



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

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,

SOMMAIRE

Synthesis and conclusions

Introduction p. 10

1^{ère} PARTIE : CARACTERISATION DU SECTEUR DES FRUITS ET LEGUMES TRANSFORMES EN EUROPE p. 12

1.1/ L'industrie mondiale et européenne des fruits et légumes transformés p. 13

1-1.1 La production mondiale et les firmes dominantes p. 13

1-1.2 La production européenne et la structure d'offre p. 15

1-1.3 Les tendances de la consommation p. 19

1-1.4 Le poids de la grande distribution p. 22

1.2/ Les échanges internationaux p. 23

1-2.1 Les flux commerciaux par zone géo-économique p. 23

1-2.2 Les produits échangés p. 25

1-2.3 La valorisation des produits p. 26

1.3/ L'environnement institutionnel p. 27

1-3.1 L'organisation commune de marché dans le secteur des fruits et légumes p. 27

1-3.2 L'impact de l'OCM sur l'organisation du secteur p. 28

2^{ème} PARTIE : VULNERABILITE DES REGIONS PRODUCTRICES DE FRUITS ET LEGUMES TRANSFORMES p. 30

2.1/ Note méthodologique p. 31

2-1.1 La fonction IVR p. 31

2-1.2 Les régions et les entreprises de l'échantillon p. 33

2.2/ Les performances comparées des systèmes de production et de commercialisation des régions européennes p. 36

2-2.1 Les dynamiques concurrentielles des entreprises de transformation de fruits et légumes p. 36

2-2.2 Les structures de commercialisation et les centrales d'achat alimentaires p. 39

2.3/ La spécialisation régionale en agroalimentaire p. 42

2.4/ La qualité de l'environnement régional p. 43

2.5/ Les niveaux de vulnérabilité des régions : la fonction IVR p. 45

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

	p. 48
1. – Introduction	p. 49
2. – La filière tomate transformée : structure et principaux mécanismes	p. 50
2.1 – Rappel sur les technologies utilisées et les sous-filières	p. 50
2.2 – Les chiffres-clés	p. 52
2.3 – Les rapports de force et les mécanismes	p. 55
3. – Les industries de transformation de la tomate dans les cinq pays étudiés	p. 56
3.1 – Caractéristiques des industries nationales	p. 56
3.2 – Etudes de cas	p. 60
3.2.1 – Consorzio Interregionale Ortofruticoli (CIO-COPADOR)	p. 60
3.2.2 – Louis Martin S.A.	p. 64
3.2.3 – Alsat, Alimentos Espanoles SL	p. 66
4. – Premiers éléments d'interprétation	p. 70
4.1 – L'état de la concurrence	p. 70
4.2 – À propos des politiques de l'UE	p. 72
4.3 – Est-il possible d'avancer un diagnostic ?	p. 72
Synthèse et conclusions	p. 74
Bibliographie et sources d'information consultées	p. 81
Annexes	p. 83
Annexes IVR	p. 84
Annexes Etude de cas	p.101

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.

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:

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

α , β , λ , θ being weighting coefficients.

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 regions² 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

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).

² 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.

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:

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.

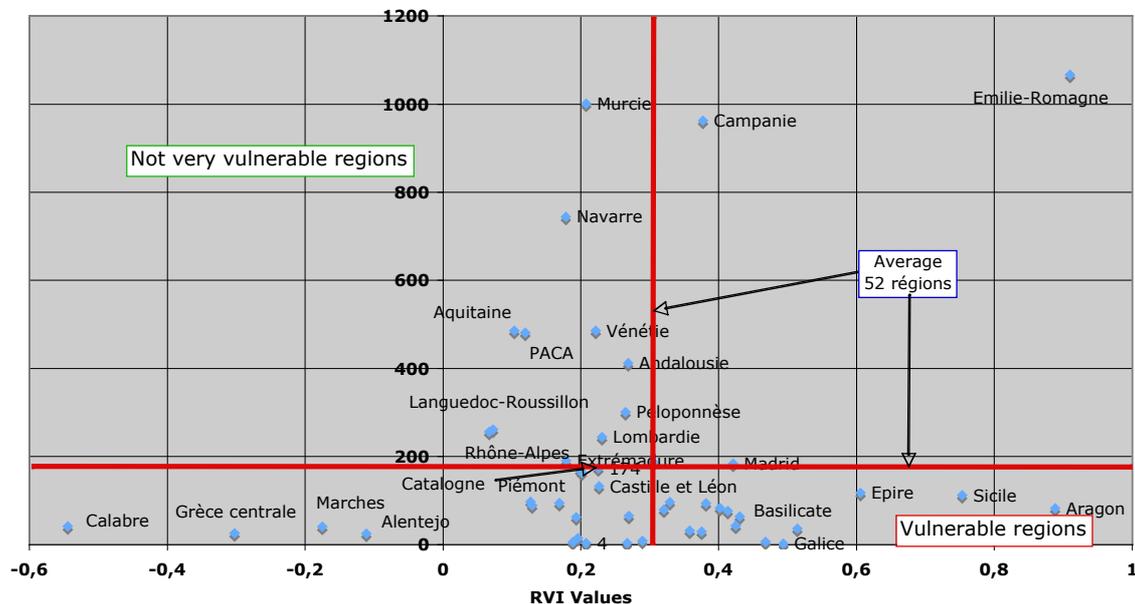
Concerning the economical environment population density and transportation density index, the regions can be classified in relation with the level of life: France (score 10.39), Italy (8.01), Spain (6.59), Greece (5.1) and Portugal (4.89). The gap between the first (Rhônes-Alpes in France) and the last 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 63³. The RVI of these regions fluctuates from 2.86 (Western Macedonia, the most vulnerable region) to –

³ 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).

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 very vulnerable (Sicily, Basilicate, Abruzzes, Puglia 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-Romagna, first region for its sales, seems relatively threatened due to the poor economical performance of the sector firms.

RVI for the Processed Fruit and Vegetables Sector in the EU Mediterranean Countries (2000-2004)



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.

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 exceptions⁴, 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 countries 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 view⁵. 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.

⁴ 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.

⁵ 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 frais⁶. 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)⁷.

La première partie du présent rapport s'attachera à caractériser l'industrie des fruits et légumes transformés au niveau 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, **une troisième partie** sera consacrée 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. Cette dernière partie sera basée sur des études de cas centrées sur des entreprises leaders du secteur.

⁶ Cf. le rapport WP2 concernant cette filière (Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005)

⁷ 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 %)⁸. Le chiffre d'affaires mondial de l'IAA dépassait 2700 milliards de \$ en 2002 et montrait une forte domination des pays à haut revenu.

⁸ 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 Turquie⁹, 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.

⁹ 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 la 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 2001¹⁰. 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.

¹⁰ 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.€)

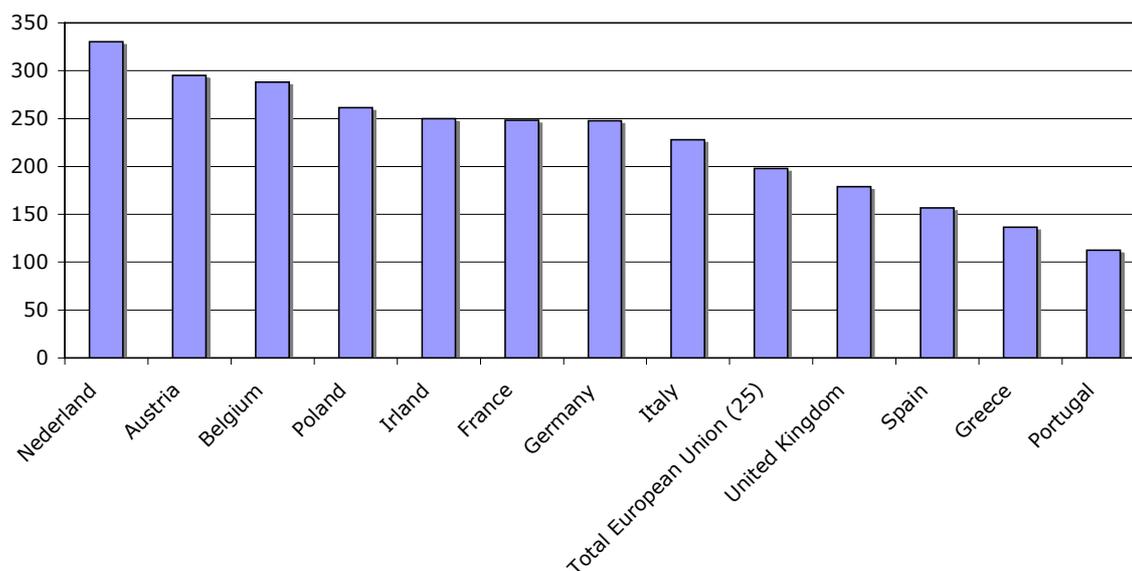
Country	1995-2000	2000	2001	2002	2002/95-00 Change
Spain	111	142	157	166	49%
France	185	228	248	253	37%
Italy	178	206	228	246	38%
Portugal	92	105	113	121	32%
UE		165	178	182	

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, Agrodاتا, 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

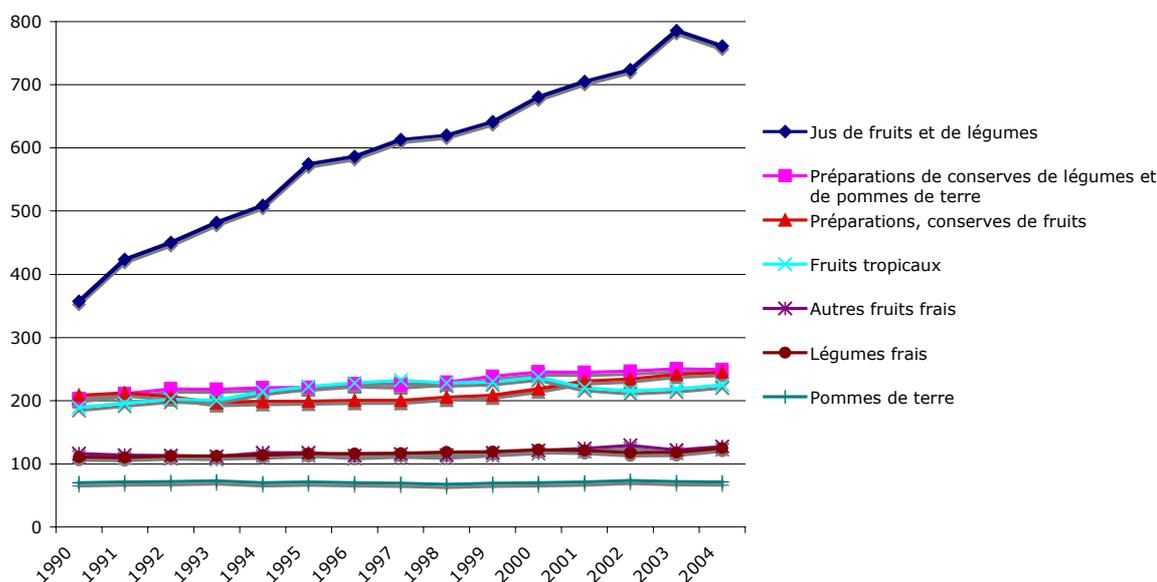
2003	Food share of total expenditures	Share of total food expenditures					
		Fruit and vegetables	Breads and cereals	Meats and seafood	Dairy and eggs	Oils and fats	Sugar, confectionery
Morocco	29,6	26,2	20,9	22,9	1,8	12,9	6,7
China	28,3	15,9	2,1	27,9	6,5	2,8	1,3
Turkey	25,0	23,7	25,2	18,6	10,9	7,0	8,6
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 %¹¹ 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

¹¹ 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 PSEM¹² 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.

¹² 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 15 : 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 entreprises.

Table 16 – 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 Faostat¹³.

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 17 – 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

¹³ 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 fait l'objet du règlement (CE) 2202/96, JOCE L 297 du 21 novembre 1996)¹⁴. Le règlement prévoit notamment la signature, entre les OP (organisations de producteurs)¹⁵ 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. 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.

¹⁴ Le règlement (CE) n° 2200/96 concerne les fruits et légumes frais et le n° 2202/96 est relatif aux agrumes frais.

¹⁵ Les OP sont des organisations rassemblant plusieurs entités économiques, reconnues par la Commission européenne et habilitées à recevoir des aides. Ces entités peuvent être des groupements de producteurs, de coopératives ou d'entreprises privées

Tableau 18 : 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 classiques¹⁶ 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

¹⁶ 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 financement¹⁷ (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 4 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.

¹⁷ 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 frais¹⁸. 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 (DLMT¹⁹/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

¹⁸ Cf. Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005

¹⁹ 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°19 : 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 composante

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 Amadeus²⁰ 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 spécialisées à la fois dans la 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} transformation de F&L avec donc des stratégies,

²⁰ 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.

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° 20 : 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 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 signifiati, en raison des fortes disparités existant entre l'Italie du nord et de l'Italie du sud.

2.1.3 - 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 moyenne²¹ (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)²². 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

²¹ Il est question de la moyenne des 5 pays : France, Grèce, Italie, Espagne et Portugal.

²² 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 Extremadura²³ () 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)²⁴. 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)²⁵ 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 País 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

²³ En Extremadura, il faudrait pouvoir distinguer coopératives et firmes privées

²⁴ Le choix de ces variables est imposé par la disponibilité des données.

²⁵ 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 :

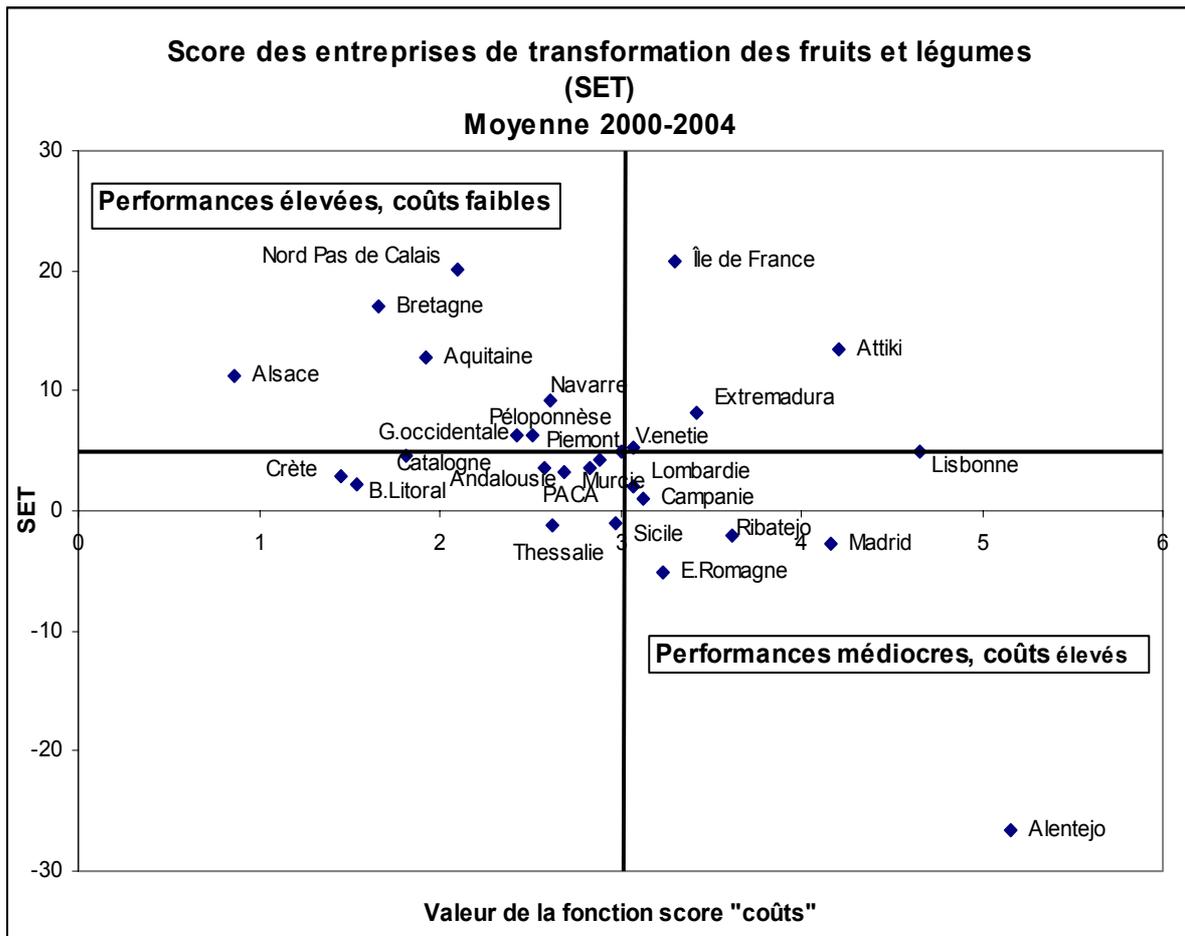
- Type 1 : régions très performantes dont le SET est compris entre 20,80 et 10,03
- Type 2 : régions performantes marquées par un SET allant de 9,22 à 5,36
- Type 3 : régions non performantes dont le SET est compris entre 4,94 et 1,57
- Type 4 : régions caractérisées par des performances médiocres, SET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

Le tableau suivant reprend les principales régions par type :

Tableau n° 21 : 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).

2.1.4 - 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 frais²⁶. 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 (se) ? diffuse rapidement même dans 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

²⁶ 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.

bassins de 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 surcoûts²⁷. 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 peut donc être considérée comme un facteur dynamisant, stimulant la compétitivité et par conséquent réducteur de vulnérabilité. Les régions abritant des CA de grande taille et performantes semblent disposer du potentiel leur permettant de faire face à une éventuelle concurrence méditerranéenne²⁸.

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-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'affaires (c'est normal car la marge commerciale est un produit entre le taux de marge et les quantités

²⁷ 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.

²⁸ Rappelons toutefois que 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).

vendues). 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 solvabilité²⁹, 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^{ième} rang avec un ratio de 1,68.

