



# 1. Bilan des approvisionnements

**Les Pays Baltes** : une tradition de pêche ancienne mais une organisation du secteur encore limitée (1<sup>ère</sup> et seule criée ouverte fin 2007 à Klaïpeda en Lituanie).

### Pêche en mer

Atlantique pour l'essentiel

- ▶ **Lituanie** : n°1, avec 40% des captures totales. En ↗.
- ▶ **Lettonie** : n°2, avec 37% des captures totales. Stable.
- ▶ **Estonie** : n°3, avec 23% des captures totales. En ↘.

**Principales espèces pêchées** : sprat, hareng de la Baltique, cabillaud, flet pour la pêche en Mer Baltique ; sardinelle, chinchard, maquereau, sébaste et crevette pour la pêche en Atlantique.

**380 400 tonnes en 2006**

### Pêche en eaux intérieures

Lacs en majorité

- ▶ **Moins de 4% des tonnages.**
- ▶ **Lac Peipsi** (Estonie) : 4<sup>ème</sup> plus grand lac d'Europe, à la frontière russe.
- ▶ **Principales espèces pêchées** : lamproie, brème, brochet, perche, gardon et anguille.

- ▶ **3 500 tonnes au total.** En ↗.
- ▶ **Secteur encore très artisanal**, peu mécanisé et globalement vieillissant (époque soviétique).
- ▶ **Investissements en hausse mais encore très insuffisants** : demande ↗ des pays d'Europe de l'Ouest pour des espèces telles que le sandre, la perche, le brochet.
- ▶ **Production d'espèces marines nulle**, aucun projet à l'heure actuelle. Structures de production locales, capitaux étrangers quasi-inexistants dans le secteur.

### Elevage de truite, carpe, sandre, brochet

#### Lituanie

2225 t

▶ **Pays le plus productif des 3** avec seulement 1,4% des tonnages de produits aquatiques issu de l'aquaculture!

▶ **1/3 de la production** = poissons biologiques (1 300 t).

#### Lettonie

566 t

▶ **La production la plus touchée** par la chute du bloc de l'Est.

