



Project no. SSPE-CT-2004-502457

Project acronym : : EU-MED AGPOL

Project full name :

**Impacts of agricultural trade liberalization between the EU
and Mediterranean countries**

Instrument type : Specific Targeted Project

Priority name : 8.1 Policy-oriented research

**Deliverable D11 – Report n°1
The vulnerability of European regions
producing processed fruit and vegetables
in a context of International liberalization**

Due date of deliverable: July 2005

Actual submission date: January 2006

[Revision: November 2006]

Start date of project: 01 March 2004

Duration: 36 months

Organisation name of lead contractor for this deliverable :

Agro Montpellier/INRA Montpellier

Project co-funded by the European Commission within the Sixth Framework Programme (2002-2006)		
Dissemination Level		
PU	Public	PU
PP	Restricted to other programme participants (including the Commission Services)	
RE	Restricted to a group specified by the consortium (including the Commission Services)	
CO	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	

Nassima AYADI*, Jean-Claude MONTIGAUD, Jean-Louis RASTOIN*
and Selma TOZANLI *****

*Agro.Montpellier/UMR Moisa, **INRA/UMR Moisa, Montpellier,
***CIHEAM-IAMM/UMR Moisa,

AVANT-PROPOS

Le projet Eu-Med Agpol [contrat SSPE-CT-2004-502457] est un programme de recherche financé par la Commission européenne dans le cadre du 6^{ème} PCRD, priorité 8.1 - Policy-oriented research, *Integrating and Strengthening the European Research Area* – [FP6-2002-SSP-1].

Ce projet a pour objectif d'étudier l'impact de la libéralisation du commerce agricole entre l'UE et les pays partenaires du sud et de l'est du bassin méditerranéen sur les filières fruits et légumes frais et transformés et huile d'olive des pays membres de l'UE avant l'élargissement.

Le programme de recherche a été organisé en 9 thèmes :

- To characterize the agricultural production, processing, distribution, and retail systems in the Mediterranean countries (task 1).
- To characterize the agricultural production sub-sectors in major European regions for production of fruits, vegetables, and olive oil (task 2).
- To describe and quantify the EU protection systems for fruits, vegetables, and olive oil as well as Mediterranean systems for cereals, meats, and milk products (task 3)
- To develop three realistic liberalization scenarios ranging from small changes to totally free trade (task 4).
- To estimate the production and export potential for Mediterranean agricultural systems within three years and ten years using expert panels (task 5).
- Using quantitative tools available, to develop estimates of possible changes in European and Mediterranean production, imports, and exports of agricultural commodities (task 6).
- To determine the kinds and importance of interactions with other world markets and international trade negotiations (task 7).
- To estimate the changes in European production of fruits, vegetables, olive oil, and other crops, agricultural incomes, EU budgets, social impacts, and other changes (task 8).
- To diffuse the results of the research as widely as possible and throughout the duration of the project (task 9).

Les travaux sont menés par 9 équipes de recherche européennes et méditerranéennes.

L'équipe n°2, chargée du thème 2 est composée de Nassima Ayadi, ingénieur d'études à l'Agro.Montpellier, Jean-Claude Montigaud, directeur de recherche à l'INRA-département SEA2, Jean-Louis Rastoin, professeur à l'Agro.Montpellier (coordinateur WP2) et Selma Tozanli, du Ciheam-Iam de Montpellier. Tous quatre sont chercheurs à l'UMR MOISA (Agro.M, Ciheam-Iamm, Cirad, Inra, Ird), localisée à Montpellier (France).

Ce document constitue le second rapport d'étape du WP2. Il porte sur la caractérisation des filières « fruits et légumes transformés » dans 5 pays méditerranéens membres de l'UE : Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal. Il est complété par une étude sur l'industrie européenne de la transformation de tomates réalisée par JC Montigaud avec le concours de J. Briz, professeur à l'Université Polytechnique de Madrid et C. Giacomini, professeur à l'Université de Parme. Cette étude est présentée dans un volume séparé.

La filière « huile d'olive » fait l'objet d'un rapport spécifique, selon une méthodologie similaire.

LA VULNERABILITE DES REGIONS EUROPEENNES PRODUCTRICES DE FRUITS ET LEGUMES TRANSFORMES DANS UN CONTEXTE DE LIBERALISATION INTERNATIONALE

SOMMAIRE

Synthesis and conclusions	p. 5
Introduction	p. 11
1^{ère} partie : Caractérisation du secteur des fruits et légumes transformés en Europe	p. 13
1.1/ L'industrie mondiale et européenne des fruits et légumes transformés	p. 14
1-1.1 La production mondiale et les firmes dominantes	p. 14
1-1.2 La production européenne et la structure d'offre	p. 16
1-1.3 Les tendances de la consommation	p. 20
1-1.4 Le poids de la grande distribution	p. 23
1.2/ Les échanges internationaux	p. 24
1-2.1 Les flux commerciaux par zone géoéconomique	p. 24
1-2.2 Les produits échangés	p. 26
1-2.3 La valorisation des produits	p. 27
1.3/ L'environnement institutionnel	p. 28
1-3.1 L'organisation commune de marché dans le secteur des fruits et légumes	p. 28
1-3.2 L'impact de l'OCM sur l'organisation du secteur	p. 29
2^{ème} partie : Vulnérabilité des régions productrices de fruits et légumes transformés	p. 31
2.1/ Note méthodologique	p. 32
2-1.1 La fonction IVR	p. 32
2-1.2 Les régions et les entreprises de l'échantillon	p. 34
2.2/ Les performances comparées des systèmes de production et de commercialisation des régions européennes	p. 37
2-2.1 Les dynamiques concurrentielles des entreprises de transformation de fruits et légumes	p. 37
2-2.2 Les structures de commercialisation et les centrales d'achat alimentaires	p. 40
2.3/ La spécialisation régionale en agroalimentaire	p. 43
2.4/ Indice de la qualité de l'environnement régional	p. 44
2.5/ Les niveaux de vulnérabilité des régions : la fonction IVR	p. 46
2.6/ Discussion des résultats	p. 49

Synthèse et conclusions	p. 50
Bibliographie et sources d'information consultées	p. 57
Annexes	p. 59

*
* *

L'INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION DE TOMATE DANS LES PAYS MEDITERRANEENS DE L'UE :

cf. rapport n°2 - JC Montigaud, J. Briz, C. Giacomini et A. Coelho

Vulnerability Index for EU regions producing processed fruit and vegetables:

SYNTHESIS AND CONCLUSIONS

Within the world food industry, the fruit and vegetable sector has a relatively modest market place with €160 billion sales in 2002 (6%). In EU-25, this sector reaches €48 billion sales (a little less than the USA) and 264 000 workers. Germany is the leader in Europe with €7.6 billion sales in 2001, followed by Italy, France and United Kingdom with €1 billion. We find in decreasing order: Netherlands, Poland, Belgium, Greece and Sweden. Portugal, the fifth European country reaches a little less than €500 million (from our estimate). The southern countries occupy 44% of the total activity and 39% of the labour force of the EU-25 fruit and vegetable industry, which make them a big challenge in the outlook of the European Mediterranean free trade area.

This activity is characterized on the world level by a technological, economical and commercial gap in comparison with the other fields of the food industry such as the feed or the milk industries. Consequently, the “top 100” of the world food counts only four firms: Dole, Del Monte, Chiquita and Fyffes whose average sales are US\$3.5 billion versus 8.6 for the first one hundred food companies. The average productivity of the labour is twice less than the previous one and the rate of net margin (net profit/sales) is 4% versus 6%. We note also a less concentration of the sector: in the States, the share of the 4 first companies is 25% in the processed fruit and vegetables versus 80% in the chocolate industry and in the breakfast cereal industry. It is in fact a sector where the tangible and intangible investments are less.

This characteristic can be found again on **the consumption level**. The market place for fresh and processed fruit and vegetables amounts to 10 and 25% of the total food expenses according to the countries. We must here outline the paradox (to avoid saying the stupidity) of the super-consumption of some harmful products (fatty foods, sugar) to the detriment of fruit and vegetables. Indeed, the nutritionists have demonstrated that fruit and vegetables are essential to fight some food illness (such as heart strokes, diabetes, alimentary canal cancers, fatness...). The relative prices, due to farm policies not connected to food considerations, are presently in the agro-industrial countries unfavourable to fruit and vegetables. We note that the consumption of processed fruit and vegetables is up to now (for these countries) highest than that of fresh products (about 53% in equivalent fresh in the States, average 2001-2003). However, the growth rate of the fresh fruit and vegetable consumption is now highest than one of the processed products: 20% versus 15% on the period 2000-2004 in France.

The international trade for the PF&V is nearby, in annual average for 2000-2003, €29 billion while the fresh products outpace 50 billion. The growth rates are the same for both categories, i.e. 54% and 52% on a basis 1992-94. The EU-15 is by far the first exporter of PF&V with \$13 billion in 2001-2003, i.e. 45% of the world total, followed by NAFTA with \$4.2 billion (15%). However, if we take off the intra-area exchanges, it is the great China which dominates (up to now) the export flows with 21% versus 20% for the EU-15, 14% for NAFTA and 10% for MERCOSUR. The countries from southern and eastern Mediterranean (CSEM) are only number 5 with 9%.

The big import areas are the EU-15 (35% of the world imports, exclusive of intra-regional sales). China and MERCOSUR are just 1%. Consequently, the EU is the leader as well in the PF&V international trade as in the fresh F&V. We note that the EU balance of the foreign trade is strongly negative (-\$2 billion in 2001-2003), specially for the fresh fruit and

vegetables, due mainly to citrus and pineapples. With 4% of its exports exclusive of EU area (\$116 billion) and 16% of its imports (767 billion), the CSEM do not represent a strategic outlet for the EU (in 2001-2003). Conversely, China, even if this country does not represent a significant outlet for EU (less than 0.5% of its exports towards other countries in 2001-03), knows a very quick growth of its exports towards the EU (+ 171% during the last ten years, versus + 115% for the rest of the world).

The fruit juices and frozen vegetables are in 2001-2003 the two first exported products by EU for an amount of \$3 billion each. However, the international sales dynamics is three times less for EU than for the world (with a growth of 22% between 1992-94 and 2001-2003, versus 64%) for the fruit juices and 13 times less for the frozen vegetables (respectively 142 and 11%) and this, in spite of a better product valorisation. The average price for the P&FV amounts to 870\$/t for the EU and 830\$/t for the world, i.e. a gap of 5%.

The institutional framework of the PF&V sector is made up by a common market organisation (CMO) (Agreement 2201/96). This CMO, similar to the fresh fruit agreement was created in 1996. It is oriented towards the market regulation and the protection of income situation of raw material producers through the producer organisations (POs). However, the number of POs remains very low (about 50 over 1500) and the financial subsidies very modest (€720 million in 2003). Tomatoes and citrus destined to the processing captures the $\frac{3}{4}$ of subsidies granted to the PF&V sector, mainly for some structural actions (concentration of supply, upgrading of equipments and marketing), while, as for the farming as a whole, the measures on prices, subsidies to exports and withdrawals aim to disappear. We have to remind that the payments of the EAGGF are distributed on a political basis. The fruit and vegetable production that represented in 2003 about €74 billion (base price), i.e. 26% of the farm total production of EU, received only 4% of the heading “expenses of the Common Agricultural Policy” (with the exclusion of the farm development), i.e. €1.5 billion.

There is a professional organisation for the PF&V sector, through the (field) syndicates of the European countries as a whole. On the EU level, we find the European Organisation for Fruit and Vegetable Industries and the Association for Natural Juices Industries. The points presently discussed with the Commission deal with the additives and residues, the effects on health, the type of communication campaigns (effects on the consumer) and, of course, the modification of the CMO to be planned in 2006.

In order to estimate **the impact of the world trade liberalization** on the EU Mediterranean areas, we used the method devised for the fresh food sector (Cf. report 1- WP2). The theoretical approach is borrowed, not from the neo-classical current of the competitive positioning of countries on the world level, but from the approaches of the management sciences, that is to say the “Resource-based view”. We adopt a comparative method on the regional basis (an area more homogeneous and more significant than the country), of benchmarking type (or assessment of performances by comparing entities of the same sub-system), whose first step consists in building a function “score” combining the 4 identified strategic parameters, so called RVI (regional vulnerability index)¹. Afterwards, it is possible to proceed to a hierarchical classification of areas, which results in a strengths/weaknesses diagnostic and some suggestions.

¹ The theoretical justification of this approach is the following: the vulnerability is one way to study the risk of a sector failure in front of an external event (for instance the removal of tariff barriers). Finally, the vulnerability is an estimate of the sector “resilience” (Cf. Nussbaum M.C. and Sen A., 1993).

The function “score” combines the 4 strategic parameters, which are, each one, subject to a quantification from a range of indicators:

Regional Vulnerability Index

Strategic parameters	Indicators
Structure and performances of processing units (SPPU)	Dynamism: size, growth, autonomy and financial leverage, Economic and financial performances Cost-competitiveness
Density and quality of marketing operators: central buying offices (DQMO)	Size, financial autonomy, rate of net profit, solvability
Regional specialisation in the food industry (RSFI)	Number of units in the food industry, labour force
Constraints of the economic and institutional regional environment (CEIRE)	Population density, purchasing power, intra and extra transportation flows, R&D expenses

The Regional Vulnerability Index is inversely proportional to the total of the score of each parameter. It is calculated by using the following equation:

$$IVR = 1/[(SPPU) \times \alpha + (DQMO) \times \beta + (RSFI) \times \lambda + (CEIRE) \times \theta]$$

$\alpha, \beta, \lambda, \theta$ being weighting coefficients².

The regions that have been listed for calculating the index are those that made the most important average annual sales during the period 2000-2004: as a whole 63 European regions³ counting 1128 specialised firms in the processing of fruit and/or vegetables and making a production of about €16 billion in annual average.

Listed European regions for the calculation of the RVI

Countries	Number of regions	Number of PF&V firms	Total sales (million of euros)	Distribution (%)
France	15	179	5 989	37,3
Italy	15	310	3 563	22,2
Spain	15	293	3 138	19,5
Greece	11	316	3 026	18,9
Portugal	7	30	335	2,1
Total	63	1 128	16 052	100,0

The analysis of financial and economical data of commercial and industrial firms coming from Amadeus shows that the French firms and, in a less measure, Spanish and Greek ones, are more efficient than the Italian and Portuguese. The score-functions for the two types of firms are the following:

² $\alpha = 0,4; \beta=0,3; \lambda=0,15; \theta=0,15$

³ Owing to the presence and strong activities of multi-regional groups, we took into account in France some non Mediterranean regions such as Brittany or Ile de France, i.e. 15 regions over 22.

**Score of processed fruit and vegetable firms in 63 regions of the 5 European countries,
average 2000-2004**

Countries	Industrial firms			Marketing firms		
	Score	3 efficient regions	3 vulnerable regions	Score	3 efficient regions	3 vulnerable regions
France	12.19	Ile de France Nord-PdC Bretagne	Picardie Champagne Midi-Pyr.	6.06	Languedoc Alsace Pays-Loire	Lorraine Centre Bretagne
Greece	6.48	Iles Egée Attique Péloponèse	Centre Corfou Macédoine	4.71	Macédoine	Attique
Spain	4.96	Navarre Estrémadure Castille	Aragon Madrid Galice	4.12	Asturies Aragon Murcie	Navarre Castille PaysBasque
Italy	0.52	Toscane Vénétie Piémont	Marches Calabre Emilie-Ro.	2.64	Trente Piémont Latium	Abruzzes Marches Pouilles
Portugal	-0.07	Beira int. Lisbonne Beira lit.	Alentejo Algarve Ribatejo	2.46	Algarve Ribatejo Entre Douro	Beira int. Lisbonne Beira lit.
Total	5.00			4.00		

The regional specialisation in the food industry is measured in relation to the manufacturing industry as a whole from the number of firms and the labour force. We find according to this indicator a similar classification to the previous one: Greece arrives first with a 2.40 score, followed by France (2.76), Spain (1.81), Italy (1.38) and finally Portugal (1.44). Three Greek regions (Iles Ioniennes, Crete, Peloponnese) and 2 French regions (Languedoc-Roussillon and Brittany) have an index highest than 4.

Concerning the economical environment population density and transportation density index, the regions can be classified in relation with the level of life: France (score10.39), Italy (8.01), Spain (6.59), Greece (5.1) and Portugal (4.89). The gap between the first (Rhônes-Alpes in France) and the last one (Iles Ioniennes in Greece) is very large (from 1.9 to 42).

It was possible to calculate the weighted vulnerability index for 52 regions over 63⁴. The RVI of these regions fluctuates from 2.86 (Western Macedonia, the most vulnerable region) to – 1.19 (Eastern Macedonia, the less vulnerable region), i.e. a gap of 4.05 around an average of 0.3 and a median 0.23, which finally makes the method more credible, given the convergence phenomena observed in the long run between the 15 countries of the EU. A point cloud diagram set up between the dimension of regions (measured through the sales of the fruit and vegetable processing industry) and the RVI leaves appear 12 relatively specialised regions as

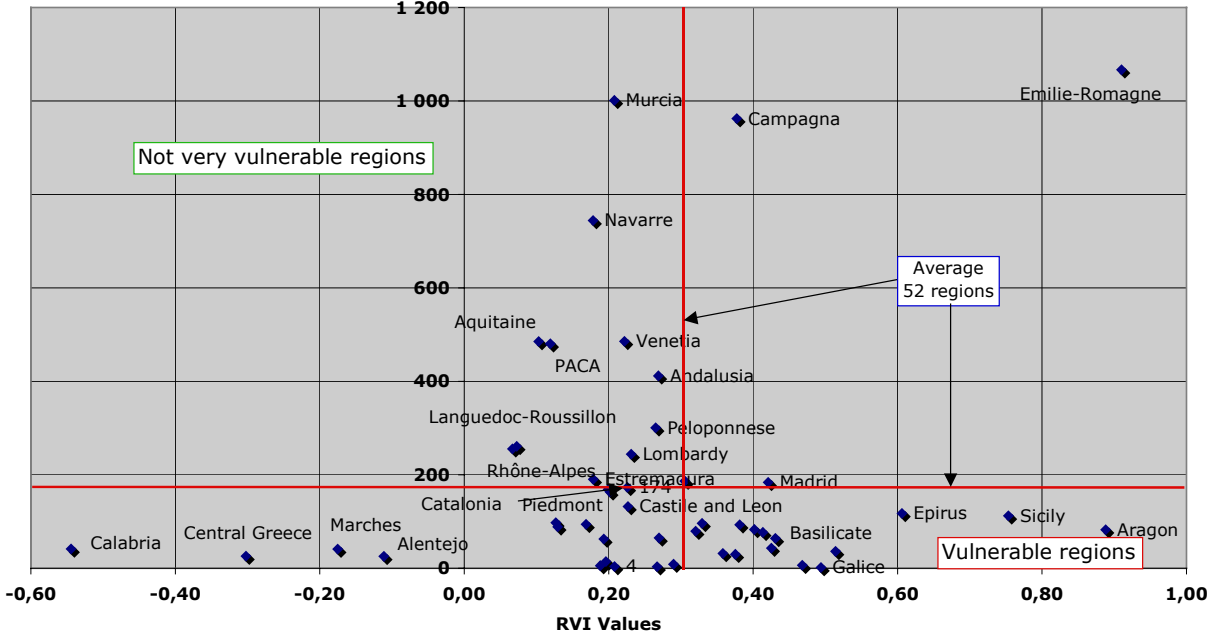
⁴ Due to a lack of agro-climatic homogeneity and the presence in Algarve of a non correct RVD (- 15, while the 5 country average is + 2), we eliminated in the panel 10 non Mediterranean French regions and a Portuguese one (Algarve).

very vulnerable (Sicily, Basilicate, Abruzzes, Pugla in Italy ; Epire, Western Macedonia, Thessalie, Crete in Greece ; Aragon, Galice, Madrid in Spain ; Entre Douro, Ribatejo, Beira litoral in Portugal).

At the contrary, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon, Aquitaine, Provence-Alpes-Côte d’Azur in France ; Piémont, Vénétie, Lombardie in Italy and Navarre in Spain appear as important regions owing to their activity and, at the same time, less exposed to the competition. Emilie-Romagne, first region for its sales, seems relatively threatened due to the poor economical performance of the sector firms.

The limits of the RVI have to be researched first in the regional carving up resulting from administrative and political choices rather than agro-climatic criteria. Consequently, the farm and agro-food production areas are not very well isolated. Secondly, given the unequal quality of information and specially the type of firm activities, very often diversified along the commodity system, it was impossible to distinguish the first, second and third processing level activities. This is very prejudicial since each level corresponds to different cost structures (the profit increases as we are getting closer with the consumer). Thirdly, the central buying offices function now, most of the time, on a national basis and, moreover, their processed fruit and vegetable activities represent a very low % of the sales. Finally, the population variables (economic wealth, R&D, transport infrastructures) that were used to calculate one of the RVI score, are not specific to the sector.

RVI for the processed Fruit and Vegetables sector in the EU Mediterranean countries (2000-2004)



In spite of these restrictions, the “benchmarking” such as practised between fifty regions from the southern EU (more or less specialised in the fruit and vegetable processing) seems, with some exceptions⁵, pertinent in the relative positioning of regions. The hypothesis according to a strong specialisation makes fragile a region can be counter-balanced by the advantages of the “size” and should lead, in some cases, to some more positive scores concerning for example Emilie-Romagne or Andalusia.

The study concerning **the processed tomatoes** in 5 EU Mediterranean countries⁶ aims to describe the impact of trade liberalization for farm and food products between the EU-15 and the Mediterranean countries on the southern part of the EU (Portugal, Spain, France, Italy and Greece). The selected activity to be studied is the processing tomato industry (tomato paste, puree, sauces and ketchups, canned tomatoes). To do that, after using a double approach (“filier” or commodity system and industrial economics), we present three case studies: the Consorzio Interregionale Ortofrutticoli (or CIO) located in Parma, the Company Louis Martin in the north of Avignon and Alimentos Espanoles SL (or Alsat) located in Don Benito (Badajoz). The main conclusions are the following: the EU processing tomato industry will continue and probably expand its activities on the Mediterranean borders; however, the competition between Italy and Spain will increase; the southern part of France risks to lose its first-level processing activities; specialization of work within the European space will intensify, the southern part being specialized in the production of raw materials and the northern part in sauces, ketchups and high value added products (Netherlands is the biggest ketchup producer); the Greek and Portuguese activities will carry on. Three types of reasons can be advanced: first, because the raw materials have to meet some very precise standards; secondly, because some activities (such as the making of tomato pastes) are highly mechanized along the “filier” and, finally, because second and third processing level products which are changing very quickly (relative to packaging, recipe and process techniques) require a good logistics and flexible services. Relative to the later aspects, it’s often better to produce close to the consumption areas (ketchup).

In summary, the potential commercial flows resulting from a decreasing of the EU tariff barriers in matter of PF&V (coming from southern and eastern Mediterranean countries) seem limited and represent only a small fraction of the productions of southern EU regions. On the other hand, as it was demonstrated in the case study, the upgrading of some outstanding firms in Spain and in Italy permitted to reach some high levels of competitiveness (but not in France) and leads to strengthen the previous point of view⁷. The danger seems coming mainly from the north of Europe (see the example of ketchup in Netherlands) and, of course, from the “new Mediterranean countries” such as Australia, Chile, California as it was observed on the world wine market. The presence of these new competitors should have to create a debate on the strategic positioning of the fruit and vegetable industry (in all aspects, including northern and southern Mediterranean) and this, in order to maintain or to recapture some market shares for high typical products.

⁵ We think for example to 2 French regions (Provence-Alpes-Côte d’Azur and Languedoc-Roussillon) whose scores appear elevated while this area registers numerous firms (specially cooperatives) in big troubles. One explanation can be found in the databases that do not take into account some types of firms. But other interpretations can be advanced: the elimination of the first processing and the development of second and third processing activities.

⁶ See : Montigaud, Giacomini, Briz, 2006

⁷ However, it is difficult to generalize since the firms have been selected in relation to the quality of their management.

INTRODUCTION

Ce rapport s'intéresse à la filière « fruits et légumes transformés » dans l'Union européenne. Il est donc centré sur des opérateurs de l'industrie agroalimentaire.

L'industrie agroalimentaire (IAA) est à la fois la plus ancienne activité de transformation de matières premières inventée par les hommes, voilà plus de 12 000 ans, et la plus importante si l'on considère la fabrication de produits de consommation finale, devant l'industrie chimique et celle de l'habillement. Le chiffre d'affaires (CA) de l'IAA pouvait être estimé en 2002 à environ 2700 milliards €. Sa structure est très variable selon les pays, en fonction principalement du potentiel agricole local et du modèle de consommation. Dans la plupart des situations, c'est la transformation des grains ou des produits animaux qui va être prépondérante. La part du secteur des fruits et légumes est généralement modeste, ces produits pouvant faire l'objet, à la différence des autres filières agroalimentaires, d'une importante consommation en frais. Au niveau mondial, on peut considérer que le CA de l'industrie des fruits et légumes est, en 2002, de l'ordre de 160 milliards €, soit environ 6 % de l'ensemble de l'IAA. Dans l'Union européenne à 25 (UE-25), il dépasse 48 milliards €, à égalité avec les Etats-Unis (45 milliards €), pour des effectifs qui s'établissent respectivement à 264 000 et 170 000 employés.

La consommation de fruits et légumes occupe une part variable du budget des ménages consacrée à l'alimentation, entre 12 % au Royaume Uni en 2002 et 19 % en Italie. Sur cette allocation, moins du tiers va aux produits transformés dans un pays comme la France, assez représentatif de la moyenne européenne. On observe que la consommation de produits traités par de nouvelles technologies comme l'emballage sous vide augmente beaucoup plus rapidement que celle de produits aux technologies éprouvées (appertisation et surgélation). Les bénéfices-santé des fruits et légumes sont bien établis par les nutritionnistes. Cependant ces produits ne connaissent pas un engouement des consommateurs, plus attirés par des denrées agroindustrielles très marketées.

Dans le cadre général des **politiques agricoles** de différents pays, et en particulier de la politique agricole commune (PAC), les considérations nutritionnelles sont totalement absentes et font que les soutiens publics à la filière fruits et légumes sont loin de répondre à de tels objectifs ou même à de simples considérations de poids économiques (cette filière représente, en 2004, 16 % de la production agricole finale dans l'UE et ne reçoit que 4 % du budget de la PAC). Si le pouvoir de marché et l'environnement institutionnel de la filière des fruits et légumes frais restent faibles, on observe au contraire une forte tendance à l'oligopolisation des opérateurs industriels.

