

COLLOQUE RINOS (Réseau Intégration Nord Sud)

Montréal, 2-3 juin 2005

Organisé en partenariat avec le « Centre Etudes Internationales et Mondialisation »
de l'Université du Québec à Montréal

INTEGRATIONS REGIONALES ET STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT :

Les relations Nord-Sud dans l'Euromed, les Amériques et l'Asie.

"VULNERABILITE REGIONALE A L'OUVERTURE COMMERCIALE INTERNATIONALE : LE CAS DES FRUITS ET LEGUMES DANS L'EURO-MEDITERRANEE"

Jean-Louis RASTOIN, rastoin@ensam.inra.fr

Nassima AYADI, ayadi@ensam.inra.fr

Jean-Claude MONTIGAUD, montigaud@ensam.inra.fr

VERSION du 3 juin 2005

Résumé

Cette communication se propose d'estimer l'impact économique de la libéralisation des échanges commerciaux euro-méditerranéens sur les filières fruits et légumes dans 5 pays méditerranéens de l'Union européenne. Les fondements théoriques de la recherche sont empruntés à l'organisation industrielle (Scherer, 1973), à l'analyse stratégique (notamment Wernerfelt, 1983) et au concept de chaîne globale de valeur (Gereffi, 1995). Un « indice de vulnérabilité régionale » (IVR) est mobilisé pour un benchmarking inter-régional. L'IVR est calculé à partir d'une batterie d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs prenant en compte les aspects suivants : concentration et spécialisation de l'offre, formes d'organisation et incitations publiques, dynamiques de moyenne période, de performances économiques et managériales, facteurs d'environnement sectoriel et macro-économique. Une simulation d'impact, combinant IVR et pénétration du marché européen, suggère une exposition modérée au risque commercial, menaçant 4 % de la production actuelle (soit 2 milliards €), 30 000 exploitations agricoles spécialisées et 80 000 emplois dans une cinquantaine de régions européennes.

La zone de libre-échange euro-méditerranéenne constitue le pilier du volet économique de la conférence de Barcelone de 1995 dont l'ambition est de construire un « espace de paix et de prospérité partagée ». Bien que les études empiriques tendent à confirmer un lien entre ouverture internationale et croissance du bien-être, nous retenons l'hypothèse de fortes disparités régionales au sein des pays concernés. En effet, l'option double zéro devrait à terme intégrer les produits agricoles et agroalimentaires dont les niveaux tarifaires restent élevés de part et d'autre de la Méditerranée. Les courants d'échange concernés sont relativement modestes si on les compare aux flux globaux. Toutefois, le poids des fruits et légumes dans l'espace rural des régions retenues est important, avec des risques élevés d'abandon d'activité (et donc d'aggravation du chômage) et dans certains cas de densification urbaine préjudiciable à l'environnement.

La problématique de la recherche présentée dans cette communication repose sur l'hypothèse d'une libéralisation du commerce international des produits agricoles et agroalimentaires dans le cadre de la future zone euro-méditerranéenne de libre-échange dont l'achèvement est envisagé pour 2015. Cette libéralisation ne manquera pas d'avoir des effets sur les secteurs concernés, à la fois au sein de l'Union européenne et dans les pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM). L'objet de la recherche développée dans le cadre d'un programme européen¹ est d'évaluer ces impacts et de suggérer des mesures de politique publique tendant à en atténuer les chocs négatifs. On s'est attaché ici à caractériser l'une des filières concernée au premier chef dans les 5 pays méditerranéens de l'Union européenne (Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal), la filière fruits et légumes frais, puis à mesurer la « vulnérabilité » des régions concernées de ces pays à une intensification de la concurrence en provenance des PSEM. Cette évaluation conduit à réaliser un diagnostic comparé inter-régional, en pointant les forces et faiblesses des régions européennes à forte spécialisation dans le secteur des fruits et légumes (Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005).

Les fondements conceptuels de la recherche se trouvent principalement dans les théories de l'organisation industrielle (méso-économie), des ressources, compétences et *capabilities* (stratégie) et des chaînes globales de valeur (analyse de filières).

Le traitement adopté pour estimer cet impact comporte 2 volets :

- un premier volet de « cadrage », avec une caractérisation de l'état actuel et de la trajectoire sur la moyenne période (1990-2003) des filières fruits et légumes frais ;
- un second volet concerne la modélisation des risques encourus par les régions européennes fortement productrices de fruits et légumes (au nombre de 34) à travers la construction d'un « indice de vulnérabilité régionale » (IVR).

1/ CARACTERISATION DES FILIERES FRUITS ET LEGUMES FRAIS DANS LES PAYS MEDITERRANEENS DE L'UNION EUROPEENNE

Définir et comprendre l'impact que pourrait avoir la libéralisation de la politique commerciale sur les régions européennes productrices de fruits et légumes (F&L) nécessite une connaissance circonstanciée de la structure du secteur et des filières qui le composent, de leur fonctionnement et du comportement des principaux acteurs qui y opèrent. L'objectif de ce chapitre est de présenter d'une manière synthétique les dynamiques de l'offre, de la demande

¹ EU-SIXTH FRAMEWORK PROGRAMME, PRIORITY 8.1, Policy-oriented research, *Integrating and Strengthening the European Research Area*, FP6-2002-SSP-, IMPACTS OF AGRICULTURAL TRADE LIBERALIZATION BETWEEN THE EU AND MEDITERRANEAN COUNTRIES, n° 502457, coordonné par Florence JACQUET, administrateur au Ciheam-Iam de Montpellier

et du commerce international des F&L, et d'apporter quelques clefs de lecture des outils institutionnels communautaires mis en place et de leurs effets.

Au plan théorique, la caractérisation du secteur des fruits et légumes dans les 5 pays méditerranéens de l'UE à 15 va s'appuyer sur l'important *corpus* de « l'analyse de filière » initialement développés sur la base de l'*Industrial Organization* ou économie industrielle dans les années 1950 à l'université Harvard. Une bonne synthèse opérationnelle de ce courant est donnée par le modèle SCP (Structures, Comportements, Performances) imaginé par Bain et complété par Scherer (Scherer, 1973). Ce modèle nous enseigne que les structures de marché dans une filière sont conditionnées par les caractéristiques de la demande (notamment le comportement du consommateur) et celles de l'offre (notamment le degré de concentration des entreprises). Les structures de marché vont être modifiées par le comportement des entreprises (par exemple le type de stratégie de croissance – interne ou externe – adopté), qui lui-même est influencé par les performances globales du secteur analysé (par exemple la productivité du travail et la rentabilité des capitaux investis). Le modèle SCP fonctionne de manière systémique, c'est-à-dire à l'aide de boucles de rétroaction interactives entre les 3 éléments constitutifs. Ce modèle se prête bien à l'analyse des filières agroalimentaires (cf. Montigaud, 1992).

Il néglige cependant deux éléments essentiels : l'internationalisation des marchés et des filières (concept de globalisation) et le mode de gouvernance des filières (coordination/régulation inter-acteurs).

Ces lacunes sont comblées par une méthode plus récente, la « chaîne globale de valeur » (*Global Value Chain*), imaginée par G. Gereffi (Gereffi, 1994), à partir des travaux de Hopkins et Wallerstein sur « l'économie-monde ». Cette approche se fonde sur le processus de création de valeur dans les filières en identifiant 4 déterminants :

- l'espace géographique d'insertion de la filière (régional, national, international) ;
- le processus de production/commercialisation (séquence intrants-fabrication-distribution) et ses performances ;
- le système de gouvernance (nature du pouvoir et stratégies des acteurs constituant la filière) ;
- le dispositif institutionnel encadrant le fonctionnement de la filière (réglementations publiques nationales et internationales, normes, contrats et conventions privés).

Le jeu des rapports de force résultant de ces 4 dimensions (territoriale, technico-économique, financière, socio-institutionnelle) va donner à une filière une configuration typique de pilotage : chaînes pilotées par l'amont productif (cas de l'automobile ou de l'électronique) ou au contraire chaînes pilotées par l'aval commercial (cas de l'agroalimentaire et du textile).

Nous adopterons dans cette première partie la grille d'analyse « chaîne globale de valeur » CGV. La caractérisation du secteur se fera à partir d'une double entrée : géographique (l'UE considérée globalement et par pays méditerranéen producteur) et par produit. On analysera successivement le positionnement international de l'UE sur le marché des fruits et légumes puis le potentiel productif de l'Union, la dynamique de la consommation et le dispositif institutionnel communautaire (OCM fruits et légumes).

1.1 – Approche spatiale de la filière fruits et légumes

L'Union européenne élargie à 25 membres est, en 2004, **la deuxième entité économique mondiale de production de fruits et légumes** avec 9.5 % de l'offre mondiale qui dépasse 1350 millions de tonnes. Le leader a, de tout temps, été la Chine. Cependant la suprématie chinoise s'est affirmée dans les années récentes du fait d'une forte croissance de sa production : la Chine a doublé sa part de marché en 15 ans, passant de 18 % en 1990 à 37 % en 2004. L'Inde est désormais le challenger de l'Europe avec 9,4 % de l'offre mondiale. L'ALENA et le MERCOSUR constituent les 3^{ème} et 4^{ème} grands offreurs de fruits et légumes avec respectivement 7,1 et 4,1 % de la production totale en 2004. Il apparaît de plus en plus que dans le secteur des F&L, comme dans de nombreux autres, on assiste, dans le contexte de la globalisation et de la croissance économique différenciée, à une montée en puissance rapide des grands pays asiatiques (Chine et Inde) et à un « basculement du monde ».