▶ **Elevage de lamproie.**

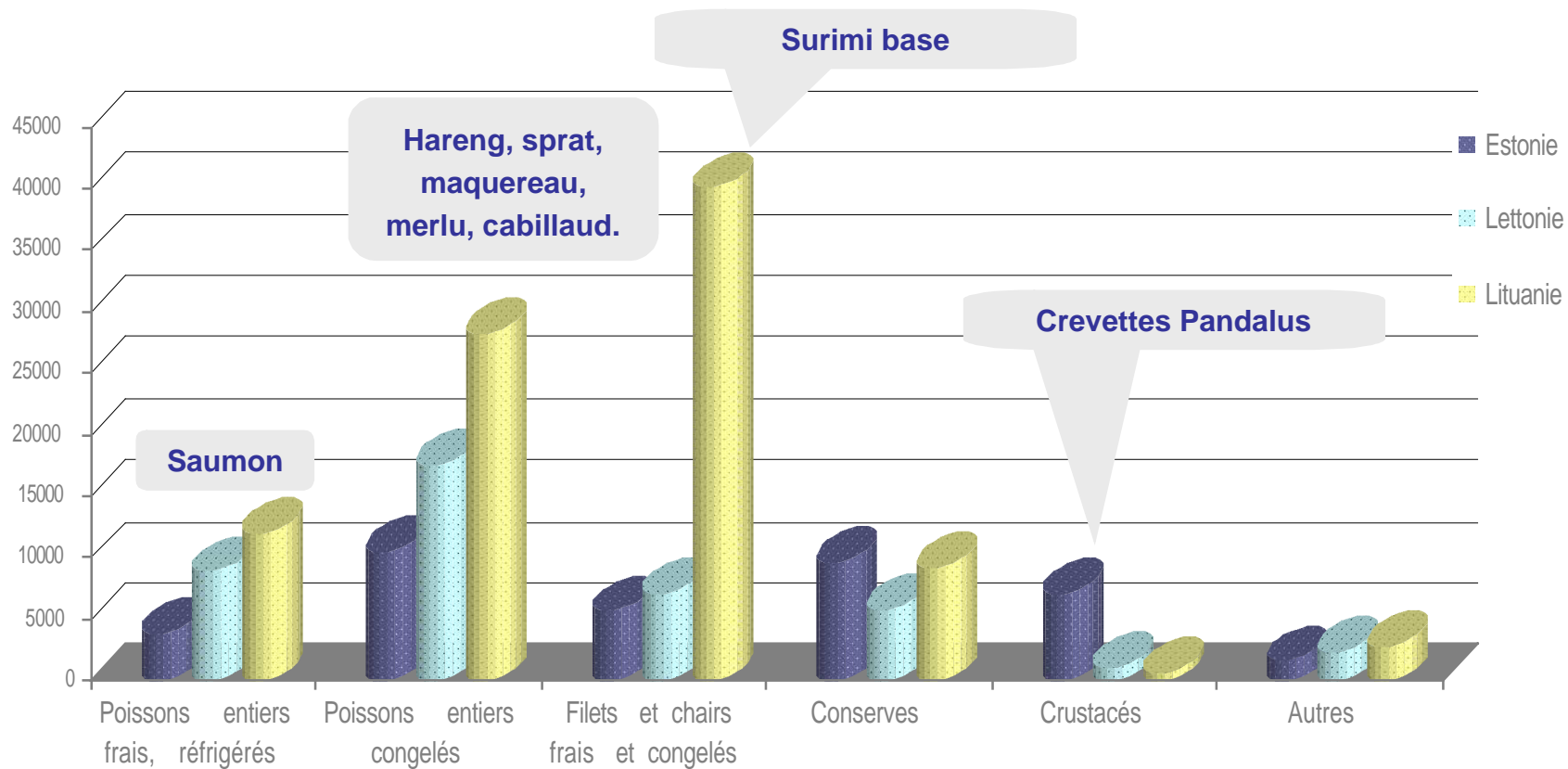
#### Estonie

703 t

▶ **Production dominée** par l'élevage de truite arc-en-ciel. Anguille et esturgeon.

## Ventilation des importations baltes de produits aquatiques, par catégorie, en volume, en 2007 (hors farines et huiles)

174 713 tonnes



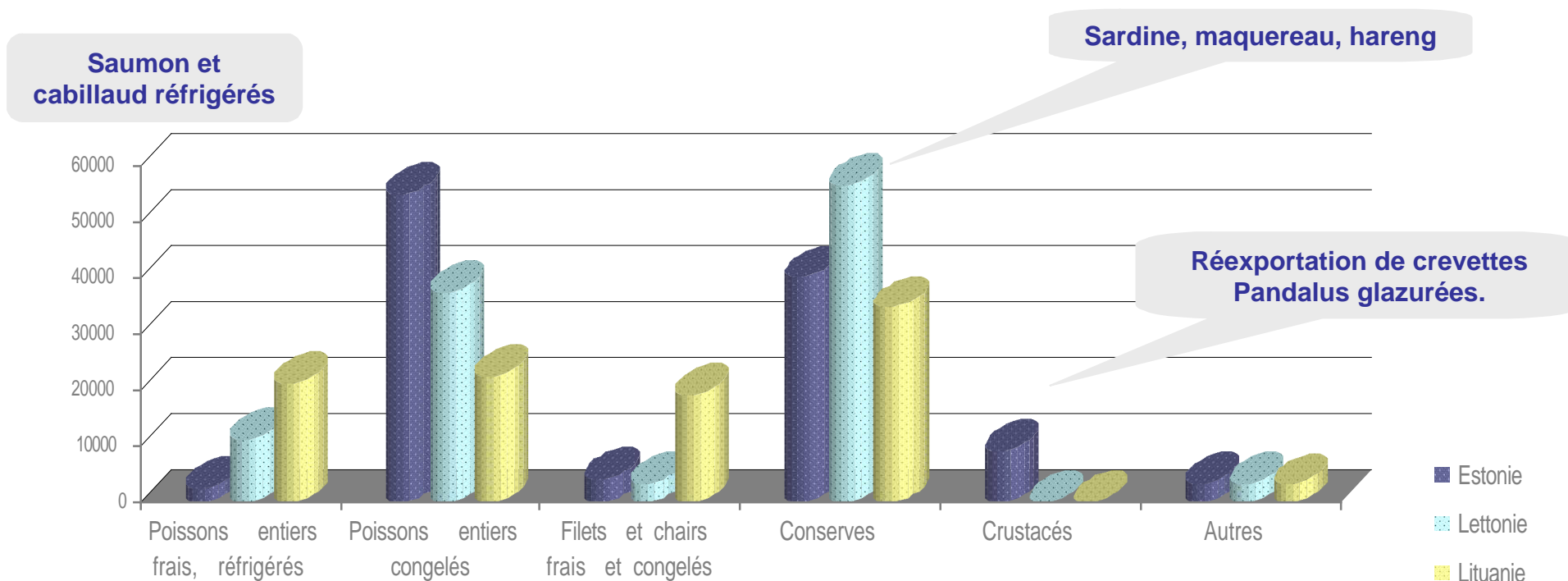
Source : UBIFRANCE d'après les douanes locales