Le commerce international de fruits et légumes transformés s'est élevé, en moyenne triennale 2001-2003, à près de 29 milliards de \$, soit 37 % des exportations totales de fruits et légumes (79 milliards \$). La progression des exportations de fruits et légumes transformés (FLT) enregistrée sur 10 ans (de 1992-94 à 2001-03) est de 54 %, très proche de celle constatée pour les fruits et légumes frais (+ 52 %). Les jus de fruits sont désormais en tête devant les conserves de fruits et de légumes. Les légumes congelés connaissent la croissance la plus rapide. L'UE-15 constitue la zone d'échanges internationaux la plus active avec 79 % des exportations et 68 % des importations mondiales de FLT en 2001-03. Cependant, le commerce extra-zone place désormais l'UE-15 derrière la Grande Chine pour les exportations

(avec 20 % du total mondial). Par contre, l'UE reste de loin le premier marché mondial (hors échanges intra-communautaires), avec 35 % des exportations mondiales.

Les enjeux économiques et sociaux des FLT ne sont pas aussi importants, au plan macroéconomique, que ceux constatés dans la filière des fruits et légumes frais⁸. Les FLT posent toutefois d'importantes questions géostratégiques, dans le contexte de la globalisation des marchés. En effet, il s'agit de produits dont le transport est aisé et qui participe du mouvement d'uniformisation des modèles de consommation alimentaire. Ces produits sont par ailleurs susceptibles d'applications de technologies sophistiquées, ce qui conduit à déplacer les performances en termes de compétitivité internationale.

La méthode adoptée dans ce rapport est celle de la contextualisation et de la mesure de vulnérabilité régionale mise au point dans le contexte du rapport précédent, avec les aménagements rendus nécessaires par la spécificité de la filière. Les fondements théoriques sont identiques (approche méso-économique et analyse stratégique)⁹.

La première partie du présent rapport s'attachera à caractériser l'industrie des fruits et légumes transformés aux niveaux mondial et européen, en approfondissant le cas des 5 pays méditerranéens de l'Union européenne (Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal). On analysera successivement les structures et les performances économiques de cette industrie, puis les tendances récentes de la consommation, les échanges extérieurs et enfin les aspects institutionnels.

La deuxième partie établira un indice de vulnérabilité régionale (IVR) des régions européennes face à la libéralisation commerciale et analysera la position relative des différentes régions à l'aide d'un benchmarking.

Enfin, **un dossier spécifique** sera consacré à une analyse microéconomique et stratégique du secteur de la transformation de la tomate (ou tomate industrielle) dans les pays méditerranéens de l'UE. Ce choix a été guidé par l'importance de cette filière, par ses mutations très importantes au cours de 25 dernières années et par son caractère « exemplaire », s'agissant d'une industrie touchée de plein fouet par la globalisation des marchés. Ce dossier sera basé sur des études de cas centrées sur des entreprises leaders du secteur (cf. document séparé).

⁸ Cf. le rapport WP2 concernant cette filière (Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005)

⁹ On se reportera, pour les fondements théoriques et méthodologiques à Ayadi *et al.*, op. cité.

1^{ère} PARTIE :

**CARACTERISATION DU SECTEUR DES FRUITS ET LEGUMES
TRANSFORMES EN EUROPE**

Cette première partie sera consacrée à la caractérisation économique et institutionnelle de l'industrie des fruits et légumes transformés en Europe et dans le monde. Elle comportera 3 chapitres.

Le premier étudiera les fondamentaux économiques de cette industrie (production, valeur ajoutée, emploi) et les tendances de la demande.

Le second chapitre analysera les échanges internationaux des fruits et légumes transformés.

Le troisième chapitre abordera les aspects institutionnels.

1.1/ L'industrie mondiale et européenne des fruits et légumes transformés

L'industrie agroalimentaire transforme des matières premières agricoles par différents procédés technologiques en vue de permettre leur conservation. L'industrie des fruits et légumes utilise principalement 4 types de technologie :

- Le séchage, qui remonte à la nuit des temps et continue à faire l'objet d'importantes fabrications ;
- L'appertisation, technique du choc thermique à plus de 100°C, inventée par le chimiste Nicolas Appert au milieu du XIXe siècle, qui reste la base de cette industrie, en raison de son faible coût. Des innovations plus récentes concernent soit le procédé (ainsi la flash pasteurisation permet une meilleure conservation des qualités nutritionnelles et organoleptiques des produits, mais réduit leur temps de conservation et nécessite un froid positif), soit l'emballage (des matériaux souples peuvent remplacer la traditionnelle boîte métallique) ;
- La surgélation qui s'est développée dans le secteur des fruits et légumes à partir de 1970 et connaît un fort développement ;
- La préparation sous vide, appelée 4^{ème} gamme qui consiste à conserver les aliments par une cuisson et un emballage sous vide.

Ces différentes technologies ont permis de relancer le cycle de vie des produits à différentes périodes.

1.1.1 - La production mondiale et les firmes dominantes

L'industrie agroalimentaire (IAA) est issue de la transformation artisanale des produits de la terre ou de la mer. Elle a acquis son statut « industriel » à partir du XIXe siècle, dès lors que de nouvelles techniques ont permis la standardisation et la production de masse. Ce secteur reste encore aujourd'hui le plus important dans le domaine des produits de grande consommation. En effet, l'IAA représentait en 2001, en termes de valeur ajoutée (VA), 12,6 % de l'industrie manufacturière mondiale, derrière l'industrie mécanique (28 %), mais devant l'industrie chimique (12 %) et le textile (7 %) ¹⁰. Le chiffre d'affaires mondial de l'IAA dépassait 2700 milliards de \$ en 2002 et montrait une forte domination des pays à haut revenu.

¹⁰ Selon les données de la Banque mondiale (World Bank, 2005)

Table 1 – Major countries in the world food manufacturing industry

2002	Production (Mds €)	Y (%)	Employees (Thousand)	Productivity (K€)
<i>European Union-15</i>	640	24%	2 800	229
USA	560	21%	1 600	350
Japan	270	10%	1 200	225
France	117	4%	415	282
Germany	110	4%	590	186
United Kingdom	100	4%	500	200
Italy	94	3%	270	348
China	96	4%	5 000	19
Brasil	50	2%	800	63
Canada	41	2%	200	203
Australia	37	1%	160	232
S/Total 10 pays	1 694	63%	11 760	144
Turkey	19	1%	170	109
World	2 700	100%	22 900	118

Sources : CIAA, 2002, UNIDO, ANIA, our estimations

L'IAA comporte de nombreux sous-secteurs en raison de la diversité des matières premières utilisées et des marchés d'écoulement des produits. Ces sous-secteurs sont très spécifiques car liés à des intrants particuliers et à des technologies spécialisées. On peut donc dire que l'IAA n'a pas de réelle unité. Aux Etats-Unis, comme en Europe, c'est l'industrie de transformation des produits animaux (viandes, laits et dérivés) qui constitue la part la plus importante de l'IAA (plus de 50 %), suivie de la valorisation des grains (céréales et oléagineux).

L'industrie des fruits et légumes représentait en 2002 un peu plus de 2 % du nombre total d'entreprises de l'UE-25, 6 % du chiffre d'affaires et 6 % des emplois. Aux Etats-Unis, la proportion était plus élevée : 11 % du CA, 12 % des emplois et 14 % de la valeur ajoutée.

Table 2 : The world fruit & vegetable processing industry

Countries	Number of enterprises	Sales (M.€)	Employees	Added Value (M.€)
European Union (25)	8 074	48 137	264 300	
USA	1 300	50 056	169 631	27 186
World (est.)	-	160 000	1 400 000	-

Sources : our estimates from Eurostat, USDA, USCB, 2005

Ce secteur est donc de taille relativement modeste au sein de l'IAA. Cependant, les statistiques disponibles sont très lacunaires, en particulier en ce qui concerne les pays en voie de développement. Or, les premiers producteurs mondiaux de fruits et/ou légumes se situent en Asie (Chine, Inde), en Amérique latine (Brésil) et en Turquie¹¹, où il existe une activité de transformation non négligeable, même si elle conserve un caractère souvent artisanal. Les données mondiales ci-dessus sont probablement sous-estimées.

¹¹ Cf. Ayadi et al, 2005, op. cité

1.1.2 – L'industrie européenne de transformation des fruits et légumes et la structure d'offre

L'industrie des fruits et légumes transformés dans l'UE est géographiquement concentrée dans les pays méditerranéens, pour des raisons agro-climatiques. Cependant, l'Allemagne se situe au premier rang, avec 16 % du CA et 13 % de l'effectif de l'UE-25 en 2001. Le Royaume Uni occupe la 4^{ème} place, les Pays Bas la 6^{ème}, la Pologne la 7^{ème} et la Belgique le 8^{ème}.

Table 3 – The Fruit & Vegetable Industry in the UE – 2001

Sales Ranking	Countries	Number of enterprises	Sales (M. €)	Sales share	Employees	Employees share
1	Germany	638	7 611	16,3%	30 711	13,0%
2	Italy	1 983	6 786	14,5%	29 752	12,6%
3	France	1 141	6 656	14,2%	26 803	11,3%
4	United Kingdom	541	6 310	13,5%	35 251	14,9%
5	Spain	741	4 847	10,4%	30 958	13,1%
6	Nederland	135	3 190	6,8%	9 654	4,1%
7	Poland	1 026	2 352	5,0%	9 000	3,8%
8	Belgium	137	2 005	4,3%	6 954	2,9%
9	Greece	300	1 500	3,2%	11 000	4,6%
10	Sweden	144	1 183	2,5%	5 693	2,4%
11	Austria	137	979	2,1%	3 315	1,4%
12	Hungary	523	711	1,5%	13 127	5,5%
13	Danmark	49	612	1,3%	2 722	1,2%
14	Ireland	150	500	1,1%	2 000	0,8%
15	Finland	192	469	1,0%	2 050	0,9%
16	Portugal	146	445	1,0%	3 954	1,7%
17	Slovenia	93	199	0,4%	4 500	1,9%
18	Czeh Republic	<u>182</u>	<u>196</u>	0,4%	<u>4 285</u>	1,8%
19	Malta	19	62	0,1%	592	0,3%
20	Cyprus	54	61	0,1%	738	0,3%
21	Slovaquia	49	59	0,1%	1 508	0,6%
22	Latvia	33	32	0,1%	820	0,3%
23	Estonia	11	16	0,0%	456	0,2%
24	Lithuania	46	12	0,0%	714	0,3%
25	Luxembourg	2	<u>3</u>	0,0%	<u>60</u>	0,0%
	Total European Union (25)	8 472	46 795	100,0%	236 617	100,0%
	Bulgaria	205	132		8 310	
	Romania	228	87		6 234	
	Total UE (27)	8 905	47 014		251 161	

Source : Eurostat, 2005

En 2002, l'Italie et la France occupent le 2^{ème} et le 3^{ème} rang, avec chacune près de 7 milliards € de CA et moins de 30 000 employés. L'Espagne (5^{ème} place) compte également environ 30 000 travailleurs dans le secteur, mais son CA est nettement inférieur, à moins de 5 milliards €. Les données sur la Grèce sont absentes des statistiques d'Eurostat. Nous avons estimé son CA à 1,5 milliard €. Enfin, le Portugal figure au 16^{ème} rang avec moins de 500 millions €. Au total, les 5 pays méditerranéens de l'UE représentent 41 % du CA sectoriel de l'UE-25, 35 % des emplois et 62 % des entreprises, ce qui montre une atomisation plus grande de la structure d'offre.

Table 4 : The Fruit & Vegetable Industry in the EU Mediterranean countries - 2002

Country	Number of enterprises	Turnover (M. €)	Employees
EU (25)	8 074	48 137	264 300
Italy	1 960	7 462	30 372
France	1 163	6 805	26 889
Spain	634	5 149	30 983
Greece	300	1 500	11 000
Portugal	156	486	4 010
EU-Mediterranean countries	4 213	21 402	103 254
MC/EU	52%	44%	39%

Source : Eurostat, 2005

Une importante concentration s'est opérée dans le secteur de la transformation des fruits et légumes en Espagne durant ces dix dernières années avec une baisse de 40 % entre 1995-2000 et 2002 (tabl. 5). La chute a été particulièrement forte entre 2000 et 2001¹². Sur la même période, le nombre d'entreprises en France et en Italie est resté stable alors que le nombre d'entreprises portugaises a progressé de 56 %.

Table 5 – Change in the number of enterprises in the F&V processing industries

Country	1995-2000	2000	2001	2002	2002/95-00 Change
Spain	1 078	1 021	741	634	-41%
France	1 200	1 112	1 141	1 163	-3%
Italy	1 591	1 971	1 983	1 960	23%
Portugal	100	147	146	156	56%
UE 25		8 175	8 194	8 074	

Source : Eurostat, 2005

L'effectif de l'industrie de transformation des fruits et légumes est resté stable pendant la période étudiée (Graphique 1). Une légère augmentation peut-être constatée concernant l'effectif de l'IAA en Espagne et en Italie entre 1995-2000 et 2002, tandis qu'au Portugal, il y a eu une baisse considérable entre ces deux dates. En ce qui concerne les industries de transformation des fruits et légumes, l'Espagne a subi une stagnation quant à l'effectif total de ce secteur, l'Italie une augmentation soutenue alors que l'emploi au Portugal a baissé. Cela pourrait résulter d'une modernisation des équipements utilisés par les industries portugaises, avec une substitution capital/travail. Cependant, des études complémentaires seraient nécessaires pour vérifier ces hypothèses.

¹² Cette chute peut provenir d'un mouvement de concentration, mais peut également être liée à un changement dans la nomenclature et au déplacement d'un certain nombre d'établissements classés parmi les unités de transformation des fruits et légumes frais vers d'autres branches de l'industrie agroalimentaire

Table 6 – The employment in F&V processing industry (Number of employees)

Country	1995-2000	2000	2001	2002	2002/95-00 Change
Spain	30 899	33 133	30 958	30 983	0%
France	30 500	29 814	26 803	26 889	-12%
Italy	25 988	28 013	29 752	30 372	17%
Portugal	4 501	4 525	3 954	4 010	-11%
UE 25		262 300	257 400	264 300	

Source : Eurostat, 2005

La stagnation, voire la diminution de l'effectif total des établissements de l'industrie agroalimentaire, tout comme celui du secteur de la transformation des fruits et légumes, s'est accompagnée d'une augmentation du CA. En Espagne, les ventes totales de l'IAA a augmenté de 37 % alors que les ventes des établissements transformateurs des fruits et légumes ont augmenté de 50% entre 1995-2000 et 2002. En Italie, ces augmentations ont été, respectivement de 30 et 62 % pour la même période, alors que Portugal a connu une poussée moins importante avec 19 et 17 % d'augmentation des ventes totales de l'IAA et du secteur de la transformation des fruits et légumes.

Table 7 – Total sales in F&V processing industry (M. €)

Country	1995-2000	2000	2001	2002	2002/95-00 Change
Spain	3 442	4 691	4 847	5 149	50%
France	5 500	6 812	6 656	6 805	24%
Italy	4 617	5 766	6 786	7 462	62%
Portugal	413	476	445	486	17%
UE 25		43 161	45 848	48 137	

Source : Eurostat, 2005

La France se distingue à la fois comme leader quant à la productivité du travail et le nombre total des salariés employés dans les secteurs étudiés. L'Italie s'avère être plus compétitive que l'Espagne dans le secteur de la transformation des fruits et légumes frais, mais ne conserve pas cette supériorité dans l'ensemble de l'industrie agroalimentaire. Le Portugal se montre moins productif que les trois autres pays de l'UE du Sud. A cet égard, il convient de souligner la place particulière de ce pays dans l'UE du Sud : le Portugal se distingue de ses voisins méditerranéens, non seulement par son modèle de consommation alimentaire qui est marqué par le caractère maritime de son bassin de production agroalimentaire mais également par la structure de son agriculture où cohabitent latifundias et micro-exploitations.

Table 7 – Labor productivity in F&V processing industry (sales by employee, K.€)

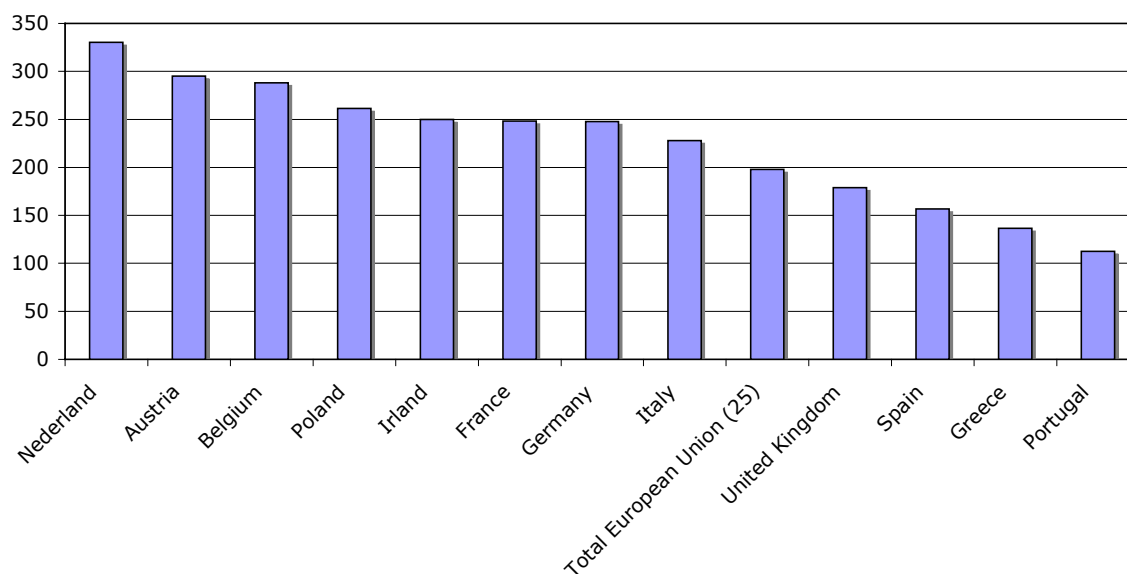
Country	1995-2000	2000	2001	2002	2002/95-00 Change
Spain	111	142	157	166	49%
France	185	228	248	253	37%
Italy	178	206	228	246	38%
Portugal	92	105	113	121	32%
UE		165	178	182	

Source : Eurostat, 2005

On observe, en 2001, que les écarts de productivité du travail sont considérables au sein de l'UE. Les Pays-Bas emportent la palme, avec près de 330 K.€ de CA par employé. A l'autre extrême, le Portugal enregistre une performance 3 fois inférieure. D'une manière générale, les pays du nord de l'Europe disposent de rendements notablement supérieurs à ceux de l'Europe du sud dans l'industrie des fruits et légumes, à l'exception du Royaume Uni.

Graph 1

F&V processing Industry Labor productivity in some European Countries - 2001



Source : Eurostat, 2005

Les données statistiques concernant les industries agroalimentaires des pays méditerranéens font gravement défaut, tant au Nord qu'au Sud du Bassin. Des analyses pertinentes ne peuvent être menées que si elles s'appuient sur des données continues dans le temps et homogènes dans la collecte et le traitement des informations d'un pays à l'autre, ce qui est loin d'être le cas actuellement.

Dans le classement des cent premières firmes agroalimentaires mondiales (Ayadi, Rastoin, Tozanli, 2004), les firmes du secteur des fruits et légumes sont peu présentes. Au nombre de 4 en 2004, elles ne réalisent que 2 % du CA cumulé du Top 100 et 1 % des profits.

Table 8 – Leading Firms in World F&V manufacturing Industry - 2004

Top 100 Rank	Corporate Name	Nationality	Food Sales (M.\$)	Employees	Net Margin (Profit/Sales)	ROI (Profit/St.Equity)	Productivity (Sales/Empl., K.\$)
50	Dole Food Company Inc.	USA	5 316	64 000	3%	-	83
82	Del Monte Foods Company	USA	3 131	17 500	5%	15%	179
85	Chiquita Brands Int'l. Inc.	USA	3 071	21 000	2%	7%	146
96	Fyffes	Irlande	2 665	2 979	4%	20%	894
	Average Food Industry, Top 100		8 624	34 224	6%	16%	305

Source, UMR Moisa, 2005, Agrodatab, Ciheam-Iamm, Montpellier

La taille des firmes leaders reste inférieure à celle constatée dans les autres secteurs de l'agroalimentaire, loin derrière les géants multiproduits (Nestlé 65 milliards \$ de CA, Kraft,

32 milliards). Dole, n°1 du secteur n'est que 50^{ème} au palmarès mondial. Les performances financières des 4 premières entreprises mondiales de l'industrie des F&L sont inégales, avec des marges nettes plus faibles que dans les autres secteurs (4 % contre 6 %), mais une rentabilité du capital comparable (environ 15 %), sauf pour Chiquita dont le résultat net en 2004 reste décevant. La productivité du travail est médiocre, en particulier pour Dole, probablement en raison de l'intégration de grandes plantations de bananes et d'ananas. Ces éléments confirment le « retard » de l'industrie de transformation des F&L par rapport à d'autres activités agroalimentaires qui ont généré des multinationales puissantes et nombreuses, comme par exemple l'industrie laitière ou celle des boissons.

On dispose de très peu de données sur la concentration réelle de l'offre dans l'IAA, en raison des lacunes des enquêtes officielles sur les entreprises qui ignorent le phénomène de « groupe consolidé ». Seul le Census Bureau des Etats-Unis publie quelques estimations sur ce sujet. Les chiffres du tableau ci-dessous confirment l'analyse du Top 100 mondial. Le secteur des F&L transformés est peu oligopolistique si on le compare à celui des grains ou du sucre. L'explication est à rechercher dans l'amont agricole, généralement atomisé, les technologies moins coûteuses, les barrières à l'entrée moins hautes, le marketing moins sophistiqué.

Table 9 – Market concentration in the food processing industry – USA, 1997

Industry	Companies (Number)	Percent of shipment value	
		4 largest firms	8 largest firms
Speciality canning	122	67,2	83,5
Frozen speciality food	363	40,2	56,9
Frozen fruit, juice & vegetable	177	34,3	47,4
Dried & dehydrated food	125	30,3	51,1
Fruit & vegetable canning	661	24,9	38,0
<i>Chocolate confectionery</i>	<i>152</i>	<i>79,5</i>	<i>92,5</i>
<i>Breakfast cereals</i>	<i>48</i>	<i>82,9</i>	<i>93,5</i>
<i>Cane sugar refining</i>	<i>12</i>	<i>98,7</i>	<i>99,9</i>

Source : USDA-ERS, 3002, US Food Marketing System

1.1.3 – Les tendances de la consommation

La consommation de fruits et légumes représente de 5 à 50 % du budget des ménages consacré à l'alimentation selon les pays. Elle est particulièrement élevée dans les pays méditerranéens : Japon, Liban, Tunisie, Turquie, Israël, Turquie consacrent plus de 20% des dépenses alimentaires à l'achat de fruits et légumes. Cette proportion est plus modeste, de l'ordre de 12 %, en France et au Royaume-Uni et 8 % en Allemagne. Cette hétérogénéité résulte de la structure des modèles de consommation alimentaire, qui, en fonction des capacités locales de production, du pouvoir d'achat et des habitudes alimentaires sont variables d'un pays à l'autre.

Les élasticité-revenus des fruits et légumes sont faibles (de 0,1 à 0,4 dans les pays riches). Les consommateurs ont encore tendance à privilégier les produits laitiers, le poisson, les viandes et les boissons, lorsque leurs revenus augmentent, en dépit des recommandations des nutritionnistes qui ont démontré les qualités prophylactiques des F&L vis-à-vis des maladies dégénératives comme les cancers ou le diabète.

Table 10 – Food consumption structure in selected countries

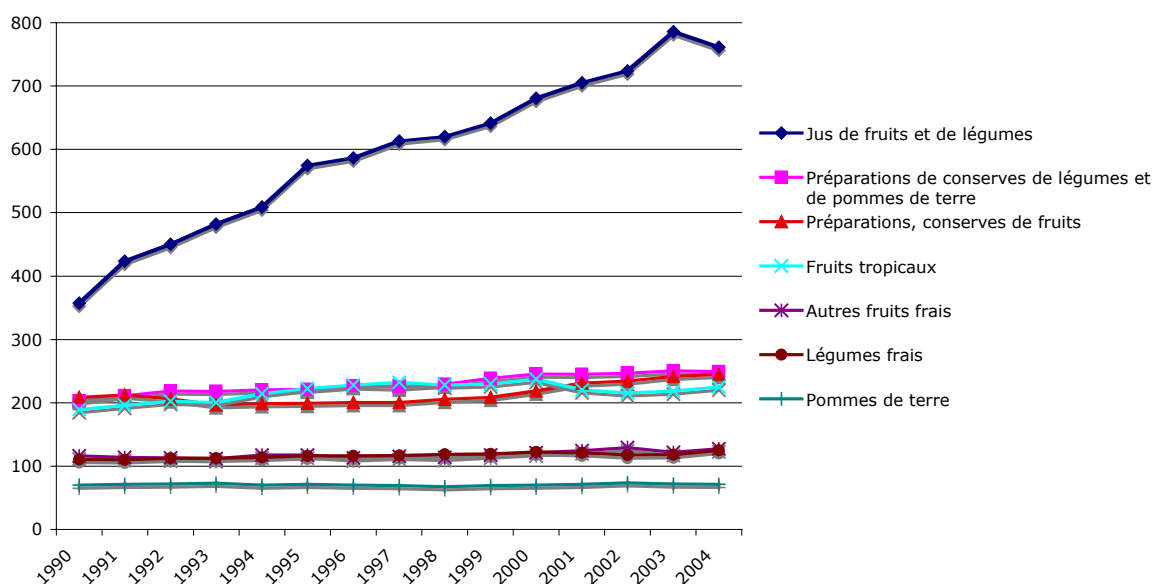
2003	Food share of total expenditures	Share of total food expenditures					
		Fruit and vegetables	Breads and cereals	Meats and seafood	Dairy and eggs	Oils and fats	Sugar, confectionery
Morocco	29,6	26,2	20,9	22,9	1,8	12,9	6,7
China	28,3	15,9	2,1	27,9	6,5	2,8	1,3
Turkey	25,0	23,7	25,2	18,6	10,9	7,0	8,6
South Africa	17,5	18,5	24,3	31,0	8,6	4,9	6,6
France	13,6	17,1	14,7	39,1	14,9	2,9	7,9
Japan	13,4	20,5	13,4	25,6	6,6	6,0	10,0
Germany	10,9	17,0	19,3	25,2	15,3	2,9	7,6
United Kingdom	8,3	23,7	16,3	29,0	13,8	2,1	12,6
United States	6,1	14,5	17,2	26,4	11,9	2,3	7,5

Source: ZUSDA-ESR, 2005, & Euromonitor, from national statistics, 2004.