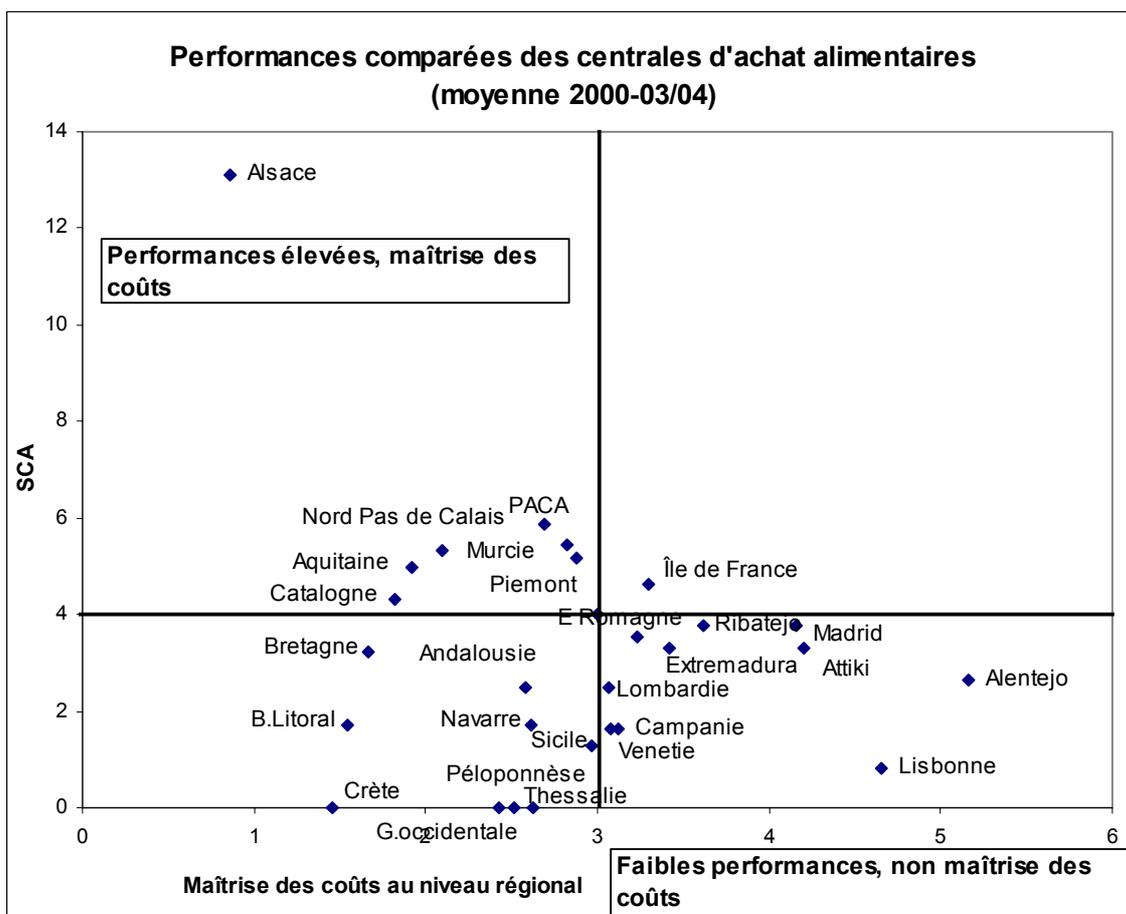
Additionnés, ces ratios permettent de comparer les performances des CA au niveau régional. Quatre types de régions se dégagent : les régions à fort potentiel commercial (SCA compris entre 15,01 et 7,50) ; les régions à potentiel commercial (6,41-4,32) ; les régions à faible potentiel commercial (3,95-2,22)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

Tableau n° 22 : 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, País 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.

²⁹ 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.

2.2 - 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)³⁰.

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)³¹, 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.

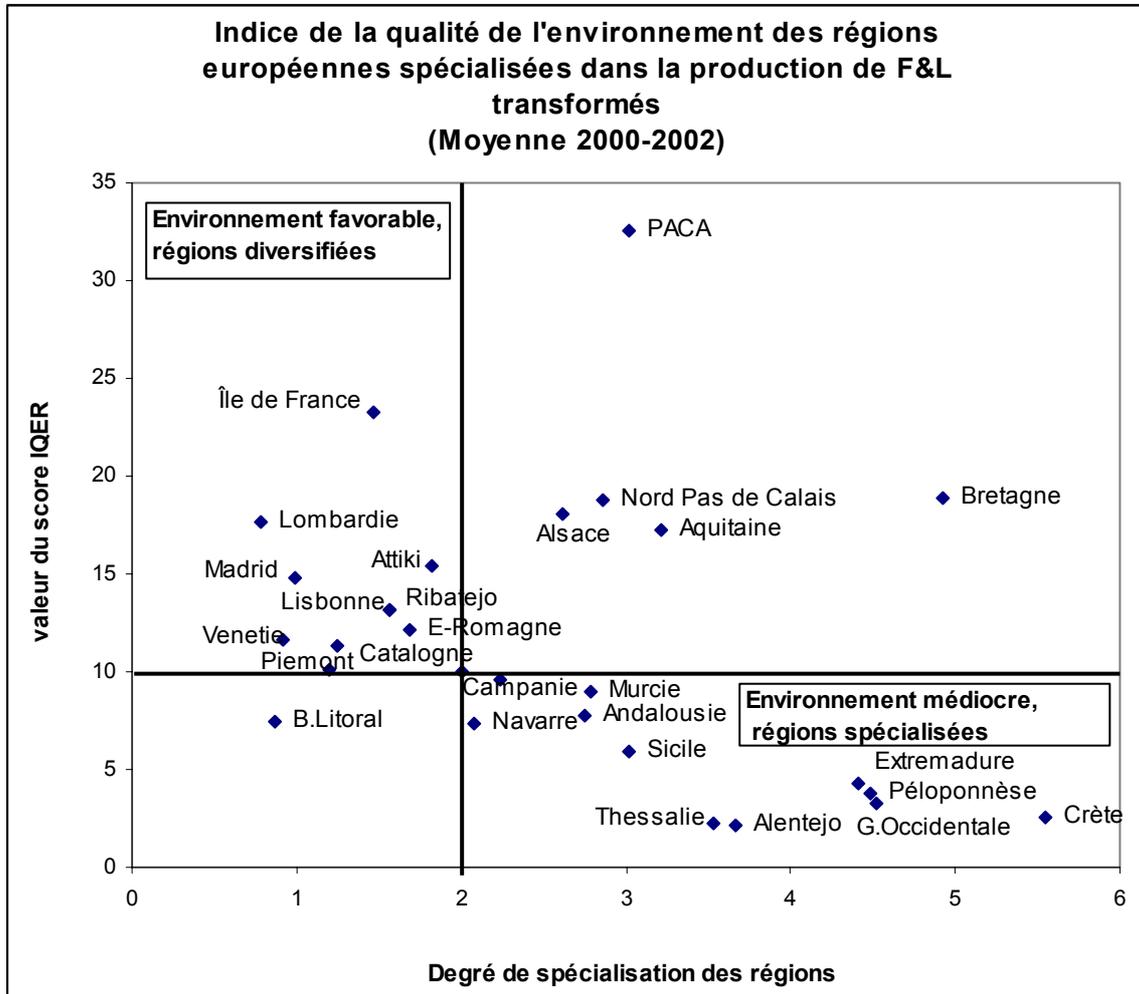
A l'instar de ce qui a été développé dans le rapport sur les fruits et légumes frais³², les entreprises localisées dans les régions disposant d'avantages concurrentiels en termes de logistiques et de réseaux commerciaux complexes se doivent d'être dynamiques et performantes sinon elles risquent de subir 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*.

³⁰ 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.

³¹ La performance de PACA n'est pas significative car il s'agit principalement de produits pétroliers.

³² 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 GD³³
- 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.

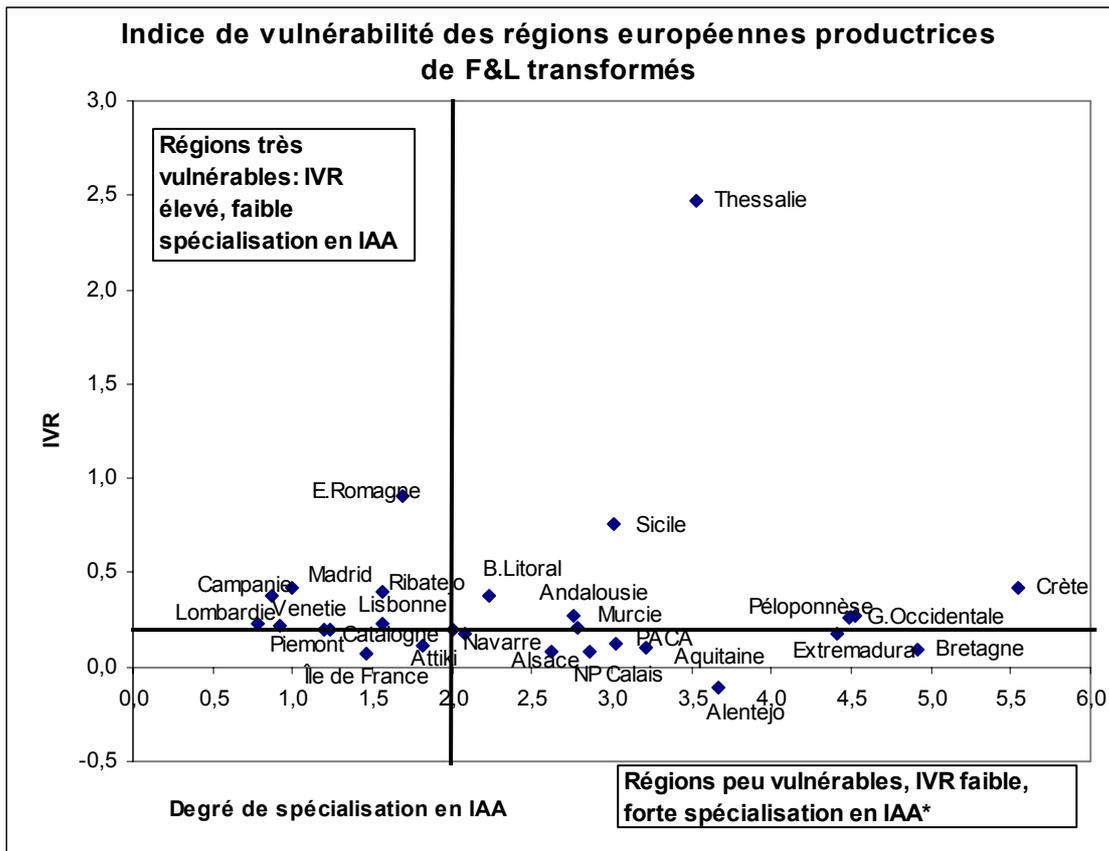
Nous avons en conséquence attribué le coefficient le plus fort aux entreprises de transformation ($\alpha = 0,4$) et une valeur moindre au coefficient se rapportant aux centrales d'achat ($\beta = 0,3$).

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 :

³³ 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).

ETUDE DE CAS :

**LES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION DE LA TOMATE DANS
LES PAYS MEDITERRANEENS DE L'UNION EUROPEENNE**

**THE TOMATO PROCESSING INDUSTRY IN THE EU
MEDITERRANEAN COUNTRIES**

Jean-Claude MONTIGAUD, INRA-UMR MOISA, 2 Place Viala, 34060 Montpellier Cedex 1
Corrado GIACOMINI, Università degli studi di Parma, Via J-F. Kennedy 6, 43100, Parma
Julian BRIZ, Universidad Politecnica de Madrid, ETSI Agronomos, 28040 Madrid

Remerciements

Les auteurs remercient chaleureusement les personnes et organisations suivantes :

- * Juan-José Amezaga, directeur général d'Alsat SL (Don Benito, Badajoz),*
- * Jean-louis Martin, directeur général de Jean Martin (Maussane les Alpilles),*
- * Michelle Pedrazzoni, directeur de Copador (CIO) à Collecchio (Parme),*
- * Claude Soulager, directeur général de Louis Martin (Monteux),*
- * Patrick Mathiot, chef de projet au CTCPA (Avignon),*
- * Patrick Varoquaux, directeur de recherche à l'INRA (Avignon),*

Ainsi que l'ADEPALE (Paris), l'AMITOM (Avignon), l'AGRUCON (Madrid), la Chambre de commerce de Parme, la SONITO (Avignon) et l'UNAPROA (Rome).

Les erreurs et omissions contenues dans ce document sont de la responsabilité de J-C. Montigaud.

1. – Introduction.

- Le projet Eu-Med Agpol, programme de recherche financé par la Commission européenne dans le cadre du 6^{ième} PCRD, a pour objectif général d'étudier l'impact de la libéralisation du commerce agricole entre l'EU 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 élargissement. Dans le cas présent, cette recherche est limitée à l'analyse des effets de la libéralisation sur les industries de transformation de la tomate de cinq pays du sud, membres de l'UE : le Portugal, l'Espagne, la France, l'Italie et la Grèce³⁴. Ce choix est justifié par le fait que la filière tomates transformées, outre son importance économique, constitue par ses approvisionnements un point d'équilibre, souvent décisif, au sein des systèmes de production de nombreuses régions de l'UE.

Pour les produits à base de tomates, la protection mise en place par l'UE comprend un tarif douanier (TDC) de 14,4 % sur tous les produits industriels, quelle que soit leur origine, avec cependant deux exceptions :

* le Chili qui bénéficie d'une réduction progressive pour les produits industriels (sur 4 ans) et pour les produits finis (sur 7 ans) ;

* la Turquie qui dispose d'un quota de 8 000 tonnes métriques pour les tomates en dés (« diced tomatoes ») (rubrique 20021000).

- La méthode utilisée fait appel à une double approche, filière et économie industrielle³⁵. Dans un premier temps, nous décrivons la filière tomates transformés (ensemble d'activités étroitement imbriquées liées verticalement par l'appartenance à un même produit) ainsi que les sous-filières correspondantes. On repère les flux de produits, les innovations, le centre de pilotage (la grande distribution) ainsi que les principaux chiffres clefs par pays (Portugal, Espagne, France, Italie et Grèce). Dans un deuxième temps, on passe de la filière aux entreprises de transformation. Pour cela, on dresse pour les pays étudiés une carte des cinq entreprises les plus importantes avec la localisation géographique, le chiffre d'affaires, les principales fabrications, le tonnage ramené en équivalent frais et les parts de marché. On isole ainsi les entreprises leaders dont on étudie les stratégies d'adaptation à travers trois cas. A cet effet, on utilise les outils de l'économie industrielle (le « market structure analysis ») conjugués avec ceux du management (analyse des coûts). Nous tentons enfin, en étudiant les conséquences sur l'amont agricole (notamment sur la production), de déboucher sur un diagnostic.

Le plan de ce document est directement issu de la méthode utilisée : nous présenterons successivement la filière, les entreprises et leurs stratégies (à travers trois cas) et, enfin, les principales problématiques qui en découlent.

³⁴ Il s'agit ici de s'intéresser aux effets de la libéralisation sur le sud de l'UE et non pas du phénomène inverse, c'est à dire de l'UE vers les pays tiers. Pourtant, la capacité pour l'UE d'exporter en direction des pays méditerranéens est bien réelle mais bute sur les protections instaurées par ces pays (Maroc, Tunisie, Egypte, Algérie...). Notons que l'Algérie a procédé à un démantèlement tarifaire partiel puisque la taxe additionnelle à l'importation (12 %), pour les produits en provenance de l'UE, est supprimée à partir de septembre 2005 (mais subsiste un droit de douane de 30 %). On trouvera en annexe N° 12 les tarifs douaniers pratiqués par l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et Israël.

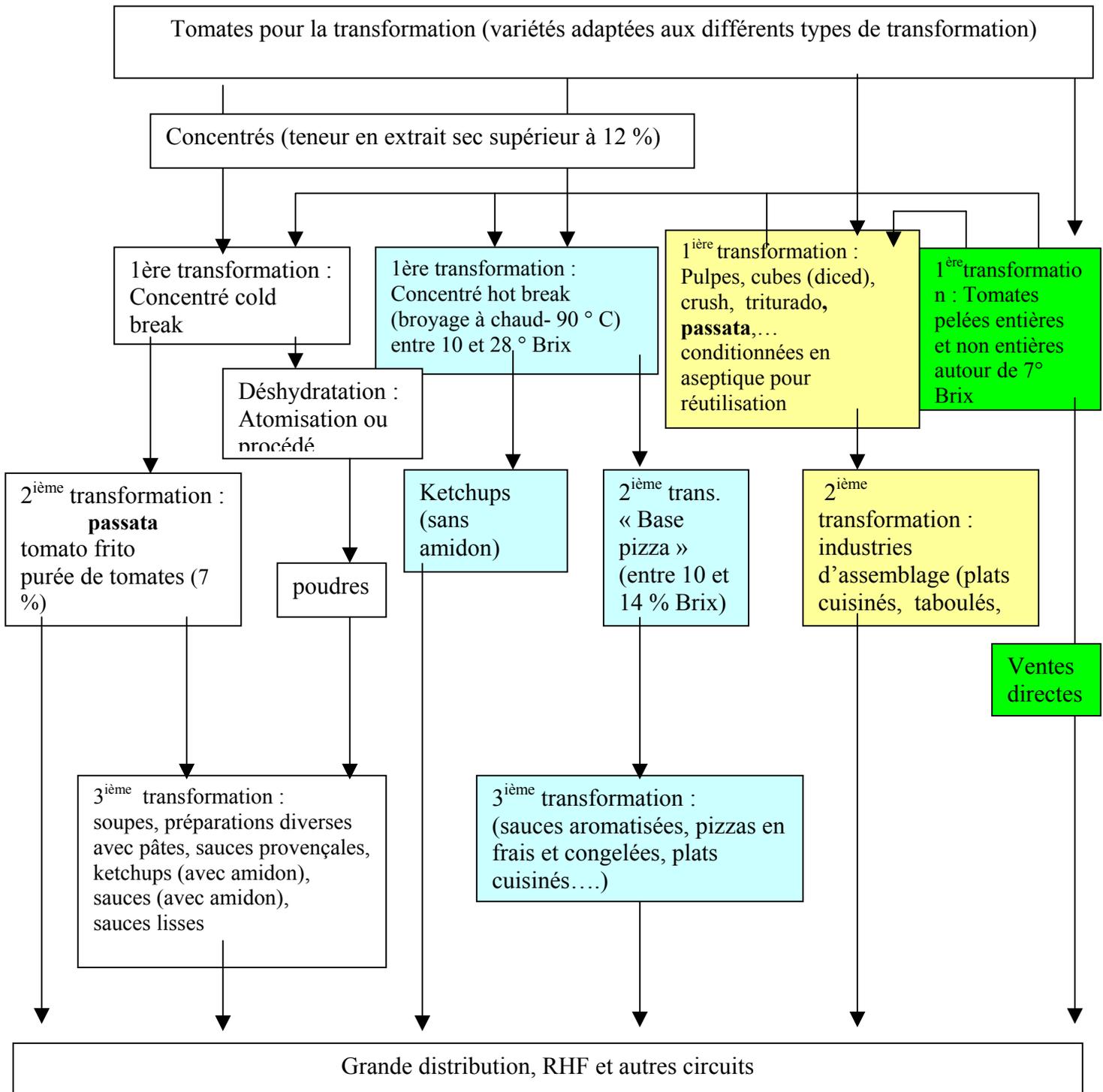
³⁵ Pour une description de la méthode, Cf. J-C Montigaud, L'analyse des filières agroalimentaires : méthodes et premiers résultats, in *Economies et Sociétés*, Série Développement agroalimentaires, AG n° 21, juin 1992, p.59-83.

2. - La filière tomates transformées : structures et principaux mécanismes.

2.1. Rappel sur les technologies utilisées et les sous-filières qui en résultent :

les remarques sont issues de nos visites auprès du CTCPA³⁶ et de l'INRA à Avignon (le 08/07/05) et de nos discussions avec AGRUCON³⁷ à Madrid (les 19 et 20/07/05).

Schéma N°1- Description de la filière industrielle tomates transformées



³⁶ CTCPA : Centre Technique de la Conserve des Produits Agricoles, Avignon.

³⁷ AGRUCON : Agrupacion de Fabricantes de Conservas Vegetales, Madrid.

Compte-tenu de l'importance de la technologie et des processus techniques, il faut préciser les termes utilisés:

- hot break (broyage à chaud) : procédé impliquant un chauffage très rapide, soit avant le broyage, soit dans les secondes qui suivent. Le chauffage doit amener la pulpe à 90° C ou 194° F afin d'éviter l'ajout d'amidon dans le cas des préparations de ketchups. Rappelons qu'un ketchup de qualité ne peut être obtenu qu'à partir de concentrés hot break (dans ce cas, les prix sont de 50 % supérieurs aux concentrés contenant de l'amidon). Les Chinois ne semblent pas posséder, du moins pour l'instant, ni les variétés, ni les techniques culturelles capables de fournir ce type de matières premières.

