



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 D8-D9:
Characterization of European Fruit and Vegetable Production and Markets**

« La vulnérabilité des régions européennes productrices de fruits et légumes frais dans un contexte de libéralisation internationale »

Due date of deliverable: *March 2005*

Actual submission date: *March 2005 - Revision : June 2005*

Start date of project: 01 March 2004

Duration: 36 months

Organisation name of lead contractor for this deliverable :

INRA (Institut National de Recherches Agronomiques), Nantes - France

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	
RE	Restricted to a group specified by the consortium (including the Commission	
CO	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	

AVANT-PROPOS

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

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

Le programme de recherche a été organisé en 9 thèmes :

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

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

L'équipe n°2, chargée du thème 2 est composée de Nassima Ayadi, ingénieur d'études à l'Agro.Montpellier, Jean-Claude Montigaud, directeur de recherche à l'INRA-département SAE2 et Jean-Louis Rastoin, professeur à l'Agro.Montpellier (ccordinateur WP2). Tous trois sont chercheurs à l'UMR MOISA (Agro.M, Ciheam-Iamm, Cirad, Inra, Ird), localisée à Montpellier (France).

Ce document constitue le premier rapport d'étape du WP2. Il porte sur la caractérisation des filières « fruits et légumes frais » dans 5 pays méditerranéens membres de l'UE : Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal.

Il sera suivi d'un second rapport sur la caractérisation des filières « fruits et légumes transformés » dans les mêmes pays.

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

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

SOMMAIRE

Synthesis and conclusions	p.5
Introduction	p.14
1ERE PARTIE : CARACTERISATION DU SECTEUR DES FRUITS ET LEGUMES FRAIS EN EUROPE	p. 17
1.1/ Place de l'Europe dans les échanges mondiaux de fruits et légumes frais	p.19
1-1.1 La production mondiale et européenne	p.19
1-1.2 Les importations de l'Union européenne	p.21
1-1.3 Les exportations de l'Union européenne	p.26
1.2/ Le potentiel productif de l'UE	p.27
1-2.1 Les bassins de production	p.28
1-2.2 Les fruits et agrumes	p.30
1-2.3 Les légumes et melons	p.36
1.3/ Les marchés de consommation	p.46
1-3.1 Tendances de la consommation des fruits et légumes	p.46
1-3.2 Les circuits de distribution et les stratégies d'entreprises	p.49
1-3.2.1 La montée en puissance de la grande distribution dans le commerce des fruits et légumes	p.49
1-3.2.2 Les stratégies de la grande distribution et leurs effets sur l'organisation de la filière fruits et légumes	p.52
1.4/ L'environnement institutionnel	p.60
1-4.1 L'organisation commune de marché dans le secteur des fruits et légumes	p.61
1-4.2 L'impact de l'OCM sur l'organisation du secteur	p.62
2EME PARTIE : VULNERABILITE DES REGIONS PRODUCTRICES DE FRUITS ET LEGUMES	p.66
2.1/ Méthodologie	p.67
2-1.1 Le concept de vulnérabilité	p.67
2-1.2 IVR : Indice de Vulnérabilité Régionale du secteur européen de fruits et légumes	p.69
2-1.2.1. Principe et méthode de calcul de l'IVR	p.69
2-1.2.2 Les régions et les entreprises de l'échantillon	p.72
2.2/ Les dynamiques concurrentielles des acteurs	p.76
2-2.1 Les systèmes de production des fruits et légumes et leurs performances comparées (SCORE RICA)	p.76
2-2.1.1 Dynamique des exploitations de fruits et légumes	p.76
2-2.1.2 Performances des exploitations de fruits et légumes	p.79

2-2.1.3 Compétitivité coûts des exploitations de fruits et légumes	p.80
2-2.1.4 Score RICA : Le niveau de <i>capabilities</i> des exploitations de fruits et légumes	p.83
2-2.2 Les acteurs de la mise en marché : densité et gestion commerciale (SCORE EA)	p.85
2-2.2.1 Dynamisme des entreprises de l'aval	p.87
2-2.2.2 Performances des entreprises de l'aval	p.88
2-2.2.3 La compétitivité coûts	p.88
2-2.2.4 Score EA : les dilemmes d'une gestion commerciale efficace	p.88
2.3/ La qualité, un avantage concurrentiel ou un standard nécessaire (SCORE V) ?	p.90
2.4/ Indice de la qualité de l'environnement régional (SCORE IQER)	p.91
2.5/ Indice de Vulnérabilité Régionale (IVR)	p.94
2-5.1 IVR des régions spécialisées dans la production de légumes	p.94
2-5.2 IVR des régions spécialisées dans la production de fruits	p.96
2-5.3 IVR global des régions spécialisées dans la production de légumes, de fruits et les régions mixtes	p.97
2.6/ Retour sur la dépendance extérieure	p.99
Synthèse et conclusions	p.106
Carte de la valeur ajoutée par travailleur en cultures permanentes – UE-15	p.112
Carte de la valeur ajoutée par travailleur en horticulture – UE-15	p.115
Bibliographie et sources d'information consultées	p.117
Annexes (volume II)	

SYNTHESIS AND MAIN CONCLUSIONS

The main assumption of this research concerns the easing of trade restrictions for farm and food products within the future free trade Mediterranean area (which is supposed to be completed in 2015). This easing will affect the concerned commodity systems at the same time within the European Union and the southern and eastern part of the Mediterranean area. The goal of this research consists in measuring these impacts and suggesting some public policies while lightening the negative aspects. We shall try first to characterize one of the most important and common commodity systems to the 5 Mediterranean countries of the EU (Spain, France, Greece, Italy and Portugal), the fresh fruit and vegetable commodity system and, secondly, to measure the “vulnerability” of the concerned regions of these countries faced with an increasing competition coming from SEMC¹. This assessment leads to build an inter-regional diagnostic comparison, outlining the strengths and weaknesses of fruit and vegetable specialized European regions. The theoretical basement of this research could be found mainly in the resource theory, abilities and *capabilities* based upon the management and organization sciences.

The characterization of the sector is built on a twofold entry: geographical (the EU is analysed by itself and by Mediterranean countries) and by product (we focus on the tomato for vegetables and citrus for fruits). To do that, we analysed successively the international positioning of the EU on the fruit and vegetable market and, then, its production potential, consumption dynamics and EEC institutional framework (CMO).

The EU-25 is, in 2004, **the second world fruit and vegetable producing economic entity** with 9.5 % of the world supply which outpaces 1350 M t. The leader has always been China. However, the recent Chinese supremacy results from an increasing production during the last years : indeed, China doubled its market share during the last fifteen years, rising from 18 % in 1990 to 37 % in 2004. India is now the main competitor of Europe with 9.4 % of the world supply. NAFTA² and MERCOSUR are now the third and fourth biggest world fruit and vegetable producers with 7.1 and 4.1 % of the 2004 total production. We observe in the fruit and vegetable sector, as in many other sectors, a quick strong increase of big Asian countries (China and India) and, consequently, a “world upside down”.

However, the EU remains **the first world commercial operator**. Based upon the UN statistics (Comtrade), UE-15 controlled in 2003 more than 45 % of the world fresh fruit and vegetable exports which were estimated to \$63 billion³ (the second world exporting entity being the NAFTA with 19 %). Other entities occupy a marginal place, particularly the SEMC (6 %) and the Great China (5 %). Moreover, we know the weight of the intra-area exchanges which obliges to nuance the sharing of the international market. This market, estimated to \$25 billion in 2003, could be presented in the following way : EU-15 and NAFTA with each 18 %, SEMC in third position with 14 % and Great China in fourth position with 12 %. If the fruit and vegetable production stagnates in EU, it's different for its exports which increased by 136 % between 1990 and 2003, with an identical rate to that of China and India. We note that, in the same time, Iran has been able to triple its exports which outpaced in 2003 one \$billion. These figures show an increase of the competition on the international market.

¹ Southern and Eastern Mediterranean Countries (SEMC).

² North American Free Trade Agreement (NAFTA).

³ Sources can be different. FAOSTAT gives for the world fruit and vegetable exportations \$56 billion.

Customers are also very concentrated. According to Comtrade (for the year 2003), EU-15 is the first world importer with 53 % in value, followed by NAFTA (19 %) : high income countries from the Triad still control more than 80 % of the world market. If we except the intra-area trade, the market size falls by 60 % and the distribution is significantly modified : EU-15, 38 %, NAFTA, 16 % and “the rest of the world”, that is to say mainly exchanges between Asian countries, 40 %.

The most exported products in the world are the fruits: citrus (more than 10 Mt for 5 \$billion, that is to say 10 % of the fruit and vegetable as a whole, annual average 2001-2003), then bananas (9 %). Tomato is the the third big product with 4.3 Mt and \$3.5 billion (7.2 %). The EU is by far the first citrus fruit exporter with 56 % of the market. Its position on the tomato market is also strong with 58 %, the same for apple (50 %), potato (72 %), green pepper (59 %) and lettuce (74 %). All these products exceeded one \$billion for exports in 2003. However, we must remember that about 70 % of EU exports are dispatched on the domestic markets : it means that exports of the top 10 products destined to extra EU markets correspond to only 20-25 % of the world exports (this figure is still very important).

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

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

(*) Including frozen and partially preserved fruit and vegetable

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

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

We find again in the list of the top 10 imported fruit and vegetables by the EU-15 in 2001-2003, the same products than those mentioned already and, as the same, for some amounts higher than \$1 billion : citrus (11.5 % of imports in value), tomatoes (7.7 %), apples (6.6 %), grapes (5.3 %), peppers (4 %), potatoes (3.9 %), lettuces (3 %). These figures reflect the intra-area exchange intensity, knowing that tomatoes and citrus from SEMC provide more than the third of the EEC supply.

The fruit and vegetable share in the EU farm economy is big: more than 16 % of the final farm production (FFP), in value for EU-15, is supplied by this sector in 2004 that is to say about \$48 billion (the figure is \$38 billion for cereals). The vegetable amounts to 29 billion and the fruits to \$19 billion. Due to prices higher than in other sectors, the F&V part in the FFP increased during the last ten years while the production remained steady (decreasing fruit volumes were compensated by increasing vegetables).

We note also a production specialization for European countries which tends to increase (which is a confirmation of the comparative cost theory) but making, at the same time, the “local” economies more vulnerable to the market. Presented in percentage of the FFP on the years 2001-2003, the fruit and vegetable sector is estimated to 34.5 % in Greece, 32.3 % in Spain, 30.8 % in Portugal, 25 % in Italy, 11 % in France⁴. These figures confirm the acuteness of the fruit and vegetable problem both in the EU-Mediterranean relationships and between EU members. The concentration of the European production in some countries and some regions is relatively important for fruits as well as for vegetables.

Market shares of 5 main countries in the UE-15 fruit and vegetable production
(volumes, 2001-2003)

Countries	Fruits	Vegetables
1- Spain	29 %	22 %
2- Italy	29 %	28 %
3- France	19 %	16 %
4- Germany	8 %	7 %
5- Greece	7 %	7 %

Source : FAOSTAT, 2005

Data from the FADN (Farm Accountancy Data Network) which permits the identification of specialized holdings by ESU (European Size Unit), by countries and by regions, confirm the strong specialization rate of production in the Mediterranean EU members: on the 1999-2002 average period, Spain is in the first position with 38 % of the 5 countries F&V value production, followed by Italy (28 %) and France (25 %). In the southern part of Europe, 48 regions own a sector turnover up to €1 M but Spain dominates with 3 regions located within the first five⁵: Andalusia (16.6 %), Comunidad Valenciana (9.2 %) and Murcia (5.0 %). France, with PACA, represents 6 % and Sicily 5 %. As a whole, 20 Spanish, French, Italian regions (plus 2 Greek) represent 78 % of the fruit and vegetable farm turnover for the 5 EU Mediterranean countries (\$13.6 billion).

The production structures remain strongly atomized in the EU, with about 715 000 holdings in 2002, that is to say an average size of 7 ha (UAA)⁶ for fruits and 4 ha for vegetables. The holding number registers a decreasing of 2 % per year for vegetables and 3 % for fruits, which results in the appearance of big producers taking advantage of economics of scale. The employment (in equivalent full time) could be estimated to about 1.3 million workers, which is huge. In some regions (as it was above mentioned), the F&V sector is strategic on economical and social sides.

The technical levels remain heterogeneous. For example, the apparent average yields in the citrus production are 27 t/ha in Greece, 20 t in Spain, 16 t in Italy and France. Concerning tomato, the yields are 110 t/ha in France, 60 t in Spain and 58 t in Italy. The economic performances are also variable: an Ernst & Young study performed for the Oniflhor shows for vine tomatoes some differences of more than 30 % between countries (France was at 1.02 €/kg, Netherlands at 0.86, Spain at 0.68 and Italy at 0.67).

⁴ Source: European Commission, DG Agri, 2004.

⁵ That is to say €13.6 billion for the sample calculated from the specialized holdings of the FADN.

⁶ Utilized agricultural area (UAA).

The apparent fruit and vegetable consumption in the EU was in 2003 372 kg per capita, that is to say one of the highest in the world, as a result of the food habits in the Mediterranean countries (456 kg/capita in Greece and 450 kg/capita in Italy). The nutritionists for long time recommended a food diversified diet making a large place for fruit and vegetables. The famous “food consumption Mediterranean model” (FCMM) makes a huge opportunity to develop the sector. Paradoxically, the concerned countries use very little this advantage while USA, Scandinavian countries, China, in the context of struggle programmes against the pathologies connected to disequibrated food, built some real nutritional programmes based on the FCMM. Apparently, the fruit and vegetable consumption in Europe stagnates but, in fact, registers some important changes: fresh products are replaced by frozen, preserved salads and cook-chilled, all products stemming from new ways of life (urbanization, continuous working, increasing leises...). The main parameter in the purchasing behavior of the consumer remains the price and, in few cases, the quality. This reduces the margin of operators along the commodity system and, therefore, their adaptation capacities for innovation and communication.

The distribution channels play the main role within this evolution. Indeed, the concentration of the retail trade and the tendency to the vertical integration of services connected to the marketing of products (the multiples control in Europe between 50 and 80 % of sales) exacerbate the competition (through prices) and favours the super-discounters. Usually, the big retailers give an advantage to the cost control and utilize three tools: the sourcing (introducing strong competition among suppliers), the logistics (with Just in Time techniques) and the communication on the product level (geomarketing, mailing, distributor’s brand, merchandising...). These strategies don’t leave any choice to other operators who try to adapt by establishing economies of network and offering services. For some of them, it will be possible to set up some differentiation strategies, but for only 10 to 15 % of the market (that to say €5 to 7 billion in Europe). We must add that *the sourcing* needs the utilization of norms (such as BRC, IFS, EFSIS, EUREP-GAP...), which strengthen the power of the big retailers inside the commodity systems.

The institutional European framework for the F&V commodity system is supplied by the new CMO⁷ (Agreement 2200/96). An Operational Fund (OF) has been created in order to help the producer organisations (POs) which start a process of concentration and modernisation (they paid now for half of investments). As a whole, EAGGF payments devoted to the F&V sector declined slightly (3.6 % of the Fund in 2002 against 4 % in 1996): this could be explained by the difficulties for producers to merge and practise the forward integration and perhaps by some bureaucratic attitudes of regional, national and European administrations. The OP rate organisation was, in 2002, 75 % in the Netherlands, 46 % in France, 36 % in Spain, 30 % in Italy, 11 % in Greece and 5 % in Portugal (average rate : 38 %).

In short, **the strategic parameters for the F&V commodity system in Europe** are the following: the producer structure and performances, the density and quality of the marketing organisations, the capacity for the commodity system to create value and the economic and institutional constraints on the regional level.

In the framework of the above mentioned problematic and on the basis of the management sciences, that is to say the *Resource-based View*, we propose the use of a comparative

⁷ Common Market Organization (CMO).

methodology applied to the regional level (the region is supposed to be more homogeneous than the country), using the *benchmarking techniques* (assessment of performances by comparing entities of the same sub-system). The first step of this methodology consists in imagining a function to be called **regional vulnerability index (RVI)** combining the four identified strategic parameters⁸. In a second step, we shall proceed to a hierarchical classification of regions leading to a strength-weakness diagnostic with possible solutions.

The RVI function combines the four strategic parameters which are each one analysed by a range of indicators.

Regional Vulnerability Index (RVI)

Strategic parameters	Indicators
Structure and performances of farm producers (SPFP)	Size, concentration, increasing of turnover, investment rate, subsidy rate, mark-on, work productivity
Density and quality of marketing institutions (DQMO)	Number, turnover, assets, indebtedness, mark-on, productivity, rentability
Capacity of the commodity system to create value by differentiating the territory (CV)	Number of PDO (AOP), PGI (IGP) and OF (AB) ⁹
Constraints of the economic and institutional regional environment (CRE)	Population density, purchasing power, transportation infrastructures, R&D expenses

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

$$RVI = 1 / [(SPFP) \times \alpha + (DQMO) \times \beta + (CV) \times \lambda + (CRE) \times \theta]$$

α , β , λ , θ being weighting coefficients.

The regions which have been selected for calculating the index are those which made the most important average annual turnover during the period 1999-2002: 23 for fresh products, 24 for fresh vegetables, that is to say 34 European regions as a whole counting 324 000 holdings specialized in fruit and vegetable production and making a production of about €12 billion in annual average.

⁸ 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).

⁹ Protected Designation of Origin (PDO), Protected Geographical Indication (PGI) and Organic Farming (OF).

Listed regions for the calculation of the RVI

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

*Number of specialized holdings in the ESU / **value of the final production (average 1999-2003)

Source : FADN, Eurostat

The SPFP score reaches a 3.50 average value for fruits. The 3 most outstanding regions are: Languedoc-Roussillon (7.25), Midi-Pyrenees (6.15) and Andalucia (5.78), probably as a result of large production structures. The 3 regions with problems are the Alentejo-Algarve (1.47), the Makedonia (0.19) and the Tras-os-Montes (- 1.52). The score gaps are huge (from 1 to 9) and make unlikely an adjustment. In the vegetable sector, the average score is higher (4.13): we find first Emilia-Romagna (8.35), Acores (7.41) and the Canaries (7.35), as a probable consequence from early fruit and vegetables. Finally, in the end, we find Murcia (0.59), Toscana (3.55) and Lazio (1.49), that is to say a gap from 1 to 8.

The DQMO score is calculated from an analysis of the wholesalers located in production regions. We assume that these firms are able to dynamize the upper levels of the system by offering outlets and transmitting signals (such as prices) coming from consumers and retailers. By using Comtrade, we have listed 1150 firms in the fruit and vegetable wholesale sector, amounting to a €38 billion turnover and 105 000 workers. On this total, 505 firms representing a turnover of €17 billion have been selected within 28 regions of our sample. From a financial analysis of these enterprises, we built a score of which the average value is 3.64 (but the limits are spaced, from -1 to 27), which shows a very strong heterogeneity of regions. This parameter, very discriminant, seems essential for assessing the system performances. The 3 leaders are Puglia (26.7), Valencia (56.1) and Trentino (9.16). The three last ones are 3 little specialized Spanish region: Castilla (-0.36), Galicia (-0.47) and Canaries (-0.77).

The score CV is settled from the number of PDOs and PGIs observed in each region. The outcome is an average note of 0.14 for 26 regions (24 PDOs). The Epire-Peloponense arrive first with a score of 0.38 (9 PDOs), followed by Valencia (0.38 with 8 PDOs) and Terea-Ellada (0.25 with 6 PDOs). Calabria, Piemont and Pugli are the last with a score of 0.04 and one only PDO. The fact to control PDOs and, in a less measure, PGIs enables to create a “distinct competence” for regional firms and be able to find some high value markets under the condition to master the marketing (the green tourism industry is a good example).

The score CRE seems particularly efficient because it contains some pre-requisites to the creation and growth of activities (as it was formalized in the industrial district theory¹⁰ by Marshall, Beccatini). Indeed, the presence of infrastructures and intangible investments (R&D, education, communication) on a given territory is often presented in empirical studies as a condition to develop an inter-sector apprenticeship process (which is supposed to be excellent to the firms). The measured score in 33 regions is on an average 9.22 and stands at 26.81 in Rhone-Alpes, 21.36 in PACA, 18.54 in Midi-Pyrénées, 2.99 in Stera-Ellada, 2.97 in Acores and 2.0 in Thessaly.

These different scores permit estimating the **RVI** for each of these two sub-sectors. This index fluctuates between 0.07 (Valencia) and 1.60 (Anatolie-Macedoine-Thrace) for **fruits**, that is to say a large benchmark from 1 to 23 (average 0.4) and between 0.06 (Puglia) to 0.66 (Alentejo-Algarve) for vegetables, that is to say a smaller dispersion from 1 to 11 (average 0.33). These scores outline the big diversities of European regions on the development level. Finally, we crossed the RVI index with a regional specialization index in order to build a classification of regions (at the beginning of the years 2000).

Presentation of fruit producing European regions faced to the international free trade

	Weak specialization	Strong specialisation
Strong vulnerability ($0.41 < RVI < 1.60$)	Makedonia Thessalia Tras Os Monte Alentejo-Algarve Aragon Sicilia	Ipiros (THREATS +++)
Weak vulnerability ($0.07 < RVI < 0.41$)	Campania Emilie Romagne Cataluna Calabra Veneto Piemonte Languedoc Roussillon Midi-Pyrénées Rhône-Alpes	Ribatejo Andalucia Murcia PACA Alto-Adige TrentinoValencia

A strong vulnerability combined with a strong specialization make the regions fragile (in this case, they are confronted to a high level of threats). On the opposite side, a weak vulnerability

¹⁰ This theory is presently reutilized under the concept of “cluster”.

(that is to say high performances according to the 4 types of indicators) and diversification of farm production systems permit to plan some alternative solutions.

In the fruit sector, only one region (Ipiros in Greece) among 23, seems to be threatened by the free trade and six should suffer a significative impact. A lot of regions are in fact protected by their diversified productions and good structural indexes.

Presentation of vegetable producing European regions faced to the international free trade

	Weak specialization	Strong specialization
Strong vulnerability ($0.33 < RVI < 0.66$)	Alentejo-Algarve Entre Douro Sicilia Toscana Stereia Castilla Açores Lazio	Ipiros Ribatejo Murcia Andalucia (THREATS +++)
Weak vulnerability ($0.06 < RVI < 0.33$)	Campania Pays de la Loire Veneto Languedoc Roussillon Emilia Romagna Brittany Rhone Alpes Puglia	Canaries Ligurie PACA Valencia

In the vegetable sector, the outcome is not so good, probably as a consequence of the high intensification levels achieved by the production models. Four regions are strongly faced with the liberalization, of which the European leader, Andalucia (27 000 farm holdings, turnover of €1.8 billion). Eight other regions are threatened (but at a lower degree). Therefore, half of the specialized European regions take some risks.

The vulnerability concerns, on the RVI basis, 31 % of firms making a turnover of €1.1 billion and about 100 000 jobs in the primary fruit sector and 68 % of firms corresponding to a turnover of €3.4 billion and 175 000 jobs in the vegetable sector. It's impossible to measure the impact within the peripheric activities of farming but we must recall that a farm job is generally correlated with 2 or 3 other jobs located upstream and downstream.

An application of the **SWOT method** to European regions specialized in fruit and vegetable production outlines the following weaknesses in the regions characterized by a high RVI: atomization of farm structures with difficulties for enlarging, strong technical constraints on the farming systems (water, pollution, high labor costs); not very competitive low or middle range products in front of a potential supply from SEMC; marketing organizations with sub-critical size and poor management; disadvantageous geographical location with heavy transportation costs to reach the consumption areas; lack of institutional follow-up (training and R&D).

An estimate of an Euro-Med tariff barrier removal suggests (2015 forecast) € 2 billion loss for the fruit and vegetable EU exporters as a whole, i.e. about 5 % of their turnover on the corresponding area (on an average 1999-2002 basis).

Some beginnings of solutions for the fruit and vegetable commodity systems within the EU Mediterranean countries must be considered, first on the products portfolio level which should be refocused on the top range (resting on typical and high gustative quality products); and, secondly, in the framework of the European and North-South complementarities: product line effects and set up of partnership between marketing operators.

If there is no Euro-mediterranean “burst”, **the opportunities** resulting from the very dynamic world market of the Mediterranean diet will be captured by regions located outside the Mediterranean area. For example, some studies are presently conducted by the USDA for estimating the consequences of development of Mediterranean products (especially fruit and vegetables) on the USA farming. Australia, Chili and California have set up some strategic plans in order to invade the wine world market. These plans seem very successful if we observe the decline of the traditional producing countries (such as France) on the emblematic and very competitive UK market. Other projects concern the mass planting of olive trees. So, the voluntarism taught by F. Perroux “making spaces” is still to be very topical.

INTRODUCTION

Le secteur de fruits et légumes représentait en 2004 dans l'Union européenne à 15 pays (UE-15) 16,4 % de la valeur de **la production finale agricole** aux prix de base et 29 % de la production végétale, devant les céréales (24 %), soit un chiffre d'affaires de près de 48 milliards €. Le nombre d'exploitations agricoles spécialisées dans la production de fruits et légumes (F&L) était d'environ 660 000 en 2003, soit 10 % du nombre total d'exploitations agricoles de l'UE-15¹¹.

L'emploi direct dans les exploitations du secteur des F&L de l'UE-15 était de l'ordre de 850 mille travailleurs équivalent temps plein (ETP) en 2003 et d'environ 110 000 dans les entreprises de commerce de gros de F&L¹². En extrapolant les indicateurs calculés pour l'ensemble du système alimentaire en France¹³, on peut estimer que la filière F&L frais de l'UE-15 représentait en 2002 près de 2 millions d'emplois.

La consommation apparente¹⁴ de fruits et légumes frais de l'UE-15 s'est élevée en 2003 à 119 M.t, soit 372 kg par habitant, ce qui en fait une base importante de l'alimentation, pour un chiffre d'affaires au stade du commerce de détail supérieur à 100 milliards €.

Les exportations¹⁵ de fruits et légumes frais de l'UE-15 ont dépassé, en moyenne 2001-2003, 25 milliards de \$, soit 45 % des exportations mondiales, ce qui fait de l'Union le premier exportateur mondial (y compris sur le marché des pays tiers avec plus de 4 milliards de \$ et 18% du marché international¹⁶, à égalité avec l'ALENA). L'UE est également de loin le **premier importateur mondial** avec 28 milliards de \$ (51% des importations totales) dont 8,5 milliards (30%) en provenance du marché international. Le déficit extérieur de l'UE représente en conséquence 3 milliards de \$ aussi bien en solde global qu'en échanges extra-communautaires¹⁷.

Les pays du sud et de l'est de la zone méditerranéenne (PSEM)¹⁸ représentaient environ 15 % des exportations « internationales » (hors-UE) de F&L frais de l'UE-15 et 2 % des importations « internationales » en moyenne 2001-2003¹⁹.

Ces quelques chiffres situent l'importance du secteur des F&L pour l'économie agricole et agroalimentaire européenne, tant en termes économiques qu'en termes d'emplois. Les enjeux en matière d'échanges extérieurs sont également significatifs du fait du déficit européen, mais surtout du point de vue du développement et de la coopération internationale. Enfin, il semble désormais inéluctable que le secteur des fruits et légumes, comme l'ensemble de l'agriculture,

¹¹ Source : Eurostat

¹² Chiffre estimé à partir de la base de données BVD Amadeus

¹³ Rastoin J.L., Economie et stratégie agro-industrielle : le système alimentaire, cours Agro.M, Montpellier, 2004, p. 42.

¹⁴ Production + importations – exportations de fruits et légumes frais, source des données : Faostat

¹⁵ Le commerce international (importations et exportations) est comptabilisé CAF (coût, assurance et fret). dans les bases de données utilisées (Comtrade, Faostat).

¹⁶ Par « marché international », on entend flux commerciaux (export, import) extra-zone économique (ici Alena, Mercosur, UE), calculés en soustrayant du total import ou export mondial les flux intra-zone.

¹⁷ Source : base de données Comtrade des Nations-Unies. Elaboration : Emlinger C., Les échanges de fruits et légumes en Méditerranée dans les échanges mondiaux, document Eu-Med Agpol, Ciheam-Iam, Montpellier, 2005, 39 p.

¹⁸ Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Egypte, Israël, Liban, Jordanie, Palestine, Syrie, Turquie

¹⁹ Source : Comtrade

entre dans le cycle de la libéralisation commerciale internationale, notamment dans le contexte de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne dont l'achèvement devrait aboutir vers 2015.

Il est donc légitime de s'intéresser à l'impact de cette probable libéralisation sur les filières concernées des pays européens et plus particulièrement des 5 pays méditerranéens de l'UE (Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal).

La méthode adoptée pour estimer cet impact dans le cadre du WP2 comporte 2 volets :

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

Du point de vue des fondements théoriques, cette méthode articule approche méso-économique et analyse stratégique.

La première partie du rapport traite des caractéristiques du secteur des fruits et légumes frais en Europe. Elle permettra, sur la base d'une analyse comparative et longitudinale, en mobilisant les théories relatives à l'analyse de filière²⁰, d'appréhender le positionnement international de l'UE à 15 sur le marché international et domestique (par le biais de la consommation intérieure) des fruits et légumes frais. On examinera ensuite le potentiel productif des 5 pays européens retenus (bassins de productions et *focus* sur les 2 produits les plus importants : tomates et agrumes) et enfin les dispositifs institutionnels mis en place pour soutenir et accompagner les filières (organisation commune de marché, OCM).

La deuxième partie s'appuie sur la méthode du *benchmarking* ou étalonnage de 34 des 48 régions européennes dont le système de production agricole comporte une part significative de fruits et légumes. Les 34 régions ont été sélectionnées selon leur niveau de spécialisation et de contribution à la production totale de fruits et légumes dans les 5 pays retenus. Un *benchmarking* implique la construction d'indicateurs synthétiques de comparaison. Nous avons fait l'hypothèse que l'exposition au risque d'impact négatif d'une concurrence internationale (et en particulier méditerranéenne) accrue pouvait s'appréhender à partir du concept de « vulnérabilité » dans différents domaines :

- le système de production agricole
- la mise en marché
- la qualité et l'image des produits
- l'environnement socio-économique et technologique

Pour chacun des domaines, une fonction « score » a été établie en composant de façon linéaire différents indicateurs. L'IVR est calculé en associant les différents scores pour aboutir à une note globale qui permet une comparaison inter-régionale. La méthode mise au point est originale en ce sens qu'elle ne part pas du concept de « compétitivité » internationale qui a fait l'objet de travaux devenus classiques dans la littérature (par exemple à partir du calcul des

²⁰ Modèles de l'organisation industrielle « Structure, Comportement, Performance (SCP) » (Scherer, 1973) et de la « Chaîne globale de valeur (CGV) » (Gerffi, G., Korseniewicz, M., (Eds), (1994), Commodity Chains and Global Capitalism, Praeger, London, 334 p.).