Cependant, l'UE demeure **le premier acteur commercial mondial**. Sur la base des statistiques des Nations-Unies (Comtrade), l'UE-15 assurait, en 2003, plus de 45 % des exportations mondiales de fruits et légumes frais estimées à près de 63 milliards de \$². Le deuxième exportateur mondial étant l'ALENA avec 19 %. Les autres entités n'occupent qu'une place marginale, notamment les PSEM (6 %) et la Grande Chine (5 %). Toutefois, on connaît l'importance des échanges intra-zones qui vient nuancer le partage du marché réellement « international ». Ce marché peut être estimé à environ 25 milliards \$ en 2003 et se répartit de la façon suivante : UE-15 et ALENA à égalité avec 18 %, PSEM en 3^{ème} position avec 14 % et Grande Chine au 4^{ème} rang avec 12 %. Si la production de fruits et légumes stagne dans l'UE, il n'en va pas de même pour ses exportations vers les pays tiers qui ont progressé de 136 % entre 1990 et 2003³, à un rythme identique à celui de la Chine et de l'Inde. À noter que l'Iran a dans la même période triplé ses exportations qui ont dépassé en 2003, 1 milliard de \$. Ces chiffres traduisent une montée de l'intensité concurrentielle sur le marché international (Binard, 2004).

Tableau 1 :
International Trade Matrix of Fresh Fruit & Vegetable (*) by Economic Area
Excluding Intra-Region trade - Average 2001-2003 -

M.US\$, CIF	Import							Export Market share
	EU	NAFTA	SEMC	MERCOSUR	Great China	RoW	Total Export	
EU		418	244	25	7	4 527	5 222	18%
NAFTA	1 308		139	25	66	2 593	4 131	14%
SEMC	1 758	137		11	6	2 230	4 142	15%
MERCOSUR	612	210	15		1	643	1 482	5%
Great China	288	167	45	17		1 662	2 179	8%
Rest of the World	4 527	2 973	204	106	564	2 978	11 352	40%
Total Import	8 493	3 905	647	184	645	14 633	28 506	100%
Import Market share	30%	14%	2%	1%	2%	51%	100%	

(*) Including frozen and partially preserved fruit and vegetable

EU: European Union (15), NAFTA: North Atlantic Free Trade Association, SEMC: Southern and Eastern Mediterranean Countries

Source: working out from UN, Comtrade, 2005 and Emlinger, 2005

² Les sources statistiques divergent quelque peu du fait des nomenclatures et des méthodes d'élaboration. Le chiffre donné par FAOSTAT pour les exportations mondiales de fruits et légumes frais est de 56 milliards \$.

³ Source FAOSTAT, fruits et légumes frais et transformés, en valeur.

Les clients sont également très concentrés. Toujours selon les données de Comtrade pour 2003, l'UE-15 est le premier importateur mondial avec 53 % en valeur, suivi de l'ALENA, 19 % : les pays à haut revenu de la Triade forment encore plus de 80 % du marché mondial. Si l'on exclue le commerce intra-zone, la taille du marché chute de plus de 60 %, et la répartition est sensiblement modifiée : UE-15, 38 %, ALENA, 16 %, le « reste du monde », c'est-à-dire principalement les échanges entre les pays d'Asie, atteint 40 %.

Les produits les plus exportés dans le monde sont incontestablement les fruits : agrumes (plus de 10 millions de t pour 5 milliards de \$, soit 10 % de l'ensemble fruits et légumes, en moyenne annuelle 2001-2003)⁴, puis banane (9 %). La tomate est le troisième grand produit avec 4,3 millions de t et 3,5 milliards de \$ (7,2 %). L'UE est de loin le premier exportateur mondial d'agrumes avec 56 % du marché. Sa position sur la tomate est également forte, avec 58 %, ainsi que sur les pommes (50 %), les pommes de terre (72 %), les poivrons (59 %) et la laitue (74 %). Tous ces produits ont dépassé 1 milliard de \$ d'exportations en 2003. Il convient toutefois de rappeler qu'environ 70 % des exportations de l'UE se font sur le marché intérieur, ce qui, tout en ramenant les chiffres des produits du Top 10 pour les destinations extra-communautaires à environ 20-25 % des exportations mondiales, n'en reste pas moins considérable.

On retrouve, dans la liste des 10 premiers fruits et légumes importés par l'UE-15 en 2001-2003, les mêmes produits que précédemment et également pour des montants supérieurs au milliard de \$: agrumes (11,5 % des importations en valeur), tomates (7,7 %), pommes (6,6 %), raisins (5,3 %), poivrons (4 %), pommes de terre (3,9 %), laitue (3 %). Ces chiffres reflètent l'intensité des échanges intra-zone, sachant que **pour les tomates et les agrumes, les PSEM n'assurent pas plus 6 à 8 % des approvisionnements communautaires** (y compris le commerce intra-UE), ce qui renforce l'intérêt de la question de l'ouverture.

1.2 – Le potentiel productif européen

La place des fruits et légumes dans l'économie agricole européenne est importante : plus de 16 % de la production agricole finale (PAF) en valeur de l'UE à 15 est assurée par ce secteur en 2004, soit environ 48 milliards € à comparer aux céréales, 38 milliards. Les légumes occupent une place de premier plan avec 29 milliards, contre 19 milliards € pour les fruits. La part des F&L dans la PAF a progressé dans les 10 dernières années en raison de prix plus favorables que dans les autres secteurs, alors que la production est restée stable (déclin des volumes de fruits compensés par une progression des légumes).

On observe nettement une spécialisation productive des pays européens, qui a tendance à s'accroître, venant confirmer la théorie des avantages comparatifs, mais exposant par ailleurs les économies locales aux fluctuations du marché. Exprimé en proportion de la PAF sur le triennal 2001-2003, le secteur des fruits et légumes représente 34,5 % en Grèce, 32,3 % en Espagne, 30,8 % au Portugal, 25 % en Italie, 11 % en France⁵. Ces chiffres viennent confirmer l'acuité du problème des fruits et légumes dans les relations euro-méditerranéennes, mais aussi les divergences d'intérêt entre pays de l'UE.

La concentration de la production européenne dans quelques pays et quelques régions est relativement importante, tant dans le sous-secteur des fruits que dans celui des légumes.

⁴ Source FAOSTAT

⁵ Source : Commission européenne, DG Agri, 2004

Part des 5 pays méditerranéens de l'UE-15 dans le secteur des fruits et légumes

Countries	Production (average 2001-2003)		Export 2002		Export/Production 2002
	Millions €	Share	Millions €	Share	
Spain	10 666	24%	6 714	31%	63%
Italy	9 964	22%	2 702	13%	27%
France	7 119	16%	2 693	13%	38%
Greece	3 346	7%	522	2%	16%
Portugal	1 763	4%	175	1%	10%
5 EU Med. Countries	32 859	73%	12 806	60%	39%
Total EU - 15	44 975	100%	21 510	100%	48%

Source: Eurostat, Comtrade, 2005

Les données du RICA⁶, qui permettent d'identifier les exploitations spécialisées par OTEX⁷ par pays et par région, viennent confirmer le taux de spécialisation élevé de la production chez les membres méditerranéens de l'UE : sur la période moyenne 1999-2002, l'Espagne est le leader incontesté avec 38 % de la production de F&L en valeur des 5 pays⁸, suivie de l'Italie (28 %) et de la France (25 %). Dans la zone sud de l'Europe, 48 régions ont un chiffre d'affaires sectoriel supérieur à 1 million €, mais l'Espagne domine avec 3 régions dans les 5 premières : Andalousie (16,6%), Communauté valencienne (9,2%) et Murcie (5,6%). La France, avec la région Provence Alpes Côte d'Azur (PACA) représente 6% et la Sicile 5%. Au total, 20 régions espagnoles, françaises, italiennes, dont 2 grecques cumulent 78% du chiffre d'affaires des exploitations de fruits et légumes des 5 pays méditerranéens de l'UE (13,6 milliards €).

Les structures de production restent fortement atomisées dans l'UE, avec environ 715 000 exploitations en 2002, soit une dimension moyenne de 7ha de SAU dans les fruits et 4 ha dans les légumes. Le nombre d'exploitations subit une érosion de l'ordre de 2% par an dans les légumes et 3% dans les fruits, ce qui conduit à l'émergence de grands producteurs qui font jouer les économies d'échelle. L'emploi en équivalent temps plein peut être estimé à environ 1,3 million de travailleurs, ce qui est considérable. Dans certaines régions, comme nous l'avons vu, le secteur des F&L est vital au plan économique et social.

Les niveaux techniques restent hétérogènes. A titre d'exemple, les rendements moyens apparents dans la production d'oranges sont de 27 t/ha en Grèce, 20 t en Espagne, 16 t en Italie et en France. Dans la tomate, ils atteignent 110 t/ha en France, 60 t en Espagne et 58 t en Italie. Les performances économiques sont également variables. Un étude du cabinet Ernst & Young réalisée à la demande de l'Oniflor (Paris) montre pour la tomate grappe des écarts de plus de 30% entre pays : la France se situait en 2003 à 1,02 €/kg, les Pays-Bas à 0,86, l'Espagne à 0,68 et l'Italie à 0,67.

