droits attachés à ce même volume. Ces 50% de droits annuels vendables sont des « catch quotas », dont la valeur marchande évolue en permanence, au gré du marché lui-même.

Au moment de la mission sur place, un catch quota de cabillaud valait 223 ISK/kg (env. 1,70€/kg), et un catch quota d'églefin 204 ISK/kg (env. 1,55 €/kg), par exemple. Cette valeur n'est pas uniquement calée sur les cours de l'espèce, car ce qui donne

aussi de la valeur à un catch quota c'est qu'il permet, à un armement qui en achète, de rester dans les limites de ses droits de pêche s'il a dépassé ce à quoi il avait droit. Il lui donne également la possibilité, en achetant des catch quotas d'une espèce, de se couvrir ensuite sur d'autres espèces grâce à un système de conversion des droits de pêche d'une espèce à l'autre, dont l'unité de mesure est le « cod quota equivalent ».

Cette tactique de consommation des quotas est la raison pour laquelle l'année commence en septembre pour les quotas, et non en janvier. Le raisonnement a été le suivant : de septembre à janvier, les Islandais sont seuls à offrir de grosses quantités de poisson blanc, car les Norvégiens ne sont très actifs qu'entre janvier et avril quand le cabillaud tourne dans la zone des Lofoten. Pendant ces quatre mois d'automne, avec des quotas remis à zéro à la fin du mois d'août, ils ont le plus de marges de manœuvre possibles pour décider de leurs stratégies de capture.

Les logbooks, dans lesquels chaque trait est enregistré, sont transmis électroniquement au MRI par les navires, sous couvert du respect par celui-ci d'une confidentialité sur la localisation précise des traits.

La durabilité de l'exploitation des ressources est considérée comme atteinte, après la situation de surpêche manifeste des années 60-70, et la facilité avec laquelle les pêcheries islandaises ont pu être certifiées (par le MSC notamment) est donnée comme preuve.

B/ Débarques, première vente, transformation et commercialisation

Débarques

Les quelques 1 360 000 tonnes de captures annuelles (donnée 2015) donnent lieu à plus 63000 débarques. Chaque débarque est préparée à bord (tri et conditionnement sous glace/glace liquide en bacs isothermes, par espèces et par calibres, avec individualisation des jours de pêche). Les volumes unitaires et les caractéristiques des bacs (appelés « tubs ») ont été redessinés dans les années 80 de manière à éviter les tassements de poisson. A terre, les bacs sont regroupés depuis les points de débarque vers les 27 « fish markets » où ils sont pesés un par un par un organisme officiel agréé. Les données de la pesée sont transmises à la Direction des Pêches (FISKISTOFA, rattaché au Ministère de l'Industrie), qui défalque les volumes de chaque espèce - en temps quasi réel - des quotas annuels correspondants du navire. La part de quota restant de chaque navire est, à tout moment de la campagne, consultable en ligne par tout le monde.

Le poisson blanc (sauf sébaste) est toujours saigné dès sa sortie de l'eau (tous métiers) et souvent vidé, mais la débarque des co-produits tend à se généraliser (pour valorisation par ailleurs). Par contre, le filetage à bord tend à diminuer (même en surgelé) à cause d'une part des coûts de main-d'œuvre et d'autre part du besoin de retarder au maximum la découpe, pour s'assurer qu'elle correspondra au mieux à la demande des marchés en aval.

Les opérations de débarque sont rapides (3-4 personnes peuvent traiter 100 tonnes en deux heures), et la remise sous froid également.

L'identification sur chaque tub du jour de pêche et des traits de pêche permet à l'acheteur de les orienter vers les lignes de transformation adaptées à la qualité de leur contenu (frais ou surgelé, notamment).

Première vente

Il existe trois circuits de première vente pour le frais :

- la vente aux enchères (de 20 à 28% des volumes totaux),

- la vente de gré à gré (estimation à environ 30% des volumes)
- les transferts internes (dont la part exacte est difficile à connaître, mais qui serait donc d'au moins 40%, jusqu'à 80% sur certaines espèces). Ce dernier circuit n'est ouvert qu'aux bateaux faisant partie de sociétés intégrant navires de pêche et ateliers à terre.

S'il est intégré, un bateau a donc trois options ; sinon, il n'en a que deux. Ceci détermine un clivage très profond au sein de la filière islandaise. Les entreprises intégrées (capture + 1^{ère} transformation), parfois tellement importantes qu'elles intègrent également la fonction de deuxième vente à l'export (SAMHERJI, HB GRANDI, ..), sont dans un autre monde que celui des pêcheurs et des transformateurs indépendants. Les prix de cession internes créent, par essence, des risques de concurrence déloyale au détriment des indépendants, voire d'évasion fiscale selon le segment par lequel sort la valeur ajoutée. Les transformateurs indépendants et les marins embarqués sur les navires intégrés (qui sont rémunérés à la part) se plaignent de ce que ces prix de cession soient inférieurs aux prix criée et aux prix du gré à gré (qui sont calés sur ceux des enchères), dans des proportions pouvant atteindre 20 à 25% à certaines périodes de l'année. Ces prix de cession sont contrôlés par un organisme paritaire environ une fois par mois, mais une certaine opacité semble régner sur cette question. Les oppositions entre intégrés et indépendants peuvent être assez vives et conditionner les clivages entre structures professionnelles, voire prendre une tournure politique. C'est aussi pour protéger les transformateurs indépendants que les H&L quotas ont été introduits, car les quotas captifs des intégrés ne sont accessibles à ces indépendants que si les intégrés acceptent de vendre en criée.

En ce qui concerne les contrats de gré à gré, la règle est un mélange de souplesse et de confiance entre pêcheurs et premiers acheteurs. Il ne s'agit pas de contrats écrits formels, mais plutôt d'engagements réciproques, scellés en début de campagne, de livraison/achat des volumes de la campagne. A la différence de la Norvège, l'acheteur n'est pas tenu de prendre la totalité de la débarque, il peut ne s'engager que sur les espèces de son choix. Cela permet au producteur de vendre les autres espèces à d'autres transformateurs, ou de les proposer en criée. Les prix sont calés sur l'historique des cours en criée. Ces engagements peuvent être dénoncés à tout moment, mais en pratique ils sont très stables.

A la débarque, après les contrôles officiels de poids, les bacs prennent directement le chemin de l'atelier acheteur.