Les fruits et légumes transformés connaissent des taux de croissance plus soutenus que les produits frais, pour des raisons de praticité dans la préparation des repas et de possibilité de conservation. On note en particulier l'explosion de la consommation de jus de fruits, qui accompagne celle de la catégorie « boissons non alcoolisées ». Dans cette catégorie, on trouve à la fois des produits nocifs pour la santé (sodas, très chargés en sucre) et des produits à connotation diététique (eaux minérales et jus). Entre 1970 et 1990, la consommation de fruits et légumes frais a progressé de 10 à 20 %¹³ en valeur (en monnaie constante), mais elle stagne depuis. Par contre, les produits transformés ont plus que doublé entre 1970 et 1990, puis ont enregistré une croissance d'environ 25 % par la suite. Les jus de fruits ont été multiplié par 3,5 entre 1970 et 1990 et ont encore doublé entre 1990 et 2004.

Graphe 2 : Trends in fruit & vegetable consumption, France

Evolution de la consommation en valeur des fruits et légumes frais et transformés en France



Source : Insee, 2005

¹³ Les fruits tropicaux ont progressé de 90 % et continuent de croître légèrement après 1990. Par contre les pommes de terre ont régressé de 30 % depuis 1970.

Aux Etats-Unis, on observe une évolution sensiblement différente, avec une croissance plus rapide des produits frais que des produits industriels. Les conserves de légumes stagnent tandis que les surgelés progressent fortement. Au total, en équivalent produits frais, les utilisations s'équilibrent.

Table 11 – Total vegetable : Per capita consumption (fresh weight equivalent), USA

Year	Total ¹	Fresh	Processed						Processed/ Total
			Total ¹	Canned ¹	Frozen ¹	Dehydrated	Chips	Pulses	
Pounds									
Average 71-73	337,6	149,1	188,5	103,5	47,1	13,8	16,7	7,4	56%
Average 01-03	412,6	194,5	218,1	99,5	77,9	16,1	17,1	7,4	53%
Change	22%	31%	16%	-4%	65%	17%	2%	1%	

¹Includes miscellaneous vegetables.

Source: USDA/Economic Research Service. Data last updated Dec. 21, 2004.

La consommation de fruits au sirop subit une forte baisse aux Etats-Unis, alors que les jus de fruits se situent à un haut niveau et continuent de croître. Le marché des produits frais semble offrir un réel potentiel qui profite principalement à la Californie, à la Floride et au Mexique.

Selon l'USDA, à l'horizon 2020, les ventes de fruits frais devraient s'accroître de plus de 25 % par rapport à 2000. Les facteurs prépondérants dans cette hausse seront avant tout démographiques (population en augmentation de 50 millions de personnes), ethniques (influence des latinos et des asiatiques), et éducationnels. L'urbanisation et les revenus n'expliqueront qu'une faible fraction des évolutions attendues (Biig-Hwan Lin, 2004). Cette prospective devrait éclairer les évolutions possible en Europe.

Table 12 - Total fruit: Per capita consumption (fresh weight equivalent), USA

Year	Total	Fresh	Processed					Processed/ Total
			Total ¹	Canned	Juice	Frozen ²	Dried	
Total Fruit, Pounds								
Average, 71-73	237,5	97,4	140,2	25,2	102,0	3,9	9,0	59%
Average, 01-03	273,4	126,4	146,9	17,2	114,1	5,4	10,2	54%
Change	15%	30%	5%	-32%	12%	38%	13%	

¹Includes apples used for vinegar, wine, and fresh slices for pie making. ²Includes miscella
Source: USDA/Economic Research Service. Data last updated Dec. 21, 2004.

En France, le marché des fruits et légumes s'élevait près de 30 milliards € en 2004. Avec 15 milliards, les produits frais s'accapare 62 % des produits agricoles consommés. Les F&L transformés, par contre, représentent 16 % seulement des produits vendus par l'IAA. Les produits frais sont majoritaires dans les achats des ménages (près de 67 %), malgré la valeur ajoutée par l'industrie. Ils progressent plus rapidement que les produits transformés (20 % entre 2000 et 2004, contre 17 %). Compte tenu des indices en volume utilisés dans le graphique 2, on peut noter un effet prix en faveur des fruits et légumes frais sur la période considérée.

Tabl. 13 – Le marché français des fruits et légumes

Produits	Consommation		Croissance a04/a00
	M.Ü	Part	
Autres fruits frais ccm	6 604	45%	27,4%
Légumes frais ccm	5 729	39%	9,5%
Pommes de terre ccm	1 366	9%	29,2%
Fruits tropicaux ccm	1 024	7%	2,7%
Total fruits et légumes frais	14 722	100%	19,9%
Préparation de conserves de légumes et de pommes de terre	3 880	54%	9,3%
Préparations, conserves de fruits	1 827	25%	26,0%
Jus de fruits et de légumes	1 520	21%	16,5%
Total fruits et légumes transformés	7 227	100%	14,6%
Total fruits et légumes	21 949		16,9%

Source : INSEE, 2005, *La consommation des ménages en 2004*, Insee Résultats, Société, n°40

1.1.4 – Le poids de la grande distribution

Le commerce alimentaire ne cesse de se concentrer et de s'intégrer en Europe. Le commerce de détail des produits alimentaires est ainsi assuré à plus de 70 % par les GMS (grandes et moyennes surfaces en libre service, principalement supermarchés et hypermarchés) en France.

Par ailleurs, les firmes de la grande distribution intègrent, à travers des centrales d'achat le stade du commerce de gros et ces centrales ont tendance à regrouper plusieurs firmes en principe « concurrentes » au sein de « super centrales », accroissant le pouvoir de marché de ces entreprises sur leurs fournisseurs. On note ainsi la présence de 3 structures de très grande taille : Agenor (Intermarché, Eroski, Edeka), IRTS (Auchan, Casino) et CMI (Carrefour), domiciliées en Suisse pour échapper à la réglementation communautaire sur la concurrence. L'objectif de ces « eurocentrales » est évidemment la compression des coûts par la massification des achats, mais aussi la recherche de synergie sur les MDD, l'audit des fournisseurs et les formats de magasin (Bachelier, 2005).

Ces centrales d'achat sont adossées à des groupes très puissants : en 2003, les 100 leaders mondiaux de la grande distribution ont réalisé un CA cumulé de plus de 2000 milliards US\$. Il est symptomatique de noter que la première firme mondiale est, depuis 3 ans, le distributeur généraliste Wal Mart (Etats-Unis) avec 260 milliards de \$ de CA et plus d'un million d'employés. La taille et la position de ces groupes au contact du consommateur font qu'ils exercent un effet d'entraînement décisif sur l'ensemble des filières agroalimentaires.

Dans le secteur des fruits et légumes, le rôle de la grande distribution est plus important pour les produits transformés que pour les produits frais, en raison du caractère industriel et marketé de ces produits.

Si la grande distribution est devenue totalement incontournable pour les IAA en général et les F&L en particulier, des pistes « d'autonomisation » et de « rentabilisation » existent néanmoins à travers des outils tels que la spécificité territoriale des produits ou les circuits alternatifs, notamment la RHF (restauration hors foyer), les filières courtes ou l'association avec le tourisme.

1.2 - Les échanges internationaux

Selon les données des Nations Unies (Comtrade, 2005), les exportations mondiales de fruits et légumes transformés ont atteint 29 milliards US\$ en moyenne 2001-2003, alors que les produits frais représentaient 50 milliards \$. Le rythme de croissance sur les 10 dernières années (base 1992-94) a été presque identique pour les deux catégories de produits : respectivement 54 % et 52 %.

1.2.1 – Les flux commerciaux par zone géoéconomique

En 2001-2003, l'UE-15 assurait 45 % des exportations et 52 % des importations mondiales en raison d'échanges intra-communautaires extrêmement importants : 36 % du commerce mondial était réalisé entre les 15 pays de l'UE. En d'autres termes, le grand marché unique européen absorbait 79 % des exportations et 68 % des importations totales de l'UE-15.

**Table 14 : International Trade Matrix of Processed Fruit & Vegetable (*)
by Economic Region**

Average 2001-2003

M. \$	EU	SEMC	NAFTA	MERCOSUR	Great China	RoW	Total World	EU/World
EU	10 300	116	733	44	13	1 850	13 057	79%
SEMC	767	35	143	5	4	302	1 256	61%
NAFTA	472	28	2 310	9	53	1 350	4 222	11%
MERCOSUR	837	11	314	122	12	226	1 522	55%
Great china	540	22	344	8		1 910	2 824	19%
RoW	2 200	76	1 030	64	95	2 470	5 935	37%
Total World	15 116	289	4 874	252	177	8 108	28 816	52%
EU / World	68%	40%	15%	18%	7%	23%	45%	

(*) Including dried fruit and vegetable

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

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

En éliminant le commerce intra-zone, l'UE-15 fait jeu égal avec la Grande Chine pour les exportations (20 % du total mondial), mais demeure très largement en tête pour les importations (35 %). L'ALENA/NAFTA est la deuxième grande région en ce qui concerne le commerce de fruits et légumes transformés avec 14 % des exportations mondiales et 19 % des importations. Les PSEM¹⁴ constituent un sous-ensemble significatif, avec 9 % des exportations totales, principalement vers les pays de l'UE (63 % des débouchés), mais seulement 2 % des importations en raison de fortes protections à l'entrée (taxes à l'importation se situant entre 30 et 50 % du prix CAF) et du pouvoir d'achat réduit des ménages.

¹⁴ PSEM : Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée.

Table 15 : International trade Matrix of fresh Fruit & Vegetable (*), by Economic Area, excluding Intra-Region Trade

Average 2001-2003

M. \$	EU	SEMC	NAFTA	MERCOSUR	Great China	RoW	Total World	Market Share
EU		116	733	44	13	1 850	2 757	20%
SEMC	767		143	5	4	302	1 221	9%
NAFTA	472	28		9	53	1 350	1 912	14%
MERCOSUR	837	11	314		12	226	1 400	10%
Great china	540	22	344	8		1 910	2 824	21%
RoW	2 200	76	1 030	64	95		3 465	26%
Total World	4 816	254	2 564	130	177	5 638	13 579	100%
Market Share	35%	2%	19%	1%	1%	42%	100%	

(*) Including dried fruit and vegetable

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

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

On notera que l'approvisionnement en fruits et légumes transformés de l'UE-15 en provenance des pays tiers provient à 46 % du « reste du monde », c'est-à-dire principalement d'Afrique au Sud du Sahara et d'Asie. Les PSEM couvrent un peu moins de 16 % des besoins de l'UE. Le Mercosur représente 17 %, l'Aléna et la Chine environ 10 %. La dépendance de l'UE vis-à-vis des PSEM est donc faible.

Inversement, les PSEM ne constituent qu'un débouché marginal pour les exportations de l'UE (4 %).

Avec 4 % des exportations vers les PSEM et 16 % des importations de l'UE en provenance de ces pays, les enjeux de la libéralisation commerciale euro-méditerranéenne ne sont donc pas, pour l'UE, considérables en ce qui concerne le secteur des fruits et légumes transformés. On doit noter cependant une forte asymétrie dans ces échanges : l'UE-15 absorbe plus de la moitié des exportations de fruits et légumes frais des PSEM et 63 % de leurs ventes internationales de fruits et légumes transformés (Emlinger et al., 2004). Il y a donc d'un côté (au Sud et à l'est de la Méditerranée), une question vitale pour le secteur, de l'autre (au Nord), un instrument de négociation politique, à resituer dans un contexte plus global de relation économique et surtout politique.

Le dynamisme des échanges internationaux de fruits et légumes transformés est variable selon les régions du monde. Il est très élevé pour la Chine qui voit sur les 10 dernières années (1992-94 à 2001-03) ses exportations doubler et ses importations tripler. L'UE et les PSEM développent leurs marchés, tant à l'export qu'à l'import à un rythme soutenu (respectivement 55 % et 65 %). L'ALÉNA progresse moins rapidement. Les performances du MERCOSUR sont médiocres.

Table 16 : Change in International trade Matrix of fresh Fruit & Vegetable, 1992-94 to 2001-03

M. \$	EU	SEMC	NAFTA	MERCOSUR	Great China	RoW	Total World
EU	73%	45%	25%	-7%	1709%	5%	54%
SEMC	47%	44%	123%	245%	4983%	56%	56%
NAFTA	-5%	32%	104%	-57%	1942%	9%	45%
MERCOSUR	86%	206%	-26%	18%	4380%	-23%	20%
Great china	171%	280%	213%	179%		92%	115%
RoW	47%	102%	42%	-21%	140%	42%	44%
Total World	65%	67%	60%	-2%	308%	30%	53%

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

1.2.2 – Les produits échangés

La dynamique des échanges sectoriels reflète les tendances lourdes de la consommation décrites plus haut. Les produits les plus dynamiques (jus de fruits, fruits et légumes issus de technologies innovantes comme les surgelés) correspondent aux préférences des ménages pour des biens à connotation santé. Au contraire, les produits classiques ou à faible valeur ajoutée stagnent (fruits confits) ou régressent (champignons). On observe des écarts importants entre les taux de croissance des exportations de l'UE et ceux des exportations mondiales, ce qui traduit des degrés différents d'évolution des technologies et des caractéristiques des d'entreprises.

Table 17 – Trade of processed fruit & vegetables, sort by products export

Products	UE			Total World			UE Share
	M.Û	Product Share	1992-94/2001-03 Change	M.Û	Product Share	1992-94/2001-03 Change	
Fruit juices	2 830	22%	80%	6 730	23%	64%	42%
Fruit otherwise prepared	1 630	12%	16%	4 463	15%	32%	37%
Other vegetables prepared	2 260	17%	45%	4 189	15%	50%	54%
Vegetables frozen	1 390	11%	162%	2 604	9%	115%	53%
Other vegetables, prepared, frozen	1 440	11%	128%	2 600	9%	169%	55%
Tomatoes, prepared, preserved	1 290	10%	28%	1 917	7%	33%	67%
Fruit, frozen	333	3%	35%	1 263	4%	54%	26%
Dried vegetables	274	2%	32%	1 072	4%	10%	26%
Jam, jellies, marmalades	559	4%	51%	969	3%	55%	58%
Vegetables, dried	199	2%	67%	785	3%	49%	25%
Vegetables, preserved in vinegar	322	2%	40%	774	3%	42%	42%
Mushroom, prepared	319	2%	-23%	673	2%	-7%	47%
Vegetables, temporarily preserved	86	1%	74%	398	1%	29%	22%
Vegetables, fruits preserved by sugar	72	1%	0%	231	1%	22%	31%
Fruit, temporarily preserved	39	0%	3%	171	1%	63%	23%
Total Processed Fruit & Vegetables	13 043	100%	54%	28 840	100%	54%	45%
Total Fruit & Vegetables	34 770		49%	78 832		53%	44%

Source, UN, Comtrade, 2005

1.2.3 – La valorisation des produits

Nous avons établi un prix moyen apparent des exportations de fruits et légumes sur le marché mondial et sur l'origine Union européenne à 15, pour la période 2001-2003, à partir de la base de données Faostat¹⁵.

La hiérarchie des prix des produits est identique sur les deux provenances (monde et UE), à l'exception de 3 produits : fruits préparés, jus de fruits congelés, et autres légumes en conserve, mais pour des écarts minimes. Selon nos calculs, les produits les mieux valorisés sont les légumes déshydratés, à près de 3 \$/kg pour l'UE (+ 43 % par rapport au prix mondial), puis les olives en conserve (1,5 \$, + 11 %), et les jus de fruits en dehors des jus d'orange (1,3 \$, + 35 %). Le prix UE moyen est de 0,88 \$/kg contre 0,83 \$ en moyenne mondiale (+ 6 %). On constate que la valorisation par rapport aux fruits et légumes frais est importante : l'écart est de 54 % pour le prix international et de 26 % pour le prix export UE, ce qui pourrait provenir de la nature des produits vendus à l'étranger.

Table 18 – World and EU Export Prices, average 2001-2003

Country / Export Unit	EU/World		World Price	EU Price	Price gap
	Volume	Value	\$/kg	\$/kg	Eu-World
Deshydrated vegetable	19%	27%	2,03	2,91	43%
Preserved olive	68%	76%	1,38	1,53	11%
Fruit juice nda	32%	44%	0,95	1,29	35%
Prepared fruit	39%	43%	1,02	1,12	10%
Concentrated frozen fruit juice	19%	21%	0,89	0,99	12%
Preserved vegetable, other	51%	50%	0,95	0,93	-2%
Frozen vegetable	55%	54%	0,80	0,79	-1%
Tomato paste	52%	58%	0,66	0,73	11%
Orange juice	64%	69%	0,64	0,69	8%
Frozen potatoes	57%	56%	0,63	0,61	-3%
Total top 10 Processed F&V	48%	49%	0,83	0,88	6%
Total, processed F&V	45%	47%	0,83	0,87	5%
Total, fresh F&V	32%	41%	0,54	0,68	27%
Processed F&V / Fresh F&V			54%	26%	

Source ; FAO, Faostat, 2004

¹⁵ Les statistiques de la FAO (Faostat, 2005) diffèrent légèrement de celles des Nations-Unies (Comtrade, 2005) en ce qui concerne les chiffres relatifs aux valeurs des exportations et des importations (écart positif d'environ 4 % dans Comtrade). Faostat, à la différence de Comtrade fournit les volumes et les valeurs et permet donc de calculer un prix unitaire apparent des produits exportés (valeur/quantité)

1.3 - L'environnement institutionnel

L'environnement institutionnel se compose des dispositions réglementaires publiques de régulation du secteur issues principalement de la Commission européenne et des organisations intervenant pour appliquer et faire évoluer ce dispositif.

Au sein de la réglementation européenne d'organisation commune du marché (OCM) les produits issus de l'industrie de la transformation des fruits et légumes ne bénéficient pas de dispositions aussi étendues que pour les produits frais. Il s'agit là d'une différence notable par rapport au secteur du lait ou du vin.

On notera par ailleurs la faible structuration en organisations professionnelles du secteur.

1.3.1 – L'OCM fruits et légumes transformés

Les fruits et légumes transformés font l'objet d'un régime spécifique axé sur les aides à la transformation et des actions commerciales. Ce secteur relève du règlement (CE) 2201/96, JOCE L 297 du 21 novembre 1996¹⁶. Le règlement prévoit notamment la signature, entre les OP (organisations de producteurs)¹⁷ et l'industrie, de contrats de transformation fixant le prix de la matière première en fonction de l'offre et de la demande. Les OP bénéficient d'une aide communautaire visant à leur permettre d'obtenir un revenu agricole, à faciliter les négociations avec l'industrie et à promouvoir la concentration de l'offre. Des seuils maximaux de transformation sont fixés par pays et pour l'UE. Leur dépassement donne lieu à une diminution de l'aide. Des sanctions sont également prévues en cas de non-exécution des contrats. Au cours de l'année 2000, la Commission a présenté une proposition de règlement visant à adapter l'OCM afin de remédier à certaines difficultés (adaptations du régime des tomates transformées, augmentation de certains seuils de transformation, simplifications administratives des fonds opérationnels). Ces propositions font l'objet du règlement (CE) n° 2699/2000, qui prévoit un seuil d'intervention communautaire réparti entre les Etats membres. Enfin, le règlement (CE) n° 1535/2003 clarifie les définitions utilisées dans le régime d'aide, améliore les procédures et les délais d'application du régime, perfectionne les mécanismes de contrôle tout en garantissant leur efficacité (CCE, 2004a).

Les aides financières communautaires aux F< sont certes supérieures à celles qui sont consenties aux F&L frais (720 M.€ en 2003 contre 530), mais demeurent très modestes par rapport aux autres produits agricoles (céréales, lait, sucre). Ces aides concernent principalement les tomates (37 %), les agrumes (36 %), les raisins secs (14 %), les fruits (10 %) et très peu les restitutions aux exportations (2 %). Le tableau suivant précise les subventions accordées par le FEOGA en relation avec le poids économique des différents secteurs de la production agricole européenne.

¹⁶ Le règlement (CE) n° 2200/96 concerne les fruits et légumes frais et le n° 2202/96 est relatif aux agrumes frais.

¹⁷ Une OP (organisation de producteurs) est un instrument juridique proposé aux agriculteurs afin qu'ils puissent commercialiser des produits mieux adaptés au marché. L'instrument central est la création d'un fonds opérationnel (FO) alimenté à parité par l'OP et l'UE (FEOGA), à charge pour ce fonds de redistribuer les aides selon une liste d'actions éligibles, consignées dans un programme opérationnel (PO).

Tableau 19 : Répartition des aides du FEOGA, section garantie, 2003

Produits	Valeur de la production finale aux prix de base (Mio €)	Répartition	Montant des aides du FEOGA (Mio €)	Répartition
Produits végétaux	155 658	55,3 %	25 748	64,7 %
<i>dont fruits et légumes</i>	73 905	26,2 %	1 532	3,9 %
Produits animaux	115 517	41,0 %	13 153	33,1 %
Ensemble des produits agricoles	281 701	100,0 %	39 782	100,0 %

Source : CCE, 2004b

Les OP « F< » ne représentent que 4 % du nombre total d'OP du secteur, soit environ une cinquantaine sur 1200 en 2002. On sait que les OP contrôlent environ 40 % de la production du secteur des produits frais et transformés et qu'elles sont bien développées aux Pays-Bas, en Belgique, moyennement présentes en Italie et faiblement dans les autres pays de l'UE (Duponcel, 2004).

La réforme de l'OCM fruits et légumes frais et transformés est toujours en chantier. Le commissaire européen à l'agriculture, Mariann Fischer Boel a annoncé, début 2005, son report en 2006, ce qui laisse supposer d'importantes difficultés dans le processus. Les questions en suspens concernent principalement l'échec relatif des OP et les difficultés à regrouper l'offre face à une concentration croissante des circuits de distribution, l'amélioration de la qualité des produits, le modèle de production et l'écoconditionnalité, l'élargissement de l'UE à l'Est et au Sud et enfin la faiblesse des budgets consacrés au secteur.

1.3.2 – Les organisations professionnelles nationales et européennes

Les organisations professionnelles demeurent peu développées dans les fruits et légumes transformés, si on les compare à celles existant dans d'autres secteurs de l'agroalimentaire. En France, on note la présence, à côté des fédérations patronales classiques¹⁸ que l'on retrouve dans la plupart des pays européens (fédération des industries de la conserve, des jus de fruits, etc.), d'un organisme interprofessionnel spécifique, l'ANIFELT (Association Nationale Interprofessionnelle des Fruits et Légumes Transformés).

Cette association prend place dans un dispositif original mis en place en France au début des années 1940, et précisé par la Loi d'Orientation agricole du 5/8/1960, puis par la Loi du 6/7/1964 sur les « accords interprofessionnels à long terme » et enfin par la Loi du 10/7/1975. Ces textes législatifs avaient pour objectif d'inciter à l'organisation dans le cadre de filières, des différents acteurs, producteurs agricoles, transformateurs industriels et parfois distributeurs. Les accords professionnels sont conclus entre organisations représentatives pour réaliser des recherches techniques et de la vulgarisation, produire de l'information statistique et technique spécifique, développer les débouchés, orienter la production en qualité et quantité, régulariser les prix et les marchés. De tels accords une fois signés sont rendus

¹⁸ UNIJUS, pour les jus de fruits, FEDALIM pour les fruits et légumes condimentaires et la pomme de terre transformée, FIAC, pour les aliments conservés. Ces structures sont membres de l'ANIA (association nationale des industries alimentaires).

obligatoires à l'ensemble de la filière concernée et gérés par l'interprofession, par délégation de l'Etat. Les financements proviennent de taxes parafiscales. Cette organisation de régulation de filière s'est généralisée à la plupart des secteurs du système agroalimentaire à partir des années 70 : il existe aujourd'hui 60 interprofessions en France. Cependant, dans le contexte de la « dérégulation » des années 80, la DGCCRF (Direction générale de la Consommation, de la Concurrence et de la Répression des Fraudes, du ministère des finances) et la Commission européennes, ont fait évoluer ces dispositifs en interdisant la fixation d'un prix national et en supprimant progressivement les instruments de gestion des marchés tels que les retraits de produits en vue de manipuler les prix ainsi que les taxes parafiscales. De plus, la concentration parfois très importante du secteur industriel et de la commercialisation, a créé des distorsions de pouvoir de marché et fragilisé les relations entre acteurs de la filière. Les interprofessions se trouvent donc confrontées actuellement à un problème de missions et de financement¹⁹ (Rio, 2005)

Les interprofessions se sont donc redéployées sur les questions de qualité et de traçabilité des produits et de promotion générique, de standardisation et définition de contrats-types de culture (cahiers des charges), en respectant le cadre de la concurrence (pas d'intervention sur les prix et pas d'ententes économiques). Elles ont de plus un rôle actif de lobbying auprès des pouvoirs publics français et de la Commission européenne.

L'Anifelt a été créée en 1976, elle regroupe 5 filières organisées en interprofessions :

- Tomate industrielle (SONITO)
- Champignon de couche (ANICC)
- Légumes d'industrie (UNILET)
- Bigarreau industriel (ANIBI)
- Pruneau d'Agen (BIP)

Il existe, au niveau européen, 2 structures professionnelles :

- l'OEITFL (Organisation européenne des industries de la transformation des fruits et légumes)
- l'AIJN (Association des industries de jus naturels)

Ces organisations, en relation avec la CIAA (Commission des industries agricoles et alimentaires), ont un rôle actif de lobbying auprès de la Commission européenne.