1.3 – Dynamique de la consommation et de la distribution

La consommation apparente de fruits et légumes dans l'Union européenne s'établissait en 2003 à 372 kg par habitant, soit l'un des niveaux les plus élevés du monde, tiré par les habitudes alimentaires dans les pays méditerranéens : 456 kg/tête en Grèce, 450 kg en Italie. Les nutritionnistes ont de longue date préconisé une diète alimentaire diversifiée faisant une large place aux fruits et légumes. Le désormais fameux « modèle de consommation

⁶ RICA : Réseau d'information comptable agricole, Eurostat

⁷ OTEX : orientation technico-économique des exploitations

⁸ Soit 13,6 milliards € pour l'échantillon extrapolé des exploitations spécialisées du RICA.

alimentaire méditerranéen » (MCAM) constitue une formidable opportunité pour développer le secteur (Rastoin, 2005). Paradoxalement, les pays concernés et l'UE valorisent encore peu cet atout, alors que les Etats-Unis, les pays scandinaves, la Chine, dans le cadre de la lutte contre les pathologies liées à une alimentation déséquilibrée, ont élaboré de véritables programmes nutritionnels basés sur le MCAM. Ainsi, la consommation de fruits et légumes stagne en Europe et change de nature : on observe une substitution des produits frais par les produits élaborés surgelés et de 4^{ème} et 5^{ème} gamme, induite par les modes de vie (urbanisation, journée continue de travail, croissance du temps de loisir et du nombre de monoménages, etc.). Le paramètre essentiel dans le comportement d'achat du consommateur demeure le prix et non pas la qualité, ce qui vient lamener les marges des acteurs de la filière (en particulier les agriculteurs) et donc limiter les capacités d'adaptation par l'innovation et la communication.

Les canaux de distribution jouent un rôle essentiel dans cette évolution. En effet, la concentration du commerce de détail et la tendance à l'intégration verticale des services liés à la mise en marché des produits (les firmes de la grande distribution contrôlent en Europe selon les pays entre 50 et 90 % des ventes de produits alimentaires au consommateur) exacerbent la concurrence qui s'exerce désormais essentiellement par les prix et favorise la croissance des discompteurs. En France, les ¾ des achats de fruits et légumes passent par la grande distribution (GD). Les stratégies des firmes de la GD privilégient la maîtrise des coûts et mobilisent principalement 2 leviers : le *sourcing* (approvisionnement au meilleur prix par mise en concurrence systématique des fournisseurs dans des espaces géographiques de plus en plus vastes) et la logistique (pratique des flux tendus). Ces stratégies d'acteurs dominants ne laissent guère d'alternatives aux opérateurs des filières qui sont conduits à faire jouer eux aussi des économies d'envergure sous peine de disparaître (Cook, 2004). Pour une frange étroite d'entre eux, des stratégies interstitielles de différenciation sont encore possibles, mais pour environ 10 à 15% du marché seulement (soit tout de même 5 à 7 milliards € en Europe). Le *sourcing* va de pair avec la traçabilité et donc la mise en place de réseaux informationnels performants où l'adoption de normes et de logiciels compatibles sont déterminantes. On observe que ces normes (BRC, IFS, EFSIS, EUREP-GAP) ont pour la plupart été créées par la GD, ce qui renforce encore son pouvoir sur l'amont industriel et agricole.

1.4 – Le dispositif institutionnel

Le dispositif institutionnel européen d'accompagnement de la filière F&L est l'OMC qui a été refondue en 1997 (règlement CE 2200/96). Un fonds opérationnel a été créé en vue d'appuyer les OP (organisations de producteurs s'engageant dans la voie de la consolidation (taille critique) et de la modernisation (notamment commerciale), à hauteur de 50% des investissements réalisés (Duponcel, 1994). Au total, les dépenses du FEOGA consacrées au secteur des F&L ont légèrement fléchi (3,6 % du fonds en 2002 contre 4% en 1996⁹), ce qui s'explique par l'inertie des producteurs et une certaine réticence à la restructuration et à l'action collective, ainsi que par les lourdeurs bureaucratiques des administrations communautaire et nationales. Le taux d'organisation en OP était, en 2002, de 75% aux Pays-Bas de 46% en France, 36% en Espagne, 30% en Italie, 11% en Grèce et 5% au Portugal (taux moyen dans l'UE : 38%).

⁹ Un peu moins de 600 millions € en 2003 pour les fruits et légumes frais et de 700 millions pour les produits transformés, ce qui reste dérisoire par rapport au chiffre d'affaires du secteur, en comparaison avec le pactole distribué aux producteurs de céréales, de lait et de sucre. Conformément à l'évolution de la PAC (découplage), les sommes allouées au soutien des marchés ont fortement diminué au profit des actions structurelles.

En résumé, les déterminants stratégiques de la dynamique de la filière F&L sont au nombre de 4 : les structures et performances des producteurs, la densité et la qualité des opérateurs de mise en marché, la capacité de la filière à créer de la valeur par la différenciation territoriale, les conditions de l'environnement économique et institutionnel régional.

2/ ESTIMATION DE LA VULNERABILITE DES REGIONS EUROPEENNES AU CHOC DE LA LIBERALISATION COMMERCIALE INTERNATIONALE

Le secteur européen de fruits et légumes présente selon les pays et les régions une mosaïque d'organisations et de structures. L'interactivité des différents facteurs déterminant le fonctionnement des filières engendre des configurations multiples et spécifiques aux régions. L'importance de l'activité F&L dans l'économie régionale, le niveau de développement économique, la structure et le dynamisme des entreprises du tissu productif, l'efficacité des institutions publiques ou professionnelles ainsi que les dotations naturelles des régions (climats, qualité des sols et des eaux...) confèrent au secteur F&L des performances hétérogènes. Les enjeux de la libéralisation commerciale s'imposent donc différemment aux régions. L'objectif de cette partie est de tenter de définir les niveaux de vulnérabilité des régions spécialisées dans la production de F&L en Espagne, en France, en Grèce, en Italie et au Portugal, en fonction des potentialités et des contraintes actuelles et des perspectives d'ouverture des échanges euro-méditerranéens.

Dans la littérature consacrée à la question de l'impact de la libéralisation commerciale internationale sur les pays concernés, le courant néo-classique utilise des modèles dits « d'équilibre général calculable » qui vont mesurer les variations de *welfare* (« bien être », généralement estimé par la variation du PIB), à partir d'hypothèses sur les élasticités-prix de l'offre et de la demande.

Plusieurs modèles ont été consacrés à la question de la libéralisation des échanges euro-méditerranéens (Augier, Gasoriek, 2000, Lorca *et al.*, 2000, Drogué, Gallezot, 2002, Doukkali *et al.*, 2002, Bchir, Decreux, Fouquin, 2003, Brenton, Manchin, 2003, Garcia Alvarez-Coquet, 2002, Radwan, Reiffers, 2003), Nicet-Chenaf D., Wachs A., 2005).

Ces modèles de simulation de scénarios d'ouverture économique sur les économies nationales sont critiquables du fait : i) des nombreuses hypothèses restrictives qui permettent de les construire et de les faire fonctionner (par exemple, saturation des facteurs de production comme le travail alors que l'on connaît les taux de chômage élevés des pays en voie de développement, non prise en compte des externalités) ; ii) du caractère mécanique et stylisé des représentations qu'ils donnent de la réalité (jeux d'équations, rationalité des agents économiques) ; iii) de la grande incertitude pesant sur la qualité et la représentativité des nombreux paramètres utilisés (par exemple les coefficients d'élasticité-prix) (Cling *et al.*, 2003). Toutefois, ces modèles permettent une certaine formalisation des questions et des situations. Ils demeurent, en l'état actuel des outils de la science économique, incontournables et doivent donc être pris comme base d'analyse, sous réserve de les compléter par un examen critique des résultats, notamment à la lueur de courants théoriques hétérodoxes comme ceux qui sont issus de l'économie institutionnelle. C'est précisément la démarche adoptée ici, qui consiste, non pas à estimer un impact à partir de simulations sur un modèle mathématique global ou sectoriel dont on a indiqué les limites, mais à repérer les niveaux de risque encourus. Les théories institutionnalistes (Nelson et Winters, 1982) et stratégiques (Wernerfelt, 1983) suggèrent de repérer les facteurs de performance et *a contrario* de

fragilisation (ou encore la vulnérabilité) des régions européennes productrices de fruits et légumes dans un contexte de renforcement de la concurrence.

Avant de préciser la démarche méthodologique adoptée pour déterminer les niveaux de vulnérabilité des régions productrices de F&L, nous nous intéresserons à la notion de vulnérabilité, à ses origines, à ses définitions et à ses domaines d'application.

2.1 - Le concept de vulnérabilité

Le PNUD définit la vulnérabilité comme « le degré de perte subi par un élément exposé à un risque (ou un groupe d'éléments), pertes imputables à un aléa donné, d'une sévérité donnée » (PNUD, 1991). Cette définition prend en compte la vulnérabilité liée à des dommages induits par des catastrophes naturelles (séisme, ou écroulement d'une construction par exemple), des aléas climatiques ou économiques. Plusieurs études de l'USAID (Downing, 1991) se penchent sur la question de l'évaluation de la vulnérabilité des groupes sociaux à la famine, à la pénurie d'eau, à la réduction des aides et des crédits financiers, etc.

La FAO précise que la vulnérabilité est une relation entre trois facteurs : les risques, les chocs en résultant et la résilience¹⁰. Le couple risques/chocs affecte le bien-être des populations (exemple insécurité alimentaire) alors que la résilience concerne toutes les stratégies déployées pour éviter l'impact des chocs. La vulnérabilité est donc positivement corrélée avec l'impact des chocs et négativement corrélée avec la résilience.

Cela revient à dire que les individus ne sont pas désarmés face aux risques. Certains d'entre eux disposent de capacités de réactivité (résilience) leur permettant de contourner les contraintes engendrées par les chocs extérieurs. Douglas North (North, 1990) explique cette dynamique interactive entre les acteurs et le contexte dans lequel ils évoluent par le changement institutionnel. Il est question ici de la capacité des acteurs à s'adapter, par le biais de comportements stratégiques, aux modifications apportées aux institutions (règles économiques, financières, sociales). Les risques engendrés par la suppression d'institutions ayant prévalu jusque là pourraient être la perte d'utilité pour un groupe d'acteurs. Certains, les plus dynamiques, parviennent à transformer les enjeux probables en potentialités fécondes pour leur bien-être (ils sont résilients). D'autres, subiront les contraintes de ce changement avec incapacité d'y faire face (ils sont vulnérables).