« avantages comparatifs révélés »²¹), mais d'une approche empruntée aux sciences de gestion, dite *Resource-Based View* (RBV), dont les fondements théoriques stipulent que dans un environnement où l'intensité concurrentielle s'accroît, les avantages stratégiques (et *a contrario* les risques) des organisations dépendent des ressources, compétences et *capabilities* qu'elles sont en mesure de mobiliser²². La notion de *capabilities* a également été utilisée par le prix Nobel d'économie A. Sen, le PNUD et la FAO.

L'intérêt d'une telle démarche est double : d'une part, l'IVR est un indicateur multiple permettant d'appréhender le secteur agricole dans son environnement systémique, d'autre part, l'IVR, débouche sur un diagnostic du type SWOT²³ et donc sur des préconisations. Il permet également de procéder, en l'associant à des scénarios d'évolution des parts de marché des exportateurs, à une simulation d'impact sur l'offre européenne de la libéralisation.

Toutefois, l'IVR reste un indicateur global qu'il n'a été possible de calculer qu'au niveau sous-sectoriel (fruits et agrumes d'une part et légumes d'autre part) et régional (*nuts* 2 de la classification géographique européenne) en raison des informations disponibles. Une analyse plus fine en terme de produits et de bassins locaux de production s'avère indispensable en complément pour les opérateurs dans une perspective d'études stratégiques, compte-tenu de l'extrême diversité des filières produits-marchés dans l'univers des fruits et légumes.

Finalement, L'IVR constitue une première approche pour la définition de politiques sectorielles et régionales dans le cadre de l'Union européenne dans la perspective de la libéralisation des échanges commerciaux agricoles euro-méditerranéens.

²¹ Voir par exemple : Rainelli M., La nouvelle théorie du commerce international, Repères-La Découverte, Paris, (1997), 122 p.

²² Wernerfelt B., A Resource-Based View of the Firm, in Strategic Management Journal, 5, 1984 : 171-180

²³ SWOT : strenght, weaknesses, opportunities, threats ; forces, faiblesses, opportunités et contraintes

1^{ère} partie

Caractérisation du secteur des fruits et légumes frais en Europe

Définir et comprendre l'impact que pourrait avoir la libéralisation de la politique commerciale sur les régions européennes productrices de fruits et légumes nécessite une connaissance circonstanciée de la structure du secteur et des filières qui le composent, de leur fonctionnement et du comportement des principaux acteurs qui y opèrent. L'objectif de ce chapitre est de présenter d'une manière synthétique les dynamiques de l'offre, de la demande et du commerce international des F&L, et d'apporter quelques clefs de lecture des outils institutionnels communautaires mis en place et de leurs effets.

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

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

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

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

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

Nous adopterons dans cette première partie la grille d'analyse « chaîne globale de valeur » CGV.

1.1/ PLACE DE L'EUROPE DANS LA PRODUCTION ET LES ECHANGES MONDIAUX DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS

L'UE-15 est actuellement le 3^{ème} producteur mondial de fruits et légumes en volume et le 1^{er} importateur et exportateur en valeur.

1-1.1 La production mondiale et européenne

La production mondiale de fruits et légumes enregistre une croissance continue grâce à la contribution de plusieurs pays. Elle atteint entre 2001 et 2003, une moyenne de 1 285 millions de tonnes soit une évolution de l'ordre de 35% par rapport à la période allant de 1990 à 1996. La production de légumes domine, 810 millions de tonnes (63%) contre 475 millions de tonnes pour les fruits. A cette évolution correspond une tendance à la concentration de l'offre au sein d'un groupe de pays de plus en plus réduit. Les quatre leaders assuraient 48% de l'offre entre 1990 et 1996, alors qu'ils fournissent entre 2001 et 2003 plus de 60% du total des tonnages en fruits et légumes.

Si l'Union Européenne arrive à se maintenir dans le « Top 4 mondial » en assurant 9% du total mondial, elle perd néanmoins, une place dans le classement dans les 15 dernières années²⁴. L'Inde détrône en effet l'UE-15 en se hissant du troisième au deuxième rang avec des volumes avoisinant 126 millions de tonnes entre 2001 et 2003 (alors qu'ils étaient au niveau de 85 millions de tonnes au début des années 90). Les Etats-Unis d'Amérique conservent leur quatrième place tout comme la Chine qui consolide sa position de leader en enregistrant un bond de 14 points dans le total mondial (de 21% en 1990-1996 à plus de 35% en 2001-2003).

Le tableau numéro 1 indique une croissance à deux vitesses. Certains pays comme la Chine, l'Inde, l'Iran ou le Mexique affirment un fort dynamisme, alors que d'autres pays (notamment les pays européens) connaissent une évolution plus lente. La Chine par exemple, se distingue par une évolution remarquable, 123,5%, soit 3,5 fois le taux de croissance enregistré à l'échelle mondiale. Cette tendance est le résultat des changements apportés aux politiques agricoles et alimentaires du pays depuis plusieurs années maintenant mais qui se sont accélérés avec l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001. Les agriculteurs chinois se sont ainsi progressivement orientés vers des cultures intensives en main-d'œuvre et plus rémunératrices que les traditionnelles cultures de céréales et de soja. Les fruits et légumes font partie de ces nouvelles cultures de substitution et notamment les pommes, les poires, les pêches, les tomates, l'ail, et les pommes de terre. Les débouchés de ces produits sont les marchés locaux, dont la demande est stimulée par la hausse du pouvoir d'achat de la classe moyenne chinoise mais les producteurs ciblent de plus en plus les marchés étrangers sur lesquels ils veulent faire valoir leurs avantages compétitifs, en particulier sur les produits faiblement élaborés

Les cas de l'Inde et de l'Iran sont tout aussi remarquables avec des progressions évaluées respectivement à 46,5% et 41%. En dépit des contraintes de mécanisation des campagnes, de morcellement des terres et de l'insuffisance des structures de stockage et de conservation²⁵,

²⁴ Si l'on tient compte de la production des 10 nouveaux Etats membres, la production totale de l'UE-25 s'établirait aux alentours de 125 000 000 tonnes. A noter que l'apport de ces pays est de 9 millions de tonnes de légumes et de 6 millions de tonnes de fruits. La Pologne en est le principal fournisseur.

²⁵ Selon le document de l'Ambassade de France en Inde (MINEFI-DREE) du 15 mars 2004 : « L'Agriculture indienne », le pays subit des pertes considérables pouvant atteindre jusqu'à 35% des récoltes de fruits dans les Etats du Nord.

l'Inde se taille une place de choix parmi les leaders mondiaux en F&L. Grâce à une variété climatique, l'Iran jouit aussi d'un portefeuille produits diversifié et de calendriers de production étalés sur une bonne partie de l'année. Les principales productions du pays sont (statistiques de la campagne 2003-2004)²⁶ : les raisins (2,6 millions de tonnes), les pommes (2,2 millions de tonnes), les oranges (1,9 million de tonnes), les citrons (1 million de tonnes), les dattes (870 000 tonnes), les pistaches (300 000 tonnes), les mandarines/clémentines (675 000 tonnes), les pommes de terre (3,7 millions de tonnes), les tomates (3,5 millions de tonnes), le riz (2 millions de tonnes). Le safran iranien qui est produit à hauteur de 150 tonnes représentant 70% de la production mondiale.

**Tableau 1 : Production mondiale de fruits et légumes (000 tonnes)
Moyenne 2001-2003**

Pays ou régions	Production F&L	Part dans monde (%)	Production de légumes	Production de fruits	Croissance légumes (%)*	Croissance fruits (%)*	Croissance des F&L (%)*
Chine	456 583	35,5%	385 541	71 042	126%	112%	123,5%
Inde	125 517	10%	79 883	45 634	51%	39%	46,5%
UE 15	109 164	9%	53 107	56 057	2%	-0,3%	1%
USA	66 953	5%	37 124	29 829	-11%	35%	10%
Brésil	42 150	3,2%	7 732	34 418	28%	6%	10%
Turquie	36 100	3%	25 227	10 873	27%	14%	23%
Iran	24 985	2%	12 236	12 749	42%	40%	41%
Mexique	23 751	1,8%	9 434	14 317	41%	33%	36%
Monde	1 285 000	100%	810 000	475 000	48%	16%	35%

Source : établi par nos soins à partir des données de FAOSTAT

* : L'évolution a été calculée par rapport à la moyenne de la période 1990-1996.

L'Union européenne des 15 arrive en queue de peloton en termes de croissance avec une performance totale du secteur F&L assez modeste (1%) expliquée par la baisse des volumes produits en fruits (-0,3%) et du faible dynamisme des légumes. Cependant, comme nous le verrons plus loin, la situation varie selon les pays et les produits. Les USA²⁷, malgré une croissance globale de 10% pour les F&L, connaissent une baisse de la production de légumes (-11%).

UE et Etats-Unis ont néanmoins réussi à sauvegarder leurs parts de marchés à l'export. En effet, sur une valeur moyenne des échanges de 50 milliards de dollars US entre 2000 et 2003²⁸, les USA contribuent à hauteur de 17% et se positionnent ainsi en tête devant l'UE avec 11%. La Chine (8%), le Mexique (7%), la Turquie (4%) et le Canada (4%) sont des challengers redoutables. C'est le cas particulièrement pour les trois premiers pays au vu du solde positif de leurs balances commerciales, la Chine est excédentaire de 2,6 milliards de dollars, le Mexique et la Turquie affichent un surplus de 2,4 milliards de dollars et de 1,9 milliard de dollars. Les leaders de l'exportation enregistrent paradoxalement des déficits importants : -2,8 milliards de dollars pour les USA et -8,2 milliards de dollars pour l'UE. A noter que le Japon se situe entre les deux avec un solde de -6 milliards de dollars. Ces

²⁶ « Le secteur des fruits et légumes en Iran », document du MINEFI-DREE, 15 septembre 2004.

²⁷ Sur les USA, cf. les travaux de R. Cook, de l'université Davis.

²⁸ FAOSTAT

résultats s'expliquent par le fait que ces pays se retrouvent également en tête de liste des importateurs de F&L. Le Top 4 des importateurs s'acquitte d'environ 63% de la facture mondiale. L'UE et les USA à eux seuls, en absorbent 45% (25% pour l'UE et 20% pour les USA). Le Japon et le Canada sont les troisième et quatrième gros importateurs avec respectivement 12% et 6% du total mondial des importations.

1-1.2 Les importations de fruits et légumes de l'Union européenne

L'Union européenne est le premier importateur mondial de fruits et légumes avec plus de 28 milliards de \$ en moyenne annuelle 2001-2003. Sur ce total, 70 % (20 milliards de \$) relèvent du commerce intra-européen, 8,5 milliards de \$ sont assurés par les pays tiers dont près de 1,8 milliards par les PSEM²⁹, 1,3 milliard par l'ALENA, 610 millions par le MERCOSUR et 290 millions par la Grande Chine³⁰. Plus de 50 % du total des importations extra-communautaires de fruits et légumes frais de l'UE-15 proviennent du « reste du monde » (principalement Amérique centrale et pays ACP) en raison du poids de la banane dans ce type d'achat.

Tableau 2 : Matrice des échanges extérieurs de fruits et légumes frais par zone économique
International Trade Matrix of Fresh Fruit & Vegetable (*) by Economic Region - Average 2001-2003

M.US\$, CIF	Import							Export Market share	Intra-Region Trade
Export =>	EU	NAFTA	SEMC	MERCOSUR	Great China	RoW	Total Export		
EU	20 150	418	244	25	7	4 527	25 372	45%	79%
NAFTA	1 308	6 890	139	25	66	2 593	11 021	20%	63%
SEMC	1 758	137	129	11	6	2 230	4 271	8%	3%
MERCOSUR	612	210	15	191	1	643	1 673	3%	11%
Great China	288	167	45	17		1 662	2 179	4%	
Rest of the World	4 527	2 973	204	106	564	2 978	11 352	20%	
Total Import	28 643	10 795	776	375	645	14 633	55 867	100%	49%
Import Market share	51%	19%	1%	1%	1%	26%	100%		
Intra-Region Trade	70%	64%	17%	51%			49%		

(*) Including frozen and partially preserved fruit and vegetable

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

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

Les principaux produits importés sont la banane (11 % du total des importations de F&L en valeur en moyenne annuelle 2001-2003), les agrumes (10 %), les tomates (7,7 %), les pommes (6,6 %), les raisins (5,3 %)³¹.

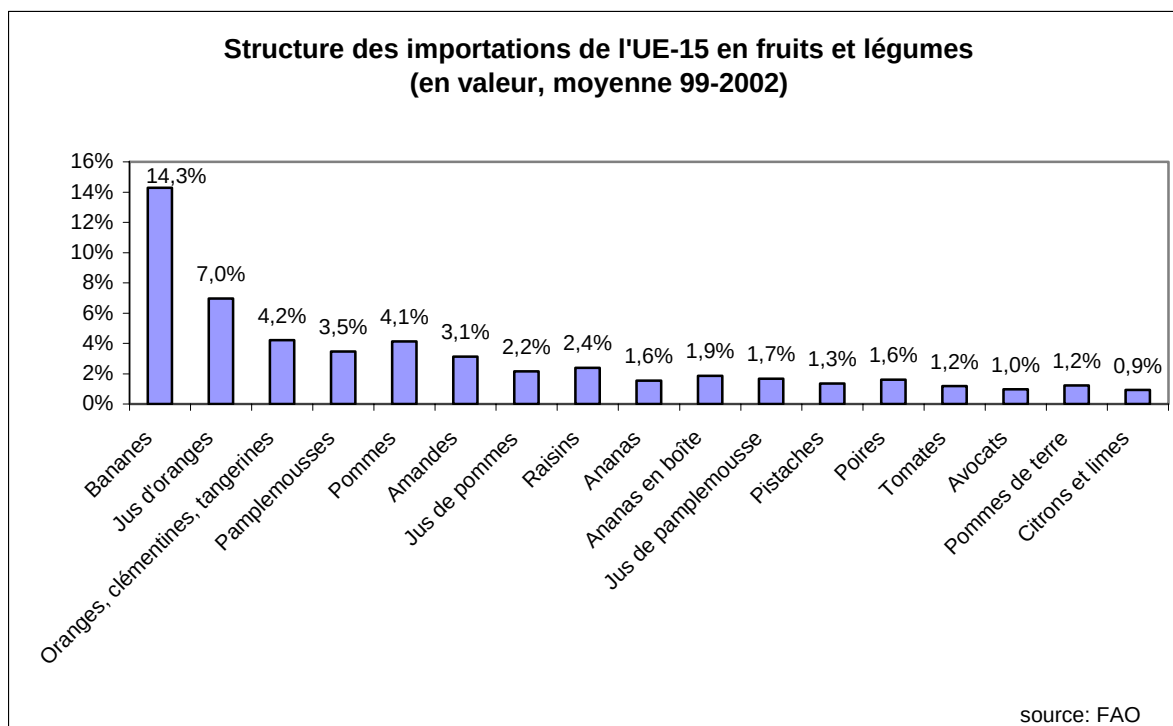
Entre 2001 et 2003, les pays de l'UE-15 ont importé des F&L (frais et transformés) pour une valeur dépassant 42 milliards de dollars par an (annexe 1). L'Allemagne (10 milliards de dollars), le Royaume-Uni (6,9 milliards de dollars), la France (6 milliards de dollars), les Pays-Bas (4 milliards de dollars) et la Belgique+Luxembourg (3,9 milliards de dollars) sont les principaux importateurs puisqu'ils absorbent plus de 81% du total des approvisionnements. Les fruits et légumes frais représentent 64% du total F&L importé (soit 27 milliards de dollars)³².

²⁹ PSEM : pays du sud et de l'est de la Méditerranée

³⁰ Source : UN, Comtrade

³¹ Source : FAOSTAT

³² Source : FAOSTAT



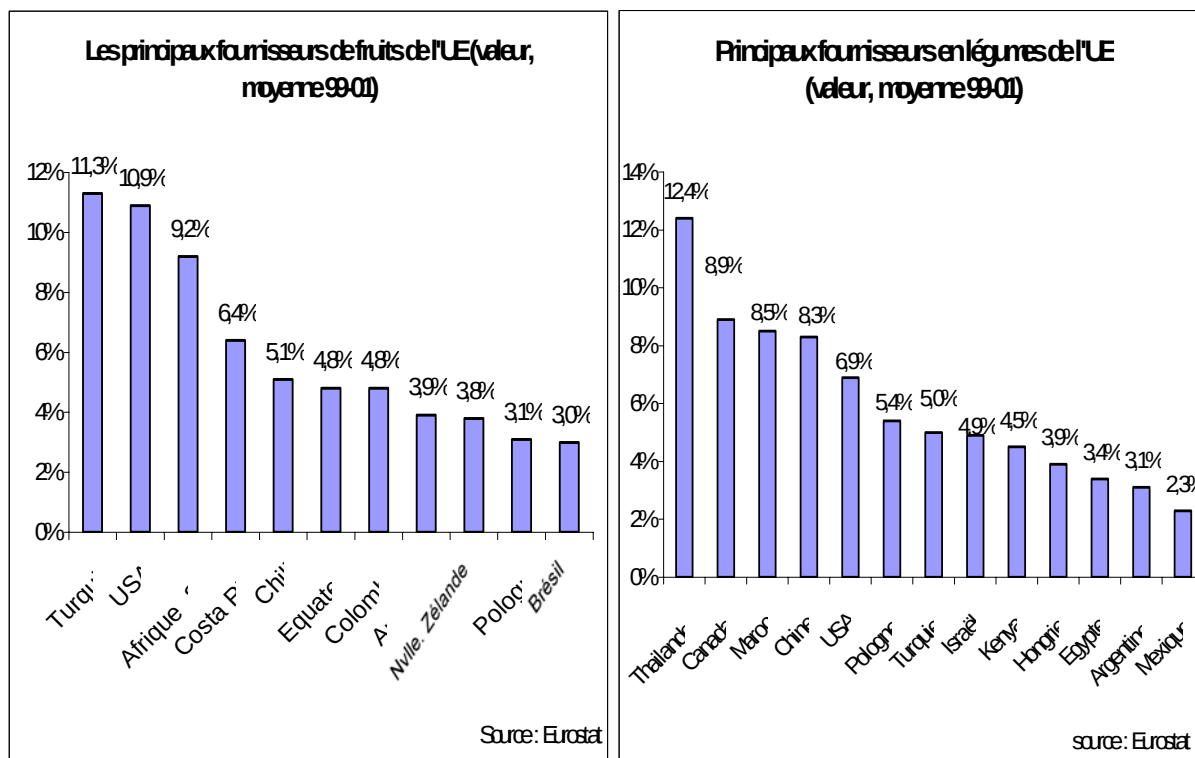
Les sources d'approvisionnement sont tout aussi diversifiées que les produits importés. Le taux de concentration des fournisseurs de l'UE en fruits et légumes est moyen. Les quatre premiers partenaires n'approvisionnent le marché commun qu'à hauteur de 38%.

Les PSEM constituent des partenaires privilégiés de l'Europe. Ils apportent 27 % des légumes frais et 20% des fruits frais importés. La dépendance de l'UE est forte pour une dizaine de produits dont les pommes de terre (93% des importations totales), les tomates (83%), les dattes et fruits exotiques hors bananes (39%, les concombres et cornichons (38%), les abricots, cerises et pêches (37%), les agrumes (36%), les carottes (35%)³³.

La Turquie fournit 11,3% des importations UE en fruits et 5% en légumes. Le Maroc (8,5%), Israël (4,9%) et l'Egypte (3,4%) sont très impliqués dans la coopération commerciale avec l'UE. En dépit de leur concurrence sur certains segments, les PSEM sont spécialisés et leurs produits s'orientent vers des marchés différents au sein de l'UE.

En 2003, l'UE-15 a importé plus de 38 millions de t d'une centaine d'espèces de fruits et légumes frais pour environ 27 milliards de \$.

³³ Source Comtrade, moyenne 2001-2003, en valeur, cf. détails en annexe 1.



L'UE importe des fruits et des légumes frais ³⁴ en provenance des pays méditerranéens mais aussi des préparations et des conserves. **En fruits**, ce sont les agrumes qui occupent la première place : 3,6 millions de tonnes pour 2,1 milliards de dollars entre 2000 et 2001 (annexe 2). Pour les légumes, deux produits se partagent le leadership, les tomates avec une facture de 1,6 milliard de dollars (1,9 millions tonnes) et les pommes de terre pour une valeur de 809 millions de dollars contre un tonnage plus important (5 millions de tonnes).

Dans la catégorie « agrumes » ³⁵, **les oranges** dominent avec 1,7 million de tonnes pour 835 millions de dollars. Les principaux importateurs sont respectivement l'Allemagne (525 mille tonnes), la France (413 mille tonnes), les Pays-Bas (237 mille tonnes), le Royaume-Uni (162 mille tonnes) et la Belgique (122 mille tonnes). Le premier fournisseur méditerranéen est de loin le Maroc avec des tonnages de l'ordre de 144 mille tonnes, en baisse cependant de 64% par rapport au début des années 90. D'une part, cette tendance pourrait s'expliquer par l'augmentation des prix à l'export des oranges marocaines (+15%) même si ces derniers restent très compétitifs. Cette augmentation des prix révèle une mise à mal des vergers agrumicoles marocains (vieillesse du verger, sécheresse) malgré le lancement du plan agrumicole pour la période 1998-2010 ³⁶. D'autre part, par l'apparition de nouveaux acteurs sur le marché. Il s'agit essentiellement d'Israël, quasi-absente au cours des années 90 et qui réalise une entrée en force en 2000-2002 (39 500 tonnes). La Tunisie, la Turquie et l'Egypte assurent en outre l'approvisionnement des Européens mais dans une moindre mesure et en perte de vitesse (-23% pour la Turquie et -52% pour l'Egypte).

³⁴ Cf. données par produit en annexe 2.

³⁵ Cf. détails sur les agrumes et tomates en annexe 3.

³⁶ Il a été décidé, dans le cadre de ce plan, d'augmenter les plantations agrumicoles marocaines de 4 200 ha par an. Aujourd'hui, à peine 40% des objectifs sur la première période sont atteints (Cf. L'ECHO DES MIN, n°207, décembre 2004).

Toutefois, ce sont sans nul doute les oranges espagnoles et « hollandaises » (transit) qui se sont substituées aux oranges marocaines car celles-ci ont gagné chacune +17% et +61% de parts de marché. L'Espagne a augmenté sa production de 6% alors que les Pays-Bas réexportent plus de 63% de leurs importations. La Belgique, occupant la cinquième position dans le classement des exportateurs euro-méditerranéens, s'inscrit dans la même orientation que les Pays-Bas puisqu'elle réexporte 69% de ses importations.

Il convient de souligner que la destination par excellence des exportations et réexportations européennes d'oranges est le vieux continent. En effet, les échanges intra-union sont prépondérants dans l'ensemble du secteur F&L (84,5%) et le cas des oranges ne déroge pas à cette règle. Les tableaux en annexe 3 corroborent cette constatation et indiquent que le principal exportateur méditerranéen fournit en particulier les marchés français (27%), hollandais (23%), anglais (20%) et le marché belge (14%) alors que les clients d'Israël sont le Royaume-Uni (31%), la Suède (16%) et la Finlande (13%).

Les clémentines, mandarines et tangerines, premières en valeur (843 millions de dollars) et deuxièmes en quantités (1,2 million de tonnes), proviennent en majorité du Maroc (88 093 tonnes) et de la Turquie (46 587 tonnes). En l'espace d'une décennie la Turquie est devenue plus attractive que le Maroc, ses prix d'exportation ont chuté de 14% alors que le Maroc est en perte de compétitivité, ses prix sont passés de 396 dollars/tonne en 1990-1992 à 587 dollars/tonnes en 2000-2002 (+48%). Ses parts de marchés sont par conséquent laminées (-28%) au profit de la Turquie (+16%) mais surtout au profit d'autres exportateurs européens comme l'Espagne (+30%), les Pays-Bas (+44%), la France (+57%), la Belgique (+328%) et l'Italie (+247%).

Les trois premiers clients du Maroc absorbent près de 72% de ses exportations, la France en consomme 35%, suivie des Pays-Bas (22,5%) et du Royaume-Uni (14%). La Turquie se caractérise également par la concentration de ses acheteurs. Le Top 4 des acquéreurs des clémentines et mandarines turques représentent 90% de l'offre. Il s'agit en l'occurrence du Royaume-Uni (43,5%), de l'Autriche (17,9%), de l'Allemagne (15%) et des Pays-Bas (13,5%) (cf. annexe 3).

Israël apparaît une fois encore comme un challenger de taille. Inexistant au cours des années 90, il arrive à écouler 17 000 tonnes en 2000-2002 et à des prix inférieurs à ceux proposés par le Maroc (526 dollars/tonne).

Les citrons et les pamplemousses talonnent les autres agrumes avec des volumes respectifs de 439 396 tonnes et 233 361 tonnes. La Turquie est le premier exportateur méditerranéen de citrons même si l'Espagne (329 346 t), les Pays-Bas (48 268 t), l'Italie (22 719 t) et la Belgique (20 504 t) le relèguent au cinquième rang. La Turquie subit en effet une baisse de 65% de ses citrons exportés. L'Allemagne (143 065 t), la France (93 901 t), Le Royaume-Uni (44 165 t), l'Italie (40 512 t) et les Pays-Bas (35 320 t) représentent les plus grands importateurs de citrons avec 78% du total.

En fruits, hormis les agrumes, l'UE importe des fraises, des avocats, des cerises et des noix. Les quantités de **fraises** importées annuellement avoisinent les 329 000 tonnes. Les principaux importateurs sont sans conteste, l'Allemagne (113 118 t) et la France (73 102 t). L'Italie et l'Espagne enregistrent par ailleurs des taux de croissance élevés de leurs importations (+352% et 2718%) alors qu'ils sont également les deux principaux producteurs européens. Il semblerait que leurs achats extérieurs viennent compléter leurs gammes et

inonder le marché européen puisqu'ils se positionnent en première et troisième place en tant qu'exportateurs de fraises.

Le Maroc, en multipliant par 19 ses exportations de 1990-1992 s'installe en position du principal fournisseur de l'Europe. Israël fait son apparition en 2000 sur le marché avec des quantités modestes (2 040 tonnes) et des prix peu attractifs (3 858 dollars/tonne), alors que les fraises marocaines s'achètent à 969 dollars/tonne).

En revanche, la première place revient à Israël quant à l'approvisionnement de l'Europe en **avocats** (51 784 tonnes à des prix très compétitifs, 780 dollars/tonne), alors que l'Espagne, deuxième exportateur pratique des prix moyens estimés à 1 166 dollars/tonne.

Pour **les cerises et les noisettes**, la Turquie affirme sa suprématie face aux autres pays méditerranéens en particulier dans le cas du premier produit où sa participation à fournir le marché européen dépasse les 27%. Son avenir dans l'exportation de ce produit s'avère cependant compromis en raison de ses difficultés à maintenir des prix compétitifs (+61% en dix ans) pendant que son concurrent direct, l'Espagne, baisse ses coûts de 4% durant la même période³⁷.

Les importations de **légumes** en provenance de la Méditerranée sont très diversifiées. La facture annuelle de **tomates** reste la plus élevée (1,6 milliard de dollars en moyenne pour un volume de 1,9 million de tonnes). Le Maroc exporte 170 656 tonnes en moyenne sur l'Europe, quantités en croissance de 26% par rapport à 1990. Quatre acheteurs cumulent 83% des importations totales de tomates. Il s'agit de l'Allemagne (712 801 tonnes) et de la France (366 125 t) mais aussi du Royaume-Uni (291 743 t) et des Pays-Bas (241 366 tonnes).

Les pommes de terre (5 millions de tonnes et 809 millions de dollars) arrivent de l'Egypte (139 838 t), d'Israël (105 000 t) et secondairement du Maroc (41 526 t) et de Turquie (514 708 t). L'Egypte et la Turquie demeurent les plus compétitifs sur les prix (respectivement 173 dollars/tonne et 157 dollars/tonne) mais Israël présente de grandes potentialités puisque. Nouvel entrant sur le marché de la pomme de terre, ce pays occupe déjà la deuxième place. Les plus grands acheteurs du côté européen sont les Pays-Bas (1,6 millions de tonnes).

Grâce aux différentes réformes agricoles menées ces dernières années en Egypte, ce pays est devenu le partenaire privilégié de l'UE en matière d'**oignons**. En 2000-2002, l'Egypte a exporté plus de 35 000 tonnes d'oignons à des prix très bas (126 dollars/tonne, soit une baisse de 44 % depuis 1990). Il convient de noter que les quantités exportées par l'Egypte sont modestes comparativement à celles proposées par les Pays-Bas (268 620 tonnes) et l'Espagne (210 409 tonnes).

Les autres échanges euro-méditerranéens en légumes qui méritent d'être cités concernent les **poivrons et les melons-cantaloups** même si ces échanges sont fondamentalement intra-UE. Dans le cas des poivrons, l'Espagne et les Pays-Bas assurent 83% de l'approvisionnement du marché européen et l'Espagne, à elle seule, satisfait la demande européenne en melons et cantaloups à hauteur de 70%. Jusque là, la concurrence exercée par les productions des pays méditerranéens sur celles des pays européens est modérée et se manifeste au cours de certaines périodes de l'année seulement, lors des chevauchements de calendriers en

³⁷ Les prix à l'export de la Turquie sont passés de 1 399 dollars/tonne en 1990-1992 à 2 254 dollars en 2000-2002. L'Espagne, quant à elle accroît sa compétitivité avec des prix de cerises allant de 1 747 dollars/tonne en 1990-1992 à 1 678 dollars/tonne en 2000-2002.

particulier, mais la situation risque d'évoluer dans le sens d'une intensification de cette concurrence. Les taux de croissance obtenus par la Turquie, le Maroc et Israël sont éloquentes. En poivrons, la Turquie, premier partenaire méditerranéen, accomplit une augmentation remarquable de ses exportations (103%). Celle réalisée par le Maroc l'est tout aussi (+332%) en dépit du fait que les quantités cédées soient plus modestes (10 998 tonnes pour le Maroc contre 32 437 pour la Turquie). Israël, inconnu sur le marché international des poivrons en 1990, se trouve aujourd'hui en position de deuxième exportateur. Les prix qu'il propose sont néanmoins loin d'égaler en compétitivité ceux pratiqués par la Turquie et le Maroc (1 935 dollars/tonne pour Israël, 603 dollars/tonne pour la Turquie et 515 dollars/tonne pour le Maroc). Il est évident que les poivrons israéliens se destinent aux marchés rémunérateurs de haut de gamme.

Le Maroc (16 188 tonnes) est le premier pourvoyeur méditerranéen de **cantaloups et de melons**, +958% de parts de marché entre 1990-1992 et 2000-2002, suivi d'Israël (13 052 t) et de la Turquie (4 708 t). Ce dernier pays est toutefois en perte de vitesse (-24%). Mentionnons que l'Espagne (315 351 tonnes) confirme, une fois de plus, son hégémonie avec 66% du marché euro-méditerranéen.