Les dossiers les plus importants concernent actuellement les « codes de pratiques » liés à la qualité des produits (teneurs en additifs et ingrédients), aux impacts des produits sur la santé, aux réglementations relatives aux échanges internationaux (barrières tarifaires et non-tarifaires) ainsi qu'à l'origine des matières premières.

¹⁹ Le législateur a bien imaginé des « cotisations volontaires obligatoires ! » (CVO) pour pallier cette suppression des taxes parafiscales, mais les producteurs renâclent.

2^{ème} PARTIE

LA VULNERABILITE DES REGIONS EUROPEENNES PRODUCTRICES DE FRUITS ET LEGUMES TRANSFORMES

L'objectif de ce chapitre est de déterminer les niveaux de vulnérabilité des régions européennes spécialisées dans la transformation de fruits et légumes. Il s'agit d'estimer leur aptitude à faire face à un accroissement de la concurrence méditerranéenne dans l'hypothèse d'une libéralisation commerciale à travers le calcul d'un indice de la vulnérabilité régionale (IVR). Le travail a concerné 63 régions productrices réparties dans les 5 pays européens retenus dans l'étude (France, Italie, Espagne, Grèce et Portugal). Face aux risques encourus, les régions disposent de capacités inégales leur permettant de subir différemment les impacts induits. Certaines semblent mieux dotées que d'autres en ressources naturelles, en compétences techniques et managériales et en atouts institutionnels. La méthode de l'IVR adoptée nous a permis d'établir un comparatif des régions pour en distinguer les plus fragiles.

2.1- Note méthodologique

Le principe de calcul de l'IVR des F&L transformés est identique à celui adopté dans le cas des fruits et légumes frais²⁰. La démarche se base sur la prise en compte des dynamiques stratégiques des acteurs intervenant le long de la filière, en l'occurrence, les entreprises de production et les entreprises de l'aval (centrales d'achat alimentaires). La qualité des structures institutionnelles et de l'environnement macro-économique encadrant les activités productives a été également intégrée dans la fonction de vulnérabilité. Le *Benchmarking* à travers la méthode des *scoring* nous permet de déterminer plusieurs niveaux de vulnérabilité.

2.1.1 - La fonction IVR

Des variables qualitatives et quantitatives ont été mobilisées et regroupées en quatre composantes. Chaque composante reflète un déterminant stratégique de la compétitivité versus de la vulnérabilité régionale. C'est ainsi que nous nous sommes intéressé aux performances comparées des entreprises chargées de la transformation des F&L (SET ou score entreprises de transformation des fruits et légumes), à celles de leurs clients, les centrales d'achat (SCA), à la spécialisation des régions dans le métier de l'agroalimentaire (SPIA) et enfin à la qualité de l'environnement institutionnel dans lequel évoluent tous les acteurs impliqués dans la filière F&L transformés (IQER). Nous avons calculé pour chaque composante un score à partir de la pondération des variables la caractérisant (chaque composante est la résultante d'une somme de variables pondérées par rapport à la moyenne des 5 pays concernés).

- SET : grâce à la base de données Amadeus, le score des entreprises de transformation de F&L a été calculé à partir de trois grandes catégories de variables :
 - o la performance (performance financière, rentabilité économique et rendements des actifs)
 - o le dynamisme (taille, concentration, taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires, fonds de roulement net, autonomie financière et ratio de levier financier (DLMT²¹/capitaux propres)
 - o la compétitivité coûts (notamment coûts d'achat des matières premières, fiscalité et intérêts bancaires). Rappelons à cet égard que le choix des variables est conditionné par la disponibilité des informations. Ainsi, la compétitivité coûts aurait pu être établie de façon plus complète mais les entreprises

²⁰ Cf. Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005

²¹ DLMT : dettes à long et moyen terme

grecques et portugaises ne communiquent pas des données détaillées de leurs comptes ce qui rend impossible une comparaison régionale.

- SCA : la grande distribution alimentaire est représentée dans l'IVR à travers ses structures d'approvisionnement qui sont les centrales d'achat. Ces structures sont les clients directs des entreprises de transformation, elles jouent un rôle stratégique dans l'organisation de l'offre et constituent indéniablement un centre de pilotage de la filière. Le score des centrales d'achat est la somme de quatre ratios pondérés à la moyenne des 5 pays : taille, autonomie financière, taux de marge et solvabilité (cf. annexe 5).
- SPIA : la spécialisation des régions dans l'industrie agroalimentaire en général et dans le métier de la transformation des fruits et légumes en particulier constitue un atout indiscutable dans la mesure où ces régions bénéficient de compétences et de savoir-faire nécessaires à une bonne compétitivité. Par ailleurs, elles sont l'objet d'une attention particulière de la part des politiques nationaux et régionaux à cause des enjeux qu'elles représentent au plan économique et social en cas d'exposition à la concurrence méditerranéenne par exemple. La spécialisation régionale en agroalimentaire a été appréhendée par les variables suivantes : emploi dans l'IAA par rapport à l'emploi dans l'ensemble de l'industrie manufacturière et par le nombre d'unités dans l'IAA comparativement au nombre d'unités dans l'ensemble de l'industrie manufacturière. Les données de bases sont extraites de la base européenne Cronos/Regio.
- IQER : la compétitivité des entreprises est conditionnée certes par leurs compétences intrinsèques mais aussi par la qualité de l'environnement dans lequel elles activent. C'est ainsi que nous avons établi un indice de la qualité de l'environnement régional tenant compte du pouvoir d'achat des populations et de leur capacité à consommer les produits offerts par l'industrie des F&L. Cet indice est composé en outre par des variables reflétant la densité et la qualité des infrastructures routières et maritimes nécessaires à toute activité productive et commerciale. Le dynamisme des acteurs et l'intérêt qu'ils accordent à l'innovation est appréhendé par les dépenses allouées à la recherche et développement au niveau régional.

Tableau n°20 : Les composantes de l'IVR

	IVR	
	Variables	Bases de données
Score ET (Entreprises de transformation de F&L)	-Dynamisme : taille ; concentration ; taux de croissance annuel moyen du CA ; FRN ; autonomie financière ; ratio de levier financier. -Performance : rendement des actifs, rentabilité économique ; performance financière. -Compétitivité coûts : approvisionnement en matières premières, fiscalité, intérêts bancaires.	Amadeus
Score CA (Centrales d'achat)	Taille ; autonomie financière, taux de marge, solvabilité.	Amadeus
Score SPIA (Spécialisation en IAA)	Emploi dans IAA et nombre d'unités IAA.	Cronos/Regio
IQER (Indice de la qualité de l'environnement régional)	Niveau de développement et pouvoir d'achat (PIB) ; proximité des bassins de consommation (densité de la population) ; dépenses en Recherche&Développement ; Intensité du fret routier des marchandises ; intensité du transport maritime (avantage comparatif).	Cronos/Regio

L'indice de vulnérabilité est alors inversement proportionnel à la somme des scores des quatre composantes. Il est calculé d'après l'équation suivante :

$$IVR = 1/[(SET) \alpha + (SCA) \beta + (SPIA) \lambda + (IQER) \theta]$$

$\alpha, \beta, \lambda, \theta$: coefficients de pondération reflétant le poids de chaque composante²².

Les coefficients de pondération ont été déterminés suite à des simulations au cours desquelles un poids différent a été affecté à chaque composante. L'analyse stratégique du secteur effectuée au préalable nous a permis de repérer les centres de pilotage de la filière, les valeurs des coefficients étant issues de discussions avec les experts de la filière.

2.1.2 - Les régions et les entreprises de l'échantillon

Le choix des régions retenues dans l'étude est basé sur les informations communiquées par la base Amadeus²³ relatives aux entreprises de transformation des F&L (code NACE...). Nous avons tout d'abord sélectionné l'ensemble des entreprises présentes et dont les données sont complètes et susceptibles d'être comparées, puis nous avons retenu les régions correspondantes. Nous avons ainsi recensé 63 régions (tableau n°2) réparties entre la France (15 régions), l'Italie (15 régions), l'Espagne (15 régions), la Grèce (11 régions) et le Portugal (07 régions).

L'échantillon sélectionné comporte au total 1128 entreprises réparties entre la France (179), l'Espagne (293), la Grèce (316), l'Italie (310) et le Portugal (30). Il s'agit d'entreprises

²² $\alpha = 0,4; \beta=0,3; \lambda=0,15; \theta=0,15$

²³ Rappelons que la base Amadeus est une base de données sur les entreprises européennes dont le chiffre d'affaires dépasse 10 millions d'€, classées par secteur d'activité.

spécialisées à la fois dans la 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} transformation de F&L avec donc des stratégies, des marchés et des enjeux différents. Nous aurions souhaité effectuer l'analyse de la vulnérabilité par catégorie d'entreprises mais la base Amadeus ne distingue pas les niveaux des processus de transformation, les entreprises sont par conséquent étudiées ensemble. Il va sans dire qu'une telle approche risque d'occulter des différences significatives en terme de performances et de dynamisme par type d'entreprise mais comme l'analyse est rapportée au niveau de la région, le manque de segmentation est sans effets sur les résultats obtenus.

S'agissant des entreprises de l'aval, les centrales d'achat, l'échantillon extrait de la base Amadeus comprend 444 entreprises (code NAF.Rev.1.511P). L'Espagne présente une concentration faible des centrales d'achat puisque 200 entreprises de l'échantillon y sont localisées. Le reste des centrales d'achat se répartit entre l'Italie (98), la France (92), le Portugal (48) et la Grèce (06). En étant le principal client des entreprises de transformation, les centrales d'achat remplissent un rôle de modérateur du risque commercial. En effet, en absorbant les produits offerts par l'industrie, elles garantissent un écoulement régulier des productions. Quelles soient référencées en tant que fournisseurs de marques propres ou de MDD, les entreprises de transformation de F&L rivalisent pour satisfaire les attentes de leurs clients en répondant à des cahiers de charge rigoureux et en aménageant leurs programmes de livraisons conformément aux besoins des centrales d'achat. Les centrales d'achat jouent par conséquent un rôle déterminant dans la vulnérabilité ou non des régions productrices en ce sens qu'elles influencent grandement l'organisation des marchés et des filières.

Tableau n° 21 : Les principales régions productrices de F&L transformés dans les 5 pays méditerranéens de l'UE

Régions	Chiffre d'affaires* (000\$)	Régions	Chiffre d'affaires* (000\$)
(ESP) Andalousie	411 826	(ITA) Abruzzes	64 074
(ESP) Aragon	82 960	(ITA) Basilicate	36 198
(ESP) Asturias	3 602	(ITA) Calabre	41 513
(ESP) Canaries	14 522	(ITA) Campanie	962 202
(ESP) Castille et Leon	132 230	(ITA) Emilie-Romagne	1 066 787
(ESP) Castille La Manche	93 438	(ITA) Latium	79 472
(ESP) Catalogne	168 872	(ITA) Liguria	32 061
(ESP) Extremadura	190 555	(ITA) Lombardie	244 366
(ESP) Galice	1 966	(ITA) Marches	40 985
(ESP) Madrid	183 887	(ITA) Piemont	163 689
(ESP) Murcie	1 001 159	(ITA) Pouilles	76 782
(ESP) Navarre	744 295	(ITA) Sicile	112 353
(ESP) País Vasco	3 939	(ITA) Toscane	62 779
(ESP) Palma	8 674	(ITA) Trente	94 345
(ESP) Valence	96 415	(ITA) Venetie	485 671
(FRA) Alsace	350 807	(POR) Alentejo	25 627
(FRA) Aquitaine	485 217	(POR) Algarve	9 945
(FRA) Bourgogne	206 116	(POR) Beira interior	5 889
(FRA) Bretagne	1 616 072	(POR) Beira Litoral	30 073
(FRA) Centre	193 328	(POR) Entre Douro e Minho	6 844
(FRA) Champagne-Ardenne	36 861	(POR) Lisbonne	173 525
(FRA) Île de France	734 088	(POR) Ribatejo	83 054
(FRA) Languedoc Roussillon	261 115		
(FRA) Limousin	39 291		
(FRA) Midi-Pyrénées	97 698		
(FRA) Nord Pas de Calais	964 654		
(FRA) Pays de la Loire	47 025		
(FRA) Picardie	220 601		
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	480 678		
(FRA) Rhône-Alpes	255 751		
(GRE) Attiki	2 108 037		
(GRE) Corfou-Îles Ioniennes	43 281		
(GRE) Crète	117 643		
(GRE) Epire	25 996		
(GRE) Grèce Centrale	65 149		
(GRE) Grèce Occidentale	88 984		
(GRE) Île de la mer Egée méridionale	17 112		
(GRE) Macédoine Orientale et Thrace	69 047		
(GRE) Macédoine occidentale	23 119		
(GRE) Péloponnèse	300 862		
(GRE) Thessalie	167 268		

* Moyenne 2000-2004

Source : établi par nos soins à partir de la base de données Amadeus

2.2 - Les performances comparées des systèmes de production et de commercialisation des régions

L'analyse des données comptables des grandes entreprises européennes de transformation de F&L indique des disparités importantes entre les régions et les pays. La France semble abriter les entreprises les plus dynamiques et les plus performantes, suivie de loin par la Grèce et l'Espagne. La situation paraît différente pour l'Italie et le Portugal. En effet alors que la France enregistre un score (SET= performance+dynamisme-coûts) positif de 12,19, la Grèce et l'Espagne totalisent des scores plus modestes avec respectivement 6,48 et 4,96. La situation est plus inquiétante en Italie et au Portugal où les scores sont proches de 0 (0,52 et -0,07) en raison d'une mauvaise maîtrise des coûts. Nous retrouvons la même configuration dans le cas des structures de commercialisation (SCA), la France conforte sa position de leader (6,06) talonnée par la Grèce (4,71) et l'Espagne (4,12). L'Italie et le Portugal arrivent en queue de peloton avec tout de même des écarts moins prononcés (avec respectivement des scores CA de 2,64 et 2,46).

Ces disparités peuvent s'expliquer par l'impossibilité de prendre en compte 1^{ière}, 2^{ième} et même 3^{ième} transformation. En effet, les multinationales font apparaître le profit aux endroits où la fiscalité est la plus douce. Par ailleurs, parler de « l'Italie » n'a pas une grande signification, en raison des fortes disparités existant entre l'Italie du nord et de l'Italie du sud.

2.2.1 - Les dynamiques concurrentielles des entreprises de F&L transformés

L'examen détaillé de la fonction SET révèle la prééminence de certaines régions françaises. Leur dynamisme (SD) est conforté par des scores bien au-dessus de la moyenne²⁴ (voir tableau en annexe 1). Dans le top 10, on retrouve 7 régions françaises : Île de France (18,67), Nord Pas de Calais (15,24), Bretagne (12,78), Alsace (11,14), Languedoc Roussillon (8,69), Rhône-Alpes (7,84) et Aquitaine (6,15)²⁵. Attiki, la région grecque se hisse au 5^{ième} rang avec un SD de l'ordre de 10,46. Le Portugal est présent dans le classement des leaders avec Beira Interior (9,15) au 6^{ième} rang, alors que l'Italie est représenté par Vénétie (6,15) au 10^{ième} rang. La première région espagnole n'arrive qu'à la 13^{ième} position, il s'agit de Navarre qui enregistre un SD de 5,40 à peine au-dessus de la moyenne qui est de 5.

Au-delà de la taille des entreprises et du degré de concentration, de la disponibilité du FRN et de l'autonomie financière, le dynamisme est appréhendé aussi par la croissance annuelle du chiffre d'affaires moyen entre l'année 2000 et 2004. A ce propos, la région Alsace détient la croissance la plus élevée du chiffre d'affaires avec un ratio R3 estimé à 4,75 alors que la moyenne est de 1. Elle est suivie de la région Île de France (4,03), de la Bretagne (3,22), des îles ioniennes grecques (2,63), de la région Rhône-Alpes (2,61).

Ces niveaux de croissance témoignent du fort dynamisme de ces régions contrairement à celles positionnées en bas du classement comme la région Midi-Pyrénées (SD=1,15), Calabre (SD=0,72), Ribatejo, au Portugal (SD= 0,20), Champagne-Ardenne (SD=0,01) et enfin Marches l'italienne (SD=-0,07) et Alentejo la portugaise (-0,79). Ces dernières se caractérisent par des entreprises de petites tailles comparativement aux leaders et accusent surtout une baisse de leur chiffre d'affaires au fil des années. La compétitivité s'établit dans le

²⁴ Il est question de la moyenne des 5 pays : France, Grèce, Italie, Espagne et Portugal.

²⁵ Ce résultat est dû probablement au fait que l'industrie française est de plus en plus une industrie de 2^{ième} transformation.

secteur de la transformation des F&L autour de la maîtrise des coûts. Seules les entreprises de grande taille arrivent à réaliser des économies de coûts grâce aux économies d'échelle mais aussi grâce aux investissements réalisés pour se doter des technologies de pointe permettant de diminuer notamment les coûts de transaction.

Néanmoins, les régions les plus dynamiques ne sont pas forcément les plus performantes. En effet, la fonction score « performance » (SP) permet de constater que certaines régions caractérisées par un dynamisme moyen se retrouvent en tête du classement (voir tableau en annexe 2). Il en est ainsi de l'île de la mer Egée en Grèce qui abrite les entreprises les plus performantes (SP = 16,91), talonnée par les régions françaises Centre (15,97), Bourgogne (11,85), Pays de la Loire (10,93) et Aquitaine (8,23). Les régions espagnoles Extremadura²⁶ () et Navarre se taillent également des places dans le top 10 des régions les plus performantes en détenant des scores respectifs de 7,53 et 6,44. Quant aux régions italiennes elles se répartissent entre régions performantes (Toscane), régions moyennement performantes (Piemont, Pouilles et Lombardie) et non performantes (Vénétie, Abruzzes, Latium, Trente, Campanie, Ligurie, Basilicate, Sicile, Emilie-Romagne, Calabre et Marches). Le Portugal recense une seule région dont les performances sont légèrement au-dessus de la moyenne, il s'agit de Lisbonne avec un SP de 4,10. Les autres régions enregistrent des performances médiocres.

La compétitivité par les coûts est un facteur déterminant dans la fonction « score des performances comparées des entreprises de transformation des fruits et légumes ». Trois variables sont définies pour rendre compte du degré de maîtrise des coûts de production au niveau régional (Achat de matières premières, intérêts payés aux banques et impôts et taxes, toutes rapportées au chiffre d'affaires)²⁷. La plus importante concerne les achats de matières premières car les entreprises intégrées arrivent à mieux maîtriser leurs coûts d'approvisionnement (principalement pour la 1^{ère} transformation). La fiscalité par le biais d'impôts et de taxes payés à l'Etat et aux collectivités locales influence également la compétitivité des entreprises même s'il s'agit d'un facteur externe à la gestion des entreprises. D'ailleurs, les résultats présentés en annexe 3 indiquent que les régions françaises sont parmi celles qui sont les plus pénalisées par la fiscalité. En effet, alors que la moyenne du ratio impôts et taxes/chiffre d'affaires dans les 5 pays est de 1, des régions comme la Bourgogne, Centre, les Pays de la Loire et l'Île de France présentent des rapports supérieurs à la moyenne (respectivement 2,36, 2,44, 2,25 et 1,35).

Le score « coûts » (SC)²⁸ calculé par région montre que le top 10 des régions les moins compétitives est composé de trois régions portugaises, Alentejo (5,16), Lisbonne (4,66) et Ribatejo (3,61), de trois régions grecques, Île de la mer Egée (4,92), Attiki (4,20) et Macédoine Occidentale (3,53), de deux régions espagnoles, Madrid (4,16) et Païs Vasco (3,55), et enfin, de deux régions françaises, Bourgogne (3,65) et (de la) région Centre (3,60). A l'opposé, le top 10 des régions les plus compétitives en terme de coûts comprend 5 régions françaises (Alsace : 0,87, Languedoc Roussillon : 1,44, Bretagne : 1,66, Champagne-Ardenne : 1,71 et Picardie : 1,80), trois régions portugaises (Entre Douro : 0,70, Beira Interior : 0,94, Beira Litoral : 1,54), une région espagnole (Canaries : 1,37) et une région grecque (Crète : 1,45). Les disparités régionales au sein d'un même pays sont éloquentes à

²⁶ En Extremadura, il faudrait pouvoir distinguer coopératives et firmes privées

²⁷ Le choix de ces variables est imposé par la disponibilité des données.

²⁸ Il convient de rappeler que ces coûts n'incluent pas la main-d'œuvre du fait de l'absence de ce type de données en Grèce et au Portugal.

l'exception des régions italiennes qui figurent toutes parmi les régions les moins compétitives. Les valeurs extrêmes du SC enregistrées en Italie sont détenues par Ligurie (3,40) et par Basilicate (2,42).

Regroupés ensemble, les scores exposés plus haut composent la fonction score des entreprises de transformation des F&L. Les résultats obtenus (présentés d'une manière détaillée en annexe 4) laissent apparaître 4 types de régions :

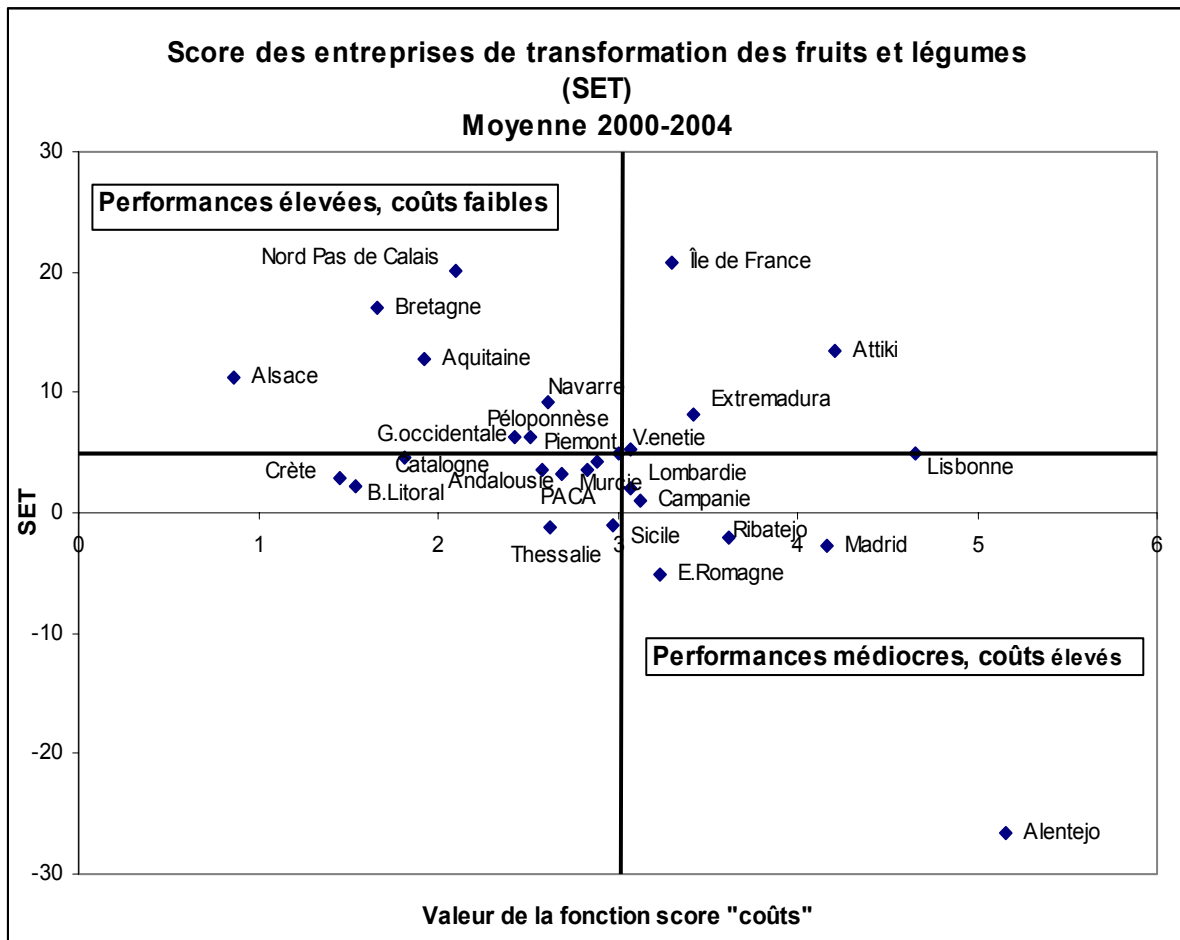
- Type 1 : régions très performantes dont le SET est compris entre 20,80 et 10,03
- Type 2 : régions performantes marquées par un SET allant de 9,22 à 5,36
- Type 3 : régions non performantes dont le SET est compris entre 4,94 et 1,57
- Type 4 : régions caractérisées par des performances médiocres, SET variant de 0,96 à -26,63.

Le tableau suivant reprend les principales régions par type :

Tableau n° 22 : Les performances comparées des régions selon le SET

<p>Type1 : régions très performantes (SET : 20,80-10,03)</p> <p>Île de France, Nord Pas de Calais, Bretagne, Centre, Île de la mer Egée, Attiki, Bourgogne, Aquitaine, Pays de la Loire, Rhône-Alpes, Alsace, Languedoc-Roussillon, Beira Interior.</p>	<p>Type 2 : régions performantes (SET : 9,22-5,36)</p> <p>Navarre, Extremadura, Toscane, Païs Vasco, Castille et Leon, Péloponnèse, Grèce Occidentale, Vénétie.</p>
<p>Type 3 : régions non performantes (SET : 4,94-1,57)</p> <p>Lisbonne, Limousin, Canaries, Catalogne, Piemont, Murcie, Andalousie, PACA, Crète, Abruzzes, Asturies, Pouilles, Beira Littoral, Basilicate, Palma, Lombardie, Trente, Midi-Pyrénées, Valence, Castille la Manche.</p>	<p>Type 4 : régions à performances médiocres (SET : 0,96-26,63)</p> <p>Campanie, Ligurie, Epire, Galice, Latium, Entre Douro, Macédoine Occidentale, Sicile, Thessalie, Ribatejo, Champagne-Ardenne, Madrid, Aragon, Macédoine Orientale et Thrace, Îles Ioniennes, Emilie-Romagne, Calabre, Algarve, Grèce Centrale, Picardie, Marches, Alentejo.</p>

Le graphique ci-dessous croise les niveaux de performance (SET) des principales régions par pays par la valeur du score « coûts ». Il s'agit des principales régions par pays selon le chiffre d'affaires. Ainsi nous avons retenu les 6 premières régions en Italie, en Espagne et en France, les 5 premières régions grecques et les 4 principales régions portugaises.



