

Montreuil, le 28 février 2019

DOSSIER DE PRESSE

Les filières pêche et aquaculture françaises : économie, grands dossiers et perspectives

Vendredi 1^{er} mars 2019 – 12h30
Stand de FranceAgriMer – Pavillon 4, allée B, stand n°094
Salon international de l'agriculture – Paris

Sommaire :

- FranceAgriMer accompagne les filières de la pêche et de l'aquaculture
- Derniers éléments d'analyse économique, évolution de la consommation et des marchés
- Soutiens aux projets de la filière, innovation, structuration et compétitivité
- Accompagnement dans la définition de la stratégie collective de la filière, la promotion des produits de la filière française, le label « Pêche Durable »,...

FranceAgriMer accompagne les filières de la pêche et de l'aquaculture

Établissement public administratif sous tutelle du ministère chargé de l'agriculture, FranceAgriMer s'est vu confier par la loi un ensemble de missions regroupées sous trois grands domaines :

- Éclairer les opérateurs économiques des filières et leurs organisations en conduisant des études et analyses économiques structurelles et conjoncturelles, à différentes échelles, au niveau de chaque filière ou de façon transversale, de la production jusqu'à la consommation, notamment pour analyser les mécanismes de formation des prix alimentaires
- Accompagner les filières en mettant en œuvre des dispositifs d'aide et de soutien aux investissements, à l'innovation ou à la structuration des marchés, communautaires ou nationaux, de crises ou structurels, à destination des entreprises, des structures professionnelles ou des instituts scientifiques et techniques
- Conduire une concertation constante avec les professionnels, réunissant l'ensemble des maillons, dialoguant avec les pouvoirs publics et le reste de la société civile, entre filières de production, pour coconstruire des stratégies ambitieuses, en particulier au sein de ses instances de gouvernance

Ces missions sont assurées pour les différentes filières suivies à FranceAgriMer, dont la filière des produits de la pêche et de l'aquaculture, de mer ou d'eau douce, de métropole et des outre-mer, avec des outils de collecte et d'analyse de données, la réalisation d'études économiques, la mise en place de dispositifs d'aide, la participation à l'animation et à la réflexion stratégique de la filière.

La gouvernance professionnelle de FranceAgriMer confère à l'établissement un positionnement particulier, complémentaire de celui des départements ministériels, en permettant une meilleure prise en compte des contraintes et opportunités rencontrées par les opérateurs économiques. Le rôle de FranceAgriMer doit bien être apprécié en lien avec celui des autres acteurs publics (ministères et opérateurs de l'État, Collectivités territoriales, instituts de recherche, institutions communautaires et internationales...) ou privés (interprofessions, organisations professionnelles et syndicats, entreprises...), dans une recherche de cohérence des visions développées.

Derniers éléments d'analyse économique, évolution de la consommation des produits aquatiques, situation des marchés

FranceAgriMer recueille, *via* le système VISIOMer, les informations sur l'ensemble des transactions des produits de la pêche maritime embarquée au stade de la première vente, soit plus de 200 000 tonnes par an et plus de 6 millions de transactions dans les halles à marée ou hors criée. Des données aux autres stades de la filière (commerce de gros, consommation des ménages, échanges internationaux) sont également acquises et permettent de produire des analyses de conjoncture ou des synthèses, à des rythmes hebdomadaire, trimestriel et annuel. Pour affiner la connaissance des filières, plusieurs études sont réalisées chaque année en association avec des représentants professionnels. Parmi les études récemment publiées et mise à disposition de la filière :

- Étude sur la politique d'approvisionnement de produits aquatiques des transformateurs et conserveurs en France
- Étude sur l'évaluation de l'activité de pêche de loisirs en France
- Les achats de produits aquatiques en Restauration Hors Foyer en France
- Étude sur la valorisation économique des espèces invasives d'eau douce en France
- Prospective de la filière française de la pêche maritime
- Analyse de la mise en œuvre de la réglementation sur l'étiquetage des produits aquatiques
- Le marché de la crevette en France
- Étude de la poissonnerie de détail en France
- Place des femmes dans les secteurs pêche et aquaculture
- Politique d'approvisionnement en produits aquatiques frais de la grande distribution
- Compétitivité comparée de la filière pêche française et de ses principaux concurrents

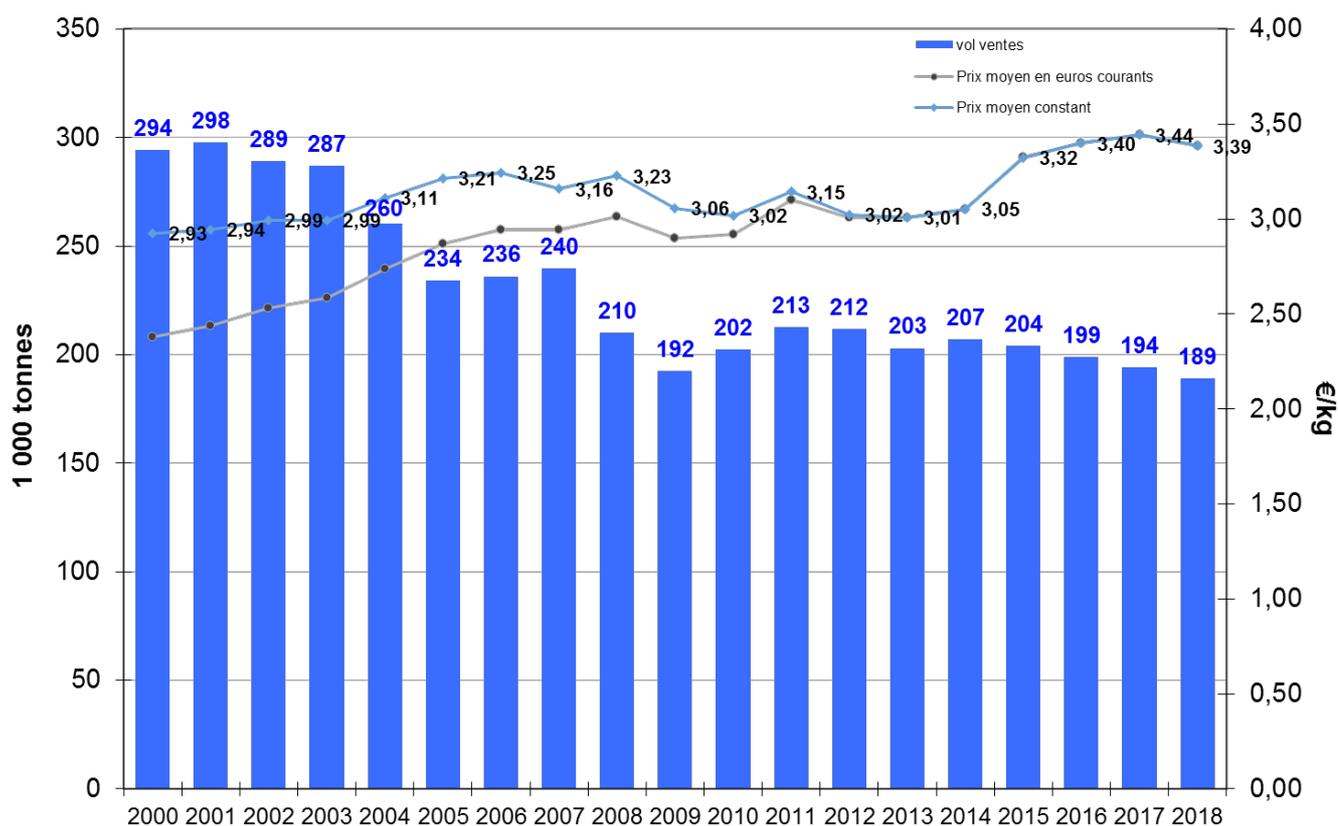
Éléments de bilan de l'année 2018

Les dernières données statistiques collectées permettent de tirer un premier bilan de l'activité des marchés au titre de l'année 2018 sur l'ensemble des segments suivis par les outils d'analyse de FranceAgriMer : première vente des produits de la pêche (1), échanges internationaux (2), achats des ménages et consommation (3).