## Ventilation des exportations baltes de produits aquatiques, par catégorie, en volume, en 2007 (hors farines et huiles)

327 753 tonnes

**Principaux produits exportés** : conserves et poissons congelés (40% et 35% des volumes totaux).  
Sprat et hareng en tête.

**Lituanie** : surimi > 28 000 t (> 48 Mios EUR)  
Filets de cabillaud et saumons entiers congelés (> 7000 t)



#### Pays fournisseurs



#### Pays clients



► **Part de l'UE dans les approvisionnements en ↗** : près de 70% en Estonie, 76% en Lettonie et 48% en Lituanie. Russie et Norvège en recul.

► **Lettonie et Estonie** : ancien bloc de l'Est et pays environnant la mer Baltique.  
Suisse et Pays-Bas : parmi les 10 premiers clients de l'Estonie (poissons d'eau douce).

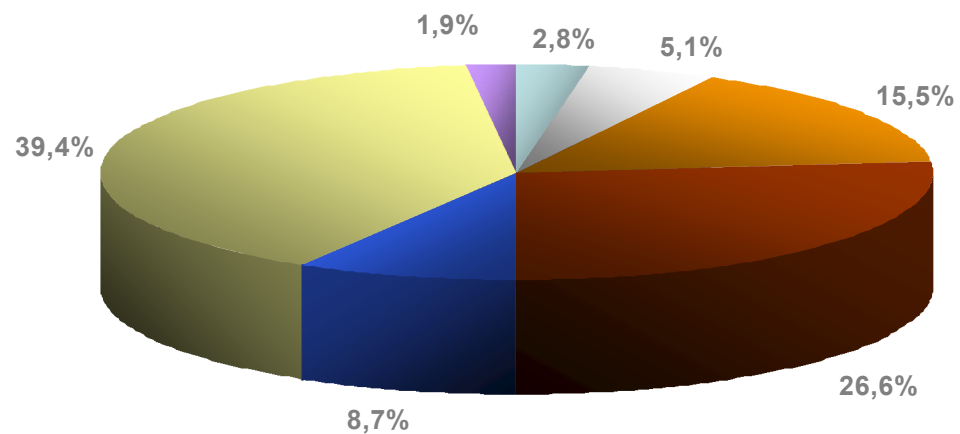
► **Lituanie** : Allemagne et France (13% des exportations vers l'UE, en ↗).

## Structures des importations baltes en provenance de France, en volume, en 2007



- ▶ **Filets et chairs de poissons congelés** : 1<sup>er</sup> poste à l'export.
- ▶ **Filets de saumon** en ↘ (frais comme congelés).
- ▶ **Conserves** de thon principalement.
- ▶ **Poissons frais** en ↗ : bar, dorade, poissons plats.
- ▶ **Huîtres et moules** en ↗.