L'Union européenne élargit par ailleurs ses importations de légumes en provenance des pays de l'autre rive de la Méditerranée. Des quantités de plus en plus conséquentes d'**haricots verts** sont acheminées de l'Afrique du nord vers l'Europe, 56 916 tonnes en 1996 et 105 872 tonnes en 2002³⁸. Le Maroc et l'Egypte assurent respectivement 43% et 21% des approvisionnements, des parts de marché en croissance au détriment de celles des partenaires traditionnels de l'Europe, en l'occurrence, la Zambie (-31%), l'Ethiopie (-45%), le Zimbabwe (-24%) et le Burkina Faso (-45%) (les taux reflètent l'évolution des exportations entre 2000 et 2001). Le Sénégal arrive à conserver ses parts de marché en jouant sur la diversification des variétés. Les pays en déclin doivent faire face, d'une part, aux contraintes propres à l'organisation de leurs filières, et, d'autre part, à la concurrence du Maroc et de l'Egypte qui bénéficient d'une proximité géographique avec les pays européens et ne subissent pas le renchérissement des coûts du fret aérien. Contrairement aux pays ACP³⁹ qui doivent utiliser le transport aérien, les exportateurs marocains et égyptiens acheminent leurs marchandises par voies maritime et terrestre.

A partir de 1999, les producteurs marocains ont intensifié leurs efforts et leurs moyens envers la culture des haricots. Celle-ci a été pratiquée au départ par certains producteurs comme culture de diversification de la tomate pour contrer les restrictions (quotas) imposées par l'UE. Actuellement, des volumes de plus en plus conséquents sont proposés sur le marché international et le Maroc accroît ses tonnages exportés de 168% environ en 7 ans.

1-1.3 Les exportations de fruits et légumes de l'UE

Les produits frais représentent près de 60% des exportations totales du secteur fruits et légumes de l'UE (26% de légumes et 33% de fruits)⁴⁰. Le reste est occupé par les préparations, les conserves et les jus à base de F&L. Rappelons que le commerce intra-UE domine avec plus de 84% des flux. Les exportations extra-UE de fruits s'orientent principalement vers la Suisse (15,8%), la Pologne (15,6%), la Russie (10,8%), les USA (7,6%), la République Tchèque (6,4%), la Norvège (5,8%) et secondairement la Hongrie

³⁸ EUROSTAT : « Les importations européennes de fruits et légumes frais de 1996 à 2002 ». 2003, 54p

³⁹ ACP : Afrique, Caraïbes, Pacifique

⁴⁰ Cf. annexe 4.

(2,6%), le Canada (2,4%) et la Slovaquie (2,2%)⁴¹. Ces pays sont également des clients de légumes européens, dans les proportions suivantes : Suisse (14,4%), USA (14,1%), Pologne (7%), République Tchèque (5,8%), Russie (5,7%), Norvège (5,5%), Canada (2,9%). L'Algérie, le Japon, l'Égypte et la Slovénie sont aussi destinataires des légumes de l'UE avec successivement 3,6%, 3%, 2,6% et 2%.

**Tableau 3 : Principales exportations extra-UE de fruits et légumes de l'UE
(moyenne 1999-2001)**

Fruits	Part (%)	Légumes	Part (%)
Agrumes	33	Pommes de terre	17
Fruits à pépins (pommes...)	17	Tomates	16
Raisins	12	Oignons	9
Fruits à noyau (pêches+nectarines)	9	Melons	3
Petits fruits	8	Choux	4
Mélanges préparés et en conserve	3	Légumes à feuilles	6
Abricots secs	2	Racines et tubercules	2
Noix de coco	1	Concombres	3
Autres à coque	7	Mélanges préparés	7
Bananes	1	Mélanges en conserve	1
Dattes, figues	2	Légumineuses	5
Autres frais et mélanges	5	Autres frais	27

Source : Eurostat

L'intégration des nouveaux pays membres à l'Union européenne dont la Pologne, la Slovaquie, la Hongrie, la République tchèque et la Slovénie réduit l'importance des exportations extra-UE (celles-ci passeraient de 16% à environ 13%⁴², avec l'élargissement).

1.2/ LE POTENTIEL PRODUCTIF DE L'UNION EUROPEENNE.

Diversité des productions et spécialisation des régions caractérisent le secteur des fruits et légumes européen. L'importance du secteur dans la production et les échanges agricoles est croissante. La part des exportations de fruits et légumes dans les exportations agricoles totales a enregistré une augmentation de 6% au niveau de l'Union européenne (entre 1998-2000 et 2001-2003). La dépendance de l'Espagne (48%), de la Grèce (39%) et de l'Italie (27%) des ressources en devises générées par les fruits et légumes est grande (cf. annexe 4). La Belgique (23%), les Pays-Bas (19%) et le Portugal (19%) tirent également de plus en plus leurs recettes agricoles des exportations de fruits et légumes. Parallèlement, les montants des achats extérieurs en fruits et légumes sur les importations agricoles totales en valeur sont conséquents en Allemagne (27%), en Suède (25%), en Autriche (23%), en Finlande (23%), en France (23%) et au Royaume-Uni (23%). Globalement, l'ouverture commerciale internationale de l'UE-15 est très élevée puisque 29% de la production est exportée et 34% de la consommation apparente provient de l'étranger en 2003 (cf. tableau 4).

⁴¹ « Fruits et légumes, production et échanges ». T. Vard, CE-DG AGRI/C4, janvier 2003, 73p.

⁴² "The enlargement of the EU : implications for the fruit and vegetable sector", Marc Duponcel, DG-AGRI/C-4, April 2004.

Tableau 4 : Taux de dépendance extérieure du secteur des fruits et légumes de l'UE-15

Estimations en volumes	1990	2003	2003/1990
Export/production	19%	29%	55%
Import/consommation apparente	30%	34%	14%

Source : FAOSTAT, 2005

1-2.1 Les bassins de production

Les fruits et légumes participent activement à l'économie agricole de l'Union européenne, ils contribuent en moyenne à hauteur de 16% à la production agricole totale entre 2001 et 2003. Cette part est néanmoins variable selon les pays, la Grèce (34,5%), l'Espagne (32,3%), le Portugal (30,8%) et l'Italie (25%) apparaissent comme les plus spécialisés, viennent ensuite la Belgique (16,7%), les Pays-Bas (13%) et la France (11%)⁴³.

Sur une production totale de fruits et légumes frais de l'UE-15 estimée en moyenne annuelle sur 1999-2002 à 44,4 milliards €, les 5 pays méditerranéens représentaient 73% (tableau 5).

Tableau 5 : Valeur de la production de fruits et légumes frais de l'Union européenne

M.€	Moy.99-2002	% 99-02	Var. 2002/1999
Union européenne (15 pays)	44 416	100%	6%
Espagne	10 487	24%	3%
Italie	9 888	22%	7%
France	6 927	16%	14%
Grèce	3 304	7%	3%
Portugal	1 732	4%	19%
S/T 5 pays	32 338	73%	7%

Source : Eurostat, 04-2005

Selon les données du Réseau d'information comptable agricole (RICA) publiées par Eurostat, la valeur annuelle moyenne de la production de fruits et légumes des exploitations agricoles spécialisées s'établissait pour la période 1999-2002 à 13,6 milliards d'euros pour les 5 pays retenus dans notre étude⁴⁴ : Espagne (38% du total des 5 pays, 10 régions), France (25,1%, 11 régions), Grèce (6,2%, 4 régions), Italie (28,1%, 18 régions) et Portugal (2,6%, 5 régions). Les premières régions classées par pays, soit 13 régions sur les 49 listées concentrent l'essentiel du potentiel productif européen (62%). Il s'agit de : l'Andalousie (2,3 milliards d'euros, 16,6% de la production totale des 5 pays⁴⁵), de Valencia (1,3 milliard d'euros, 9,2%), et de Murcie (765 millions d'euros, 5,6%) pour l'Espagne ; de Provence-Alpes-Côtes d'Azur (PACA, 819 millions d'euros, 6%), de Rhône-Alpes (497 millions d'euros, 3,6%) et du Languedoc Roussillon (358 millions d'euros, 2,6%) pour la France ; de la Sicile (688 millions d'euros, 5%), de l'Emilie-Romagne (544 millions d'euros, 4%) et de la Campanie (489 millions d'euros, 3,6%) pour l'Italie ; de la Macédoine-Thrace (234 millions d'euros, 1,7%) et de l'Epire-Péloponèse (222 millions d'euros, 1,6%) pour la Grèce ; et enfin du Ribatejo (165 millions d'euros, 1,2%) pour le Portugal (cf. tableau n°6).

⁴³ "Analysis of the common market organisation in fruit and vegetables". Commission Staff Working Document, CE Brussels, 03.09.2004 (SEC (2004) 1120. 28p

⁴⁴ Ce chiffre ne concerne qu'une partie de la valeur totale de la production de fruits et légumes dans l'UE, le RICA ne considérant que la production des exploitations spécialisées par OTEX. En moyenne 1999-2002, le RICA ne « couvrait » que 42% du chiffre d'affaires total des fruits et légumes dans l'UE-15.

⁴⁵ Valeur annuelle moyenne de la production sur la période 1999-2002, source RICA-Eurostat

**Tableau 6 : Production en valeur des principales régions européennes
(moyenne 1999-2002), en milliers d'euros**

	Exploitations spécialisées/région	Fruits et agrumes	Légumes	Fruits et légumes	
1	(GRE) Makedonia-Thraki	234 255		234 255	1,7%
2	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ioniou	167 510	54 145	221 655	1,6%
3	(GRE) Sterea Ellas-Nissi Egaeou-Kriti		192 848	192 848	1,4%
4	(GRE) Thessalia	78 934		78 934	0,6%
	Greece	497 224	347 710	844 934	6,2%
1	(ESP) Andalucia	431 598	1 829 670	2 261 268	16,6%
2	(ESP) Comunidad Valenciana	1 148 970	110 010	1 258 980	9,2%
3	(ESP) Murcia	339 114	425 623	764 737	5,6%
4	(ESP) Canarias	95 394	205 111	300 505	2,2%
5	(ESP) Cataluna	275 292		275 292	2,0%
6	(ESP) Aragón	171 924		171 924	1,3%
7	(ESP) Castilla-La Mancha	8 031	41 515	49 545	0,4%
8	(ESP) Galicia		19 228	19 228	0,1%
9	(ESP) Madrid		10 172	10 172	0,1%
10	(ESP) Castilla-León		6 937	6 937	0,1%
	Spain	2 457 024	2 728 054	5 185 077	38,0%
1	(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	218 686	600 100	818 787	6,0%
2	(FRA) Rhône-Alpes	303 389	193 943	497 332	3,6%
3	(FRA) Languedoc-Roussillon	204 159	154 581	358 740	2,6%
4	(FRA) Pays de la Loire		304 328	304 328	2,2%
5	(FRA) Bretagne		243 442	243 442	1,8%
6	(FRA) Midi-Pyrénées	155 438		155 438	1,1%
7	(FRA) Île de France		101 476	101 476	0,7%
8	(FRA) Centre		73 818	73 818	0,5%
9	(FRA) Corse	33 950		33 950	0,2%
10	(FRA) Basse-Normandie		25 230	25 230	0,2%
11	(FRA) Nord-Pas-de-Calais		21 640	21 640	0,2%
	France	1 393 723	2 022 820	3 416 543	25,1%
1	(ITA) Sicilia	370 403	317 980	688 383	5,0%
2	(ITA) Emilia-Romagna	435 939	108 216	544 155	4,0%
3	(ITA) Campania	230 915	258 452	489 367	3,6%
4	(ITA) Lazio	91 863	248 609	340 472	2,5%
5	(ITA) Veneto	122 428	150 743	273 171	2,0%
6	(ITA) Liguria		262 156	262 156	1,9%
7	(ITA) Alto-Adige	245 070		245 070	1,8%
8	(ITA) Puglia	81 487	155 916	237 403	1,7%
9	(ITA) Trentino	193 969		193 969	1,4%
10	(ITA) Toscana	23 253	121 019	144 272	1,1%
11	(ITA) Piemonte	126 458		126 458	0,9%
12	(ITA) Calabria	125 579		125 579	0,9%
13	(ITA) Sardegna	21 577	66 241	87 818	0,6%
14	(ITA) Basilicata	48 499	9 912	58 410	0,4%
15	(ITA) Lombardia	23 484		23 484	0,2%
16	(ITA) Friuli-Venezia	4 339	10 837	15 177	0,1%
17	(ITA) Marche	6 440		6 440	0,0%
18	(ITA) Molise	1 278		1 278	0,0%
	Italy	2 114 273	1 721 541	3 835 814	28,1%
1	(POR) Ribatejo e Oeste	64 015	100 738	164 754	1,2%
2	(POR) Alentejo e do Algarve	69 275	10 942	80 217	0,6%
3	(POR) Entre Douro e Minho/Beira litoral	14 794	31 466	46 260	0,3%
4	(POR) Tras-os-Montes/Beira interior	37 064	2 709	39 773	0,3%
5	(POR) Açores	9 424	10 978	20 402	0,1%
	Portugal	195 487	157 346	352 833	2,6%
49	Total 5 pays UE	6 657 731	6 977 471	13 635 201	100,0%

Source : établi par nos soins à partir des données EUROSTAT-RICA, 2004

Selon l'enquête 2000⁴⁶ sur la structure des exploitations agricoles, les superficies occupées par les fruits et légumes dans la SAU totale avoisinent 6%. Une augmentation est perceptible par rapport à l'enquête 1997 (4%), qui cache cependant des évolutions selon les pays et les produits (cf. annexe 5-A : superficies et rendements des fruits et légumes par pays). Les légumes frais, les melons et fraises ainsi que les pommes de terre ont été cultivées sur une superficie dépassant 2,5 millions d'hectares (1,2 million d'ha pour les seules pommes de terre). La superficie consacrée fruits s'établit autour de 5,5 millions d'hectares dont 474 000 ha occupés par les agrumeraies et 3,1 millions d'ha par les vignes⁴⁷.

Les structures d'exploitations agricoles sont très atomisées. On comptait dans l'UE à 15 en 2003 plus de 660 000 exploitations spécialisées dont 170 000 en horticulture et 490 000 en production fruitière employant respectivement 460 000 et 383 500 travailleurs en équivalent temps plein soit 2,7 en moyenne pour les légumes et 0,8 pour les fruits. Le chiffre d'affaires moyen des exploitations fruitières et légumières s'établissait à 68 000 € en 2003.

1-2.2 Les fruits et agrumes

Les quantités de fruits et légumes produites dans l'UE illustrent la rivalité pour le leadership européen entre l'**Italie** et l'**Espagne**. L'UE a produit 56 millions de tonnes de fruits entre 2001 et 2003, dont près de 17 millions de tonnes pour l'Italie contre 16 millions de tonnes pour l'Espagne (voir annexe 5-B). L'Espagne a développé ses structures productives et son potentiel plus rapidement que l'Italie. Les taux de croissance des volumes observés entre 1990-1996 et 2001-2003 attestent cette évolution : 12% pour le premier pays et à peine de 3% pour le second.

Ces deux grands producteurs jouissent d'une diversité pédoclimatique leur permettant d'offrir une gamme de produits élargie et des calendriers de commercialisation étalés sur l'année. Le fort dynamisme de l'**Espagne** s'explique par l'adaptation continuelle de ses opérateurs aux exigences des marchés local et international pour croître leurs parts de marché et cela passe par des investissements conséquents orientés vers l'amélioration de la qualité. L'essor du secteur est freiné tout de même par un certain nombre de facteurs qui risquent de fragiliser les efforts consentis si des mesures efficaces ne sont pas mises en œuvre. Il s'agit du manque de ressources en eau, notamment dans la région d'Almeria, des problèmes phytosanitaires (virus, mouche blanche..), des prix excessifs des terres agricoles et de la pénurie de main-d'œuvre.

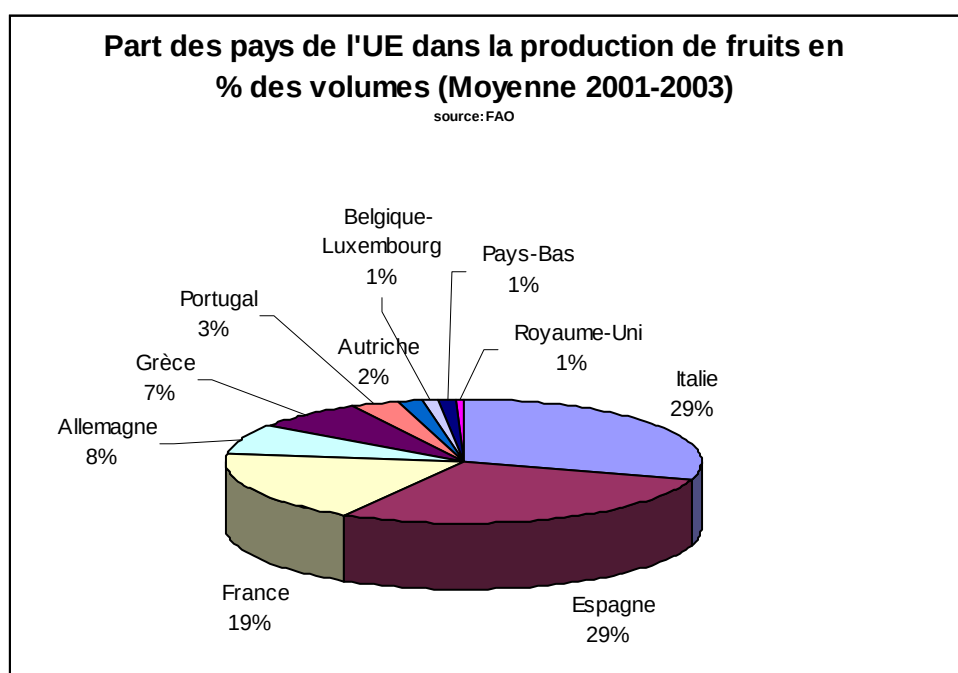
L'Italie se heurte à des contraintes organisationnelles (structures de production atomisées, manque d'interprofession) la contraignant à privilégier le marché de consommation local plutôt que celui de l'exportation. Les structures de commercialisation peinent à se densifier notamment dans le sud du pays et les efforts en investissements des exploitants agricoles demeurent timides. Selon le CTIFL, la situation de la production en Italie stagne depuis 1995 et ce malgré la reprise d'un bon nombre des exploitations par de jeunes agriculteurs. Ce manque d'investissement s'explique par le fait que « les agriculteurs estiment que la modernisation de leurs pratiques ne leur apporterait rien sur le plan économique ». La logique de production domine et elle est souvent déconnectée de la logique commerciale. Cette réalité est celle d'un grand nombre d'opérateurs de fruits et légumes qui privilégient les circuits courts de commercialisation dans les principaux pays producteurs européens, notamment en France, en Grèce et au Portugal. Une approche globale et systémique des filières (gamme de

⁴⁶ Farm structure, 1999/2000 survey. European Commission, Eurostat. 2003 edition.

⁴⁷ Des données détaillées sur la production de fruits et légumes dans l'UE sont fournies dans l'annexe 5.

produits complémentaires) et des marchés (ensemble des canaux de distribution domestiques et exportation) fait encore défaut dans ces pays.

La France arrive en troisième position (10 millions de tonnes de fruits par an entre 2001 et 2003) avec une croissance sur 12 ans évaluée à 10%. La production est concentrée au sein de quatre régions, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc Roussillon et Midi-Pyrénées. Ce sont essentiellement les **pommes** (2 millions de tonnes), la **pêche-nectarine** (461 000 tonnes), les **poires** (258 000 tonnes), l'**abricot** (171 000 tonnes) et la **prune** (85 000 tonnes) qui contribuent à cette croissance modérée. Les **raisins de table** (71 000 tonnes) et la **fraise** (51 000 tonnes) subissent un processus de déclin du fait de la forte concurrence des raisins italiens, et des fraises espagnoles et marocaines.



L'Allemagne et la Grèce contribuent à l'offre européenne avec plus de 4 millions de tonnes de fruits chacun. En étant le plus gros importateur européen de fruits et légumes, l'**Allemagne** tente de réduire son déficit en augmentant ses capacités de production, notamment dans le cas de la **fraise** (100 575 tonnes) et de la **cerise** (124 636 tonnes)⁴⁸. Grâce au développement des techniques de production et à la maîtrise des coûts, en particulier des coûts salariaux, l'Allemagne arrive à réaliser des performances productives dépassant parfois les besoins nationaux ce qui lui permet d'écouler l'excédent sur les marchés de l'export. En effet, dans le cadre de conventions permettant de faire exception aux règlements nationaux, le recrutement de la main-d'œuvre saisonnière originaire notamment de Pologne est facilité et permet à la compétitivité des fruits et légumes allemands de progresser.

Depuis 1991, l'Allemagne a mis en place une réglementation en faveur de l'emploi de la main-d'œuvre extra-communautaire en provenance des pays de l'est à des niveaux de rémunération plus faibles que ceux octroyés à la main d'œuvre locale⁴⁹. Comme cette main

⁴⁸ Moyenne 1997-2003 ; source : FAOSTAT

⁴⁹ Cf. Oniflor et Ernst & Young Entrepreneurs Conseils : « Audit économique des filières fruits et légumes françaises : état de la compétitivité des filières fruits et légumes françaises comparativement aux principaux pays producteurs européens concurrents ». Rapport final, 09 décembre 2003, 269p.

d'œuvre représente 90% de l'emploi saisonnier total et que les coûts salariaux représentent en moyenne plus de 40% de l'ensemble des charges⁵⁰, les fruits et légumes allemands bénéficient d'avantages concurrentiels indéniables. Le coût horaire de la main d'œuvre saisonnière se situe à 6,15 €/heure alors qu'il est plus élevé en France (8,52€), en Italie (8,57€) et aux Pays-Bas (8,59€). Parallèlement, la fiscalité allemande comparativement à celle en vigueur chez les autres concurrents européens encourage les chefs d'entreprises de fruits et légumes à embaucher de la main d'œuvre occasionnelle. Les charges patronales imposées aux opérateurs allemands sont en effet insignifiantes (0,02%) contrairement à celles que subissent les producteurs des principaux pays comme l'Espagne (18,16%), la France (13%) et l'Italie (35,3%)⁵¹.

Cela explique la spécialisation de l'Allemagne dans les cultures intensives en main d'œuvre aussi bien en fruits qu'en légumes (salades et asperges).

En dépit de faibles rendements, de l'atomisation des exploitations ainsi que du niveau moyen de la qualité des produits⁵², la **Grèce** se maintient parmi les principaux producteurs européens de fruits et légumes. En recul de 3% par rapport aux années 90, la superficie allouée aux fruits s'établit autour de 319 000 hectares en 2001-2003 (soit près de 25% des terres cultivées) et produit plus de 4 millions de tonnes (en régression de 6% comparativement à la période 1990-1996). Les régions qui abritent les vergers grecs sont Makedonia-Thraki, Peloponissos et Thessalia. A côté des vergers oléicoles, ces régions produisent des oranges (1 million de tonnes), des citrons (170 000 tonnes), des clémentines (102 000 tonnes), des pêches (915 000 tonnes), des fraises (9 400 tonnes), des raisins (1 150 000 tonnes), des pastèques (650 000 tonnes), des pommes (309 400 tonnes), des abricots (100 000 tonnes) et des figues (80 000 tonnes).

L'état des structures de production de fruits au **Portugal** stagne depuis une décennie. Les superficies régressent de 13% (411 300 hectare) et les rendements demeurent parmi les plus faibles d'Europe (4 tonnes/ha). Cette situation résulte de l'abandon des terres ou de la cessation de l'activité agricole⁵³ mais aussi du manque de renouvellement des plantations et de l'entretien des vergers et de la difficulté à trouver de la main-d'œuvre du fait de l'exode rural. Néanmoins, le pays contribue à l'offre européenne avec près de 2 millions de tonnes de fruits principalement des oranges (246 500 tonnes), des pommes (310 000 tonnes), des poires (154 000 tonnes), des pêches (27 000 tonnes), des cerises (12 100 tonnes) et des quantités modestes de fraises (2 500 tonnes).

Le fruit le plus produit en Europe est sans nul doute **la pomme** avec des tonnages dépassant les 10 millions et une position internationale relativement solide.

Par contre **les agrumes**, produits également à plus de 10 millions de tonnes, sont menacés par la concurrence méditerranéenne, dans la perspective de la libéralisation commerciale internationale. En effet, l'UE importe des quantités massives d'oranges et de clémentines en provenance du Maroc, d'Israël, de Tunisie et de Turquie. Nous développerons cette question lancinante dans le prochain chapitre sur ce groupe de produits. Des informations relatives aux

⁵⁰ Les fraises sont intensives en main-d'œuvre, les charges salariales peuvent représenter plus de 70% du total des coûts de production (cf. Chambre de l'Agriculture du Vaucluse, Bilan de campagne fruits et légumes 2003)

⁵¹ Cf. Oniflor et Ernst & Young, p37.

⁵² « The Greek agrifood sector », Report of National Confederation of Hellenic Commerce, 2003, 16p.

⁵³ Ambassade de France au Portugal-Mission économique : « L'agriculture portugaise ». MINEFI-DREE, 13 février 2003.

autres fruits importés sont exposées en annexe 5-C (Productions, rendements et superficies des principaux fruits).

Les quantités d'agrumes produites ont connu une croissance au cours de la dernière décennie grâce à une évolution globalement favorable des rendements et, dans le cas de l'Espagne, des superficies plantées. **Les oranges** sont les plus produites avec près de 6 millions de tonnes, l'Espagne contribue à hauteur de 50% (2 760 000 tonnes en moyenne par an sur 1997-2003) (cf. tableau 4). L'Italie et la Grèce sont dans le trio de tête avec respectivement 1,8 million de tonnes et 1 million de tonnes. Les superficies stagnent dans les deux pays, mais l'Italie enregistre des baisses de rendements (-5%) alors que la Grèce accroît son potentiel productif (27 tonnes/ha). Concernant **les clémentines et mandarines**, l'Italie défend sa position (+17% sur les tonnages produits et +8% sur les rendements). L'Espagne, se maintient en position de leader (1,9 million de tonne, soit +20% par rapport à 1990-1996) grâce à l'accroissement des superficies (+47%) destinées à cette culture et ce, malgré l'évolution des rendements (-19%). Parallèlement, le Portugal semble s'inscrire dans un processus de consolidation de sa position en tant que producteur puisque, comme pour les oranges, il améliore son niveau de production de 49% avec une augmentation de ses rendements de 40%, même si ces derniers restent encore faibles (10 tonnes/hectare). Le marché de la clémentine présente des potentialités de développement intéressantes. Les opérateurs l'ont bien compris et misent sur la segmentation à travers l'élargissement des gammes et la recherche de nouvelles variétés⁵⁴.

La production européenne de **citrons et de limes** se situe aux alentours de 1,7 million de tonnes, l'Espagne et l'Italie fournissent la quasi-totalité (90%) de l'offre. Néanmoins, l'Italie enregistre des baisses notables de production (-16%), de superficies (-6%) et de rendement (10%). Ce pays connaît la même tendance dans le cas des **pamplemousses**, tandis que la France, le Portugal et la Grèce améliorent leurs performances. La France également semble accorder un regain d'intérêt à ce produit car ses superficies, tout en restant très modestes, se sont accrues de 35% entre 1990-1996 et 1997-2003, la production a enregistré un taux de croissance de 90% et les rendements ont connu un bond de 35% entre les deux périodes.

Outre des performances au niveau technique qui placent l'**Espagne** en tête, les prix à la production⁵⁵ indiquent que ce pays arrive à sauvegarder sa compétitivité au cours des années. En effet, dans le cas des oranges par exemple, l'Espagne affiche des prix à la production de l'ordre de 235 \$/t alors que son challenger, l'Italie, pratique des prix très supérieurs (359 \$/t). Ce même constat est valable dans le cas des prix accordés aux producteurs de citrons et de limes (310 \$/t en Espagne contre 491 \$/t en Italie). Si l'on considère que les prix payés aux producteurs reflètent l'importance des charges liées à la production, la Grèce apparaît plus compétitive que l'Espagne dans le cas des clémentines et des citrons, les écarts de prix étant respectivement de 14 et de 55 \$/t. Bien évidemment, ces analyses sont données à titre indicatif et doivent être nuancées car les prix concernent l'ensemble des produits. Une comparaison par segment (haut de gamme, milieu de gamme et bas de gamme) aurait été plus appropriée mais les statistiques font défaut (cf. annexe 6).

⁵⁴ Selon M.Eric Imbert du Cirad (L'ECHO DES MIN, n°204 de septembre 2004) : « Depuis les années 1990, on observe une nette stratégie d'élargissement de la campagne avec de nouvelles variétés précoces, comme la Marisol ou des hybrides tardifs, comme la Nova, la Fortuna et l'Ortanique. En 2000, la gamme s'est complétée encore par une stratégie de substitution qualitative avec l'apparition d'Arrufatina et Oronules, qui sont des clémentines précoces de meilleure qualité que la Marisol, et d'hybrides de fin de récolte tels que l'Afourer et la Mor et Or israéliennes. Ces changements ont une incidence sur la structure de cette gamme. La part des Satsuma, qui était de 37% en 1980, tombe à 11% en 2000. Les clémentines progressent en passant de 59 à 64%. Et surtout, les hybrides explosent en progression de plus de 20% entre 1990 et 2000 ».

⁵⁵ Il s'agit des prix octroyés aux producteurs, ce sont donc les prix de première mise en marché.

En Espagne, trois régions sont responsables du dynamisme des agrumes. Il s'agit de Valence (3/4 de la production agrumicole), de l'Andalousie et de la Catalogne. Si à Valence, les possibilités de développement sont limitées du fait des contraintes foncières, les opérateurs du secteur procèdent au rajeunissement de leurs vergers, et la tendance à la concentration se poursuit mais lentement. Celle-ci est sensée permettre des économies de coûts que la taille réduite actuelle des vergers entrave. Des investissements sont engagés dans la région pour

Tableau 7 : Productions, Superficies et rendements des agrumes dans les principaux pays méditerranéens de l'UE

		Espagne		Italie		France		Grèce		Portugal		Total	
		M97-03	Tx crois*	M97-03	Tx crois*	M97-03	Tx crois*	M97-03	Tx crois*	M97-03	Tx crois*	M97-03	Tx crois*
Oranges	Production (tonne)	2 761 529	6%	1 765 686	-5%	807	-48%	1 056 783	16%	246 466	35%	5 838 035	5%
	Superficie (ha)	137 277	2%	107 059	0%	50	-55%	38 714	0%	21 561	8%	306 840	1%
	Rendements (t/ha)	20	4%	16	-5%	16	10%	27	16%	11	25%		
Clémentines-Mandarines	Production (tonne)	1 890 813	20%	535 028	17%	22 996	-5%	102 461	6%	44 352	49%	2 614 511	19%
	Superficie (ha)	107 998	47%	33 998	8%	2 090	7%	6 441	6%	4 342	4%	157 385	33%
	Rendements (t/ha)	17	-19%	16	8%	11	-11%	16	1%	10	40%		
Citrons-Limes	Production (tonne)	942 949	41%	548 759	-16%	600	0%	169 551	2%	10 879	5%	1 673 229	12%
	Superficie (ha)	44 231	1%	34 458	-6%	40	0%	14 500	-1%	1 106	-31%	94 335	-2%
	Rendements (t/ha)	21	39%	16	-10%	15	0%	12	2%	10	46%		
Pamplemousses	Production (tonne)	26 282	3%	3 530	-24%	4 241	90%	7 333	6%	7 622	6%	49 007	5%
	Superficie (ha)	878	-19%	204	0%	375	35%	400	0%	804	-27%	2 661	-13%
	Rendements (t/ha)	30	28%	17	-19%	12	35%	18	8%	9	35%		

Source : établi à partir des données de la FAO

* : La croissance est calculée par rapport à la moyenne de la période 1990-1996.

restructurer les vergers et pour moderniser les stations de conditionnement. Les plantations se réalisent en Andalousie où les espaces sont plus disponibles. A noter que depuis 1997, l'Espagne plante chaque année entre 6 et 7 millions de plants certifiés d'agrumes⁵⁶.