La matrice révèle ainsi des régions à performances élevées et maîtrisant parfaitement les coûts, c'est le cas du nord Pas-de-Calais, de la Bretagne, de l'Aquitaine, de l'Alsace, de Navarre, de Péloponnèse et à un degré moindre de la région italienne Piémont et de la Grèce Occidentale. On distingue aussi des régions performantes mais non-compétitives : Île de France, Attiki, Extremadura et Vénétie. Les régions à performances médiocres sont classées en deux types, celles qui arrivent à fonctionner à faibles coûts (Crète, Catalogne, Andalousie, Beira Littoral, PACA, Murcie, Thessalie, Sicile) et celles qui se caractérisent par des coûts élevés non maîtrisés (Lombardie, Campanie, Lisbonne, Ribatejo, Madrid, Emilie-Romagne).

2.2.2 - Les structures de commercialisation, les centrales d'achat alimentaires (SCA)

Les circuits de commercialisation des F&L transformés apparaissent plus concentrés et mieux organisés que ceux des fruits et légumes frais²⁹. Le commerce traditionnel s'efface d'une manière générale dans les pays européens au profit de la Grande Distribution alimentaire (GD). Cette évolution est certes contrastée selon le niveau de développement des pays mais elle concerne aussi les régions qui réunissent le moins les conditions nécessaires à l'implantation de la GD. Rappelons que la localisation des grandes enseignes est déterminée par la présence ou non d'un certain nombre de facteurs tels que la taille des bassins de

²⁹ Il n'a pas été possible de prendre en compte ici – faute d'informations – la RHF qui constitue pourtant un débouché significatif pour les IAA dans tous les pays de l'UE-15.

consommation, le pouvoir d'achat des populations, l'importance des entreprises de production et leur concentration, la disponibilité et la qualité des infrastructures industrielles, commerciales et routières, etc.

La localisation de la GD dans une région donnée est un indicateur de prospérité de celle-ci et de son dynamisme. C'est pourquoi nous avons accordé une attention particulière aux structures d'achat de la GD, les centrales (d'achat). Nous considérons en effet que la présence des centrales d'achat alimentaires renseigne non seulement sur l'attractivité de la région mais contribue aussi à l'essor du secteur dans la mesure où elle constitue un lien privilégié entre consommateurs et producteurs-fabricants. En particulier, la centrale véhicule l'information en provenance des marchés vers les producteurs à travers les cahiers de charges et des normes de qualité de plus en plus rigoureuses. Les industriels des F&L, en intégrant ces exigences (par l'innovation essentiellement) sauvegardent leurs parts de marché et surtout continuent à fournir la GD, soit sous marque propre, soit sous MDD. Le référencement auprès de la GD constitue un objectif auquel aspirent tous les fabricants dans la mesure où il permet d'atténuer le risque commercial en assurant l'écoulement des productions.

La contrepartie peut cependant s'avérer coûteuse pour les entreprises de transformation car la GD en imposant des normes évolutives afin de satisfaire sa politique de qualité, contraint les producteurs à engager des investissements engendrant des surcoûts³⁰. Par ailleurs, le poids de la GD passe aussi par les prix. En effet, en recherchant l'efficacité, indispensable dans un contexte fortement concurrentiel, la GD impose à ses fournisseurs des prix d'achat avec des marges réduites. Dans ces conditions, les fournisseurs sont pénalisés par le pilotage actuel des filières fruits et légumes transformés même si les plus dynamiques arrivent à tirer leur épingle du jeu par le biais de la segmentation, des économies de coûts ou des avantages de l'innovation.

L'implantation des centrales d'achat (CA) dans les régions concernées par l'étude pourrait donc être considérée comme un facteur dynamisant, stimulant la compétitivité et par conséquent réducteur de vulnérabilité. Les régions abritant des centrales d'achat de grande taille et performantes pourraient disposer d'un potentiel leur permettant de faire face à une éventuelle concurrence méditerranéenne. Cette hypothèse est conditionnée par l'atteinte d'une « taille critique » pour ces structures. Par ailleurs, les centrales d'achat prises en compte ici sont « généralistes » (ensemble des produits alimentaires) et « régionales » (les sièges des grandes centrales d'achat européennes sont désormais situés en Suisse). La présence d'entreprises de commerce de gros régionales, de taille modeste, peut aussi être interprétée un facteur d'archaïsme car cela montre que les commerçants ne sont pas adaptés aux centrales nationales ou européennes pour profiter des réductions des coûts, avec un fort risque de marginalisation.

Nous avons ainsi construit un score « CA » reflétant le dynamisme et le potentiel des régions à travers celui des centrales d'achat. SCA est ainsi composé de la somme de quatre ratios pondérés à la moyenne des 5 pays. Il s'agit de l'importance des CA, de leurs taux de marge, de leur solvabilité et de leur indépendance financière. Les résultats présentés en annexe 5 indiquent des écarts conséquents entre les régions. Les valeurs extrêmes sont détenues par le Languedoc Roussillon (15,01) et par Abruzzes en Italie (-0,09). Il semblerait que les CA les plus importantes (en fonction du ratio taille) soient localisées en France, en Languedoc-

³⁰ Pour plus de détails, cf. Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005, 1^{ère} partie. Dans un contexte d'hyper-compétition qui caractérise les pays à haut revenu, la GD se restructure en recherchant la forme organisationnelle la plus efficace en déployant 5 leviers : le sourcing, les coûts, la qualité, la logistique et la communication.

Roussillon (12,20), en Rhône-Alpes (12,01), dans les Pays de la Loire (10,98) et en Alsace (10,83). Mais le dynamisme doit être dissocié de la taille : en effet, les CA réalisant les taux de marge les plus élevés ne sont pas celles qui dominent par leur chiffre d'affaires³¹. Il en est ainsi de la région italienne Trente (7,39), des régions espagnoles Aragon (2,48), Murcie (1,85), et Canaries (1,39) et de la Macédoine centrale-Thessalonique en Grèce (7,03), alors que Languedoc-Roussillon, Alsace et Pays de la Loire accusent des taux de marge faibles (0,49, 0,50, 0,13). C'est le cas aussi de la solvabilité³², La première région caractérisée par un ratio « solvabilité » le plus important est Trente (2,98) suivie des Asturies en Espagne (2,85) et des Canaries (2,34). Le Languedoc-Roussillon arrive en 9^{ème} rang avec un ratio de 1,68.

Additionnés, ces ratios permettent de comparer les performances des CA au niveau régional. Quatre types de régions se dégagent : les régions à fort potentiel commercial (SCA compris entre 15,01 et 7,50) ; les régions à potentiel commercial (6,41-4,32) ; les régions à faible potentiel commercial (3,95-2,22) ; les régions handicapées par une quasi-absence de structures commerciales importantes et performantes (SCA compris entre 1,71 et -0,09).

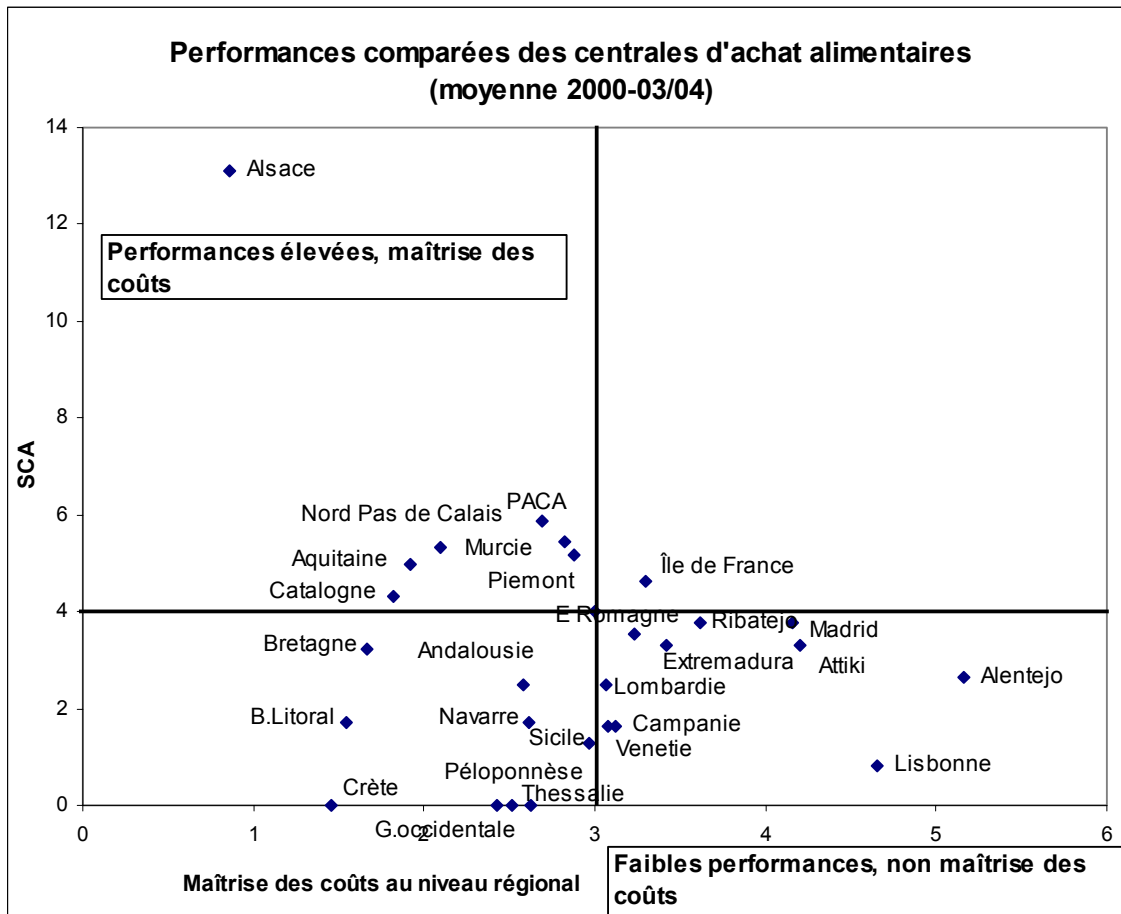
Tableau n° 23 : Performances des structures commerciales (SCA)

<p>Type1 : régions à fort potentiel commercial (SCA : 15,01-7,50)</p> <p>Languedoc-Roussillon, Trente, Alsace, Macédoine Centrale-Thessalonique, Pays de la Loire, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées).</p>	<p>Type 2 : régions à potentiel commercial (SCA : 6,41-4,32)</p> <p>Picardie, Asturies, Aragon, PACA, Murcie, Canaries, Nord Pas de Calais, Champagne-Ardenne, Piemont, Aquitaine, Île de France, Poitou-Charentes, Catalogne.</p>
<p>Type 3 : régions à faible potentiel commercial (SCA : 3,95-2,22)</p> <p>Algarve, Bourgogne, Latium, Ribatejo, Madrid, Auvergne, Emilie-Romagne, Attiki, Extremadura, Entre Douro, Bretagne, Ligurie, Palma, Centre, Toscane, Valence, Alentejo, Andalousie, Galice, Lombardie, Païs Vasco, Castille et Leon, Castille la Manche.</p>	<p>Type 4 : régions handicapées (SCA : 1,71- -0,09)</p> <p>Navarre, Beira Littoral, Campanie, Vénétie, Sicile, Lisbonne, Pouilles, Marches, Beira Interior, Abruzzes, Limousin, Péloponnèse, Thessalie, Crète, Grèce Occidentale, Macédoine Orientale-Thrace, Grèce Centrale, Îles Ioniennes, Epire, Macédoine Occidentale, Île de la mer Egée, Calabre, Basilicate.</p>

Les principales régions par pays représentées graphiquement en annexe 6 se répartissent entre les quatre types définis. Nous constatons cependant au niveau de ces régions, l'existence d'une corrélation entre la performance des CA et celle des entreprises de transformation (SET). Le graphique montre en effet que les centrales d'achat les plus dynamiques sont localisées dans les régions bénéficiant d'entreprises de production performantes et dynamiques.

³¹ En effet, la marge commerciale est un SIG (solde intermédiaire de gestion) calculé par différence entre le chiffre d'affaires et le coût d'achat des marchandises vendues. Le taux de marge commerciale (MC/CA) peut donc être plus fort pour des entreprises de taille modeste que pour de grandes entreprises.

³² Ratio de solvabilité : Capitaux propres/Total des dettes.



Il convient de préciser que ce sont précisément les régions qui jouissent d'une compétitivité-coûts qui hébergent les centrales d'achat les plus performantes (Graphe ci-dessus). C'est le cas des régions françaises Alsace (13,11), PACA (5,89) Nord Pas de Calais (5,33), Aquitaine (4,98) et à un degré moindre l'Île de France (4,62), de Murcie (5,44) et de la Catalogne (4,32) en Espagne et de la région Piémont (5,18) en Italie.

La présence de structures commerciales dynamiques et performantes dans ces régions favorise la concurrence entre les entreprises de transformation, ce qui leur confère des atouts indéniables pour affronter les risques commerciaux. En effet, habituées à rechercher sans cesse des économies de coûts et à se démarquer par une offre segmentée et des produits innovants, les entreprises de transformation concernées sont plus aptes que les autres à faire face à la concurrence engendrée par une libéralisation commerciale entre l'Europe et les pays méditerranéens.

2.3 - La spécialisation régionale en agroalimentaire

La spécialisation des régions européennes dans le métier de l'agroalimentaire (IAA) est appréhendée dans ce chapitre par l'importance de l'emploi dans le secteur des IAA par rapport à l'emploi total dans l'industrie manufacturière et par le nombre d'unité en IAA par rapport au nombre total d'unités dans l'industrie manufacturière. Un score « spécialisation en IA » a été établi à partir de la somme des deux ratios, pondérés à la moyenne des 5 pays

(Annexe 7). Dans notre approche de la vulnérabilité, la spécialisation est un atout considérable pour deux principales raisons.

Les régions spécialisées dans l'agroalimentaire bénéficient d'avantages divers comme la maîtrise des techniques, la disponibilité de compétences humaines, de savoir-faire et la connaissance des marchés... (facteurs favorisant la compétitivité). C'est le cas des régions comme le nord Pas de Calais (SET :20,18 ; SPAI : 2,86), la Bretagne (SET :16,99 ; SPIA : 4,92), l'Aquitaine (SET : 12,81 ; SPIA : 3,21), l'Alsace (SET : 11,32 ; SPIA : 2,62) et le Languedoc-Roussillon (SET : 10,27 ; SPIA : 4,02) en France, de Navarre (SET : 9,22 ; SPIA : 2,08) et Extremadura (SET : 8,24 ; SPIA : 4,42) en Espagne et des deux régions grecques Péloponnèse (SET : 6,33 ; SPIA : 4,49) et Grèce Occidentale (SET : 6,33 ; SPIA : 4,52). Rappelons que la moyenne du SET est de 5 et celle de SPIA est de 2.

Cependant, d'autres régions peuvent être fortement spécialisées en agroalimentaire et en F&L en particulier, mais présenter de faibles performances dans la transformation de F&L. Ce sont des régions vulnérables et fragiles du fait de l'importance de leur activité agroalimentaire. Les pouvoirs publics ne pourront faire autrement que les soutenir en cas de perte d'emplois et de revenus. Certaines régions de notre échantillon s'inscrivent dans ce cas de figure. Il s'agit d'Alentejo (SET : -26,63 ; SPIA : 3,67) et Algarve (SET : -7,99 ; SPIA : 3,65) au Portugal, de Thessalie (SET : -1,15 ; SPIA : 3,53) en Grèce et de la Sicile (EST : -0,99 ; SPIA : 3,01).

2.4 - Indice de la Qualité de l'Environnement Régional (IQER)

Pour déterminer les capacités des régions à résister à des chocs externes (résilience), il est certes nécessaire d'estimer le potentiel des acteurs dominants y intervenant (*capabilities*) mais il convient aussi d'évaluer la qualité de l'environnement socio-économique dans lequel évoluent ces acteurs. Nous nous sommes efforcés, dans le cadre de ce chapitre, d'estimer à travers un indice composite l'attractivité des environnements régionaux. IQER, indice de la qualité de l'environnement régional est établi à partir de 4 composantes régionales influençant chacune les stratégies des fabricants de F&L transformés. Il s'agit du niveau de développement des régions (richesse), de l'incitation à l'innovation, du peuplement des régions et de l'importance des infrastructures de transport et de communication.

Le niveau de développement des régions et le pouvoir d'achat des populations (SPIB) a été appréhendé à partir de deux variables : le niveau de PIB par habitant et la croissance du PIB. Les incitations publiques et privées à l'innovation (SR&D) sont estimées à partir des dépenses régionales en faveur de la recherche et développement (tous secteurs confondus) et de l'importance de ces dépenses dans le PIB. L'importance du peuplement des régions (SDP) est appréciée par la densité de la population d'une part, et la croissance de cette densité d'autre part. Le dynamisme économique des régions est estimé par le biais de la densité des infrastructures et de l'intensité du fret routier (IFR, qui nous informe sur l'état de la logistique, sur l'intensité des flux commerciaux et sur l'attractivité des régions). L'IFR est complété par l'ITM (intensité du transport maritime), un avantage comparatif dont certaines régions peuvent bénéficier du fait de leur localisation côtière et fluviale.

En dépit de l'existence de certains écarts entre les régions européennes, leurs populations semblent jouir de revenus élevés leur permettant d'acquérir les produits offerts par les industries locales qu'il s'agisse de produits de large consommation ou de produits de haut de gamme (Annexe 8). C'est le cas notamment en Île de France (2,87), à Palma (2,61) et à

Madrid (2,57) en Espagne, en Emilie-Romagne (2,43) et en Lombardie (2,49) en Italie. Par contre, les moyens alloués à la recherche et développement et à l'encouragement des innovations ne sont pas identiques et sont loin d'être comparables. En effet, si par exemple la région Rhône-Alpes attribue 2,42% de son PIB à la R&D, des régions comme Alentejo au Portugal n'en alloue que 0,30% du PIB. En fait, à l'exception des régions françaises qui montrent un intérêt particulier pour l'innovation, les autres régions européennes de notre échantillon privilégient probablement d'autres voies de dynamisme puisque des fractions modestes du PIB sont destinées à la R&D (0,94% en Emilie Romagne, 0,79% en Sicile, 0,52% à Vénétie, 0,57% en Pouilles, 0,64% en Andalousie et 0,51% en Extremadura)³³.

La proximité de certaines régions des bassins de consommation leur confère un avantage concurrentiel non négligeable en permettant aux entreprises d'écouler leurs produits sans supporter des surcoûts liés au transport. Attiki (10,76) en Grèce, Lisbonne (10,05) au Portugal, Campanie (4,08) en Italie et Madrid (8,05), Palma (6,27), Canaries (5,53) et Murcie (5,25) en Espagne bénéficient de cet avantage.

Simultanément aux marchés locaux, les entreprises régionales exportent leurs produits vers d'autres régions européennes et élargissent ainsi leurs marchés. Elles sont pour la plupart intégrées dans des réseaux commerciaux croisés grâce à des infrastructures logistiques diverses. L'intensité des activités commerciales et économiques a été intégrée dans la fonction de l'IQER grâce au score IFR (intensité du fret routier) qui comprend la somme de trois variables : voyages inter-régionaux en camion/jour ; entrées et sorties de produits dans la région en camions/jour ; part du trafic de transit en %). D'après les résultats exposés en annexe 8, plusieurs régions sont insérées dans des réseaux commerciaux européens, les plus dynamiques sont cependant par ordre décroissant : Lombardie (9,90), Île de France (7,47), Rhône-Alpes (6,82), Emilie-Romagne (6,39), Nord Pas de Calais (5,74), Vénétie (5,53), Piémont (5,12), Catalogne (4,88), PACA (4,75), et Picardie (4,61).

L'intensité des activités commerciales est favorisée en outre par le recours à la flotte maritime pour certaines régions dotées de côtes maritimes ou fluviales. La composante ITM indique en effet que PACA (89 millions de tonnes)³⁴, la Sicile (75 millions de tonnes), la Ligurie (70 millions de tonnes), le nord Pas de Calais (63 millions de tonnes), la Catalogne (52 millions de tonnes), Pouilles (44 millions de tonnes) et l'Andalousie (39 millions de tonnes) disposent de cet avantage comparatif.

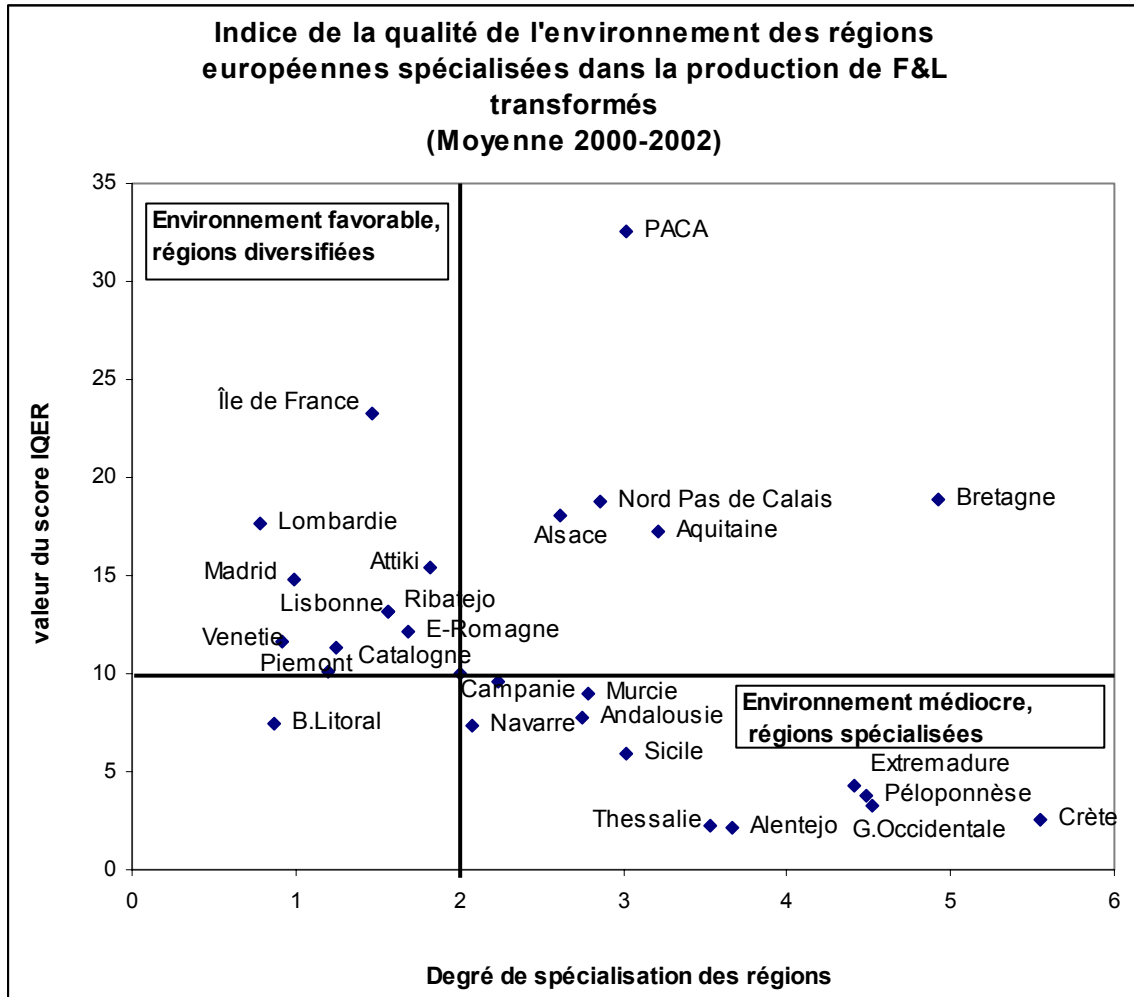
A l'instar de ce qui a été développé dans le rapport sur les fruits et légumes frais³⁵, les entreprises localisées dans les régions disposant d'avantages concurrentiels en termes de logistiques et de réseaux commerciaux complexes se doivent d'être dynamiques et performantes sinon elles risquent de subir le choc des importations. En conséquence, un avantage concurrentiel non valorisé risque de se muer en contrainte, menaçant ainsi le bien-être des acteurs régionaux. Paradoxalement, les régions mal situées se retrouvent ainsi protégées d'une éventuelle concurrence extérieure. La résilience apparaît plus que jamais comme la capacité des acteurs à tirer profit au mieux de leurs avantages et les transformer en *capabilities*.

³³ Ces chiffres sont toutefois à nuancer par la possibilité de transferts des résultats de la R&D entre différentes régions dans le cas d'implantations multiples de grandes firmes.

³⁴ La performance de PACA n'est pas significative car il s'agit principalement de produits pétroliers.

³⁵ Cf. Ayadi, Monigaud, Rastoin, 2005

Synthétisées, ces composantes forment l'IQER. Selon les résultats obtenus, les régions françaises évoluent dans des environnements avantageux à tous points de vues. Elles sont situées en tête de classement loin devant les autres régions alors que d'autres régions (comme celles de Grèce) sont pénalisées par des environnements peu favorables.



D'après le diagramme ci-dessus qui concerne les principales régions sélectionnées par pays (en fonction de l'importance de leur chiffre d'affaires), l'IQER semble inversement proportionnel à la spécialisation en agroalimentaire à l'exception de la France (notamment en PACA, Nord Pas de Calais, Bretagne, Aquitaine, Alsace). L'IQER est d'autant plus faible que les régions sont spécialisées.