France : 966 t en 2007  
-20% vs 2006 (+9% en valeur)



- Crustacés
- Mollusques
- Poissons entiers frais ou réfrigérés
- Conserves
- Poissons entiers congelés
- Filets et chairs frais ou congelés
- Poissons séchés, salés, fumés

**Un acteur plus que mineur** : 1,3% de l'ensemble des importations baltes en provenance de l'UE (en valeur).

Source : UBIFRANCE d'après les douanes françaises



## 2. Perspectives de l'industrie de transformation dans les Pays Baltes

### Etat des lieux



- ▶ Une industrie très ancienne et globalement vieillissante.
- ▶ 9 à 13% du CA des IAA selon les pays.
- ▶ Une production peu diversifiée, à faible valeur ajoutée, peu innovante largement dominée par l'industrie de la conserve.
- ▶ Un secteur très largement tourné vers l'export (pays de l'Ancien Bloc de l'Est en majorité).

### Evolutions

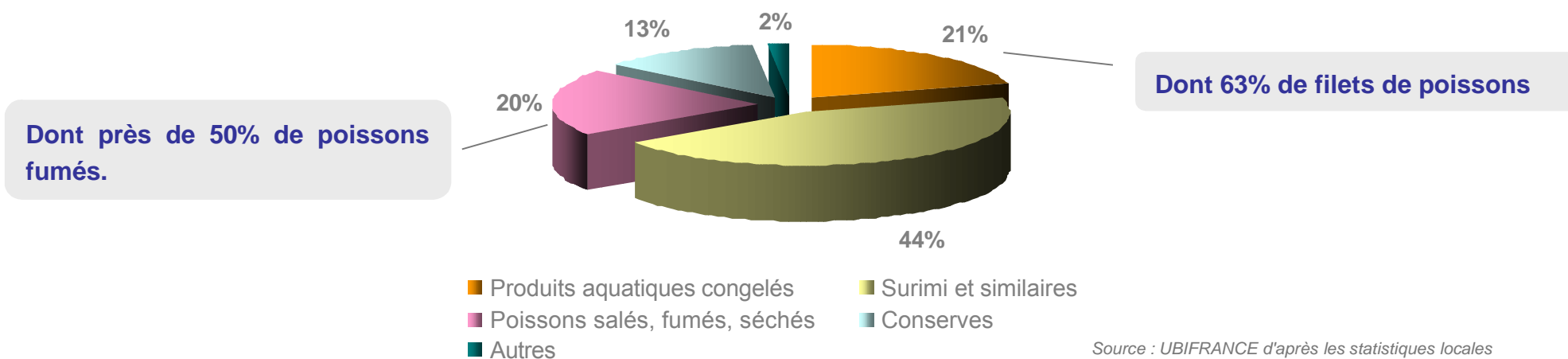


- ▶ Des marchés cibles qui changent.
- ▶ Diminution continue du nombre de conserveries.
- ▶ Des industriels qui se tournent vers des productions plus rémunératrices.

- ▶ Production très largement destinée aux marchés à l'export (plus de 75% des tonnages).
- ▶ 2<sup>ème</sup> producteur européen de surimi.
- ▶ 4<sup>ème</sup> pays exportateur dans le monde derrière la Thaïlande, la Chine et l'Inde.
- ▶ 2<sup>ème</sup> pays européen derrière la France en termes d'importation de surimi base (9 300 tonnes de surimi base importées en 2006, +365% vs 1999).

## Production lituanienne de produits aquatiques transformés par catégorie, en volume, en 2006

64 400 t en 2006,  
en ↗



Source : UBIFRANCE d'après les statistiques locales

## Opérateurs clés

VICIUNAI

- ▶ **CA surimi** : 25 Mios EUR.
- ▶ **6 unités de production** dont 3 en Lituanie.
- ▶ **65 000 t** de surimi/an.
- ▶ **Fournisseurs** surimi base : 80% Alaska (AMERICAN SEAFOOD, TRIDENT, UNISEA, etc.), 20% France et 10% Chili.
- ▶ **Exportations** : 80% des ventes du groupe.
- ▶ **50 pays clients.**  
50% en Europe. France : 30%, Italie : 12%, Russie : 11%, Espagne : 11%.

NORVELITA

- ▶ **Capitaux mixtes** lituano-norvégiens.
- ▶ **CA** : 23 Mios EUR (dont 1/3 en Lituanie).
- ▶ **20% du marché.**
- ▶ **2 unités de production.**
- ▶ **8 000 t/an** dont 2 200 t de saumon, 2 400 t de hareng et 800 t de surimi.
- ▶ **Marché local et export,** Allemagne (80% des ventes), Belgique et Royaume-Uni.