- super hot-break : application le plus tôt possible d'une haute température pour inactiver les enzymes avant qu'elles n'aient eu le temps d'agir sur les pectines.

- cold break (broyage à froid) : procédé identique au précédent mais où la température de chauffage est moins sévère (65° C ou 150° F) de telle sorte que les enzymes soient préservées (la qualité gustative du produit est sauvegardée au détriment de la viscosité).

- passata : purée de tomates obtenue soit à partir de concentrés soit à partir de pulpes de tomates fraîches avec un raffinage grossier (passage par passoires) et un ajout de sel.

- tomato frito : produit inventé par les industriels espagnols à base de purée de tomates (7 à 9 %) avec un texturant (ail, oignons...) et de l'huile de tournesol (ou d'olive).

- diced tomatoes (tomates en cubes ou en dés) : tomates mûres lavées, triées (à la main) et pelées à la vapeur. Après élimination des tomates vertes et de celles présentant des défauts, les tomates sont mises en dés, traitées avec une solution à base de calcium afin de maintenir la texture (la fermeté) des produits, appertisés et refroidies à travers un système d'échange de chaleur. A partir de cet instant, le produit est aseptique et conditionné dans des poches plastiques logées à l'intérieur de fûts en acier (drums).

- base pizza (sauce pizza) : pulpe obtenue à partir de concentré hot break, grossièrement raffinée et légèrement concentrée (entre 10 et 14 ° Brix) afin d'éviter le phénomène de synérèse (séparation entre une phase liquide et une phase solide).

- triturado (crush tomatoes) : tomates broyées et tamisées (dépourvues de peaux et pépins).

On pourra trouver en annexe N° 1 une description simplifiée d'une ligne de fabrication pour concentrés et tomates en dés³⁸ et en annexe N° 2 les prix de revient pour fûts de concentré, tomates pizza et cubes.

A l'intérieur de la filière tomates transformées, coexistent au moins trois sous-filières : la sous-filière concentré qui comprend le « cold break » plutôt en perte de vitesse, le « hot-break » en plein développement qui va permettre de fabriquer par exemple des ketchups de qualité, la sous-filière pulpes, cubes (diced tomatoes), passata... qui donne lieu exclusivement à des réutilisations à destination des industries dites d'assemblage (fabrication de pizzas, plats cuisinés, sauces diverses..) et la sous-filière tomates pelées entières et non entières qui livre des produits (grands et petits formats) directement à la distribution et à la RHF. Selon les professionnels, les innovations sont situées dans le « hot-break », en particulier au niveau des bases « pizza » et de leur utilisation mais aussi dans les « diced tomatoes », les « passata » et autres pulpes broyées qui sont en forte demande. Au niveau du poids de chaque sous-filière, on estime que le concentré représente 70 % des tonnages traités, les pulpes et cubes autour de 25 % et les tomates pelées 5 % (en augmentation). En fait, le schéma N° 1 est plus complexe qu'il n'y paraît car les sous-filières (ou sous-systèmes) sont connectées entre elles à la fois au niveau des matières premières et des fabrications. Ainsi, pour produire des pulpes ou des tomates pelées, il faut accepter de diriger des quantités importantes de matières premières

³⁸ Cf. le site de Morning Star, la plus importante conserverie de Californie, *A Day in the life of a Morning Star Tomato*, www.morningstarco.com

d'une qualité inférieure vers le concentré. Au niveau des fabrications, il est possible de faire des sauces pizza avec des bases « pizza » ou avec du « diced tomatoes », du « passata » avec du concentré ou de la pulpe fraîche³⁹. Ces connections confèrent à la filière une certaine inertie et, par contre-coup, obligent les entreprises qui y figurent à rivaliser sur les plans technique, des produits et de l'organisation. Cependant, au fur et à mesure que l'on s'éloigne des matières premières, le concept de filière perd de sa pertinence car les entreprises, pour continuer à exister, se situent à cheval sur plusieurs filières et commercialisent des gammes de produits élargies en mettant l'accent sur le marketing, l'innovation et la qualité. Ce sont ces entreprises (situées le plus en aval), celles qui s'attachent à répondre à l'évolution de la demande (pizzas, soupes, fast-foods, plats à emporter, produits bio...) qui déterminent finalement le sort des industries d'amont et donc des producteurs qui les approvisionnent.

2.2. Les chiffres-clefs

Afin de ne pas surcharger le texte, nous présentons en annexes N°3, N°4 et N°5 les principaux chiffres permettant de replacer les productions des cinq pays étudiés au sein des contextes mondial, européen et méditerranéen.

2.2.1. Brève présentation des filières dans les cinq pays concernés :

Tableau 1 - Les filières tomates transformées au Portugal, Espagne, France, Italie et Grèce, (campagne 2002-03) (en tonnes équivalent frais)

	Espagne	France	Grèce	Italie	Portugal	Total
Seuil communautaire	1 238 606	401 608	1 211 241	4 350 000	1 050 000	8 251 455
Récolte mécanique	85 %	100 %	30 %	90 % et 30 %*	85 % dans l'Alentejo	
Superficie plantée (ha)	31 732	3 400	17 300	85 000	12 466	149 898
Nombre d'OPs		7		164		
Rendement moyen (tonnes/ha)	53,9	73,0	63	62,5	71,7	
Total tomates transformées	1 710 734	248 959	984 360	5 324 355	894 093	9 162 501
Prix moyen transformation (t) €/t	49 à 60 €/t	46 à 50 €/t	50 à 54 €/t	54 € bord champ	50 € bord champ	
Aide CEE	34,5 €/t	34,5	34,5	34,5	34,5	
Nombre de firmes	101	13	20	200	11	345
Qtés consommées	323 300	970 600	228 900	1 719 700	149 000	3 391 500
Consommation par tête (en kg)	7,9	16,2	20,9	29,9	14,8	17,94

* 90 % dans le nord et 30 % dans le centre et le sud

Sources : Tomato News, juillet-août 2004 (p.11-16) et N° spécial de novembre 2004

³⁹ En matière de « passata », les industriels italiens sont partisans d'une fabrication directe à partir de tomates fraîches pressées et non plus de concentrés. A cet effet, un décret-loi ministériel a été promulgué récemment par le gouvernement italien (Decreto-legge 24 giugno 2004, n.157, convertito, con modificazioni, nella legge 3 agosto 2004, n. 204) publié dans « Gazzeta Ufficiale N. 252 del Ottobre 2004 ». Le texte d'application précisant les caractéristiques du produit a été signé le 23 septembre 2005. Est-ce que cette réglementation sera avalisée par Bruxelles et la communauté industrielle ?

2.2.2. Le commerce extérieur des cinq pays du sud :

Tableau 2- Part des 5 pays dans le commerce extérieur de l'UE-15 et du reste du monde (campagne 2003-04) (en tonnes métriques de produits finis)

1/ les importations de l'UE-15 :

Importations (en tm)	En provenance des 5 pays	Autres pays de l'UE-15	Autres pays
Triple concentré (> 30 %) (447 466 t = 100 %)	45,2% dont : Italie = 23,6 % Espagne = 5,6 % Portugal = 7,1 % Grèce = 5,6 %	2,22 %	54,8 % dont : Chine = 47,1 % Turquie = 0,3 % Afrique du Nord = 2,8 %
Double concentré (12-30 %) (275 360 t = 100 %)	67,9 % dont : Italie = 36,6 % Grèce = 7,7 % Espagne = 10,8 % Portugal = 12,8 %	2,9 %	29,2 % dont : Chine = 21,9 % Turquie = 5,8 % Afrique du nord = 0,03 %
Conserves de tomates : (694 054 t = 100 %)	87,3 % dont : Italie = 77,1 % Espagne = 6,4 % Grèce = 2,4 %	5,16 % dont : Allemagne = 1,8 %	7,54 % dont : Turquie = 4,7 %
Purées de tomates : (132 329 t = 100 %)	90,67 % dont : Italie = 80,35 % Espagne = 8,8 % Portugal = 8,1 % Grèce = 0,8 %	7,81 % dont : Allemagne = 5,4 %	1,52 % dont : Turquie = 0,3 %
Sauces et ketchups : (371 236 t = 100 %)	39,09 % dont : Italie = 16,3 % Espagne = 16,1 % Portugal = 3,3 % France = 3,2 %	54,38 % dont : Pays-Bas = 36,3 % Allemagne = 9,1 % Belgique = 4,5 %	6,52 % dont : Turquie = 1,8 % Afrique du nord = 0,5 %

2/ les exportations de l'UE-15 :

Exportations (en tm)	A destination des 5 pays	Autres pays de l'UE-15	Autres pays
Triple concentré (> 30 %) (247 384 t = 100 %)	14,8 % dont : France = 11,8 % Italie = 4,5 %	70 % dont : Allemagne = 26,8 % RU = 21,8 % Pays-Bas = 8,9 %	15,2 % dont : Suisse = 3,2 % Japon = 2,2 % Afrique = 2,9 %
Double concentré (12-30 %) (553 782 t = 100 %)	4,9 % dont : France = 4,9 %	36 % dont : Allemagne = 14,2 % RU = 7,8 % Pays-bas = 5,8 %	59,1 % dont : Afrique = 48,2 % (dont Nigeria = 9,4 % et Bénin = 3,7 %) Moyen Orient = 1,9 % Japon = 1,6 %
Conserves de tomates (935 952 t = 100 %)	10,5 % dont : France = 10,5 %	56,9 % dont : RU = 21,8 % Allemagne = 16,1 % Belgique = 5,0 %	32,6 % dont : Amé. du nord = 9,8 % Japon = 7,2 % Australie = 3,8 %
Purées de tomates (240 996 t = 100 %)	40,0 % dont : France = 27,5 % Italie = 6,5 % Grèce = 5,9 %	49,5 % dont : Allemagne = 24,9 % RU = 7,7 % Belgique = 7,1 % Autriche = 2,4 %	10,5 % dont : Croatie = 1,8 % Suisse = 1,2 % Amé. du nord = 1,9 % Japon = 0,8 %
Sauces et ketchups (309 800 t = 100 %)	24,3 % dont : France = 21,6 % Espagne = 2,6 %	61,2 % dont : Allemagne = 18,9 % Pays bas = 7,3 %	14,5 % dont : Suisse = 4,4 % Norvège = 1,6 %

Sources : Tomato News

Plusieurs constats peuvent être effectués :

1/ les importations de l'UE-15 (sauf pour le concentré) proviennent essentiellement des 4 pays membres de l'UE-15 (Italie, Espagne, Portugal et Grèce), ce qui signifie que l'UE est largement auto-suffisante. Par contre, les exportations peuvent être dirigées dans le monde entier (du concentré pour l'Afrique et le Japon, des tomates pelées pour l'Amérique du nord). Pour le concentré, il faut rappeler que l'Italie (principal importateur) achète des concentrés (double et triple concentré) en provenance de Chine en grandes quantités lesquels sont utilisés pour faire du double concentré réexporté en Afrique (48,2 %). Ce phénomène est récent puisqu'il démarre en 2002-03 (les exportations de la Chine en direction de l'UE-15 étaient de 68 640 t en 2001, de 85 450 t en 2002 et de 126 173 t en 2003) ;

2/ tout se passe comme si une certaine spécialisation des tâches à l'intérieur de l'UE-15 s'opérait sous nos yeux, les pays du sud fabriquant plutôt des matières premières et les pays du nord des sauces, ketchups et autres produits d'assemblage. Ainsi, pour les sauces et ketchups où les cinq pays du sud sont défaillants, l'explication se situe au niveau des Pays-Bas. Ce pays achète de grandes quantités de concentré qui sont retravaillées pour fournir des ketchups (les Pays-Bas fournissent 36,3 % des importations de sauces et ketchups de l'UE-15, soit 134 944 tonnes) ;

3/ l'Italie, suivie parfois (mais de loin) par l'Espagne, est partout leader sauf pour le ketchup ;

4/ pour ce qui concerne le commerce entre l'UE et les pays méditerranéens hors UE, on note seulement l'apparition de la Turquie (ce pays est présent dans le secteur du double concentré ainsi que dans celui des sauces et ketchups). Les importations de l'UE-15 en provenance des pays du pourtour méditerranéen sont peu perceptibles. Il est possible de préciser ces flux en présentant par produits le commerce extérieur de chacun des 5 pays étudiés (Tableau 3).

Tableau 3- Les principaux échanges par produits pour les cinq pays étudiés

Triple concentré de tomates (> 30 %) (codes HS 20029091 & 20029099) :

Importations	2001/02	2002/03	2003/04	Exportations	2001/02	2002/03	2003/04
Italie	97 179	130 748	232 300	Italie	78 462	80 690	75 968
Grèce	555	266		Grèce	74 476	61 044	33 234
France	19 232	25 203	31 353	Espagne	72 094	116 096	104 253
				Portugal	39 330	26 513	22 793

1 kg concentré 36-38 % = 7 kg de tomates fraîches

Double concentré de tomates (12-30 %) (codes HS 20029031 & 20029039) :

Importations	2001/02	2002/03	2003/04	Exportations	2001/02	2002/03	2003/04
Espagne				Espagne	4 364	11 383	12 101
France	23 980	21 670	24 709	Italie	387 291	384 010	425 012
Italie	26 933	62 244	47 027	Portugal	59 845	60 142	76 356
Grèce	616	809		Grèce	24 745	23 654	29 872

1 kg concentré 28-30 % = 5,5 kg de tomates fraîches

Purée de tomates (< 12 %) (codes 2002911 & 20029019) :

Importations	2001/02	2002/03	2003/04	Exportations	2001/02	2002/03	2003/04
Espagne	103	69	606	Espagne	25 907	44 273	41 173
France	32 211	30 568	33 969	France	1 242	1 062	
Grèce	8 375	7 570		Italie	157 984	169 633	166 865
				Grèce	4 351	6 175	

1 kg purée de tomates = 2 kg de tomates fraîches

Sauces et ketchups (code 21032000) :

Importations	2001/02	2002/03	2003/04	Exportations	2001/02	2002/03	2003/04
Espagne	6 505	7 512	7 307	Espagne	51 738	59 673	60 270
Italie ?				Grèce	318	229	
France	92 919	90 610	97 776	Italie	53 844	64 332	62 569
Grèce	2 283	3 036		France	16 271	15 700	
				Portugal ?			

1 kg sauces et ketchups = 2,5 kg de tomates fraîches

Conserves de tomates (codes 20021010 & 20021090) :

Importations	2001/02	2002/03	2003/04	Exportations	2001/02	2002/03	2003/04
Espagne	1 145	1 817	4 256	Espagne	54 671	69 985	60 574
France	95 677	89 602	91 398	Grèce	22 709	21 587	
Grèce	13 298	9 563		Italie	873 003	874 128	817 971
				France	5 991	5 600	

1 kg tomates pelées = 1,26 kg de tomates fraîches

Source : Tomato news

2.3. Les rapports de force et mécanismes rencontrés dans la filières tomates transformées :

On se situe ici au cœur du fonctionnement des filières agroalimentaires **dont le pilotage est effectué par la grande distribution**. Celle-ci par ses stratégies (le « **sourcing** » : mise en concurrence des fournisseurs au niveau mondial ; **la logistique** : analyse des différents circuits et meilleures solutions organisationnelles visant à diminuer les coûts et à accroître la qualité et les services ; **la communication au niveau du produit** : utilisation des outils de la qualité, du merchandising, des normes de certification telles que HACCP, ISO 9002-2000, BRC, EUREP-GAP..) modifie les structures de l'amont agricole. Les multinationales (Heinz, Nestlé, Unilever, Danone, Barilla, Ebro Puleva...), par leurs politiques d'innovations, leurs stratégies de marque (recherche d'une position leader et éventuellement d'une position challenger) et de mondialisation (fonctionnement en réseaux), essaient de résister à la pression de la grande distribution et, pour cela, sont amenées à leur tour à jouer les rapports de force avec les fournisseurs. D'autres entreprises, situées plus en aval et souvent plus petites⁴⁰, entretiennent cependant des relations plus sereines avec leurs fournisseurs. Il appartient alors à ces derniers (les fabricants de concentrés, tomates pelées et autres produits qui font l'objet de l'analyse), tout en produisant aux conditions optimales, de trouver les bons créneaux et (ou) de mettre au point les « nouveaux » produits qui vont faire l'objet d'une demande intense, soit des industries d'assemblage, soit directement des centrales d'achats. Ceux qui arrivent trop tard, qui font les mauvais choix ou qui ne sont pas assez réactifs, sont éliminés du marché.

Ainsi, les entreprises de transformation sont condamnées à faire dans l'innovation. Si l'on prend l'exemple des sauces chaudes sur le marché français, les innovations sont incessantes (conditionnement, recette, positionnement sur le rayon...). Qu'elles soient « tomatées » ou « culinaires », elles affichent une croissance continue, aussi bien en valeur qu'en volume. En particulier, les recettes à napper, catégorie reine des sauces, sont en pleine expansion. De même, les sauces à base de tomates doivent leur succès aux préparations pour pâtes en petits

⁴⁰ Ce type d'entreprises peut être illustré par les Ets Jean Martin (situés à Maussane-les-Alpilles, 13520) qui, jouant sur l'effet terroir, la qualité (ISO 9001, 9002 et 14001, HACCP, AOC pour l'olive cassée de la Vallée des Baux), la communication et un personnel hautement qualifié, parviennent finalement à lutter avec efficacité contre la concurrence.

formats et aux recettes au basilic et pesto. Il en résulte un accroissement continu de ce type de consommations (Cf. Tableau 4).

Tableau 4 - Segmentation des sauces chaudes sur le marché français

Les différents types de sauces	% CA	Evolution sur un an
1/ Sauces « tomatées »	76,0 %	+ 1,2 %
Pour pâtes	54,8 %	+ 3,5 %
Pulpes/coulis/purées	16,0 %	+ 3,0 %
Concentrés	5,2 %	- 4,0 %
2/ Sauces culinaires	24,0 %	+ 2,2 %
A napper	17,1 %	+ 6,6 %
Total	363 M€	+ 1,6 %

Source : Panel distributeurs, origine fabricant, CAM 09/04 (d'après Linéaires, N° 198, décembre 2004)

Un autre mécanisme (le plus délicat) est constitué par la relation producteur-transformateur et les prix qui en résultent. Si l'on prend le cas français, ce mécanisme a longtemps été géré par l'interprofession dite obligatoire (négociation de contrats entre producteurs et transformateurs rendus obligatoires à l'ensemble de la profession avec prix minimums)⁴¹. Ce rouage, repris par la CEE à partir de 1978 (Règlement CE N° 1515 du 30 Juin 1978) a perduré après modifications (apparition successive de « deficiency payments » et de quotas) jusqu'en 2001 (Règlement 2699/2000) et remplacement par le système dit de double seuil de Quantité Maximum Garanti (QMG). A l'heure actuelle, la rémunération des producteurs est constitué d'une prix commercial négocié entre OPs et transformateurs (entre 40 et 45 €/t) auquel s'ajoute une aide de l'UE (34,5 €/t) versée aux producteurs via les OPs (Cf. Notes 16, 21 et 26). Cependant, cette aide fait problème puisqu'elle est jugée par certains insuffisante (avec fermetures d'usines et désordres sociaux) et, en même temps, suffisamment attractive pour attirer de nouveaux entrants en Europe alors que les marchés mondiaux sont déjà en état de surproduction. Dans ces conditions, on s'achemine vers une révision de ce type d'aides (probablement vers un découplage).

3. - Les industries de transformation de la tomate dans les cinq pays étudiés.