2.5 - Les niveaux de vulnérabilité des régions : la fonction IVR

La construction de l'IVR s'est achevée par la synthèse de l'ensemble des éléments exposés tout au long du chapitre. L'indice de Vulnérabilité Régionale est alors inversement proportionnel à la somme des quatre composantes conformément à l'équation suivante :

$$IVR = 1 / [(SET) \alpha + (SCA) \beta + (SPIA) \lambda + (IQER) \theta], \text{ avec :}$$

$$\alpha = 0,4; \beta = 0,3; \lambda = 0,15; \theta = 0,15$$

La valeur des coefficients reflète les rapports de force des différents acteurs intervenant le long de la filière et l'influence des institutions socio-économiques au niveau régional. Tout comme dans le cas du secteur des fruits et légumes frais, le poids des entreprises de l'aval est tout aussi fort dans le secteur des F&L transformés (du fait de leur grande concentration) et les structures commerciales de la GD arrivent à imposer leurs choix stratégiques en termes de coûts, de segmentation, de l'innovation, de l'emballage, etc. Néanmoins, contrairement aux entreprises de F&L frais, les entreprises de produits transformés disposent d'une plus grande marge de manœuvre favorisée par plusieurs facteurs :

- une concentration importante faisant le poids face à la GD³⁶
- des produits bénéficiant d'une durée de vie élevée subissant moins que les produits frais les enjeux d'une logistique maîtrisée et d'un écoulement rapide sur les marchés
- des circuits commerciaux diversifiés du fait de l'internationalisation de la majorité des entreprises et par conséquent de l'existence d'alternatives commerciales.

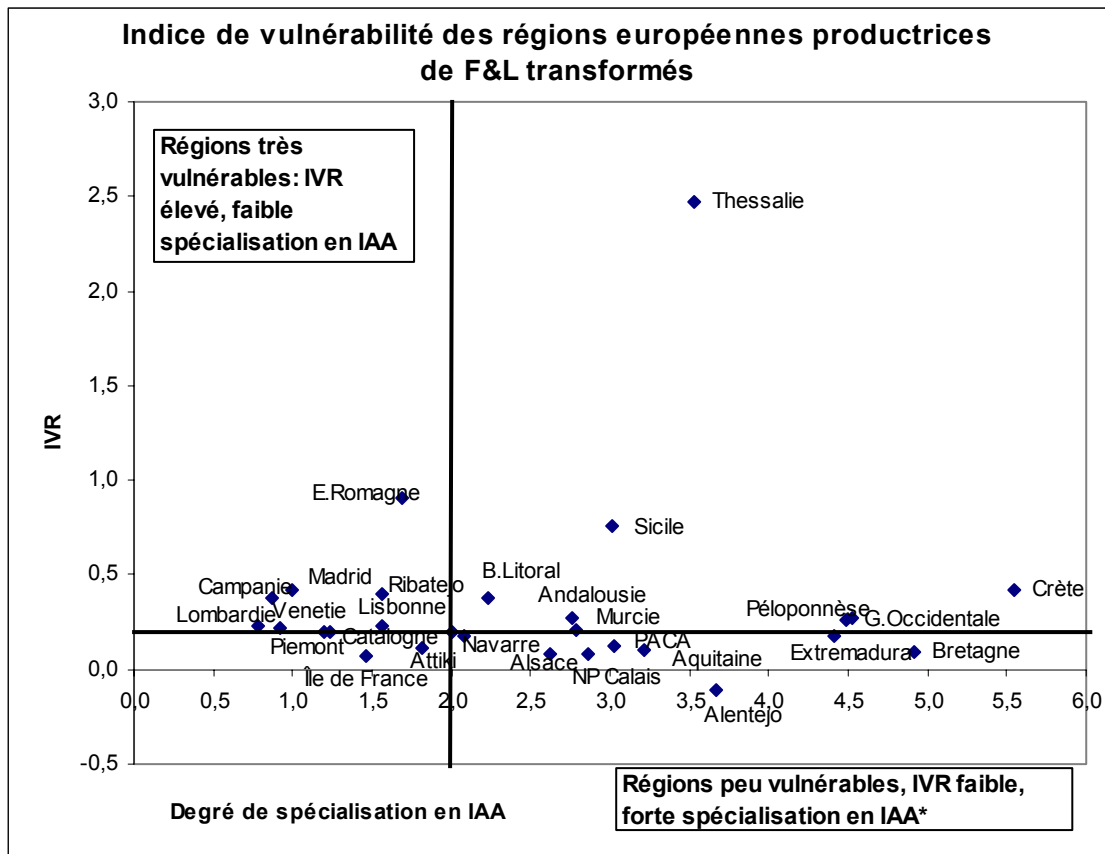
Nous avons en conséquence attribué le coefficient le plus fort aux entreprises de transformation ($\alpha = 0,4$) et une valeur moindre au coefficient se rapportant aux centrales d'achat ($\beta = 0,3$).

Le degré de spécialisation confère aux régions des avantages indéniables (tradition du métier, compétences accumulées au fil des années, maîtrise des technologies, l'intérêt des pouvoirs publics...). Nous avons attribué à cette composante un coefficient important ($\lambda = 0,15$), équivalent à celui affecté à l'IQER ($\theta = 0,15$).

L'IVR ainsi construit permet de repérer les régions en danger du fait des risques encourus par l'intensification de la concurrence dans le cas d'une libéralisation commerciale (cf. annexe10). Ce sont les régions classées en tête du tableau ainsi que celles se trouvant en queue avec des valeurs négatives (correspondant à des scores de compétitivité négatifs). On trouve ainsi : Macédoine Occidentale (2,86), Thessalie (2,47), Emilie-Romagne (0,91), Aragon (0,89), Sicile (0,75), Epire (0,61), Basilicate (0,51), Galice (0,49), Entre Douro (0,47), Champagne-Ardenne (0,46), d'une part. Algarve (-15,31), Picardie (-1,74), Macédoine Orientale et Thrace (-1,19), Îles ioniennes (-1,09), Calabre (-0,54), Grèce Centrale (-0,30), Marche (-0,18), Alentejo (-0,11), d'autre part.

Cependant, les niveaux de vulnérabilité ne sont pas les mêmes pour toutes les régions. En croisant le degré de spécialisation des régions et l'IVR, nous arrivons à distinguer deux niveaux de vulnérabilité. Appliqué aux principales régions de production de F&L transformés par pays (à savoir les 6 plus importantes régions en France, en Italie et en Espagne, les 5 principales régions grecques et les 4 plus importantes régions portugaises), nous relevons conformément à la matrice ci-contre la classification suivante :

³⁶ Cette distinction est opérationnelle à condition de faire la différence entre industries de 1^{ière} transformation et industries d'assemblage.



* Alentejo est une région vulnérable du fait de la valeur négative de son score global.

- Les régions très vulnérables :

Ce sont les régions se trouvant dans le cadran nord-ouest de la matrice, caractérisées par un IVR élevé et une faible spécialisation des régions en agroalimentaire. Les acteurs produisant des F&L transformés risquent de subir l'invasion des importations extra-communautaires sans susciter l'intérêt requis auprès des autorités publiques du fait de la moindre importance de l'industrie alimentaire dans les économies régionales. En conséquence, les alternatives de redéploiement dans l'IAA sont faibles. Emile-Romagne (0,91), Madrid (0,42), Campanie (0,38), Ribatejo (0,40), Lisbonne (0,23), Vénétie (0,22), Lombardie (0,23), Catalogne (0,20) et Piémont (0,20) s'inscrivent dans ce groupe.

- Les régions vulnérables :

Un IVR élevé et une forte spécialisation inscrit les régions concernées (cadran nord-est de la matrice) dans le type « des régions vulnérables ». A l'inverse du premier type, ces régions jouissent de toute l'attention nécessaire des politiques publiques et les alternatives de reconversion dans les IAA sont disponibles malgré une faible mobilisation des *capabilities*. Ce groupe comprend : Thessalie (2,47), Sicile (0,75), Crète (0,43), Beira Littoral (0,38), Andalousie (0,27), Péloponnèse (0,27) et la Grèce Occidentale (0,27).

2.6 – Discussion des résultats

Les résultats obtenus à partir du calcul de l'IVR peuvent apparaître, dans le cas des fruits et légumes transformés, globalement moins pertinents que dans celui des produits frais si l'on confronte le classement des régions obtenu aux données conjoncturelles et professionnelles disponibles. Ceci peut s'expliquer par la conjonction de plusieurs phénomènes.

Tout d'abord, le classement général effectué résulte d'un indice composite qui prend en compte, non seulement les acteurs de l'industrie des F&L transformés, mais également des facteurs d'environnement sectoriel (la filière) et général (la situation économique et les infrastructures régionales).

En second lieu, la base de connaissance statistique est moins complète et moins fine que dans le cas des filières F&L frais. Nous ne disposons pas, pour l'industrie et le commerce de l'échantillonnage représentatif et homogène existant en agriculture (Rica). De plus, la base de données Amadeus ne présente pas toujours une bonne fiabilité en ce qui concerne d'une part l'affectation des entreprises dans la nomenclature et d'autre part la transcription des comptes³⁷. Même lorsque la nomenclature est correcte et que les comptes sont exacts, l'existence de plusieurs activités pour une entreprise (au sein de l'industrie des fruits et légumes et en dehors) vient biaiser la signification des ratios calculés. Notamment, les performances des entreprises sont sensiblement différentes en première, seconde et troisième transformation (voire 5^e gamme) (la 4^{ième} gamme fait partie des fruits et légumes frais).

Troisièmement, dans le secteur du commerce de gros (qui inclut les centrales d'achat), les activités sont diversifiées et les fruits et légumes transformés ne constituent que l'une des lignes de produits concernés. Par ailleurs, pour ce qui concerne les « centrales d'achat », le véritable pouvoir de décision est la plupart du temps localisé hors des régions considérées, ce qui hypothèque ce type de résultat.

Quatrièmement, certaines données de type macro-économique (R&D, transports notamment) sont globales et multi-sectorielles et il est impossible d'estimer un lien direct avec le secteur des F&L.

Enfin, la méthode du score conduit à affecter – de manière empirique - un coefficient de pondération à chacune des composantes de l'IVR. La valeur du score présente une grande sensibilité à ces coefficients. Il est donc nécessaire de procéder à un examen approfondi des résultats pour éliminer certaines valeurs aberrantes. C'est ce que nous avons fait dans la synthèse qui suit.

Un rapport ultérieur procèdera à une amélioration des calculs des fonctions scores, fera la synthèse entre les résultats de l'IVR F&L frais et transformés, et proposera un ranking des régions intégrant les deux sous-secteurs.

En dépit de ces réserves, il est néanmoins possible d'avancer que le classement relatif des régions européennes présenté dans ce document reflète de réelles et profondes disparités spatiales et que les hiérarchies révélées dans les typologies intermédiaires dressées sont relativement fiables.

³⁷ On peut aussi mentionner l'inexactitude de certaines comptabilités.

SYNTHESE ET CONCLUSIONS

Au sein de l'industrie alimentaire mondiale, le secteur des fruits et légumes occupe une place relativement modeste avec environ 160 milliards € de chiffre d'affaires (CA) en 2002 (6 %). Dans l'Union européenne à 25 ce secteur représente 48 milliards € de chiffre d'affaires (légèrement inférieur à celui des Etats-Unis) et 264 000 emplois. L'Allemagne est le leader en Europe avec un CA de 7,6 milliards € en 2001, suivie de l'Italie, de la France et du Royaume-Uni avec 6,5 milliards, puis de l'Espagne (4,8 milliards). 5 autres pays dépassent 1 milliard €, par ordre décroissant : les Pays-Bas, la Pologne, la Belgique, la Grèce et la Suède. Le Portugal, cinquième pays méditerranéen de l'UE se situe à moins de 500 millions €, selon nos estimations. Les pays du sud représentent 44 % de l'activité totale et 39 % de l'emploi de l'industrie des fruits et légumes de l'UE-25, ce qui en font un enjeu important dans la perspective de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

Cette industrie se caractérise, au niveau mondial par un retard à la fois technologique, économique et commercial par rapport à d'autres branches de l'IAA comme la transformation des céréales ou du lait. Ainsi, le « top 100 » de l'IAA mondiale ne compte que 4 firmes dans l'industrie de la transformation des fruits et légumes : Dole, Del Monte, Chiquita et Fyffes, dont le CA moyen est de 3,5 milliards US\$, contre 8,6 pour les cent premiers groupes mondiaux. La productivité moyenne du travail est deux fois moins grande et le taux de marge nette (Résultat net/CA) de 4 % contre 6 %. On relève également une moindre concentration du secteur : aux Etats-Unis, le C4 (poids des 4 premières firmes dans le secteur) est de 25 % dans l'industrie des F< (fruits et légumes transformés) contre 80 % dans la chocolaterie et dans l'industrie des céréales pour petit-déjeuner. Il s'agit en conséquence d'un secteur où les efforts d'investissements matériels et immatériels sont moindres.

Cette faiblesse se retrouve au niveau de la consommation. La part des fruits et légumes frais et transformés s'établit entre 10 et 25 % de la dépense alimentaire totale selon les pays. Il faut ici souligner le paradoxe – pour ne pas dire l'absurdité – de la surconsommation de produits nocifs pour la santé (corps gras et sucre) au détriment des fruits et légumes dont les nutritionnistes ont démontré qu'ils étaient indispensables à la prévention de certaines maladies alimentaires non-transmissibles (troubles cardio-vasculaires, diabète, cancers du tube digestif, obésité). Les prix relatifs, du fait notamment de politiques agricoles déconnectées des considérations nutritionnelles, sont actuellement, dans les pays ayant atteint le stade agroindustriel, défavorables aux fruits et légumes. On note que la consommation de fruits et légumes transformés est désormais, dans ces pays, supérieure à celle des produits frais (de l'ordre de 53 % en équivalent-frais aux Etats-Unis en moyenne 2001-2003). Cependant le taux de croissance de la consommation de fruits et légumes frais est devenu supérieur à celui des produits transformés : 20 % contre 15 % sur la période 2000 à 2004 en France.

Le commerce international de F< approche, en moyenne annuelle 2001-2003, 29 milliards \$, alors que les produits frais dépassent 50 milliards. Les taux de croissance sont identiques pour les deux catégories de biens : respectivement 54 et 52 %, sur une base 1992-94. L'UE-15 est de loin le premier exportateur de F<, avec 13 milliards \$ en 2001-03, soit 45 % du total mondial, suivie de l'ALENA avec 4,2 milliards \$ (15 %). Cependant, en retirant les échanges intra-zone, c'est la Grande Chine qui domine d'ores et déjà les flux d'exportation avec 21 %

contre 20 % à l'UE-15, 14 % à l'ALENA et 10 % au Mercosur. Les pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM) ne sont que numéro 5 avec 9 %.

Les grandes régions importatrices sont l'UE-15 (35 % des importations mondiales hors commerce intra-régional) et l'ALENA (19 %). La Chine et le Mercosur sont à peine à 1 %. L'UE est donc clairement en tête du commerce international des F<, comme pour les F&L frais. On relève en particulier que le solde extérieur de l'UE est fortement négatif (- 2 milliards \$ en 2001-03), comme pour les fruits et légumes frais, en raison principalement des agrumes et des ananas. Avec 4 % de ses exportations hors zone (116 milliards \$) et 16 % de ses importations (767 milliards), les PSEM ne constituent pas un enjeu stratégique pour l'UE dans le secteur des F<. La Chine par contre, si elle ne constitue pas un débouché significatif pour l'UE (moins de 0,5 % de ses exportations vers des pays tiers en 2001-03), connaît une expansion très rapide de ses exportations vers l'UE (+ 171 % dans les 10 dernières années, contre + 115 % dans le monde).

Les jus de fruits et les légumes surgelés sont en 2001-03 les deux premiers produits exportés par l'UE pour un montant de près de 3 milliards \$ chacun. Cependant, la dynamique des ventes internationales est 3 fois moins rapide pour l'UE que pour le monde (22 % de croissance entre 92-94 et 01-03, contre 64%) pour les jus de fruits et 13 fois moins pour les légumes surgelés (respectivement 142 et 11 %) et, ceci, en dépit d'une meilleure valorisation des produits. Le prix moyen des exportations de F< s'établit à 870 \$/t pour l'UE-15 et 830 \$/t pour le monde, soit un écart proche de 5 %.

L'environnement institutionnel du secteur des F< est constitué par une organisation commune de marché (OCM) dans l'UE. Cette OCM, comme celle concernant les fruits et légumes frais et les agrumes date de 1996. Elle est orientée vers la régulation du marché et la protection du revenu des producteurs de matières premières à travers le dispositif des organisations de producteurs (OP). Cependant, le nombre d'OP reste très faible (une cinquantaine sur 1200 au total dans le secteur des fruits et légumes) et les aides financières modestes (720 M.€ en 2003). Les tomates et les agrumes destinés à la transformation captent les $\frac{3}{4}$ des subventions accordées au secteur des F<, principalement pour des mesures structurelles (investissements de concentration de l'offre, de modernisation des équipements et de mise en marché), alors que, comme dans l'ensemble de l'agriculture, les interventions sur les prix, les subventions à l'exportation et les retraits tendent à disparaître. Il convient de rappeler que les aides du FEOGA (Fonds européen d'orientation et de garantie agricole) sont consenties de manière disparate entre les produits. Les fruits et légumes qui ont représenté en 2003 près de 74 milliards € de production aux prix de base, soit 26 % de la production agricole finale de l'UE, n'ont reçu que 4 % de la sous-rubrique « dépenses de la PAC » (à l'exclusion du développement rural), soit 1,5 milliard €.

Il existe une organisation professionnelle du secteur des F<, à travers des syndicats de branche dans l'ensemble des pays européens. Au niveau de l'UE, on trouve l'OEITFL (Organisation européenne des industries transformatrices de fruits et légumes) et l'AIJN (association des industries de jus naturels). Les thèmes en discussion avec la Commission portent sur les additifs et résidus, les effets des produits sur la santé, la nature des campagnes de communication (effet sur le consommateur) et, bien entendu, la modification de l'OCM prévue pour 2006.

Pour estimer l'**impact de la libéralisation des échanges commerciaux internationaux** sur les régions méditerranéennes de l'UE productrices de fruits et légumes transformés, nous

avons utilisé la méthode mise au point pour le secteur des produits frais (cf. rapport 1 du WP2). L'approche théorique est empruntée, non pas au courant néo-classique du positionnement compétitif des pays dans l'arène internationale, mais aux approches novatrices des sciences de gestion, à savoir la *Resource-based view*. Nous adoptons une méthode comparative au niveau régional (espace plus homogène et plus légitime que le pays), du type *benchmarking* (ou évaluation de performances par comparaison d'entités d'un même sous-ensemble), dont la première étape consiste à imaginer une fonction score combinant les 4 déterminants stratégiques identifiés, qualifiée d'IVR (indice de vulnérabilité régionale)³⁸. Par la suite, il devient possible de procéder à un classement hiérarchique des régions entre elles, ce qui va suggérer un diagnostic forces/faiblesses et des préconisations.

La fonction score IVR combine les 4 déterminants stratégiques qui font chacun l'objet d'une quantification à partir d'une batterie d'indicateurs :

Composition de l'IVR

Déterminants stratégiques	Indicateurs
Structure et performances des entreprises transformatrices de F&L (SET)	Dynamisme : taille, croissance, autonomie et levier financier Performances économiques et financières Compétitivité-coûts
Densité et qualité des opérateurs de mise en marché : centrales d'achat (SCA)	Taille, autonomie financière, taux de marge, solvabilité
Spécialisation régionale dans l'agroalimentaire (SPIA)	Nombre d'établissements dans l'IAA, emploi
Conditions de l'environnement économique et institutionnel régional (SIQER)	Densité de population, pouvoir d'achat, flux de transports intra et trans-régionaux, dépenses de R&D

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

$$IVR = 1 / [(SET) \times \alpha + (SCA) \times \beta + (SPIA) \times \lambda + (SIQER) \times \theta]$$

$\alpha, \beta, \lambda, \theta$ étant des coefficients de pondération³⁹.

Les régions retenues pour le calcul de l'IVR sont celles qui ont réalisé le chiffre d'affaires annuel moyen le plus important sur les années 2000 à 2004 : au total 63 régions européennes⁴⁰ comptant 1128 entreprises spécialisées dans la transformation de fruits et/ou de légumes et réalisant une production d'une valeur de près de 16 milliards € en moyenne annuelle.

³⁸ La justification théorique de l'approche est la suivante : la vulnérabilité est une manière d'appréhender le risque de défaillance sectorielle face à un choc externe (ici la levée des protections aux frontières). Finalement, la vulnérabilité constitue un estimateur de la résilience sectorielle (cf. Nussbaum M.C. and Sen A., 1993).

³⁹ $\alpha = 0,4$; $\beta=0,3$; $\lambda=0,15$; $\theta=0,15$

⁴⁰ Nous avons été amenés à retenir en France des régions non méditerranéennes comme la Bretagne ou l'Île de France, soit au total 15 régions sur 22 en raison de l'importance des activités et de l'existence de groupes multi-régionaux.

Régions européennes retenues pour le calcul de l'IVR

Pays	Nombre de régions	Nombre d'entreprises de F<	CA total (Mio €)	Répartition (%)
France	15	179	5 989	37,3
Italie	15	310	3 563	22,2
Espagne	15	293	3 138	19,5
Grèce	11	316	3 026	18,9
Portugal	7	30	335	2,1
Total 5 pays	63	1 128	16 052	100,0

L'analyse des données économiques et financières des entreprises industrielles et commerciales issues de la base Amadeus montre que les entreprises françaises et, dans une moindre mesure, espagnoles et grecques, sont plus performantes que les entreprises italiennes et portugaises. Les fonctions-scores pour ces 2 types de firmes s'établissent de la façon suivante :

Score des entreprises du secteur des fruits et légumes transformés dans 63 régions de 5 pays européens, moyenne 2000-2004

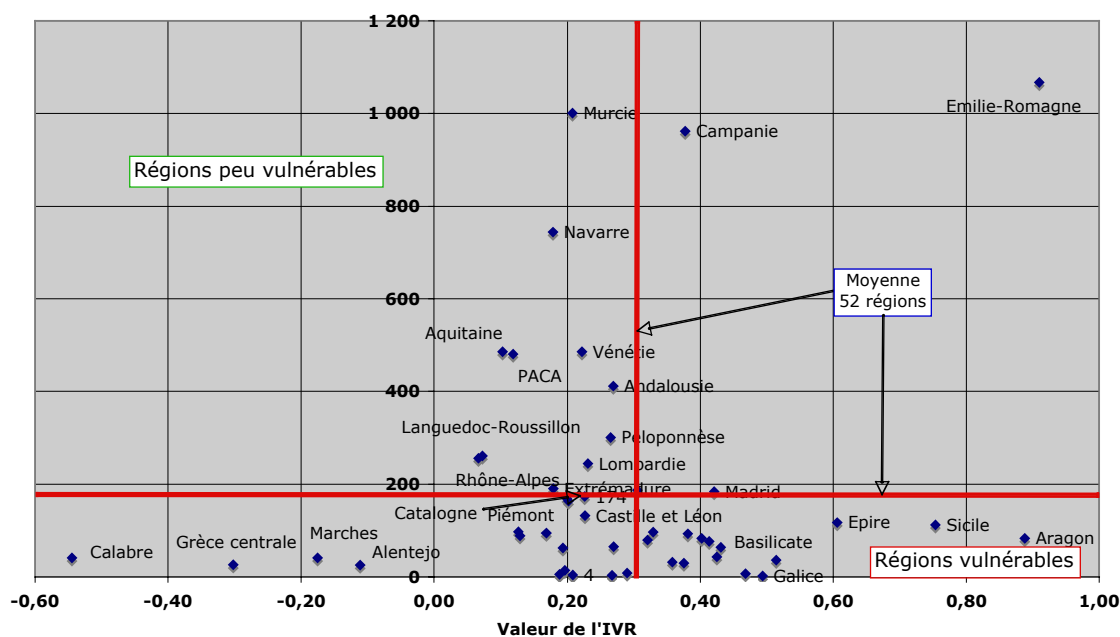
Pays	Entreprises industrielles			Entreprises de commercialisation		
	Score	3 régions performantes	3 régions vulnérables	Score	3 régions performantes	3 régions vulnérables
France	12,19	Ile de France Nord-PdC Bretagne	Picardie Champagne Midi-Pyr.	6,06	Languedoc Alsace Pays-Loire	Lorraine Centre Bretagne
Grèce	6,48	Iles Egée Attique Péloponèse	Centre Corfou Macédoine	4,71	Macédoine	Attique
Espagne	4,96	Navarre Estrémadure Castille	Aragon Madrid Galice	4,12	Asturies Aragon Murcie	Navarre Castille PaysBasque
Italie	0,52	Toscane Vénétie Piémont	Marches Calabre Emilie-Ro.	2,64	Trente Piémont Latium	Abruzzes Marches Pouilles
Portugal	-0,07	Beira int. Lisbonne Beira lit.	Alentejo Algarve Ribatejo	2,46	Algarve Ribatejo Entre Douro	Beira int. Lisbonne Beira lit.
5 pays	5,00			4,00		

La spécialisation régionale dans l'industrie alimentaire est mesurée par rapport à l'industrie manufacturière dans son ensemble à partir du nombre d'entreprises et de l'emploi. On retrouve selon cet indicateur un classement proche du précédent : la Grèce arrive en tête avec un score de 2,70, suivie de près par la France (2,67), puis de l'Espagne (1,81), de l'Italie (1,38) et enfin du Portugal (1,44). 3 régions grecques (Iles Ioniennes, Crète, Péloponnèse) et 2 régions françaises (Languedoc-Roussillon et Bretagne) ont un indice supérieur à 4.

Pour l'indice d'environnement économique, de densité de population et d'intensité des transports, les régions se rangent en fonction du niveau de vie : France (score 10,39), Italie (8,01), Espagne (6,59), Grèce (5,11) et Portugal (4,89). L'écart entre la première région (Rhône-Alpes, en France) et la dernière (Iles Ioniennes, en Grèce) est très important (de 1,9 à 42).

L'indice composite de vulnérabilité a pu être calculé valablement pour 52 des 63 régions⁴¹. L'IVR de ces régions varie de 2,86 (Macédoine occidentale, région la plus vulnérable) à -1,19 (Macédoine orientale-Thrace, région la moins exposée), soit un écart de 4,05 autour d'une moyenne de 0,3 et d'une médiane à 0,23, ce qui vient crédibiliser la méthode, compte tenu du phénomène de convergence observé sur la longue période entre les 15 pays de l'Union. Un graphique en nuage de points établi entre la dimension des régions mesurée par le CA de l'industrie de transformation de fruits et légumes et l'IVR positionne une douzaine de petites régions relativement spécialisées dans cette industrie comme fortement vulnérables (Sicile, Basilicate, Abruzzes, Pouilles, en Italie ; Epire, Macédoine occidentale, Thessalie, Crète en Grèce ; Aragon, Galice, Madrid, en Espagne ; Entre Douro, Ribatejo, Beira littoral au Portugal). Au contraire, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon, Aquitaine, Provence-Alpes-Côte d'Azur, en France ; Piémont, Vénétie, Lombardie, en Italie et Navarre en Espagne apparaissent comme des régions importantes par leur activité et moins exposées. L'Emilie-Romagne, première région par le CA, semble relativement menacée du fait des médiocres performances économiques des entreprises du secteur étudié.