LIGNESA

ESPERSEN

ETC.

- ▶ **38 entreprises au total,** dont 9 détiennent 95% de la production nationale.
- ▶ **Capitaux locaux** en majorité.

### Détails de la production lettone de produits aquatiques transformés, en tonnes, en 2006

**138 600 t en 2006,**  
en ↗

Filets et chairs frais et surgelés	Poissons entiers surgelés	Poissons salés, fumés, séchés	Conserves Total	Conserves de hareng	Conserves de sprat	Conserves de maquereau
3 820	58 443	7 503	68 897	2 859	55 980	2 566

*Source : UBIFRANCE d'après les statistiques locales*

► **La production la plus importante en volume des 3 états.**

► **1<sup>er</sup> producteur européen de produits à base de sprats.**

► **Une production très traditionnelle** (conserves de sardine, sprats, marinades et hareng fumé).

► **90% à l'export** dont 70% à l'Est et 35% en Russie.

► **102 entreprises au total**, majoritairement de petites structures à la production traditionnelle.

#### ATLANTIKA, le surimi lettone

► **CA : 1,2 Mios EUR**

► **30% du marché** du surimi congelé. 200 t/mois.

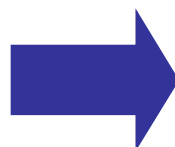
► **Marché local et export (60-70%)**, notamment vers la Suède et l'Espagne.

► **Projet** : développement d'une production de filets surgelés et de fruits de mer (cocktail, crevettes tigre, etc.).

#### Détails de la production estonienne de produits aquatiques transformés, en tonnes

	2004	2006
Filets et chairs frais	4 300	5 400
Produits surgelés	32 000	40 300
Poissons salés, fumés, séchés	30 700	30 100
Conserves	14 600	7 400
Produits « traiteur »	1 700	1 000

**84 200 t en 2006,**  
en ↘



**50 industriels**  
**110 sites de production.** En ↘.  
**Capitaux locaux (hors VICIUNAI)**

- ▶ **Chute radicale dans la production de conserves** (2 aujourd'hui contre 50 il y a 10 ans.)
- ▶ **Progression de la production de produits surgelés** (filets et poissons entiers).
- ▶ **50% à l'export** : Russie, 1<sup>er</sup> partenaire en vol. UE, 1<sup>er</sup> partenaire en valeur.
- ▶ **Exportation ↗** de filets de poissons d'eau douce en frais.

### FRESHREX

#### FRESHREX

- ▶ **CA** : 10 Mios EUR.
- ▶ **Production** : produits traditionnels (hareng et sprat) et crevettes d'eau froide glazurées (2000t/mois).
- ▶ **100% export** : ancien bloc de l'Est (hareng), et UE (Allemagne, Royaume-Uni, France).

### Capitaux estoniens

### JAPS

#### JAPS (groupe FRESHREX)

- ▶ **Plus grand producteur** estonien de filets de poissons d'eau douce, frais, surgelés, précuits surgelés (**sandre 15-20t/j**, **perche**, brème, brochet...).
- ▶ **95% de la production est exportée** (Suisse, Danemark, France 10% des filets frais).  
**Suisse** : seul débouché aujourd'hui pour les filets surgelés précuits.
- ▶ Développer les exportations vers le marché français (travaille déjà avec POMONA).

## Evolution du tissu industriel

**Peu de nouvelles créations.**

**Nombreuses restructurations** au sein des sites existants.

**Concurrence intense sur les marchés intérieurs** → concentration de l'appareil productif.

## Développement et stratégie des principaux opérateurs

**Production traditionnelle largement exportée** (pays de l'ancien bloc de l'Est).

**Produits plus innovants destinés aux marchés rémunérateurs** : surimi, filets frais/surgelés de poissons d'eau douce, filets de cabillaud surgelés (ESPERSEN notamment), etc.

## Perspectives pour la France

**Environnement favorable à l'investissement étranger**

**Profiter des structures existantes et des faibles coûts de production locaux** pour produire des recettes françaises sous marque française semble être la seule perspective envisagée par certains transformateurs en termes de partenariat industriel avec la France.