La production agrumicole italienne subit des contraintes affectant sensiblement les volumes produits. Les régions de Sicile et de Calabre assurent la plus grande partie de l'offre agrumicole italienne. Ces régions se heurtent cependant à la fragmentation de l'offre, à la déficience des circuits de commercialisation et surtout au caractère exorbitant des coûts de production et de transport puisqu'elles sont localisées dans le sud du pays alors que le plus gros des ventes s'effectue au nord. Elles bénéficient en revanche de produits de qualité et de variétés propres à leur terroir, en l'occurrence les oranges pigmentées (rouges) de Sicile et les clémentines apyrènes de Calabre. Cette spécificité leur confère une bonne valorisation des produits sur le marché local mais aussi à l'exportation et en particulier en Allemagne, en Autriche et en Angleterre d'autant plus que ces deux gammes de produits ont obtenu, dès 1997, la certification européenne d'IGP (Indication Géographique Protégée). De plus, 19% de l'offre totale de ces régions est représentée par les agrumes biologiques⁵⁷.

D'autres régions comme les Pouilles, la Basilicate, la Sardaigne et la Campanie complètent l'offre italienne. Mais le déficit en volume se creuse et il est comblé par des importations de plus en plus conséquentes en provenance principalement de l'Espagne. L'Italie résiste mal également à la concurrence exacerbée qu'exercent les agrumes espagnols sur le marché international. Ceci a conduit les autorités italiennes à mettre en place en 2001 et pour une durée de trois ans un plan agrumicole national visant le redressement de cette culture et l'amélioration de ses performances. Ce sont essentiellement les activités visant la valorisation des productions spécifiques liées aux terroirs qui sont concernées par les aides et les financements prévus dans le cadre de ce programme. Sont également concernés les acteurs oeuvrant pour l'amélioration de la qualité, la modernisation des exploitations et ceux qui privilégient la reconversion variétale et les pratiques respectueuses de l'environnement.

**Tableau 8 - Plan agrumes italien, financements pour la période 2001-2003
(millions d'euros)**

Mesures horizontales	
Monitoring du marché	3,25
Inventaire agrumicole	8,26
Recherche et développement	8,26
Communication et promotion	8,78
Consortiums AOC et IGP	0,77
Total	30,88
Mesures spécifiques	
Assistance technique et monitoring	1,55
Services commerciaux	9,30
Reconversion des variétés	12,45
Réorganisation et modernisation des structures	5,16
Logistique	4,18
Total	31,09
Total du plan	61,97

Source : Agrisole cité par DREE, Mission économique en Italie : 15/07/2002

⁵⁶ Cf. L'ECHO DES MIN, n°207, décembre 2004.

⁵⁷ CF L'ECHO DES MIN, n°207.

Il apparaît cependant, que les ambitions de ce plan tardent à se concrétiser d'une manière satisfaisante. En effet, en 2002, les aides destinées aux agriculteurs qui ont inscrit leurs efforts dans les deux séries de mesures n'ont pas été versées, de même que les remboursements des dommages occasionnés par les conditions climatiques⁵⁸.

1-2.3 Les légumes et melons

Les gammes de légumes produites en Europe sont très larges. La production européenne totale de légumes, estimée en moyenne annuelle 2001-2003 à 53,1 millions de tonnes, est en stagnation depuis 1990-1996 (Annexe 5-A). Les tomates se situent au premier rang en volume (plus de 15 millions de tonnes) suivies, dans l'ordre, par les oignons (près de 4 millions de tonnes), les carottes (plus de 3 millions de tonnes), les laitues (3 millions de tonnes), les melons (2,1 millions de tonnes), les choux (2 millions de tonnes), les poivrons-piments (1,9 million de tonnes) et les concombres (1,1 million de tonnes). Les pommes de terre, classées hors catégories en raison de leur réglementation spécifique, sont produites à grande échelle par l'Union européenne (bien au-dessus de 50 millions de tonnes)⁵⁹.

La tendance observée au niveau du secteur est à la concentration et à l'intensification car on assiste à une contraction des superficies compensées par des gains de rendements. En effet, l'Italie, premier producteur européen de légumes, accuse un repli de 2% de ses superficies contre -13% pour l'Espagne et -20% pour le Royaume-Uni. Par contre, le rendement de l'hectare cultivé est en croissance de 7% en Italie, de 3% au Royaume-Uni et de +27% en Espagne. Il convient de mentionner que les Pays-Bas enregistrent les niveaux de rendements les plus importants (49 tonnes/hectare), talonnés par l'Espagne (31 tonnes/ha), la Grèce (29 tonnes/ha), l'Allemagne (27,4 tonnes/ha), le Portugal (27 tonnes/ha) et l'Italie (25,5 tonnes/ha). La France, quant à elle, malgré l'augmentation des rendements, se caractérise par des performances plutôt médiocres par rapport aux autres pays (18 tonnes/ha).

Le top 5 des producteurs fournit 81% des volumes en légumes. Il s'agit de l'Italie (14,8 millions de tonnes), de l'Espagne (11,9 millions de tonnes), de la France (8,6 millions de tonnes), de la Grèce (3,8 millions de tonnes) et des Pays-Bas (3,5 millions de tonnes). L'Allemagne (3 millions de tonnes), le Royaume-Uni (2,7 millions de tonnes) et le Portugal (2,2 millions de tonnes) participent aussi significativement au potentiel productif de l'UE en légumes. A l'exception de l'Espagne qui a enregistré un taux de croissance de sa production de légumes de 21% entre 1990-96 et 2001-03, les autres concurrents assistent à un recul de leurs productions. La baisse la plus spectaculaire est celle du Royaume-Uni (-37%).

Une fois encore l'**Italie** domine le marché européen de légumes avec 28% du total produit. Les contraintes structurelles auxquelles les producteurs italiens doivent faire face ont eu toutefois raison du potentiel du pays puisque celui-ci accuse une régression de 8% en 2001-2003 par rapport à 1990-1996. L'Italie assure environ 44% de l'offre de l'UE en tomates (6,5 millions de tonnes) et est leader également dans la production de choux (656 400 tonnes). Les cultures légumières sont conduites en majorité dans le sud du pays, en Sicile, dans les Pouilles et en Campanie (chou-fleur, laitues, fenouil, artichauts et légumes sous serres). La production de pommes de terre (2 millions de tonnes) est concentrée dans cinq régions : Emilie-Romagne, Vénétie, Piémont, Latium et Abruzzes. Le pays importe en moyenne près de 450 mille tonnes de pommes de terre hivernales et de semences en provenance essentiellement de la France (170 000 tonnes) et à un moindre degré de l'Allemagne (98 000 tonnes). Ces

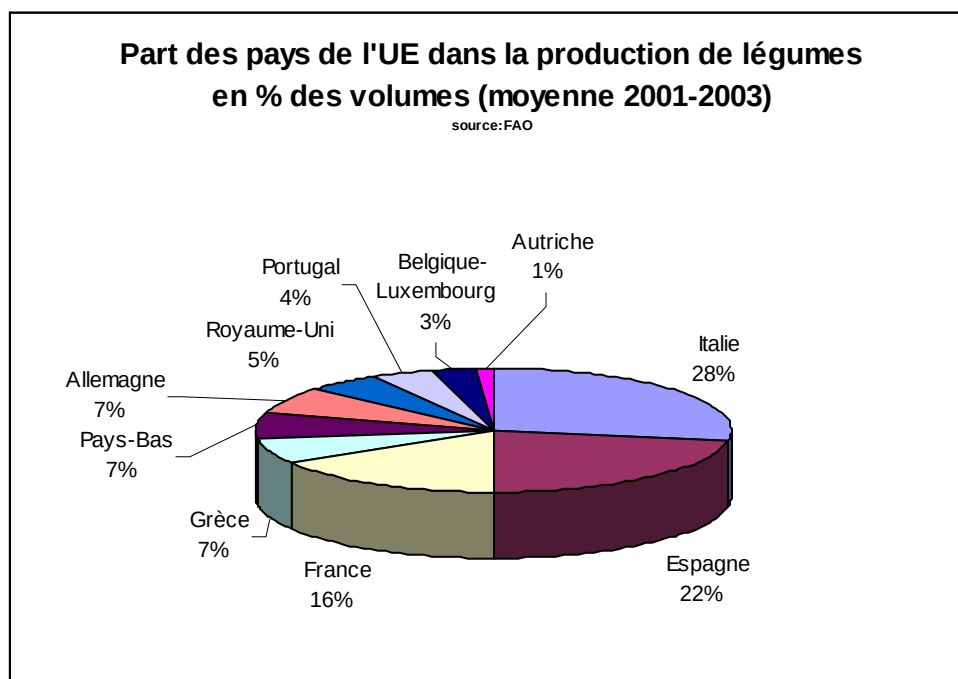
⁵⁸ DREE-Mission économique, Ambassade de France en Italie, 15/07/2002

⁵⁹ Données Eurostat.

produits concurrencent les pommes de terre locales peu compétitives et pénalisées par une consommation stagnante de pommes de terre fraîches.

La faible compétitivité des légumes italiens tient au fait que l'organisation des filières souffre d'un manque d'efficacité. L'offre est fortement atomisée, seule 30% de la production commercialisée provient des OP (organisations de producteurs), la main d'œuvre se raréfie et l'organisation professionnelle via l'interprofession fait défaut. A cela s'ajoute l'absence au sud du pays, important bassin de production, de structures commerciales de taille critique. Les productions du sud font appel aux entreprises commerciales du nord du pays, qui, elles sont intégrées dans les circuits de la grande distribution et des marchés internationaux. Par conséquent, les coûts de transport sont exorbitants comparativement à d'autres régions ou pays.

Conscients de ces handicaps, les opérateurs tentent d'y remédier en privilégiant des solutions porteuses à long terme. Ils s'inscrivent pour cela dans une logique d'anticipation des effets de la mise en application de la zone de libre échange euro-méditerranéenne. Certaines entreprises dynamiques se lancent dans des alliances stratégiques visant la consolidation de leur position macro-régionale. C'est, par exemple, la création, à l'initiative de quelques entreprises originaires d'Emilie-Romagne, de la Mediterranean Fruit Company (MFC), consortium international de la filière fruits et légumes dans le bassin méditerranéen. Cette société par action consortiale regroupe pour le moment 16 entreprises italiennes intervenant tout le long de la filière : deux macro organisations commerciales (Uno MOC et MOC Mediterraneo), Apofruit, Gruppo Besana, des entreprises spécialisées dans les semences, le transport frigorifique et dans l'emballage⁶⁰. L'objectif de cette association est de favoriser, pour ses membres, le processus d'internationalisation en Egypte, en Iran, en Turquie et en Tunisie et ce à travers le développement des partenariats, de prises de participation ou la création de filiales.



⁶⁰ CFCE : Veille Internationale de Fruits et Légumes frais- février 2003, pp 15-18.

L'**Espagne** se distingue par un dynamisme remarquable, nourri par les acteurs intervenant dans le secteur qui tentent de dépasser les multiples contraintes économiques, techniques et environnementales qui pèsent sur les structures productives de certaines régions. Des investissements conséquents sont consacrés à la modernisation des exploitations et des stations de conditionnement. Almeria en Andalousie, principale région de production de légumes (tomates, poivrons, courgettes, aubergines, melons et haricots verts), voit ses paysages se métamorphoser avec la substitution d'abris plastiques par des serres modernes (sur 30 000 hectares) à structures métalliques hautes avec doubles parois et toits ouvrants pour récupérer l'eau (facteur limitant dans la région)⁶¹. Les cultures hors sols se développent également et permettent des économies de coûts.

La région de Murcie connaît un essor grâce au dynamisme de ses entrepreneurs. Un tissu d'entreprises de taille importante contribue à la prépondérance de l'Espagne sur le marché européen de la plupart des légumes. Alors que la tendance est à la baisse des superficies, les rendements eux évoluent favorablement : +22% pour les tomates; +21% pour les oignons, contre -16% de baisse des superficies ; +32% pour les poivrons alors que les superficies chutent de 10% ; les melons et cantaloups offrent la croissance de rendement la plus notable avec +40% (tandis que les superficies baissent de 20%) (Cf annexe 5-D).

Concernant les pommes de terre, les performances de l'Espagne apparaissent peu satisfaisantes. Les niveaux de production ont reculé de - 31% entre 1997-2003 et 1990-1996 en raison d'une baisse continue des plantations (-45% des superficies) malgré une hausse des rendements (27%). Cependant, il est nécessaire de nuancer ce constat selon le type de pomme de terre (PT). L'Espagne en produit trois catégories : *les PT primeurs* (20 et 25% des superficies) dont le ¼ est destiné à l'exportation (sur le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France) ; *les PT de conservation* sont déficitaires, elles représentent 5% de la production totale de PT ; *les PT tardives* cultivées sur 62 000 ha sont en déclin au niveau de certaines régions au profit de la betterave et du maïs, moins exigeants⁶².

Troisième grand producteur européen de légumes, la **France** est touchée par une baisse de 5% de sa production de légumes. Ce recul résulte de la baisse des tonnages de l'ensemble des produits à l'exception de ceux concernant les courgettes, les endives et les oignons. Les spécialités légumières de la France sont constituées principalement par les tomates (855 000 tonnes), les carottes (686 000 tonnes), les salades (494 200 tonnes), les oignons (438 650 tonnes) et les choux-fleurs (435 600 tonnes). La France se positionne au quatrième rang dans la production de pommes de terre (6,4 millions de tonnes) derrière l'Allemagne (11,8 millions de tonnes), les Pays-Bas (7 millions de tonnes) et le Royaume-Uni (6,7 millions de tonnes) et ses performances vont à contre sens de celles observées dans l'ensemble des légumes. En effet, le repli des superficies consacrées aux plantations de pommes de terre (- 45%) s'est accompagné d'une croissance des rendements (27%).

En volume, la Bretagne est la première région productrice de légumes (choux-fleurs, artichauts et tomates) suivie de très près par Provence-Alpes-Côte d'Azur (tomates⁶³, salades, melons et courgettes). Viennent ensuite l'Aquitaine (carottes, tomates), le Languedoc-Roussillon (tomates⁶⁴, melons et salades), Rhône-Alpes (tomates, salades et poireaux) et les Pays de la Loire (tomates, poireaux, concombre, carottes et salades).

⁶¹ Infos-Ctifl/mai 2002.

⁶² DREE-Mission économique : « Le marché espagnol des pommes de terre », 25 novembre 2002.

⁶³ Dans cette région, il conviendrait de distinguer les tomates de bouche et les tomates à usage industriel.

⁶⁴ Idem

En valeur, le classement change au profit des régions spécialisées dans les cultures précoces sous abris et à haute valeur ajoutée. Ainsi, la région PACA, par exemple, passe en tête et dépasse la Bretagne. On dénombre, selon le dernier recensement général de l'agriculture (RGA) réalisé en 2000⁶⁵, 44 385 exploitations qui cultivent des légumes, un chiffre en baisse de 41 900 par rapport à 1988 et de 75 900 par rapport à 1979. Cette décroissance correspond à un phénomène de disparition d'entreprises ne pouvant faire face à l'intensité de la concurrence nationale et internationale et, corrélativement, de concentration. Les superficies stagnent depuis 1988 et par conséquent, la superficie moyenne par exploitation a presque doublé (2,9 ha en 1988 contre 5,6 ha en 2000).

Les modes de culture dominants sont le plein champ (87% des superficies), suivi du maraîchage de plein air (11% des superficies). Les cultures sous serres se développent par contre rapidement même si les surfaces qu'elles occupent demeurent encore modestes (7 000 hectares). Ce mode de culture est pratiqué essentiellement dans le cas de la tomate, du concombre et de la courgette. Les données du RGA révèlent une progression des superficies de légumes de plein champ (20%) au détriment du maraîchage (-60%). Cette évolution s'explique par les choix stratégiques des acteurs en vue de maintenir ou d'atteindre des niveaux de rentabilité satisfaisants. Les exigences de compétitivité imposées par les marchés ont conduit les producteurs à encourager les modes cultureux permettant des économies de coûts. Pour ce faire, certaines cultures comme le melon et les carottes ont subi des délocalisations géographiques pour être conduites en plein champ en association avec d'autres cultures. Les concurrences espagnole et italienne mettent en évidence la faible compétitivité des légumes (tout comme les fruits) français due à la non maîtrise des coûts de production (une analyse détaillée de ce phénomène sera menée dans la deuxième partie).

Les légumes occupent 4% de la SAU en **Grèce** et sont produits à hauteur de 4 millions de tonnes. Sur 139 000 hectares de plantations légumières, les pommes de terre occupent 47% et les tomates plus de 27%. Mais en termes de volumes, le premier produit fourni est la tomate (1,9 million de tonnes), talonnée par les pommes de terre (889 700 tonnes). Précisons que 76% de la tomate produite sont destinés au secteur de la transformation et 65% du concentré de tomates en résultant sont écoulés sur les marchés de l'export⁶⁶. La culture de tomates est localisée en majorité dans les régions de Thessalie et du Péloponnèse. Le pays produit secondairement des choux (210 000 tonnes), des oignons (193 200 tonnes), des concombres (160 000 tonnes), des melons (159 700 tonnes) et des poivrons (100 000 tonnes).

Les **Pays-Bas** constituent un producteur de fruits et légumes de plus en plus incontournable sur la scène européenne et internationale, performant de surcroît. Ce pays importe l'équivalent de 70% de sa production et exporte plus de 120% de la production disponible, du fait d'une réexportation d'une bonne partie des volumes importés. La caractéristique majeure de ce cinquième producteur européen de légumes (3,5 millions de tonnes) est l'importance des cultures sous serres. Celles-ci réalisent environ 40% de la production totale de légumes et mobilisent 4 000 hectares (tomates, poivrons, concombres et, dans une moindre mesure salades et aubergines)⁶⁷. 3 200 exploitations (elles étaient 1 000 en 1985⁶⁸) privilégient ce mode cultural, face à 6 700 exploitations pratiquant le plein champ pour cultiver des carottes

⁶⁵ Ctifl : « Les structures des exploitations fruitières et légumières, comparaison des recensements de 1988 et 2000 ». 2003, 90p+17p d'annexes.

⁶⁶ DREE-Mission économique : « Les exportations grecques de produits agroalimentaires ». 16 décembre 2002, 5p.

⁶⁷ DREE-Mission économique : « le marché néerlandais des fruits et légumes ». 28 novembre 2003, 5p.

⁶⁸ Lettre de Veille Internationale Fruits et légumes frais/ME-CFCE, mars 2003.

(383 800 tonnes), des poireaux (98 000 tonnes), des endives (70 000 tonnes), des choux-fleurs (45 000 tonnes) et des asperges (14 000 tonnes). La production de champignons (270 000 tonnes) confère au pays la première place en Europe et la troisième au niveau mondial (derrière la Chine et les USA). Le positionnement du pays en pommes de terre est confortable (7,2 millions de tonnes) d'autant plus que les opérateurs néerlandais accordent – pour ce produit comme pour l'ensemble des fruits et légumes - une attention toute particulière à la segmentation qui permet aux opérateurs de se conformer au mieux aux goûts des consommateurs sur les marchés ciblés.

Le point fort du secteur des fruits et légumes aux Pays-Bas est l'organisation des acteurs et leur concentration. La production commercialisée par les OP représente 75% de l'ensemble commercialisé (on y trouve le plus fort taux d'organisation en Europe). Les acteurs chargés de la commercialisation et de la distribution sont tout aussi concentrés : le groupe Greenery⁶⁹ écoule plus de la moitié de la production néerlandaise et les firmes de GMS⁷⁰ (dont les quatre premières réalisent 87% des ventes de la grande distribution en produits alimentaires) fournissent le marché de détail en légumes frais à hauteur de 78% et en fruits à des niveaux se situant à 69%⁷¹.

La maîtrise de l'approvisionnement est un maillon stratégique dans la filière fruits et légumes néerlandaise. Les opérateurs y intervenant sont de moins en moins nombreux, mais de taille de plus en plus importante. Les importateurs approvisionnent tous les canaux de distribution de l'aval en internalisant la fonction logistique pour une meilleure gestion des coûts et opèrent également dans la réexportation. Sur le marché local, ils exigent souvent l'exclusivité des marques commerciales ou le conditionnement à leurs marques propres⁷².

L'Allemagne, amplement présente sur le marché européen des légumes (3,5 millions de tonnes) présente des avantages concurrentiels incontestables mais également des points de fragilité. En raison de la politique salariale⁷³ incitative adoptée dans le secteur des fruits et légumes, la production allemande a gagné en compétitivité et en précocité. Les asperges et les salades, cultures intensives en main d'œuvre, en sont les grands bénéficiaires. Ce pays traditionnellement importateur, devient un exportateur non négligeable au cours de certaines périodes de l'année et procède souvent aussi à des réexportations. Toutefois, la recherche de précocité a pour conséquence l'entrée en concurrence des légumes allemands avec les productions espagnoles, lesquelles imposent des niveaux de prix bas. Le poids conséquent des acteurs de l'aval, particulièrement ceux de la grande distribution (et notamment les discounters) conduit les producteurs à revoir à la baisse leurs coûts de production. La pérennité de certaines exploitations a été menacée et la progression du secteur maraîcher allemand s'en trouve freinée (-16% entre 1997-2003 et 1990-1996).

Parallèlement, les producteurs allemands de F&L considèrent que la réglementation en vigueur dans leur pays relative aux questions phytosanitaires est pénalisante au regard de celles en place dans les autres pays européens. L'administration leur interdit d'utiliser des produits phytosanitaires pourtant autorisés chez leurs voisins et dont le coût et l'efficacité sont plus favorables. Paradoxalement, cette contrainte pousse les producteurs à adopter des

⁶⁹ Société créée en 1996 de la fusion de 9 veilling (coopératives gérant des enchères dégressives au cadran) et du rachat de 2 entreprises de commercialisation.

⁷⁰ GMS : grandes et moyennes surfaces de vente.

⁷¹ DREE-Mission économique/Pays-Bas, 28 novembre 2003.

⁷² Lettre de Veille Internationale Fruits et légumes frais-ME/CFCE, n°9, janvier 2004.

⁷³ Voir le chapitre sur les fruits.

techniques respectueuses de l'environnement et leur confère de ce fait une longueur d'avance sur leurs concurrents européens puisque la prochaine réglementation européenne sur la protection des cultures reprend un bon nombre d'articles contenus dans les textes de loi allemande⁷⁴.

Les tomates

Après les pommes de terre, la tomate est le premier légume produit dans le monde (plus de 90 millions de tonnes) et dans l'Union Européenne (16 millions de tonnes). Environ 70% du total mondial produit est destiné à la consommation en frais⁷⁵. Dans l'UE, les tomates de bouche ne représentent que 46% de la production totale, soit 7 millions de tonnes, avec des variations notables selon les pays. Si l'Italie est le premier producteur européen de tomates, ce pays ne consacre cependant que 24% de sa production à la consommation en frais (soit 1,5 million de tonnes). L'Italie est de ce fait devancée par l'Espagne dont 61% de la production va au marché du frais (soit plus de 2 millions de tonnes). La France, la Grèce et le Portugal suivent avec respectivement, 580 800 tonnes, 457 600 tonnes et 158 800 tonnes.

Tableau n°9 : Productions, superficies et rendements de tomates de cinq pays européens

		Production (tonne)	Superficie (ha)	Rendements (t/ha)
Espagne	M 1997-2003	3 684 175	60 947	60
	% frais	61%		
	Tx croissance*	25%	3%	22%
Italie	M 1997-2003	6 501 957	126 494	51
	% frais	24%		
	Tx croissance*	16%	4%	11%
France	M 1997-2003	854 101	7 891	110
	% frais	68%		
	Tx croissance*	7%	-29%	53%
Grèce	M 1997-2003	1 906 849	41 986	45
	% frais	24%		
	Tx croissance*	-4%	-5%	0%
Portugal	M 1997-2003	1 058 965	18 329	58
	% frais	15%		
	Tx croissance*	16%	-12%	32%
Total Europe**	M 1997-2003	17 439 880	413 554	
	Tx croissance*	9%	-3%	

* : La croissance est calculée par rapport à la moyenne de la période 1990-1996 ; ** le total tient compte de la production de l'Europe de l'Est.

Sources : établi à partir des données de la FAO. Pour le pourcentage du frais : Les cahiers de l'ECHO DES MIN : tomate méditerranéenne, supplément au n°184, 2002, à l'exception de la Grèce : DREE-Missions économique de l'ambassade de France en Grèce : 16/12/2002).

A côté de ces producteurs méditerranéens, d'autres pays, notamment d'Europe du Nord, se sont imposés depuis une dizaine d'années sur le marché de la tomate grâce à des techniques et

⁷⁴ L'ECHO DES MIN, n°202, juin 2004.

⁷⁵ Xavier Vernin : » Tomates, les échanges mondiaux et européens ». Infos-Ctifl n°161/Mai 2000, pp 13-16.

des procédés nouveaux et surtout à des capacités managériales. Il s'agit des Pays-Bas (539 300 tonnes) et de la Belgique (335 000 tonnes).

La compétence managériale, la localisation des cultures, la maîtrise des coûts (notamment de main-d'œuvre), le contrôle de la qualité et la segmentation marketing sont les **cinq facteurs déterminants de la compétitivité dans la filière des tomates**. En combinant ces facteurs, les principaux concurrents tentent de se positionner favorablement sur leurs différents marchés et de faire face à la menace en provenance des pays du sud de la Méditerranée et en particulier du Maroc. En dépit de la généralisation de certaines techniques de production, les caractéristiques propres aux pays conduisent à des modèles distincts.

L'Espagne fournit à elle seule 31% de la production totale de tomates de l'UE. Elle exporte 37% de sa production, ce qui lui confère le statut de premier exportateur européen devant l'Italie et les Pays-Bas. Sa progression tient non seulement aux atouts naturels dont elle dispose (climat, disponibilité de la main d'œuvre et son coût bas...), mais aussi et surtout aux initiatives prises par les professionnels de la filière et à leurs investissements pour maîtriser la technicité et la qualité. Les contraintes phytosanitaires (virus Tylcv) et hydriques (disponibilité et salinité) rencontrées par les opérateurs espagnols des régions d'Almeria (800 mille tonnes), de Murcie (350 000 t) et de Grenade (220 000 t)⁷⁶ au cours des années 1990 les ont poussées à rechercher des solutions alternatives en tenant compte à la fois des réglementations en vigueur, des exigences des consommateurs et des aspects économiques et commerciaux. C'est ainsi que conjuguées à la culture en plein champs, les techniques de culture hors sol sont largement utilisées dans ces régions. La culture sur sable, appelée encore *l'enarenado*, est la plus répandue. Le support peut être vivant (association de terre arable, de fumier et de sable) ou inerte (laine de roche, fibre de coco ou encore perlite). Les abris plastiques sont peu à peu remplacés par des serres en verre. Néanmoins, les installations modernes, selon le modèle hollandais, ne sont pas répandues en raison de leurs coûts excessifs.

L'Espagne améliore son niveau de production essentiellement grâce à l'extension des superficies car, depuis quelques années, on assiste à une chute des rendements dues aux attaques virales. Les producteurs se voient contraints d'augmenter l'étanchéité de leurs serres en procédant à l'installation de filets antithrips. Si cette méthode présente l'avantage de diminuer la libre circulation des mouches à l'origine des virus, elle se fait au détriment de la ventilation des serres. L'interdiction par la réglementation européenne de recourir arbitrairement aux produits chimiques conduit les producteurs de tomates à innover dans les techniques alternatives de lutte. Des mesures complémentaires sont ainsi adoptées. Il s'agit du décalage des dates de plantation, du recours aux plants greffés et aux variétés résistantes. Il va sans dire que l'ensemble de ces mesures induit des surcoûts.

La segmentation est un autre volet avec lequel les opérateurs espagnols interviennent pour diffuser leur offre sur le marché national et européen. Les tomates cerises et les variétés traditionnelles fortement gustatives se développent. La tomate ronde recule pour laisser place à la tomate en grappes.

L'Italie, développe une trajectoire spécifique, encouragée par la demande domestique. Deuxième producteur de tomates de bouche, ce pays consacre 70% de sa production au marché local. Les orientations de production sont ainsi influencées par les comportements des

⁷⁶ Ce sont les principales régions productrices de tomates. Statistiques extraites de l'ECHO DES MIN n°206, novembre 2004, article de Claude BOUYER : « Espagne, priorités aux techniques économiques »..

consommateurs. En effet, ayant largement pratiqué les cultures hors sols au début des années 1990, les acteurs de la filière italienne prépondérante en Sicile et en Campanie semblent retourner aujourd'hui vers les méthodes traditionnelles fondées sur la culture de plein champ. Les techniques modernes sollicitant des substrats artificiels ne séduisent plus le consommateur italien, celui-ci réclame désormais la bonne tomate naturelle. La grande distribution véhicule ce message vers les producteurs en acceptant de moins en moins de placer sur le marché italien des tomates issues des cultures hors sol. En Sicile, par exemple, seulement 2 174 tonnes de tomates sur 217 414 tonnes sont issues de cette technique industrielle (soit 1%)⁷⁷.

En réalité, des facteurs techniques et économiques sous-jacents soutiennent cette réorientation. La production hors sols nécessite un savoir-faire et une rigueur dans le maniement des solutions nutritionnelles et des substrats qui sont difficilement transférables si l'encadrement technique et la formation sont déficients. Certaines des expériences tentées dans ce sens en Italie ont été vouées à l'échec. Seules les grandes structures dotées de techniciens qualifiés ont tiré leur épingle du jeu. Par ailleurs, le témoignage de certains opérateurs indique que des raisons économiques s'ajoutent à cet ensemble de contraintes techniques pour les désintéresser de ce mode cultural : « les avantages économiques sont dérisoires et, surtout, annulés par les coûts excessifs de production »⁷⁸.

Les producteurs italiens jouent désormais la carte du terroir et s'appliquent à valoriser leurs produits. Au-delà du retour à la saisonnalité naturelle, certains préfèrent se positionner sur le segment des variétés traditionnelles dotées de hautes qualités gustatives chères aux consommateurs italiens (tomate côtelée, cerises, grappes...). L'IGP de Pachino (Sicile) illustre cette stratégie de valorisation du terroir. Les producteurs italiens subissent, tout comme leurs collègues espagnols, les contraintes sanitaires engendrées par les virus. Les moyens de lutte évoluent vers les techniques alternatives citées plus haut et sont souvent imposées par les cahiers des charges de la grande distribution. Cependant, des efforts devraient être effectués pour développer cette stratégie de valorisation car l'offre se caractérise par une extrême atomisation fragilisant le pouvoir de négociation des producteurs face aux acteurs en charge de la commercialisation mieux structurés et plus organisés.