D'autres auteurs à l'instar de Sen (1985, 1993) désignent la capacité des individus à gérer à leur avantage les risques produits par des aléas par la notion de *capabilities*. Les acteurs puisent dans leurs dotations (humaines, matérielles et sociales), saisissent les opportunités offertes par leur environnement et transforment l'ensemble de ces ressources en *capabilities*.

Les sciences de gestion ont forgé une théorie dite *Resource-Based View* (RBV), dont les fondements stipulent que dans un environnement où l'intensité concurrentielle s'accroît, les avantages stratégiques (et *a contrario* les risques) des organisations dépendent des ressources (actifs spécifiques comme les ressources naturelles, les technologies et les équipements, les ressources humaines), des compétences (savoirs et savoir-faire des collaborateurs des entreprises) et des *capabilities* (aptitudes à organiser et combiner les ressources et compétences) qu'elles sont en mesure de mobiliser (Wernerfelt, 1984).

¹⁰ La résilience est une notion de science physique qui exprime la résistance au choc d'un objet. Par extension, ce terme désigne en biologie et en sciences sociales la capacité de résistance aux stress externes.

Si les acteurs disposent d'un potentiel de *capabilities* important, leur niveau de vulnérabilité est faible, la vulnérabilité augmente par contre avec l'insuffisance des niveaux de *capabilities*. Le degré de vulnérabilité est inversement proportionnel au niveau de *capabilities*.

La démarche visant l'estimation de la capacité des acteurs ou des organisations à faire face à des risques futurs s'inscrit dans une logique préventive. Lors de l'élaboration des politiques de développement, il est impératif d'appréhender les effets futurs que pourraient avoir les décisions sur les populations ciblées afin de prévenir et réduire leur éventuelle vulnérabilité.

La libéralisation commerciale euro-méditerranéenne envisagée dans le secteur agricole induirait sans conteste des bouleversements dans les équilibres en place. Les impacts de ce changement institutionnel seraient vécus différemment selon les pays, les régions et les produits. Pour rendre compte de la complexité des filières et de la fragilité de certaines régions productrices de F&L, nous avons construit un indice composite de vulnérabilité régionale (IVR).

2.2 – Calcul de l'IVR

L'IVR est composé de variables à la fois qualitatives et quantitatives, mais l'indisponibilité de certaines informations ou leur manque de qualité nous ont contraints à limiter leur nombre. Les variables retenues ont été regroupées au sein de quatre composantes : production agricole, metteurs en marché, territoires et environnement régional (cf. tableau 2).

La démarche de *benchmarking* est mobilisée dans le cadre de ce travail, pour établir une évaluation comparative de la vulnérabilité des régions européennes productrices de F&L. Il s'agit de calculer pour chaque composante de l'IVR¹¹ un score à partir de la pondération des variables la caractérisant (chaque composante est la résultante d'une somme d'indicateurs pondérés par rapport à la moyenne des 5 pays retenus dans l'étude) et d'utiliser ce score pour effectuer les comparaisons interrégionales.

La fonction score IVR combine les 4 déterminants stratégiques identifiés dans le cadre de la caractérisation de la filière :

- compétitivité des exploitations agricoles
- densité du tissu aval
- spécificité territoriale
- environnement du secteur

¹¹ Chacune des composantes de l'IVR correspond à l'un des 4 « déterminants stratégiques » d'évolution des filières fruits et légumes en Europe identifié dans la première partie de l'étude.

Tableau 2 : Construction de l'indice de vulnérabilité régionale (IVR)

Déterminants stratégiques	Indicateurs
Structure et performances des producteurs agricoles (score des exploitations agricoles, SRICA)	Dimension, concentration, croissance du CA, taux d'investissement, taux de subvention, taux de marge, productivité du travail
Densité et qualité des opérateurs de mise en marché (Score des entreprises de l'aval, SEA)	Nombre, CA, effectif, actifs, taux de marge brute, productivité, rentabilité
Capacité de la filière à créer de la valeur par la différenciation territoriale (score de valorisation, SVT)	Nombre d'AOP et d'IGP
Conditions de l'environnement économique et institutionnel régional (score d'environnement, SIQER)	Densité de population, pouvoir d'achat, flux de transport intra et trans-régionaux, dépenses de R&D

Chacun des 4 scores est composé de sous-scores. Un sous-score est calculé à partir de plusieurs indicateurs pondérés par la moyenne des régions retenues dans l'étude¹² :

$$I_{ij} = V_{ij} / V_{im}$$

I_{ij} : indicateur i pour la région j

V_{ij} : valeur de l'indicateur ij

V_{im} : valeur moyenne de l'indicateur ij pour l'ensemble des régions

I_{ij} est donc un indicateur relatif qui permet de comparer chaque région à la moyenne des régions prises en compte. Les indicateurs sont ensuite agrégés pour calculer les fonctions sous-scores puis scores. Les scores traduisent les *capabilities* des régions européennes.

L'Indice de Vulnérabilité Régionale est par conséquent **inversement proportionnel à la somme des scores des quatre composantes**. Il est calculé d'après l'équation suivante :

$$IVR = 1 / [(SRICA) \times \alpha + (SEA) \times \beta + (SV) \times \lambda + (SIQER) \times \theta]$$

$\alpha, \beta, \lambda, \theta$: coefficients de pondération reflétant le poids de chaque facteur. Les coefficients de pondération ont été déterminés à partir de simulations soumises à avis d'expert.

Les régions retenues pour le calcul de l'IVR (tableau 3) sont celles qui ont réalisé le chiffre d'affaires annuel moyen le plus important sur les années 1999 à 2002 : 23 pour la production de fruits, 24 pour celle de légumes, soit au total 34 régions européennes comptant 324 000 exploitations spécialisées en production de fruits et/ou de légumes et réalisant une production d'une valeur de près de 12 milliards € en moyenne annuelle.

¹² Nous avons établi des fonctions scores pour chacun des deux sous-secteurs fruits et légumes.

Tableau 3 : Les 34 régions européennes retenues pour le calcul de l'IVR

Pays	Fruits	Légumes	Total
Espagne	Andalucia, Aragon, Cataluna, Valencia, Murcia 112 841 expl.*/2 369 M.€**	Andalucia, Canarias, Castilla, Valencia, Murcia 3 8423 expl./2 612 M.€	151 264 expl. 4 981 M.€
France	Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, PACA, Rhône-Alpes 6 203 expl./882 M.€	Bretagne, Languedoc-Roussillon, Pays de la Loire, PACA, Rhône-Alpes 6 526 expl./1 496 M.€	12 729 expl. 2 378 M.€
Grèce	Ipiros-P-NI, Makedonia-Thraki, Thessalia 32 910 expl./481 M.€	Ipiros-P-NI, Sterea-Elias-NE-Kriti 6 975 expl./247 M.€	39 885 expl. 728 M.€
Italia	Alto-Adige, Calabria, Campania, Emilia-Romagna, Piemonte, Sicilia, Trentino, Veneto 73 230 expl./1 851 M.€	Capania, Emilia-Romagna, Lazio, Liguria, Puglia, Sicilia, Toscana, Veneto 23 439 expl./1 623 M.€	96 669 expl. 3 474 M.€
Portugal	Alentejo-Algarve, Ribatejo-Oeste, Tras os Montes-Beira 16 093 expl./170 M.€	Açores, Alentejo-Algarve, Entre Douro-Minho-Beira litoral, Ribatejo-Oeste 7 326 expl./154 M.€	23 419 expl. 324 M.€
Total	241 277 expl. / 5 750 M.€	82 689 expl. / 6 133 M.€	323 966 expl. 11 883 M. €

*Nombre d'exploitations spécialisées dans l'OTEX / **valeur de la production finale moyenne 1999-2003

Source : données RICA, Eurostat

2.3 – Résultats : une typologie des vulnérabilités régionales dans 5 pays euro-méditerranéens

Le score « structure et performances des producteurs agricoles » (SRICA) revêt une valeur moyenne de 3,52 pour le secteur des fruits. Les 3 régions les plus performantes sont dans l'ordre : le Languedoc Roussillon (7.25), Midi-Pyrénées (6.15) et l'Andalousie (5.78), du fait de grandes structures de production. Les 3 régions en difficulté sont l'Alentejo-Algarve (1,47), la Macédoine (0.19) et le Tras-os-Montes (-1.52). Les écarts de score sont considérables (de 1 à 9) et rendent peu probable un rattrapage. Dans le secteur des légumes, le score moyen est plus élevé (4.13). On trouve en tête l'Emilie-Romagne (8.35), les Açores (7.41) et les Canaries (7.35), probablement imputable à un effet « primeurs ». En queue se situent, Murcia (0.59), la Toscane (0.35) et le Lazio (0.49), soit un écart de 1 à 8.

Le score « densité et qualité des opérateurs de mise en marché » (SEA) est établi à partir d'une analyse des entreprises de commerce de gros implantées dans les régions productrices, en faisant l'hypothèse que la présence de ces firmes dynamise l'amont en assurant des débouchés et en transmettant des signaux en provenance de la GD. Nous avons recensé à l'aide de la base de données européenne 1165 entreprises dans le secteur du commerce de gros de fruits et légumes, réalisant 38 milliards € de CA et employant 105 000 salariés. Il a été possible de localiser les activités pour 505 de ces entreprises totalisant 17 milliards € de CA, dans 28 régions de notre échantillon (sur 34). A partir d'une analyse financière de ces entreprises, on a construit un score dont la valeur moyenne est de 3.64 mais dont les bornes sont très éloignées (de -1 à 27), ce qui témoigne d'une très forte hétérogénéité dans la « dotation » des régions. Ce facteur, très discriminant, nous paraît essentiel pour évaluer la performance des filières. Les 3 régions leaders sont les Pouilles (26.7), Valence (56.1) et le Trentin (9.16). Les 3 lanternes rouges sont 3 régions espagnoles peu spécialisées : Castille (-0.36), Galice (-0.47), Canaries (-0.77).