Il n'existe qu'une seule criée, centralisée. Son importance est fonction des espèces (15% seulement du cabillaud mais 60% du loup et 70% de la plie sont vendus aux enchères, à titre d'exemple). Elle centralise sur une plateforme électronique la totalité des débarques du jour mises à la vente, quelque soit la localisation géographique de ces débarques (qui sont regroupées par la suite dans les 27 « fish markets » évoqués plus haut). La vente a lieu à distance, chaque jour à 13h00, alors que les bateaux ne sont pas rentrés, ce qui signifie que le catalogue est construit sur la base des déclarations des pêcheurs qui sont encore en mer pour quelques heures. Quand ils rentrent au port, leur pêche est déjà vendue et prend là encore directement le chemin de l'atelier acheteur (après les contrôles officiels de poids). Le déroulement de la vente est le suivant :

- le matin jusqu'à midi environ : appels téléphoniques des bateaux à la criée, pour communiquer la composition très probable de leur débarque du soir

- les éléments transmis permettent d'établir le catalogue, qui est disponible dès 12h20
- le pêcheur fournit les éléments suivants : bateau, espèce, engin de capture, mode de tri à bord (manuel ou mécanique), présentation (entier ou éviscéré), température dans le tub, poids total et nombre de tubs par lot de vente, jour de capture, lieu, jour et heure prévus de débarquement
- le catalogue est établi par espèces, toujours dans le même ordre, avec le cabillaud en n°1, l'églefin en n°2 et le lieu noir en n°3, suivis des autres espèces
- l'ordre de passage des bateaux sur le catalogue est tiré au sort
- la vente se fait aux enchères descendantes, et est très rapide : 500 tonnes en 900 lots sont traités en deux heures
- lorsque les navires rentrent en fin de journée, la manutention est assurée par les « fish markets », qui regroupent les lots de chaque acheteur, assurent des prestations de re-glaçage et d'expédition, parfois de recalibrage si c'est demandé par l'acheteur.

Il y a 1400 vendeurs, ce qui tend à prouver que presque tous les bateaux passent au moins une fois de temps en temps de la marchandise en criée, et il y a 266 acheteurs agréés (qui n'ont pas tous une activité industrielle et commerciale tournée vers l'export, puisque ce nombre comprend les poissonniers et les restaurateurs). La criée et les fish markets sont opérés par des sociétés privées. Le coût de leurs services est de 3,7% de la valeur des ventes pour le pêcheur et de 2,3% pour l'acheteur.

Transformation

Comme expliqué ci-dessus, il existe deux types d'entreprises de transformation, les indépendants et les intégrés. Leur nombre total, tout comme celui des ateliers unitaires, ne sont pas faciles à déterminer, mais il dépasse la soixantaine de toutes façons (pour probablement 150 à 200 ateliers répartis le long du littoral), dont une cinquantaine d'indépendants. Celles qui sont implantées dans le nord sont plutôt orientées vers le surgelé, tandis que celles qui sont près des ports de ferries et de l'aéroport (est et sud-ouest) sont plus orientées vers le frais. Néanmoins, une des caractéristiques principales des entreprises de première transformation islandaises est d'avoir une certaine spécialisation espèces couplée à une certaine polyvalence dans les produits de l'espèce. Elles ne sont le plus souvent présentes que sur deux ou trois espèces dominantes, mais sont capables de fournir beaucoup de produits différents sur ces espèces (à elles seules ou en travaillant en grappes d'entreprises pour y parvenir). Dans le cas du poisson blanc, cela signifie qu'elles produisent aussi bien du frais (toutes sortes de découpes) que du surgelé ou du salé/séché, voire qu'elles sont capables d'aller jusqu'à la valorisation complète (foies, joues et langues, peau, têtes séchées, œufs, ..).

Cette relative spécialisation fait que les transformateurs sont rarement exportateurs, car ils ne maîtrisent pas les largeurs de gammes nécessaires. A part les plus gros transformateurs, qui intègrent la deuxième vente, la règle est que les clients des transformateurs soient les exportateurs, de sorte que la filière islandaise des produits de la mer comprend trois maillons : capture, 1^{er} achat/transformation, 2^e achat/exportation.

Une des autres conséquences de cette spécialisation est que les ateliers sont très fortement mécanisés voire robotisés (en particulier sur le poisson blanc). Tout est fait de façon générale pour que les flux soient rapides, sans secousses pour le poisson et sous froid continu. Tout est fait également pour aller vers la réduction du besoin en

main-d'œuvre ; l'association interprofessionnelle FISHERIES ICELAND (SFS) prévoit une réduction de 50% des effectifs dans la transformation d'ici 10 ans.

La question de la main-d'œuvre est importante, car il est de plus en plus difficile d'en trouver. A cause de la pénibilité et des niveaux de salaire, près de 9 ouvriers sur 10 travaillant dans les ateliers et usines sont des immigrés (Polonais, Baltes, Thaïlandais, Philippins). Il est anticipé que les immigrés de seconde génération ne voudront plus non plus travailler le poisson, et le développement de la robotisation est considéré comme une obligation. A titre d'exemple, les lignes de production FLEXICUT proposées par MAREL, qui sont alimentées en poisson entier frais et produisent du frais, du surgelé, et de la matière première pour le salage n'ont qu'une étape manuelle entre entrée de la matière première et sorties des produits finis dans les trois directions : celle du contrôle des parasites. MAREL, avec le soutien de MATIS, l'organisme public de R&D, travaille déjà à automatiser cette étape également. Ceci jette une ombre sur l'avenir des transformateurs indépendants de petite ou moyenne taille, car faute de volumes suffisants et sécurisés ils risquent d'avoir du mal à investir dans ce type d'équipement.

La matière première représente 70 à 75 % des coûts de production à cette étape de la transformation, et la main-d'œuvre coûte 3000 ISK /heure (Statistics Iceland 2012), soit environ 23 euros/heure, ce qui met l'Islande en dessous de la moyenne UE.

Les débarques ont lieu en fin d'après-midi, les ateliers reçoivent le poisson le soir même ou dans la nuit, car il faut au maximum 8 heures pour faire un demi-tour de l'île. Le rapatriement par camion de la marchandise depuis les fish markets jusque vers les ateliers coûte en moyenne 17 ISK/kg (0,13 €/kg). La stabilité de l'approvisionnement est une constante pour tous les types de transformateurs, grâce au mode d'exploitation des quotas, à la solidité des relations contractuelles, au panachage des places d'approvisionnement et des modes d'achat. Ceci leur permet notamment d'éviter les surdimensionnements d'usines ou d'ateliers (problème existant en Norvège) et leur assure une certaine visibilité sur leur activité industrielle et commerciale. A son tour, cette visibilité leur permet de travailler par contrats avec leurs clients exportateurs (voir ci-dessous).

Exportation

98% de la production islandaise sont exportés : tout est organisé en fonction de ça. Autrefois réservée à trois systèmes coopératifs monopolistiques regroupant les producteurs par métier (ICELAND SEAFOOD pour le frais, SIF pour le salé-séché, et ICELANDIC pour le surgelé), l'exportation est aujourd'hui libéralisée. Le nombre total d'exportateurs n'a pu être identifié précisément, mais il se situerait entre 20 et 30, se répartissant selon deux types : ceux qui possèdent des usines (et parfois des bateaux pour les 6 plus gros exportateurs), et les négociants qui n'en possèdent pas.

Les premiers ont l'avantage de la puissance industrielle, les seconds celui de la souplesse en s'approvisionnant auprès de dizaines de transformateurs indépendants. La deuxième vente, entre transformateurs et exportateurs, se fait essentiellement au travers de contrats oraux, du même genre que ceux qui prévalent entre pêcheurs et premiers acheteurs : ce sont des engagements à acheter/vendre les volumes de la campagne en cours. Les prix des transactions sont négociés quasiment chaque jour, pour absorber les à-coups entre offre et demande, mais en pratique cela ne se traduit pas par de brusques variations, et la solidité des relations contractuelles est soulignée par tous.