1. Analyse du bilan 2018 des premières ventes des produits de la pêche

Alors que chaque année confirme, depuis 2010-2011, la tendance à la consolidation des volumes débarqués par la flotte de pêche française grâce à une disponibilité accrue de la ressource, les données de première vente en criée montrent depuis plusieurs années une érosion des volumes vendus et enregistrés par les halles à marée, de l'ordre de 2,5 % par an.

L'année 2018 a confirmé cette tendance, les ventes enregistrées dans les halles à marée passant de 194 100 tonnes à 189 200 tonnes. Alors que cette baisse s'était accompagnée d'une évolution du prix moyen à la hausse, passant de 3,04 €/kg en 2014 à 3,44 €/kg en 2017, celui-ci a reculé en 2018 retrouvant le niveau de 2016, à 3,39 €/kg. Cette baisse est due à une évolution de la répartition entre espèces des volumes vendus, avec des espèces vendues à plus bas prix plus abondantes et une raréfaction d'espèces mieux valorisées. Ainsi, le prix moyen de chaque espèce continue d'être orienté à la hausse pour la plupart des espèces, à l'exclusion de la coquille Saint-Jacques et du lieu noir dont les disponibilités accrues en 2018 ont conduit à une baisse du prix moyen en criées. Dans son ensemble la valeur des ventes enregistrées par les criées françaises baisse de 4 % en 2018, à 640 millions d'euros.



La situation des différentes espèces

L'année 2018 a vu une baisse de 15 % des volumes de merlu commercialisés en criée, qui perd donc sa place de première espèce en criée, dépassée par la coquille Saint-Jacques et la sardine. Son prix moyen ne se relève que de 7 %. Une baisse également importante touche les volumes de langoustine (- 37 %) qui n'est pas compensée par la hausse de 14 % du prix moyen sur l'année qui atteint 12,6 €/kg. La baudroie connaît également une évolution négative, perdant 11 % des volumes avec un prix moyen qui gagne toutefois 8 %, conservant, malgré une baisse de 4 % le rang de première espèce en valeur dans les halles à marée françaises, avec un total de plus de 68 millions d'euros. Avec - 19 %, le merlan enfin voit s'accroître une décroissance des volumes déjà observée en 2017, mais son prix dépasse désormais les 2 €/kg.

À l'inverse, la sole voit la situation se stabiliser (+ 2 % en volume, + 4 % en prix moyen) après plusieurs années en baisse. La sardine voit un bilan également stable avec, comme en 2017, une production qui se prolonge bien à l'automne.

Plusieurs espèces voient des hausses de production notables : le lieu noir la poursuit à + 7 % en volume, mais dévise en prix perdant in fine 11 % en valeur. Le bulot confirme sa présence croissante en criée (+ 15 %) et la solidité de la demande préserve le prix moyen à 1,94 €/kg. On observe une forte hausse (+ 53 % en volume) pour le thon germon après trois années difficiles, et avec un prix moyen qui recule de 10 % à 2,81 €/kg, et également un rebond notable pour la daurade royale (+ 20 %).

Ce bilan est également l'occasion de rappeler la grande diversité de la pêche maritime française, avec près de 250 espèces différentes commercialisées chaque année par les criées françaises, et une centaine d'espèces dans chacune d'entre elles, permettant à tous les opérateurs, quelle que soit leur taille de bénéficier d'une belle palette de produits.

La situation des différentes façades

Les évolutions marquées sur les espèces se répercutent sur les façades en raison de la spécialisation des différents ports et des zones de pêche : les façades Atlantique et Bretagne Sud voient leurs volumes perdre respectivement 9 % et 6 % alors que la Manche gagne 3 % et la Méditerranée 4 %. La façade Nord est stable. En valeur, la façade Atlantique limite la baisse à 2 % grâce à des volumes en hausse pour des espèces bien valorisées comme la sole et le bar, alors que la Bretagne, perdant des volumes de baudroie et de langoustine au profit de la sardine voit la valeur des ventes fondre de 7 %. La baisse du prix moyen touche aussi la Manche et la Méditerranée, qui retrouvent des niveaux de valeur des ventes proches de ceux de 2016.

Au niveau des ports, Boulogne récupère son rang de première criée de France avec 21 000 tonnes contre 20 900 tonnes à Lorient. En valeur, Le Guilvinec demeure la plus importante criée de France, mais redescend en dessous de 70 M€, à 68,4 M€. À noter l'évolution favorable des volumes de certaines criées normandes comme Granville (+ 21 %), Fécamp (+ 47 %) ou Dieppe (+ 8 %). Parmi les replis les plus notables, Saint-Jean de Luz (- 21 %) perd des volumes importants de petits pélagiques, La Cotinière voit également ses volumes fondre de 19 %, en raison d'une campagne de céphalopodes peu productive.

Evolution des modes de commercialisation

Les éléments de ce bilan des premières ventes de produits de la pêche 2018 dans les criées sont à compléter des éléments déclarés pour les ventes hors criée. Ceux-ci s'appuient également sur le dispositif de déclaration VISIOMer, ouvert en septembre 2016 aux premières ventes hors criée réalisées en France. Pour l'année 2018, de sont 62 800 tonnes de produits de la pêche qui ont été déclarées avoir été achetées hors criée sur l'ensemble des façades françaises, outre-mer compris. La couverture de ce segment de commercialisation est encore incomplète pour permettre une analyse comparative, mais les volumes ainsi renseignés sont importants sur certaines espèces voire constituent l'unique voie de commercialisation : petits pélagiques (sardine, chinchard...), laminaires, coquillages (bulot, coquille Saint-Jacques...), espèces de la grande pêche (cabillaud, lieu noir...), civelles. Ces éléments permettent ainsi de compléter l'analyse des marchés des produits de la pêche en France et de suivre ses évolutions.

On peut également souligner que les ventes enregistrées par les criées connaissent elles-même des évolutions sensibles. La part vendue aux enchères diminue chaque année au profit des ventes de gré à gré, passant de 74 % des volumes en 2014 à 69 % en 2018. Ainsi la baisse des volumes évoquée plus haut a porté exclusivement sur les volumes présentés à la vente aux enchères qui ont ainsi baissé de 10 % en 2 ans, alors que ceux vendus de gré à gré ou par contrat croissaient de 54 000 tonnes à 58 200 tonnes. Cette évolution touche par exemple le lieu noir, vendu désormais à 90 % de gré à gré alors qu'il était commercialisé de manière équilibrée entre vente aux enchères et gré à gré en 2014-2016.

Evolution de la qualité des produits commercialisés en criée

Afin de donner à l'acheteur des informations précises relatives aux lots commercialisés, les criées renseignent lors de la vente des informations sur l'espèce, l'état de conservation, le calibre, la présentation et la fraîcheur. Ces éléments sont déterminants pour définir le prix de la transaction. Un poisson de beau calibre et de meilleure qualité sera très bien valorisé. Les efforts de l'ensemble de la filière vont dans la direction d'une pêche mieux vendue et il est utile d'analyser les informations renseignées par les criées pour qualifier l'évolution de l'offre de produits de la pêche.