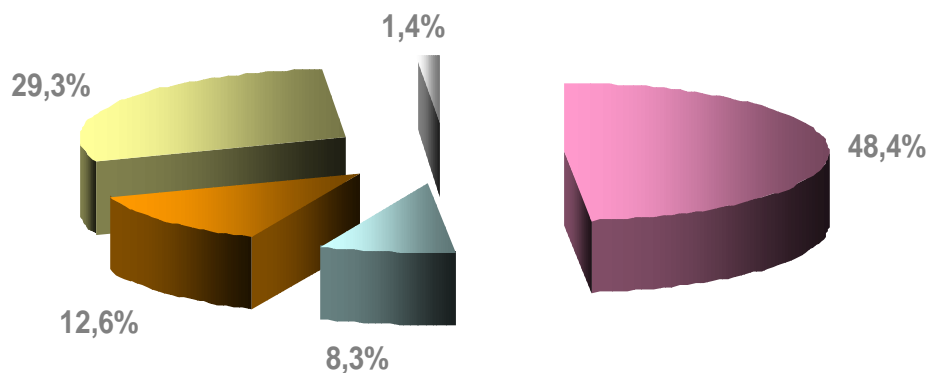
### **3. Evolution de la consommation de produits aquatiques dans les Pays Baltes : quelles perspectives pour les opérateurs français?**

## Une consommation limitée et très traditionnelle

4-5% des dépenses alimentaires  
15-20 kg (absence de chiffres officiels)

Exemple de la Lettonie,  
en volume, en 2006

16 kg



- Poisson frais et congelé
- Hareng et autres poissons salés
- Fruits de mer
- Poisson séché et fumé
- Conserves



**Emergence de nouveaux produits**

## Les importateurs-grossistes-distributeurs à privilégier

**Un rôle incontournable.**

**Une dizaine d'importateurs-distributeurs**, sur l'ensemble du secteur.

**4 principaux** opérateurs sur le segment du frais.

**Intérêt marqué** pour bar, dorade, sole, thon rouge, huître, moule, Saint-Jacques, crevettes.

### **SALAS ZIVIS - Lettonie**

Un des plus grands importateurs des Pays Baltes.  
Spécialiste du saumon frais  
Filiale en Ukraine et Russie

### **REATON - Lettonie**

70% du marché letton des produits frais (hors saumon).  
Filiale en Lituanie et Estonie



### **MERCI – Lettonie**

Spécialiste des produits fins

**Approvisionnement régulier en France**

**NOWACO, etc.**

**SALU ZUVYS - Lituanie**

### **FRISCHE PARADIES – Allemagne**

Importateur-distributeur spécialiste de la RHD moyen-haut de gamme

## Les circuits de distribution

### Les grands marchés couverts

- ▶ Fréquentation en baisse
- ▶ Produits locaux essentiellement
- ▶ Clientèle populaire
- ▶ Consommation traditionnelle

1/3 des achats  
en Estonie



### La restauration haut de gamme

- ▶ Fréquentation en hausse
- ▶ Seul débouché pour les produits français

### Les chaînes de la distribution moderne

- ▶ Assortiment large et en constante évolution
- ▶ Potentiel intéressant pour les produits français, en particulier dans les enseignes haut de gamme.

### Le supermarché : format leader

2 enseignes principales présentes sur les 3 pays

- ▶ **RIMI**, chaîne suédoise, n°1 en Estonie et Lettonie.
- ▶ **MAXIMA**, chaîne lituanienne, n°1 en Lituanie.

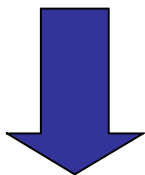
## La grande distribution : principal débouché des produits aquatiques

Gestion des achats variables - Pas de plateformes de distribution - Achats au travers d'importateurs

### Le rayon marée

► **Offre limitée et peu diversifiée** : pas plus de 15 références, fruits de mer sous représentés. Offre « poissons » dominée par les « poissons rouges ».

► **Eventail de produits originaux**, très qualitatifs dans les magasins « gourmet » (GASTRONOME et STOCKMANN).