Nous présenterons d'abord les entreprises de tête dans chacun des pays étudiés et, ensuite, un certain nombre de cas d'entreprises parmi les plus caractéristiques.

3.1. Les industries de transformation dans les pays étudiés : pour pouvoir faire des comparaisons, nous tentons de repérer les cinq premiers groupes par pays avec les tonnages de tomates fraîches traitées (et cela par établissements), les quantités fabriquées, les chiffres d'affaires et les principales fabrications. La liste dont nous disposons (pour l'instant) est la suivante :

3.1.1. L'Italie : le nombre d'entreprises ayant bénéficié d'aides durant la campagne 2003-04 est de 195 (33 dans le nord, 16 dans le centre et 146 dans le sud et la Sicile). Pour cette même campagne, les quantités transformées s'élèvent à 5,3 millions de tonnes en équivalent frais (équi.frais). Plus qu'ailleurs, il est nécessaire de distinguer le centre et le sud (les Pouilles et la Campanie) qui fabriquent plutôt des produits à fort volant de main d'œuvre (tomates pelées

⁴¹ Loi du 6 Juillet 1964 définissant les accords interprofessionnels à long terme.

par exemple) et le nord (l'Emilie Romagne) qui fabrique (de plus en plus) des produits à valeur ajoutée grâce à ses technologies avancées (le concentré hot break par exemple). Dans le premier cas, la culture de la tomate est effectuée sur des parcelles de petites dimensions (de 2 à 10 ha) tandis que, dans le second, la dimension des parcelles est beaucoup plus élevée (jusqu'à plusieurs centaines d'ha). Notons que 50 % des approvisionnements sont réalisés par 19 entreprises seulement, la plupart localisées dans le nord.

Les principales entreprises repérées à travers la base de données Amadeus sont Conserva Italia (contrôlée par l'OP Conerpo) (CA consolidé = 473 M€), Cirio De Rica (CA consolidé = 900 M€) (rachetée par Conserva Italia), La Doria SPA (310 M€) , Star-Russo (590 M€), Boschi Luigi & Figli (contrôlé à l'origine par Parmalat, sous contrôle judiciaire à l'heure actuelle) (160 M€), Copador (67 M\$), Columbus (39 M€), Steriltom (22 M\$)...La difficulté provient du fait que la plupart de ces entreprises ont des activités multiples qui intègrent, entre autres, une activité tomates. C'est la raison pour laquelle, nous essayons de les repérer à travers les tonnages de tomates fraîches traitées. Pour cela, nous ramenons les fabrications diverses en équivalent frais (équ. frais). Compte-tenu des informations disponibles, les cinq premières entreprises sont les suivantes :

- * Consorzio Interregionale Ortofrutticoli (ou CIO) : comprend ARP (300 000 t), Casalasco (200 000 t), Copador (300 000 t), AINPO (550 000 t), vend sous MDD et lance sa marque Gustodoro, traite 1 350 000 tonnes de tomate en équ. frais ;
- * AR Industrie Alimentari (groupe Russo) : comprend trois établissements (Angri près de Salerne et deux autres près de Foggia et de Tarente dans les Pouilles). Les fabrications sont constituées de 35 000 t de concentré, 13 M de cartons de tomates pelées et 5 M de cartons de tomates concassées, soit l'équivalent de 450 000 tonnes de tomates en équ. frais ;
- * Le groupe La Doria (qui contrôle Eugea Mediterranea Spa à 80% à travers Confruit Spa) : Eugea, localisé à Lavello (Potenza, en Basilicata), fabrique des dérivés de tomates (équ. frais = 75 000 t) pour un CA tomates de 20 M€. Avec cette acquisition, La Doria va transformer 400 000 tonnes (en équ.frais) ;
- * Conserve Mediterraneo Scarl (contrôlée à 51 % par Conserve Italia), usines de San Polo (Piacenza) et de Caivano (Campanie) (marques Cirio et De Rica), équ. frais = 330 000 tonnes (CA 2004 = 123 M€) ;
- * Columbus (équ. frais = 150 000 t, CA = 39 M\$) (usine de Martorano à Parma, spécialisée dans les produits semi-transformés) + Steriltom (équ. frais = 130 000 tonnes dont 70 % à l'exportation, CA = 22 M\$) (usine de Casaliggio di Gragnano, Piacenza), total équ. frais = 290 000 tonnes ; Columbus est contrôlée majoritairement par la famille Freddi (groupe Mantua) avec, probablement, une forte participation de la famille Squeri (présence de la famille Squeri chez Columbus et Steriltom)⁴² .

A ces entreprises, il faut ajouter le groupe Boschi Luigi & Figli, actuellement sous contrôle judiciaire (marque Pomi pour l'Italie et Pomito pour l'Allemagne) : le groupe possède trois usines (dont une basée à Fontanellato di Felegara, Parma, = 200 000 tonnes en équ. frais) et deux autres au Portugal (Fit et Italagro). On compte par ailleurs de nombreuses petites entreprises, toutes situées dans le centre et le sud de l'Italie.

3.1.2. L'Espagne : avec une centaine d'entreprises, ce pays produit 1,7 M de tonnes (moyenne sur 2000-03) (présence d'une année record en 2004-05 égale à 2,2 Mt). L'essentiel de la

⁴² Source : base de données Amadeus.

production (90 %) est situé en Extremadura⁴³, le solde étant réparti entre l'Andalousie et la vallée de l'Ebre. Les 5 premières entreprises sont les suivantes :

* Conservas Vegetales de Extremadura SA (Conesa) (49 M\$)⁴⁴, Villafranco del Guadiana, principales fabrications (concentré, sauce pizza et tomates en poudre), équi. frais = 340 000 tonnes, nombre d'employés = 144 ;
* Transformaciones Agricolas de Badajoz SA (Transa) (43 M€), (Villanueva de la Serena), principale fabrication (tomates en poudre), équi. frais = 300 000 t ;
* Agraz SA (36 M\$), Villafranca del Guadiana, principales productions (tomates en poudre, concentré, pulpes ou « tomate en escamas » ?), équi.frais = 210 000 tonnes ;
* Alimentos Espanoles Alsat SL (20 M€), localisée à Don Benito (Badajoz), principales fabrications (concentré, « diced tomatoes »), équi. frais = 190 000 tonnes, employés permanents = 35 (140 en haute saison) ;
* Tomates del Guadiana SC, située à Santa Amalia (près de Badajoz) (CA = 7,5 M\$), principale production (concentré dont 80 % sont exportés en Italie), équi. frais = 135 000 tonnes.

A ces entreprises, on peut ajouter :

* Cooperative « Las Marismas », située à Lebrija (Andalousie), créée en 1979 afin de développer le Bas Guadalquivir, produit du coton, des fleurs coupées sous serres (3.000 m2) et du concentré de tomates dans deux usines dont l'une à Rota (près de Cadiz), semble transformer 150 000 t en équi. frais ;

* Heinz Iberica SA, située à Alfaro (Rioja), principales fabrications (triturado, frito, ketchup...), = 100 000 t en équi. frais (?), CA consolidé = 103 M\$, nombre d'employés = 358 ;

* Agrupacion de cooperativas de Extremadura (ACOREX) : Tomalia (Santa Amalia, Badajoz) = 90 000 t en équi. frais et 11,5 M\$; Tomix (Miajadas) = 90 000 t en équi.frais (Source : Tomato Land, yearbook 2004),

* Agro Conserveros Extremenos Vegas Bajas (Montijo) = 7,6 M\$ et 86 000 t en équi. frais.

Certaines de ces firmes, surtout celles d'implantation récente (Tomates del Guadiana par exemple) sont d'autant plus redoutables que leur système de production ne leur laisse pas beaucoup de latitudes (la tomate, plus rentable, se substitue en effet aux productions de maïs ou de tabac soumises à la concurrence internationale)⁴⁵.

3.1.3. Le Portugal : 12 entreprises faisant l'objet d'une aide CEE transforment en moyenne 900 000 t de tomates. Les 5 premières entreprises sont les suivantes :

⁴³ Les conserveries d'Extremadura traitent environ 1,5 Mt provenant de 20.000 ha, soit 90 % de la production espagnole. Trois nouvelles unités y ont vu le jour récemment, augmentant de 300 000 t le potentiel de production espagnol (Tomates del Guadiana SC, grupo ACOEX et Agroconserveros Extremenos Vegas Bajas SL).

⁴⁴ Le groupe Conesa semble être en position de leader (signature d'un contrat de 20 ans avec Solis, anciennement contrôlé par Nestlé, pour fourniture de concentré destiné à fabriquer des sauces).

⁴⁵ En cultures irriguées (ha), le système de production de l'Extremadura comprend en ordre décroissant céréales (maïs-grain, riz), cultures industrielles (tournesol, tabac), légumes (tomates pour la transformation), cultures fourragères et fruitières (Source : Analisis Territoriales, Libro Blanco de la Agricultura, Tomo 3, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentacion).

* Industrias de Alimentação Lda-Idal⁴⁶ (filiale de H. J. Heinz Company), (usines à Benavente pour la transformation de tomates et à Peniche pour le traitement du poisson), quantités transformées = 210 000 t en équ. frais, l'usine de Benavente est spécialisée dans la fabrication de ketchup (marques Heinz et Guloso), % des ventes très élevé à l'exportation, 250 salariés environ dans l'usine de Benavente, CA 2002 = 108 M€⁴⁷ ;
Après Idal, on trouve 2 entreprises contrôlées initialement par Parmalat (famille Boschi Luigi & Figli) :

* Italogro (localisée à Vilafranca de Xira), équipement ultra-moderne de pré-évaporation, quantités transformées = autour de 200 000 t en équ. frais, CA = 34,2 M\$,
* Fit-Fomento da Industria do tomate SA (contrôlé à 87,5 % par Italogro), (Agua de Moura), quantités transformées = autour de 100 000 tonnes en équ. frais, CA = 19,3 M€, nombre d'employés = 59 ;
Selon Tomato News (février 2004), Italogro et Fit transformeraient 300 000 t en équ. frais par an ;
* Sugal Alimentos SA (famille Costa), (Azambuja), CA = 17,2 M\$, nombre d'employés ?, quantités transformées = 90 000 t en équ. frais ;
* Sopragol (Sociedade Industrialização de Produtos Agrícolas SA) (achetée par Conserve Italia au groupe Del Monte), CA = 17,2 M\$, nombre d'employés = 138, production de tomates en cubes et tomates pelées (ligne installée par les Ets Cavalieri de Parme), exporte vers l'Angleterre et l'Italie, quantités transformées = autour de 50 000 t en équ. frais.

A ces entreprises, il faut ajouter :

* Sutol (Industrias Alimentares, Lda) (Lisboa), CA = 7,073 M\$, quantités transformées = 36 000 t en équ. frais ;
* Calimenta (Comércio de representações e Exportação) (Caldá da Rainha), CA = 3,9 M\$, quantités transformées en équ. frais = ? ;
* Tomsil (Ferreira do Alentejo), CA = 3,5 M\$, quantités transformées = 25 000 t en équ. frais ;
* Sulei (Lisboa), CA inférieur à 1,5 M\$, quantités transformées = 35 000 tonnes en équ. frais
.....

Une grande partie de la conserverie portugaise est contrôlée par des capitaux étrangers (italiens, anglais, nord-américains...).

3.1.4. La Grèce : 30 entreprises transforment 1.187.000 tonnes (quatre d'entre elles traitent 50 % de la production). Il s'agit la plupart du temps de produits destinés à une seconde transformation d'où un taux élevé d'exportations. De ce fait, la Grèce souffre de la concurrence chinoise sur les marchés à l'exportation.

Les 5 premières conserveries, dans l'ordre décroissant, semblent les suivantes :

* D. Nomikos SA, 15125 Maroussi (capacité pour traiter 4 000 t/j de tomates fraîches) : produit du concentré en aseptique et du « diced tomatoes » pour la 2^{ème} transformation (95 % est exporté), CA = 28,7 M\$ (c'est la plus importante conserverie de tomates en Grèce), nombre d'employés = 204, quantités transformées en équ. frais = 200 000 t ;
* Copais Food and Beverage Company SA (filiale de Heinz depuis 1990) : fabrique concentrés et sauces destinés à une deuxième transformation (traite 180 000 t en équ. frais) (Source : Tomatoland, Yearbook 2004) ;

⁴⁶ Idal et Philips Morris sont les deux plus gros exportateurs agroalimentaires du Portugal.

⁴⁷ Source : les 500 plus grandes entreprises au Portugal, Revue Exame, Edição 2003.

* Asteris SA, siège social à Athènes (contrôlée par un holding Libyen), 297 employés : possède deux usines (l'une située à Andravida dans le Péloponnèse et l'autre à Lefkadia dans le nord), fabrique concentré, tomates pelées et concassées, conserves de fruits, CA = 16 M\$, employés permanents = 77 (500 en saison), quantités transformées en équ. frais = 120 000 tonnes, exporte en Europe, Afrique, Moyen-Orient et pays du Golfe... ;

* Prodakta SA, siège social à Athènes, possède deux usines en Grèce centrale dont l'une, localisée à Filia (Karditsa) produit du cold et hot break, des sauces pizza, des tomates en dès et du « triturado ». Les quantités transformées (en équ. frais) semblent proches de 80 000 t/an ;

* Elbak SA (appartient au groupe KG Schroeder de Hambourg), CA = 24,8 M\$, outre pêches et abricots au sirop, produit du ketchup en seaux plastiques et conditionnements unitaires), nombre d'employés = 320, quantités transformées en « Equivalent-frais ».

A celles-ci, il faut ajouter :

* Filippos SA, localisé à Veria (nord de la Grèce), produit abricots et pêches au sirop mais aussi tomates pelées, concentré et sauces pizza, CA = 21 M€, nombre d'employés = 290, équ. frais = ?

* Kyknos Greek Canning CO. SA (siège social à Nafplio, Péloponnèse), usine située à Ilia, produit concentré, ketchup et tomates pelées à destination de trois marchés (grande distribution, RHF et deuxième transformation), CA = 19 M€, traite probablement 120 000 t en équ. frais (capacité pour traiter 2 000 t/jour du 15 juillet ou 15 septembre)....

* Argo SA, possède deux établissements en Macédoine (l'un, situé à Provotas, près de Serres, produit du concentré, de la sauce pizza ; l'autre, situé à Mitrousio, produit des jus de tomates, des pulpes et tomates pelées), marque = Strimon, CA = 5,8 M\$, nombre d'employés = 99 (l'usine de Provotas serait la sixième en taille), équ. frais = ?

Comme pour le Portugal, on note une présence importante de capitaux étrangers (allemands, anglais, libyens...). Par exemple, Unilever est présent à travers Melissa SA (marques Primo Gusto, Del Monte...) racheté en 1998.

3.1.5. La France : en 2003-04, elle n'atteint pas le seuil de garantie fixé par l'UE à 401 608 tonnes (les fabricants au nombre de 15 à 16 ont traité 249 000 t en 2003 et 220 000 t en 2004 (soit une baisse de 11 %). La part des 5 premiers correspond à 91,5 % de la production nationale. Les prévisions pour la campagne 2005-06 sont les suivantes :

* Le Cabanon-Chalkis⁴⁸ (CA 2003 = 68 M\$), = 25 000 t en équ. frais ;

* Conserves France (contrôlée par Conserva Italia), CA 2003 = 231 M€, siège social à Nîmes (Gard), = 60 000 t en équ. frais ;

* Tomates d'Aquitaine, localisée à Bergerac (CA = 4 M€), = 40 000 tonnes en équ. frais ;

* Louis Martin, Montoux (Vaucluse) (CA 2004 = 30 M€), = 25 000 tonnes en équ. frais ;

* Audia (Audecoop), fermeture 2004.

3.2. Etudes de cas :

3.2.1. Visite du « Consorzio Interregionale Ortofrutticoli » (CIO) et d'un de ses établissements, COPADOR :

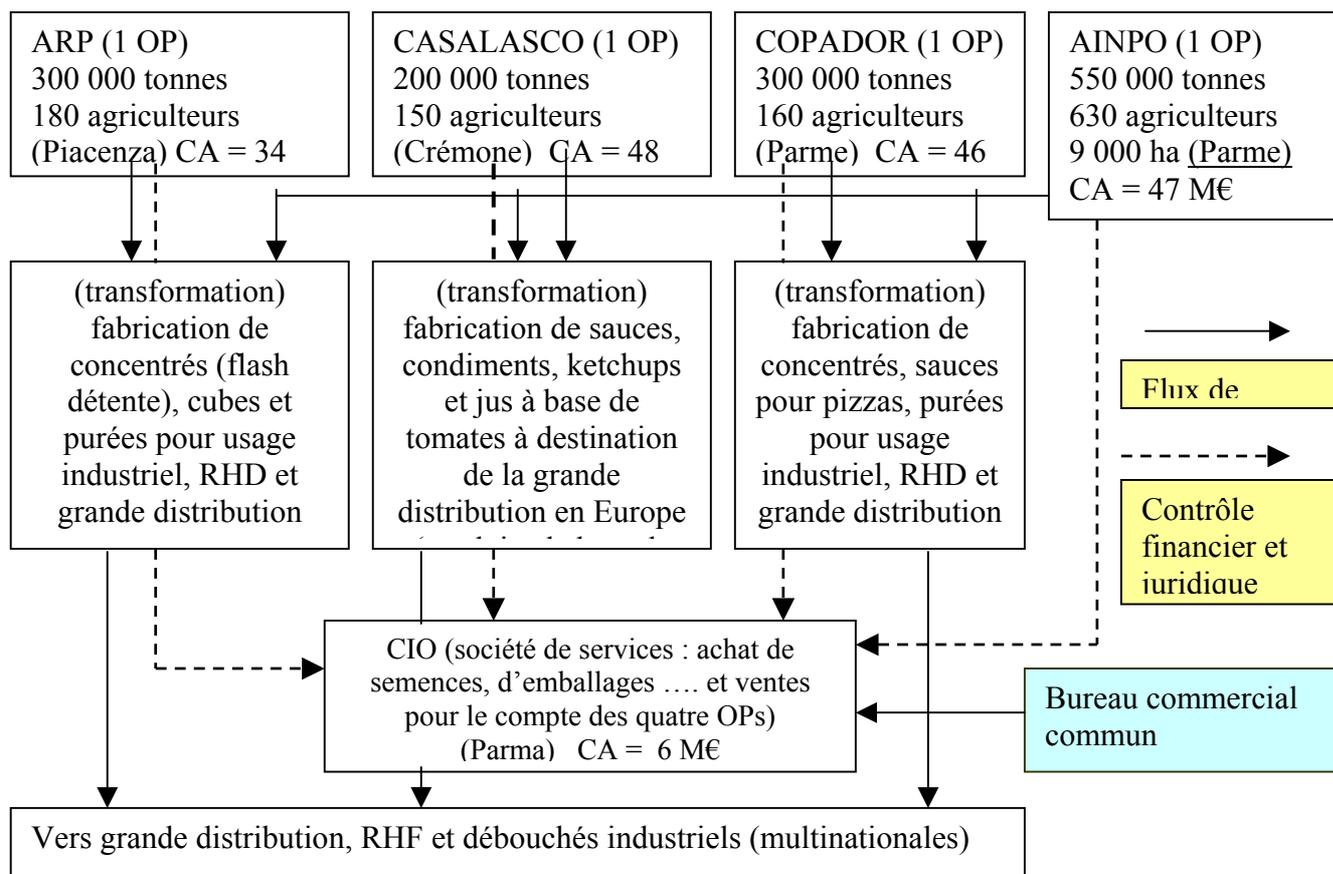
Président du CIO : Marco Crotti (tel : 0521 408111), CIO, Via dei Mercati, 17, 43100 Parma

Directeur de COPADOR : Michele Pedrazzoni, mail : pedrazzoni@copador.it

Adresse : Str. Notari, 36, 43044 Collecchio (Parma), Italia.