Le troisième producteur européen, **la France**, enregistre un déficit commercial en tomates (-279 813 tonnes par an sur 2000-2002) depuis plusieurs années. Malgré une croissance de la production appréciable (+7%), ce pays continue de s'approvisionner auprès de l'Espagne et du Maroc, notamment en périodes automnale et hivernale (366 125 tonnes). Le reste de l'année, les producteurs français, sauf conjoncture difficile, tentent de satisfaire au mieux la demande nationale. L'offre est concentrée au sein de trois bassins de production impliquant cinq régions : Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon (58%), Bretagne et Pays de la Loire (20%), et enfin, Aquitaine (10%).

La France a misé sur la qualité de ses tomates. Elle est essentiellement positionnée sur le segment cœur de gamme (tomate grappe, tomate allongé, tomate ronde vrac sous marques). La majorité des producteurs ont adopté la démarche de la production intégrée⁷⁹. Ils sont par conséquent moins vulnérables aux problèmes phytosanitaires. Par contre, leur compétitivité

⁷⁷ Corinne GOSSE : « L'exception italienne. Un ancrage fort dans le terroir ». L'ECHO DES MIN, n°206, novembre 2004.

⁷⁸ Idem

⁷⁹ Rappelons que cette démarche demande un encadrement technique, une formation adaptée et une circulation des informations efficace

en pâtit face aux productions espagnoles en particulier, et méditerranéennes en général. Le choix en faveur de la qualité n'est pas rémunéré par les consommateurs qui privilégient au final le prix au détriment d'autres caractéristiques (origine, qualités gustatives...). Les tomates françaises sont handicapées par le renchérissement de leurs coûts de production dû, d'une part au prix de la main d'œuvre, et, d'autre part, au coût de l'énergie (60% de la production est assuré par les cultures sous serres qui nécessitent un chauffage).

Les producteurs méditerranéens de tomates doivent composer avec un autre concurrent du nord de l'Europe, dont la filière est puissamment structurée. Il s'agit bien évidemment des **Pays-Bas**, pays très ancré dans les échanges internationaux dont les exportations représentent près de 92% de la production (à rapprocher de la moyenne européenne qui se situe à moins de 30%). Parallèlement, la Hollande importe l'équivalent de 45% de la production locale. En réalité, ce sont principalement les importations qui sont réexpédiées à l'international. La production locale est écoulée auprès des consommateurs hollandais. La caractéristique majeure de ce producteur est la performance de son organisation aussi bien au niveau des exploitations qu'au niveau de la mise en marché et la qualité de la coordination entre les différents maillons de la filière (y compris les opérateurs de la logistique, et les activités périphériques : semenciers, instituts de recherche, conseil technique et marketing...).

Aux Pays-Bas, la production de tomates s'effectue exclusivement sous serres (98%). Des équipements modernes, pour tenter de baisser le coût énergétique, prennent peu à peu la place des anciennes serres, difficiles à climatiser. Il s'agit des serres hautes, mieux isolées et où l'énergie utilisée ne sert que pour le chauffage. C'est ainsi que certaines serres sont équipées d'un système de cogénération permettant de produire simultanément de la chaleur et de l'électricité. Les plus récentes confèrent la possibilité d'éclairer les serres pendant les journées d'hiver⁸⁰. Celles-ci sont réservées aux tomates de contre-saison. Les opérateurs néerlandais accordent une attention toute particulière à la R&D⁸¹ en lui consacrant des budgets conséquents dans le but d'améliorer inlassablement leur compétitivité. Inévitablement, ces nouvelles techniques sont dévoreuses de ressources financières. Il est par conséquent impératif d'amortir les investissements par une valorisation commerciale. La maîtrise de la technologie permet à la Hollande d'obtenir des niveaux de rendements élevés : de 54 à 58 kg/m² dans le cas de la tomate calibre intermédiaire vrac ou grappe et de 58 à 62 kg/m² pour une tomate charnue⁸².

L'offre néerlandaise est segmentée et réactive aux exigences des marchés à travers les cahiers des charges de la grande distribution. C'est le pays où le nombre de producteurs certifiés « Eurepgap »⁸³ est le plus important (68% de l'ensemble)⁸⁴. Les professionnels des Pays-Bas sont donc des concurrents redoutables, d'autant plus qu'ils sont localisés à proximité des bassins de consommation les plus peuplés et que leurs infrastructures de transport sont très développées. Leur spécialisation dans le métier d'exportateurs les conduit à persévérer dans la recherche d'économies d'énergie, car c'est leur principale faiblesse à court terme, même si les rendements atteints leur permettent de rester compétitifs à travers des volumes importants. À

⁸⁰ Jean HARZIG : « Du nord au sud, instabilité du jeu concurrentiel ». Dossier tomate, l'ECHO DES MIN, n°206, novembre 2004.

⁸¹ R&D : recherche et développement.

⁸² « Audit de compétitivité des filières fruits et légumes françaises ». Rapport final Oniflhor et Ernst&Young, 2003, p172.

⁸³ Cf. définition des normes de la GD *infra*.

⁸⁴ Idem

long terme, il n'est pas impossible que l'évolution des exigences des consommateurs vers des produits plus naturels (cf. le cas de l'Italie), fragilise leur suprématie.

Tableau n°10 : Comparaison des coûts de production de la tomate grappe - 2002 (€/Kg)

Structure des coûts	Main d'oeuvre	Approvisionnements et charges externes	Energie	Total
France cas 1	0,24	0,49	0,20	0,93
cas 2	0,30	0,58	0,14	1,02
Pays-Bas cas 2	0,11	0,56	0,19	0,86
Espagne cas 1	0,21	0,45	0,02	0,68
Italie cas 1	0,24	0,43		0,67

France : cas 1 : serre haute ; cas 2 : serre verre basse amorties dans le sud de la France

Pays-Bas : cas 2 : serre haute de 10 000 m²

Espagne : cas d'une culture hors sol

Italie : cas d'une production plein champs en Sicile sous serre moderne (fer+plastique).

Source : *Audit de compétitivité des filières fruits et légumes françaises* ». Oniflor et Ernst&Young, 2003, p191.

Outre la concurrence que se livrent les producteurs européens⁸⁵, la menace internationale viendra de plus en plus de l'extérieur de l'UE-15. Grands producteurs, mais encore faiblement présents sur les marchés internationaux, **la Chine**⁸⁶ et **la Pologne**⁸⁷ disposent de potentiels élevés qui devraient leur permettre d'occuper des positions privilégiées dans le proche avenir. Les cas de la Chine et de la Pologne sont toutefois bien différents du fait du niveau de développement et des structures productives de ces deux pays. Dans la perspective de la libéralisation commerciale entre l'Europe et les pays méditerranéens, c'est **le Maroc** et, à un moindre degré, **la Turquie**⁸⁸ qui risquent de remettre en cause les flux internationaux actuels.

Le Maroc exporte près de 135 700 tonnes (moyenne annuelle entre 2000 et 2003) sur l'Europe dont 89% à destination de la France. C'est le dynamisme des opérateurs marocains qui incite à accorder de l'attention à cette menace. En effet, malgré les contraintes liées aux calendriers d'exportations, aux quotas et aux prix d'entrée, les tomates marocaines arrivent sur l'UE en quantités toujours plus importantes (taux de croissance de 26% entre 1990-1992 et 2000-2002) et à des prix constamment plus faibles (-83% entre les deux périodes). La compétitivité marocaine (466 \$/tonne contre 587 \$/t pour la Turquie et 731 \$/t pour l'Espagne) est la résultante des investissements réalisés par les professionnels de la filière qu'ils soient nationaux ou internationaux et des avantages dont jouit ce pays. Les conditions climatiques et la disponibilité de la main d'œuvre à faibles coûts contribuent en effet à croître

⁸⁵ Cf. annexe 8 sur les structures de coûts.

⁸⁶ Essentiellement en produits transformés à ce jour.

⁸⁷ La Pologne produit annuellement près de 350 000 tonnes de tomates destinées majoritairement aux consommateurs locaux. L'Allemagne, l'Angleterre et certains pays d'Europe de l'est s'approvisionnent modestement auprès de ce pays. Sa présence à l'international est encore limitée mais son potentiel est important d'autant plus que les producteurs de tomates polonais bénéficient d'avantages indéniables (coût de la main d'œuvre, situation géographique intéressante...) et engagent des investissements importants pour mettre aux normes leurs exploitations et équipements. Des contraintes non négligeables (manque d'organisation des filières, individualisme des exploitants, mauvais états des infrastructures ...) doivent au préalable être réglées. (Cf. Dominique Grasselly, Mischel Letard et Daniel Letard : « La production de tomate sous serre et abris en Pologne, une modernisation rapide » Infos-Ctifl, octobre 2004, pp 47-49.

⁸⁸ La Turquie augmente les volumes de tomates exportés sur l'Union européenne (22 400 tonnes en 2002), notamment vers la Grèce (41%), l'Allemagne (17%), la France (14%) et l'Autriche (13%). Cependant, son marché intérieur absorbe encore la quasi-totalité de la production nationale (98%).

l'attractivité des tomates marocaines. La réactivité des opérateurs face aux exigences des marchés (qualité, respect des cahiers des charges des clients...) est notable dans la mesure où ceux-ci adaptent leurs techniques culturales à celles qui prévalent dans les pays européens en respectant les normes dictées par la réglementation communautaire et la GD. Par ailleurs, ils développent des variétés recherchées par les consommateurs européens (grappes, cerises...) à côté des produits d'entrée de gammes.

Le Maroc est tenu de réduire constamment ses coûts de production pour maintenir ses parts de marchés et compenser les coûts liés à la logistique. Les techniques culturales adoptées doivent répondre ainsi à un double enjeu, économique et commercial. Le hors-sol est, de ce fait, peu répandu en raison de son caractère dispendieux. L'adoption de techniques innovantes se justifie dans le cas de la lutte contre les maladies phytosanitaires (les nématodes par exemple), et dans le cas de l'installation de nouvelles exploitations dans des régions avantagées par les conditions climatiques et la disponibilité de l'eau mais où la qualité des sols est médiocre (Dakhla d'Agadir). Là encore, le hors-sol est réservé aux variétés qualitatives, dont la culture est difficilement conduite en plein champ et qui sont valorisées sur les marchés. Les opérateurs marocains sont limités dans leur choix parce qu'ils sont conditionnés par les campagnes d'exportation qui les empêchent d'allonger leurs calendriers de production et donc de mieux amortir leurs investissements.

Dans l'optique d'une libéralisation des échanges, la donne risque de changer et dès lors, les arbitrages technico-économiques seront moins contraignants puisque la possibilité de compenser les surcoûts par les volumes ne sera plus exclue. Dans ce contexte de durcissement de la concurrence, la différence se fera autour du management stratégique et de la maîtrise des coûts de production et de transport, puisque les techniques se diffusent rapidement de part et d'autre de la Méditerranée, via notamment les opérateurs européens qui se délocalisent ou à travers la formation. La disponibilité de l'eau et les coûts de la main d'œuvre et de l'énergie (pour le chauffage des serres ou le transport), mais aussi la capacité organisationnelle et managériale, seront alors les principaux déterminants de la compétitivité internationale.

1-3/ LES MARCHES DE CONSOMMATION DES FRUITS ET LEGUMES

L'abondance de l'offre en fruits et légumes et le nombre croissant de compétiteurs se heurte à la stagnation, voire parfois à la régression, des niveaux de consommation d'autant plus que les prix ne baissent pas pour autant. Simultanément, les acteurs en charge de la distribution se concentrent et parviennent à imposer à leurs interlocuteurs de l'amont leurs choix stratégiques pour séduire leurs clients et drainer de nouveaux acheteurs. Cette dynamique interactive induit d'une part, des évolutions des comportements d'achat, et d'autre part, de nouveaux enjeux pour les producteurs, contraints de s'adapter en permanence pour se maintenir sur les marchés.

1-3.1 Tendances de la consommation des F&L

Les fruits et les légumes constituent la base de la ration alimentaire méditerranéenne, les niveaux de consommation relevés dans ces pays sont par conséquent importants. Alors que la moyenne européenne se situe à environ 370 kg/tête et par an, les Grecs sont les premiers consommateurs de fruits et légumes avec 456 kg par personne et par an (281 kg/tête/an de

légumes et 157 kg/tête/an de fruits)⁸⁹. Les Italiens en consomment presque autant (450 kg/habitant/an), suivis de près par les Espagnols. La consommation individuelle au Portugal se situe à un niveau plus faible, 294 kg/an⁹⁰, plus importante cependant que la quantité consommée par le Français. Celui-ci consomme annuellement 257 kg (146 kg en légumes et 111 kg en fruits). A noter que la consommation de fruits et légumes la plus modeste en UE est localisée au Royaume-Uni (243 kg/habitant/an).

La taille des marchés européens de fruits et légumes frais s'est stabilisée depuis quelques années dans de nombreux pays. L'augmentation et la diversification de l'offre ne s'accompagnent pas nécessairement d'une croissance de la demande en frais. En France par exemple, c'est le phénomène inverse qui se produit, à savoir une chute des volumes achetés : - 6,7% pour les fruits, - 7,5% pour les légumes et - 7,7% pour les pommes de terre (la croissance est calculée en comparant les quantités enregistrées en 2002 à celles relevées entre 1998 et 2001)⁹¹. Parallèlement, les achats en valeurs croissent de + 3% pour les fruits, + 6% pour les légumes et + 2% dans le cas des pommes de terre.

Cette évolution témoigne du renchérissement des fruits et légumes et aussi de l'orientation des choix des Français vers les produits de qualité. Les exigences en termes d'hygiène et de sécurité alimentaires conduisent à des investissements nouveaux tout au long de la chaîne alimentaire grevant ainsi les coûts de revient. On note par ailleurs la substitution des fruits et légumes frais par les F&L surgelés, transformés et de 4^{ème} et 5^{ème} gammes. Les comportements d'achat des consommateurs ont évolué, privilégiant plus que jamais la praticité et le gain de temps. Les industriels de la filière accompagnent mais aussi suscitent ces comportements en rivalisant d'innovations attractives et de campagnes de communication ciblées. En 2002, selon ACNielsen, le chiffre d'affaires du rayon 4^{ème} gamme croît de 12,8% par rapport à l'année précédente et son taux de pénétration atteint 60%, soit 3 points de plus⁹².

Les producteurs de frais qui procèdent à des segmentations ne trouvent pas forcément un écho sur les marchés. La « sursegmentation » engendre un manque de visibilité des produits sur les étalages d'autant plus que le secteur se caractérise par une multitude de produits se faisant concurrence. Il est par exemple possible de jouer la carte de la différenciation, par exemple celle du produit naturel, bénéfique pour la santé. Mais, là encore, d'intenses campagnes de communication sont nécessaires. Le marketing reste cependant une activité non maîtrisée et non intégrée dans les approches de la plupart des producteurs. Rares sont ceux qui allient les logiques de production et de commercialisation. Il semblerait pourtant que cette démarche est désormais l'un des déterminantes clés de la compétitivité dans le secteur fruits et légumes.

La demande en fruits et légumes est satisfaite majoritairement grâce à l'offre européenne. Le taux de couverture de la consommation varie néanmoins suivant les pays et les produits. Dans le cas de **la tomate**, les Italiens apparaissent comme les premiers consommateurs (1,5 million de tonnes) suivis par les Espagnols (1,4 million de tonnes) et les Français (861 000 tonnes). Les Portugais et les Belges enregistrent les niveaux de consommation les plus faibles, respectivement 190 200 tonnes et 210 800 tonnes. L'approvisionnement des populations allemandes et anglaises en tomates est assuré essentiellement par le biais des importations, le taux de couverture de la consommation par la production locale n'est que de 6% en Allemagne et de 27% au Royaume-Uni. Les pays en situation de surproduction par rapport à

⁸⁹ DREE-Mission économique : « Fruits et légumes en Grèce ». 05 février 2004.

⁹⁰ Commission Européenne, Direction Générale de l'Agriculture : « Situation agricole du Portugal », 2003, 79p.

⁹¹ source : Oniflor : « Chiffres clés 2002, fruits et légumes frais et transformés ».

⁹² Linéaires n°178, février 2003, p127.

la capacité d'absorption de leur demande domestique sont sans conteste les Pays-Bas (189%), l'Espagne (159%) et la Belgique (159%).

Tableau n°11 : Consommation européenne de tomates fraîches et taux de couverture par la production nationale – moyenne 2001-2003

	Consommation apparente* (tonnes)	Couverture par la production
Italie	1 501 919	104%
Espagne	1 412 128	159%
France	860 601	67%
Grèce	466 153	98%
Portugal	190 286	83%
Pays-Bas	285 494	189%
Belgique	210 833	159%
Royaume-Uni	392 869	27%
Allemagne	738 935	6%

* : Consommation apparente = (Production + Importations)-Exportations

Source : établi par nos soins à partir de FAOSTAT

La consommation **d'agrumes** (oranges, clémentines-mandarines, citrons et limes) est importante en Espagne (3,1 millions de tonnes) et en Italie (2,9 millions de tonnes) mais aussi en Grèce (1,3 millions de tonnes). Dans l'ensemble de l'UE, c'est uniquement l'Espagne qui se signale par des taux d'approvisionnement excédentaires. L'Italie arrive à couvrir ses besoins nationaux dans le cas des oranges seulement, pour le reste le pays sollicite les fournisseurs extérieurs. La Grèce est quasiment autosuffisante (léger déficit de 2% dans le cas des citrons).

Tableau n°12 : Consommation européenne d'agrumes et taux de couverture par la production nationale – moyenne 2001-2003

	Oranges		Clémentines-mandarines		Citrons-limes	
	C.A* (tonnes)	Couverture	C.A* (tonnes)	Couverture	C.A* (tonnes)	Couverture
Italie	1 720 604	103%	581 426	92%	566 552	97%
Espagne	1 602 913	172%	918 068	206%	619 187	152%
France	379 131	0,4%	270 106	9%	85 291	0,7%
Grèce	1 006 622	105%	96 533	106%	173 509	98%
Portugal	274 733	90%	51 330	86%	15 183	72%

* : Consommation apparente = (Production + Importations) - Exportations

Source : établi par nos soins à partir de FAOSTAT

La France est dépendante des importations pour tous les agrumes. Les clémentines corses arrivent tout de même à satisfaire 9% de la demande nationale. Le marché, déjà investi par les agrumes espagnols (prépondérantes), marocaines et tunisiennes (la maltaise) mais aussi états-uniennes et turques (pamplemousses) est convoité par les principaux exportateurs. Les entreprises comme Fruidor (groupe Pomona) et Dole tentent l'introduction de nouvelles origines telle que Chypre ou encore le Honduras pour les Pamplemousses. Les Marocains ont

pu placer précocement (mi-décembre au lieu de début janvier) la variété Nour (petits agrumes) sur le marché français car la demande lui était favorable⁹³.

Si la libéralisation commerciale devient effective, il est évident que dans un contexte où les achats sont déterminés en grande partie par les prix, les fournisseurs méditerranéens de l'Europe se positionneront favorablement sur les marchés déficitaires. La compétitivité-prix de leurs produits saura séduire le consommateur européen.

La promotion de la diète méditerranéenne dont l'idéaltype est le fameux régime crétois comportant une consommation massive de fruits et légumes peut constituer une opportunité pour développer le secteur⁹⁴. On observe toutefois que ce sont plus les nouveaux pays producteurs de l'hémisphère austral (Australie, Chili) ou de Californie qui planifient ce développement dans le cadre de programmes volontaristes que les pays « historiques », comme on peut l'observer dans le cas de la vigne ou des oliviers.

1-3.2 Les circuits de distribution et les stratégies d'entreprises

Les filières F&L évoluent sous la pression de multiples facteurs : la saturation des marchés, le nombre croissant de pays producteurs de F&L, le développement des outils de communication et des moyens de transport, la concentration des entreprises de distribution et de commercialisation. En conséquence, les filières composant le secteur des F&L adoptent des configurations organisationnelles variées, avec un dénominateur commun, le poids dominant de la grande distribution (GD). En effet, les filières sont pilotées par les acteurs de l'aval qui imposent leurs choix stratégiques à travers plusieurs outils (cahiers des charges et normes de qualité, référencement, MDD⁹⁵...). Les producteurs sont appelés à développer une flexibilité et réactivité à toute épreuve pour faire face à ces contraintes.

Le but visé par les entreprises de la GD est certes la satisfaction des besoins des consommateurs pour s'assurer de leur fidélité. La finalité du comportement des grandes firmes de la GD, pour la plupart cotée en Bourse, est de plus en plus dictée par les exigences des marchés financiers qui imposent de hauts niveaux de rentabilité⁹⁶. Les rapports de force entre les acteurs de l'amont et de l'aval de la filière étant déséquilibrés, les gains de prix sont souvent captés par la GD.

Les producteurs tentent de déployer des stratégies pour contourner ce pouvoir de marché : ainsi, les plus innovants arrivent à tirer leur épingle du jeu. Ce n'est pas le cas de la majorité des agriculteurs dont la survie est menacée, faute de vision stratégique, de capacité d'organisation et d'aptitude à la prise de risques.

Nous mettrons l'accent dans ce paragraphe sur la caractérisation des acteurs de la GD dans les principaux pays retenus dans l'étude. L'objectif étant de repérer les spécificités stratégiques et leurs conséquences sur l'organisation des filières de F&L.

1-3.2.1 La montée en puissance de la grande distribution dans le commerce des fruits et légumes

⁹³ Linéaires n°186, novembre 2003.

⁹⁴ REGMI A., BALLENGER N., PUTMAN J., Globalisation and Income Growth Promote the Mediterranean Diet, in *Public Health Nutrition* Volume 7, Number 7, 2004, October, The Nutrition Society, London, pp. 977-983

⁹⁵ MDD : marque de distributeur

⁹⁶ Sur ces questions, cf. PEREZ R., La gouvernance des entreprises, Ed. La Découverte, 2004, Paris

Incontestablement et à l'échelle de la planète, la domination de la GD tend à se généraliser. Ce phénomène mérite néanmoins d'être nuancé selon les contextes, caractérisés par le niveau de développement des pays, le poids des traditions et des habitudes locales, le pouvoir d'achat de la population et la structure du tissu industriel, commercial et logistique national.

La puissance de la GD dans le secteur des F&L en **France** ne fait aucun doute. La GD représentait, en 2002, plus de 73% des ventes en volume et près de 71% en valeur du secteur (Oniflor, 2003). Les hypers et supers à eux seuls écoulaient 58% des tonnages. Les marchés forains et les commerces spécialisés continuent toutefois de vendre des quantités non négligeables de F&L : 18% du total en volume et 21% en valeur. En dix ans, le poids des cinq principales enseignes dans la distribution alimentaire a presque doublé (33,5% en 1993 contre 64% en 2001) :

Tableau n°13 : Importance des 5 premiers groupes de la distribution alimentaire en France, en parts de marché des centrales d'achat

Groupes ou centrales d'achat	1993	2001
Carrefour	7,5%	19,4%
Leclerc	8,7%	15,7%
Casino	4,5%	11,7%
Intermarché	8,7%	8,8%
Auchan	4,1%	8,5%
Total	33,5%	64,1%

Source : L'ECHO DES MIN, spécial Grande Distribution, hors-série 2003.

En Italie, le commerce traditionnel (marchands ambulants, marchés, spécialistes) résiste encore à la pénétration progressive de la GD. Il continue d'écouler environ 37% des tonnages contre 42% par les enseignes de la GD, le reste est commercialisé directement par les maraîchers (21%)⁹⁷. Les circuits courts de proximité sont favorisés notamment au sud du pays où la GD fait son entrée à petits pas contrairement au nord. Les disparités existant entre les régions en terme d'implantation de la GD reflète le déséquilibre relevé dans les structures commerciales et le revenu par tête.

La localisation de la GD est déterminée par un ensemble de facteurs : demande solvable, tissu industriel, infrastructures routières et commerciales, etc.. Il se trouve que contrairement au nord de l'Italie, le sud souffre d'un manque d'organisation des opérateurs de la sphère commerciale et de l'absence d'entités de commercialisation capables de brasser des volumes suffisamment importants pour inciter la GD à s'installer. Le marché de Vittoria dispose d'un bon potentiel (250 000 tonnes) mais a besoin d'une rénovation pour se mettre aux normes. La structure de mise en marché et d'exportation Rinascita, spécialisée en tomates cerises, fournit la GD et le marché de l'exportation mais les volumes qu'elle draine sont modestes (15 000 tonnes). C'est le cas aussi de la coopérative Ferro Fiumarella commercialisant essentiellement du raisin (4 000 tonnes) sur la France et d'autres pays étrangers⁹⁸.

Conerpo, Apofruit, Geofrutta, Melinda sont des exemples de structures de production et de commercialisation dont le nord de l'Italie est doté et qui arrivent à capter des volumes

⁹⁷ DREE-Mission économique Ambassade de France en Italie, 18/06/2003

⁹⁸ Michel Marion, Patrice Greff : « Distribution en Italie : Productions du Sud, organisations du nord. Comment tourne le modèle italien ? ». Infos-Ctifl n°192, juin 2003, pp29-34.

conséquents de fruits et légumes répondant à des normes de qualité exigées par la GD. Le nord du pays compte par ailleurs des plates-formes commerciales et logistiques à l'image du Centro Agro Alimentaria de Bologne (CAAB) indispensables à la GD et aux détaillants du circuit traditionnel du fait de l'atomisation extrême de l'offre. Le pays compte dans sa globalité 146 marchés de gros spécialisés dans les fruits et légumes, 30 d'entre eux concentrent 75% du volume d'affaires global⁹⁹.

La GD italienne se caractérise par un taux de concentration faible comparativement aux autres pays européens, les trois premières enseignes détiennent 37%¹⁰⁰ du total des volumes en vente contre 52% au Royaume-Uni, 53% en Allemagne et 66% en France¹⁰¹. Coop Italia (10 milliards d'euros de chiffre d'affaires) est l'enseigne leader avec 15% de part de marché suivie de Conad, Carrefour, Auchan et de Esselunga. En 2004, une nouvelle société de distribution a vu le jour grâce au partenariat établi entre l'italien Conad (60%) et l'entreprise française Leclerc (40%). Cette association s'inscrit dans le prolongement de la coopération existant entre les deux opérateurs depuis 2002 déjà et visant la valorisation croisée des produits de terroir de chaque pays.

La réglementation italienne limite l'extension du parc d'hypermarchés par des démarches administratives pénalisantes, en vue de protéger les petits commerçants, les supérettes et les supermarchés. Ce dernier format a ainsi connu une croissance de 12% dans le sud du pays, 11% dans le centre et en Sardaigne et 9% dans le nord. Il détient par ailleurs 47% des ventes de produits de grande consommation. Le format « superstore », intermédiaire entre les hypers et les supermarchés (2 500-4000 m²), fait son entrée sur la scène italienne avec Coop&Coop et Esselunga Superstore.

En Espagne le commerce de détail compte plus de 18 000 entreprises commercialisant des fruits et légumes. La concentration est déjà importante puisque les 10 premières firmes détiennent 66% des surfaces de vente. La part des GMS dans la distribution alimentaire atteint 65% en moyenne dans le pays, avec des disparités régionales importantes. La tendance à la concentration est perceptible, mais les trois premières enseignes ne mobilisent encore que 44% des ventes alimentaires en volume. Les implantations et les opérations de fusions et acquisitions se sont multipliées, on en dénombre 911 nouveaux magasins en 2000 et 744 en 2001¹⁰².

Carrefour est le leader incontesté avec une présence étendue sur tout le territoire espagnol. Son expansion s'est accélérée avec l'absorption de Promodes (21% des superficies). L'enseigne se distingue par sa présence dans tous les formats de magasins (hypers, super et discounts). Carrefour cohabite avec d'autres enseignes comme Eroski, El Corte Inglés, Alcampo (filiale d'Auchan) et le néerlandais Ahold qui a fait son apparition dans le pays en 2001 avec l'enseigne Supersol, suite au rachat de la chaîne Superdiplo. La GD espagnole s'appuie pour son approvisionnement en compléments de gammes sur les *Mercas* (22 au total comprenant 1 200 grossistes pour 4 millions de tonnes commercialisées), notamment auprès de Mercamadrid et Mercabarna à Barcelone, qui en sont les plus importants. Ce sont les détaillants indépendants qui s'approvisionnent en fruits et légumes en majorité auprès des grossistes.

⁹⁹ DREE-Mission économique Ambassade de France en Italie, 18/06/2003

¹⁰⁰ L'ECHO DES MIN n°201, 2004.

¹⁰¹ L'ECHO DES MIN, n°181.

¹⁰² Ibid

En Grèce, la GD s'affirme au fil des années. Elle contrôlait en 2003 près de 58% des ventes de détail contre 55% en 1995 et 33% en 1990¹⁰³. Les 11 premières entreprises du secteur réalisent 77% des ventes totales des supermarchés. Cette forte concentration s'explique par le faible nombre d'enseignes (7% des magasins de détail).

Au Portugal, la configuration est identique. La GD alimentaire s'organise peu à peu avec l'implantation de Carrefour (7 magasins) et d'Auchan (13 magasins). Elle assure en 2002 80% des ventes alimentaires¹⁰⁴..

La caractéristique commune à tous les pays européens, dans les évolutions constatées de la distribution alimentaire en général et celle des fruits et légumes en particulier, est la percée des discompteurs (*hard discount*). Les consommateurs favorisent dans leurs actes d'achat le rapport qualité/prix et il semblerait que les discompteurs répondent d'une manière satisfaisante à ce critère en élargissant leur offre en F&L tout en maintenant des prix bas. Ainsi, en France, les discounts commercialisent plus de 12% de fruits et légumes mis en marché. En Italie, ce type de format comptait 2 414 points de vente en 2002, en progression de 8% par rapport à 2001 et leur part de marché a crû de 16% en 2003 par rapport à 2002¹⁰⁵. Le discount a fait son entrée en force au Portugal également, à travers Dia l'espagnol (filiale de Carrefour) avec 345 magasins et les allemands Lidl et Tegelmann. Le discount enregistre une croissance continue, menaçant les hypermarchés qui stagnent en Europe occidentale depuis 2-3 ans.

1-3.2.2 Les stratégies des firmes de distribution et leurs effets sur l'organisation de la filière F&L

Le poids dominant de la GD influence les configurations organisationnelles tout au long des filières et façonne parallèlement les stratégies des acteurs y opérant. Cinq leviers d'action stratégiques sont déployés par les firmes de la GD pour consolider leurs bases et maintenir leur pouvoir de marché, dans le contexte d'hyper-compétition qui caractérise les pays à haut revenu¹⁰⁶ : les achats (*sourcing*), les coûts, la qualité, la logistique et la communication. Les entreprises se restructurent pour mettre en place des formes organisationnelles efficaces et efficientes en mobilisant ces 5 leviers. Les firmes de la GD définissent leurs politiques d'approvisionnement (*sourcing*) et de gestion des magasins et de leur environnement technique (logistique), en recherchant sans cesse des économies de coûts, sans sacrifier la qualité des produits, afin de garder une compétitivité-prix. Des cahiers des charges de plus en plus rigoureux sont imposés aux fournisseurs pour offrir, sur les linéaires, des produits sous MDD ou marques propres respectant les normes privées des enseignes et conformes aux réglementations communautaires (qualité). Enfin, des budgets considérables sont affectés à la promotion des enseignes (communication).