IVR du secteur F< des régions méditerranéennes de l'UE (période 2000-2004)



Les limites de l'IVR tiennent en premier lieu au découpage régional, inspiré par des considérations administratives et politiques plus que par l'homogénéité agro-climatique. En

⁴¹ Nous avons sorti de notre panel 10 régions françaises non méditerranéennes, pour des motifs d'homogénéité agro-climatique, et une région, l'Algarve (Portugal), en raison d'une valeur aberrante de l'IVR (-15, alors que la moyenne des 5 pays s'établit à +2).

conséquence, les bassins de production agricoles et agroindustriels sont mal cernés par les frontières des régions actuelles. En second lieu, du fait des insuffisances des informations disponibles et surtout de la nature des activités des entreprises, souvent diversifiées le long de la filière, il n'a pas été possible de distinguer les phases de première, deuxième et troisième transformation. Or, ceci est déterminant car si la première transformation est proche des activités de production, les deuxième et troisième transformations correspondent en général à des activités à taux de profit plus élevés. Troisièmement, les centrales d'achat fonctionnent désormais, pour la plupart, sur une base nationale et, par ailleurs, leurs activités fruits et légumes transformés ne représentent qu'une part dérisoire de leur chiffre d'affaires. Enfin, les variables de population, de richesse économique, de R&D et d'infrastructures de transport, ayant servi à calculer l'une des fonctions du score IVR, ne sont pas spécifiques du secteur étudié dans ce rapport.

En dépit de ces critiques, le benchmarking réalisé entre une cinquantaine de régions du sud de l'UE, dotées d'une spécialisation plus ou moins prononcée dans la transformation de fruits et légumes, paraît – avec quelques exceptions⁴² – pertinent dans le positionnement relatif des régions. Par ailleurs, l'hypothèse selon laquelle une forte spécialisation fragiliserait une région pourrait être mise en doute par l'apparition supposée ou réelle de gains en matière de taille critique et conduirait alors à des scores plus positifs en ce qui concerne par exemple l'Emilie-Romagne ou l'Andalousie.

L'étude sur l'industrie de la tomate dans 5 pays méditerranéens de l'UE⁴³ a pour objet, en complément de travaux basés sur des modèles économétriques, d'étudier l'impact de la libéralisation du commerce agricole entre l'UE et les pays tiers (surtout ceux du bassin méditerranéen) sur les zones sud de l'UE (Portugal, Espagne, France, Italie et Grèce). Le domaine d'activité choisi est celui des produits transformés à base de tomates (concentrés, tomates pelées, sauces et ketchups). Pour ce faire, après utilisation d'une double approche (filière et économie industrielle), trois cas d'entreprises sont présentés : le Consorzio Interregionale Ortofrutticoli (ou CIO) situé à Parme, les Ets Louis Martin au nord d'Avignon et Alimentos Espanoles SL (ou Alsat) à Don Benito (Badajoz). Les principales conclusions sont les suivantes : la filière tomates transformées de l'UE n'est pas remise en cause et pourrait même poursuivre sa progression en direction des pays méditerranéens. Par contre, la concurrence entre l'Italie et l'Espagne va certainement s'intensifier. Le sud de la France risque de voir disparaître ses activités de 1^{ère} transformation. Une division des tâches s'instaure au niveau européen, le sud se spécialisant dans la fabrication de matières premières et le nord dans les sauces et préparations à valeur ajoutées (les Pays Bas sont le plus gros producteur de ketchups). Les activités grecques et portugaises vont probablement pouvoir perdurer. Les raisons de ce constat sont triples : d'abord parce que les matières premières doivent correspondre à des exigences techniques de plus en plus contraignantes, ensuite parce que certaines fabrications (comme le concentré) sont quasi-mécanisées tout au long de la filière et, enfin, parce que les produits de deuxième et troisième transformation, évoluant rapidement (au niveau des emballages, des recettes et des techniques), nécessitent une

⁴² On pense notamment à 2 régions françaises qui traversent une crise depuis quelques années, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon, dont les scores sont élevés dans l'IVR présenté ici, mais dont on sait que de nombreuses PME et coopératives du secteur des F< sont en difficulté. Le fait que ce type d'entreprises soit peu représenté dans les BDD utilisées vient biaiser le résultat. Mais une autre interprétation pourrait être avancée : c'est parce subsistent surtout des activités de deuxième et troisième transformation que les résultats peuvent apparaître comme satisfaisants.

⁴³ Cf.: Montigaud, Giacomini, Briz, 2006

logistique adaptée et des services. Dans ce dernier cas, on préfère produire sur les lieux de consommation (*ketchup*).

En définitive, les courants commerciaux potentiels en jeu du fait d'une réduction des barrières tarifaires de l'UE pour les F< en provenance des pays du sud et de l'est de la Méditerranée semblent limités et ne représentent, comme dans le cas des fruits et légumes frais, qu'une fraction minime de la production des régions sud de l'UE. Par ailleurs, comme le montre les études de cas réalisées sur la tomate d'industrie, le fonctionnement exemplaire d'un certain nombre d'entreprises du secteur en Espagne et en Italie a permis d'atteindre de haut niveaux de compétitivité (moins en France) et conduit à renforcer le point de vue précédent⁴⁴. Le danger semble plus venir du nord de l'Europe qui développe des produits sophistiqués (par exemple le *ketchup* aux Pays-Bas), et bien sûr des « nouveaux pays méditerranéens » que sont l'Australie, le Chili, la Californie, comme on le constate sur le marché international du vin. Ces nouvelles concurrences devraient susciter une réflexion sur le positionnement stratégique de l'industrie méditerranéenne des fruits et légumes dans sa globalité nord et sud, dans une perspective de maintien et de reconquête de part de marché sur des produits à forte typicité.

⁴⁴ Cependant, il est difficile de généraliser car les entreprises ont été choisies justement parce qu'elles étaient gérées d'une façon efficace.

Bibliographie⁴⁵

AYADI N., MONTIGAUD J.C., RASTOIN J.L., 2005, « La vulnérabilité des régions européennes productrices de fruits et légumes frais dans un contexte de libéralisation internationale », Rapport WP-2, 6th FPR, Impacts of agricultural trade liberalization between the UE and Mediterranean countries, UMR Moisa, Montpellier, 122 p. + Annexes

AYADI N., RASTOIN J.L., TOZANLI S., 2004, Les opérations de restructuration des firmes agroalimentaires multinationales entre 1997 et 2003, Agrodata, Agia-Alimentation, Paris

BACHELIER P., 2005, Les centrales internationales ne sont-elles que des « pompes à fric » ?, in Linéaires, n° 204, juin, Paris, pp. 22-24

BIING-HWAN L., 2004, Fruit and Vegetable Consumption, Looking Ahead to 2020, Agriculture Information Bulletin, n° 792-7, Washington, USDA-ERS

BVD, 2005, Amadeus, Diane, bases de données

Commission des Communautés Européennes, 2004b, 33^{ème} rapport financier concernant le FEOGA, section garantie, exercice 2003, SEC(2004) 1311, COM(2004) 715 final, Bruxelles, 10 p.

Commission des Communautés Européennes, DG Agri, 2004a, Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur la simplification de l'OCM dans le secteur des fruits et légumes, COM(2004) 549 final, Bruxelles, 10 p.

DUPONCEL M., 2004, The CMO for fruit and vegetables : a prominent role for producer organisations, CCE, DG Agri C-4, 51 p.

EMLINGER C., JACQUET F., PETIT M., 2004, les enjeux de la libéralisation agricole dans la zone euro-méditerranéenne, Séminaire Acralenos, Analyse comparée des relations agricoles En libre-échange Nord-Sud, Ciheam-Iamm/GDR Cnrs/Emma, Montpellier, 19-20 novembre

MONTIGAUD J.C., GIACOMINI C., BRIZ J., Les industries de transformation de la tomate dans les pays méditerranéens, Rapport WP-2, 6th FPR, Impacts of agricultural trade liberalization between the UE and Mediterranean countries, UMR Moisa, Montpellier, 2006, 25 p. + Annexes

FAO, Faostat, Data Base, 2005

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

RASTOIN J.L., 2005, Economie et stratégie agro-industrielle : le système alimentaire, Document pédagogique, Agro.M, Montpellier, 218 p.

⁴⁵ Une bibliographie détaillée est disponible dans Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005

RIO Y., La place des fruits et légumes dans l'économie agricole, conférence,
Agro.Montpellier

United Nations, 2005, Database on International Trade, Comtrade

World Bank, (2005), WDI, World Development Indicators, Data Base

ANNEXES STATISTIQUES

CALCUL DE L'IVR

Annexe 1

Score Dynamisme (SD) des entreprises de transformation de F&L Moyenne 2000-2004

Régions	R1	R2	R3	R4	R5	SD
(FRA) Île de France	0,22	3,65	4,03	9,74	1,03	18,67
(FRA) Nord Pas de Calais	0,29	7,80	2,04	3,79	1,32	15,24
(FRA) Bretagne	0,48	4,98	3,22	2,63	1,47	12,78
(FRA) Alsace	0,10	2,52	4,75	1,84	1,93	11,14
(GRE) Attiki	0,63	2,67	1,08	4,76	1,32	10,46
(POR) Beira interior	0,00	0,19	1,18	1,50	6,28	9,15
(FRA) Languedoc Roussillon	0,08	1,69	1,86	3,61	1,45	8,69
(FRA) Rhône-Alpes	0,08	1,27	2,61	2,09	1,79	7,84
(FRA) Aquitaine	0,14	1,05	1,73	2,04	1,55	6,51
(ITA) Venetie	0,14	1,08	0,36	3,37	1,18	6,15
(GRE) Corfou-Îles Ioniennes	0,01	1,40	2,63	0,51	1,42	5,97
(POR) Lisbonne	0,05	2,25	0,77	1,54	0,89	5,50
(ESP) Navarre	0,22	0,83	1,34	1,66	1,35	5,40
(FRA) Pays de la Loire	0,01	1,01	-1,45	3,24	2,18	5,00
(ESP) Castille et Leon	0,04	0,71	1,64	1,45	1,15	5,00
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,14	1,04	0,37	2,31	0,93	4,79
(FRA) Bourgogne	0,06	2,22	0,09	1,31	0,95	4,64
(FRA) Centre	0,06	1,39	0,65	0,70	1,63	4,42
(ITA) Basilicate	0,01	0,78	0,92	1,09	1,56	4,36
(ITA) Toscane	0,02	0,51	1,53	0,95	1,29	4,28
(ESP) Extremadura	0,06	0,59	0,87	1,41	1,21	4,13
(ESP) Catalogne	0,05	0,91	0,98	1,21	0,98	4,12
(GRE) Péloponnèse	0,09	0,35	1,26	0,77	1,46	3,93
(FRA) Limousin	0,01	0,42	2,02	0,70	0,66	3,82
(ESP) Andalousie	0,12	0,50	1,77	0,41	1,00	3,81
(ESP) País Vasco	0,00	0,25	1,27	2,12	0,11	3,75
(GRE) Île de la mer Egée méridionale	0,01	0,37	0,61	1,04	1,66	3,68
(ESP) Murcie	0,30	0,85	0,38	1,07	1,03	3,63
(ITA) Abruzzes	0,02	0,52	1,01	0,72	1,32	3,60
(GRE) Grèce Occidentale	0,03	0,36	0,95	0,64	1,56	3,54
(ESP) Canaries	0,00	0,94	0,54	0,47	1,28	3,24
(ITA) Piemont	0,05	0,53	0,64	0,52	1,46	3,19
(ITA) Trente	0,03	1,22	0,37	0,61	0,96	3,18
(GRE) Macédoine Orientale et Thrace	0,02	0,20	1,74	0,42	0,68	3,07
(POR) Beira Litoral	0,01	0,39	0,88	1,13	0,65	3,06
(ESP) Galice	0,00	0,13	0,85	0,33	1,73	3,05
(ITA) Liguria	0,01	0,41	0,97	0,28	1,37	3,04
(GRE) Crète	0,03	0,38	1,29	0,22	0,95	2,88
(GRE) Epire	0,01	0,17	1,26	0,28	1,04	2,75
(POR) Algarve	0,00	0,32	1,19	0,62	0,58	2,72
(GRE) Thessalie	0,05	0,39	0,53	0,70	0,98	2,65
(FRA) Picardie	0,07	2,04	0,17	-0,40	0,73	2,60
(ITA) Campanie	0,29	0,67	0,49	0,22	0,84	2,50
(ESP) Valence	0,03	0,48	0,73	0,18	1,07	2,49
(ESP) Palma	0,00	0,19	1,59	-0,20	0,67	2,25
(ESP) Castille La Manche	0,03	0,40	0,45	0,32	1,03	2,23
(ITA) Emilie-Romagne	0,32	1,53	0,79	-1,11	0,59	2,13
(ITA) Sicile	0,03	0,40	0,45	0,39	0,81	2,09
(ITA) Lombardie	0,07	0,61	1,45	-0,61	0,49	2,01

Score Dynamisme (SD) des entreprises de transformation de F&L*

Régions	R1	R2	R3	R4	R5	SD
(ITA) Pouilles	0,02	0,22	0,85	0,02	0,59	1,70
(ESP) Asturias	0,00	0,23	0,29	-0,09	1,24	1,68
(ESP) Madrid	0,05	0,99	-0,03	0,17	0,47	1,66
(ITA) Latium	0,02	0,43	0,87	-0,30	0,55	1,57
(ESP) Aragon	0,02	0,38	0,22	0,13	0,57	1,32
(GRE) Macédonie occidentale	0,01	0,25	2,13	-1,89	0,79	1,28
(GRE) Grèce Centrale	0,02	0,23	0,79	-0,29	0,51	1,26
(FRA) Midi-Pyrénées	0,03	0,70	-0,80	0,55	0,67	1,15
(ITA) Calabre	0,01	0,27	0,42	-0,71	0,74	0,72
(POR) Entre Douro e Minho	0,00	0,15	-0,05	0,14	0,33	0,57
(POR) Ribatejo	0,02	0,54	0,09	-0,78	0,34	0,20
(FRA) Champagne-Ardenne	0,01	0,48	-0,48	-0,44	0,44	0,01
(ITA) Marches	0,01	0,44	-1,19	0,06	0,61	-0,07
(POR) Alentejo	0,01	0,55	0,94	-2,54	0,25	-0,79
Moyenne 5 C	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	5,00

Source : nos calculs à partir de la base Amadeus

* : moyennes 2000-2004

R1: Taille = Chiffre d'affaires total dans une région /M5C

R2: Concentration/M5C

R3: Taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires/M5C

R4: FRN/M5C

R5: Autonomie financière = (Capitaux propres/Actifs immobilisés)/M5C

Score Dynamisme (SD)=R1+R2+R3+R4+R5

Annexe 2

Score Performance (SP) des entreprises de transformation de F&L Moyenne 2000-2004

Régions	R6	R7	R8	SP
(GRE) Île de la mer Egée méridionale	4,93	4,89	7,09	16,91
(FRA) Centre	8,04	4,69	3,23	15,97
(FRA) Bourgogne	4,49	4,87	2,49	11,85
(FRA) Pays de la Loire	4,65	3,40	2,88	10,93
(FRA) Aquitaine	2,95	3,05	2,23	8,23
(ESP) Extremadura	2,43	2,49	2,61	7,53
(GRE) Attiki	2,01	0,89	4,23	7,13
(FRA) Nord Pas de Calais	2,48	3,14	1,41	7,03
(FRA) Rhône-Alpes	2,82	2,02	1,73	6,56
(ESP) Navarre	2,35	2,20	1,89	6,44
(ESP) País Vasco	0,66	3,75	1,82	6,22
(ITA) Toscane	2,07	2,71	1,23	6,01
(FRA) Bretagne	2,13	2,18	1,56	5,87
(FRA) Île de France	1,86	2,58	0,99	5,42
(GRE) Grèce Occidentale	1,94	1,80	1,48	5,22
(GRE) Péloponnèse	1,86	1,48	1,58	4,92
(POR) Lisbonne	1,23	1,63	1,23	4,10
(ITA) Piémont	1,49	1,52	0,96	3,97
(ESP) Castille et Leon	1,16	1,26	0,97	3,40
(ITA) Pouilles	0,94	1,73	0,71	3,38
(ESP) Asturias	1,10	1,14	1,11	3,36
(ITA) Lombardie	0,77	1,80	0,54	3,11
(FRA) Languedoc Roussillon	0,99	1,45	0,58	3,02
(FRA) Limousin	0,80	1,73	0,44	2,96
(ESP) Canaries	0,97	0,95	0,88	2,80
(FRA) Midi-Pyrénées	0,57	1,94	0,29	2,79
(ESP) Murcie	0,93	1,11	0,70	2,74
(ITA) Venetie	0,64	0,90	0,75	2,29
(ESP) Catalogne	0,82	0,80	0,66	2,28
(ESP) Andalousie	0,79	0,90	0,58	2,26
(ESP) Palma	0,59	0,75	0,59	1,93
(ITA) Abruzzes	0,70	0,62	0,56	1,88
(POR) Beira interior	0,87	0,35	0,59	1,82
(ITA) Latium	0,42	0,87	0,37	1,65
(ITA) Trente	0,56	0,56	0,50	1,62
(ITA) Campanie	0,47	0,82	0,30	1,59
(ESP) Valence	0,55	0,51	0,45	1,52
(GRE) Macédonie occidentale	0,34	0,24	0,93	1,51
(ESP) Castille La Manche	0,50	0,68	0,33	1,51
(GRE) Crète	0,58	0,55	0,28	1,41
(POR) Ribatejo	0,25	0,78	0,25	1,28
(ITA) Ligurie	0,28	0,72	0,19	1,19
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,36	0,49	0,26	1,11
(FRA) Alsace	0,29	0,68	0,08	1,05
(ESP) Galice	0,27	0,23	0,45	0,95
(POR) Beira Litoral	0,21	0,34	0,20	0,76
(ITA) Basilicate	0,10	0,14	0,09	0,33
(GRE) Epire	0,03	0,02	0,03	0,08
(POR) Entre Douro e Minho	-0,02	-0,05	-0,01	-0,08

Score Performance (SP) des entreprises de transformation de F&L*

Régions	R6	R7	R8	SP
(ITA) Sicile	-0,02	-0,03	-0,06	-0,11
(ESP) Madrid	-0,08	-0,10	-0,12	-0,30
(FRA) Champagne-Ardenne	-0,31	-0,51	-0,20	-1,02
(GRE) Thessalie	-0,35	-0,42	-0,41	-1,17
(ESP) Aragon	-0,69	-1,26	-0,68	-2,63
(ITA) Emilie-Romagne	-1,00	-2,19	-0,78	-3,97
(GRE) Macédoine Orientale et Thrace	-1,20	-1,63	-1,83	-4,65
(ITA) Calabre	-1,51	-1,73	-1,73	-4,97
(GRE) Grèce Centrale	-1,94	-4,22	-2,07	-8,23
(POR) Algarve	-2,09	-3,60	-2,55	-8,25
(GRE) Corfou-Îles Ioniennes	-1,86	-6,65	-0,63	-9,13
(FRA) Picardie	-3,43	-6,41	-2,06	-11,90
(ITA) Marches	-3,76	-7,25	-4,25	-15,26
(POR) Alentejo	-2,96	-12,88	-4,84	-20,68
Moyenne 5 C	1,00	1,00	1,00	3,00

Source : nos calculs à partir de la base Amadeus
: Moyennes 2000-2004

R6: Rendement des actifs (Résultat de l'exercice/actif total) dans une région / M5C

R7: Rentabilité = (Résultat d'exploitation/Capitaux propres)/M5C

R8: Profitabilité = (Résultat net/Chiffre d'Affaires hors taxes)/M5C

Score Performance (SP) = R6+R7+R8

Annexe 3
Score coûts des ET F&L
Moyenne 2000-2004

Régions	R9	R10	R11	SC
(POR) Alentejo	0,86	4,29	0,00	5,16
(GRE) Île de la mer Egée méridionale	0,85	1,14	2,93	4,92
(POR) Lisbonne	0,72	2,59	1,35	4,66
(GRE) Attiki	0,92	0,86	2,42	4,20
(ESP) Madrid	0,90	1,66	1,60	4,16
(FRA) Bourgogne	1,11	0,18	2,36	3,65
(POR) Ribatejo	1,18	1,92	0,51	3,61
(FRA) Centre	1,00	0,15	2,44	3,60
(ESP) País Vasco	0,24	4,68	-1,37	3,55
(GRE) Macédoine occidentale	1,04	2,27	0,23	3,53
(ESP) Galice	0,67	2,50	0,30	3,46
(ESP) Extremadura	1,16	0,80	1,46	3,42
(ITA) Liguria	1,04	1,75	0,61	3,40
(FRA) Pays de la Loire	0,75	0,33	2,25	3,33
(FRA) Île de France	1,06	0,89	1,35	3,30
(ITA) Emilie-Romagne	1,13	1,21	0,89	3,23
(ITA) Calabre	1,42	1,23	0,55	3,21
(GRE) Grèce Centrale	1,01	1,75	0,42	3,18
(ITA) Campanie	1,24	0,83	1,05	3,13
(GRE) Macédoine Orientale et Thrace	1,08	1,43	0,61	3,12
(ITA) Venetie	1,03	0,81	1,23	3,08
(ITA) Lombardie	1,14	0,80	1,13	3,07
(ITA) Latium	1,01	1,06	0,95	3,01
(ITA) Sicile	1,23	1,01	0,74	2,97
(ITA) Toscane	1,13	0,50	1,33	2,96
(ITA) Piemont	1,12	0,52	1,25	2,88
(ESP) Murcie	1,02	0,97	0,83	2,83
(ITA) Trente	0,97	0,85	1,00	2,81
(ESP) Aragon	1,07	1,53	0,21	2,81
(ITA) Abruzzes	1,19	0,56	0,96	2,71
(ITA) Pouilles	1,38	0,76	0,56	2,70
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,96	0,63	1,10	2,69
(GRE) Thessalie	0,98	1,08	0,57	2,63
(ESP) Navarre	1,16	0,70	0,76	2,62
(ESP) Asturias	1,25	0,59	0,75	2,60
(ESP) Andalousie	1,22	0,62	0,73	2,58
(GRE) Péloponnèse	0,96	0,92	0,63	2,51
(FRA) Rhône-Alpes	1,03	0,23	1,23	2,48
(ITA) Marches	0,98	1,07	0,43	2,48
(POR) Algarve	2,11	0,00	0,36	2,47
(GRE) Grèce Occidentale	0,96	0,67	0,79	2,42
(ITA) Basilicate	1,31	0,63	0,48	2,42
(ESP) Valence	1,03	0,83	0,51	2,38
(GRE) Epire	0,97	0,99	0,32	2,28
(ESP) Castille La Manche	1,31	0,67	0,19	2,17
(FRA) Midi-Pyrénées	1,27	0,51	0,33	2,11
(ESP) Palma	1,27	0,42	0,41	2,10
(FRA) Nord Pas de Calais	0,92	0,39	0,79	2,09
(ESP) Castille et Leon	1,05	0,79	0,21	2,04
(FRA) Limousin	1,15	0,75	0,11	2,01

Score coûts des ET F&L*

Régions	R9	R10	R11	SC
(FRA) Aquitaine	0,93	0,48	0,51	1,92
(GRE) Corfou-Îles Ioniennes	0,94	0,38	0,50	1,83
(ESP) Catalogne	1,10	0,33	0,38	1,82
(FRA) Picardie	0,78	0,61	0,42	1,80
(FRA) Champagne-Ardenne	0,90	0,47	0,35	1,71
(FRA) Bretagne	0,37	0,64	0,65	1,66
(POR) Beira Litoral	0,84	0,47	0,22	1,54
(GRE) Crète	0,99	0,31	0,15	1,45
(FRA) Languedoc Roussillon	0,97	0,36	0,12	1,44
(ESP) Canaries	1,04	0,30	0,03	1,37
(POR) Beira interior	0,94	0,00	0,00	0,94
(FRA) Alsace	0,60	0,25	0,02	0,87
(POR) Entre Douro e Minho	0,39	0,00	0,31	0,70
Moyenne 5 C	1,00	1,00	1,00	3,00

Source : nos calculs à partir de la base Amadeus

* : Moyennes 2000-2004

R9: (Achat de matières premières / Chiffre d'Affaires)/M5C

R10:(Intérêts payés / Chiffre d'Affaires)/M5C

R11:(Impôts et taxes / Chiffre d'Affaires)/M5C

Score Coûts (SC) =R9+R10+R11

Annexe 4

Score des entreprises de transformation de F&L (SET)