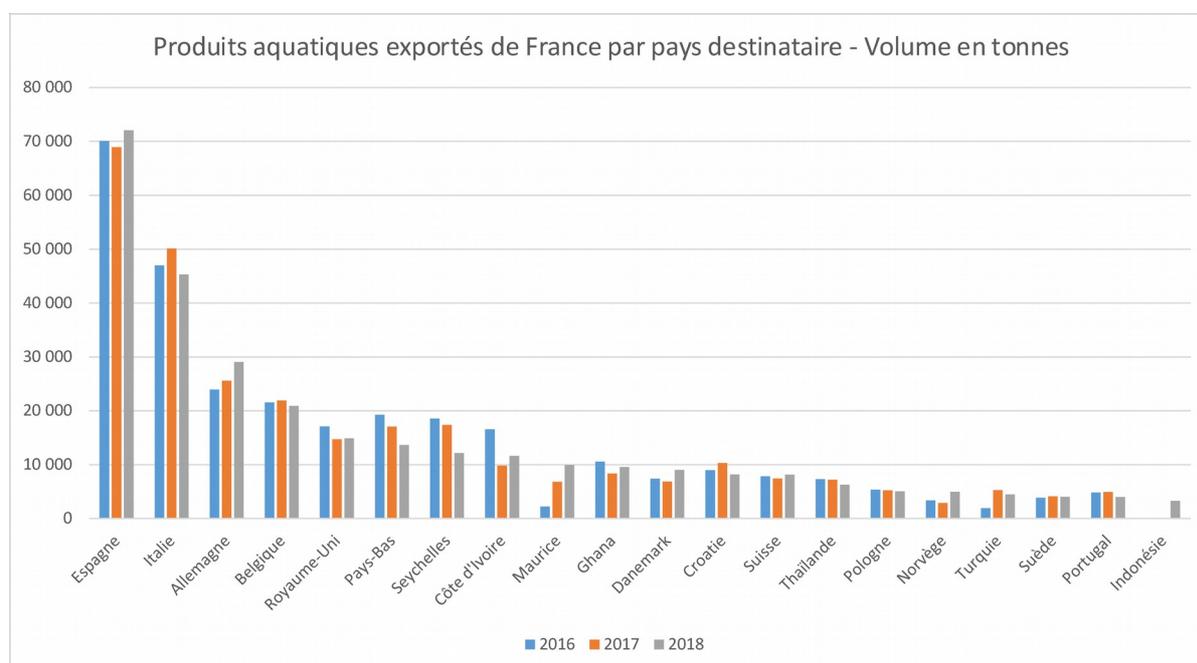
Sur les deux dernières années, on a ainsi pu observer que la part des produits identifiés en qualité E (Extra) était croissante, passant de 20 à 25 % des volumes vendus et de 22 à 28 % de la valeur des ventes en criées entre 2016 à 2018.

L'évolution de la sélectivité des engins de pêche et la reconstitution des stocks halieutiques amène également à débarquer des poissons d'un calibre supérieur. Par exemple pour le merlu sur la façade Atlantique, la part des prises d'un calibre supérieur à 2,5 kg est passée de 27 % à 31 % entre 2016 et 2018. Ces gros poissons sont vendus à 3,2 €/kg, soit 0,4 €/kg plus cher que ceux de calibre immédiatement inférieur. On retrouve une évolution similaire sur la baudroie, la part des poissons de plus de 4 kg passe de 32 % à 38 % en deux ans quand celle des poissons de moins de 1 kg régresse de 12 % à 7 %. L'influence du calibre peut être capitale pour certaines espèces : un maquereau de plus de 500 grammes sera vendu plus de 3 €/kg contre 1,7 €/kg pour ceux de taille inférieure.

2. Analyse des données des échanges internationaux – stabilisation des importations de produits aquatiques en France

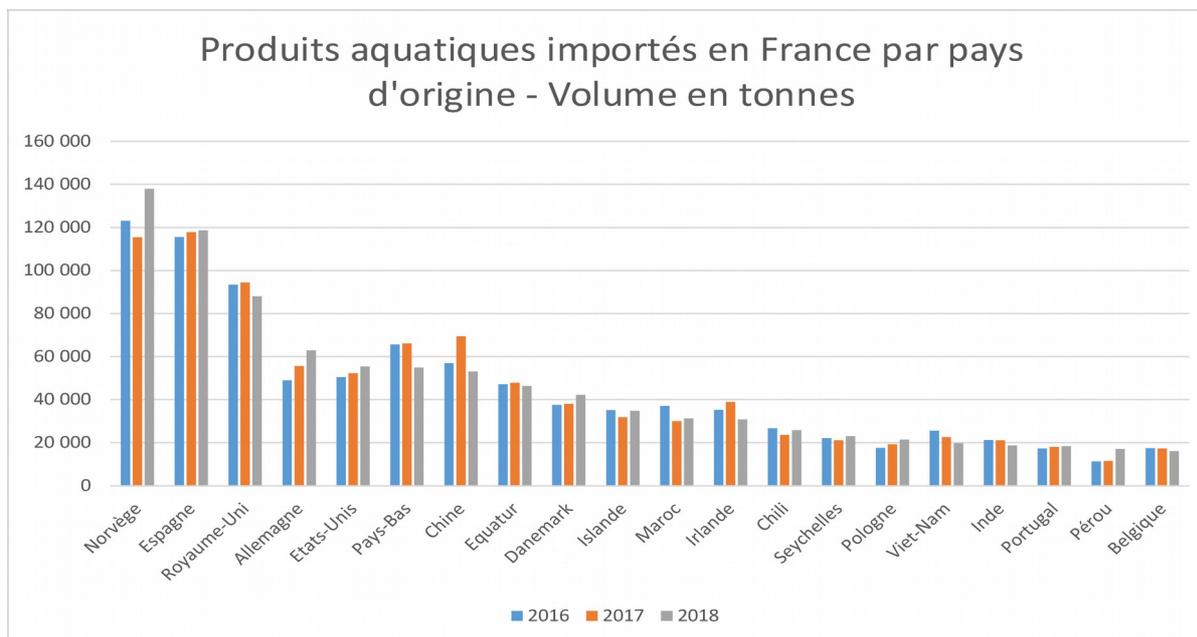
Après 5 années consécutives de hausse des importations, en moyenne de 1 % en volume et de 5 % en valeur, l'année 2018 a connu une légère baisse des importations françaises de produits aquatiques (- 0,1 % en volume et - 1 % en valeur), à un niveau historiquement élevé à plus de 6 milliards d'euros et 1,17 million de tonnes poids net ou 2,1 millions de tonnes en équivalent poids vif. Couplée à une légère hausse des exportations, de 1 % en valeur à 1,67 milliard d'euros et 354 kt, l'année 2018 a donc permis de réduire le déficit commercial en produits aquatiques de la France de 1,8 %, à 4,34 milliards d'euros.

Cette évolution passe notamment par une amélioration des performances à l'export sur les pays germaniques (en valeur : Allemagne : + 12 %, Suisse : + 10 %, Autriche : + 12 %). Les dix premiers clients des produits aquatiques français, totalisant les trois quarts de ses exportations, demeurent en effet ses voisins européens, l'Espagne reprenant à l'Italie le premier rang en valeur perdu en 2017.