⁴⁸ Prise de contrôle de 55 % en avril 2004 du Cabanon par Chalkis, entreprise chinoise.

Schéma N° 2- Présentation du groupe CIO



1/ Brève présentation (Schéma N° 2) :

Les principaux chiffres :

1 200 000 tonnes de tomates (20 000 ha) traitées annuellement, soit 25 % des fabrications italiennes et 14 % des fabrications européennes. Sur les 1 200 000 tonnes, 800 000 sont fournies par les sociétaires du groupe. Le reste provient d'achats effectués auprès des OP d'Emilie Romagne ou des autres régions ;

1 100 exploitations agricoles sont concernées ;

chiffre d'affaires (fatturato) du CIO en 2003 = 6 M€ : ce faible niveau du CA est dû au fait que les activités de service (achats de semences, services, assurances, contrôle de la qualité...), effectuées par le CIO, sont facturées directement aux sociétés membres du groupe ;

chiffre d'affaire du groupe CIO = 6 M€ (CIO) + 34 M€ (ARP) + 48 M€ (CASALASCO) + 46 M€ (COPADOR) = 134 M€⁴⁹ ;

activités : production, fabrication.

Forme juridique :

Il s'agit d'une association d'OPs⁵⁰ inter-régions regroupant une OP de production (AINPO ou Associazione Interprovinciale Produttori Ortofrutticolode) et trois OPs de transformation

⁴⁹ Nous ne prenons pas en compte le CA de AINPO (47 M€) afin de ne pas comptabiliser deux fois ses activités.

⁵⁰ CIO fait partie des 8 associations d'OPs (AOP) reconnues en Italie au 31 mars 2005. On notera que le nombre d'associations d'OP (AOP) dans l'UE, en matière de fruits et légumes frais et transformés, est **très peu élevé** (15 à la fin de 2004 dont deux dans la transformation).

(ARP ou Agricoltoro Reuniti Piacentini, CASALASCO ou Consorzio Casalasco del Pomodoro et COPADOR ou Consorzio Padano Ortofrutticolo). Le groupe qui en résulte (ce n'est pas une fusion !) constitue la plus importante association d'OPs en Europe spécialisée dans la transformation de la tomate.

A propos de COPADOR : c'est l'une des trois coopératives du groupe implantée à Collecchio (près de Parme). Cette société traite 300 000 tonnes de tomates en 70 jours (soit 250 camions/jour) (CA = 46 M€ en 2004). Sa capacité de traitement est de 5 500 t/jour.

Personnel permanent = 60, personnel saisonnier = 600, 4 500 ha de tomates sont concernés.

COPADOR est certifié ISO 9001, HACCP et possède son propre système de traçabilité.

Organisation du groupe CIO :

C'est une organisation intégrée de type filière (de la production de semences jusqu'à la vente d'une large gamme de produits transformés) dans le but de faire de la qualité. Chaque coopérative est spécialisée : COPADOR et ARP plutôt dans les produits de masse semi-transformés, CASALASCO dans les produits de haut de gamme à consommation directe et AINPO en production.

Localisation de la gouvernance :

elle est répartie entre les sociétaires des 4 OP (la vision stratégique de Mr Crotti semble avoir été déterminante). Le pouvoir appartient ici aux producteurs et non pas à la technocratie. En effet, chaque coopérative est contrôlée directement par ses producteurs lesquels contrôlent aussi le CIO. Cependant, on note un renforcement de la centralisation des pouvoirs puisque, à partir de cette année, existe un seul plan opérationnel géré par le CIO.

Le système de production au sein duquel sont insérés les producteurs de tomates est constitué d'exploitations de grandes dimensions (souvent louées) produisant fourrages, céréales et betteraves.

2/ La commercialisation : CIO centralise les ventes et effectue en même temps les achats d'intrants pour l'ensemble du groupe (engrais, semences, emballages...). Jusqu'à présent, ces ventes étaient effectuées sous marques de distributeurs (MDD) ou sans marques (pour les produits industriels) mais, depuis cette année, on note l'apparition d'une marque de fabricant de standing, Gustodoro⁵¹.

90 % des produits sont destinés au marché européen et 10 % à l'étranger.

Existe-t-il des stocks ? pour l'ensemble de l'Italie, il semble que le report de stocks se situe autour de 10 %.

3/ Pourquoi un tel montage ? la raison essentielle était d'en finir avec la concurrence entre les trois coopératives de base, concurrence orchestrée par les courtiers. Ces derniers, payés par les conserveurs (3 % du CA en moyenne), fonctionnaient en fait pour le compte des acheteurs. Désormais, l'essentiel des ventes est effectué par une équipe du CIO qui dialogue directement avec la grande distribution ou avec les industries d'assemblage (Unilever, Kraft, Heinz, Nestlé, Buitoni...mais aussi de plus petites unités). Certaines grandes marques (Unilever par exemple) préfèrent avoir des relations de type « personnel » avec le consortium plutôt que de passer par des places de marché (enchères dégressives) où, seul, le prix entre en compte. Dans certains cas (le Japon), à cause des problèmes de langue, on continue cependant à passer par des courtiers spécialisés.

⁵¹ Cette marque est issue d'une collaboration avec SIG Combibloc (spécialiste des emballages aseptiques) et GOGLIO (leader en Italie des techniques de remplissage à chaud).

Par ailleurs, la présence d'un seul plan opérationnel au sein du CIO (il s'agit d'une association d'OPs) induit des économies de gestion importantes.

4/ Les relations avec la production : le problème principal est celui de la diminution du prix de la tomate (fraîche) payé aux producteurs par les industriels (jusqu'à l'année précédente, celui-ci tournait autour de 50,5 €/tonne)⁵². Le prix est passé en 2005 à 41,04 €, soit 20 % de diminution, et risque de continuer à baisser⁵³, compte-tenu de divers phénomènes (surproduction en matière de concentré et produits dérivés au niveau mondial, aides au produit accordées par l'UE⁵⁴, augmentation des quantités prises en compte par l'UE à la suite de l'élargissement à 25⁵⁵).

Afin de donner des points de repère, nous fournissons en annexe N° 6 les prix hebdomadaires (fourchette basse) des matières premières en fûts commercialisées sur la place de Parme (concentré 37 % pour exportation, concentré 28-30% pour marché national, concentrés 29% Cold Break (CB) et Hot Break (HB) pour exportation, passata 10% et pulpes 6/8% pour marché national et exportation)⁵⁶.

Un autre problème afférent est celui du paiement du loyer (affitto) de la terre (soit 30 % du coût de la tomate). Ce coût est en effet très élevé dans le bassin de production autour de Parme qui renferme des productions concurrentes comme le fourrage pour les vaches laitières (dont le lait est destiné à la fabrication du parmesan).

Baisse des prix et coût du loyer font que, seuls, les producteurs ayant une taille suffisante⁵⁷ pour mettre en oeuvre les économies d'échelle et la technicité (matérialisée par des rendements élevés) pourront résister à la concurrence. Le nombre d'apporteurs se réduisant, ceci va inévitablement entraîner une diminution drastique du nombre d'unités de transformation (le nombre d'usines pourrait passer par exemple de 33 à 20 en Italie du nord et de 160 à une centaine en Italie centrale et du sud).

Question : comment repérer le nombre de producteurs de tomates pour la transformation et leur évolution dans le temps ? Est-ce que les schémas du nord et sud sont vraiment différents ?

5/ Les problèmes logistiques : il faut distinguer produits industriels et produits finis :

⁵² Il s'agit d'un prix commercial librement négocié entre organisations de producteurs et industriels. Ce prix baisse dans tous les pays membres de l'UE mais il ne baisse pas de la même façon du fait de pratiques et de structures différentes.

⁵³ On pouvait, semble-t-il, se procurer en Italie en juillet 05 des concentrés (à 28/30° Brix) à 400 €/t, ce qui compte-tenu des frais de fabrication (250 €/t), nécessite si l'on laisse de côté l'aide communautaire une matière première à 125 €/t, soit 25 €/t de tomates fraîches (1 kg de double concentré = 6 kg de tomates fraîches).

⁵⁴ Depuis 2001, les quotas sont remplacés par le système de double seuil dit de Quantité Maximum Garanti (QMG) (Règlements 2699/2000 et 1535/2003 qui modifient le Règlement 2201/96). Est instauré un seuil européen de 8 251 455 tonnes (exprimé en poids de matière première fraîche) réparties entre les Etats membres (dont 4 350 000 t pour l'Italie et 401 608 t pour la France). Le prix minimum garanti au producteur est supprimé ainsi que le versement de l'aide aux transformateurs (les aides ne sont accordées qu'aux OPs). Le versement est lié à la livraison aux usines de tomates respectant les normes minimales d'agrèage ainsi que les contrôles préalables des superficies plantées. Sur la période 2001-2005 (y compris la campagne 2005-2006), le montant de l'aide accordé aux producteurs (via les OPs) est de 34,5 € la tonne. On pourra consulter en annexe N° 4 la production de l'UE ainsi que les seuils de garantie de chaque pays.

⁵⁵ Sont concernées la Hongrie, la Pologne, la République Tchèque, Malte, Chypre et la Slovaquie.

⁵⁶ Source : Chambre de commerce de Parme (prix de gros), relevés du mercredi (www.cdcpr.it).

⁵⁷ On estime cette taille à 20 ha minimum pour pouvoir bénéficier d'une mécanisation des opérations de culture et de récolte.

- Pour les produits semi-transformés (60 % en valeur du CA), le faible coût des produits ne supporte pas des transports prolongés. Ainsi, il semble peu profitable d'approvisionner le nord de l'Europe à cause de la concurrence espagnole qui bénéficie du sentier logistique nord-sud au cœur de l'UE. C'est l'une des raisons pour laquelle les acheteurs (de 2^{ième} ou de 3^{ième} transformation) continuent à imposer à CIO des prix franco (à 80 %).

- Par contre, pour les produits finis (40 %), il s'agit d'une logistique plus sophistiquée permettant d'approvisionner les plates-formes avancées situées près des zones de consommation (ces produits semblent provenir en priorité de CASALASCO). CIO a le projet de mettre en place un entrepôt automatisé regroupant les fabrications de ses trois unités (pour l'instant, CIO possède 5 plates-formes séparées permettant de livrer la marchandise sur les lieux de destination).

3.2.2. Visite Louis Martin SA (entretiens avec Claude Soulager, Directeur Général) :

adresse : Louis Martin SA, quartier La Peyrouse, 84170 Monteux, France.

mail : conserveries@louis-martin.fr

1/ Brève présentation :

Le chiffre d'affaires : CA 98 = 28,2 M€, CA 99 = 29,4 M€ ; CA 2000 = 30 M€ ; CA 01 = 30,2 M€ ; CA 02 = 30,5 M€ ; CA 2003 = 30,5 M€ (30 millions d'euros) ;

Nombre de salariés permanents = 48 personnes (dont 8 cadres) ;

Saisonniers = 100 personnes ;

Fabrications = 30 000 tonnes ½ brut ;

Importations de produits stabilisés pour réutilisations (en équivalent frais = 10 000 à 12 000 tonnes).

D'où viennent les tomates ? de trois OPs :

* Valsoleil, ZA La Pimpie, BP 31, 26120 Montelieu (Drôme) ;

* APAAF (Association des Producteurs Agroalimentaires de Frigolet, Domaine du grand Frigolet, 13151 Tarascon (Bouches du Rhône) ;

* Apto 2 (Association des Producteurs de Tomates et de Tous fruits & légumes pour l'industrie, Les Remparts 1, Place Jean Jaurès, 84260 Sarrians (Vaucluse).

Les prix payés par Louis Martin durant la campagne 2004-2005 : 50 €/t bord champ et 52 €/t en pallox⁵⁸.

Traçabilité ? oui, EAN 128.

2/ Les fabrications :

1^{ière} transformation :

* 32 000 t de tomates fraîches transformées en pizza sauce (6 000 t), pulpes de tomates (8 000 t), spécialités de tomates (5 000 t)... ,

* bigarreaux dénoyautés au sirop (800 t),

* tomates bio (entre 800 et 1000 t).

2^{ième} transformation :

* fabrication de sauces tomates et de sauces pour pizza (boîtes et bocaux) :

pulpes, coulis, sauces et ratatouille = 19 000 t ½ brut,

⁵⁸ Afin de préserver ses approvisionnements, Louis Martin paye la matière première sensiblement plus cher que le prix de marché (50 €/t bord champ au lieu de 40 à 45 €/t).

produits bio (sauce provençale, basilic, ratatouille, velouté) = 400 t ½ brut,

* ketchup : 150 t ½ brut (flacons verres et souples),

* fabrication de sauces exotiques et salsa :

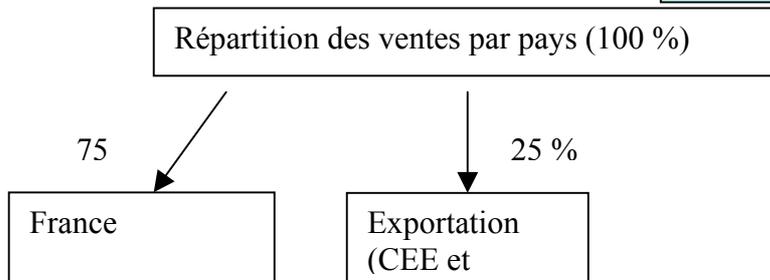
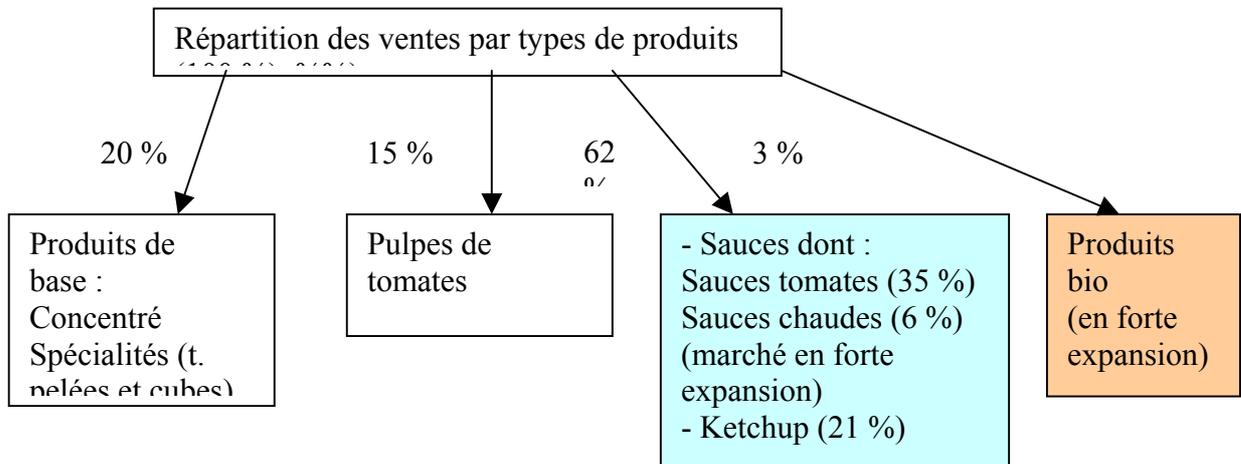
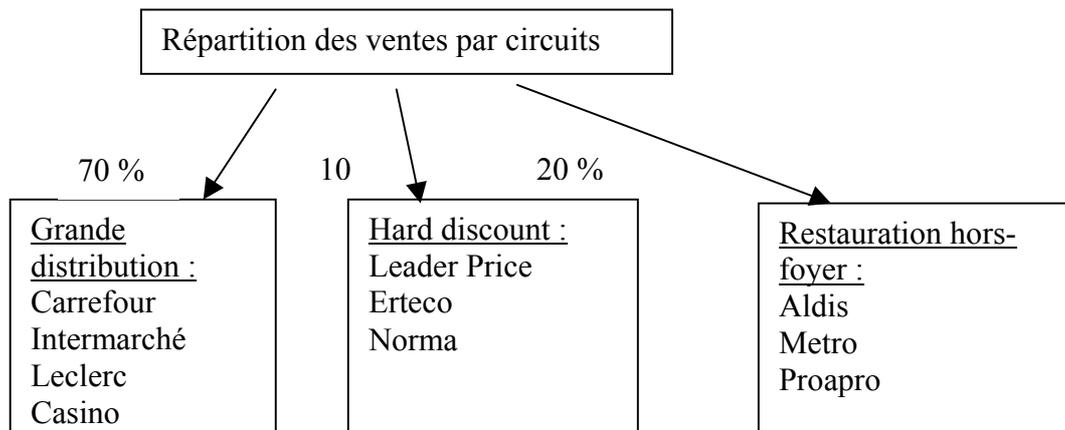
2 000 t ½ brut de sauces exotiques (curry, Chili, basquaise, aigre-douce...) et 50 t ½ brut (salsa, nature et hot en bocaux de 220 gr.).

3/ La commercialisation :

Pour la grande distribution, l'essentiel des ventes est effectué sous marques de distributeurs (80 %) tandis que pour la RHF, c'est la marque Louis Martin qui l'emporte (90 %).

Quant aux ventes aux grossistes, elles sont très faibles (8 % seulement).

On note aussi le nombre peu élevé de clients appartenant à la grande distribution !



4/ Inconvénients et atouts des Ets Louis Martin :

- les inconvénients :

- * une grande distribution de plus en plus concentrée,
- * difficultés de trouver une main d'œuvre saisonnière de qualité,
- * implantation dans une zone où l'urbanisation prend de plus en plus de place et donc, difficultés d'approvisionnements pour obtenir des matières premières destinées à une 1^{ère} transformation,
- * des coûts de matières premières élevés par rapport à la concurrence (Cf. annexe N° 7, Prix de revient d'un fût aseptique TCT de 215 kg à 36 % avec prix d'achat matière première Louis Martin et prix d'achat marché européen) : ce constat entraîne inévitablement une augmentation des achats de matières premières stabilisées en provenance notamment d'Espagne et d'Italie.

Notons que le prix réellement perçu par les producteurs est un objet permanent de discussions et de polémiques à la fois à l'intérieur de chaque pays mais aussi entre pays membres de l'UE. Ainsi, si le prix de cession est de 50 €/t bord champ par exemple, il faut le diminuer des frais de réfections (poids et prix) introduits par l'agrégage en usine⁵⁹. Il peut s'en suivre une diminution du prix de 10 à 15 %. A ce prix, il faut, bien sûr, ajouter l'aide versée par l'UE (34,5 €/t) mais diminuée des frais de gestion de l'OP (estimés à 2 €/t). La marge dépend alors du rendement et de la capacité du producteur à diminuer ses coûts (Cf. Annexe N° 8).

- les atouts :

- * proximité d'un important bassin de consommateurs (vallée du Rhône et grand sud-est),
- * très grande réactivité au niveau des fabrications,
- * des coûts de gestion à minima (absence de hiérarchie),
- * et grande attention portée aux innovations technologiques : présence d'une ligne FBR (Italie), entièrement automatisée, permettant la fabrication de sauces, ketchup, ratatouille et, cela, de la réception de la matière première jusqu'au remplissage. Louis Martin se rapproche ainsi du type « artisan industriel ».