Les négociants jouent un rôle important auprès des transformateurs indépendants, à qui ils ôtent tout le souci administratif de l'export, difficile à amortir pour des

opérateurs de taille moyenne ou petite. Pour constituer leur gamme ils se fournissent auprès de différents spécialistes, et pour sécuriser chaque famille de produits ils travaillent avec plusieurs transformateurs, parfois des dizaines, avec lesquels ils sont en contact permanent. Dans l'autre sens, un transformateur peut travailler avec plusieurs exportateurs. Tout ceci contribue à créer de la souplesse et de la réactivité. Ce contact permanent permet aux exportateurs d'avoir une visibilité sur l'offre en cours ou en préparation, et c'est sur cette base qu'ils démarchent leurs clients importateurs, avec en tête le calendrier des départs de ferries ou d'avion. La plupart du temps les produits sont vendus quand ils quittent l'Islande, mais il arrive que la vente se poursuive alors que la marchandise navigue vers les marchés. Chaque espèce débouche sur plusieurs produits qui ont chacun leur marché. A titre d'exemple, le cabillaud est vendu en frais en France, au Royaume-Uni et aux USA, le surgelé au Royaume-Uni et aux USA, le surgelé légèrement salé en Espagne, le salé au Portugal, le séché (têtes et arêtes) au Nigéria.

Logistique

La supply chain type est la suivante :

- commande reçue par l'exportateur le jour J en matinée
- commande répercutée à un (ou des) transformateurs) en faisant le tour des ateliers chaque jour, en permanence
- achat par le transformateur le jour J ou J-1 d'un poisson pêché entre J et J-4
- poisson reçu dans la nuit de J-1 à J ou de J à J+1, travaillé en matinée du jour J ou du jour J+1
- livraison aéroport jour J en fin de matinée ou en début après midi si expédition par avion, livraison aux ports de l'Est et du Sud-Ouest deux fois par semaine, en fin de matinée si expédition par bateau
- livraison au client importateur par avion à J+1 ou J+2; livraison au client importateur par bateau + camion = date départ + 4-5 jours

Il y a deux appareillages de ferry dans la semaine, le mercredi et le vendredi, au départ de l'ouest (Reykjavik) ou de l'est (Seydisfjörður) et à destination des Pays-Bas, du Danemark ou de l'Angleterre où la marchandise est déchargée et poursuit sa route en camion. Le coût complet de cet acheminement vers Boulogne se situe entre 0,6 et 0,8 €/kg.

Le fret aérien coûte 1,70 €/kg, soit un euro de plus par kilo. Il concerne les USA et toutes les découpes haut de gamme (ligne, poisson du jour) destinées à l'Europe, Après avoir longtemps dominé, le transport aérien est maintenant, en volumes, à égalité avec les exportations en ferry, depuis que le marché du frais s'est fortement développé.

7.3.8 Norvège

A/ Pêche, ressources, quotas

Navires et pêcheurs

La pêche en Norvège est caractérisée tout d'abord par l'existence de deux secteurs, le nord et le sud du pays, séparés par le 62^e parallèle qui délimite non seulement des pêcheries distinctes, mais des entités humaines industrielles et culturelles assez tranchées, à tout le moins en ce qui concerne le poisson blanc.

Au nord (mer de Norvège, Vesteralen, Lofoten, Cap Nord, mer de Barents), des zones très productives, sur lesquelles la Norvège ne partage la souveraineté qu'avec la Russie, et des territoires littoraux peu habités et très dépendants de la pêche. L'essentiel des captures démersales norvégiennes (65-75%) est fait dans cette partie nord.

Au sud une économie beaucoup plus diversifiée et une zone de pêche (mer du Nord) assez productive et plus diversifiée (pélagiques), beaucoup plus complexe à gérer (souveraineté partagée avec l'UE).

Au terme du Participation Act (1999), il faut, pour posséder et exploiter un navire de pêche en Norvège, être enregistré comme pêcheur professionnel, et détenir une/des licences (hauturiers) ou un/des permis (côtiers), attachés au navire. Le pêcheur professionnel est défini comme une personne physique résidant en Norvège et tirant de la pêche professionnelle la majorité de ses revenus. Cette réglementation est très importante, car elle a de nombreux impacts sur la structure de la filière.

Elle signifie en premier lieu qu'une entreprise ne peut, en tant que personne morale, être armateur à la pêche. Les licences et permis (par espèce et métier, de sorte qu'un navire peut en détenir plusieurs) sont attachés au navire et ne sont pas cessibles autrement qu'avec le navire. Une accumulation excessive de licences/permis n'est donc pas possible. Il en résulte un relativement faible nombre de gros navires (trop chers pour un investisseur particulier), en face d'une flottille côtière clairement et volontairement favorisée par cette disposition.

La deuxième conséquence est que l'intégration verticale est quasi impossible, car une usine à terre ne peut, réglementairement, contrôler une flotte en amont, et qu'un bateau seul ne peut, économiquement, investir dans une usine à terre. L'individualisme des pêcheurs norvégiens empêche par ailleurs de contourner cet obstacle par la voie de la coopération.

Il existe néanmoins quelques exceptions à cette règle du pêcheur professionnel armateur, qui sont héritées de l'époque d'après guerre où des droits de pêche ont été donnés à des entreprises de transformation qui se réinstallaient, afin de leur permettre de s'assurer des volumes. Ces usines ont créé des armements, chez qui se sont logés ces droits de pêche, en échange de l'obligation faite aux bateaux des dits armements d'alimenter les usines. Cette entorse au Participation Act existe toujours, et a débouché aujourd'hui sur les quelques rares structures intégrées (capture + transformation) de la filière norvégienne que sont HAVFISK/NORWAY SEAFOODS et NERGAARD, par exemple.

En 2014, la Norvège comptait 11 316 pêcheurs professionnels et près de 6000 bateaux enregistrés en pêche professionnelle (dont seuls un peu plus de 5100 étaient actifs). Ces chiffres sont en baisse.

La flottille est divisée en 6 catégories de taille, mais le vrai clivage passe entre flotte hauturière (« ocean going vessels ») une grosse centaine d'unités sur les espèces démersales) et flotte côtière (jusqu'à 30-35 mètres de long, mais le plus souvent en dessous de 20 mètres).

La flotte hauturière détient environ 1/3 des droits de pêche sur le poisson blanc. Elle est composée, dans la partie nord (mer de Norvège, mer de Barents), de chalutiers de 40 à 75 mètres et de palangriers de 30 à 50 mètres, et de fileyeurs dans la partie sud (mer du Nord). Le rayon d'action que lui confère la taille des unités lui permet de cibler le poisson blanc plus longtemps dans l'année que les côtiers, malgré les migrations de stocks. La plupart de ces navires sont équipés pour faire du frais et du

surgelé, avec des cales séparées. Les marées sont en général de 4 à 5 semaines, la dernière semaine de mer étant réservée pour une débarque en frais. Pratiquement plus aucun des navires hauturiers ne fait de filetage en mer, pour des raisons de coût de main-d'œuvre : il ne reste que 3 navires-usine sur les 22 d'avant les crises de la fin des années 90 (irruption de la Chine comme atelier de filetage délocalisé). C'est dans la flotte hauturière que l'on trouve les exceptions évoquées plus haut à la réglementation qui régit la propriété des navires.