À l'importation, la Norvège retrouve la première place en volume devant l'Espagne grâce à de nouveaux volumes d'algues et de hareng fumé et la domine largement en valeur, le Royaume-Uni se plaçant deuxième. La Norvège représente ainsi à elle seule plus de 13 % de la valeur totale des importations françaises de produits aquatiques. Fournisseur mineur de la France, le Canada bénéficiait en 2018 de la mise en œuvre du CETA. Si les volumes globaux d'échanges ont peu évolué, restant dans la moyenne des cinq années précédentes

autour de 7,1 kt, on peut toutefois noter une hausse de 48 % des importations de homard vivant, au seul détriment des États-Unis.



Saumon : la Norvège reprend la main

On observe une reprise de la hausse des importations, à + 3 %, retrouvant avec 176 kt, le niveau de 2012. En valeur, les importations de saumon de la France atteignent un nouveau record, à plus de 1,35 milliard d'euros.

Sur le frais, avec une hausse de la Norvège sur le frais entier (+ 9 %, à 85 kt) alors que le prix moyen est resté élevé à 6,44 €/kg (baisse de 3 % seulement). On retrouve les tonnages de 2012 mais avec un prix qui est supérieur de 67 %. Sur l'Écosse et l'Irlande, origines plus qualitatives (prix moyens supérieurs de 13 % et de 48 % par rapport à la Norvège), on a un reflux des volumes par rapport à 2017, de 9 % (à 26,8 kt) et 28 % (à 3,5 kt) respectivement. On note aussi une baisse de la part des volumes de saumon frais importés sous la forme de filets, passée de 22 % à 14 % de 2015 à 2019.

Sur le congelé, la forte hausse de prix du saumon américain (+ 36 %, à 7,84 €/kg), importé en congelé entier, a entraîné une baisse notable des volumes (- 17 %, à 4,5 kt). Sur les filets congelés, l'origine chilienne redevient la principale, juste au dessus de 6 kt. En saumon fumé, la Pologne connaît en 2018 un rebond de 24 % de ses exportations vers la France, approchant les 6 kt, avec un prix qui s'élève de 4 % alors que celui de la matière première reflue, montrant un positionnement plus qualitatif, qui permet à la valeur de ces importations d'atteindre des niveaux records à près de 90 millions d'euros.

À l'exportation, le saumon est en recul continu, particulièrement pour le saumon fumé qui perd 21 % en volume à 3,1 kt, avec des chutes marquées sur les principaux marchés destinataires que sont l'Italie (- 19 %) ou la Belgique (- 45 %).

Cabillaud : domination affirmée de l'Islande sur un marché qui s'oriente de plus en plus vers le frais

Les importations françaises de cabillaud s'élèvent à 78,7 kt et se partagent essentiellement entre frais et congelé. La part de marché du frais progresse, passant de 51 % à 55 % de la valeur et de 40 % à 44 % des volumes entre 2016 et 2018.

Sur les filets congelés, les volumes en provenance Chine baissent fortement, de 23 %, alors que l'Allemagne devient le deuxième fournisseur de la France avec un doublement de ses volumes en 2018. Six autres pays (Pologne, Russie, Islande, Norvège, Danemark, Espagne) sont également des fournisseurs importants et réguliers pour la France en filets

de cabillaud congelés, avec des positionnements en prix compétitifs. En congelé entier, l'origine américaine, portant sur de la morue du Pacifique, domine largement.

En frais, la dynamique islandaise sur la fourniture de filets de cabillaud frais se renforce, avec des volumes encore en croissance de 17 % en 2018. L'Islande représente désormais plus de la moitié des volumes de filets de cabillaud importés en France alors qu'elle ne pesait que le quart en 2013 et a porté depuis lors la totalité de la hausse de ce marché. Avec un positionnement en prix élevé, à 9,98 €/kg, ces importations atteignent désormais une valeur de 109 millions d'euros. Les importations en frais entier voient leur part relative baisser, de 50 % à 37 % du volume et de 32 % à 26 % de la valeur cabillaud frais importé entre 2014 et 2018, et demeurent dominées par la Norvège alors que le Danemark voit ses parts de marché diminuer continuellement au profit de la Pologne.

Crevette : Une année 2018 marquée par une détente des cours mondiaux et l'émergence de nouveaux pays producteurs

Les importations de crevette en France sont essentiellement constituées (86 % des volumes) de crevettes tropicales d'élevage ou de pêche importées congelées et destinées à la cuisson en France. Le tonnage importé reste stable en 2018, à 111 kt, mais bénéficie de l'évolution à la baisse des cours mondiaux pour voir sa valeur baisser de 6 % à 822 millions d'euros.

En termes d'origine, l'Équateur reste le premier fournisseur de la France, avec plus de 32 kt, chiffre dans la moyenne des cinq années précédentes, et un prix moyen qui baisse de 11 %, à 6 €/kg. L'Inde voit ses volumes baisser de 17 % à 10,9 kt, avec un prix plus élevé que la moyenne et qui n'a pas baissé dans les mêmes proportions. Madagascar conserve son positionnement haut de gamme, tant sur les espèces élevées que pêchées, avec un prix moyen de 12,17 €/kg, mais voit ses volumes légèrement fléchir de 7 % à 6,5 kt après une forte hausse de 25 % en 2017. L'année 2018 voit aussi l'émergence de nouveaux pays exportateurs vers la France, à la faveur du développement mondial de la pénéculture : Nicaragua, Mexique, Cuba, Iran, Pérou...

À noter que les volumes exportés ont augmenté de 6 % en 2018, notamment vers le premier client l'Allemagne.

Thon : Dans un marché marqué en 2018 par des cours élevés, les importations françaises se maintiennent

Le thon est essentiellement importé sous forme de conserve, en provenance d'Espagne, des Seychelles, de Côte d'Ivoire, d'Équateur, de Maurice ou du Ghana. Les volumes croissent de 3 % en 2018 et atteignent 208 kt, pour 497 millions d'euros, avec un prix moyen qui prend 5,7 %, à 2,39 €/kg. Les importations de thon albacore voient une chute sur le congelé avec des volumes divisés par trois alors que les arrivages en frais augmentent légèrement.

Pour les thons tropicaux, les exportations incluent les débarquements de la flotte thonière tropicale, en Côte d'Ivoire, Seychelles, Maurice ou au Ghana, ainsi que les expéditions vers les conserveurs espagnols. Les volumes concernés sont importants en congelé pour du listao (44,8 kt pour 55,8 millions d'euros), de l'albacore (32 kt, pour 65,8 millions d'euros) et du patudo (4,5 kt pour 6,5 millions d'euros). Les exportations de thon rouge vivant ont généré un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros, essentiellement vers Malte. Les bonnes captures de thon germon ont été orientées vers le marché espagnol, à hauteur de près de 3 000 tonnes pour plus de 8 millions d'euros. Les exportations de thon en conserve chutent de 21,5 %, avec les deux premiers marchés en baisse notable, Royaume-Uni (- 29 %) et Belgique (- 12,7 %) et une progression de l'Allemagne (+ 10 %).

Huître : une diversification des destinations des huîtres françaises

Les huîtres françaises sont désormais exportées dans plus de 80 pays, confirmant la position de leader mondial de la France sur le marché de l'huître destinée à être consommée crue, avec 11,8 kt exportées pour un montant record de 88,5 millions d'euros.