3.2.3. Visite d'Alsats SL (entretien avec Mr Juan José Amezaga, directeur général) :

adresse : Alsats – Alimentos Espanoles, SL, Pol. ind. S/n, 06400 Don Benito (Badajoz), Espagne.

mail : www.alsatsl.net

1/ Brève présentation :

- principales fabrications (prévisions pour campagne 2005-06) : concentré de tomates (180 000 t en équ. frais) et « diced tomatoes » (12 000 t en équ. frais), le concentré de tomates est décliné sous trois formes : cold, hot et semi hot break⁶⁰.
- ventes nettes 2003 (CA) = 20 M€.

⁵⁹ Chaque lot apporté en usine subit, après échantillonnage, une réfaction portant successivement sur le quantitatif (tomates vertes ou atteintes de maladies...) et le qualitatif (tomates éclatées et autres défauts) (Cf. Guide de procédures des opérations de pesée et d'agrégage à l'usage des transformateurs et OP, ONIFLHOR, Division fruits et légumes, Juillet 2005, p. 17). Cette réfaction, sauf cas de prélèvement automatique, peut être appliquée avec plus ou moins de vigueur.

⁶⁰ semi hot break : concentré obtenu par inactivation enzymatique partielle (avec température de broyage de 80 ° C, échelle de Bostwick égale à 5 et test de « blotter » autour de 10/12 mm, ce dernier test permettant de mesurer le potentiel de synérèse (séparation entre une phase solide et une phase liquide).

- investissements 2003 = 5 M€ (mise en place d'une ligne automatisée permettant de produire du « diced tomatoes » d'une capacité de 100 à 200 t/h, d'un système de chargement et déchargement automatique et d'une nouvelle station d'épuration).
- nombre d'OPs approvisionnant Alsat = 5 (soit 70 agriculteurs) : il semble que l'assolement dominant soit tomates et maïs.
- personnel total (en haute saison) = 140 et personnel permanent = 35.
- traçabilité et HACCP ? oui.

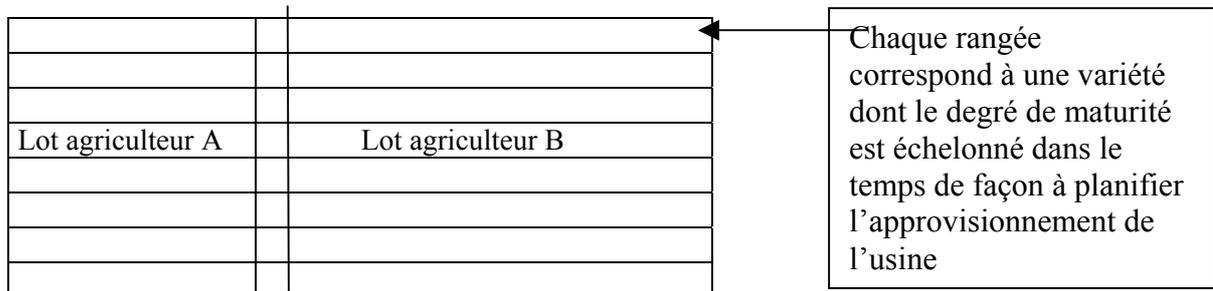
2/ Relations entre production et transformation (schéma N° 3) :

C'est dans ce domaine que réside l'atout d'Alsat. En effet, tout est programmé à l'avance en fonction des contraintes du transformateur lesquelles sont issues du programme marketing. Les apporteurs sont regroupés en lots homogènes de grande tailles, si possible en longueur, gérés au niveau des plantations, des traitements, des besoins hydriques (utilisation du goutte à goutte), de la traçabilité... et de la récolte par le centre de décisions Alsat (surface en tomates = 2 500 ha).

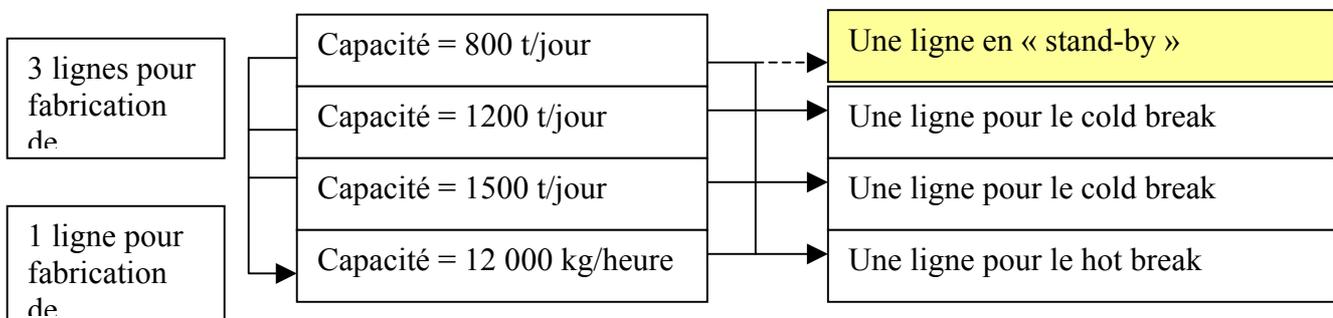
La récolte est entièrement mécanisée : il y a (déjà) des économies d'échelle au niveau de la récolte puisque les rangées, récoltées à la machine, ont au minimum 600 m mais peuvent atteindre jusqu'à 8 km (par exemple).

Schéma N° 3- Description de l'outil de production-transformation

1/ lot de production de tomates



2/ l'outil de fabrication



- Quelles sont les principales caractéristiques et atouts de cette organisation ?

* c'est d'abord l'adéquation entre la production et la transformation, le pilotage étant exercé par le transformateur : en fait, tout se passe comme si Alsat (à l'instar des grands fabricants Californiens comme Morning Star) fonctionnait comme un groupe intégré puisque la production, les traitements, la récolte mécanique et le transport à l'usine relèvent d'un seul centre de décisions ;

* c'est ensuite la flexibilité : les lignes sont connectées entre elles de façon à pouvoir répondre dans les heures qui suivent à une demande. A cet effet, les lignes de stérilisation installées par l'italien Manzini sont dotées d'une informatique « presse-bouton ». Par ailleurs, la ligne en « stand by » permet de faire face aux situations imprévues (réparation, nettoyage, demandes exceptionnelles...) ;

* c'est enfin la qualité et la stabilité de la matière première et, cela, dès le point de départ : ainsi, lorsque la campagne démarre, les machines de récolte et l'unité de transformation fonctionnent en parallèle nuit et jour 24h sur 24 (le temps moyen entre le moment de récolte et le traitement en usine est de 2,15h le jour et de 4h la nuit). Par ailleurs, selon la direction d'Alsats, l'agrégage des lots à l'arrivée en usine est strictement appliqué (seuls 8 % de défauts sont acceptés au lieu de 15 %).

3/ Les principaux circuits de commercialisation (voir ci-dessous Schéma N° 4) :

Schéma N° 4- Les circuits de commercialisation d'Alsats

Quantités fabriquées (en équivalent)	Concentrés = 180 000 t (93,7 %)		Diced tomatoes = 12 000 t (6,3 %)
	Hot break (90 000 t)	Cold break (90 000 t)	
Principaux types de produits fabriqués	Ketchups et sauces	Matières premières destinées aux industries d'assemblage Ex : Saupiquet et cold break pour conserves de poisson	Production liée aux caractéristiques des passoires (10 mm, 15 mm et 19-20 mm)
Principales destinations (60 % du tonnage sont exportés)	Europe du sud, RU, Scandinavie, pays Baltes...	Europe entière....	France, RU, Scandinavie, Espagne (marché intérieur...)
Les différents types d'acheteurs	Essentiellement industries d'assemblages de taille petite et moyenne (115 environ) Pas de ventes à la grande distribution Heinz et Unilever ne font pas partie du portefeuille de clientèle		

- Principaux éléments à prendre en compte :

* passage par une place de marché (« E. bidding ») : des tentatives ont eu lieu mais se sont toutes soldées par des échecs. En fait, les ventes sont négociées directement entre le directeur-général (et ses collaborateurs) et les acheteurs éventuels ;

* nombre de clients = 115 (Heinz et Unilever ne font pas partie du portefeuille de clientèle). L'absence de grands distributeurs dans le portefeuille de clients est considéré comme un avantage ;

* où sont les clients ? Europe, Japon, Uruguay, Nouvelle Zélande, Canada, Etats-Unis (éventuellement). Il faut rappeler en effet qu'on se situe sur un marché mondial où interviennent différents facteurs (tarif douanier, aides directes et indirectes, fiscalité, variations monétaires...).

- A propos de logistique : comment les transports sont-ils effectués ?

* pour l'Europe continentale : les expéditions se font en camions (containers de 20 pieds² et bientôt de 40 p2) ;

* pour les autres pays : on utilise la voie maritime avec passage par les ports de Lisbonne, Cadix et Algésiras.

* quelques exemples de coût de transport :

Alsac vers l'Angleterre = 80 €/t,

Alsac vers sud de la France (région d'Avignon) = 50 €/t.

4/ Autres problèmes abordés :

- le problème des économies d'échelle et de l'optimisation des fabrications :

l'objectif est de fonctionner à pleine capacité (de façon à amortir le coût total⁶¹ sur la plus grande quantité possible de produits fabriqués) et cela immédiatement au démarrage de la campagne jusqu'à la fin. Compte-tenu des observations effectuées tant en Italie qu'en Espagne, la taille optimale semble se situer entre 150 000 et 200 000 tonnes de tomates (en frais) traitées au cours d'une campagne de 60 à 70 jours.

A cet effet, il vaut mieux fonctionner par exemple 40 jours à pleine capacité plutôt que 50 ou 60 avec un volant de capacité inutilisée (de 30 à 40 % par exemple). Dans le cas d'Alsac, la campagne 2005/06 démarre le 25 juillet et se terminera le 28 septembre 2005 (soit une durée de 66 jours). La durée de campagne est plus élevée aux Etats-Unis (100 jours en moyenne chez Morning Star) et équivalente en Italie (autour de 60 j).

De façon à assurer un bon fonctionnement des équipements, 4 équipes de 35 personnes se relaient nuit et jour.

- le problème du prix du concentré :

On note la présence dans le long terme d'un « trend » décroissant sur lequel viendrait se greffer un cycle de 7 ans qui tend à se transformer actuellement en un cycle de 5 ans avec des variations de moins en moins importantes (Cf. annexe N° 9). Quelles sont les explications concernant la diminution de ces variations ?

pour l'AGRUCON, cette diminution est la conséquence de l'entrée sur le marché d'une série de pays producteurs (tels que la Chine, la Turquie, l'Afrique du Sud, le Brésil...). A cela, s'ajoute le phénomène de mondialisation (fonctionnement des multinationales en réseaux).

- le problème des aides CEE :

⁶¹ Il existe des économies d'échelle quand le coût moyen (coût total divisé par le volume de production) à long terme diminue à mesure que la production augmente. Le coût total comprend des frais fixes (bâtiment, personnel permanent..) et des frais variables (énergie, matières premières, personnel saisonnier...).

C'est un problème crucial pour Alsac à cause des productions inconsidérées de concentré mises sur le marché par certaines coopératives d'Extremadura (il semblerait que 500 000 à 600 000 tonnes en équivalent frais ne trouvent pas actuellement preneurs)⁶². Par ailleurs, l'image de marque de l'Extremadura est en jeu. L'explication est probablement politique, économique et technique :

* politique car ce sont les politiciens locaux et régionaux qui, cédant à la pression des coopératives, ont appuyé les aides à la production de tomates pour la transformation,

* économique car, à l'intérieur du système de production dominé par l'assolement maïs-tomates, le choix de la tomate s'avère être une production rentable comparée aux autres produits,

* technique car nous savons que les contrôles qualitatifs (l'agrèage) sont souvent, du moins dans un premier temps, difficiles à mettre en place et à faire respecter dans les milieux agricoles.

Les conséquences de cette surproduction sont très préjudiciables : elles risquent de se traduire, soit par une diminution des aides pour l'ensemble des producteurs espagnols (en cas de dépassement des seuils, l'aide est réduite dans l'Etat membre où le dépassement a été constaté !), soit par la mise en place de nouveaux mécanismes (instauration d'une aide à l'hectare) dont on ignore les modalités pratiques. Dans tous les cas, une question se pose, que va-t-il se passer ?

En résumé, la stratégie d'Alsac telle que présentée par son directeur-général est la suivante : fournir le plus rapidement possible des matières premières à une clientèle qui aime la qualité, qui n'a pas de problèmes de fonctionnement et qui a mis en place une vraie traçabilité.

4. - Premiers éléments d'interprétation.

4.1. L'état de la concurrence :

4.1.1. La concurrence à l'intérieur de l'UE :

- au niveau des prix : il faut remarquer au préalable que le marché mondial est en état de surproduction (34 Mt pour une consommation de 29 Mt). La conséquence est une forte pression sur les prix orchestrée par la grande distribution et les multinationales. Cette concurrence à l'intérieur de l'UE concerne surtout deux pays, l'Italie et l'Espagne (l'Italie a doublé sa production depuis 1980 mais l'Espagne, depuis 2000, rattrape le temps perdu – augmentation de 400 000 tonnes). Les industriels italiens redoutent la concurrence espagnole pour deux raisons : des lignes de fabrication particulièrement modernes et, surtout, un système de production en Extremadura qui ne laisse que peu de choix aux producteurs (coton, tabac... productions animales...)⁶³.

- au niveau des produits : si on distingue parmi les produits à base de tomates le concentré, les produits en boîtes et les autres produits (concassées, jus, sauces pizza, surgelées, cubes, flocons, pelées et non pelées en morceaux, séchées, tomates en poudre, triturado, tomato frito, tomato crush...), on constate que l'Italie est le pays, parmi les cinq producteurs de l'UE-15, qui a le plus augmenté ses fabrications dans la dernière catégorie, celle pour laquelle la demande est la plus grande et la valeur ajoutée la plus élevée (les fabrications sont passées de 730 000 t en 1998 à 1 300 000 t en 2003) Le concurrent direct, l'Espagne, augmente lui-aussi

⁶² Nous n'avons pas pu vérifier la véracité de cette information.....

⁶³ Cf. « Espagne : une filière entre boulimie et vertige », Tomato News, Juillet-Août 2004, p.43.

ce type de produits mais dans des proportions moindres (160 000 t en 1998 et 224 000 t en 2003) (Cf. Annexe N° 10).

En fait, pour comprendre le processus de réorganisation en cours sur la filière, il faut s'intéresser à l'évolution de la demande et en particulier à celle émanant des IAA d'assemblage (fabricants de plats cuisinés, soupes, sauces diverses, pizzas...), eux-mêmes les fournisseurs de la grande distribution et de la RHF en plein développement. Plus que les prix, ce sont la qualité, la réactivité et les innovations, parfois très techniques (fabrication de concentrés « hot break », de « super hot-break », de tomates en dès aseptiques, de ketchups sans amidon, de « base pizza »...) qui vont permettre à certaines entreprises (et donc, à certaines régions) de sauvegarder et accroître leur part de marché.

4.1.2. La concurrence à l'extérieur de l'UE :

- la Chine : elle exporte dans le sud de l'Italie 170 000 tonnes de concentré (double et triple concentré)⁶⁴ (Cf. Annexe N° 11). Ce concentré est utilisé pour fabriquer du concentré à 28-30° Brix vendu essentiellement en Afrique (il reste, semble-t-il, un volant disponible qui permet de fabriquer des concentrés et autres produits faisant l'objet d'une forte demande de la part de certaines entreprises et distributeurs européens)⁶⁵. La parade échafaudée par certains fabricants (notamment en Italie du nord) pourrait consister à construire et à imposer une traçabilité produit afin de différencier les vrais produits du pays de ceux fabriqués à partir de matières premières importées.

Mais est-il possible de mettre en place une telle traçabilité à un coût raisonnable ? Une autre possibilité actuellement explorée est la voie réglementaire (décret-loi du 24 Juin 2004 du JO de la République Italienne interdisant la fabrication de « passata » à partir de concentrés)⁶⁶.

- les pays méditerranéens et, en particulier, la Turquie (groupe MERKO par exemple) : la réponse à ce type de concurrence est double. Dans le premier cas, il faut rappeler que les produits fabriqués en Italie du nord ou en Estrémadure sont de type « intensive capital » (tout est mécanisé, y compris la récolte) et, par ailleurs, très techniques, donc difficiles à imiter. C'est la raison pour laquelle ces deux zones fabriquent surtout des concentrés peu consommateurs de main d'œuvre⁶⁷. Ainsi, le coût de la matière première dans un flacon de 700 grammes de passata est de 0,35 € seulement alors que le conditionnement, à lui seul, coûte 0,16 €.

Cependant, notre propos vis à vis de la Turquie n'est-il pas trop optimiste⁶⁸ ?

- dans ce schéma, que devient la production de tomates transformées dans le reste de l'Europe et, en France, en particulier ? Il semble que les conséquences de l'entrée de la Chine (Chalkis) sur le marché français soient très dommageables (à nuancer car les problèmes ont commencé avant) puisqu'on assiste à une désagrégation de l'appareil de 1^{ère} transformation (fermeture

⁶⁴ La France importe elle aussi, mais dans une moindre mesure, des concentrés en provenance de Chine.

⁶⁵ Au niveau des chiffres, l'Italie transforme 5,5 M de tonnes mais vend l'équivalent frais de 6,1 à 6,5 M de tonnes.

⁶⁶ Cf. note N° 6.

⁶⁷ Une ligne de concentré qui traite 5 000 à 6 000 t/j va pouvoir fonctionner avec 3 à 4 personnes. Inversement, une ligne de tomates pelées prévue pour traiter 500 t/j par exemple va nécessiter au moins 10 à 12 personnes dont 5 ou 6 au parage.

⁶⁸ Ainsi, le groupe Assan Gida (filiale du conglomérat Kibar Holding) dispose d'une usine moderne à Susurluk (province Balikesir) capable de produire 20 000 t de double concentré dont 80 % sont exportés (www.assanfood.com). Il semble que ce groupe ait commencé à fabriquer des sauces sous MDD pour la grande distribution française.

d'Audia dans l'Aude et de l'usine de Camaret à Lédénon dans le Gard). Quel est alors l'avenir de la filière tomates transformées en France ?

4.2. A propos des politiques de l'UE :

- on ne peut expliquer l'apparition du CIO ainsi que son développement que si l'on fait référence aux politiques de l'UE en matière d'organisation des marchés. Rappelons que le CIO est l'une des rares associations d'OPs (AOP), créées dans le domaine de la transformation, à la suite des Règlements CEE 2200/96 et 1432/2003. L'une des parades contre la concurrence consiste en effet pour les producteurs à se regrouper. Il semble que cette stratégie ait été mise en place par le CIO avec un certain succès.

- cependant, l'aide financière accordée aux producteurs via les OPs constitue à terme un facteur d'éclatement de l'industrie de la tomate à l'intérieur de l'UE. En effet, le niveau des prix perçus par les producteurs (prix payé par les industriels auquel s'ajoute l'aide de l'UE⁶⁹), conjugué avec les difficultés enregistrées sur d'autres produits (notamment le tabac, le coton...)⁷⁰, expliquent l'engouement pour la production de tomates dans certaines régions (en Estremadura par exemple). Or, en même temps, le marché mondial du concentré et de ses dérivés est en surproduction, ce qui induit une vive concurrence avivée par la faiblesse du dollar. Il en résulte une baisse des prix et des stocks excédentaires (à l'heure actuelle, les coopératives d'Estremadura proposeraient des concentrés à des prix inférieurs à ceux des Chinois !). Ce constat entraîne à terme inévitablement une révision des systèmes d'aides qui, selon ses modalités d'application, risque de pénaliser certains types d'entreprises et certaines régions. Va-t-on vers un découplage complet, c'est à dire vers un système d'aides généralisé à l'hectare (dans ce cas, sont pénalisées les zones à rendement élevé) ou vers un système où subsisterait une part non négligeable de l'aide (30 à 40 % ?) attribuée en fonction des quantités produites ? Finalement, on débouche sur une période de déstabilisation.