La flotte côtière de son côté dispose de 65% des droits de pêche au poisson blanc, qu'elle cible essentiellement avec des engins passifs (lignes, filets, palangres), mais aussi avec des sennes danoises. Il est à noter que cette dernière technique joue un rôle important dans les efforts de dessaisonalisation des ventes, puisqu'elle permet de ramener le poisson vivant et de le stocker en cages pendant des mois (voir plus loin). Il n'y a pas de chalutiers côtiers (à part pour les crevettes).

Les navires, souvent très bien équipés, font des marées de 1 à 2 jours, en rayonnant à partir de leur port d'attache à 2 heures de route pêche, et ne débarquent que du frais. Les petites unités peuvent ramener jusqu'à 4-5 tonnes, les moyens (palangriers de 25 mètres, senneurs) jusqu'à 10-20 tonnes et les grosses unités côtières (senneurs et gros palangriers) jusqu'à 40 tonnes.

Du fait de la migration annuelle du stock de cabillaud, d'une part, et du faible rayon d'action de cette flottille côtière, d'autre part, une des caractéristiques majeures de l'activité de la flottille côtière en poisson blanc est sa saisonnalité :

- Janvier = lieu noir (senne 80%, ligne 20%)
- mi février - mi mars: églefin (senne)
- janv/fév - avril: cabillaud en grosses quantités
- Pâques: chute des captures cabillaud et aussi de la qualité (ponte)
- mai: un peu de cabillaud du Finnmark, qui est un jeune immature suivant le capelan depuis la mer de Barents pour se nourrir
- mai est très critique pour les ateliers et les exportateurs, semaines creuses
- juin à août: flétan noir, surtout juin et août
- semaine 22 => fin août: cabillaud de stockage
- juillet: un peu d'églefin
- septembre-décembre: églefin de ligne

L'ensemble des pêcheurs norvégiens est regroupé en 6 « OP », organisées par secteurs géographiques et métier. Ces « OP » ne sont pas des organisations de producteurs au sens de l'UE, dans la mesure où tout pêcheur doit obligatoirement adhérer à l'une d'entre elles, sans pouvoir choisir à laquelle : ce sont sa localisation géographique ou son métier qui en décident.

Les deux rôles principaux de ces OP sont l'exercice d'un droit exclusif sur la première vente, qu'elles concrétisent notamment par l'édiction de prix minimums (voir ci-dessous), et l'administration des quotas individuels (IVQ, voir ci-dessous) au travers du contrôle et de l'enregistrement des débarques, par délégation de la Direction des Pêches (FISKERI DIREKTORATET).

A part une OP nationale dévolue aux pélagiques, les 5 autres OP sont régionales, et s'échelonnent le long du littoral. La plus importante de toutes, NORGES RAAFISKLAG (« NR »), couvre toute la partie nord évoquée en tête de chapitre. Elle regroupe 70% de la flottille norvégienne et pèse 65 à 75% des volumes. L'autre grande OP est celle, nationale, qui regroupe les navires armés au pélagique (NORGES SILDSALGSLAG). Les quatre OP restantes se partagent la partie sud, hors pélagiques, et sont

beaucoup plus petites. L'OP du sud (Skagerrak), traite essentiellement crevettes et poisson blanc débarqués en Norvège et vendus en criée au Danemark.

Stocks, ressources, quotas

Il existe deux stocks de cabillaud, l'un côtier et sédentaire, plutôt restreint, l'autre migrateur, beaucoup plus important. Ce dernier descend de la mer de Barents sur les côtes de la mer de Norvège en janvier, en vue de la reproduction qui a lieu au début du printemps. Le poisson est proche des îles et des fjords pendant toute cette période, et il est souvent de belle taille. Après la ponte la qualité chute, mais le poisson repart vers le nord, en direction des Svalbard où il passe le printemps et l'été, avant de redescendre vers la mer de Barents en automne.

Introduit en 1976 pour les hauturiers, puis en 1999 pour les côtiers, le système de gestion des droits de pêche concerne aujourd'hui plus de 90% de la valeur totale débarquée. Il pose comme principe que les ressources appartiennent à la société norvégienne dans son ensemble, et qu'elles ne peuvent être privatisées. Les autorités se doivent d'être garantes de ce principe et se réservent le droit de faire évoluer la réglementation en conséquence, tout en s'efforçant de ménager l'intérêt économique des opérateurs. De fait, de nombreuses adaptations et retouches sont intervenues, avec discussions politiques et recherche de consensus comme mode de travail pour ces évolutions. A date, le Marine Resources Act est la pierre angulaire de la gestion de l'exploitation des stocks. C'est un ensemble complexe de règles sur les droits de pêche, qui combine l'objectif d'exploitation durable, celui de conservation, et celui de la fixation géographique d'un emploi côtier réparti (autrement dénommé « objectif de stabilité régionale et de diversification de la propriété des moyens de production »). Il instaure des quotas individuels par navire (Individual Vessel Quotas ou IVQ), répartis dans un premier temps par groupes de métiers et de taille de navire (senneurs au hareng, chalutiers pélagiques, palangriers hauturiers, côtiers hareng, côtiers cabillaud, etc...). Puis, au sein de ces groupes, les quotas sont individualisés et attribués aux navires enregistrés et ayant les licences/permis nécessaires, selon des clés de longueur de navire et de localisation géographique. Le Structural Quota System (SQS) régit les cessions de quotas : les IVQ sont vendables, mais seulement au sein du groupe de navire auquel le navire vendeur appartient, avec en sus des restrictions géographiques (il est très difficile par exemple de faire descendre des quotas de bateaux immatriculés dans le nord vers des bateaux immatriculés dans le sud). Ils sont cumulables sur une même unité, mais jusqu'à une certaine limite maximale. Ils ne sont pas louables, et un navire ayant vendu ses quotas doit être détruit. La valeur marchande de ces « structural quotas » n'est pas connue officiellement, c'est une affaire privée sur laquelle la filière ne communique pas. Mais « un chalutier de 70 mètres avec le maximum de quotas possibles vaut 400 millions de NOK » (soit environ 40 million d'euros).

Les TAC annuels sont négociés avec les Russes dans la partie nord, et avec l'UE dans la partie sud. A la différence de ce qui se passe en Islande, l'année-quotas commence en janvier, et non en septembre. Des voix s'élèvent en Norvège pour copier le modèle islandais sur ce point. Les rejets sont interdits depuis 1987, et, comme en Islande, de nombreuses mesures sont en place pour aider les pêcheurs à ne pas sortir de la légalité (possibilité de défalquer les dépassements sur le quota de la campagne suivante, possibilité d'abandonner le fruit de la vente de la capture, fermeture en temps réel de zones créant des risques de sous-taille ou de mélanges d'espèces, contrôles embarqués...)

B/ Débarques, première vente, transformation et commercialisation

Débarques et première vente

Sur l'ensemble des captures, toutes espèces confondues, les débarques en surgelé représentent 20 % des volumes et les débarques en frais 80%. A bord, tout le poisson blanc est saigné mais généralement pas éviscéré (l'éviscération se fait plutôt à terre, aujourd'hui, ce qui permet de valoriser les coproduits). Le poisson frais est débarqué en bacs glacés ou en eau réfrigérée. Il a été vendu avant, par accord entre le pêcheur et un premier acheteur (voir ci-dessous).