Les résultats de 2018 ont toutefois été marqués par des aléas sanitaires qui ont freiné les exportations sur les principaux pays destinataires pendant l'été. Ainsi les volumes à destination de l'Italie, de la Chine et de Hong Kong sont-ils en repli sur l'année de 16 %, 13 % et 17 % respectivement. À l'inverse, les marchés de taille moyenne se sont développés (Pays-Bas : + 27 %, Espagne : + 18 %, Suisse : + 130 %), et notamment dans les pays où existe ou se développe une hôtellerie internationale de luxe (Émirats Arabes Unis : + 28 %, Thaïlande : + 65 %, Maroc : + 91 %).

Moule : des importations qui restent importantes et s'orientent vers l'Espagne

La production domestique de moule demeure insuffisante pour satisfaire la demande des consommateurs, en été et tout au long de l'année, rendant indispensable le recours à des volumes importants d'importations, s'élevant à 43,9 kt en 2018. Dans ce contexte, la production espagnole, dont les coûts de production sont bien inférieurs, continue d'alimenter le marché, avec des volumes en hausse de 14 % à 19 kt. Cette hausse se fait au détriment des moules en provenance des Pays-Bas et d'Irlande, dont les volumes se rétractent de 11 % et 31 %, alors que leur prix prenait 11 % et 14 % respectivement. Les moules congelées se contractent fortement, avec une division par 2,5 en deux ans, atteignant seulement 6,5 kt, réparties sur l'ensemble des origines (Nouvelle-Zélande, Espagne, Irlande, Danemark). Les moules en conserve, essentiellement en provenance du Chili, demeurent stables à 60,7 kt grâce à leur prix très compétitif (0,6 €/kg).

Sardine et maquereau : des importations de petits pélagiques en repli net

Le marché de la sardine et du maquereau voit les pêcheurs et transformateurs français être en compétition directe avec les pays voisins. Aussi les importations peuvent-elles prendre la forme de produits frais, congelés ou en conserve, mais les conserveurs peuvent aussi chercher à privilégier les pêcheurs français quand la ressource est bien présente. En 2018, on observe une baisse nette du volume des importations de sardine congelée (- 36 % à 5,8 kt) mais aussi des conserves (- 12 % à 31,6 kt), du Maroc (- 14 %) comme du Portugal (- 7 %). Seuls les volumes en frais se maintiennent à 3 kt. Pour le maquereau, le scénario est similaire en congelé (- 24 %), frais (- 31 %) et conserve (- 7 %).

Truite : des opérateurs qui doivent s'appuyer sur l'importation pour satisfaire la croissance de la demande

L'année 2018 voit une inversion de l'équilibre de la balance commerciale avec une valeur des importations qui dépasse pour la première fois celle des exportations (46,1 contre 32,9 millions d'euros). Les volumes sur les deux versants restent toutefois en croissance, atteignant 7 953 tonnes à l'export et 7 344 tonnes à l'import. À l'export, les volumes portent essentiellement sur le marché du repeuplement avec de la truite vivante, plus faiblement valorisée, en dessous de 3 €/kg, à destination de l'Allemagne, de Belgique, de la Suisse, des Pays-Bas ou du Luxembourg. Le marché du vivant présente également des opportunités sur le marché du matériel génétique à destination des pisciculteurs (œufs embryonnés, alevins), avec des exportations de l'ordre de 3 M€ vers l'Iran, la Pologne, la Turquie, l'Équateur, l'Albanie ou encore le Liban. En produit frais, le marché export est plus faible, voire en décroissance sur la truite fumée.

À l'importation, les volumes consistent essentiellement en truite fraîche entière, avec une croissance de 23 % en 2018, similaire à celle de l'an dernier, et portée par l'origine espagnole (+ 48 %) qui couvre désormais près de 90 % des importations sur ce produit, au détriment de la Norvège (- 60 %) et du Danemark (- 38 %). La truite congelée suit également une évolution proche, avec une croissance des volumes de 25 % liée à la hausse des apports d'Espagne au détriment de la Turquie. Elle bénéficie d'un prix inférieur de 15 % au frais. On relève également une hausse de 160 % des importations de truite fumée, avec plus de 1 000 tonnes d'origine Pologne alors que son prix est proche de celui des productions domestiques, reflétant surtout un déficit de matière première pour les transformateurs français.

Bar et daurade : des challengers qui s'affirment

Sur ces deux espèces issues de la pisciculture marine méditerranéenne, les importations françaises restent dominées à 60 % par la Grèce et l'Espagne. Cependant, la dynamique est forte du côté de la Turquie ou de la Croatie, avec des volumes en croissance en 2018 de 13 % et 74 % pour la daurade et 35 % et 5 % pour le bar, mais un positionnement différent sur le marché : l'offre turque est proposée à un prix inférieur de près de 1 €/kg au prix grecs alors que l'offre croate leur est supérieure de 0,4 €/kg à 0,5 €/kg. Cette arrivée de nouveaux acteurs, qui plus est dans un contexte économique difficile en Turquie, a entraîné une baisse de 15 % des prix du bar et de la daurade royale d'élevage entre 2015 et 2018.

3. Comportements de consommation et d'achat des produits aquatiques des français

Le programme national nutrition santé vient de renouveler sa recommandation de consommation du poisson et des autres produits aquatiques : « deux fois par semaine du poisson, dont un poisson gras (sardines, maquereau, hareng, saumon) », accompagné de messages complémentaires :

« - Il est recommandé de consommer du poisson deux fois par semaine dont un poisson gras car les poissons gras sont riches en oméga 3.

- Un grand choix de poissons s'offre à vous. Ils peuvent être consommés sous toutes les formes : frais, surgelés ou en conserve.

- Le poisson a beaucoup de qualités nutritionnelles. Mais certains poissons peuvent contenir des polluants, c'est pourquoi il est recommandé de varier les espèces. »

Le plan mentionne également la consommation relativement faible du poisson au regard des recommandations et le fait que l'alternance de la consommation de poissons gras et poissons maigres demeure peu connue.

Les enquêtes montrent que les français consomment des produits aquatiques en moyenne 1,7 fois par semaine pour les adultes et 1,4 fois pour les enfants. Et cette consommation n'est pas homogène dans la population, variant notamment avec l'âge ou la catégorie socioprofessionnelle : un tiers des français consomment des produits aquatiques moins d'une fois par semaine, se privant ainsi de leurs qualités nutritionnelles indispensables.

Achats des ménages de produits aquatiques – données issues de panel Kantar Worldpanel

En 2018, le total des achats des ménages de produits aquatiques est stable par rapport à 2017 : +0,3 % en valeur, -1,6 % en volume. Cette stabilité masque des évolutions contraires entre les différentes technologies : frais et surgelé connaissent des baisses notables alors que le traiteur demeure en hausse et la conserve relativement stable en volume.