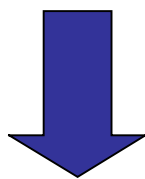
Un rayon aujourd'hui au centre de la réflexion des acheteurs.



## La grande distribution : principal débouché des produits aquatiques

### Le rayon surgelé

- ▶ **Peu fourni**, limité aux filets de poissons blancs, produits panés.
- ▶ **Petits conditionnements**, peu d'emballages carton.
- ▶ **Produits plus innovants** chez les enseignes leaders.
- ▶ **Vente en vrac courante**.



Un rayon que les enseignes cherchent à développer

### Le rayon des conserves

- ▶ **Conserves de thon, sardine, sprat, hareng, poissons frits.**
- ▶ **Pâtés de la mer**
- ▶ **Marques locales leaders**
- ▶ **Autres marques** : espagnoles (*Calvo*), françaises (*Odyssée*).

## La grande distribution : principal débouché des produits aquatiques

### Le rayon traiteur (coupe et LS)

- ▶ Un espace important mais un assortiment limité.
- ▶ Des produits très traditionnels.
- ▶ Quelques marques étrangères.



## La RHD haut de gamme : une niche à exploiter

### Etat des lieux du secteur de la RHD

- ▶ Les produits aquatiques n'occupent **pas une place privilégiée** chez la majorité des restaurateurs.
- ▶ La consommation reste très axée sur les **produits fumés et marinés**.
- ▶ On ne trouve le plus souvent que du **saumon ou de la truite**.



### Opportunités

- ▶ **Croissance du secteur à 2 chiffres.**
- ▶ Développement de l'hôtellerie de luxe et des restaurants gastronomiques.

*Dorade et bar sauvages, thon rouge (sashimis), espadon, sole, flétan, Saint-Pierre, poulpe, homards vivants du Canada, sépioles, huîtres (Belon, Cancale, Bouzigues, 300 pièces/semaine), Saint-Jacques, etc.*

**20-30 EUR  
la portion**



### Forces

- ▶ **Très bonne image** de l'offre française.
- ▶ **Satisfaction** des clients existants.
- ▶ Présence **d'importateurs spécialisés**, habitués de surcroît à travailler avec la France.
- ▶ **Logistique performante** depuis Paris.
- ▶ **Notoriété et situation centrale** du marché de Rungis.

### Faiblesses

- ▶ **Retard face à la concurrence.**
- ▶ **Marchandise en provenance** d'autres pays de l'UE souvent considérée comme moins coûteuse.
- ▶ **En frais : DLC limitée.**

### Opportunités

- ▶ **Potentiel de développement** de la grande distribution important.
- ▶ **Intérêt affirmé** de la part des importateurs pour l'offre française.
- ▶ **Potentiel export** intéressant pour les fournisseurs français : les Etats Baltes sont des marchés « tremplin ».
- ▶ **Développement** de la restauration haut de gamme et spécialisée.
- ▶ **Demande croissante** pour les poissons d'élevage de qualité supérieure.

### Menaces

- ▶ **Pouvoir d'achat** globalement inférieur à la moyenne européenne\* et en baisse.
- ▶ **Prix pratiqués peu élevés** comparativement à la France.
- ▶ **Consommation encore très traditionnelle.**
- ▶ **Concurrence des fournisseurs étrangers.**

\*Salaire moyen : 500 - 800 EUR

## Recommandations

- ▶ **Pratiques commerciales** caractérisées par une mentalité commune dans ces régions : sérieux dans les affaires, ponctualité et premier contact très formel. Il est important de relancer ou d'informer vos interlocuteurs de la suite que vous donnez à leur demande sous 15 jours maximum.
- ▶ **Nombre de partenaires globalement restreint, donc très sollicités. Approche personnalisée nécessaire et déplacement obligatoire** dans le pays.
- ▶ **Proposer une offre globale**, diversifiée et des quantités suffisamment importantes (rentabilité de la logistique).
- ▶ **Suivi commercial régulier et soutenu et respect des délais de livraison et du cahier des charges.**
- ▶ Dans la restauration, se montrer **flexible** en termes de jours de commande et être en mesure d'assurer un **délai de livraison** le plus court possible.