Le score « capacité de la filière à créer de la valeur par la différenciation territoriale » (SV) a été calculé à partir du nombre d’AOP et IGP détenues par chaque région. Il en résulte une note moyenne pour 29 régions de 0.14 (24 appellations d’origine au total). L’Epire-Péloponèse arrive en tête avec un score de 0.38 (9 appellations), suivie de Valence (0.33, 8 appellations) et de Sterea-Ellada (0.25, 6 appellations). La Calabre, le Piémont et les Pouilles font jeu égal en queue de liste avec un score de 0.04 et 1 seule appellation. La détention d’AOP et dans une moindre mesure d’IGP peut permettre de créer une « compétence distinctive » des entreprises régionales et trouver des marchés de haut de gamme sous réserve d’une bonne maîtrise du marketing et de la relation-client. Le tourisme vert constitue à cet égard une opportunité la plupart du temps sous-valorisée.

Le score « conditions de l’environnement économique et institutionnel régional » (SIQER) nous semble particulièrement décisif car il traduit l’existence de pré-requis à la création et à la croissance d’activités, comme l’a formalisé la théorie des districts industriels de Marshall actualisée par Beccatini et aujourd’hui reprise sous le concept de « cluster ». C’est en effet, comme l’ont montré de nombreuses études empiriques, la présence d’infrastructures et d’investissements immatériels (R&D, formation, communication) sur un territoire donné qui créent les conditions d’un apprentissage inter-sectoriel propice à la dynamique entrepreneuriale. Le score mesuré dans 33 régions s’établit en moyenne à 9.22 et va de 26.81 pour Rhône-Alpes, 21.36 pour PACA et 18.54 pour Midi-Pyrénées à 2.99 pour Sterea-Ellada, 2.97 pour les Açores et 2.54 pour la Thessalie.

Ces différents scores permettent d’estimer l’indice de vulnérabilité régionale (IVR) pour chacun des deux sous-secteurs. Cet indice s’échelonne entre 0.07 (Valencia) et 1.60 (Anatolie-Macédoine-Thrace) pour les fruits, soit un benchmark très ouvert de 1 à 23 (moyenne 0.41) et de 0.06 (Pouilles) à 0.66 (Alentejo-Algarve) pour les légumes, soit une dispersion plus faible de 1 à 11 (moyenne 0.33). Ces scores traduisent l’extrême diversité des régions européennes en termes de niveau de développement. Nous avons croisé l’IVR avec un indice de spécialisation régionale afin de construire une typologie des régions fruitières (tableau 4) et légumières (tableau 5) au début des années 2000.

Tableau 4 : L’exposition de 23 régions européennes productrices de fruits au choc de la libéralisation commerciale internationale

	Faible spécialisation	Forte spécialisation
Forte vulnérabilité ($0.41 < IVR < 1.60$)	Macédoine Thessalie Tras-os-Montes Alentejo-Algarve Aragon Sicile	Ipiros (MENACES + + +)
Faible vulnérabilité ($0.07 < IVR < 0.41$)	Campania Emilia Romagna Catalogne Veneto Piémont Calabre Midi Pyrénées Languedoc Roussillon Rhône Alpes	Ribatejo Murcie Andalousie Alto Adige Trentino PACA Valencia

Une forte vulnérabilité combinée à une forte spécialisation fragilisent les régions et les exposent à un niveau élevé de menaces. A contrario, faible vulnérabilité (c'est-à-dire performances élevées selon les 4 batteries d'indicateurs choisis) et diversification des systèmes de production agricole permettent d'envisager des stratégies alternatives.

Dans le secteur des fruits, une seule région, Epire-Péloponèse en Grèce, sur 23 apparaît comme menacée par la libéralisation et 6 autres devraient subir un impact significatif. Une majorité de région est relativement protégée du fait de l'orientation variée des productions et de bons indices structurels.

Tableau 5 : L'exposition de 24 régions européennes productrices de légumes au choc de la libéralisation commerciale internationale

	Faible spécialisation	Forte spécialisation
Forte vulnérabilité ($0.33 < IVR < 0.66$)	Alentejo-Algarve Entre Douro Sicilia Toscane Sterea Castille Açores Lazio	Ipiros Ribatejo Murcia Andalousie (MENACES + + +)
Faible vulnérabilité ($0.06 < IVR < 0.33$)	Campania Pays de la Loire Veneto Languedoc Roussillon Emilia Romagna Bretagne Rhône Alpes Pouilles	Canaries Ligurie PACA Valencia

Dans le secteur des légumes, la situation n'est pas aussi favorable, probablement en raison des hauts niveaux d'intensification atteints par les modèles de production. 4 régions sont fortement exposées aux risques de la libéralisation, dont le leader européen, l'Andalousie (27 000 entreprises agricoles, 1.8 milliard € de CA). 8 autres régions sont menacées à un moindre degré. C'est donc la moitié des régions européennes spécialisées qui encourent des risques non négligeables.

La vulnérabilité concerne, selon nos calculs d'IVR, 31% des exploitations agricoles réalisant 1,1 milliard € de CA et environ 100 000 emplois dans le secteur primaire des fruits et 68% des entreprises pour 3,4 milliards € de CA et 175 000 emplois dans celui des légumes. Il n'est pas possible de mesurer la vulnérabilité induite dans les activités périphériques à l'agriculture, mais on rappelle qu'un emploi agricole est généralement accompagné de 2 à 3 emplois amont et aval dans le système alimentaire. Une contraction de l'activité agricole va entraîner inexorablement un repli des activités en milieu rural et dans la proximité amont/aval.

Une application de la méthode de diagnostic SWOT¹³ aux régions européennes spécialisées dans la production de fruits et légumes dans les 5 pays méditerranéens membres de l'UE met en évidence les faiblesses suivantes dans les régions caractérisées par un IVR élevé : atomisation des structures agricoles avec difficultés d'agrandissement, fortes contraintes

¹³ SWOT : strenght, weaknesses, opportunities, threats ; forces, faiblesses, opportunités et contraintes.

techniques sur les systèmes productifs (eau, pollution, facteur travail coûteux) ; produits de bas ou de milieu de gamme peu compétitifs face à une offre potentielle des PSEM ; déficience des metteurs en marché, sous dimensionnés et mal gérés ; situation géographique périphérique pénalisante en termes de coûts d'approche des marchés de masse ; déficit d'accompagnement institutionnel (formation, R&D).

L'IVR se révèle un bon estimateur global de l'exposition des régions européennes au choc de la libéralisation commerciale euro-méditerranéenne dans le domaine agricole. En effet, il nous a permis, à travers un *benchmarking* sur 34 régions de 5 pays membres de l'UE, de révéler un certain nombre de faiblesses faciles à identifier isolément (et connues des experts), mais qui contribuent, combinées entre elles, à augmenter les risques :

- structures agricoles atomisées, non compensées par une approche en réseau (OP), dans des régions où la pression foncière est forte et les contraintes en ressources naturelles (eau, systèmes de production intensifs à base d'agrochimie polluante) ; coûts de production et notamment de main-d'œuvre non maîtrisés, phénomène souvent accompagné d'une pénurie de personnel qualifié ou non ;
- portefeuille-produits peu diversifié, centré sur le milieu ou le bas de gamme (faible niveau qualitatif) qui constitue l'essentiel de l'offre des PSEM, insuffisance de l'effort d'innovation ;
- déficience des metteurs en marché (taille sous-critique, faiblesse managériale), difficulté à produire des normes et de la traçabilité, facteurs essentiels qui sont passés aux mains de la grande distribution en renforçant son pouvoir de marché ;
- situation géographique à l'écart des centres logistiques d'importance macro-régionale augmentant les coûts d'approche des bassins de consommation ;
- encadrement institutionnel faible et retards en termes de dispositif de formation et R&D.

La principale lacune de l'IVR réside dans son caractère sectoriel (fruits, légumes), dès lors que les filières qui le composent sont extrêmement hétérogènes (plusieurs dizaines de produits dont les spécificités techniques et économiques sont fortes). En effet, seule une approche fine de chaque élément du portefeuille-produits permet de définir une stratégie d'acteur, même si, lorsque l'on descend vers l'aval des filières, les opérateurs doivent jouer sur la diversité et la complémentarité des différents produits (et segments de marché pour chaque produit) au sein de l'univers de consommation des fruits et légumes. C'est pourquoi, il est nécessaire de compléter l'approche IVR par des simulations intégrant la perte de marché imputable à la concurrence extérieure pour éclairer les pouvoirs publics et par des études de cas pour identifier des « *business models* » performants susceptibles de guider les chefs d'entreprise.

DISCUSSION ET CONCLUSIONS

La méthode IVR ne peut prendre directement en compte les échanges extérieurs au niveau régional faute de données statistiques. On peut au moins tenter d'estimer la vulnérabilité du point de vue du choc des exportations de l'Union européenne dans son ensemble et pour chacun des pays membres. On esquissera ici une méthode simple pour l'ensemble de la zone qui pourra être ultérieurement appliquée à l'échelle nationale et croisée avec les résultats de la modélisation macro-économique.

On peut retenir en premier lieu 2 hypothèses de travail pour estimer l'impact attendu de la libéralisation euro-méditerranéenne sur le marché européen, en s'inspirant du modèle Mirage du Cepii (Bchir *et al.*, 2003) :

- scénario 1, démantèlement tarifaire dans le secteur industriel (hors IAA) uniquement¹⁴ : stagnation des exportations de fruits et légumes des pays tiers vers l'UE ;
- scénario 2, démantèlement tarifaire élargi aux produits agricoles et alimentaires : progression des exportations de fruits et légumes des pays tiers de 10 % ;

Dans ces 2 scénarios, on admet que le niveau de compétitivité des acteurs des filières fruits et légumes des pays tiers reste sans changement par rapport à la situation actuelle. On ajoute à ces 2 scénarios une hypothèse de renforcement significatif de cette compétitivité par apprentissage et partenariat international. Dans ces conditions, les acteurs européens cèdent du terrain :

- scénario 3, démantèlement tarifaire accompagné d'un avantage concurrentiel : hausse des exportations des pays tiers de 30 %.