	Frais	Surgelé	Traiteur	Conserve	Total
Volume (t)	208 854	118 230	186 645	118 226	631 955
Évolution 2017/2018	-4,2%	-3,6%	2,9%	-1,7%	-1,6%
Valeur (k€)	2 326 129	1 269 219	2 678 967	1 107 250	7 381 565
Évolution 2017/2018	-3,6%	-1,9%	4,3%	1,9%	0,3%

Au rayon marée, les crustacés et les coquillages frais voient les volumes achetés fondre considérablement, en particulier en raison d'une période de fin d'année, cruciale pour ces produits, en fort recul du fait de difficultés d'approvisionnement et de commercialisation, mais aussi de produits moins disponibles auprès des aquaculteurs et des pêcheurs : sur les

seuls mois de novembre et de décembre 2018, les achats de crustacés sont en baisse de 16,6 %, ceux de coquillages de 9,9 % par rapport à la même période de 2017. Le poisson voit également son marché se contracter, avec un résultat sur l'année à -1,7 % en volume et -1,9 % en valeur, alors qu'il restait sur deux années positives (+ 5,4 % en valeur en 2016 et + 0,9 % en 2017). À noter que le poisson vendu entier, dont les volumes étaient en baisse continue depuis de nombreuses années, rebondit en 2018 et retrouve une croissance, portée en particulier par une mise en avant par les hypermarchés (+ 5,9 % en volume) et une bonne performance de la truite portion.

En détaillant les espèces commercialisées, on note que le saumon redevient l'espèce la plus achetée en frais, avec des volumes estimés à 22 700 tonnes en hausse de 7,9 % en 2018 à la faveur d'un léger recul de son prix moyen observé, à 18,27 €/kg. Le cabillaud recule de 6,6 %, à 20 700 tonnes, et se renchérit, à 15,92 €/kg. Le lieu noir renforce sa croissance, voyant ses volumes progresser de 19,6 % après une hausse de 14,6 % en 2017, dépassant les 10 000 tonnes, grâce à un prix d'achat qui demeure modeste, en deçà de 10 €/kg. Ces trois espèces représentent un peu moins de la moitié des volumes de poisson frais achetés par les ménages. Plusieurs espèces issues de la pêche ou de l'aquaculture française ont vu leurs volumes commercialisés fléchir en 2018 : truite (- 8,4 %), baudroie (- 21,5 %), merlan (- 15,6 %), merlu (- 4,6 %), sole (- 18 %), malgré des prix plutôt stables. La sardine progresse fortement en volume (+ 10,7 % à 3 674 tonnes).

Côté crustacés, la baisse mentionnée est liée à la faible disponibilité de langoustine, tourteau et homard en 2018. Les volumes commercialisés chutent respectivement de 24,1 %, 35,6 % et 31,4 %. Sur ce rayon, seules les crevettes crues (décongelées) compensent, avec une progression de 7,4 %. Pour l'ensemble des produits, dans ce contexte déprimé, les produits préemballés demeurent stables et représentent désormais une part de marché de 11 % des achats de crustacés frais.

Pour les coquillages frais, la situation est également contrastée : la moule, en particulier d'origine française, est stable, alors que les volumes achetés d'huîtres dans les réseaux structurés de distribution fléchissent nettement (- 12,5 %). Le bulot est également en baisse de 7,6 % en volume. Seule la coquille Saint-Jacques vendue entière connaît une nette croissance des volumes (+ 8 %), dans la continuité d'une dynamique positive en 2017 (+ 38,7 %) grâce à une ressource abondante. Plus inquiétante est la baisse du taux de pénétration pour l'ensemble des coquillages, qui perd 3 points en 16 mois, atteignant 45,8 %. Pour les huîtres, il descend à 17,6 %.

Pour les céphalopodes, l'année 2018 est également marquée par une baisse forte des volumes achetés, de 12,9 %, portée surtout par la seiche (- 33,3 %) et le poulpe (- 35,5 %) alors que l'encornet résiste mieux (- 5,6 %).

Au rayon traiteur, les crevettes vendues en vrac représentent un marché de 304 millions d'euros. Elles ont bénéficié en 2018 d'un bon effet promotion qui a permis une baisse des prix de 5,3 % accompagnant une hausse des volumes achetés de 6,4 %, grâce à une augmentation de la quantité par acheteur de 4 % alors que la pénétration ne progresse que de 1,7 %. Pour les seules ventes réalisées en hypermarché, cet effet est davantage visible (prix moyen à - 6 %, volumes à + 11,3 %, fréquence d'achat à + 5,4 %, pénétration à + 4,1 % ou 1,2 points à 30,8 %) mais cannibalise en partie le produit vendu au rayon traiteur préemballé (- 1,8 % en volume).

Pour la saurisserie commercialisée en vrac, le hareng et le haddock connaissent une année de recul (- 19,7 % et - 7,6 % en volume) alors que le saumon rebondit de + 18,9 %, notamment grâce à un prix moyen stable alors que celui du rayon préemballé augmentait de 4,9 %. Les volumes de saumon fumé préemballé sont ainsi en recul de 2,2 %. Sur le segment des origines bénéficiant d'un label, la Norvège gagne des parts de marché en bio et en Label Rouge sur l'Irlande et l'Écosse. La truite fumée voit ses volumes progresser de 11,7 %. Elle représente désormais 21 % du marché des poissons fumé préemballé.

Le surimi connaît comme l'an passé une baisse de ses achats de 1,5 % en valeur, avec un taux de pénétration qui perd 3,4 % soit 2,1 points à 57,1 %. Les circuits d'achat en ligne présentent toutefois une opportunité pour le surimi, avec des volumes qui y bondissent de

7,1 %. Parmi les autres produits traiteur de la mer, les poissons précuits, notamment panés ou hachés, poursuivent leur croissance : + 8,4 % en volume en 2018, grâce à un élargissement du nombre d'acheteurs avec un taux de pénétration qui gagne 7,2 % soit 2,3 points et atteint 34,6 % des foyers. Les sushi/maki/sashimi préparés ont consolidé leur position en 2018 (+ 2,6 % en volume), avec un recul de l'offre la plus économique dans les enseignes de discount et un accroissement de la présence en supermarché, ce qui a tiré le prix moyen vers le haut (+ 2,2 %). Les salades de la mer ont de bons résultats en 2018 (+7,8%) et réussissent à fidéliser les acheteurs par un renouvellement de l'offre. Enfin, le rayon des plats cuisinés progresse de 7,5 % en volume, porté notamment par les bons résultats des brandades de morue (+ 12,5 % en volume) et des accras/beignets (+ 18,7 %) et des plats au poisson (+ 8,8 %).

La désaffection des consommateurs pour les produits aquatiques surgelés s'est poursuivie en 2018, mais la décroissance des achats sur ce segment semble se ralentir. Ainsi alors que les poissons nature sont toujours en baisse de 6,6 % en volume, les poissons enrobés surgelés progressent de 4,2 % en volume, qu'ils soient panés (+ 3,4 %, et notamment + 6,1 % pour le colin ou + 10,1 % pour le cabillaud) ou en meunière (+ 16,5 %). On note en particulier un regain d'intérêt des familles avec enfants pour ces produits. Pour crustacés, coquillages et céphalopodes, les volumes décroissent de 3,6 %, mais le taux de pénétration remonte très légèrement. Sur le traiteur de la mer congelé, catégorie essentiellement composée de plats préparés, les indicateurs se dégradent fortement : volumes et chiffre d'affaires en baisse de plus de 8 %.

Enfin, le comportement du segment de la conserve reflète principalement les évolutions observées sur le marché du thon et de la sardine qui constituent 76 % des volumes du segment. Ces marchés sont marqués par une hausse continue des prix qui atteint + 5,8 % sur un an pour le thon et + 2,6 % pour la sardine. Pour la sardine, ce phénomène s'explique par le transfert entre sardine entière et sardine en filets, ces dernières croissent de 14,8 %, passant en un an de 19,5 % à 23 % des volumes de sardine en conserve achetés par les ménages. Cette hausse des prix compense l'effritement des volumes de 2,4 %. Pour le thon, ce sont les cours mondiaux de la ressource qui impactent le prix de revient des conserves. Ce renchérissement entraîne un repli des volumes commercialisés de 2 %, qui porte particulièrement sur le thon au naturel (- 1,8 %) alors que les miettes et morceaux de thon, moins chers, sont davantage recherchés (+ 2,9 %). À contrario, la stabilité du prix des conserves de maquereau lui permet de renforcer ses volumes (+ 1,7 %).