Les débarques ont lieu dans plus de 200 ports (« landing points », agréés sur le plan sanitaire), qui sont le plus généralement le port d'attache du navire, surtout si c'est un côtier, et dans lesquels va se trouver au moins un acheteur, parfois plusieurs. Sur le seul secteur nord, l'OP NR enregistre et gère plus de 150 000 débarques par an.

A part quelques ventes directes au consommateur, la première vente ne se fait que selon un seul système, celui du contrat de gré à gré, car il n'existe pas de criée pour le poisson blanc frais (à l'inverse de ce qui se passe pour le surgelé ou pour le pélagique, pour lesquels des criées dématérialisées et centralisées existent). La négociation pour la vente de la marée se déroule directement entre pêcheur et acheteur, avec les points de repère suivants :

- les prix minimaux établis par l'OP, fixés trois fois par an, à la suite de négociations entre OP et représentants des acheteurs
- le contrat moral passé entre les deux parties, en début de campagne, qui est un engagement non formalisé de fourniture/achat de volumes
- le droit pour le pêcheur de vendre sa pêche à plusieurs acheteurs
- l'obligation pour l'acheteur de prendre toute la débarque s'il est le seul acheteur

Cette négociation se fait au téléphone, le bateau étant encore en mer, ce qui donne au pêcheur la possibilité théorique de s'adresser à un autre acheteur du port ou se dérouter vers un autre landing point (où il trouvera au moins un autre acheteur), s'il n'est pas satisfait des prix proposés. En pratique c'est très rarement le cas pour la grosse majorité des pêcheurs, qui restent fidèles à des acheteurs qui, de leur côté, sont obligés aujourd'hui de les respecter (à cause des prix minimum, d'une part, et à cause de la transparence existant de facto sur les cours : « tout le monde ayant un téléphone mobile, personne ne peut tromper personne sur les prix »). Le cas de figure le plus courant pour un pêcheur est d'avoir un acheteur principal dans la zone où il travaille, avec qui les relations peuvent remonter sur plusieurs générations et être assez fortes. Il résulte de ce système une certaine visibilité sur les perspectives, malgré les aléas météo, et une relative stabilité des prix des transactions.

La diversité de la composition des débarques est limitée, du fait de captures très ciblées sur des pêcheries plutôt mono-spécifiques qui facilitent cette spécialisation (« en mer de Barents, avec 4-5 espèces principales, c'est plus facile qu'en mer du Nord »!). Elle est même plutôt évitée volontairement: quand une zone se met à produire trop de mélange, les pêcheurs attendent (à cause du marché mais aussi à cause de la gestion des quotas de bycatch). Pour les exportateurs, le manque de diversité est un point faible et ne va pas en s'arrangeant, car l'évolution pousse vers des bateaux plus gros, type senneurs, qui ciblent sur l'année moins d'espèces que les ligneurs qui à l'inverse peuvent être très fins et très variés dans leur ciblage.

Du fait de leur droit exclusif sur la première vente, les OP administrent totalement les transactions, dont les bases de volumes et de prix sont fixés entre pêcheur et premier acheteur. Chaque débarque donne lieu à une transaction et à l'établissement par l'OP d'une note contractuelle entre vendeur et acheteur (« contract note », ou SLUTSEDEL). Ce document constate et enregistre un très grand nombre d'informations, dont l'identité des deux parties, les quantités, les espèces, les prix, les qualités (il existe deux catégories, qui sont « conforme » ou « abîmé), ... et permet de très nombreux contrôles de toutes sortes. L'OP facture l'acheteur et règle le pêcheur à 15 jours maximum. Les données contenues dans la contract note sont retransmises par l'OP dans diverses directions, en fonction de la nature de ces données et de l'utilisation qui va en être faite (suivi scientifique des stocks, suivi administratif des quotas, comptabilité des entreprises, statistiques marché, etc). Le système de prix minimum est une conséquence du passé où les acheteurs des ports isolés étaient en position de force vis-à-vis des pêcheurs de ce même port, incapables d'aller vendre ailleurs ou de savoir ce qui se passait dans les autres ports. Il est censé refléter les tendances du marché et non les objectifs de rentabilité des navires, mais il est, assez logiquement, fortement critiqué par les premiers acheteurs qui le jugent anachronique et dépassé.

Transformation

Les premiers acheteurs sont installés dans au moins un « landing point », parfois plusieurs, et ils y disposent d'un atelier. Leur nombre total n'est pas très facile à cerner, il serait compris entre 180 et 300. Le paysage de la première transformation a considérablement évolué au cours des deux dernières décennies, à cause des forts coûts de la main-d'oeuvre. Celui-ci s'établit aux alentours de 20-25 €/heure, et de 40€/heure en coût direct chargé. Alors que dans les années 80 et 90 il existait au moins une cinquantaine d'usines de filetage qui produisaient des blocs surgelés et des filets IQF, la plupart d'entre elles ont disparu au tournant des années 2000 avec l'irruption de la Chine comme transformateur de matière première surgelée et la création des circuits « double congélation Chine ». Il n'en reste qu'une grosse dizaine aujourd'hui, qui ont du se rabattre sur le frais, puisque les Chinois sont imbattables sur le surgelé. Plus de la moitié d'entre elles appartiennent à NORWAY SEAFOODS.

La première transformation est donc le fait de deux types d'entreprises, aujourd'hui :

- Une très grosse majorité d'ateliers (« packing stations ») situés bord à quai dans les landing points, qui font de l'emballé (pesée, nettoyage, éviscération, reglaçage), du VAT (vidé avec tête), du VDK (vidé décapité), un peu de filet éventuellement, et du « traditionnel » (klippfish, stockfish, poisson salé sous toutes ses formes). Moins de 100 d'entre eux ne font que du frais. Le poisson acheté par eux est orienté vers l'un ou l'autre de ces marchés en fonction de sa qualité :
 - la qualité supérieure va vers le marché du frais en vidé (France / entier)
 - la qualité standard est mise en en VDK pour vente sur le marché du filetage (Pologne, Danemark, France...)
 - la qualité standard, voire inférieure, va au "traditionnel", fait pas l'atelier lui-même

Cette présence sur plusieurs marchés leur confère réactivité et adaptabilité. Leurs clients sont les exportateurs et les grossistes du marché intérieur.

L'idéal pour un premier acheteur est de pouvoir compter sur un mix ligneurs/senneurs pour ses approvisionnements : qualité d'un côté, volumes de l'autre.

- Une petite quinzaine d'usines, elles aussi implantées dans des ports, approvisionnées en direct par les bateaux intégrés (exception à la règle, cf ci-dessus) et par achats de matière première auprès d'un tissu d'ateliers indépendants installés alentour. Seules ces quelques grosses usines disposent de fortes capacités industrielles (filetage, portionnage, surgélation, etc, parfois aussi traditionnel), grâce notamment à la mécanisation/automatisation qui contrebalance le coût de la main-d'œuvre. Ces investissements en équipement sont rendus possibles par la capacité d'amortissement que procurent les forts volumes obligatoirement apportés au cours de l'année par les bateaux intégrés. Ils sont très difficilement accessibles aux opérateurs de taille moyenne, car impossibles à amortir à cause de la saisonnalité des volumes (voir plus loin). Pour rentabiliser le fonctionnement d'une ligne il faut un minimum de 15-20 tonnes par jour. Cette difficulté explique que les Chinois aient pu s'emparer de la valeur ajoutée sur le filetage surgelé, puis, quand la demande de frais a augmenté, que les Polonais aient capté le filetage frais. Ces grosses unités sont intégrées en aval à des exportateurs (ce qui fait que le filetage norvégien est intégré de l'amont à l'aval), mais peuvent vendre aussi à des petits transformateurs traditionnels. Elles sont implantées plutôt tout au nord, "à mi chemin" entre Barents et Lofoten.