4.3. Est-il possible d'avancer un diagnostic ?

En définitive, malgré la poussée chinoise et les velléités de quelques pays méditerranéens (la Turquie), la filière tomates transformées de l'UE-15 n'est pas, pour l'instant, sérieusement menacée par le processus de libéralisation. Au contraire, ce sont les pays méditerranéens du sud qui se protègent face aux exportations de l'UE (Cf. Annexe N° 12). Certes, la concurrence s'accroît entre l'Italie et l'Espagne, la spécialisation des tâches entre le nord et le sud de l'UE s'accroît, le processus de désengagement de la France au niveau de la 1^{re} transformation semble se confirmer mais le sort de l'industrie au sein de l'UE n'est pas en cause. Les raisons de ce constat sont multiples :

- les aides de l'UE,
- les matières premières qui doivent correspondre à des cahiers de charges très contraignants,
- le besoin déterminant en organisation au niveau de l'ensemble production-ramassage-transport-transformation,

⁶⁹ Pour la campagne 2005/06, le montant de l'aide est fixé à 34,50 €/t sauf pour l'Espagne (34,50 €/t pour les tomates pelées entières et 31,29 €/t pour les tomates destinées aux autres transformations (Règlement CE N° 170/2005 du 31/01/05).

⁷⁰ Rappelons qu'en matière de tabac et de coton par exemple, l'objectif de l'UE est de séparer les aides de la production (on parle de découplage) avec, notamment, suppression du Fonds communautaire du tabac afin de permettre aux agriculteurs de s'adapter aux marchés (Règlement CE n° 864/2004 du 29/04/05).

- des fabrications (le concentré et même le « diced ») de plus en plus mécanisées⁷¹ et, de ce fait, peu sensibles aux pays à bas salaires,
- des produits de deuxième et troisième transformation, souvent très sophistiqués, qui évoluent rapidement au niveau des emballages, des recettes et qui nécessitent une logistique adaptée (fraîcheur, coût et services). Dans ce dernier cas, on préfère fabriquer sur les lieux de consommation (cas du ketchup et autres produits issus de l'assemblage) plutôt que sur les lieux de production.

Ces premières conclusions devraient pouvoir être étayées par des observations en Europe du sud (Grèce, Portugal, sud de l'Italie) et probablement par des comparaisons avec les modèle californien (Morning Star) et chinois. Quels sont les atouts technologiques et organisationnels des leaders ? Par ailleurs, des études de cas sur les centrales d'achats de la grande distribution européenne ainsi que sur les multinationales les plus emblématiques (Heinz par exemple) semblent indispensables. Nous n'avons pas non plus investigué les transferts de prix, ni la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la filière. Dans cette perspective, quel est l'impact des aides sur le revenu des producteurs ? Des simulations sont certainement possibles dans le cas de mise en place par l'UE de politiques de découplage... Quelles sont enfin les autres activités agroalimentaires susceptibles d'offrir, dans le cadre de l'UE, des problématiques proches de celle du secteur des tomates transformées ?

⁷¹ Ainsi, le coût de main d'œuvre dans une boîte de « passata » (700 g net) est de l'ordre de 15 % tandis qu'il peut tomber jusqu'à 5 % pour un fût de double concentré (215 kg net) lorsque la filière est ultra-mécanisée.

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 : 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)⁷². 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 :

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

α , β , λ , θ étant des coefficients de pondération.

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 européennes⁷³ 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.

⁷² 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).

⁷³ 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

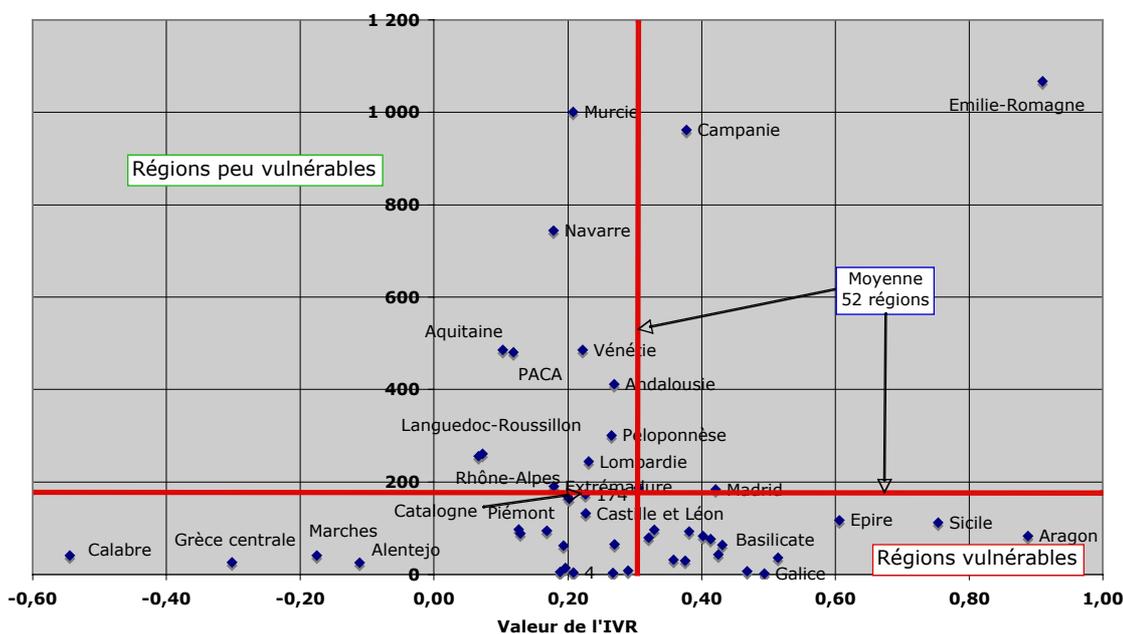
Pays	Entreprises industrielles			Entreprises de commercialisation		
	Score	3 régions performantes	3 régions vulnérables	Score	3 régions performantes	3 régions vulnérables
France	12,19	Ile de France Nord-PdC Bretagne	Picardie Champagne Midi-Pyr.	6,06	Languedoc Alsace Pays-Loire	Lorraine Centre Bretagne
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 régions⁷⁴. 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)



⁷⁴ 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).

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 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 exceptions⁷⁵ - 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'UE 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'activités 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

⁷⁵ 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.

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 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 précédent⁷⁶. 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.

⁷⁶ Cependant, il est difficile de généraliser car les entreprises ont été choisies justement parce qu'elles étaient gérées d'une façon efficace.

Bibliographie⁷⁷

1 – Rapport général

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 JL, 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

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

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.

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

⁷⁷ Une bibliographie détaillée est disponible dans Ayadi, Montigaud, Rastoin, 2005

2 – Etude de cas sur l'industrie de la tomate

- Arfini Philipo, Donati Michele and Menozzi Davide, Analysis of the socio-economic impact of the tobacco CMO reform on italian tobacco sector, Paper prepared for the XI th Congress of the EAAE, Copenhagen, Denmark, August 24-27, 2005, 15 p.
- ADEPALE, Rapport économique 2003, Tomates, 4 p. et Rapport économique 2004, Conserves de tomates, 2 p. (www.adepale.org).
- Briz Julian, Analisis Territoriales, Libro Blanco de la Agricultura, Tomo 3, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentacion.
- CFCE, Les entreprises de la transformation de légumes dans six pays européens (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni), Les Editions du CFCE, Paris, 2002, 129 p.
- Giacomini Corrado, General approach for the sub-sector : processed tomatoes, Università degli studi di Parma, 20/04/05, Parma, 18 p.
- Giacomini Corrado, Il ruolo delle AOP, Università degli studi di Parma, 20/04/05, 9 p.
- Rio Yves, La place des fruits et légumes dans l'économie agricole, séminaire ENSA-M du 14 octobre 2004, Montpellier, ENSA, 95 p.
- Filière Française de Transformation : en quête de volume et de reconnaissance, L'Echo des MIN, N° 193, septembre 2003, p. 44-46.
- Montigaud J-C (en collaboration avec M. Lalfert), L'élargissement de la CEE et l'industrie des fruits et légumes transformés : le de la façade Méditerranéenne, INRA-ESR, Série Etudes et Recherches, N° 37, Montpellier, août 1978, 29 p.
- Montigaud J-C (en collaboration avec P. Varoquaux et P. Vergniaud), La filière tomates transformées : problèmes techniques et économiques, INRA-ESR, Série Etudes et recherches, N° 75, Montpellier, 1983, 81 p.
- Montigaud J-C., L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France : une tentative de bilan, INRA-UMR MOISA, Série Etudes, Montpellier, 2002-02, 66 p.
- SONITO, Assemblées générales ordinaires, campagne 2003-2004, juin 2004 (55 p.) et campagne 2004-2005, 23 juin 2005 (38 p.).
- Tomato Land, The processed Tomato Yearbook 2004, 98 p.
- UE, Document de travail, Groupe de travail Prévisions TOMATES, le 2/12/2004, AGRI.C.4/TOM10/04, 105p.
- UE, Règlement (CE) N° 177/2004 du 30 janvier 2004 et Règlement (CE) N° 170/2005 du 31 janvier 2005.
- UE, Analysis of the common market organisation in fruit and vegetables, Commission staff working document, Commission of the European Communities, Brussels, SEC (2004) 1120, 2004, 28 p.

- Bases de données utilisées : Amadeus, Diane, Fructidor, Hoover's.

- Revues : Alimarket, Tomato News (www.tomatonewx.com), Exame, Linéaires, FLD.

- Document technique : ONIFLHOR, Aide communautaire à la production de tomates destinées à la transformation (campagne 2005-2006), Guide de procédure des opérations de pesée et d'agrèage à l'usage des transformateurs et organisations de producteurs, Mise à jour Juillet 2005, ONIFLHOR, Service des contrôles, Paris, 17 p.

ANNEXES STATISTIQUES

CALCUL DE L'IVR

Annexe 1

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

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) Piémont	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) Ligurie	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/M5C

R2:Concentration/M5C

R3:Tx de croissance annuel moyen du Chiffre d'Affaires/M5C

R4:FRN/M5C

R5:Autonomie de financement=(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*

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)/M5C

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

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

Score Performance (SP) = R6+R7+R8

Annexe 3

Score coûts des ET F&L*

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)*

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)

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)

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/M5C

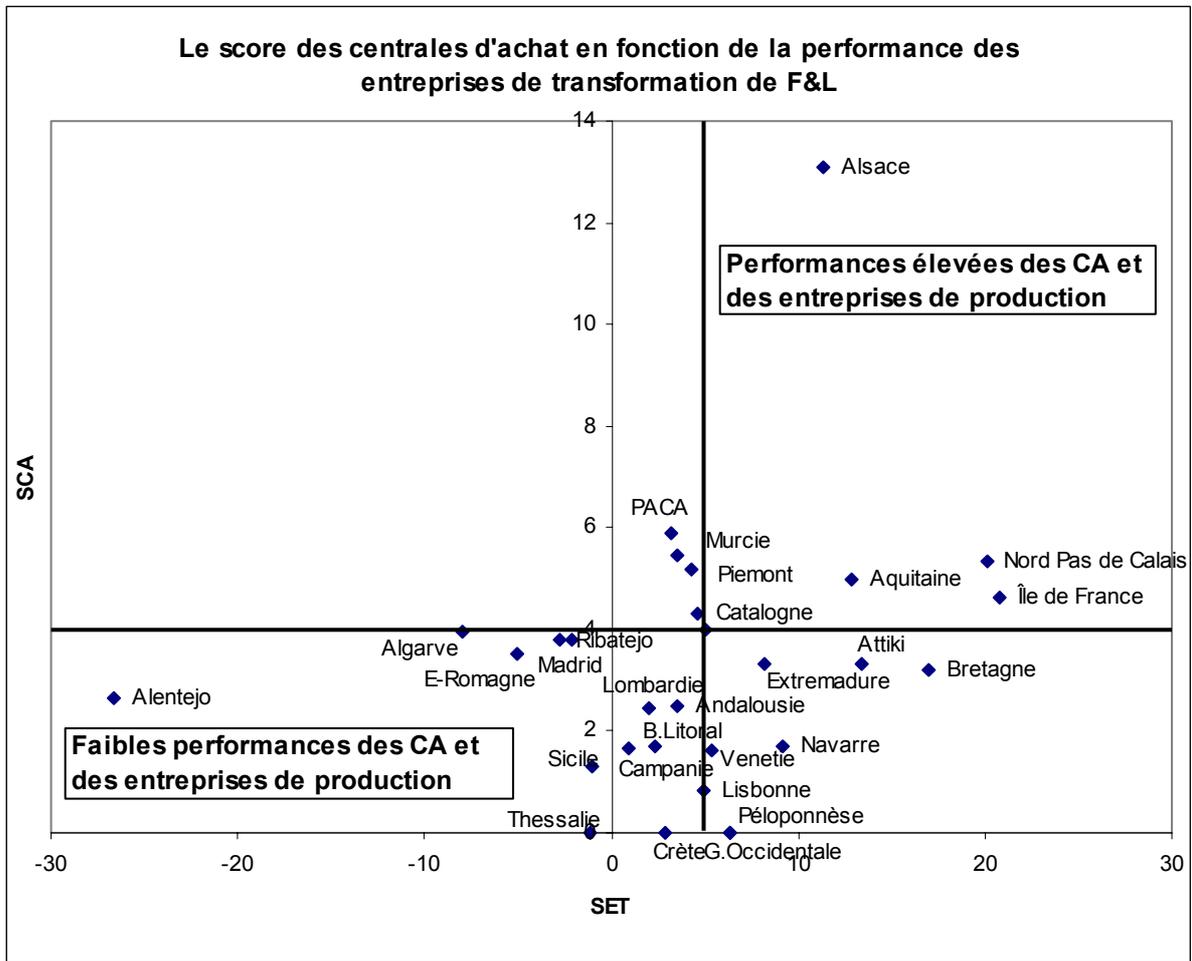
C2:Autonomie financière (Capitaux propres/passif)/M5C

C3: taux de marge

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)**

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) Galicia	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) Navarra	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)

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)/Moyenne 5 pays

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

SPIA=P1+P2

*Canaries: Moyenne de l'Espagne

Annexe 8

Indice de la qualité de l'environnement régional (IQER), moyennes 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), moyennes 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

Vulnérabilité de 63 régions européennes productrices de F&L transformés

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

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

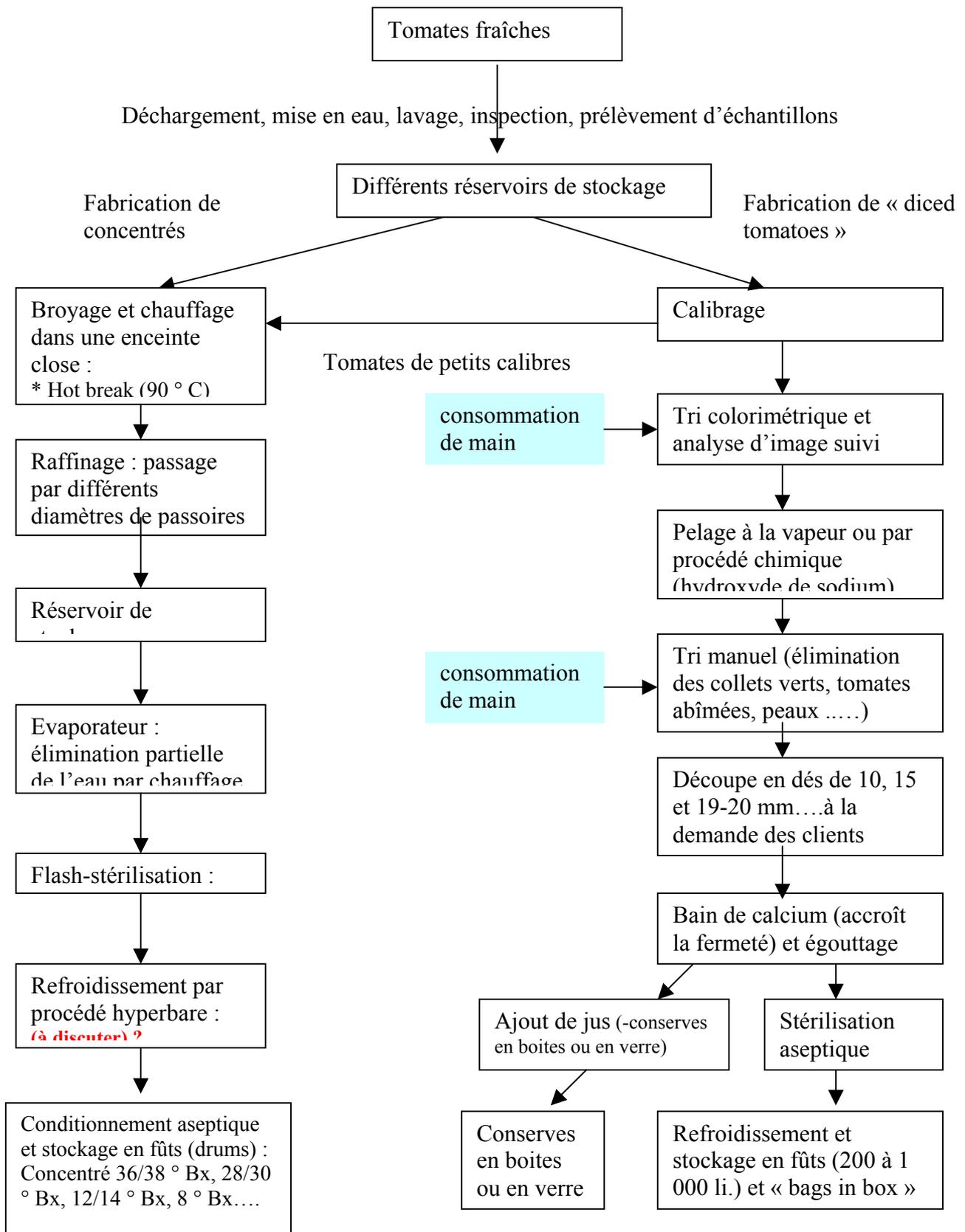
ANNEXES STATISTIQUES

Etude de cas

**LES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION DE LA TOMATE DANS
LES PAYS MEDITERRANEENS DE L'UNION EUROPEENNE**

**THE TOMATO PROCESSING INDUSTRY IN THE EU
MEDITERRANEAN COUNTRIES**

Annexe N° 1- Description simplifiée d'une ligne concentrés de tomates et tomates en dés (diced)



Source : Morning Star, *A Day in the life of a Morning Star Tomato*, www.morningstarco.com

Annexe N° 2- Prix de revient tomates en fûts (concentré, sauce pizza et cubes) (en €)