Concernant la demande, on peut retenir l'hypothèse d'une stagnation du fait de l'inélasticité de la consommation de fruits et légumes par rapport aux prix et aux revenus. À ce stade, on considère, par simplification, que l'élargissement de l'UE induit une progression de la consommation des ménages qui profite dans des proportions relatives égales à celles prévalant actuellement aux producteurs de l'UE et des pays tiers. L'effet de l'élargissement est donc supposé neutre¹⁵.

L'UE-15 destinait, en 2002, environ 50 % de la valeur de sa production de fruits et légumes frais, à l'exportation (23 milliards d'euros sur 45). Ce pourcentage atteste d'une très grande sensibilité du secteur à ses débouchés extérieurs. Sur les 23 milliards de chiffre d'affaires réalisés par les pays de l'UE-15 sur les marchés étrangers, moins de 20 % étaient destinés aux pays tiers et donc plus de 80 % au marché européen.

Considérons à présent le « marché intérieur » européen (c'est-à-dire les importations de fruits et légumes frais de l'UE-15), qui a représenté 28,6 milliards de \$ en moyenne annuelle 2001-2003. L'UE a capté 71 % de ce marché, soit 20 milliards de \$. Parmi les pays tiers, les PSEM ont représenté un CA de 1,8 milliard de \$, soit 6 % du marché européen¹⁶.

Compte tenu des hypothèses retenues (stagnation de la demande en euros constants et neutralité de l'élargissement de l'UE), l'impact en termes d'évolution des exportations des pays de l'UE vers le marché intérieur est le suivant (tableau 6) :

¹⁴ Le niveau de protection tarifaire de l'UE est nul pour les produits industriels en provenance des PSEM, il est faible à l'entrée des PSEM pour les pays de l'UE. Par contre il est élevé en ce qui concerne les produits agricoles et agroalimentaires (les IAA sont assimilées aux activités agricoles et non aux activités industrielles) : en moyenne 10 à 15 % pour l'UE et 30 à 60 % pour les PSEM. En ce qui concerne les fruits et légumes, il est de 1 à 10 % pour l'UE et 50 à 100 % pour les PSEM.

¹⁵ S'agissant d'un marché de plus de 100 millions d'habitants, il semble nécessaire dans une étape ultérieure de la recherche de procéder à une analyse approfondie des conditions d'accès des différents concurrents.

¹⁶ Ce chiffre est bien entendu plus important en ce qui concerne certains produits, notamment les noix (19%), les dattes (18%), les légumes à cosse (13%) et secs (8%), les agrumes (8%). Les tomates se situent dans la moyenne des produits importés (6%).

- scénario 1, stagnation de la part de marché 2001-2003 des pays tiers (30 %) ;
- scénario 2 : progression de 10 % de la part de marché des pays tiers par rapport à 2001-2003 (33 %) ¹⁷ ;
- scénario 3 : progression de 30 % de la part de marché des pays tiers par rapport à 2001-2003 (39 %).

Tableau 6 : Evolution des parts de marché des différents fournisseurs en fruits et légumes frais de l'UE-15 à l'horizon 2015

EU-15 market suppliers	M.\$	Market share - 2015 scenarios		
	2001-2003	S1	S2	S3
EU	20 150	70%	67%	61%
NAFTA	1 308	5%	5%	6%
SEMC	1 758	6%	7%	11%
MERCOSUR	612	2%	2%	3%
Great China	288	1%	1%	1%
Rest of the World	4 527	16%	17%	18%
Total EU Import	28 643	100%	100%	100%

Source: our working from Cepii Mirage Model (Bchir, 2003)

Si l'on fait à présent l'hypothèse que la progression des exportations de fruits et légumes frais des pays tiers vers l'UE-15 se fait par substitution à des exportations intra-européennes, la stagnation de la demande intérieure conduirait à une contraction de l'offre des pays européens dans les proportions suivantes (tableau 7) :

- scénario 2, moins d'un milliard d'euros (2 % de la production 2001-2003) ;
- scénario 3, environ 2,5 milliards d'euros (5 %).

Tableau 7 : Impact sur la production européenne (UE-15) de fruits et légumes frais de la libéralisation des échanges euro-méditerranéens à l'horizon 2015

EU-15 export & production (M.\$)	Average 2001-2003	Market Gap - 2015 scenarios		
		S1	S2	S3
Value of the EU intra-region export	20 150	20 150	19 301	17 602
EU Market Loss	-	0	-849	-2 548
Impact on production value (average 2000-2002)	49 068	0,0%	-1,7%	-5,2%

Source: our working from Cepii Mirage Model (Bchir, 2003)

Cet impact peut être considéré comme relativement modeste en termes économiques. Il doit être à présent confronté à une approche par la production (exploitations agricoles) pour valider ces chiffres et les compléter en termes d'emploi.

On ne retiendra que le scénario 3, S2 n'étant pas significatif.

¹⁷ On suppose que les pays tiers maintiennent leur part de marché et que les PSEM sont capables de « récupérer » l'ouverture commerciale de l'UE compte tenu de l'instauration de la zone de libre échange euro-méditerranéenne. Cette hypothèse demande à être validée par l'analyse du potentiel productif des PSEM et de leur capacité à tripler leurs exportations en un peu plus de 10 ans, ce qui soulève d'importants problèmes (disponibilités en terres, en eau et en capitaux, compétences techniques et managériales).

2.6.3 Simulation d'impact par l'approche productive

Le modèle simple construit pour établir l'IVR est disponible au niveau régional. Il va permettre de calculer l'impact de la libéralisation en termes de nombre d'exploitations concernées, de chiffre d'affaires et d'emplois détruits.

Compte tenu de la forte disparité des indices de vulnérabilité régionale (IVR) dans l'UE, on peut avoir des situations préoccupantes dans certaines régions spécialisées des pays méditerranéens, comme l'indique la simulation réalisée à partir des IVR (cf. annexe 18). La simulation est faite en pondérant les baisses estimées de la production européennes (-5,2 % dans le scénario 3) par la valeur de l'IVR et par le degré de spécialisation régionale pour chacune des régions productrices de fruits et légumes des 5 pays méditerranéens de l'UE à 15 retenus dans notre étude, puis pour l'UE à 15 (tableau 8).

Tableau 8 : Estimation de l'impact de la libéralisation sur les exploitations spécialisées en fruits et légumes des régions et les pays de l'UE

RICA	Moyenne 1999-2002			Scénario 3					
	Nombre d'exploitations spécialisées	CA* total (1000€)	Emploi	Variation en valeur			Variation relative		
				Nombre exploitations	Production (1000 €)	Emploi	Var. nb exploit	Var. CA	Var. emploi
Espagne	151 264	4 978 827	271 087	-5 988	-256 905	-12 075	-4,0%	-5,2%	-4,5%
Italie	96 669	3 473 852	171 258	-2 708	-92 973	-4 989	-2,8%	-2,7%	-2,9%
France	12 729	2 378 066	28 673	-239	-41 647	-554	-1,9%	-1,8%	-1,9%
Grèce	39 885	727 692	65 861	-5 234	-84 115	-8 002	-13,1%	-11,6%	-12,1%
Portugal	23 419	324 478	44 422	-1 422	-24 206	-2 952	-6,1%	-7,5%	-6,6%
5 pays 34 régions	323 966	11 882 915	581 301	-15 592	-499 846	-28 571	-4,8%	-4,2%	-4,9%
UE-15 (Rica, 2002)	385 780	28 813 000	742 549	-18 566	-1 211 997	-36 496	-4,8%	-4,2%	-4,9%
UE-15 (Eurostat, 2003)	661 160	45 210 000	843 630	-31 820	-1 901 724	-41 464	-4,8%	-4,2%	-4,9%

Source: nos calculs sur IVR, Eurosta-Rica et Cronos, Amadeus

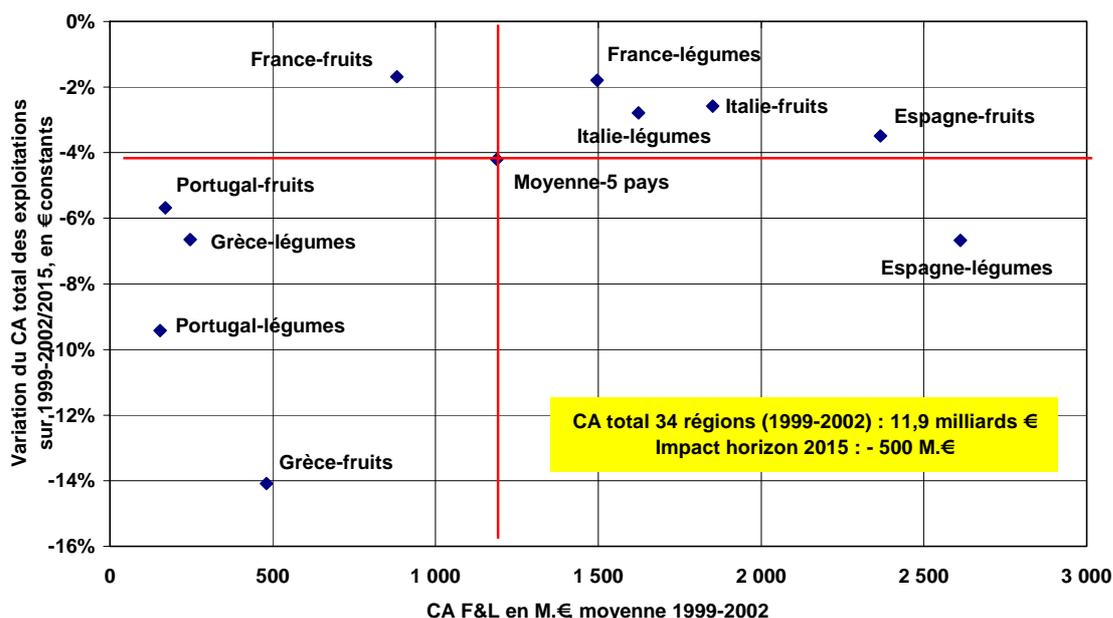
La simulation d'impact donne les résultats suivants pour les pays méditerranéens de l'UE (diminution en 2005, par rapport à la situation en 1999-2002), toutes choses égales par ailleurs :