Soutiens aux projets de la filière, innovation, structuration et compétitivité

La participation de FranceAgriMer à la mise en œuvre du FEAMP

Le fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP) est, sur la période de programmation 2014-2020, l'instrument financier de mise en œuvre de la politique commune des pêches (PCP) mais contribue également à la politique maritime intégrée (PMI) de l'Union européenne. Sa mise en place a été marquée par l'adoption tardive en mai 2014 du règlement 508/2014 relatif au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche et une évolution majeure du cadre de déploiement des fonds communautaires en France avec un rôle majeur confié aux Conseils régionaux. L'évolution des outils informatiques de suivi et d'instruction a également pesé sur les délais de mise en place.

Dans l'organisation retenue, FranceAgriMer intervient en tant qu'organisme intermédiaire du FEAMP pour le compte de l'autorité de gestion unique qu'est la DPMA. FranceAgriMer est à ce titre chargé de l'animation et de l'instruction d'une vingtaine de mesures du FEAMP sur la quarantaine inscrites dans le programme opérationnel de la France. Dans la maquette prévisionnelle du FEAMP, 260 M€ sur les 580 M€ alloués à la France sont fléchés sur ces mesures.

La mise en route opérationnelle du FEAMP engagée en 2016 a permis de réaliser de premiers paiements fin 2016 sur des mesures nationales. Le rythme des paiements a nettement accéléré en 2018, atteignant plus de 120 M€ fin 2018.

Les plus grandes masses ont été pour l'instant engagées et payées pour financer les actions de collectes de données ou de renforcement des moyens de contrôle des pêches. Les bénéficiaires de ces mesures sont essentiellement les services et opérateurs de l'État. Le FEAMP a également soutenu avec succès l'action des organisations de producteurs en finançant leurs plans de production et de commercialisation, qui comportent de nombreuses actions collectives pour améliorer la sélectivité des engins de pêche, faciliter la compréhension et le respect des règles, améliorer la connaissance des stocks ou faciliter la commercialisation des produits.

Les actions d'innovation, de recherche et développement et les partenariats entre scientifiques et pêcheurs sont une autre priorité du FEAMP en France, avec des projets nombreux qui mettent la France à la pointe de ces travaux, en particulier en aquaculture. Le FEAMP permet également de soutenir les investissements productifs en aquaculture qui améliorent la rentabilité des entreprises et la croissance de la production. À l'inverse, les règles du FEAMP limitent son efficacité pour soutenir les investissements matériels pour moderniser les navires de pêche.

Un appel à projets vient d'être lancé, portant sur la mesure 28 - Partenariat entre Scientifiques et Pêcheurs, la mesure 39 - Innovation liée à la conservation des ressources biologiques de la mer, et la mesure 40 - Protection et restauration de la biodiversité et des écosystèmes marins. Les projets, portés par des organisations professionnelles, des entreprises ou des organisations scientifiques sont à déposer pour le 16 juin 2019.

Quelques exemples de projets soutenus par le FEAMP et accompagnés par FranceAgriMer :

- Potentiel d'utilisation des protéines d'insectes dans l'alimentation des poissons d'élevage
- Sélection génomique pour l'amélioration de la qualité de l'huître
- Optimisation de l'étape du salage du saumon et de la truite fumés
- Limitation des captures accidentelles de dauphins communs en golfe de Gascogne
- Amélioration de la sélectivité des chalutiers grâce à l'élaboration de dispositifs lumineux

- Innovations pour diminuer les impacts des dispositifs de concentration des poissons sur les écosystèmes marins
- Développement d'une nouvelle méthode de sélection génétique pour la compétitivité de la filière Ormeaux d'élevage en France
- Projet démonstrateur pour développer une algoculture innovante aux plans technique et économique
- Actions pour le développement de Technologies et Techniques de lutte contre l'Infestation par les Larves d'Anisakidés
- Promotion des produits de l'aquaculture Label Rouge
- Optimisation des grilles de pêche langoustine, lotte et pêcherie palangre
- Plan de progrès pour la pisciculture
- Création de ferme de spiruline
- Investissement dans des ateliers de transformation
- Surveillance sanitaire des élevages piscicoles
- Modernisation ou achat de navires de surveillance des pêches

Accompagnement dans la définition de la stratégie collective de la filière, promotion des produits de la filière française, label « Pêche Durable »,...

De part son positionnement, FranceAgriMer accompagne les réflexions des professionnels pour la définition d'une stratégie collective. Les études réalisées par l'Établissement, et notamment ses réflexions prospectives et ses analyses de conjoncture, couplées aux dispositifs de soutien mis en œuvre permettent d'adapter les orientations à court ou long terme. Pour la filière pêche et aquaculture, les orientations du plan de filière visent à reconquérir des marges de compétitivité en réduisant les pertes d'efficacité entre les maillons et en fluidifiant les échanges d'information, en recherchant une amélioration de la qualité des produits et de l'exploitation des possibilités de pêche. Il entend également s'attaquer au grand défi de l'attractivité des métiers de la filière, trop méconnus et déconsidérés dans l'opinion publique.

Écolabel Pêche durable

FranceAgriMer s'est vu confier le portage de l'écolabel Pêche Durable, seule démarche publique de certification de la durabilité des produits de la pêche maritime.

Son référentiel allie des exigences environnementales fortes, portant sur l'état des stocks et la préservation des écosystèmes, à des attentes sociales ou relatives à la qualité des produits.

Pleinement opérationnel depuis début 2017, il saura répondre à des attentes des consommateurs de plus en plus complexes et assurer une identification forte des pêcheries certifiées.



Situation économique des entreprises de la filière des produits de la mer et d'eau douce et enjeux principaux

Pour les **entreprises de pêche maritime**, les problématiques historiques de disponibilité de la ressource et de demande des marchés ont trouvé pour l'essentiel une résolution, avec une biomasse des stocks évalués dans l'Atlantique Nord Est supérieure en 2016 de 54 % par rapport à la situation la plus basse observée en 2008, une pression de pêche globale au niveau de celle permettant d'atteindre le rendement maximal durable et la disparition des situations d'invendus dans les ports français grâce à une demande mondiale soutenue. Le système collectif de gestion par les organisations de producteurs ou les comités des pêches des possibilités de pêche en France a été plus efficace pour préserver les intérêts des plus petits acteurs que des systèmes faisant appel au marché, mais l'optimisation économique de l'utilisation des possibilités de pêche reste à parfaire. Les enjeux actuels portent donc désormais sur l'analyse de la rentabilité des entreprises, leur capacité à renouveler les outils de production et les équipages. Après une baisse continue du nombre de navires et de marins-pêcheurs depuis le début des années 90, certains signes tangibles montrent une inversion de la tendance : le nombre de navires de pêche sur la façade Atlantique-Manche-Mer du Nord s'est stabilisé en 2017 après une baisse de 20 % en 10 ans, le nombre de marins a augmenté à la pêche au large et à la grande pêche de

3 % entre 2016 et 2017. Ce mouvement doit s'accélérer pour compenser les vagues de départ en retraite qui s'engagent et le vieillissement de la flotte. L'attention sur l'attractivité des métiers passe notamment par un maintien de niveaux de rémunération élevés, or ceux-ci réduisent la rentabilité des armements et leur capacité d'investissement. Il convient donc de travailler davantage sur l'amélioration de la productivité de la force de travail, qui passe par davantage d'automatisation des tâches à bord (mise en œuvre des engins de pêche, traitement des captures...) et par un développement des compétences pour optimiser le chiffre d'affaires (travail sur la qualité du poisson, meilleur usage des possibilités de pêche, rémunération de services environnementaux ou d'activités connexes...). Le renouvellement de la flotte doit également permettre de faire évoluer son modèle, nonobstant son format, vers des navires plus économes en énergie et l'utilisation de techniques adaptées aux enjeux environnementaux ou sociaux. Des complexités réglementaires, parfois incohérentes, liées à l'encadrement des pêches, à la sécurité des navires ou au titres de qualification limitent la capacité d'innovation et d'adaptation des chefs d'entreprises et pourraient être aménagées.