Les stratégies axées sur la qualité sont menées de front avec la segmentation et la différenciation des F&L, dans le but de proposer aux consommateurs un portefeuille produits diversifié à des prix attractifs. Ces réorganisations stratégiques ne sont pas sans effets sur

¹⁰³ DREE-Mission économique, Ambassade de France en Grèce : « La grande distribution alimentaire », 2003.

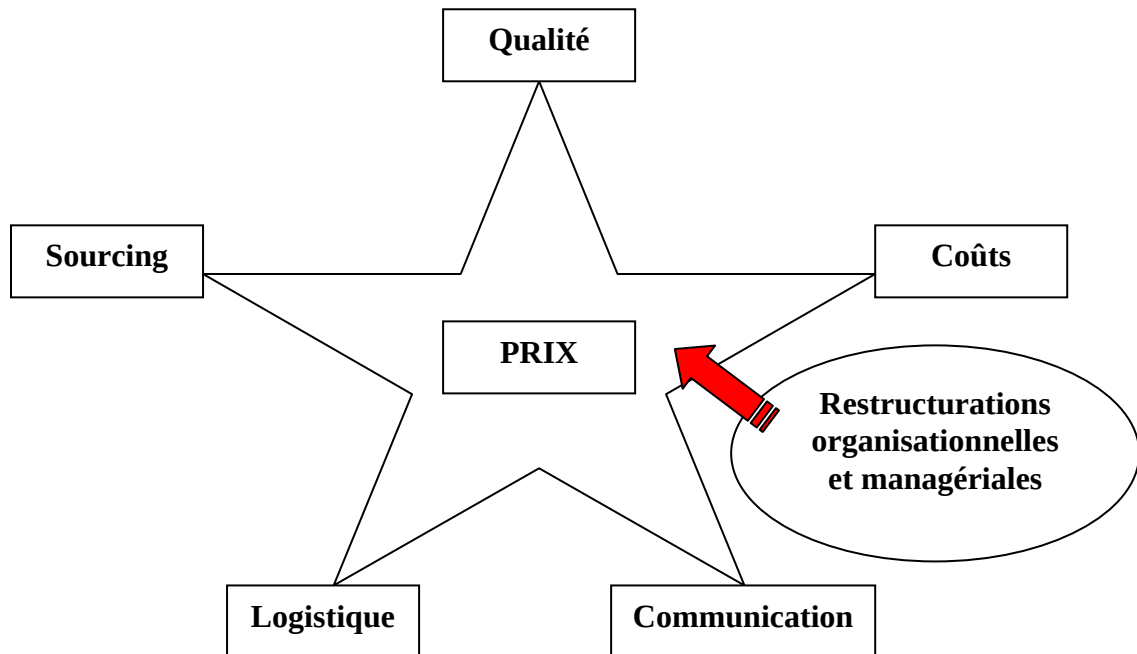
¹⁰⁴ MOCI, n°1628, 11 décembre 2003

¹⁰⁵ L'ECHO DES MIN n°201.

¹⁰⁶ Ce contexte résulte d'une saturation de l'espace commercial urbain du fait de la forte densité des points de vente.

l'évolution des acteurs de la production et des services, sur la cartographie des approvisionnements et sur les rapports de force au sein de la chaîne globale des F&L¹⁰⁷.

Les leviers d'action stratégiques des firmes de la grande distribution



Restructurations organisationnelles

La maîtrise des coûts, tant recherchée par le GD et les principaux acteurs de l'aval (grossistes à services complets, RHF¹⁰⁸...), n'est cependant possible qu'au niveau de certains maillons de la filière.

Le prix de vente des F&L rendu magasin par un distributeur est composé en général comme suit : coûts d'achat des marchandises à prix départ PFG (55 à 60%) + coûts logistiques (10%) + charges du point de vente (25%) + résultat net (6 à 7%)¹⁰⁹. Le distributeur souhaitant augmenter ses gains doit impérativement procéder à la rationalisation de ses coûts. Compresser les prix d'acquisition du produit en amont n'est pas évident en raison de la protection des intérêts des producteurs par les politiques nationales et européennes. Il reste au distributeur les coûts de la logistique et des charges administratives des points de vente. C'est à ce niveau là justement que toute l'attention stratégique des GMS est concentrée pour se différencier par rapport à la concurrence.

La logistique constitue en effet le nœud stratégique autour duquel les innovations organisationnelles s'opèrent. Les plates-formes de groupage et d'éclatement sont apparues dans le but précis de réaliser des économies de coûts et de réduire le risque lié à la livraison

¹⁰⁷ Sur l'analyse des chaînes globales de valeur, cf. Gereffi, G. and Korzeniewicz, M., eds, (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Greenwood Press.

¹⁰⁸ RHF : restauration hors foyer

¹⁰⁹ J-C Montigaud : « La logistique dans les filières agro-alimentaires et ses conséquences ». Cours dans Master commercializzazione e logistica dei prodotti agroalimentari, Université de Parme. 19-23 avril 2004, 20p.

(respect de la qualité et des délais). Regrouper des activités¹¹⁰ sur un même lieu a permis aux GMS d'optimiser leurs ressources humaines et matérielles. Les plates-formes spécialisées cèdent peu à peu leur place à des plates-formes multi-produits¹¹¹. Les GMS peuvent solliciter dans certains cas des opérateurs de logistique externe, qui permettent aux magasins d'être livrés à moindres coûts. Les tâches logistiques, jusque-là intégrées, dans certains magasins sont externalisées (*outsourcing*).

Une telle organisation nécessite la maîtrise **des flux informationnels**. Des outils de gestion performants et adaptés ont fait leur apparition dans le quotidien des GMS. Il s'agit de l'EDI (*Electronic Data Interchange*), langage informatique commun aux opérateurs du secteur utilisant des identifiants normalisés (GENCOD ou EDIFACT), un réseau de communication et une boîte aux lettres électronique (ALLEGRO) permettant aux fournisseurs de préparer les livraisons en fonctions des commandes et non pas à partir des prévisions. De nouvelles techniques de gestion des flux plus sophistiquées se développent chez les opérateurs du secteur des F&L, par exemple la *Supply Chain Management* (SCM). Le principe de base de cette technique repose sur la mutualisation des compétences et des informations pour satisfaire le client final. Dans ce cas, il convient de relier les différents partenaires par fonction (stratégie, programmation, pilotage) et non pas par catégorie (approvisionnements, gestion des coûts...). Deux niveaux de traitement des informations cohabitent, l'ERP (*Entreprise Resource Planning*) permettant la gestion intra-organisation ou intra-réseau et l'APS (*Advanced Planning and Scheduling*) qui a trait au traitement des informations en provenance et à destination de toutes les organisations impliquées dans la vie de la filière¹¹².

Sourcing

Simultanément, les relations de la GD avec ses fournisseurs évoluent dans le sens d'une plus grande flexibilité. Les producteurs traitant avec la GD se voient en effet dans l'obligation de transiter par les plates-formes supportant les surcoûts qui en résultent. Ils sont contraints en outre d'assurer des volumes conséquents et des gammes variées et disponibles toute l'année. Dans les régions ou les pays marqués par un faible développement de la distribution moderne, les fournisseurs se chargent à leurs frais de faire parvenir les F&L aux magasins ou aux plateformes de la GD. Ces fournisseurs sont à la fois des producteurs, des grossistes ou des importateurs selon les besoins des enseignes et de la disponibilité des produits. Certains fournisseurs livrent les points de vente plus d'une fois par jour, suivant les besoins de leurs clients. Combiner les transactions commerciales avec des offres de services constituent pour ces fournisseurs une manière de se distinguer de la concurrence.

Pour approvisionner leurs magasins, les enseignes optent généralement pour le *category management*. En d'autres termes, la méthode d'approvisionnement adoptée est fonction des formats des magasins ou de la nature des produits même si la tendance générale est à la centralisation des achats. En Italie par exemple, Coop Italia et Conad séparent l'approvisionnement des produits génériques, effectué par les centrales d'achat, de celui des produits liés aux terroirs, qui relève davantage des coopératives régionales. Carrefour Italia a

¹¹⁰ Réception des marchandises, contrôle qualité, allotissement, livraison juste temps pour éviter d'accumuler des stocks, etc.

¹¹¹ Par exemple, celle de Carrefour à St Pierre de Chandieu (France) : les camions sont chargés d'une gamme de produits frais périssables (F&L, viandes, poissons, fleurs, produits laitiers...) et livrent directement les magasins qui ne s'occupent désormais que de la mise en place des produits dans leurs rayons respectifs.

¹¹² Montigaud, 2004, op. cité

structuré son *category management* suivant le format des magasins (hypers, supers, magasins de proximité).

En France, la centralisation des achats par les GMS est plus accentuée. La fonction d'approvisionnement comprend deux étapes, le *sourcing* et l'achat. Le *sourcing* est centralisé au niveau national, les responsables de cette activité prennent en charge la sélection de la liste des fournisseurs (référencement) et des produits, la négociation des cahiers des charges et transfèrent par la suite le résultat de leurs investigations aux acheteurs qui effectuent l'acte commercial proprement dit avec obligation de véhiculer vers le sourceur l'information relative à leurs exercices.

Exemple de fonctionnement d'une *supply chain*

Jour J-1 :

- (1) Chaque soir, les fournisseurs font par minitel sur le "market-place" des offres (nombre de colis, calibres, catégories, variétés...et prix) adressées aux 7 à 8 "sourceurs" spécialisés de la centrale (un sourceur gère 2 à 3 familles de produits) (avant 17h) ;
- (2) Ces informations sont traitées et envoyées auprès de spécialistes (les approvisionneurs situés au niveau de la Centrale et parfois sur les PF d'éclatement) qui vérifient si les quantités sont suffisantes face à la demande (cette opération a lieu entre 17h et 17h30). Avec cette information, la cellule appro-achats fabrique et envoie à chaque magasin un cadencier (support permettant au chef de rayon de passer commande) (vers 18h) ;

Jour J :

- (3) passation des commandes à la cellule appro-achats (avant 7h) : au fur et à mesure que les commandes des magasins arrivent, celles-ci sont traitées par le logiciel de DSIA (Logistar), compatible avec EDI ;
- (4) consolidation des besoins des magasins et transformation en commandes fournisseurs (avant 7h 30) : le logiciel donne aux approvisionneurs toutes les informations nécessaires à l'organisation des "ramasses" ;
- (5) gestion des pénuries par la cellule appro-achats et envoi des commandes aux fournisseurs (avant 9h) : il s'agit d'une comparaison entre les besoins exprimés par les magasins et les quantités disponibles pour chaque produit mis en marché par les fournisseurs. A la suite de cette comparaison, les acheteurs peuvent renégocier avec les metteurs en marché des quantités supplémentaires ou des produits de substitution ;
- (6) confirmation des commandes par les fournisseurs (avant 12h), gestion des pénuries par la cellule appro-achats (avant 16h), confirmation des commandes aux magasins (avant 18h) ;
- (7) envoi des portefeuilles de commandes fournisseurs et des commandes magasins à la PF (avant 17h) ;
- (8) les fournisseurs préparent les commandes : pour cela, ramasse des palettes par un transporteur prestataire, passage par la PF de groupage (cross-docking) et transport principal toujours par des prestataires) jusqu'aux PF d'éclatement (les 2 premières étapes de ce processus, la ramasse et le cross-docking ne sont pas prises en compte par le logiciel) ;
- (9) traitement des marchandises sur la PF : les principales étapes sont la réception (avec un contrôle qualité pour les fruits et légumes et le poisson), la préparation à la référence (avec préformatage), l'éclatement des marchandises, le contrôle (avec notamment balance carrée) et le chargement ;

Jour J +1 :

- (10) livraison des commandes aux magasins (avant 6 h) ;
- (11) retour des informations de réception fournisseurs et livraison magasins à la centrale du distributeur, facturation et traitement administratif et financier des données ;
- (12) à partir de 6h, les marchandises sont mises en rayon (le magasin ouvre d'habitude à 9h). Au préalable, le responsable du magasin compare le chargement avec le bon de livraison. S'il découvre des différences notoires, les problèmes qualitatifs seront résolus avec le bureau d'achat de l'enseigne tandis que les problèmes quantitatifs seront réglés sur le champ avec le prestataire de services, responsable du transport (chaque camion est muni d'un téléphone) (phase non prise en compte par le logiciel).

Source : Montigaud, 2004, *op. cité*

La centralisation des offres en provenance des fournisseurs permet à l'acheteur de mettre en relation le fournisseur avec la plate-forme en évitant de polariser les achats. Trois facteurs

déterminent dans l'ordre le choix du fournisseur, les prix, les volumes proposés et la proximité¹¹³.

Pour rester dans la course, les acteurs de l'amont déploient différentes stratégies. Ils se regroupent de manière à accroître leurs volumes pour bénéficier des économies d'échelles. Ils investissent dans la rénovation de leurs exploitations et des stations de conditionnements pour se mettre aux normes. Certains misent sur les innovations variétales, d'emballage ou de process et d'autres procèdent à la segmentation de leur offre en proposant un portefeuille large allant des produits d'entrée de gamme aux produits de haut de gamme pour satisfaire des clients en quête de diversification. Des producteurs dynamiques se délocalisent ou établissent des partenariats à l'étranger pour pouvoir disposer de produits tout au long de l'année. Ces stratégies ne sont pas exclusives les unes des autres. Elles sont souvent combinées par les opérateurs qui souhaitent être référencés chez les distributeurs.

La qualité et les normes

Outre la contraction des coûts, les acteurs de la GD prônent la qualité et veillent à son respect par le biais de cahiers des charges de plus en plus stricts et de démarches de contrôle. La qualité est un argument commercial de taille dans un contexte où les consommateurs recherchent des produits naturels, respectueux de l'environnement et dotés d'attributs gustatifs et sanitaires. Cependant, les consommateurs restent très attentifs au facteur prix et le font passer en priorité lors de l'acte d'achat : le « consentement à payer » reste très contraint. Par conséquent, les clients exigent des produits plus coûteux dans leur élaboration sans accepter de les acquérir en contrepartie plus chers. La GD transfère ces exigences à ses fournisseurs lors de leurs transactions via les règles de conduite des cultures et de traçabilité contenues dans les cahiers des charges. Pour être fournisseur régulier de la GD (être référencé) les producteurs de F&L doivent se conformer à ces règles et engager les investissements nécessaires.

Les charges financières augmentent, sans que le producteur puisse répercuter les hausses dans ses coûts de revient. Les gros exploitants, grâce aux volumes, arrivent à rentabiliser leurs investissements d'autant plus qu'au final, leurs produits trouvent généralement preneurs (en effet, la GD recherche des lots importants). Les petits exploitants n'ayant pas les moyens (ou la volonté) d'adopter de nouveaux critères de production cherchent des circuits alternatifs pour écouler leurs marchandises (vente directe, marchés forains...).

L'incertitude des marchés pousse néanmoins la plupart des producteurs à se mettre aux **normes publiques et privées**. Deux types de normes de certification cohabitent, les normes institutionnelles devenues des standards (ISO, HACCP...) et les normes privées (définies par les enseignes de la GD). Ce sont les secondes qui démarquent les entreprises et les producteurs dynamiques à fort potentiel, des autres.

La capacité des entreprises à intégrer les normes constitue désormais un critère de compétitivité. Cependant, ces normes, hormis leurs coûts élevés, évoluent sans cesse et se superposent¹¹⁴. Destinées au départ aux entreprises produisant sous MDD (marques de

¹¹³ L'ECHO DES MIN, hors-série, 2003

¹¹⁴ Cet effet d'empilement pose d'ailleurs problème aux spécialistes du marketing qui constatent la saturation du consommateur sous le feu de signaux multiples et, plus prosaïquement, la limite « physique » des étiquettes pour accueillir cette inflation de signes de qualité.

distributeurs ou *private label*)¹¹⁵, elles franchissent aujourd'hui leurs frontières initiales et s'imposent comme les garantes des règles sanitaires et d'hygiène. Elles ambitionnent de témoigner de la responsabilité sociale des entreprises (respect de l'environnement et du bien-être humain et animal). Leur adoption, souvent imposée par la GD à ses fournisseurs, pourrait, à terme, conférer un avantage concurrentiel à certains opérateurs des filières.

Actuellement, on dénombre quatre types de normes mises en place par les enseignes de la GD dans le secteur alimentaire. Il s'agit de la norme **BRC** (*British Retail Consortium*) initiée en 1998 par une association de distributeurs britanniques¹¹⁶. En 2002, les enseignes allemandes ont élaboré leur propre norme, **IFS** (*International Food Standard*). L'IFS a été adoptée en 2003 par les distributeurs français en raison de la proximité de son contenu avec celui de leurs cahiers des charges.

Tableau n°14 : Principales caractéristiques des normes de la GD

	Objectifs	Contenu	Champ d'application
BRC (British Retail Consortium) Royaume-Uni	Qualités sanitaires et hygiéniques des produits	- HACCP - ISO 9000, 9001 - Critères se rapportant à la sécurité sur le lieu du travail	Produits alimentaires transformés sous MDD et marque du producteur ; conditionnement et emballage.
IFS (International Food Standard) Allemagne, France et Suisse	Qualités sanitaires et hygiéniques des produits	- HACCP - ISO 9000 et 9001 - Critères se rapportant à la sécurité sur le lieu du travail	Produits alimentaires transformés sous MDD.
EFSIS (European Food Inspection Service)	- Qualités sanitaires et hygiéniques des produits, - Contrôle de l'impact environnemental	- HACCP - ISO 9000 et 9001 - Critères se rapportant à la sécurité sur le lieu du travail - Critères environnementaux	Produits alimentaires transformés sous MDD et marque du fabricant
EUREP-GAP (Euro Retail Produce Working Group)	- Sécurité alimentaire - Bien-être des animaux - Protection de l'environnement - Bien-être humain - (conditions de travail)	- Bonnes pratiques agricoles - Critères se rapportant à la sécurité sur le lieu du travail - Critères environnementaux - Traçabilité	Fruits et légumes frais sous MDD ou marque du producteur.

Source : Arfini F., Giacomini C. et Mancini M.C., (2004).

¹¹⁵ Par exemple les F&L sous label FQC, « filière qualité Carrefour ».

¹¹⁶ Dont les plus importants : Tesco Stores Ltd, Asda Group, Somerfields Plc, Boots The Chemist, Iceland Frozen Foods Plc, Waitrose Ltd, Safeway Stores Plc, Sainsbury Plc, Spar Ltd. Destinée initialement aux seuls industriels alimentaires fournissant les MDD, La BRC s'est étendue aux autres producteurs sous marque propres et aux producteurs non alimentaires. Ainsi de nouvelles normes dérivées sont nées : la *BRC Global Standard Consumer Product* (entreprises non alimentaires produisant sous MDD), la *Technical Standard and Protocol for Companies Manufacturing and Supplying Food Packaging Materials for Retailer Branded Products* (fournisseurs d'emballage pour produits alimentaires) et la *Technical Standard for the Supply of Identity Preserved Non Genetically Modified Food Ingredients and Product* (pour les produits et ingrédients caractérisés par l'absence d'OGM).

L'**European Food Inspection Service (EFESI)** se distingue des autres par sa prise en compte des contraintes environnementales. La certification et l'accréditation de cette norme ne sont pas du ressort des organismes tiers mais de celui de l'EFESI uniquement. Cela peut expliquer son caractère encore limité et sa faible diffusion.

L'**EUREP-GAP** est une norme dédiée exclusivement au secteur des F&L frais. Les adhérents de l'Euro Retail Working Group sont des acteurs intervenant tout au long de la filière (producteurs, qu'ils soient indépendants ou regroupés, chaînes de la GD, consultants, organismes de certification...). Ces professionnels se sont concertés en 1997 pour l'élaboration d'un cahier de charges visant à harmoniser les relations entre la GD et ses fournisseurs. La certification EUREP-GAP devient obligatoire pour un fournisseur qui livre une enseigne adhérente au protocole. Le champ d'application de cette norme est circonscrit aux phases de production et de récoltes dans les exploitations, tandis que les normes BRC et IFS concernent le stade du conditionnement.

En 2003, les producteurs certifiés EUREP-GAP sont dominants en Grande-Bretagne (3 400), aux Pays-Bas (3 382) et en Espagne (1 844). Par contre, en France (268), en Italie (235), en Grèce (411) et au Portugal (17), ce cahier des charges reste peu diffusé¹¹⁷.

Les différentes normes mises en application à l'initiative, toujours, des acteurs de la GD s'insèrent en réalité dans la stratégie globale des chaînes de distribution en vue de satisfaire leurs clients certes mais aussi dans le but d'accroître leurs parts de marchés. L'optique de la qualité soutenue par la GD répond à un double objectif. D'une part, légitimer la stratégie marketing des enseignes fondée sur la sécurité alimentaire, le bien-être et la protection de l'environnement, et d'autre part, maîtriser la qualité la qualité et la traçabilité des produits ainsi que les coûts d'achat, dans le cadre des négociations avec les fournisseurs. Il est indéniable que les normes privées donnent un *bargaining power* important à la GD. S'agissant de définir et contrôler les caractéristiques techniques des produits, on peut s'étonner du manque de vision stratégique des producteurs, qui ont été incapables de se saisir et de gérer à leur avantage de ce dossier très important.

La compétitivité par la qualité s'accompagne de la segmentation. Les GMS élaborent des couples produits/marchés selon les préférences des consommateurs. L'éventail de produits offerts sur les linéaires s'élargit : F&L biologiques, premiers prix, MDD, marques de producteurs. Un ingénieur qualité veille, aux côtés des sourceurs, à retranscrire les exigences qualitatives des consommateurs sur les cahiers des charges. Chez Carrefour par exemple, l'ingénieur qualité organise les audits et anime les équipes d'agréés présentes sur les 22 entrepôts du groupe. Les agréés évaluent par la suite les caractéristiques qualitatives et le respect des cahiers des charges des livraisons des fournisseurs sous MDD (FQC et Reflets de France)¹¹⁸. Si des écarts sont observés, les producteurs-fournisseurs sont déréférencés.

¹¹⁷ F Arfini, C Giacomini, M.C Mancini (2004).

¹¹⁸ L'ECHO DES MIN, hors-série, 2003 (Spécial Grande Distribution). Selon cette même source, la première « FQC » (Filière Qualité Carrefour) a vu le jour en 1992 dans le secteur des viandes. Actuellement, le groupe totalise 216 contrats filières françaises, tous produits confondus, y compris les fruits et légumes. FQC est basée sur 5 principes fondamentaux : le goût et l'authenticité des produits, un partenariat durable avec tous les acteurs de la filière, un prix maîtrisé, une qualité constante du champ à l'assiette et enfin la protection de l'environnement.

Les prix

Maîtriser son amont agricole revient à lui imposer ses règles de fonctionnement et les prix de vente de ses productions. La recherche de la qualité à n'importe quel prix n'est pas recevable dans les F&L. En effet, les consommateurs, dans l'acte d'achat, arbitrent majoritairement en fonction du niveau de prix. L'essor des *discounts* en est une preuve. Les GMS, en quête perpétuelle d'attraction et de fidélisation des clients, recherchent prioritairement la compétitivité par les prix. Se positionner par rapport aux plus bas prix pratiqués par la concurrence dans la même zone de chalandise est la stratégie de base des enseignes. Pour y parvenir, au-delà de la rationalisation des coûts liés à la logistique, les distributeurs négocient les prix d'approvisionnement à la baisse, aidés en cela par leur position dominante.

Les rapports de force entre les distributeurs et leurs fournisseurs varient en fonction des productions. Les produits d'entrée de gammes et de cœur de gammes s'en sortent moins bien que les produits de spécialité (hautes qualités gustatives, exclusivités variétales...). Sur le haut de gammes, les producteurs, tout comme la GD, parviennent à obtenir des marges relativement confortables, car ce type de produits intéresse une clientèle dont le choix s'effectue plus sur la qualité et le service que sur le prix.

Si la baisse des prix d'achat est souvent répercutée en faveur des consommateurs¹¹⁹, certaines études¹²⁰ ont suggéré que le transfert de la valeur vers l'aval peut avantager la GD. Montigaud, Rio et Martinez (2002) montrent que, dans le cas de produits acquis par la GD à des prix élevés, la marge unitaire prélevée évolue plus vite que l'augmentation constatée des prix à la production.

Tableau n°15 : Prix départ-expédition et prix de détail (€/kg)

		Prix départ	Prix rendu magasin	Prix de détail HT	Marge unitaire
Tomates	Prix. mini	0,943	1,230	1,623	0,393
	Prix maxi	1,061	1,454	2,085	0,632
	Ecart	0,118			0,239
Artichauts	Prix. mini	1,043	1,352	1,785	0,433
	Prix maxi	1,179	1,605	2,303	0,698
	Ecart	0,149			0,265
Pêches	Prix. mini	1,125	1,454	1,919	0,465
	Prix maxi	1,300	1,758	2,521	0,763
	Ecart	0,175			0,298

Source : synthèse établie par nos soins à partir de Montigaud, Rio, Martinez (2002), p39.

L'écart du prix logé départ entre deux catégories de tomates pourrait être de 0,118 €/kg, la marge unitaire de la GD, elle, varie de 0,239 €/kg. Le gain de la GD varie plus vite que celui du producteur dans le cas des artichauts et des pêches également. Il semblerait que le partage

¹¹⁹ J-C. Montigaud, P.Rio et R. Martinez (2002) constatent que la GD n'applique pas des coefficients multiplicateurs excessifs et relèvent un parallélisme entre les courbes d'évolution des prix de détail de certains produits avec les prix rendus magasins (prix départ+coûts de transport+coûts de passage à la plate-forme). Les produits concernés par l'analyse sont respectivement les tomates rondes, pêches jaunes, melons, asperges, les pommes Gala et les pommes Golden.

¹²⁰ D. Hassan et M. Simioni : « Du producteur au consommateur : une analyse de la transmission par les prix de la filière tomate ». INRA de Toulouse. XVIIèmes Journées de Micro-économie Appliquée, Québec, juin 2000.

de la valeur créée dans le secteur des F&L favorise l'acteur dominant qui pilote toute la chaîne, en l'occurrence la GD. Cet acteur parvient par ailleurs, à travers la pratique des marges arrières à améliorer ses gains en facturant aux producteurs certains services offerts aux consommateurs comme par exemple, l'édition de la marque du producteur dans les catalogues promotionnels, les campagnes de communication liée aux lancements de nouveaux produits, ou encore le référencement du fournisseur.

1.4/ L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL

Nous nous intéresserons, dans le cadre de ce chapitre, principalement à l'organisation commune du marché (OCM) des F&L : contenu, objectifs et impact sur l'organisation des acteurs du secteur. Les réglementations nationales ne feront pas l'objet d'analyses spécifiques puisqu'elles seront abordées dans les analyses par pays et produit dès qu'elles engendrent des spécificités dans le fonctionnement des filières.

1-4.1 L'organisation commune du marché des F&L

La gestion du marché européen de fruits et légumes est assujettie depuis 1997 au règlement CE 2200/96 qui se substitue au règlement CEE N° 1035/72. Les groupements de producteurs (GP) ont été remplacés par les organisations de producteurs (OP) avec des modifications de critère de taille. La gestion de l'offre est désormais réglementée par des critères qualitatifs et économiques n'ayant pas été explicitement exprimés ni exigés dans les procédures antérieures.

Les producteurs de fruits et légumes bénéficiaient d'indemnités communautaires pour limiter l'offre de certains produits afin d'éviter l'effondrement des prix. Paradoxalement, ce système d'intervention contribuait à perpétuer les situations de surproductions tant cette sécurité financière ne poussait pas les agriculteurs à se soucier du devenir commercial de leurs productions. Or, les mutations économiques, sociales et financières engendrées par la mondialisation n'ont pas épargné le secteur européen des fruits et légumes. Les acteurs y opérant doivent faire face à une concurrence internationale sans plus compter, à terme, sur le soutien communautaire. La mise en place du règlement CE 2200/96 intervient pour inciter les producteurs de fruits et légumes à se comporter en entrepreneurs sur les marchés.

Pour être reconnues, les OP sont appelées à définir leurs objectifs et à remplir des critères bien définis. À chaque taille d'OP (nombre des adhérents) correspond un seuil minimum de chiffre d'affaires (tiré de la production commercialisée sous OP). Les OP peuvent être spécialisées (par catégories) ou universelles (toutes catégories). Les producteurs membres sont tenus de commercialiser la totalité de leur production concernée via l'OP. Les productions secondaires (ne faisant pas objet de l'association) peuvent être commercialisées par le biais d'autres canaux. La reconnaissance des OP est tributaire des objectifs affichés par leurs membres. Une OP doit favoriser la planification quantitative et qualitative de la production avec pour but de l'adapter aux besoins du marché. Une OP est appelée à encourager la concentration de l'offre de ses membres et à rationaliser ses coûts de production pour contenir ses prix de vente. Pour être reconnue, une OP doit enfin privilégier des techniques culturales respectueuses de l'environnement.

Le règlement CE 2200/96 et les modifications postérieures dont il a fait l'objet invitent donc les producteurs de fruits et légumes à gérer, outre les questions techniques, la sphère

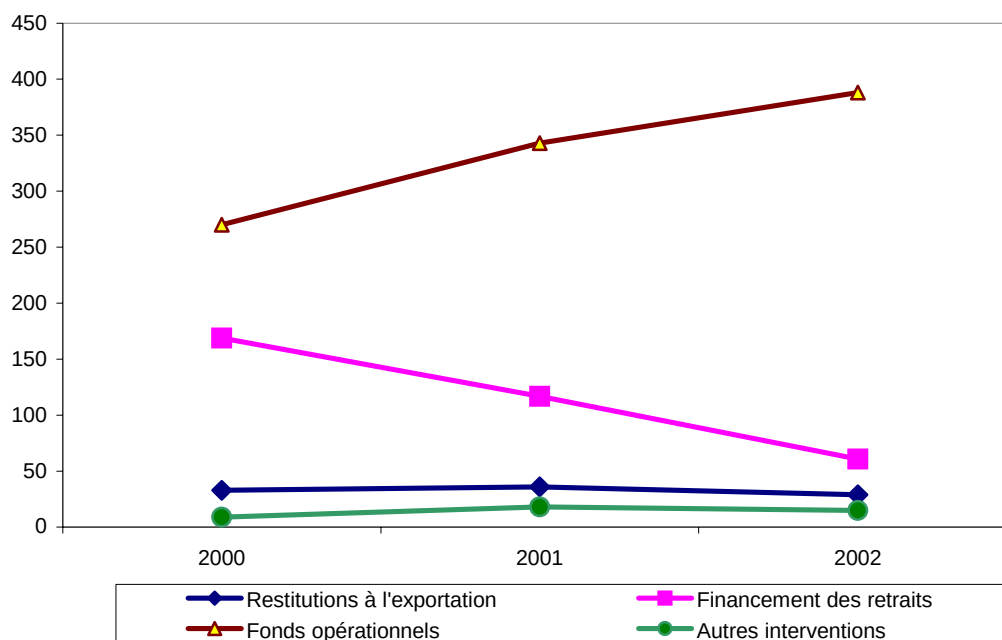
commerciale. Un outil financier est mis à leur disposition, le fonds opérationnel (FO) qui n'est accordé qu'au vu d'un programme opérationnel (PO) pluriannuel basé sur des actions validées dont certaines sont obligatoires. Désormais les fonds opérationnels sont cofinancés à hauteur de 50% par le FEOGA et de 50% par une contribution professionnelle proportionnelle aux quantités ou à la valeur de la production commercialisée par chaque producteur. Chaque OP reconnue bénéficie d'une aide plafonnée à 4,1 % de la valeur de sa production commercialisée (VPC).