- Baisse de production : - 4,2 % (environ 500 millions €)
- Baisse du nombre d'exploitations spécialisées : - 4,8 % (17 000)
- Baisse des effectifs agricoles : - 4,9 % (29 000 ETP)

Cependant, les disparités entre régions européennes sont fortes. Huit régions sur les 34 retenues dans les 5 pays méditerranéens de l'UE accusent des baisses de chiffre d'affaires supérieures à 5 % : 3 régions espagnoles (dont 2 très importants producteurs de fruits et légumes, l'Andalousie, Murcie et les Canaries), 2 régions grecques (la Macédoine et l'Épire-Péloponèse, une région portugaise, le Ribatejo-Ouest et enfin une région italienne (la Sicile). Six régions connaissent des chutes sensibles de chiffre d'affaires (entre 3 et 5 %), en Italie (Ligurie, Haut-Adige, Trentin), en Grèce (Sterea), en Espagne (Aragon) et au Portugal (Alentejo-Algarve). Enfin 20 autres régions sont peu affectées par la libéralisation (entre - 0,3 et - 3 %), principalement en France (6 régions sur les 6 retenues dans l'étude).

Globalement, les régions à dominante légumières sont plus affectées que les fruitières, particulièrement en Grèce, au Portugal et en Espagne (cf. graphique ci-dessous).

Impact de la libéralisation sur les exploitations spécialisées en fruits et légumes des principales régions productrices des pays méditerranéens de l'UE (scénario 3)



En extrapolant ces résultats à l'ensemble de la production spécialisée des 15 pays de l'UE, on obtient un impact de 32 000 exploitations agricoles, 1,9 milliard € de CA et 41 000 emplois.

Ces résultats viennent confirmer les ordres de grandeur obtenus par la simulation commerciale. À ces chiffres, il convient d'ajouter les pertes induites au niveau des autres acteurs de la filière fruits et légumes. On peut ainsi estimer que la disparition d'emplois directement liés au secteur de la production agricole (agrofourniture et entreprises de service spécialisées) doublerait les estimations ci-dessus, soit 57 000 emplois au total pour les 5 pays méditerranéens de l'UE à 15 et 80 000 emplois pour l'ensemble des pays.

Il convient de signaler la forte hétérogénéité sectorielle du système agroalimentaire en général et des filières fruits et légumes en particulier, hétérogénéité qui appelle des analyses plus fines, conformément à la nouvelle théorie du commerce international (Rainelli, 1997). Un double approfondissement est ainsi nécessaire :

- Distinguer, en premier lieu, le cas des fruits de celui des légumes (d'une manière générale, la compétitivité du sous-secteur des légumes des PSEM semble plus élevée que celle des fruits) ;
- prendre en compte ensuite les effets de gamme : pour chaque catégorie de produit, les PSEM devraient être mieux positionnés sur les premiers prix et les qualités moyennes que sur le haut de gamme.

La simulation d'impact permet en définitive d'illustrer la mesure de vulnérabilité, conformément à l'objectif du programme de recherche EU-Med Agpol. Elle ne constitue toutefois ici qu'une première tentative qui demande à être confrontée aux approches par les modèles prévues ultérieurement et complétée par des études de cas.

Des pistes de consolidation des filières fruits et légumes dans les pays méditerranéens de l'UE sont à explorer tout d'abord au niveau du portefeuille-produits qui devrait être recentré sur un haut de gamme adossé à la typicité et à la haute qualité organoleptique ; et ensuite dans le

cadre des complémentarités européennes et Nord-Sud : effets sur les gammes de produits et mise en commun de *capabilities* dans le cadre de partenariats stratégiques d'entreprises.

À défaut d'un « sursaut » euro-méditerranéen, les opportunités offertes par le très dynamique marché mondial de la diète méditerranéenne risquent d'être captées par d'autres régions que celles du berceau historique de ce modèle alimentaire. Ainsi des études sont actuellement menées à l'instigation du département de l'agriculture des Etats-Unis (Regmi, 2004) pour estimer les conséquences d'un développement des produits entrant dans la diète méditerranéenne (notamment fruits et légumes) sur l'agriculture américaine.

L'Australie, le Chili, la Californie ont mis en place de véritables plans stratégiques pour conquérir le marché international du vin. Ces plans sont couronnés de succès si l'on en juge par l'effritement de la position des pays producteurs traditionnels (et notamment la France) sur le marché emblématique et très concurrentiel du Royaume-Uni. D'autres schémas directeurs sont en préparation pour la plantation massive d'oliviers. Une vision prospective européenne inciterait au volontarisme de la politique économique « façonneur d'espaces » enseigné par F. Perroux.

Bibliographie et sources consultées

- ARFINI. F, GIACOMINI.C et MANCINI.M-C : « Effets probables de la mise en place par la Grande Distribution de nouvelles normes de certification sur le marché des produits agro-alimentaires ». communication au colloque AIEA2, Québec, 2004, 14p.
- AUGIER P., GASIOREK M, Les effets de la libéralisation entre l'Union européenne et les pays partenaires méditerranéens, in REIFFERS J.L., dir, Méditerranée : vingt ans pour réussir, Institut de la Méditerranée, 2001, Marseille, pp.359-382
- AYADI N., MONTIGAUD J.C., RASTOIN J.L., La vulnérabilité des régions européennes productrices de fruits et légumes frais dans un contexte de libéralisation commerciale, SSPE-CT-2004-502457, WP2, UMR Moisa, 2005, Montpellier, 108 p. + Annexes
- BCHIR M.H., DECREUX Y., FOUQUIN M., L'élargissement : vers un renforcement des relations entre l'Europe et les pays méditerranéens ?, in Economies et Statistiques, n° 363-364-365, 2003, INSEE, Paris, pp. 267-294
- BINARD.P : « Le marché mondial des fruits et légumes d'ici 2010. Réalités et perspectives », Freshfel Europe-Interfel, 2004.
- BVD, Amadeus, base de données sur les entreprises européennes, 2005, Bruxelles
- CLING J.P., OULD AOUDIA J., Le partenariat euro-méditerranéen : l'intégration en trompe-l'oeil ?, in Economies et Statistiques, n° 363-364-365, 2003, INSEE, Paris, pp. 295-301
- COOK R.L., "Supermarkets Challenges and Opportunities for Fresh Fruit and Vegetable Producers and Shippers : Lessons from the US Experience", Proceedings of the Conference on Supermarkets and Agricultural Development in China, May 2004, Shanghai, 7 p.
- DOWNING.T.E : « Evaluation de la vulnérabilité socio-économique à la famine : structures, concepts et applications ». Famine Early Warning System Project/USAID, 1991.
- DUPONCEL, M. : « The enlargement of the EU : implications for the fruit and vegetable sector ». Commission Européenne, Direction Générale de l'Agriculture, C-4, April 2004.
- EMLINGER C., JACQUET F., PETIT M., « Les enjeux de la libéralisation agricole dans la zone méditerranéenne », communication au séminaire GDRI CNRS EMMA – CIHEAM-IAM.M, 2004, Montpellier
- FAO, "Food Insecurity and Vulnerability in Vietnam : Profiles of Four Vulnerable Groups". Food Security and Agricultural Projects Analysis Service (ESAF). Working Paper, n°04-11, may 2004, 55p.
- FAO, FAOSTAT, Database, 2004, 2005, Roma
- FERRARA.L, HENRIOT.A : « La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? ». Economie Internationale 99, 2004, pp 91-111.

GARBELY.M, GENOUD.S : « Comparaison de différentes méthodes de classement de pays dans le cadre du développement durable ». Centre Universitaire d'Etude des Problèmes de l'Energie (CUEPE), Genève, 2002, 18p.

GARCIA ALVAREZ-COQUET J.M., (2002), Agricultural Trade and the Barcelona Process : is Full Liberalization Possible ?, in European review of agricultural Economics, vol. 29, n°3

GEREFFI G. and KORZENIEWICZ M. (eds), "Commodity Chains and Global Capitalism", 1994, Westport: Greenwood Press.

HANDOUSSA.H, REIFFERS.J-L : « Evolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union Européenne et ses partenaires méditerranéens ». Rapport du Femise, mars 2002, 44p.

LORCA.A, VICENS.J : " Les effets de la libéralisation agricole sur les économies des pays partenaires méditerranéens ". Femise n°FEM21-06, juin 2004, 35p.

MONTIGAUD J.C., L'analyse des filières agroalimentaires : méthodes et premiers résultats, in Economies et Sociétés, Cahiers de l'Ismea, série Développement agroalimentaire, AG, n°21, Tome XXVI, n°6, juin 1992

MONTIGAUD.J-C, RIO.P et MARTINEZ, R : « L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France : une tentative de bilan ». UMR MOISA, série Etudes, 2002-02, 65p.

NELSON R., WINTER S., An evolutionary theory of economic change, Cambridge, University Press, 1982.