Les ateliers indépendants n'ont pas toujours la vie facile en amont, car les pêcheurs font ce qu'ils veulent. S'ils ont bien gagné leur vie, que les prix ne sont pas bons ou que les rendements de pêche ne sont pas suffisants, ils peuvent décider de ne pas sortir, même si l'atelier avec lequel ils travaillent a besoin de volumes. C'est là que le contrat moral entre acheteurs et vendeurs prend toute son importance, car une packing station ne peut renverser le rapport de forces en possédant des bateaux. Mais de leur côté, les usines se plaignent de ne pas être rentables, car elles sont liées par l'obligation d'assurer des emplois dispersés géographiquement, en échange des garanties d'approvisionnement dont elles bénéficient. Or le coût de la main-d'œuvre est tel qu'elles auraient besoin de se concentrer encore plus pour lutter contre la concurrence chinoise et polonaise, et qu'elles n'ont pas le droit de le faire. La saisonnalité des débarques est un autre gros problème pour ces structures, qui doivent avoir recours à des mesures de chômage technique hors saison. La solution serait d'avoir plus de gros bateaux capables d'aller chercher le poisson plus loin, notamment en automne, mais la réglementation qui favorise l'exploitation par des côtiers ne permet pas non plus d'évolution dans ce sens.

Au total, les volumes de poisson blanc capturés sont grosso modo aiguillés de la façon suivante :

- les 20% de volumes surgelés partent en Chine (filetage), au Portugal (salage) ou sont traités en Norvège (salage, un peu de filetage)
- les 80% de volumes frais vont pour 1/5^e vers le marché du frais (vidé avec tête, vidé décapité, découpes,..) le reste allant vers le marché conventionnel/traditionnel et la surgélation.

La dualité des types de transformateurs se retrouve dans la représentation professionnelle du secteur, où l'on trouve d'un côté une association regroupant les gros faiseurs cotés en bourse (SJOMAT NORGE, littéralement « produits de la mer / Norvège ») et d'un autre côté l'association des PME indépendantes, la NSL.

Il faut souligner l'importance du secteur « traditionnel/conventionnel », qui est présent dans tous les ateliers. Il s'agit de la production de stockfish (poissons vidés décapités, attachés par deux et séchés en suspendu par deux), de klippfish (poissons mis en filet papillon séchés sur le sol), de poisson salé séché (bacalao) et de poisson salé frais (wet salted). Les marchés de ces produits traditionnels sont anciens et diversifiés : Italie (stockfish), Espagne Portugal, Brésil (salé), Nigeria (séché). Un des intérêts du traditionnel est qu'il est moins coûteux à produire que les découpes en frais, car il demande moins de main-d'œuvre et moins d'équipement. Il est également plus souple que le frais, car on peut le faire à partir de matière première fraîche de qualité moyenne ou de matière première surgelée (le salé, pas le séché). Il représente un débouché important, pour le cabillaud et le lieu noir, mais aussi pour la lingue et le brosmé.

Un dernier avantage du process traditionnel est qu'il occupe la main-d'œuvre après la saison, car il faut surveiller les stocks. Ca permet d'avoir de la main-d'œuvre à poste, à même de traiter le peu de frais qui se présente quand même.

Exportation

Après avoir été fortement réglementé (un seul exportateur autorisé, FRIONOR, jusqu'au début des années 90), l'export s'est ouvert à de nombreux opérateurs, qui sont aujourd'hui environ 120. Le métier est différent de celui de la transformation/premier achat (notamment à cause des fortes contraintes logistiques), et débouche sur trois types d'opérateurs :

- les négociants purs (les plus nombreux), qui s'approvisionnent auprès des usines et des ateliers indépendants répartis sur tout le littoral (ex : AALESUND FISH et NORFRA)
- les industriels, ayant une usine et complétant leurs achats auprès de dizaines de packing stations (ex : NORDIC GROUP)
- les intégrés (moins d'une dizaine, dont NORWAY SEAFOODS et NERGAARD sont les deux plus gros), contrôlant une flotte de hauturiers, des usines et des structures commerciales export.

Les modes d'achat en deuxième vente sont de deux types, les accords exclusifs de partenariat et l'achat au spot. Le second est de loin le plus fréquent, car les packing stations ne peuvent s'engager sur des contrats, compte tenu de leurs propres modes d'achat. Cette potentielle source d'instabilité ou de manque de visibilité est compensée par d'intenses et permanents échanges téléphoniques entre les différents maillons et par la solidité des relations entre acteurs.

Les exportateurs jouent un rôle de « middlemen » entre une filière plutôt organisée en push qu'en pull, et une demande aval qui a beaucoup de pouvoir. Ils doivent parfois absorber des à-coups sur les prix, ce qu'ils parviennent le plus souvent à partager, dans ces cas là, avec les packing stations. En saison du cabillaud (hiver), ils sont parfois contraints aussi de faire partir une marchandise qui n'est pas encore vendue. La part des volumes dont la vente est négociée pendant qu'ils sont en route vers Padborg est estimée, en saison, à 10-15% du total.

Le marché français est très important pour le secteur norvégien du frais, l'essentiel des ventes s'y faisant en VDK. Ses pratiques d'achat au spot conviennent bien à l'organisation de la filière norvégienne, qui s'appuie dessus en saison quand il faut assurer l'écoulement de très gros volumes moyennant une souplesse sur les prix. Le schéma type de la chaîne de commande est le suivant :

- les acheteurs français de la GD annoncent le mercredi ou le jeudi leur planning commercial pour la semaine suivante
- la production dans les packing stations est orientée le plus possible en conséquence
- les premiers camions partent le lendemain et parviennent le lundi matin à Boulogne
- les derniers partent le lundi et parviennent à Boulogne pour y assurer la fin de semaine

Il est à noter que certains opérateurs français envoient directement leurs achats de VDK en Pologne, pour filetage avant réexpédition vers la France.

Le savoir-faire en matière de logistique est très poussé. Il combine des ramasses par bateau, par camion et par train depuis les packings stations, puis des acheminements groupés vers les hubs d'Oslo ou de Padborg, à la frontière du Danemark et de l'Allemagne. Le transport jusqu'à Boulogne livre le matin de J+4 un poisson débarqué dans l'après-midi du jour J, pour un coût de l'ordre de 0,3-0,5 €/kg en camions complets. Ces coûts bénéficient de l'intensité des transports de saumon sur les mêmes lignes, et des remontées « à plein » des camions chargés de fruits et légumes en provenance des Pays-Bas.