Les **entreprises aquicoles** connaissent également un phénomène d'évolution de la structure des entreprises, allant vers une baisse du nombre d'entreprises familiales, qui restent toutefois très majoritaires, et une hausse de la proportion d'entreprises constituées sous forme de société. Les mortalités ostréicoles de 2008-2012 ont accéléré cette évolution et amené à accroître le nombre moyen d'emplois par entreprise. En conchyliculture, la situation économique des entreprises est sujette à des aléas naturels forts (mortalités, vitesse de croissance, fermetures sanitaires, prédation) qui impactent directement leur équilibre, et le coût de revient des différentes productions peut connaître des fluctuations importantes que ne peuvent suivre les prix de vente vers les circuits structurés. Aussi, même si les indicateurs laissent apparaître une amélioration de la rentabilité des entreprises depuis quelques années, elle se fait en réorientant la commercialisation vers les circuits les plus rémunérateurs (vente directe, export) et au détriment de circuits plus traditionnels (GMS, poissonnerie) qui sont pourtant indispensables pour redévelopper des habitudes de consommation et absorber des volumes. La pisciculture s'inscrit davantage dans ces circuits traditionnels : la salmoniculture d'eau douce a fait évoluer ses productions, notamment grâce à un travail constant d'amélioration génétique, pour mieux satisfaire les attentes des consommateurs, avec notamment la truite fumée. La pisciculture marine et nouvelle est plus exposée à la compétition internationale, avec un déficit de compétitivité sur l'esturgeon et le caviar (par rapport à Italie, Chine, Bulgarie) ou sur le bar et la daurade (Turquie, Grèce), que compense une mise en avant de la qualité et de l'origine des produits. Pour l'aquaculture française, l'enjeu demeure de permettre une croissance des volumes afin de maîtriser les coûts de revient par des économies d'échelle, notamment en utilisant des techniques de production plus efficace (filiales en mer, circuits fermés, offshore), mais qui nécessitent de forts investissements. Le soutien public à ces investissements productifs demeure donc important pour permettre à la France et à l'Union européenne de rattraper le retard accumulé dans le développement de leur aquaculture.

Pour les **opérateurs français de l'aval de la filière**, l'enjeu est de s'appuyer sur les forces de la production primaire française (qualité, origine, fraîcheur) et de la demande forte des consommateurs, même si ces derniers ne satisfont toujours pas les recommandations de consommation du PNNS (2 portions de poisson par semaine, dont un poisson gras), pour préserver des parts de marché en France et être plus conquérant à l'export. Le déficit de la production nationale demeure néanmoins important, comme elle ne couvre qu'un tiers de la consommation domestique ou un quart des besoins (consommation + export). L'aval est donc en capacité de saisir toute opportunité de croissance de ces volumes, qu'ils proviennent de l'aquaculture ou de la pêche, notamment par la valorisation des captures issues de l'obligation de débarquement. Une amélioration du fonctionnement de la première vente a été identifiée comme indispensable pour faciliter l'approvisionnement de l'aval et de

la distribution tout en préservant les intérêts économiques des producteurs, mais pâtit de l'absence en France de fonction formalisée de coordination interportuaire à l'échelle régionale ou nationale. Des travaux sont néanmoins engagés pour faciliter les échanges de bonnes pratiques entre les halles à marée des différentes façades, clarifier le partage des compétences entre opérateurs (ports, organisations de producteurs, navires, acheteurs), pour permettre *in fine* de maîtriser le coût de la mise en marché et maximisant les services rendus. L'évolution du mareyage, d'une fonction de négociant vers un rôle de transformateur est également notable. Elle permet également de mieux répondre aux évolutions des habitudes de consommation, avec une baisse de 30 % en 10 ans des volumes de poisson acheté entier et une hausse équivalente du poisson frais préemballé. Elle reconnaît également mieux le savoir faire des ouvriers, mais nécessite des investissements matériels lourds (portionneuses, peleuses, barquetteuses). La seconde transformation est encore plus soumise à la compétition internationale et beaucoup d'entreprises sont d'ailleurs filiales de grands groupes mondiaux (Marine Harvest – Mowi, Nissui, Leroy, Thai Union, Bolton, Pescanova, Findus). Elles représentent néanmoins des gisements d'emploi importants et structurants, avec plus de 15 000 emplois, et l'on constate que les exigences de qualité portées par la réglementation et les consommateurs français les incitent à innover dans leurs produits, leurs approvisionnements ou les certifications. Un tissu de PME artisanales est également très dynamique et œuvre au rapprochement avec l'amont pour des produits mieux valorisés.

Pour la **distribution**, on peut relever qu'à l'instar de certains bouchers, la poissonnerie artisanale connaît un nouveau dynamisme en s'appuyant sur quelques ruptures : élargissement de la gamme aux produits traiteur, renforcement des services (préparation, livraison...), implantation en périphérie des villes, adaptation aux rythmes des consommateurs... Les poissonniers ambulants tirent également avantage du regain d'intérêt pour les marchés dont ils sont l'un des piliers. En comparaison, la grande distribution est peu performante sur le rayon marée et pâtit de l'éclatement des produits aquatiques entre plusieurs rayons aux politiques parfois peu cohérentes (marée, traiteur, surgelé, épicerie/conserves). Les analyses de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges montrent ainsi que le rayon marée est très déficitaire, répondant souvent à un simple objectif d'image pour le magasin. Le renforcement de la compétence des poissonniers est ainsi apparu indispensable dans certaines enseignes, qui se sont rapprochées des centres de formation.

De manière transversale, sur l'ensemble de la filière, l'**innovation constitue un levier** de premier ordre d'accompagnement et de déclenchement de l'évolution vers des pratiques plus efficaces et durables. Le renouvellement récent pour quatre ans de l'agrément des pôles de compétitivité Mer Bretagne Atlantique et Méditerranée est à saluer, et leur investissement sur les filières pêche et aquaculture à perpétuer. Le Pôle Aquimer, pôle spécialisé de la filière, a obtenu un renouvellement pour une première année et met à profit ce délai pour renforcer son positionnement de facilitateur de l'émergence de projets et de leur valorisation en se rapprochant des organisations professionnelles du secteur.

Service de presse de FranceAgriMer : presse@franceagrimer.fr

Laurence Gibert-Mesnil
Virginie Nicolet

Tél. : 01 73 30 25 38
Tél. : 01 73 30 22 54

laurence.gibert-mesnil@franceagrimer.fr
virginie.nicolet@franceagrimer.fr