Prix tomates fraîches bord du champ = 50,00 €/t

Coût transport usine, primes et taxes = 15,17 €/t

Prix moyen rendu usine = 65,17 €/t

Tomates en fûts	TCT 36 %	Pizza sauce 10/12	Cubes tomates
Rendement	1 kg DCT 28 % = 6 kg de tomates fraîches	1 kg sauce pizza = 2,35 kg de tomates fraîches	1 kg cubes = 1,40 kg de tomates fraîches
Poids net	215 kg	200 kg	200 kg
Matières premières	108,09 (69,00 %)	30,63	18,25 (31,60 %)
Outre aseptique	2,63	2,63	2,63
Fut en acier	9,00	9,00	9,00
Main d'œuvre fabrication	25,37 (16,2 %)	16,25 (26,15 %)	22,10 (38,27 %)
Energie	11,54	3,608	5,76
Total coût de revient fût	156,63 (100 %)	62,118 (100 %)	57,74 (100 %)
Coût de revient /tonne	728,51 €/t	310,59 €/t	288,70 €/t
Aide au calcul :			
* poids matière première ramenée en DCT (28 %)	215 kg X 36/28 = 276,428 kg de DCT		
* poids matière première en tomates fraîches	276,428 kg X 6 = 1 658,57 kg	200 kg X 2,5 = 470 kg de tomates fraîches	200 kg X 1,40 = 280 kg de tomates fraîches
* coût matière première contenue dans le fût	1 658,57 kg X 0,06517 € = 108,09 €	470 kg X 0,06517 € = 30,63 € (arrondi)	280 kg X 0,06517€ = 18,25 € (arrondi)

cubes = « diced tomatoes » ; TCT = triple concentré de tomates ; DCT = double concentré de tomates

Source : notes personnelles des auteurs

Annexe N° 3- Production mondiale de tomate pour la transformation (2003)

Production par blocs économiques	En million de tonnes	En %
Union Européenne	9,14	32,4
Reste du bassin méditerranéen (Algérie, Israël, Jordanie, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie) *	3,20	11,3
ALENA (Etats-unis, Canada, Mexique)	9,47	33,6
Autres (Hémisphère nord, Hémisphère sud) * *	6,41	22,7
Total	28,3	100,0

* dont Turquie = 2 Mt ; ** Chine = 2,8 Mt ; Brésil = 1,25 Mt

Source : Rapport économique 2003, Tomates, ADEPALE

Annexe N° 4- Production de l'Union européenne à 15 (en tonnes équivalent frais) (2003)

UE	2001-2002 *	2002-2003 *	2003-2004**	Moyenne	Seuil de garantie
Italie	4.819.284	4.292.931	5.311.711	4.807.975	4.350.000
Espagne	1.462.981	1.566.176	1.711.370	1.580.176	1.238.606
Grèce	935.007	861.246	984.360	926.871	1.211.241
Portugal	917.237	802.021	894.093	871.117	1.050.000
France	300.765	240.452	242.744	261.320	401.608
Total	8.435.274	7.762.826	9.144.278	8.447.459	8.251.455

* quantités effectivement aidées ** quantités sur lesquelles portent les demandes d'aide

Source : Rapport économique 2003, Tomates, ADEPALE

Annexe N° 5- Principaux pays producteurs de tomates pour la transformation en Méditerranée (hors UE)

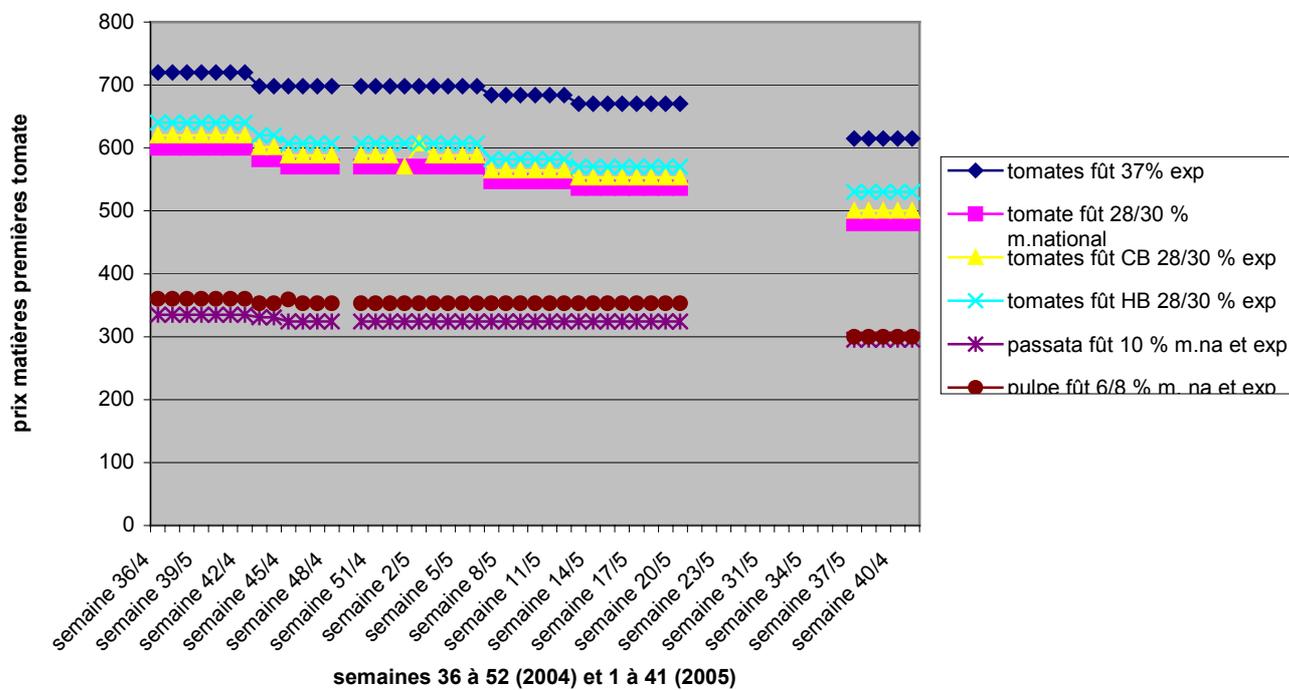
Les Pays	Nombre de firmes	Quantités transformées (en t équivalent frais)			Surface (en ha)	Rendement (t/ha)
		2003	2004	Prévision 2005		
Algérie	26 dont la Conserverie Amor Ben Amor	260 000	276 000	270 000	27 000 en 2004 *	14 t/ha sur moyenne 1970-2004
Maroc	5 dont LKC et Conserves de Meknès	80 000	160 000	160 000	3 700 en 2004	40 t/ha en 2002
Tunisie	33 dont 17 dans la région de Nabeul	620 000	743 000	720 000 * *	35 000 en 2000 *	40 t/ha en 2004
Turquie	30 firmes (dont Tat, Merko, Assan...) et 40 usines	2 000	1 750 000	1 400 000	?	
Israël	5 à 6	170 000	285 000	210 000	2 600 en 2004	72 t/ha en 2004

* les surfaces en tomates sont très élevées car les productions peuvent aller indifféremment vers le frais et le transformé

** soit l'équivalent de 120 000 t de double concentré (Source : La Presse du 20 Août 2005)

Source : Tomato Land, Yearbook 2004, Tomato News (N° 1 de janvier 05), La Presse (Tunis) du 20 Août 2005

**Annexe N°6 - Prix hebdomadaires matières premières tomates sur la zone de Parme (en €/tonne)
(campagne 2004-2005)**



Source : Chambre de commerce de Parme, liste des prix de gros, fourchette basse (www.cdcpr.it/Prezzi/index.htm)

Annexe N° 7- Prix de revient fût aseptique TCT (36 %) de 215 kg avec prix matière première Louis Martin (rendement campagne tomates 2004 = 6,17) et prix matière première UE

Prix de revient (en €)	Prix de revient fût aseptique 36 % avec prix matière première Louis Martin et transport (= à 65,17 €/t)	Prix de revient fût aseptique 36 % avec prix matière première UE (= à 48,00 €/t)
Matière première	111,152	81,867
Outre aseptique	2,63	2,63
Fût en acier	9,00	9,00
Main d'œuvre	25,37 (16,43 %)	25,37 (20,28 %)
Dépenses d'énergie (0,0288 X 215 kg)	6,192 (4,01 %)	6,192 (5,16 %)
Total	154,344 (100 %)	125,059 (100 %)

Prix tomates fraîches Louis Martin :

Prix bord champ (50 €/t) + transport et taxes (15,17 €/t) = 65,17 €/t (prix moyen rendu usine)

Calcul du coût de la matière première :

le concentré est ramené de 36 à 28 % : 215 kg X 36/28 = 276,43 kg

poids en équivalent frais : 276,43 kg X 6,17 = 1.705,57 kg

coût de la matière première avec tomates fraîches à 65,17 €/t = 1.705,57 kg X 65,17 €/1000 = 111,152 €

coût de la matière première avec tomates fraîches à 48,00 €/t = 1.705,57 kg X 48,00 €/1000 = 81,867 €

Source : note personnelle des auteurs

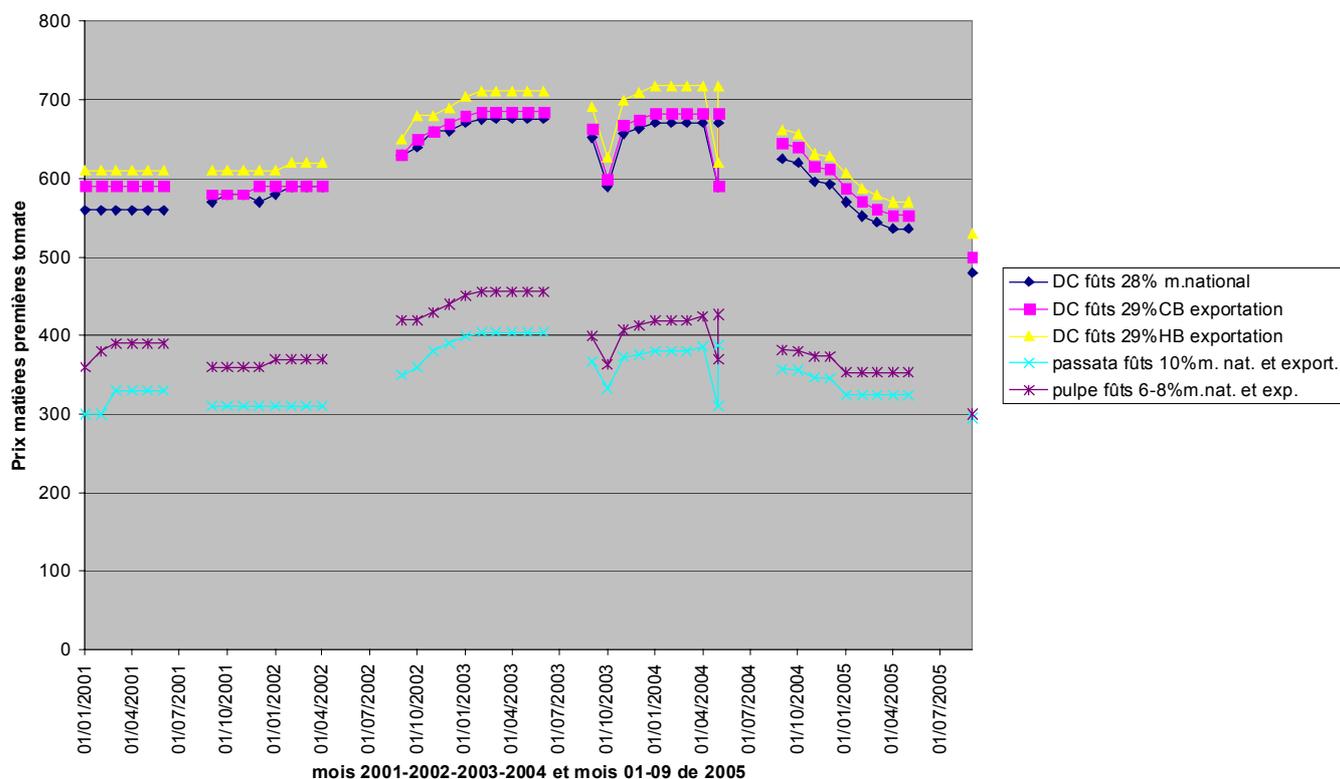
Annexe N° 8- Variation de la marge pour tomate de conserve (campagne 2004-2005)

marge en fonction du rendement et du prix		Rendements en tonne/ha				
		60,0	75,0	90,0	105,0	120,0
* Prix perçu	60,00	-1 485	- 653	179	1 012	1 844
	68,00	- 1 005	-53	899	1 852	2 804
	76,00	-525	547	1 619	2 692	3 764
	84,00	- 45	1 147	2 339	3 532	4 724
	92,00	435	1 747	3 059	4 372	5 684
	100,00	915	2 347	3 779	5 212	6 644

* il s'agit d'un prix « théorique » comprenant le prix commercial (autour de 45 €/t pour la campagne 2004) + la subvention de l'UE via les OP (soit 34,5 €/t). Au prix commercial, il faut retrancher les frais de réfaction introduits par un double agréage quantitatif et qualitatif effectué sur les lots reçus en usines (ce double agréage peut entraîner des diminutions de prix de 10 à 15 %). Les producteurs doivent aussi prendre en compte les frais de fonctionnement de l'OP (autour de 2 €/tonne). Nous n'avons pas d'informations précises ni sur la moyenne, ni sur l'écart-type de la distribution des rendements.

Source : Chambre d'Agriculture du Vaucluse, Références technico-économiques 2004/2005, p. 75.

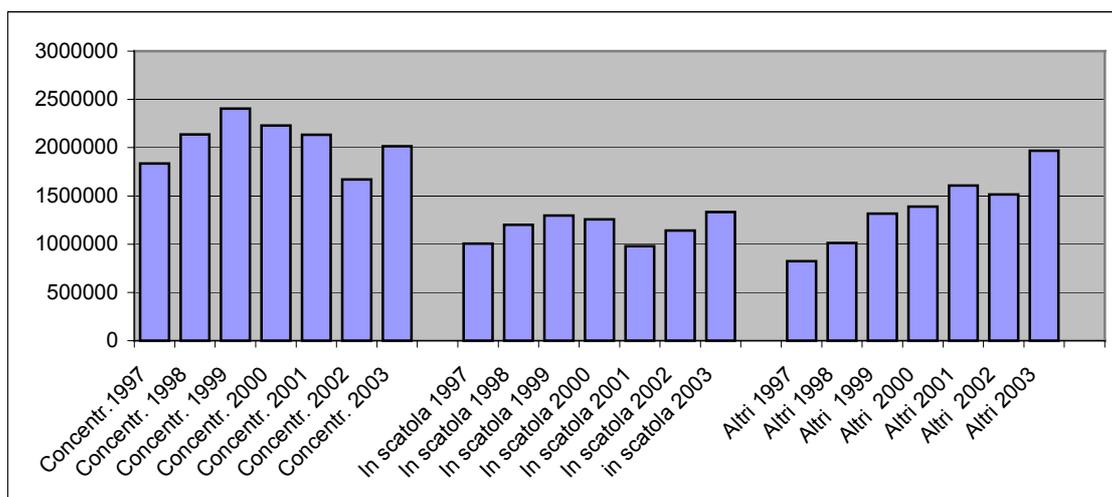
**Annexe N° 9- Prix mensuels matières premières tomates sur Parme (en €/tonne)
(années 2001-2002-2003-2004 et mois 01-09 de 2005)**



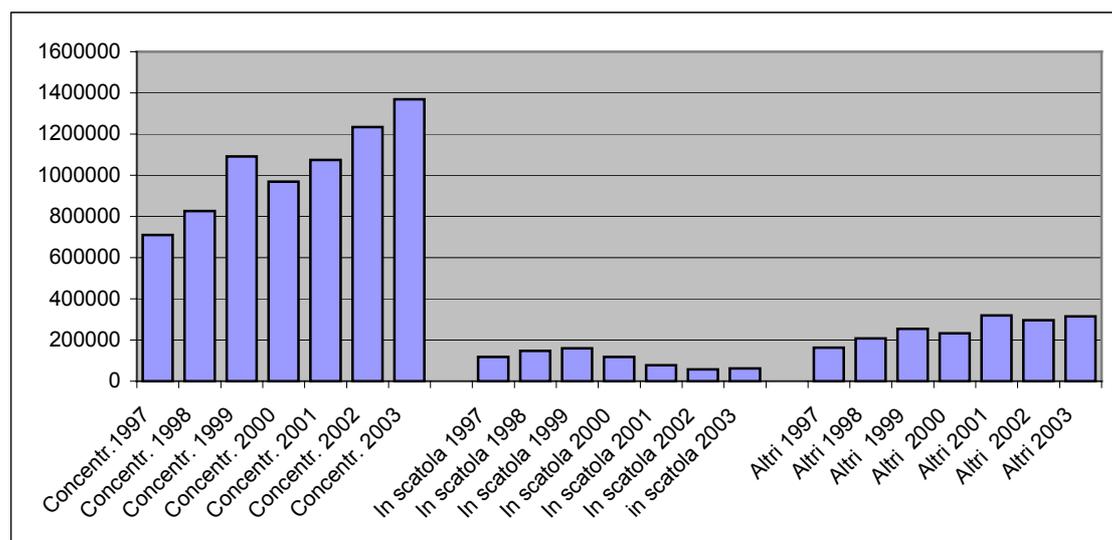
Source : Chambre de commerce de Parme, liste des prix de gros, fourchette basse (www.cdcpr.it/Prezzi/index.htm)

Annexe N° 10- Evolution des fabrications italiennes et espagnoles par catégories (concentré, tomates en boîtes et autres produits) (1997 à 2003)

1/ les fabrications italiennes



2/ les fabrications espagnoles



Source : Analyse de la ventilation des matières premières en fonction des destinations, Tomato News, mars 2005, p. 7-18

Annexe N° 11- Pays importateurs de produits chinois en Europe (campagnes 2002/2004)

Pays importateurs	Triple concentré (en tonnes)		Double concentré (en tonnes)	
	2002-2003	2003-2004	2002-2003	2003-2004
Allemagne	444		1 002	
France	3 520	10 305	0	0
Grande Bretagne	915	5 613	5 401	9 000
Italie	97 321	135 700	50 430	21 500
Pays Bas	124		69	

Source : Rapports SONITO, campagnes 2003-2004 et 2004-2005 (d'après Tomato News)

Annexe N° 12- Tarification douanière mise en place par les pays méditerranéens (hors UE) face aux importations à base de tomates transformées

Rubriques douanières (SH)	Algérie				Maroc (situation au 18/04/04)	Tunisie	Egypte	Israël
	DD	PRCPT	TVA	DAP *	DI	DD	DD	DD
Tomates entières ou en morceaux ** (20021000)	30 %	4 %	17 %		40 % par kg	80 %	32 %	12 %
Double concentré (20029010)	30 %	4 %	17 %	12 %	50 % par kg	120 %	5 %	12 %
Triple concentré (20029020)	30 %	4 %	17 %	12 %	?	120 %	32 %	8 % (poudre)
Harissa (21039010)	30 %	?	17 %	12 %	50 % par kg	120 %	32 %	N'existe pas
Jus de tomates (20095000)	30 %	4 %	17 %	?	50 % par kg	?	32 %	N'existe pas
Ketchups et autres sauces (21032000)	30 %	?	17 %	?	50 % par kg	63 %	32 %	0 %

DD = droits de douane, DAP = droits additionnels provisoires, DI = droits d'importation

* suppression des DAP en septembre 2005

** les tomates en dés (ou « diced tomatoes ») font partie de cette rubrique

Sources : www.douane.gov.dz/cnis/tarif (pour l'Algérie)

www.douane.gov.ma (site ADIL) (pour le Maroc)

www.customs.gov.eg/index.html (pour l'Egypte)

www.mof.gov.il/customs/eng/mazinpagen.htm (pour Israël, accessible depuis le 01/09/2005)

version papier de juillet 2005 du tarif douanier tunisien (pour la Tunisie)