Saisonnalité

La forte saisonnalité des captures de cabillaud est un vrai problème, à la fois en saison et hors saison (de mai à décembre). Elle tient à l'existence de cet important stock migrateur évoqué plus haut. La prédominance donnée de facto à la pêche côtière par les principes du Participation Act et par la répartition des quotas fait que 70% de l'activité cabillaud se fait entre janvier et avril, avec mars en point culminant. Sur toute cette période, le nord de la Norvège travaille '24/7'. Les usines et ateliers peuvent se retrouver sous-dimensionnés, et doivent faire appel à de la main-d'œuvre temporaire. A l'inverse, ils doivent mettre leur personnel au chômage technique, voire fermer pour certains d'entre eux, au plus creux du hors saison. Le même problème se pose pour le dimensionnement des équipements industriels, comme cela a été évoqué plus haut.

Plusieurs axes de réflexion sont engagés sur cette question :

- le stockage de poisson vivant : l'idée est de décaler capture et mise en vente, de plusieurs mois, en conservant le poisson vivant dans des cages adaptées à la stabulation. La capture est faite à la senne, le poisson est pompé dans des viviers puis transféré dans les cages, où il peut séjourner pendant un maximum de 13 semaines avant de devenir, réglementairement parlant, un « poisson d'élevage ». Il est nourri avec du capelan et du hareng surgelés. Ce poisson de stockage est progressivement revendu, entre mi-juin et fin août, pour profiter de la demande de l'été sur les marchés. Les prix sont bons et tout part en VDK frais. Cette pratique est encouragée par des mesures incitatives (les volumes stockés ne sont déclarés en consommation de quota qu'à hauteur de 50%), mais elle est chère (0,7 – 0,9 €/kg) et reste pour l'instant assez marginale. Seules 4-5000 tonnes de cabillaud ont été vendues selon ce circuit en 2015.
- Le refresh apparaît à certains transformateurs comme une piste sérieuse, voire comme une évidence pour le futur
- L'investissement dans des usines délocalisées (Pologne notamment)
- Le décalage de la saison de quota, à l'image du système islandais : l'idée est que, si l'année commençait en septembre, les pêcheurs iraient plus pêcher en

automne, quand les prix sont très bons (+10 à +100% par rapport à l'hiver), certains qu'ils seraient de pouvoir finir leurs quotas en hiver, quoi qu'il arrive. A l'inverse, le système actuel qui démarre en janvier rend risquée la non consommation de la totalité des quotas en forte saison. Si pour diverses raisons (éloignement des stocks, météo, ..) la capture ne peut se faire en automne, le solde de quota est perdu. Les discussions sur le sujet achoppent du côté des Russes, avec qui la gestion du stock est partagée.

7.4 L'évaluation par les opérateurs en France

7.4.1 L'évaluation des espèces

Il s'agit d'une évaluation issue des entretiens avec les opérateurs en France et sur la base de leurs critères d'achat.

Les espèces évaluées sont les 15 espèces de référence.

Chaque critère est noté de 1 à 5.

Les notes 1 et 2 expriment pour le critère des faiblesses handicapant la compétitivité de l'offre française pour l'espèce, 4 et 5 des forces favorisant la compétitivité de l'espèce.

Les 2 notes moyennes « qualité » et « service » tiennent compte de l'importance variable des différents critères de qualité et des différents critères de service pour l'espèce.

Cette évaluation - sans validité statistique - suggère cependant des différences de compétitivité entre les espèces.

Notation de l'importance des critères d'achat (1 à 5)

Espèces Mainstream	Espèces Mainstream				
	Cab	LN	Mlan	Egl	Mlu
La qualité					
Bien pêché, bien conservé	2	2	2	2	2
Bien transformé, bien conservé	4	3	5	4	5
Bien livré en rapidité, fraîcheur	2	1	4	2	2
Bonne image (origine, label...)	1	1	1	1	1

Le service

Prévisibilité des volumes et des prix	5	5	4	3	4
Stabilité des volumes et des prix	4	4	3	3	3
Diversité de l'offre espèces	1	1	1	1	1
Réactivité, adaptabilité des entreprises	3	3	2	2	2

Notation des critères d'achat (1 à 5) et note moyenne pondérée par l'importance

Espèces Mainstream	Espèces Mainstream				
	Cab	LN	Mlan	Egl	Mlu
La qualité					
Bien pêché, bien conservé	3	3	3	3	3
Bien transformé, bien conservé	4	3	4	3	5
Bien livré en rapidité, fraîcheur	4	4	4	4	4
Bonne image (origine, label...)	3	3	3	3	3
	3,7	3,1	3,8	3,2	4,2
Le service					
Prévisibilité des volumes et des prix	1	2	1	1	2
Stabilité des volumes et des prix	2	2	2	2	3
Diversité de l'offre espèces	4	4	4	4	4
Réactivité, adaptabilité des entreprises	4	4	4	4	4
	2,2	2,6	2,2	2,3	2,9

Notation de l'importance des critères d'achat (1 à 5)

Espèces Côtier	Bar	So	Bau	Sar	Maq	Cal	Sei	Lang	Cra	CsJ
----------------	-----	----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----	-----

La qualité

Bien pêché, bien conservé	4	4	2	3	2	3	3	5	5	3
Bien transformé, bien conservé	4	4	2	3	2	4	4	5	5	5
Bien livré en rapidité, fraîcheur	4	4	2	5	2	3	3	5	5	5
Bonne image (origine, label...)	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2

Le service

Prévisibilité des volumes et des prix	2	2	4	2	2	2	2	2	2	4
Stabilité des volumes et des prix	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3
Diversité de l'offre espèces	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2
Réactivité, adaptabilité des entreprises	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2

Notation des critères d'achat (1 à 5) et note moyenne pondérée par l'importance

Espèces Côtier	Bar	So	Bau	Sar	Maq	Cal	Sei	Lang	Cra	CsJ
----------------	-----	----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----	-----

La qualité

Bien pêché, bien conservé	3	4	3	4	3	5	5	1	3	3
Bien transformé, bien conservé	3	4	3	4	3	5	5	1	3	2
Bien livré en rapidité, fraîcheur	4	4	4	4	4	4	4	1	4	3
Bonne image (origine, label...)	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4