Moyenne 2000-2004

Régions	SD	SP	SC	SET
(FRA) Île de France	18,67	5,42	3,30	20,80
(FRA) Nord Pas de Calais	15,24	7,03	2,09	20,18
(FRA) Bretagne	12,78	5,87	1,66	16,99
(FRA) Centre	4,42	15,97	3,60	16,79
(GRE) Île de la mer Egée méridionale	3,68	16,91	4,92	15,67
(GRE) Attiki	10,46	7,13	4,20	13,38
(FRA) Bourgogne	4,64	11,85	3,65	12,84
(FRA) Aquitaine	6,51	8,23	1,92	12,81
(FRA) Pays de la Loire	5,00	10,93	3,33	12,60
(FRA) Rhône-Alpes	7,84	6,56	2,48	11,92
(FRA) Alsace	11,14	1,05	0,87	11,32
(FRA) Languedoc Roussillon	8,69	3,02	1,44	10,27
(POR) Beira interior	9,15	1,82	0,94	10,03
(ESP) Navarre	5,40	6,44	2,62	9,22
(ESP) Extremadura	4,13	7,53	3,42	8,24
(ITA) Toscane	4,28	6,01	2,96	7,33
(ESP) País Vasco	3,75	6,22	3,55	6,42
(ESP) Castille et Leon	5,00	3,40	2,04	6,35
(GRE) Péloponnèse	3,93	4,92	2,51	6,33
(GRE) Grèce Occidentale	3,54	5,22	2,42	6,33
(ITA) Venetie	6,15	2,29	3,08	5,36
(POR) Lisbonne	5,50	4,10	4,66	4,94
(FRA) Limousin	3,82	2,96	2,01	4,77
(ESP) Canaries	3,24	2,80	1,37	4,67
(ESP) Catalogne	4,12	2,28	1,82	4,59
(ITA) Piemont	3,19	3,97	2,88	4,28
(ESP) Murcie	3,63	2,74	2,83	3,55
(ESP) Andalousie	3,81	2,26	2,58	3,50
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	4,79	1,11	2,69	3,21
(GRE) Crète	2,88	1,41	1,45	2,83
(ITA) Abruzzes	3,60	1,88	2,71	2,76
(ESP) Asturias	1,68	3,36	2,60	2,44
(ITA) Pouilles	1,70	3,38	2,70	2,38
(POR) Beira Litoral	3,06	0,76	1,54	2,28
(ITA) Basilicate	4,36	0,33	2,42	2,27
(ESP) Palma	2,25	1,93	2,10	2,08
(ITA) Lombardie	2,01	3,11	3,07	2,05
(ITA) Trente	3,18	1,62	2,81	1,99
(FRA) Midi-Pyrénées	1,15	2,79	2,11	1,83
(ESP) Valence	2,49	1,52	2,38	1,63
(ESP) Castille La Manche	2,23	1,51	2,17	1,57
(ITA) Campanie	2,50	1,59	3,13	0,96
(ITA) Liguria	3,04	1,19	3,40	0,83
(GRE) Epire	2,75	0,08	2,28	0,54
(ESP) Galice	3,05	0,95	3,46	0,54
(ITA) Latium	1,57	1,65	3,01	0,20
(POR) Entre Douro e Minho	0,57	-0,08	0,70	-0,22
(GRE) Macédonie occidentale	1,28	1,51	3,53	-0,74
(ITA) Sicile	2,09	-0,11	2,97	-0,99

Score des entreprises de transformation de F&L (SET)*

Régions	SD	SP	SC	SET
(GRE) Thessalie	2,65	-1,17	2,63	-1,15
(POR) Ribatejo	0,20	1,28	3,61	-2,13
(FRA) Champagne-Ardenne	0,01	-1,02	1,71	-2,73
(ESP) Madrid	1,66	-0,30	4,16	-2,80
(ESP) Aragon	1,32	-2,63	2,81	-4,12
(GRE) Macédoine Orientale et Thrace	3,07	-4,65	3,12	-4,71
(GRE) Corfou-Îles Ioniennes	5,97	-9,13	1,83	-4,99
(ITA) Emilie-Romagne	2,13	-3,97	3,23	-5,08
(ITA) Calabre	0,72	-4,97	3,21	-7,46
(POR) Algarve	2,72	-8,25	2,47	-7,99
(GRE) Grèce Centrale	1,26	-8,23	3,18	-10,15
(FRA) Picardie	2,60	-11,90	1,80	-11,11
(ITA) Marches	-0,07	-15,26	2,48	-17,81
(POR) Alentejo	-0,79	-20,68	5,16	-26,63
Moyenne France	9,09	5,30	2,20	12,19
Moyenne Greece	5,31	4,71	3,54	6,48
Moyenne Italy	3,57	0,05	3,10	0,52
Moyenne Spain	4,26	3,44	2,74	4,96
Moyenne Portugal	2,77	1,51	4,35	-0,07
Moyenne 5 C	5,00	3,00	3,00	5,00

Source : nos calculs à partir de la base Amadeus

* : moyennes 2000-2004

SET= SD+SP-SC

Annexe 5
Score des centrales d'achat alimentaires (SCA)
Moyenne 2000-2004

Régions	C1	C2	C3	C4	SCA
(FRA) Languedoc-Roussillon	12,20	0,63	0,49	1,68	15,01
(ITA) Trente	0,05	3,23	7,39	2,98	13,65
(FRA) Alsace	10,83	0,56	0,50	1,22	13,11
(GRE) Macédoine Centrale-Thessalonique	0,02	2,71	7,03	2,77	12,52
(FRA) Pays-De-La-Loire	10,98	0,54	0,13	0,49	12,15
(FRA) Rhône-Alpes	12,01	-0,23	0,00	-0,04	11,74
(FRA) Midi-Pyrénées	6,58	0,17	0,13	0,63	7,50
(FRA) Picardie	6,30	-0,04	0,07	0,06	6,41
(ESP) Asturias	0,04	2,73	0,69	2,85	6,30
(ESP) Aragon	0,13	1,69	2,48	1,66	5,96
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	3,23	0,64	0,18	1,84	5,89
(ESP) Murcie	0,06	1,77	1,85	1,77	5,44
(ESP) Canaries	0,07	1,61	1,39	2,34	5,41
(FRA) Nord-Pas-De-Calais	4,97	0,05	0,15	0,16	5,33
(FRA) Champagne-Ardenne	4,98	0,02	-0,28	0,59	5,31
(ITA) Piemont	0,07	1,07	2,78	1,27	5,18
(FRA) Aquitaine	3,06	0,07	0,92	0,93	4,98
(FRA) Île-De-France	2,86	0,34	1,07	0,35	4,62
(FRA) Poitou-Charentes	3,45	0,08	0,15	0,71	4,38
(ESP) Catalogne	0,16	2,72	0,28	1,16	4,32
(POR) Algarve	0,03	1,67	0,77	1,48	3,95
(FRA) Bourgogne	0,10	1,84	0,07	1,82	3,84
(ITA) Latium	0,35	1,55	0,24	1,67	3,82
(POR) Ribatejo	0,08	1,51	0,48	1,71	3,78
(ESP) Madrid	0,12	1,57	0,96	1,13	3,78
(FRA) Auvergne	2,68	0,08	0,26	0,74	3,77
(ITA) Emilie-Romagne	0,26	0,48	1,94	0,85	3,54
(GRE) Attiki	0,07	0,83	1,58	0,83	3,31
(ESP) Extremadura	0,04	1,52	0,34	1,41	3,31
(POR) Entre Douro	0,08	1,31	0,68	1,18	3,24
(FRA) Bretagne	2,65	0,09	0,03	0,45	3,22
(ITA) Liguria	2,30	0,13	0,27	0,39	3,10
(ESP) Palma	0,05	1,28	0,39	1,24	2,96
(FRA) Centre	0,20	1,03	0,16	1,49	2,90
(ITA) Toscane	0,04	0,84	0,99	0,85	2,72
(ESP) Valence	0,16	1,04	0,60	0,87	2,68
(POR) Alentejo	0,05	1,15	0,23	1,21	2,65
(ESP) Andalousie	0,05	0,93	0,22	1,30	2,49
(ESP) Galice	0,08	0,90	0,49	1,01	2,48
(ITA) Lombardie	0,29	0,72	0,51	0,95	2,47
(ESP) País Vasco	0,06	1,02	0,16	1,17	2,42
(ESP) Castille et Leon	0,03	1,30	-0,35	1,30	2,28
(ESP) Castille La Manche	0,06	1,63	-0,66	1,18	2,22
(ESP) Navarre	0,09	0,74	0,18	0,71	1,71
(POR) Beira Litoral	0,07	0,67	0,20	0,76	1,70
(ITA) Campanie	0,17	0,58	0,34	0,56	1,65
(ITA) Venetie	0,12	0,35	0,36	0,79	1,62
(ITA) Sicile	0,05	0,47	0,17	0,59	1,29
(POR) Lisbonne	0,07	0,37	0,11	0,27	0,82
(ITA) Pouilles	0,05	0,21	0,18	0,26	0,70

Score des centrales d'achat alimentaires (SCA)

Moyenne 2000-2004

Régions	C1	C2	C3	C4	SCA
(ITA) Marches	0,04	0,29	-0,01	0,33	0,65
(POR) Beira interior	0,03	0,18	-0,26	0,19	0,14
(ITA) Abruzzes	0,03	-0,04	-0,04	-0,04	-0,09
Moyenne des 5 Pays	1,00	1,00	1,00	1,00	4,00

Source : nos calculs à partir de la base Amadeus

C1: taille = total produits d'exploitation dans une région / M5C

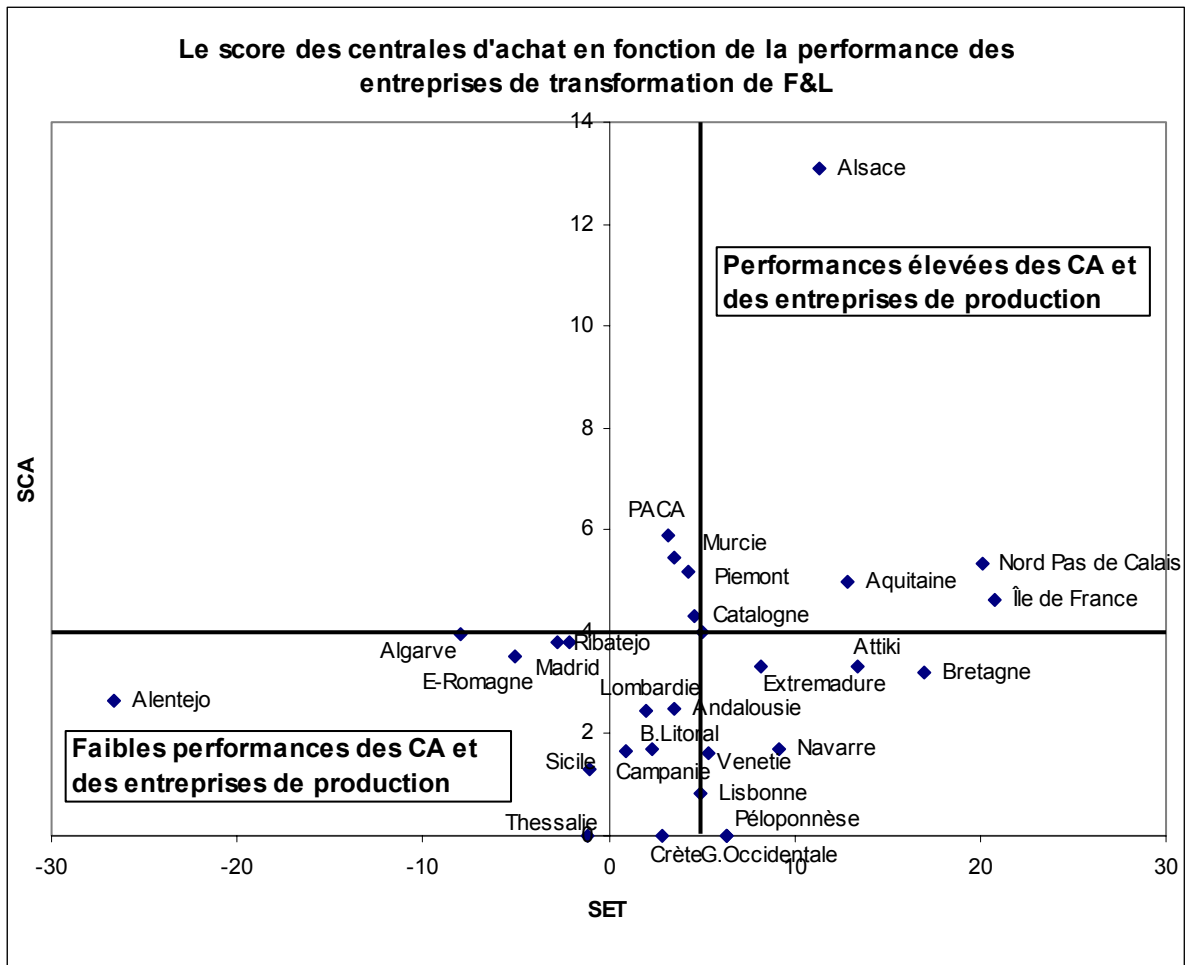
C2: Autonomie financière (Capitaux propres/passif) / M5C

C3: Taux de marge (marge commerciale / CA) / M5C

C4: Solvabilité

SCA= C1+C2+C3+C4

Annexe 6



Source: établi par nos soins à partir de la base Amadeus.

Annexe 7

Spécialisation des régions en agroalimentaire (SPIA)

Moyenne 2000-2004

Régions	P1	P2	SPIA
(GRE) Epire	3,74	1,84	5,58
(GRE) Crète	3,16	2,38	5,54
(GRE) Îles Ioniennes	2,89	2,45	5,34
(FRA) Bretagne	2,72	2,20	4,92
(GRE) Grèce Occidentale	2,56	1,96	4,52
(GRE) Péloponnèse	2,15	2,34	4,49
(ESP) Extremadura	2,41	2,00	4,42
(FRA) Languedoc-Roussillon	1,79	2,23	4,02
(GRE) Îles de la mer Egée méridionale	1,80	2,12	3,91
(POR) Alentejo	2,06	1,61	3,67
(POR) Algarve	2,37	1,27	3,65
(GRE) Thessalie	1,88	1,65	3,53
(GRE) Macédoine Orientale et Thrace	1,63	1,79	3,42
(ITA) Calabria	1,67	1,71	3,37
(FRA) Pays de la Loire	1,49	1,77	3,26
(FRA) Aquitaine	1,47	1,75	3,21
(FRA) Champagne-Ardenne	1,21	1,98	3,19
(ESP) Castilla et León	1,62	1,56	3,18
(FRA) Limousin	1,19	1,89	3,08
(FRA) Midi-Pyrénées	1,24	1,81	3,05
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	1,36	1,66	3,02
(ITA) Sicilia	1,43	1,58	3,01
(FRA) Nord - Pas-de-Calais	1,06	1,79	2,86
(FRA) Bourgogne	1,00	1,79	2,79
(ESP) Murcie	1,78	1,01	2,79
(ESP) Andalousie	1,54	1,21	2,75
(ESP) Castilla-la Mancha	1,26	1,38	2,64
(FRA) Alsace	1,03	1,59	2,62
(FRA) Picardie	0,97	1,64	2,61
(FRA) Centre	0,83	1,74	2,58
(GRE) Grèce Centrale	1,09	1,28	2,37
(ITA) Basilicata	0,92	1,45	2,37
(ESP) Galicie	1,20	1,14	2,34
(ITA) Liguria	0,94	1,33	2,28
(ITA) Campania	1,10	1,14	2,23
(ESP) Palma	1,38	0,75	2,13
(ESP) Asturias	1,01	1,10	2,12
(ESP) Navarre	1,00	1,08	2,08
(FRA) Rhône-Alpes	0,72	1,36	2,08
(ITA) Puglia	0,87	1,19	2,06
(ITA) Abruzzo	0,81	1,09	1,90
(GRE) Macédoine Occidentale	0,71	1,12	1,83
(GRE) Attiki	1,14	0,68	1,81
(ESP) Canaries*	0,97	0,84	1,81

Spécialisation des régions en agroalimentaire (SPIA)

Moyenne 2000-2004

Régions	P1	P2	SPIA
(ITA) Emilia-Romagna	0,88	0,81	1,69
(ESP) Aragón	0,78	0,88	1,66
(ITA) Latium	0,82	0,78	1,60
(POR) Lisbonne	1,04	0,53	1,57
(POR) Ribatejo	1,04	0,53	1,57
(FRA) Île de France	0,62	0,85	1,47
(ITA) Trente	0,77	0,66	1,43
(ESP) Catalogne	0,78	0,46	1,24
(ITA) Piemonte	0,49	0,71	1,19
(ESP) Valence	0,63	0,51	1,13
(ESP) Pais Vasco	0,45	0,61	1,05
(ITA) Marche	0,43	0,59	1,02
(ESP) Madrid	0,66	0,34	0,99
(ITA) Veneto	0,45	0,47	0,92
(POR) Beira Litoral	0,45	0,42	0,87
(POR) Entre Douro e Minho	0,45	0,42	0,87
(POR) Beira interior	0,45	0,42	0,87
(ITA) Toscana	0,44	0,41	0,85
(ITA) Lombardie	0,40	0,38	0,79
Grèce	1,53	1,17	2,70
France	1,10	1,58	2,67
Italie	0,63	0,75	1,38
Espagne	0,97	0,84	1,81
Portugal	0,77	0,67	1,44
Moyenne des 5 pays	1,00	1,00	2,00

Source : Etabli par nos soins à partir des données Regio/Cronos

P1: (Emploi dans IAA/Emploi Industrie Manufacturière d'une région) / Moyenne 5 pays

P2: Nombre d'unités dans IAA d'une région / Moyenne 5 pays

SPIA=P1+P2

*Canaries: Moyenne de l'Espagne

Annexe 8

Indice de la qualité de l'environnement régional (IQER) Moyenne 2000-2002

Régions	SPIB	SR&D	SDP	IFR	ITM	IQER
(FRA) Rhône-Alpes	2,13	30,42	2,65	6,82	0,00	42,02
(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	2,02	22,46	2,95	4,75	0,41	32,59
(FRA) Midi-Pyrénées	1,91	22,05	2,07	3,54	0,00	29,57
(FRA) Languedoc-Roussillon	1,87	18,38	3,29	3,93	0,03	27,51
(FRA) Île de France	2,87	4,23	8,71	7,47	0,00	23,28
(FRA) Bretagne	1,95	10,93	2,33	3,59	0,03	18,84
(FRA) Nord - Pas-de-Calais	1,71	7,95	3,07	5,74	0,29	18,76
(FRA) Alsace	2,00	8,38	3,64	3,99	0,00	18,02
(ITA) Lombardie	2,49	1,26	4,00	9,90	0,00	17,65
(FRA) Aquitaine	1,97	9,09	1,92	4,20	0,06	17,25
(FRA) Pays de la Loire	2,02	7,14	2,53	4,20	0,14	16,03
(GRE) Attiki	1,90	0,87	10,76	1,76	0,15	15,44
(ESP) Madrid	2,57	1,64	8,05	2,50	0,00	14,76
(FRA) Centre	1,78	6,20	1,20	4,49	0,00	13,67
(POR) Ribatejo	2,30	0,78	10,05		0,00	13,13
(POR) Lisbonne	2,30	0,78	10,05		0,00	13,13
(ITA) Emilia-Romagne	2,43	0,91	2,28	6,39	0,10	12,11
(FRA) Bourgogne	1,85	5,50	0,40	3,89	0,00	11,64
(ITA) Venetie	2,27	0,50	3,17	5,53	0,13	11,60
(ESP) Catalogne	2,17	1,08	2,96	4,88	0,24	11,33
(ITA) Latium	2,27	1,92	3,10	3,67	0,07	11,03
(FRA) Picardie	1,58	2,82	1,35	4,61	0,00	10,36
(ITA) Piemont	2,21	1,58	1,18	5,12	0,00	10,09
(ITA) Campanie	1,78	0,93	4,08	2,70	0,07	9,56
(ESP) Valence	2,20	0,63	3,51	2,95	0,15	9,43
(ESP) Palma	2,61	0,20	6,27	0,29	0,04	9,41
(POR) Algarve	2,39	0,62	5,85	0,48	0,00	9,34
(ESP) Pais Vasco	2,41	1,11	2,27	3,11	0,13	9,03
(ESP) Murcie	2,21	0,59	4,25	1,84	0,06	8,95
(ESP) Canaries	2,37	0,45	5,53	0,44	0,12	8,91
(ITA) Toscane	2,28	0,93	1,39	3,87	0,15	8,62
(ITA) Liguria	2,21	1,02	1,38	3,00	0,32	7,94
(FRA) Champagne-Ardenne	1,88	1,91	0,21	3,94	0,00	7,94
(ESP) Andalousie	1,93	0,60	2,05	2,96	0,18	7,72
(POR) Entre Douro	1,56	0,51	2,49	2,86	0,00	7,42
(POR) Beira Litoral	1,56	0,51	2,49	2,86	0,00	7,42
(ESP) Navarre	2,30	0,85	2,17	1,99	0,00	7,31
(ITA) Marche	2,14	0,44	2,13	2,36	0,05	7,12
(ITA) Abruzzes	1,91	0,77	1,48	2,21	0,01	6,39
(ITA) Pouilles	1,73	0,52	1,89	1,97	0,20	6,32
(ESP) Castille-la Manche	1,83	0,36	1,60	2,41	0,00	6,20
(ITA) Sicile	1,68	0,73	1,86	1,29	0,35	5,91
(ITA) Trente	2,34	0,83	2,35		0,00	5,52
(GRE) Macédoine Centrale	1,84	0,55	2,89		0,06	5,34
(FRA) Limousin	1,78	1,76	-0,01	1,74	0,00	5,27
(FRA) Corse	1,91	0,66	1,28	1,39	0,00	5,23
(ESP) Aragon	1,93	0,64	0,43	1,91	0,00	4,91
(ESP) Galice	1,76	0,56	0,43	1,89	0,12	4,76

Indice de la qualité de l'environnement régional (IQER)						
Moyenne 2000-2002						
Régions	SPIB	SR&D	SDP	IFR	ITM	IQER
(ESP) Castille et Leon	1,81	0,62	-0,65	2,95	0,00	4,74
(ITA) Basilicate	1,74	0,59	0,07	2,14	0,00	4,54
(ESP) Extremadura	1,82	0,45	0,10	1,96	0,00	4,32
(ITA) Calabre	1,70	0,25	0,50	1,74	0,09	4,27
(GRE) Epire	1,87	0,77	1,27		0,06	3,98
(GRE) Péloponnèse	2,05	0,39	1,27		0,06	3,77
(ESP) Asturias	1,72	0,62	0,07	1,27	0,04	3,71
(GRE) Macédoine Orientale et Thrace	1,42	0,47	1,64		0,02	3,54
(GRE) Grèce Occidentale	1,20	0,83	1,27		0,00	3,30
(GRE) Grèce Centrale	1,71	0,17	0,70		0,06	2,65
(GRE) Crète	1,69	0,89			0,00	2,58
(GRE) Macédoine Occidentale	1,76	0,07	0,65		0,00	2,47
(GRE) Thessalie	1,35	0,26	0,58		0,04	2,23
(POR) Alentejo	1,65	0,26	0,21		0,00	2,13
(GRE) Îles ioniennes	1,75	0,11			0,00	1,86
France	2,11	4,94	1,92		1,42	10,39
Greece	1,77	0,65	2,21		0,48	5,11
Italy	2,11	2,17	1,97		1,76	8,01
Portugal	1,89	0,79	1,98		0,23	4,89
Spain	2,12	1,46	1,92		1,10	6,59
Average 5 C	2,00	2,00	2,00	3,00	1,00	10,00

Source: Etabli à partir de nos soins à partir des données Regio/Cronos d'Eurostat

IQER= SPIB+SR&D+SDP+IFR+ITM

SPIB : PIB/tête et croissance du PIB

SR&D : dépenses de R&D / PIB régional

SDP : densité de la population

IFR : intensité du trafic routier

ITM : intensité du trafic maritime

Annexe 10

Vulnérabilité de 63 régions européennes productrices de F&L transformés Période 2000-2004

Rang	Régions	IVR F&L T	Spécialisation IAA
1	(GRE) Macédoie occidentale	2,86	1,83
2	(GRE) Thessalie	2,47	3,53
3	(ITA) Emilie-Romagne	0,91	1,69
4	(ESP) Aragon	0,89	1,66
5	(ITA) Sicile	0,75	3,01
6	(GRE) Epire	0,61	5,58
7	(ITA) Basilicate	0,51	2,37
8	(ESP) Galice	0,49	2,34
9	(POR) Entre Douro e Minho	0,47	0,87
10	(FRA) Champagne-Ardenne	0,46	3,19
11	(ITA) Abruzzes	0,43	1,90
12	(GRE) Crète	0,43	5,54
13	(ESP) Madrid	0,42	0,99
14	(ITA) Pouilles	0,41	2,06
15	(POR) Ribatejo	0,40	1,57
16	(ESP) Castille La Manche	0,38	2,64
17	(ITA) Campanie	0,38	2,23
18	(POR) Beira Litoral	0,38	0,87
19	(ITA) Liguria	0,36	2,28
20	(ESP) Valence	0,33	1,13
21	(ITA) Latium	0,32	1,60
22	(FRA) Limousin	0,32	3,08
23	(ESP) Palma	0,29	2,13
24	(GRE) Grèce Occidentale	0,27	4,52
25	(ESP) Andalousie	0,27	2,75
26	(ESP) Asturias	0,27	2,12
27	(GRE) Péloponnèse	0,27	4,49
28	(ITA) Lombardie	0,23	0,79
29	(ESP) Castille et Leon	0,23	3,18
30	(POR) Lisbonne	0,23	1,57
31	(ITA) Venetie	0,22	0,92
32	(ESP) Pais Vasco	0,21	1,05
33	(ESP) Murcie	0,21	2,79
34	(ITA) Piemont	0,20	1,19
35	(ESP) Catalogne	0,20	1,24
36	(ESP) Canaries	0,20	1,81
37	(ITA) Toscane	0,19	0,85
38	(POR) Beira interior	0,19	0,87
39	(ESP) Extremadura	0,18	4,42
40	(ESP) Navarre	0,18	2,08
41	(ITA) Trente	0,17	1,43
42	(GRE) Île de la mer Egée méridionale	0,13	3,91
43	(FRA) Midi-Pyrénées	0,13	3,05
44	(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,12	3,02
45	(FRA) Bourgogne	0,12	2,79
46	(GRE) Attiki	0,11	1,81
47	(FRA) Aquitaine	0,10	3,21
48	(FRA) Centre	0,10	2,58

Période 2000-2004

Vulnérabilité de 63 régions européennes productrices de F&L transformés

Rang	Régions	IVR F&L T	Spécialisation IAA
49(FRA)	Bretagne	0,09	4,92
50(FRA)	Alsace	0,09	2,62
51(FRA)	Pays de la Loire	0,09	3,26
52(FRA)	Nord Pas de Calais	0,08	2,86
53(FRA)	Languedoc Roussillon	0,07	4,02
54(FRA)	Île de France	0,07	1,47
55(FRA)	Rhône-Alpes	0,07	2,08
56(POR)	Alentejo	-0,11	3,67
57(ITA)	Marche	-0,18	1,02
58(GRE)	Grèce Centrale	-0,30	2,37
59(ITA)	Calabre	-0,54	3,37
60(GRE)	Îles Ioniennes	-1,09	5,34
61(GRE)	Macédoine Orientale et Thrace	-1,19	3,42
62(FRA)	Picardie	-1,74	2,61
63(POR)	Algarve	-15,31	3,65
	Moyenne 5 C	0,20	2,00

Source : nos calculs