NICET-CHENAF D., WACHS a., Les relations bilatérales commerciales des pays du bassin méditerranéen à l'heure de l'élargissement de l'UE : une approche de type gravitaire, in Economie Appliquée, tome LVIII, 2005, n°1, pp. 85-116.

NORTH.D : "Institutions, institutional change and economic performance". Cambridge University Press. 1990, 152p.

NUSSBAUM M.C., SEN A. "The quality of Life", Clarendon Press, Oxford, 1993, pp 30-53.

PNUD : « Evaluation de la vulnérabilité et des risques ». Programme de Formation à la gestion des catastrophes, 1991, 70p.

RADWAN S., REIFFERS J.L., (2003), L'impact de la libéralisation dans le contexte du partenariat euro-méditerranéen, rapport Femise, Institut de la Méditerranée, Marseille, 27 p. + Annexes

RAINELLI M., La nouvelle théorie du commerce international, éditions Repères-La Découverte, Paris, 1997, 122 p.

RASTOIN.J-L, TOZANLI S. et GHERSI.G. : « L'émergence du capitalisme agroalimentaire dans les pays méditerranéens ». Communication à la conférence du Femise, Marseille, 2003, 13p.

RASTOIN J.L., GHERSI G., JACQUET F., PADILLA M., TOZANLI S., (2004), Agro-food development and policies in the Mediterranean region, in Agri.Med, Annual report 2004, CIHEAM, Paris, pp. 195-249

RASTOIN.J-L : « Vers un modèle agroalimentaire méditerranéen, une lecture perrouxienne », in revue Sociétal, n°48, 2005, Paris, pp.14-19

REGMI A., BALLENGER N., PUTMAN J., Globalisation and Income Growth Promote the Mediterranean Diet, in *Public Health Nutrition* Volume 7, Number 7, 2004, October, The Nutrition Society, London, pp. 977-983

REZGUI.S : « Localisation géographique, commerce international et diffusion des connaissances technologiques ». Economie Internationale 97, 2004, PP 129-144.

SCHERER, F.M., Industrial Market Structure and Economic Performance, Rand Mc Nelly, 1973, Chicago

SEN A : "Capability and Well-Being" in The Quality of Life, NUSSBAUM M.C and SEN A., (edit), Clarendon Press, Oxford, 1993, PP30-53.

SEN.A : "The Standard of Living". Cambridge University Press, 1985.

United Nation, Statistics Division, COMTRADE, Database, 2004, 2005

WERNERFELT B., A Resource-Based View of the Firm, in Strategic Management Journal, 5, 1984 : 171-180

Annexe : Impact de la libéralisation dans les principales régions productrices de fruits et agrumes des 5 pays méditerranéens de l'UE (moyenne 1999-2002) à l'horizon 2015

Scénario 3: libéralisation totale (NPF) + compétitivité = progression des exportations vers UE des pays tiers à l'horizon 2015, +30%

Régions		Nombre d'exploitations spécialisées	Production (M. €)	Emploi	Var.Nb exploit.	Var.Prod	Var.Emploi
(ESP) Andalucía	fru	-499	-18 640	-668	-4,3%	-4,3%	-4,3%
(ESP) Aragón	fru	-261	-6 291	-349	-3,7%	-3,7%	-3,7%
(ESP) Catalunya	fru	-117	-4 761	-157	-1,7%	-1,7%	-1,7%
(ESP) Comunidad Valenciana	fru	-1 536	-24 592	-2 058	-2,1%	-2,1%	-2,1%
(ESP) Murcia	fru	-1 301	-28 166	-1 743	-8,3%	-8,3%	-8,3%
Espagne fruits		-3 712	-82 450	-4 975	-3,3%	-3,5%	-3,3%
(ESP) Andalucía	lég	-1 562	-106 659	-4 872	-5,8%	-5,8%	-5,8%
(ESP) Canarias	lég	-179	-15 549	-559	-7,6%	-7,6%	-7,6%
(ESP) Castilla-La Mancha	lég	-6	-185	-18	-0,4%	-0,4%	-0,4%
(ESP) Comunidad Valenciana	lég	-89	-2 353	-279	-2,1%	-2,1%	-2,1%
(ESP) Murcia	lég	-439	-49 709	-1 371	-11,7%	-11,7%	-11,7%
Espagne légumes		-2 276	-174 455	-7 100	-5,9%	-6,7%	-5,9%
Espagne		-5 988	-256 905	-12 075	-4,0%	-5,2%	-4,5%
(FRA) Languedoc-Roussillon	fru	-24	-2 879	-32	-1,4%	-1,4%	-1,4%
(FRA) Midi-Pyrénées	fru	-5	-846	-7	-0,5%	-0,5%	-0,5%
(FRA) Provence-Alpes-Côte	fru	-52	-6 586	-69	-3,0%	-3,0%	-3,0%
(FRA) Rhône-Alpes	fru	-28	-4 510	-37	-1,5%	-1,5%	-1,5%
France fruits		-108	-14 821	-145	-1,7%	-1,7%	-1,7%
(FRA) Bretagne	lég	-3	-1 248	-10	-0,5%	-0,5%	-0,5%
(FRA) Languedoc-Roussillon	lég	-12	-2 227	-38	-1,4%	-1,4%	-1,4%
(FRA) Pays de la Loire	lég	-10	-3 102	-32	-1,0%	-1,0%	-1,0%
(FRA) Provence-Alpes-Côte	lég	-93	-17 089	-290	-2,8%	-2,8%	-2,8%
(FRA) Rhône-Alpes	lég	-12	-3 160	-38	-1,6%	-1,6%	-1,6%
France légumes		-131	-26 826	-409	-2,0%	-1,8%	-2,0%
France		-239	-41 647	-554	-1,9%	-1,8%	-1,9%
(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ion	fru	-1 584	-23 606	-2 123	-14,1%	-14,1%	-14,1%
(GRE) Makedonia-Thraki	fru	-2 953	-41 924	-3 957	-17,9%	-17,9%	-17,9%
(GRE) Thessalia	fru	-142	-2 168	-190	-2,7%	-2,7%	-2,7%
Grèce fruits		-4 679	-67 699	-6 270	-14,2%	-14,1%	-14,2%
(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ion	lég	-366	-8 612	-1 141	-15,9%	-15,9%	-15,9%
(GRE) Sterea Ellas-Nissi Egeaou-Ki	lég	-189	-7 804	-590	-4,0%	-4,0%	-4,0%
Grèce légumes		-555	-16 417	-1 732	-8,0%	-6,6%	-8,0%
Grèce		-5 234	-84 115	-8 002	-13,1%	-11,6%	-12,1%
(ITA) Alto-Adige	fru	-160	-8 663	-215	-3,5%	-3,5%	-3,5%
(ITA) Calabria	fru	-70	-1 058	-94	-0,8%	-0,8%	-0,8%
(ITA) Campania	fru	-360	-6 573	-482	-2,8%	-2,8%	-2,8%
(ITA) Emilia-Romagna	fru	-234	-9 185	-314	-2,1%	-2,1%	-2,1%
(ITA) Piemonte	fru	-29	-723	-38	-0,6%	-0,6%	-0,6%
(ITA) Sicilia	fru	-894	-14 291	-1 197	-3,9%	-3,9%	-3,9%
(ITA) Trentino	fru	-171	-6 194	-229	-3,2%	-3,2%	-3,2%
(ITA) Veneto	fru	-26	-1 050	-35	-0,9%	-0,9%	-0,9%
Italie fruit		-1 944	-47 737	-2 606	-2,7%	-2,6%	-2,7%
(ITA) Campania	lég	-76	-5 717	-239	-2,2%	-2,2%	-2,2%
(ITA) Emilia-Romagna	lég	-7	-1 512	-23	-1,4%	-1,4%	-1,4%
(ITA) Lazio	lég	-63	-6 279	-198	-2,5%	-2,5%	-2,5%
(ITA) Liguria	lég	-253	-11 239	-789	-4,3%	-4,3%	-4,3%
(ITA) Puglia	lég	-4	-448	-12	-0,3%	-0,3%	-0,3%
(ITA) Sicilia	lég	-312	-16 454	-974	-5,2%	-5,2%	-5,2%
(ITA) Toscana	lég	-29	-2 227	-89	-1,8%	-1,8%	-1,8%
(ITA) Veneto	lég	-19	-1 361	-59	-0,9%	-0,9%	-0,9%
Italie légumes		-764	-45 236	-2 383	-3,3%	-2,8%	-3,3%
Italie		-2 708	-92 973	-4 989	-2,8%	-2,7%	-2,9%
(POR) Alentejo e Algarve	fru	-245	-2 498	-328	-3,6%	-3,6%	-3,6%
(POR) Ribatejo e Oeste	fru	-519	-6 577	-696	-10,3%	-10,3%	-10,3%
(POR) Tras-os-Montes e Beira inter	fru	-70	-606	-93	-1,6%	-1,6%	-1,6%
Portugal, fruits		-834	-9 681	-1 117	-5,2%	-5,7%	-5,2%
(POR) Açores	lég	-17	-175	-54	-1,6%	-1,6%	-1,6%
(POR) Alentejo e Algarve	lég	-29	-342	-91	-3,1%	-3,1%	-3,1%
(POR) Entre Douro e Minho/Beira lit	lég	-15	-338	-48	-1,1%	-1,1%	-1,1%
(POR) Ribatejo e Oeste	lég	-526	-13 670	-1 642	-13,6%	-13,6%	-13,6%
Portugal, légumes		-588	-14 525	-1 835	-8,0%	-9,4%	-8,0%
Portugal		-1 422	-24 206	-2 952	-6,1%	-7,5%	-6,6%
5 pays		-15 592	-499 846	-28 571	-4,8%	-4,2%	-4,9%

Sources: nos calculs sur données Rica, Amadeus, Cronos/Regio, 2005