Concernant le programme opérationnel (PO), une liste d'actions a été établie autour de 6 axes : optimisation des conditions de production (investissements dans les exploitations et les stations), recherche de la qualité (expérimentation, traçabilité, adaptation de nouvelles variétés, contrôles qualité...), actions liées à l'environnement (production et lutte intégrée, protection de l'eau, contrôle des résidus, désinfection des sols...), actions liées à la commercialisation, la gestion et les retraits.

1-4.2 L'impact de l'OCM sur l'organisation du secteur F&L

Les dépenses du FEOGA allouées au secteur des fruits et légumes n'ont pas évolué d'une manière spectaculaire depuis la réforme de l'OCM F&L (4 % en 1996 et 3,6 % du total des dépenses du fond en 2002)¹²¹. Par contre, la répartition des dépenses par poste a connu un bouleversement conséquent en faveur des fonds opérationnels des OP au grand détriment des compensations pour retraits et restitutions à l'exportation. La tendance à l'accroissement des financements FO est engagée depuis 1997. A priori, l'un des objectifs du règlement 2200/96 semble ainsi être sur la bonne voie.

Evolution des dépenses du FEOGA par poste dans le secteur des F&L (millions €)

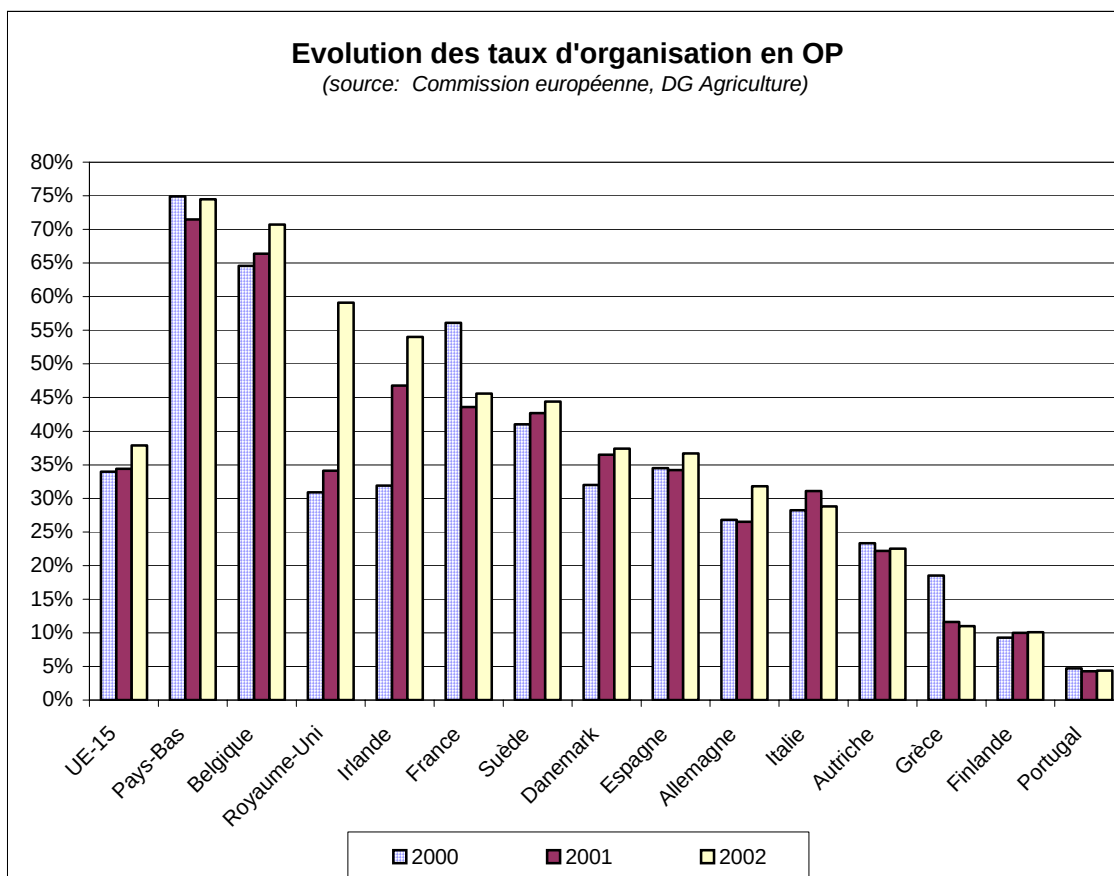


Source : Commission européenne, DG Agri

¹²¹ Oniflor, 2003.

Toutefois, la part des financements accordés aux FO n'excède pas 1,1% de la production des fruits et légumes frais en 2003. Nous sommes bien loin des 4,1% autorisés. En Belgique, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, les FO représentent respectivement 2,1%, 1,9% et 1,4% de la valeur des F&L. En France (1,5%), en Espagne (1,1%), en Italie (1%), en Grèce (0,2%) et au Portugal (0,1%), les parts des dépenses communautaires en faveur des OP sont plus modestes¹²².

En réalité, cette situation s'explique par la faiblesse de la production commercialisée par les OP par rapport à la production totale de F&L. En effet, La VPC par les OP ne dépasse pas 38% en 2002 en Union européenne même si elle a évolué à partir de 2000 (+34%). Le taux d'organisation de la production est important en Belgique (71%) et aux Pays-Bas (75%). Les niveaux les plus faibles sont enregistrés au Portugal (4,4%), en Finlande (10%) et en Grèce (11%). La France et l'Italie enregistrent une baisse de leurs taux d'organisation en OP, 56% en 2000 contre 45,6% en 2002 pour la France et 31% en 2001 et à peine 28% en 2002 pour l'Italie. Le regroupement des producteurs de F&L en Espagne tend à augmenter, 34,5% en 2000 et 36,7% en 2002.



Diverses raisons sont avancées pour expliquer le manque de mobilisation des agriculteurs au sein des organisations de producteurs. En premier lieu, de nombreux producteurs de F&L ont un tempérament individualiste et, habitués à une large autonomie, refusent d'intégrer une structure commune dans laquelle ils risquent de perdre leur pouvoir décisionnel. S'allier à d'autres producteurs sous-entend une mutualisation des ressources et un partage des coûts et des risques qu'ils refusent, notamment lorsque les objectifs des différentes entreprises candidates à l'association divergent. Dans ce cas, ces opérateurs optent pour des stratégies

¹²² « Analysis of the common market organisation in fruit and vegetables » CE, Brussels, 03.09.2004.

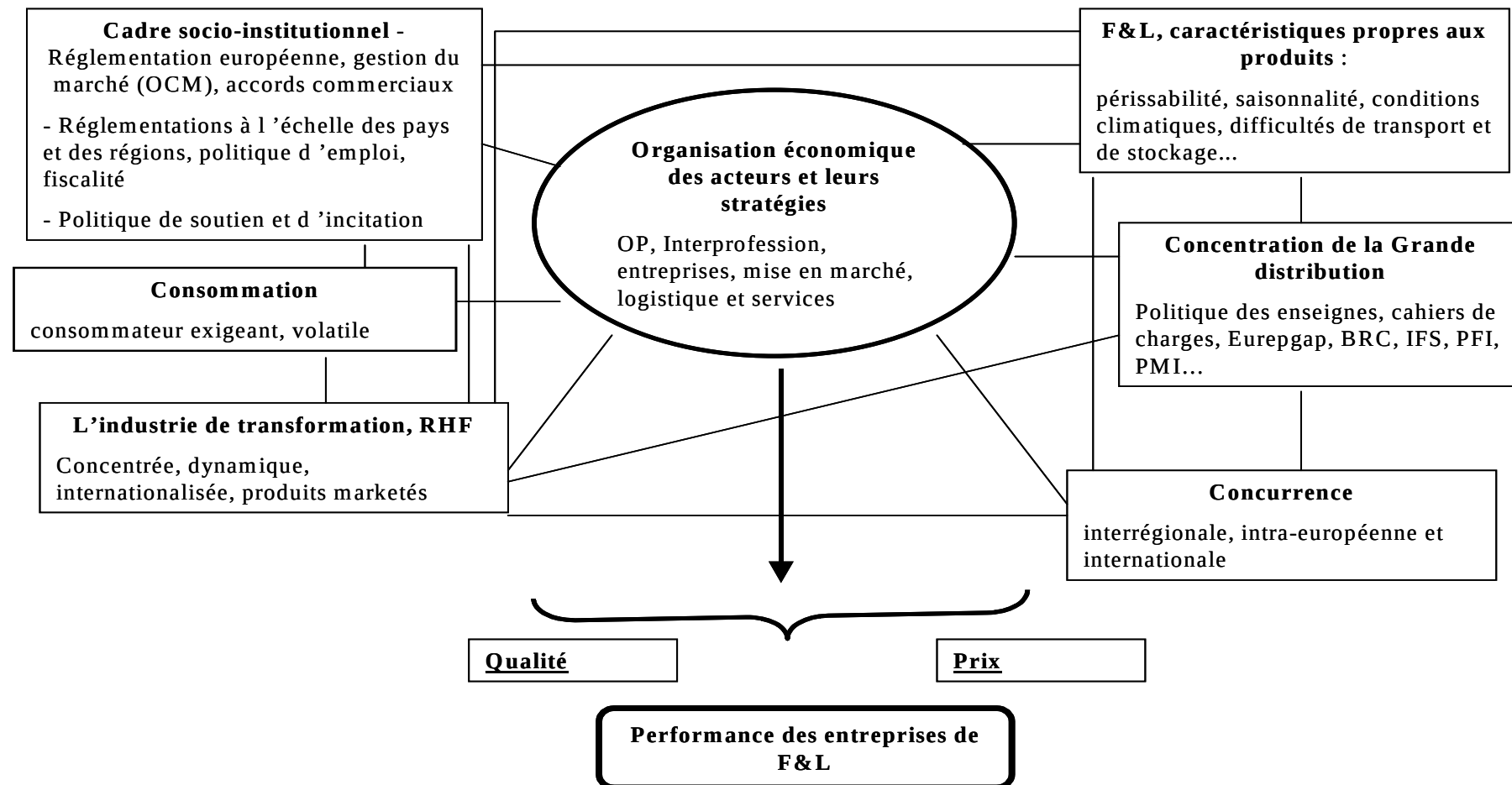
personnelles, parfois porteuses de succès à court terme, mais qui risquent de les pénaliser à moyen terme dans un contexte de globalisation des marchés. En second lieu, la proximité du lieu de production avec les bassins de consommation peut conduire certains producteurs à maintenir le système technique simple qu'ils maîtrisent. Enfin, la complexité des démarches pour aboutir à la reconnaissance de l'OP démotive certains producteurs qui se contentent alors de faire cavaliers seuls.

Il est évident que l'OCM F&L, dans sa nouvelle version, est plus destinée aux entreprises dynamiques capables d'exploiter les opportunités offertes par leur environnement. Ces entreprises établissent des alliances en choisissant leurs partenaires. Elles engagent des investissements et parviennent à combiner les sources de financements (européennes, nationales et régionales). Elles arrivent à s'imposer sur leurs marchés grâce aux innovations et à faire face à leurs clients de l'aval en évitant le laminage de leurs marges. Toutefois, ces stratégies d'alliances ont des résultats différents selon les pays : peu nombreuses et rarement couronnées de succès en France, elles semblent mieux réussir en Espagne et en Italie : question de culture ?

En conclusion à cette première partie, nous pouvons avancer que les filières fruits et légumes des régions européennes présentent, conformément à la théorie de la « chaîne globale de valeur », 4 groupes de déterminants stratégiques :

- Le premier déterminant est lié à la structure d'offre (taille et concentration des producteurs spécialisés de fruits et légumes) et à leurs performances en termes de coûts et de prix (marges) ;
- Le deuxième déterminant relève de la densité et du dynamisme des opérateurs de mise en marché ;
- Le troisième déterminant est la capacité à créer de la valeur sur une base territoriale (différenciation des produits) ;
- Le quatrième est constitué par des facteurs d'environnement des filières (infrastructures collectives et dispositifs de coordination professionnels).

Les déterminants de la filière F&L en Europe



2^{ème} partie

Vulnérabilité des régions européennes productrices de fruits et légumes

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

2.1/ METHODOLOGIE

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

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

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

2-1.1 Le concept de vulnérabilité

Anticiper les effets probables d'un aléa sur une société, une entreprise ou une économie suppose une connaissance préalable des risques, dans un objectif de prévention des pertes économiques et sociales futures. Les politiques et les représentants d'institutions publiques

s'intéressent de manière croissante à ces questions dans la planification du développement. C'est aussi le cas des entreprises d'assurances et des banques. Les risques n'affectent pas de façon homogène les acteurs, certains sont davantage exposés que d'autres, les niveaux de vulnérabilité sont par conséquent différents.

Le PNUD définit la vulnérabilité par « le degré de perte subi par un élément exposé à un risque (ou un groupe d'éléments), pertes imputables à un aléa donné, d'une sévérité donnée ¹²³ ». Cette définition prend en compte la vulnérabilité liée à des dommages induits par des catastrophes naturelles (séisme, ou écroulement d'une construction par exemple), des aléas climatiques ou économiques. Plusieurs études ¹²⁴ se penchent sur la question de l'évaluation de la vulnérabilité des groupes sociaux à la famine, à la pénurie d'eau, à la réduction des aides et des crédits financiers, etc.

La FAO précise que la vulnérabilité est une relation entre trois facteurs : les **risques**, les **chocs** en résultant et la **résilience** ¹²⁵. Le couple risques/chocs affecte le bien-être des populations (exemple insécurité alimentaire) alors que la résilience concerne toutes les stratégies déployées pour éviter l'impact des chocs. La vulnérabilité est donc positivement corrélée avec l'impact des chocs et négativement corrélée avec la résilience ¹²⁶.

Cela revient à dire que les individus ne sont pas désarmés face aux risques. Certains d'entre eux disposent de capacités de réactivité (résilience) leur permettant de contourner les contraintes engendrés par les chocs extérieurs. Douglas North ¹²⁷ explique cette dynamique interactive entre les acteurs et le contexte dans lequel ils évoluent par le changement institutionnel. Il est question ici de la capacité des acteurs à s'adapter, par le biais de comportements stratégiques, aux modifications apportées aux institutions (règles économiques, financières, sociales). Les risques engendrés par la suppression d'institutions ayant prévalu jusque là pourraient être la perte d'utilité pour un groupe d'acteurs. Certains, les plus dynamiques, parviennent à transformer les enjeux probables en potentialités fécondes pour leur bien-être (ils sont résilients). D'autres, subiront les contraintes de ce changement avec incapacité d'y faire face (ils sont vulnérables).

D'autres auteurs à l'instar de Sen (1985, 1993) ¹²⁸ désignent la capacité des individus à gérer à leur avantage les risques produits par des aléas par la notion de *capabilities* (capabilité). Les acteurs puisent dans leurs dotations (humaines, matérielles et sociales), saisissent les opportunités offertes par leur environnement et transforment l'ensemble de ces ressources en *capabilities*.

¹²³ « Evaluation de la vulnérabilité et des risques ». Programme de Formation à la gestion des catastrophes, première édition, 1991, 70p.

¹²⁴ Le groupe de travail Famine Early Warning System Project/USDAI aborde ces questions de sécurité alimentaire et de vulnérabilité face à la famine. Cf T.E. Downing : « Evaluation de la vulnérabilité socio-économique à la famine : structures, concepts et applications ». 1991, et « Mauritanie, Evaluation de la vulnérabilité actuelle (1999/2000) », mars 2000.

¹²⁵ La résilience est définie par les physiiciens comme la résistance aux chocs d'un objet. Par extension, à la biologie et aux sciences humaines, la résilience traduit la résistance aux stress externes d'un individu ou d'un groupe social.

¹²⁶ FAO « Food Insecurity and Vulnerability in Viet Nam : Profiles of Four Vulnerable Groups ». Food Security and Agricultural Projects Analysis Service (ESAF). Working Paper N° 04-11, may 2004, 55p.

¹²⁷ D.North : « Institutions, institutional change and economic performance », Cambridge University Press, 152p.

¹²⁸ Sen A : « The standard of Living ». Cambridge University Press. 1985.

M.C Nussbaum and A. Sen (edit).: "Capability and Well-Being" in The quality of Life, Clarendon Press, Oxford, 1993, pp 30-53.

Les sciences de gestion ont forgé une théorie dite *Resource-Based View* (RBV), dont les fondements stipulent que dans un environnement où l'intensité concurrentielle s'accroît, les avantages stratégiques (et *a contrario* les risques) des organisations dépendent des ressources (actifs spécifiques telles que les ressources naturelles, les technologies et les équipements, les ressources humaines), des compétences (savoirs et savoir-faire des collaborateurs des entreprises) et des *capabilities* (aptitudes à organiser et combiner les ressources et compétences) qu'elles sont en mesure de mobiliser¹²⁹.

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

2-1.2 IVR : Indice de Vulnérabilité Régionale du secteur européen des F&L

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

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

2-1.2.1 Principe et méthode de calcul de l'IVR

Tenter de mesurer la vulnérabilité régionale dans le secteur des F&L est un exercice ardu au vu de la complexité du secteur et de la multiplicité des facteurs le caractérisant. Nous nous sommes en conséquence intéressé aux dynamiques concurrentielles des groupes stratégiques opérant tout au long des filières F&L, à savoir les exploitations agricoles et les entreprises de l'aval qui conditionnent et mettent en marché leurs produits, en les situant évidemment dans leur environnement macro-économique et régional.

Dans le cadre d'une approche « compréhensive et participative », le projet de recherche a été présenté aux professionnels du secteur de la région du Languedoc-Roussillon lors d'une conférence-débat organisée dans le cadre de l'assemblée générale de la FRCA (Fédération Régionale des Coopératives Agricoles). Cette démarche a été complétée par des enquêtes auprès de producteurs et spécialistes des F&L¹³⁰ et par une discussion avec les responsables

¹²⁹ Wernerfelt B., A Resource-Based View of the Firm, in Strategic Management Journal, 5, 1984 : 171-180

¹³⁰ Olivier Rives, Président de la FRCA ; Mme Anita Catherine, Responsable F&L à la DRAF ; Mme Schmitt, Fédération Languedocienne des F&L ; M. Galin-Martel, Directeur du Bassin Rhône Méditerranée (BRM) ; M. Schianov, Plaine du Roussillon ; M. Charnoz, Conserves du Gard ; M. Fraisse, Somail Fruits ; Guillaume Duboin, Audecoop. Des spécialistes des coopératives de fruits et légumes italiennes ont été rencontrés également lors d'un séminaire tenu à l'université de Bologne et de nombreux contacts téléphoniques ont été effectués avec divers experts européens du secteur.

du service des F&L de la DG Agriculture à Bruxelles¹³¹, en vue de mieux définir les indicateurs de vulnérabilité et de compléter les sources d'information.

L'IVR est composé de variables à la fois qualitatives et quantitatives mais l'indisponibilité de certaines informations ou leur manque de qualité¹³² nous ont contraints à limiter leur nombre. Les variables retenues ont été regroupées au sein de quatre composantes : production agricole, metteurs en marché, territoires et environnement régional (cf. tableau 16).

L'approche privilégiée dans la détermination des niveaux de vulnérabilité par région est le **Benchmarking** par le biais de la méthode du *scoring*. Rappelons que le *benchmarking* est un processus d'évaluation de la performance (produits, services, méthodes) d'une ou de plusieurs entreprises par rapport aux concurrents reconnus comme leaders¹³³. A l'origine, le *benchmarking* est une pratique managériale destinée aux entreprises. Par la suite, cette approche a été transposée à d'autres champs comme les filières de production, les administrations, les services publics et même à des institutions à buts non lucratifs. La condition impérative d'application d'un *benchmarking* est de veiller à ce que les unités d'analyse soient homogènes, c'est-à-dire qu'elles utilisent des inputs et qu'elles produisent des outputs comparables¹³⁴.

La démarche de *benchmarking* est mobilisée dans le cadre de ce travail, pour établir une évaluation comparative de la vulnérabilité des régions européenne productrices de F&L. Il s'agit de calculer pour chaque composante de l'IVR¹³⁵ un score à partir de la pondération des variables la caractérisant (chaque composante est la résultante d'une somme d'indicateurs pondérés par rapport à la moyenne des 5 pays retenus dans l'étude) et d'utiliser ce score pour effectuer les comparaisons interrégionales.

Les composantes de l'IVR sont :

1/ SRICA : le score RICA évalue le potentiel économique des producteurs de F&L. Ce score est composé de variables caractérisant le dynamisme (importance de la production, taille moyenne des exploitations agricoles, taux de croissance annuel du chiffre d'affaires, taux d'investissement, taux de subvention), les niveaux de coûts (coûts fixes, coûts variables, coûts de main d'œuvre) et la performance (taux de marge, productivité du travail) des exploitations spécialisées dans la production de F&L. Il a été possible de distinguer les exploitations

¹³¹ Une réunion de travail avec Tomas Azcarate dans un premier temps, puis avec Marc Duponcel et Antonio Serra a été organisée à Bruxelles à la DG Agriculture le 25/11/04. M. Binard de Freshfel, rencontré lors de cette mission à Bruxelles a apporté par ailleurs des compléments sur la dynamique des acteurs impliqués dans les échanges mondiaux et notamment sur la position des importateurs-exportateurs européens face aux politiques régissant les marchés et les relations commerciales avec les pays partenaires. Nous remercions ici tous ces experts qui nous ont aidé très efficacement dans notre programme de recherche..

¹³² Notamment pour certaines régions en Grèce ou au Portugal. Dans le cas des informations se rapportant aux OP. Le fichier qui nous a été communiqué par la DG Agriculture est incomplet car la France et l'Espagne fournissent des informations partielles, ne nous permettent pas de localiser géographiquement les OP. Ce précieux fichier n'a malheureusement pas été exploité dans le cadre de la construction de l'IVR étant donné que le niveau d'analyse retenu ici est la région et non pas le pays.

¹³³ R.C. CAMP : « Le Benchmarking, pour atteindre l'excellence et dépasser vos concurrents ». Les éditions d'Organisation 1992, 224p.

¹³⁴ M. Garbely, S. Genoud : « Comparaison de différentes méthodes de classement de pays dans le cadre du Développement durable ». Centre Universitaire d'étude des problèmes de l'énergie (CUEPE), Genève. 2002, 18p.

¹³⁵ Chacune des composantes de l'IVR correspond à l'un des 4 « déterminants stratégiques » d'évolution des filières fruits et légumes en Europe identifié dans la première partie de l'étude.

fruitières des exploitations légumières. La source d'informations mobilisée est le Réseau d'Informations Comptables Agricoles (RICA) de la Commission Européenne.

2/ SEA : le score des entreprises de l'aval concerne l'évaluation des performances des acteurs de la mise en marché des F&L frais (certains d'entre eux sont également impliqués dans la production). Ce segment est stratégique dans la filière F&L car il ne suffit pas de produire mais il convient de maîtriser parallèlement la valorisation de ses productions sur les marchés. La compétitivité des entreprises de l'aval a été analysée à partir de la base de données AMADEUS (qui rassemble des données financières sur environ 1 million d'entreprises européennes de plus de 10 millions € de chiffre d'affaires, classées par secteur d'activité). Les indicateurs retenus proviennent du compte de résultat des entreprises du secteur NACE 5131, « commerce de gros de fruits et légumes » (chiffre d'affaires cumulé par région, taux de variation du CA cumulé, CA moyen par entreprise, excédent brut d'exploitation, ratio résultat net/CA, consommations intermédiaires, masse salariale).

3/ SV : ou score de valorisation territoriale. Cet indicateur a été établi pour distinguer les régions qui arrivent à valoriser leurs terroirs et qui se démarquent des autres par la qualité de leurs F&L. Deux signes de qualité ont été retenus, l'IGP (Indication Géographique Protégée) et l'AOP (Appellation d'Origine Protégée). Le caractère non exhaustif des critères est lié au manque d'information à l'échelle régionale. Nous aurions souhaité analyser les marques de F&L mais les données n'étaient pas disponibles au niveau des régions. Dans chaque région ont été comptabilisés le nombre d'AOP et le nombre d'IGP.

4/ IQER : indice de la Qualité de l'Environnement Régional. La compétitivité des entreprises de F&L est menacée si l'environnement socio-institutionnel dans lequel elles évoluent ne leur confère pas les conditions nécessaires à leur développement. Cette composante comprend des variables relatives au revenu des ménages (densité et pouvoir d'achat de la population), à l'importance des flux de transports routiers et maritimes, à l'innovation (dépenses allouées à la recherche et développement). La base de données CRONOS/REGIO a été mobilisée dans cette partie.

Chacun des 4 scores est composé de sous-scores. Un sous-score est calculé à partir de plusieurs indicateurs (cf. tableau 16) pondérés par la moyenne des régions retenues dans l'étude¹³⁶ :

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

I_{ij} : indicateur i pour la région j

V_{ij} : valeur de l'indicateur ij

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

I_{ij} est donc un indicateur relatif qui permet de comparer chaque région à la moyenne des régions prises en compte.

Exemple :

I_{1a} = production totale des exploitations fruitières spécialisées en Andalousie (431.6 M.€)

I_{1m} = production totale moyenne des exploitations spécialisées dans les 23 régions fruitières européennes retenues dans l'étude (5750.4 M.€/23)

$$A_{1a} = I_{1a} / I_{1m} = 431.6 / 250.0 = 1.7$$

¹³⁶ Nous avons établi des fonctions scores pour chacun des deux sous-secteurs fruits et légumes.

Les indicateurs sont ensuite agrégés selon les formules du tableau 16 pour calculer les fonctions sous-scores puis scores.

Tableau n° 16 : Les composantes de l'IVR

Fonctions scores par déterminant stratégique	Sous-fonctions scores	Indicateurs (valeurs régionales pondérées*)
Score RICA (SRICA) (producteurs de F&L) Source des données : EUROSTAT-RICA SRICA = SD + SP - SC	Score dynamisme (SD) SD = I1+I2+I3+I4+I5	A1: Production régionale de fruits ou légumes A2: Variation annuelle de la production A3: Chiffre d'affaires moyen par exploitation A4: Taux d'investissement (inv./CA) A5: Taux de subvention (subv./CA)
	Score Performances (SP) SP=I6+I7	A6: Taux de marge (RBE/CA) A7: Productivité du travail: (VA:nombre UTA)
	Score Coûts (SC) SC=I8+I9+I10	A8: Coûts variables/CA A9: Coûts fixes/CA A10: Coûts de main d'œuvre/CA
Score EA (SEA) (entreprises de l'aval) Source des données : BVD-AMADEUS SEA = SDEA + SPEA - SCEA	Score Dynamisme (SDEA) SDEA=E1+E2+E3	E1: CA total des entreprises E2: Variation du CA total E3: taille moyenne des entreprises (CAT/Nombre d'entreprises)
	Score Performances (SPEA) SPEA=E4+E5	E4: EBE E5: Résultat net/CA
	Score Coûts (SC) SCEA=E5+E6+E7	E6: Frais de personnel/CA E7: Consommations intermédiaires/CA
Score V (SV) (terroirs régionaux) Source des données : EUROPA-DG Agri	Score de valorisation (SV) SV=V1+V2	V1: Nombre d'AOP V2: Nombre d'IGP
Score IQER (SIQER) (environnement régional) Source des données : EUROSTAT-CRONOS/REGIO SIQER = SPIB + SDP + SDS + SRD	Score Richesse (SPIB) SPIB=R1+R2	R1: PIB/habitant R2: Croissance du PIB/tête
	Score Densité de la population (SDP) SDP=R3+R4	R3: Population totale/superficie régionale R4: Croissance de la densité de la population
	Score du degré de spécialisation (SDS) SDS=R5+R6	R5: PIBA/PIB R6: CA fruits et légumes/PIBA
	Score de R&D (SRD) SRD=R7+R8	R7: Dépenses totales de R&D R8: dépenses R&D/PIB

* Les indicateurs sont des valeurs régionales pondérées par la moyenne des régions considérées

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

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

α , β , λ , θ : coefficients de pondération reflétant le poids de chaque facteur. Les coefficients de pondération ont été déterminés à partir de simulations soumises à avis d'expert.

2-1.2.2 Les régions et les entreprises de l'échantillon

L'estimation de la vulnérabilité des régions productrices de F&L dans cinq pays européens (Italie, Espagne, France, Grèce et Portugal) a nécessité dans un premier temps le repérage des principales régions. La base de données RICA a permis d'élaborer cette sélection selon la

spécialisation des exploitations (OTEX¹³⁷ fruits et légumes). L'IVR a été calculé par groupe de produits (fruits y compris agrumes et légumes y compris melons). Il n'a pas été possible de descendre à l'échelon produit faute de statistiques et d'informations pour l'ensemble des régions retenues. Le choix des régions a été établi sur la base de l'importance des productions fruitières et légumières en terme monétaire et non pas en terme de volumes. Les productions en quantités dont nous disposons (et pour quelques régions seulement) proviennent de sources différentes, non harmonisées et sujettes à des réserves. Nous avons par conséquent privilégié la source Eurostat.

Le nombre de régions spécialisées dans la production de légumes retenu est de 24 (*nuts* 2 de la nomenclature Eurostat), celui des régions spécialisées dans les fruits est de 23, soit un total de 33 régions, certaines d'entre elles ayant une double spécialisation fruits et légumes. Pour les régions légumières la répartition par pays est la suivante : 8 régions italiennes, 5 régions espagnoles, 5 régions françaises, 4 régions portugaises et 2 régions grecques. S'agissant des régions fruitières, les régions retenues se répartissent quasiment de la même manière : 8 régions italiennes, 5 régions espagnoles, 4 régions françaises, 3 portugaises et 3 régions grecques. L'importance des régions par pays est proportionnelle à la production en valeur du pays considéré. Les données contenues dans la base RICA concernent un échantillon d'exploitations représentatif qui est ensuite redressé. Le nombre d'exploitations par région se répartit conformément au contenu des tableaux 17 et 18.

¹³⁷ Orientation Technico-Economique des Exploitations (OTEX).