3,4 4,0 3,3 3,9 3,3 4,5 4,5 1,2 3,3 2,8

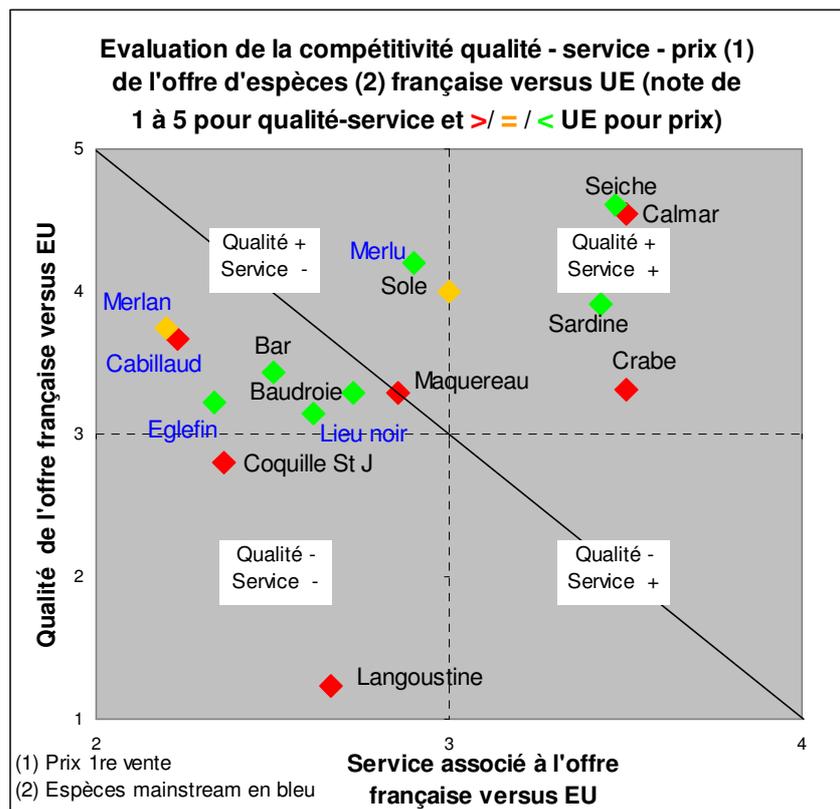
Le service

Prévisibilité des volumes et des prix	1	2	2	3	2	3	3	1	3	1
Stabilité des volumes et des prix	1	2	2	3	2	3	3	2	3	2
Diversité de l'offre espèces	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Réactivité, adaptabilité des entreprises	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

2,5 3,0 2,7 3,4 2,9 3,5 3,5 2,7 3,5 2,4

Le graphique reprend en synthèse les évaluations des espèces sur la qualité et le service. Le positionnement du prix de l'offre française par rapport à l'offre européenne est issu de données Eumofa.

Le mainstream est pénalisé par le service face à l'offre européenne mais se défend bien sur la qualité et assez bien sur le prix en dehors du cabillaud.



Le côtier est plus hétérogène avec des points forts en qualité-service comme les céphalopodes portés par un bon savoir-faire de la pêche et du mareyage. Et aussi des faiblesses avec la langoustine jugée peu compétitive par des opérateurs qui y ont difficilement accès dans de bonnes conditions.

7.4.2 Forces et faiblesses de l'offre française pour ses clients en France

Les forces et les faiblesses de l'offre française face à l'import sont analysées sur les critères d'achat des opérateurs français, à partir des enquêtes.

La catégorie d'opérateurs (exemple RHD) est précisée lorsque le point nous est apparu comme plus spécifique de cette catégorie.

Points forts	Points faibles
Volumes	
<ul style="list-style-type: none"> - L'origine France est généralement privilégiée a priori dans les achats. On ne se tourne vers l'import que pour pallier le manque de volumes en France 	<ul style="list-style-type: none"> - Le manque de volumes en France (1) rend l'import souvent obligatoire - Les risques de ruptures volumes en France (1) sont importants (RHD) - La consolidation de gros volumes est plus difficile en France (1) - L'import est une base volume garantie à l'avance - L'import permet de réduire l'impact d'achats trop importante sur les prix du marché - L'import entre dans la stratégie naturelle en marée de multiplier les fournisseurs <p>(1) Nombreuses causes invoquées : quotas, distance des zones de pêche, organisation collective des pêcheurs, taille des opérateurs...</p>
Prix	
<ul style="list-style-type: none"> - Un achat français n'est pas toujours plus coûteux (place, jour, espèces...) - Les prix plus élevés en France se justifient souvent par des avantages qualité (valorisable en qualité supérieure ou en facilité de gestion / réduction de pertes) - La qualité supérieure est moins chère en France 	<ul style="list-style-type: none"> - Les prix en France sont en moyenne plus élevés à qualité comparable - Le standard est plus cher en France - Le coût de filetage est plus élevé en France - Les prix en France sont trop fluctuants (RHD)

<ul style="list-style-type: none"> - 5-10% de prix en plus sont acceptables pour une origine France - Les coûts logistiques sont moins élevés pour un approvisionnement français (mais cela dépend de la localisation de l'opérateur, des volumes) - L'optimisation des coûts ponctuellement (achat d'opportunité...) est plus efficace en France 	<ul style="list-style-type: none"> - La demande de trop gros volumes en France favorise la hausse des prix - Les coûts logistiques sont moins élevés pour un approvisionnement français (mais cela dépend de la localisation de l'opérateur, des volumes) - L'optimisation des coûts dans la durée (partenaire, circuit raccourci...) est plus efficace à l'import - Pour un opérateur Français l'import peut lui donner un avantage par rapport à ses concurrents Français - Pour un mareyeur Français l'import peut lui permettre de barrer un concurrent étranger exportateur en France
Qualité	
<ul style="list-style-type: none"> - La qualité-fraicheur sont mieux garanties en France - L'achat à l'avance pénalise l'import en fraicheur - L'offre française est moins standardisée que l'import : il y a plus de possibilités de qualité supérieure - Plus d'artisanat (pêche, transformation) trouvable et accessible en France - Des espèces de qualité supérieure spécifiques en France - Plus de naturalité en France (versus les « aides à la conservation » à l'import) - Import handicapé par au moins 1 jour de plus pour la découpe - La France est favorisée par la possibilité de transformation au dernier moment - L'origine France est mieux valorisable que l'import auprès des clients 	<ul style="list-style-type: none"> - L'origine France n'est pas une garantie de qualité - Des marées plus courtes à l'import peuvent compenser les délais de transport - L'armement est plus déterminant que l'origine - L'import est favorisé par le développement des produits élaborés (traiteur) - L'origine « EU » devient compétitive

<ul style="list-style-type: none"> - Il y a une demande croissante d'origines plus locales (RHD) - Montée des origines (France, régions) pour le côtier plus que pour le mainstream - L'origine France est un moyen de différenciation qualitative entre opérateurs - Pavillon France valorise bien l'origine France - MSC est peu crédible et devient ainsi une opportunité pour un label « France & durable » 	<ul style="list-style-type: none"> - La demande d'origine plus locale reste encore marginale - L'identification de l'origine via Pavillon France est approximative - MSC peut valoriser l'import
Service	
<ul style="list-style-type: none"> - Délais de commande et livraison plus courts en France (A pour A) notamment pour les compléments en Grande Distribution - L'origine France permet de compenser le manque d'anticipation des clients (filetage...) - Le plus fraîcheur des produits français facilite la gestion (plus de resserre, moins de retour...) - L'origine France permet de mieux répondre à des besoins spécifiques et à des petits volumes - L'origine France favorise la qualité supérieure via la transformation au dernier moment - Praticité de la diversité des produits français (espèces, calibres, types de pêche...) - Petites espèces en France valorisables en transformation (tacaud...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Incertitude générale plus élevée en France (volumes, prix) - Les coûts et délais logistiques pour approvisionner Boulogne favorisent l'import versus une partie des débarquements français - La souplesse logistique (horaires) offerte par Boulogne à ses clients favorise l'import (via BL) - Difficulté à contractualiser (volumes, prix) avec les pêcheurs en France - Déficit d'équipement des mareyeurs français (ligne de production pour caisse polypropylène, trancheuse laser...) - Pas de réponse organisée à la demande de produits de pêche française - Peu d'offre surgelée complémentaire du frais (RHD)

LES ÉTUDES


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 - Rapport d'étude
Édition septembre 2020

Directrice de la publication : Christine Avelin / Rédaction : direction Marchés, études et prospective
Conception et réalisation : service Communication / Impression : Service Arborial

12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil cedex

Tél. : +33 1 73 30 30 00 — www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer

 @FranceAgriMerFR