Tableau n°17 : Régions productrices de fruits et agrumes de 5 pays européens retenues pour le calcul de l'IVR (moyenne 1999-2002)

	Régions	Nombre d'exploitations spécialisées	CA* total (1000€)	C.A* moyen (€)
1	(ESP) Andalucía	11 545	431 598	37 384
2	(ESP) Aragón	7 125	171 924	24 130
3	(ESP) Cataluña	6 773	275 292	40 649
4	(ESP) Comunidad Valenciana	71 740	1 148 970	16 016
5	(ESP) Murcia	15 658	339 114	21 658
	Sous-total Espagne	112 841	2 366 898	20 976
1	(FRA) Languedoc-Roussillon	1 708	204 159	119 566
2	(FRA) Midi-Pyrénées	920	155 438	168 955
3	(FRA) Provence-Alpes-Côte	1 720	218 686	127 143
4	(FRA) Rhône-Alpes	1 855	303 389	163 552
	Sous-total France	6 203	881 672	142 136
1	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ioniou	11 240	167 510	14 903
2	(GRE) Makedonia-Thraki	16 500	234 255	14 197
3	(GRE) Thessalia	5 170	78 934	15 268
	Sous-total Grèce	32 910	480 699	14 606
1	(ITA) Alto-Adige	4 540	245 070	53 980
2	(ITA) Calabria	8 338	125 579	15 062
3	(ITA) Campania	12 643	230 915	18 265
4	(ITA) Emilia-Romagna	11 125	435 939	39 186
5	(ITA) Piemonte	4 990	126 458	25 342
6	(ITA) Sicilia	23 163	370 403	15 992
7	(ITA) Trentino	5 348	193 969	36 273
8	(ITA) Veneto	3 083	122 428	39 717
	Sous-total Italie	73 230	1 850 761	25 273
1	(POR) Alentejo e Algarve	6 785	69 275	10 210
2	(POR) Ribatejo e Oeste	5 055	64 015	12 664
3	(POR) Tras-os-Montes e Beira interior	4 253	37 064	8 716
	Sous-total Portugal	16 093	170 354	10 586
23	Total régions listées	241 277	5 750 384	12 664

Source : établi par nos soins à partir de la base RICA ; CA= chiffre d'affaires

Le niveau de découpage *nuts* 2 n'est pas toujours pertinent pour l'analyse du secteur des fruits et légumes : ainsi en Espagne, la très grosse région Andalousie inclut la province d'Almeria, spécialisée en production légumière, qu'il aurait été préférable de traiter séparément. De même dans la région française PACA, le Vaucluse présente des caractéristiques techniques et socio-économiques sensiblement différentes des autres départements de la région.

Le sous-secteur des fruits et agrumes rassemble un peu plus de 240 000 exploitations agricoles, totalisant un chiffre d'affaires de 5.8 milliards € en moyenne annuelle 1999-2003. Celui des légumes et melons compte près de 83 000 exploitations spécialisées pour 6,1 milliards € de chiffre d'affaires.

Tableau n°18 : Régions productrices de légumes de 5 pays européens retenues pour le calcul de l'IVR (moyenne 1999-2002)

	Régions	Nombre d'exploitations	CA* total (1000€)	C.A* moyen (€)
1	(ESP) Andalous	26 790	1 829 670	68 297
2	(ESP) Canaries	2 365	205 111	86 728
3	(ESP) Castille-La Manche	1 325	41 515	31 332
4	(ESP) Communauté Valencienne	4 180	110 010	26 318
5	(ESP) Murcie	3 763	425 623	113 097
	Sous-total Espagne	38 423	2 611 929	67 978
1	(FRA) Bretagne	655	243 442	371 667
2	(FRA) Languedoc-Roussillon	835	154 581	185 127
3	(FRA) Pays de la Loire	1 018	304 328	299 094
4	(FRA) Provence-Alpes-Côte	3 265	600 100	183 798
5	(FRA) Rhône-Alpes	753	193 943	257 446
	Sous-total France	6 526	1 496 394	229 297
1	(GRE) Ipiros-Péloponnèse-Nissi Ioniou	2 300	54 145	23 542
2	(GRE) Stéree Ellas-Nissi Egéou-Kriti	4 675	192 848	41 251
	Sous-total Grèce	6 975	246 993	35 411
1	(ITA) Campanie	3 458	258 452	74 751
2	(ITA) Emilia-Romagne	520	108 216	208 107
3	(ITA) Lazio	2 513	248 609	98 949
4	(ITA) Ligurie	5 900	262 156	44 433
5	(ITA) Pouille	1 370	155 916	113 808
6	(ITA) Sicile	6 035	317 980	52 689
7	(ITA) Toscane	1 550	121 019	78 077
8	(ITA) Vénétie	2 093	150 743	72 040
	Sous-total Italie	23 439	1 623 091	69 247
1	(POR) Açores	1 088	10 978	10 095
2	(POR) Alentejo e Algarve	930	10 942	11 766
3	(POR) Entre Douro e Minho/Beira litoral	1 430	31 466	22 004
4	(POR) Ribatejo e Oeste	3 878	100 738	25 980
	Sous-total Portugal	7 326	154 124	21 038
24	Total régions listées	82 689	6 132 531	74 164

Source : établi par nos soins à partir de la base RICA ; CA= chiffre d'affaires

Concernant les entreprises de l'aval, nous avons sélectionné dans la base Amadeus gérée par BVD, le secteur commerce de gros de fruits et légumes frais (NACE 5131). A noter que la catégorie « commerce de gros » concerne des entreprises dont la majorité relative du chiffre d'affaires est réalisé grâce à l'activité commerciale (grossistes, importateurs, exportateurs, grossistes à services complets, etc.). Certaines de ces firmes sont impliquées dans la production de F&L frais.

Sur la base d'un total de 1135 entreprises recensées en 2003, nous avons retenu 664 entreprises, localisées en France (207), en Italie (137), en Espagne (301), en Grèce (7) et au Portugal (12), en fonction des informations disponibles au niveau régional, condition nécessaire au calcul de l'IVR (voir détails par région en annexe 7). L'analyse s'est concentrée sur les entreprises localisées dans les 33 régions sélectionnées. L'échantillon retenu par région par rapport à l'échantillon global par pays représente respectivement 47% en France (98), 75% en Italie (103), 94% en Espagne (283) et 100% aussi bien en Grèce qu'au Portugal. Ces chiffres témoignent de la concentration de l'activité des F&L dans les régions sélectionnées.

2.2/ DYNAMIQUES CONCURRENTIELLES DES ACTEURS

La vulnérabilité des régions spécialisées dans la production de F&L dépend de leurs dotations naturelles en terre, en eau et en climat, de leur localisation géographique (proximité ou non des bassins de production), de leur niveau de développement économique (pouvoir d'achat des consommateurs, infrastructures routières, maritimes, de communication et de R&D) mais également et surtout de la présence d'entreprises performantes. Ces entreprises sont en effet habituées à faire face à la concurrence parce qu'elles sont déjà insérées dans des circuits de production et de commercialisation internationaux. Le présent chapitre s'intéressera au dynamisme des entreprises de F&L des régions composant notre échantillon dans le but de déterminer leurs capacités d'adaptation à une libéralisation commerciale internationale.

2-2.1 Les systèmes de production des fruits et légumes frais et leurs performances comparées par région (Score RICA)

La diversité des conditions pédoclimatiques des régions de l'Europe méditerranéenne¹³⁸ leur confère à ces régions un avantage indéniable sous forme d'un portefeuille produits diversifié et de calendriers de production étalés sur l'année. Ces avantages sont valorisés dans certaines régions par une organisation économique structurée et dynamique, alors que ce n'est pas le cas dans d'autres. L'Italie se heurte par exemple à l'atomisation de ses structures productives : la taille économique des exploitations fruitières dans ce pays est de 16 UDE¹³⁹ en moyenne en 1999-2002 et de 41 UDE pour les exploitations légumières alors qu'elle atteint en France 103 UDE dans le cas des légumes et 93 UDE dans le cas des exploitations fruitières (cf. annexe 8).

Nous distinguerons dans nos analyses les exploitations spécialisées dans les légumes de celles produisant essentiellement des fruit, lorsque les informations statistiques le permettront¹⁴⁰.

2-2.1.1 Structures et dynamique des exploitations de F&L

Pour apprécier le dynamisme comparé des exploitations fruitières et légumières plusieurs variables ont été mobilisées et calculées à partir des données comptables extraites du RICA. La taille des exploitations (chiffre d'affaires moyen par région), leur taux de concentration (CA total/nombre d'entreprises), le taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires, la capacité des régions à réaliser des et à capter les aides et les subventions communautaires (subventions totales/production brute) sont autant de facteurs qui se conjuguent pour caractériser ce dynamisme. Les variables calculées sont rapportées à la moyenne des 5 pays européens retenus dans l'étude. Le score dynamisme (SD) est la somme des valeurs de chaque variable pondérée.

Pour la production de **légumes**, la région d'Açores au Portugal arrive en tête. Elle est suivie, en France, de la Bretagne (grâce à un ratio de concentration élevé ainsi qu'à un haut niveau d'investissement), du Languedoc-Roussillon (qui se distingue davantage par la concentration de ses exploitations et le taux de croissance de la valeur de la production) et des Pays de la Loire (ratios liés à la taille et à la concentration favorables). Rappelons que la Bretagne est spécialisée dans la production de choux-fleurs, d'artichauts et de tomates. Le Languedoc-

¹³⁸ Espagne, Italie, France, Grèce et Portugal.

¹³⁹ UDE= Unité de Dimension Européenne, elle exprime la dimension économique des exploitations agricoles. Une UDE correspond à un montant d'euros de marge brute. Ce montant évolue au cours des années. En 1997, la valeur d'une UDE est de 1 200 €/ECU

¹⁴⁰ Cf. annexes 12 et 13.

Roussillon fournit principalement des tomates, des melons et des salades, et enfin les Pays de la Loire produisent des tomates, des poireaux, des concombres, des carottes et des salades.

Trois régions italiennes se retrouvent dans le Top 10. La Campanie, spécialisée dans la production de tomates, de chou-fleur, de laitues, de fenouil et d'artichauts enregistre une forte croissance de la valeur de sa production. L'Emilie-Romagne, spécialisée dans la production de pommes de terre (en dépit d'un faible dynamisme de sa production), se distingue par un bon niveau de concentration des exploitations et un taux d'investissement satisfaisant. Enfin, dans les Pouilles, les exploitations de légumes sont relativement concentrées et parviennent à bien valoriser leurs productions sur les marchés. En Espagne, seules les Canaries se classent dans le Top 10 (cinquième position), grâce principalement à la capacité des exploitants à accroître leur potentiel productif et à le valoriser.

Il semblerait que le dynamisme n'est pas corrélé avec la taille alors qu'il l'est fortement avec la concentration. On relève toutefois une exception, la région des Açores qui présente des ratios de dimension et de concentration très faibles (0,01 et 0,14), mais enregistre un taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires remarquable (4,40), réalise des investissements conséquents (3,90) et arrive parallèlement à capter des subventions européennes (1,86 contre 0,64 pour l'ensemble du Portugal).

**Tableau n°19 : Dynamisme comparé des exploitations fruitières et légumières (score D)
(Moyenne 1999-2002)**

R	Régions spécialisées dans les légumes	S D	R	Région spécialisée en fruits	S D
1	(POR) Açores	10,30	1	(FRA) Languedoc-Roussillon	9,26
2	(FRA) Bretagne	8,55	2	(FRA) Midi-Pyrénées	8,32
3	(FRA) Languedoc-Roussillon	8,39	3	(ESP) Andalousie	4,92
4	(FRA) Pays de la Loire	7,14	4	(ITA) Sicilie	4,31
5	(ESP) Canaries	6,97	5	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi	4,34
6	(ITA) Emilia-Romagna	5,58	6	(ITA) Calabrie	4,24
7	(GRE) Sterea Ellas-Nissi Egaeou-Kriti	6,26	7	(ITA) Trentino	4,60
8	(ITA) Campanie	5,97	8	(FRA) Rhône-Alpes	6,19
9	(FRA) Provence-Alpes-Côte	5,47	9	(ESP) Murcie	3,84
10	(ITA) Puglia	5,35	10	(ITA) Veneto	3,10
11	(POR) Alentejo e do Algarve	4,72	11	(ITA) Piemonte	2,88
12	(ESP) Castilla-La Mancha	4,45	12	(ITA) Campanie	2,58
13	(FRA) Rhône-Alpes	3,73	13	(ITA) Emilia-Romagna	3,28
14	(ITA) Sicilie	3,54	14	(FRA) Provence-Alpes-Côte	5,73
15	(ITA) Ligurie	3,47	15	(POR) Ribatejo e Oeste	5,91
16	(ESP) Andalousie	3,00	16	(ESP) Comunidad Valenciana	2,45
17	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi	2,96	17	(ESP) Aragón	2,30
18	(ITA) Veneto	2,62	18	(ITA) Alto-Adige	2,19
19	(POR) Ribatejo e Oeste	2,60	19	(ESP) Catalogne	2,98
20	(ESP) Comunidad Valenciana	2,49	20	(GRE) Thessalie	2,47
21	(POR) Entre Douro e Minho/Beira litoral	2,05	21	(POR) Alentejo e do Algarve	5,22
22	(ESP) Murcie	1,00	22	(GRE) Makedonia-Thraki	0,77
23	(ITA) Toscane	0,26	23	(POR) Tras-os-Montes/Beira interior	3,77
24	(ITA) Lazio	-3,13			
	France	7,24		France	7,73
	Greece	6,13		Greece	2,31
	Italy	4,95		Italy	4,87
	Portugal	3,45		Portugal	5,92
	Spain	3,72		Spain	4,17

À l'opposé, la région abritant les exploitations les plus importantes en termes de taille, l'Andalousie¹⁴¹ n'arrive qu'au 16^{ème} rang du fait de l'incapacité de ses exploitants à attirer les

¹⁴¹ Les légumes produits en Andalousie sont notamment les tomates, poivrons, courgettes, aubergines, melons, haricot vert.

subventions européennes (0,04) et par conséquent à investir. Néanmoins, il semblerait selon les professionnels du secteur que la région a entamé un processus de modernisation de ses structures productives, notamment à Almeria, pour limiter les pertes de productivité liées aux contraintes phytosanitaires et hydriques.

Il convient de rappeler que les subventions sont accordées exclusivement aux OP (cf. *supra*). Par conséquent les régions totalisant des montants de subvention importants possèdent des exploitants regroupés en OP et qui présentent des programmes opérationnels leur permettant de recevoir des fonds opérationnels de l'UE. Açores (1,86), Sterea Ellas (2,01) en Grèce, Castilla la Mancha (2,61) en Espagne, Alentejo e Algarve au Portugal (1,36) et les régions françaises Bretagne (1,41), Languedoc-Roussillon (1,33) et Pays de la Loire (1,40) font partie des régions dont certaines exploitations spécialisées sont membres d'OP.

Les analyses menées révèlent cependant des disparités indiscutables entre des régions appartenant à un même pays. Si les Açores sont en tête de liste au Portugal, la région Entre Douro e Minho/Beira litoral se classe à la 21^{ème} position (l'écart de dynamisme entre les deux régions est de 8,25 points). Les disparités sont également importantes en France, mais à un degré moindre (l'écart entre la Bretagne et Rhône-Alpes est de 4,82 points). La situation est identique en Espagne : l'écart de dynamisme entre les Canaries (5^{ème}) et Murcie¹⁴² (22^{ème}) est de 5,97 points. En Grèce, l'écart de score entre Sterea Ellas (6^{ème}) et Ipiros-Peloponissos (17^{ème}) est de 3,3 points. Les écarts de dynamisme entre les régions italiennes se passent de commentaires : Campanie (5,97) et Lazio (loin dernière avec -3,13).

Pour la production de **fruits** (y compris les agrumes), les exploitations localisées dans les régions françaises révèlent un dynamisme et une croissance satisfaisants et occupent de ce fait les premières places. Le Languedoc-Roussillon (pomme, pêche, nectarines, abricots) est de loin la première région avec un score de 9,26, talonnée par Midi-Pyrénées (9,32), Rhône-Alpes (6,19), Ribatejo e Oeste au Portugal (5,91) et par Provence Alpes Côtes d'Azur (5,73). Là encore une seule région espagnole se positionne dans le top 10, il s'agit de l'Andalousie (4,92). Trento (4,60) et Sicile (4,24), régions italiennes, se classent respectivement aux 8^{ème} et 10^{ème} rang. Les producteurs de fruits de la région grecque d'Ipiros-Peloponissos (agrumes) montrent un dynamisme certain notamment à travers la croissance de la valeur de leurs productions stimulée par les aides et les subventions décrochées au niveau européen.

Il semblerait que le dynamisme des exploitations fruitières est déterminé essentiellement par les variables « concentration » et « taux d'investissement ». L'effet « taille » est minime. Valence (spécialisée dans les agrumes) première région productrice de fruits des 5 pays avec un chiffre d'affaires de 1 149 millions € en moyenne entre 1999 et 2002 est classée en queue de peloton (au 20^{ème} rang avec un score modeste de 2,45) en raison d'une faible concentration des exploitations et d'investissements et subventions insuffisants. En réalité, la région souffre de contraintes foncières importantes (indisponibilité des terres et renchérissement de leurs coûts) que les producteurs tentent de compenser en procédant au rajeunissement des vergers.

Par ailleurs, les régions qui investissent le plus ne sont pas forcément celles qui réussissent à obtenir les subventions les plus importantes. Le Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées présentent des taux d'investissement élevés (ratios respectifs de 5,50 et 2,23) pour la période allant de 1990 à 2002 alors que les subventions qu'elles attirent sont faibles (0,77 et 0,76). À l'opposé, l'octroi de subventions ne génère pas forcément des investissements conséquents.

¹⁴² La région de Murcie produit un large éventail de légumes

C'est par exemple le cas de la Calabre, en Italie, (son ratio de subvention est le plus important de l'échantillon, 1,67 alors que celui de l'investissement est nul) et de la Thessalie, en Grèce, (1,33 pour les subventions contre 0,83 pour l'investissement).

Ces résultats montrent, dans le cas de la France, que le dynamisme régional est plutôt le fait d'exploitations indépendantes non organisées, en général, au sein d'OP, mais dont la taille est importante.

2-2.1.2 Performances des exploitations de F&L

Savoir mobiliser ses ressources matérielles et immatérielles pour augmenter ses gains est l'objectif de toute entreprise à la recherche de performances. Les exploitations de F&L disposent de ressources, mais n'optimisent pas l'emploi de ces potentialités (*capabilities*). Elles risquent en conséquence l'éviction par la concurrence. Pour appréhender la performance des exploitations de F&L par région, nous avons calculé deux ratios : le taux de marge (revenu familial/production brute) et la productivité du travail (valeur ajoutée/UTA¹⁴³). Un score P (Performance) a été établi sur la base de la somme des deux ratios pondérés par rapport à la moyenne des 5 pays.

Les résultats présentés dans le tableau 20 montrent que des exploitations dynamiques ne sont pas forcément performantes. Le score P modifie la classification des régions observée précédemment. Le top 10 des régions spécialisées dans la production de **légumes** est dominé par les régions italiennes (Emilie-Romagne, Lazio, Pouilles, Ligurie, Veneto et Campanie) et espagnoles (Canaries, Castille la Manche, Valence). La région Ipiros-Peloponissos, en Grèce a pu se hisser au 9^{ème} rang en réalisant des taux de marges appréciables. Les régions françaises se révèlent moins performantes que leurs concurrentes du fait de la modestie des taux de marge obtenus, en dépit de bons niveaux de productivité du travail. Le dynamisme des régions d'Açores et d'Alentejo/Algarve (Portugal) est annulé par leur manque de performance. Ces régions arrivent en fin de liste (respectivement 22^{ème} et 24^{ème}).

La situation est similaire dans le cas des **fruits**. Les régions italiennes et espagnoles s'imposent en reléguant les régions des autres pays aux derniers rangs. L'Andalousie s'impose comme la région disposant des exploitations les plus performantes (avec un score P de 3,30), devant huit régions italiennes (Calabre (3,05), Veneto (3,00), Sicile (2,94), Haut Adige (2,82), Piémont (2,70), Emilie-Romagne (2,68) et Campanie (2,66).

Les régions françaises et portugaises éprouvent quelques difficultés à optimiser les ressources dont elles disposent contrairement à leurs concurrentes. Les exploitants espagnols et italiens déploient en effet des stratégies leur permettant de transformer leurs contraintes en atouts.

¹⁴³ UTA = Unité de Travail Agricole

**Tableau n°20 : Les performances des exploitations de F&L par région (Score P)
(Moyenne 1999-2002)**

R	Régions spécialisées dans les légumes	S P	R	Régions spécialisées dans les fruits	S P
1	(ITA) Emilia-Romagna	4,80	1	(ESP) Andalucia	3,30
2	(ITA) Lazio	4,61	2	(ITA) Calabria	3,05
3	(ESP) Canarias	3,16	3	(ITA) Veneto	3,00
4	(ITA) Puglia	3,03	4	(ITA) Sicilia	2,94
5	(ESP) Castilla-La Mancha	2,76	5	(ITA) Alto-Adige	2,82
6	(ITA) Liguria	2,67	6	(ITA) Piemonte	2,70
7	(ITA) Veneto	2,61	7	(ITA) Emilia-Romagna	2,68
8	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ioniou	2,51	8	(ITA) Campania	2,66
9	(ITA) Campania	2,35	9	(ESP) Aragón	2,66
10	(ESP) Comunidad Valenciana	2,34	10	(ESP) Comunidad Valenciana	2,63
11	(ITA) Toscana	2,30	11	(ITA) Trentino	2,61
12	(ITA) Sicilia	2,24	12	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ioniou	2,58
13	(ESP) Murcia	2,23	13	(ESP) Murcia	2,39
14	(ESP) Andalucia	2,17	14	(ESP) Cataluna	2,32
15	(FRA) Languedoc-Roussillon	2,09	15	(FRA) Rhône-Alpes	2,13
16	(FRA) Provence-Alpes-Côte	2,09	16	(FRA) Languedoc-Roussillon	1,99
17	(GRE) Sterea Ellas-Nissi Egaeou-Kriti	2,09	17	(FRA) Midi-Pyrénées	1,99
18	(FRA) Pays de la Loire	2,06	18	(GRE) Thessalia	1,82
19	(FRA) Bretagne	1,94	19	(FRA) Provence-Alpes-Côte	1,76
20	(FRA) Rhône-Alpes	1,86	20	(GRE) Makedonia-Thraki	1,72
21	(POR) Entre Douro e Minho/Beira litoral	1,38	21	(POR) Ribatejo e Oeste	1,07
22	(POR) Açores	1,11	22	(POR) Alentejo e do Algarve	0,44
23	(POR) Ribatejo e Oeste	1,11	23	(POR) Tras-os-Montes/Beira interior	-0,38
24	(POR) Alentejo e do Algarve	0,80			
	France	1,92		France	1,99
	Grèce	2,03		Grèce	2,02
	Italie	2,68		Italie	2,70
	Espagne	2,21		Portugal	0,65
	Portugal	1,17		Espagne	2,64

Source : nos calculs

Il nous paraît cependant qu'à terme, une région performante mais à faible dynamisme devrait parvenir à améliorer son potentiel de croissance. Pour des entreprises dotées de stratégies ambitieuses et claires, la performance influencera le dynamisme et réciproquement. Ces entreprises sont bien placées pour transformer leurs potentialités en *capabilities* leur permettant et faire de la sorte face aux risques engendrés par la libéralisation commerciale.

2-2.1.3 La compétitivité coûts des exploitations de F&L

Le prix est le facteur déterminant par excellence de l'acte d'achat des F&L¹⁴⁴. Maîtriser les coûts de production est par conséquent un objectif stratégique que les producteurs tentent d'atteindre pour améliorer leur compétitivité. Nous avons décomposé les coûts de production en trois postes : les coûts fixes, les coûts variables et les coûts de main d'œuvre (MO). Le choix de traiter les coûts de MO à part résulte de l'importance de ces charges dans l'ensemble des coûts des exploitations¹⁴⁵. Par ailleurs, le poste MO comprend une partie fixe (employés permanents) et une partie variable (employés saisonniers), sans qu'il soit possible, sur la base des statistiques disponibles, de séparer ces deux types de charges salariales.

¹⁴⁴ Cf. Les marchés de consommation, partie 1 du rapport.

¹⁴⁵ L'importance du coût de la MO dans la structure totale des coûts est variable selon les cultures et les produits. Selon la Chambre d'Agriculture du Vaucluse, les charges de MO oscillent entre 66,5% dans le cas de la pomme, 57% dans la production de tomate (en tunnel froid) et 47% dans le cas du poivron (en tunnel froid). Les périodes de récoltes sont celles qui consomment le plus de MO.

La structure des coûts de notre échantillon¹⁴⁶ indique que les coûts variables représentent en moyenne dans les 5 pays concernés par l'étude, 33% du chiffre d'affaires dans les **exploitations légumières** et près de 23% dans les exploitations fruitières. C'est sur ce poste que les producteurs peuvent agir pour compresser leurs coûts. Mais il s'avère que les exploitants de certaines régions disposent de marges de manœuvre étroites et ne parviennent pas à maîtriser leurs charges d'exploitations. Ces régions ne disposent que d'un faible pouvoir de négociation face à leurs partenaires de l'amont et leurs prestataires de services. Les régions légumières qui illustrent ce cas de figure sont la Campanie, les Pouilles et Veneto, pour l'Italie ; Rhône-Alpes, PACA, Pays de la Loire et Languedoc-Roussillon, pour la France.

Concernant le **secteur fruitier**, ce sont une fois encore les régions PACA, Rhône-Alpes et Midi-Pyrénées, pour la France, et les trois régions portugaises qui ont du mal à maîtriser leurs coûts variables. Les régions grecques sont dans une situation analogue.

Les régions confrontées au poids élevé de leurs coûts variables présentent simultanément des structures de coûts fixes et salariaux handicapantes. Concernant les charges salariales, les régions françaises et portugaises sont les plus pénalisées, à l'exception de Ribatejo/Oeste dans les légumes et d'Alentejo/Algarve dans le cas des fruits. La région PACA enregistre le ratio le plus médiocre (2 fois la moyenne des 5 pays). En Espagne, l'Andalousie, Murcie et les Canaries sont les moins compétitives dans la production de légumes et ce, malgré une politique nationale favorable à l'emploi de salariés immigrés à faibles coûts. Les salaires continuent d'absorber une part importante du chiffre d'affaires généré, car les produits cultivés sont exigeants en main d'œuvre, notamment en période de récolte.

Les régions italiennes apparaissent, dans l'ensemble, comme étant les plus compétitives que ce soit dans la production de légumes ou de fruits. Les ratios calculés se situent en dessous de la moyenne sauf dans le cas de Calabre (1,11). En réalité, ce constat ne permet pas de conclure que la région présente un niveau de compétitivité faible car la Calabre est spécialisée dans la production d'agrumes de qualité qu'elle valorise sur les marchés (exemple : la clémentine apyrène).

Ipiros-Peloponissos, Makedonia-Thraki et Sterea Ellas sont confortablement classées en tête de liste. Ces régions grecques sont spécialisées majoritairement dans la production de F&L de large consommation (entrée de gamme), elles s'appliquent donc à défendre leurs parts de marché par des prix compétitifs qui nécessitent une maîtrise des coûts. Les charges salariales représentent à peine 10% et 5% du chiffre d'affaires dans les exploitations fruitières d'Ipiros-Peloponissos et Makedonia-Thraki. Ces charges se situent dans les régions françaises à des niveaux supérieurs : 26% en Rhône-Alpes, 27% en Midi-Pyrénées, 28% en Languedoc-Roussillon et 33% en Provence Alpes Côtes d'Azur.

¹⁴⁶ Cf. annexe 9.

**Tableau n°21 : Compétitivité-coûts des exploitations de F&L
(Moyenne 1999-2002)**

R	Régions spécialisées en légumes	S C	R	Régions spécialisées en Fruits	S C
1	(ITA) Lazio	0,99	1	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ionio	1,72
2	(GRE) Ipiros-Peloponissos-Nissi Ioniou	1,10	2	(ITA) Campania	1,79
3	(ESP) Castilla-La Mancha	1,48	3	(ITA) Sicilia	1,80
4	(ITA) Liguria	1,67	4	(ITA) Piemonte	1,90
5	(ESP) Comunidad Valenciana	1,72	5	(ESP) Comunidad Valenciana	2,03
6	(ITA) Veneto	1,98	6	(ITA) Veneto	2,13
7	(ITA) Toscana	2,02	7	(ESP) Murcia	2,19
8	(ITA) Emilia-Romagna	2,03	8	(ESP) Aragón	2,19
9	(ITA) Campania	2,13	9	(ITA) Calabria	2,20
10	(GRE) Sterea Ellas-Nissi Egaeou-Kriti	2,20	10	(GRE) Makedonia-Thraki	2,31
11	(ITA) Puglia	2,23	11	(ESP) Andalucía	2,43
12	(POR) Entre Douro e Minho/Beira litoral	2,36	12	(ITA) Trentino	2,48
13	(ITA) Sicilia	2,45	13	(ITA) Alto-Adige	2,49
14	(ESP) Andalucía	2,48	14	(ITA) Emilia-Romagna	2,57
15	(ESP) Murcia	2,64	15	(GRE) Thessalia	2,73
16	(ESP) Canarias	2,78	16	(ESP) Catalunya	2,99
17	(POR) Ribatejo e Oeste	2,99	17	(POR) Ribatejo e Oeste	3,92
18	(POR) Alentejo e do Algarve	3,34	18	(FRA) Languedoc-Roussillon	4,01
19	(FRA) Rhône-Alpes	3,41	19	(FRA) Rhône-Alpes	4,09
20	(FRA) Provence-Alpes-Côte	3,46	20	(FRA) Midi-Pyrénées	4,16
21	(FRA) Languedoc-Roussillon	3,62	21	(POR) Alentejo e do Algarve	4,19
22	(FRA) Pays de la Loire	3,82	22	(FRA) Provence-Alpes-Côte	4,36
23	(FRA) Bretagne	4,00	23	(POR) Tras-os-Montes/Beira interior	4,90
24	(POR) Açores	4,00		France	4,16
	France	3,61		Grèce	2,20
	Grèce	2,08		Italie	2,20
	Italie	2,04		Portugal	4,21
	Portugal	2,90		Espagne	2,23
	Espagne	2,45			

Source : nos calculs à partir du RICA

L'analyse des coûts telle qu'elle a été menée ne suffit pas à elle seule de conclure sur les niveaux de compétitivité des exploitations de F&L. Estimer le niveau la compétitivité suppose de mener des analyses comparatives par groupe de produits appartenant aux mêmes segments (entrée de gamme, cœur de gamme et haut de gamme). Les régions spécialisées dans le haut de gamme ne peuvent présenter la même structure de coûts que les régions élaborant des produits standards. C'est pourquoi, nous avons établi un indice de performance comparée des exploitations de F&L (Score RICA) sur la base des trois variables que nous venons de présenter (coûts fixes, coûts variables, coût de main d'œuvre).

2-2.1.4 Score RICA : les niveaux de *capabilities* des exploitations de F&L

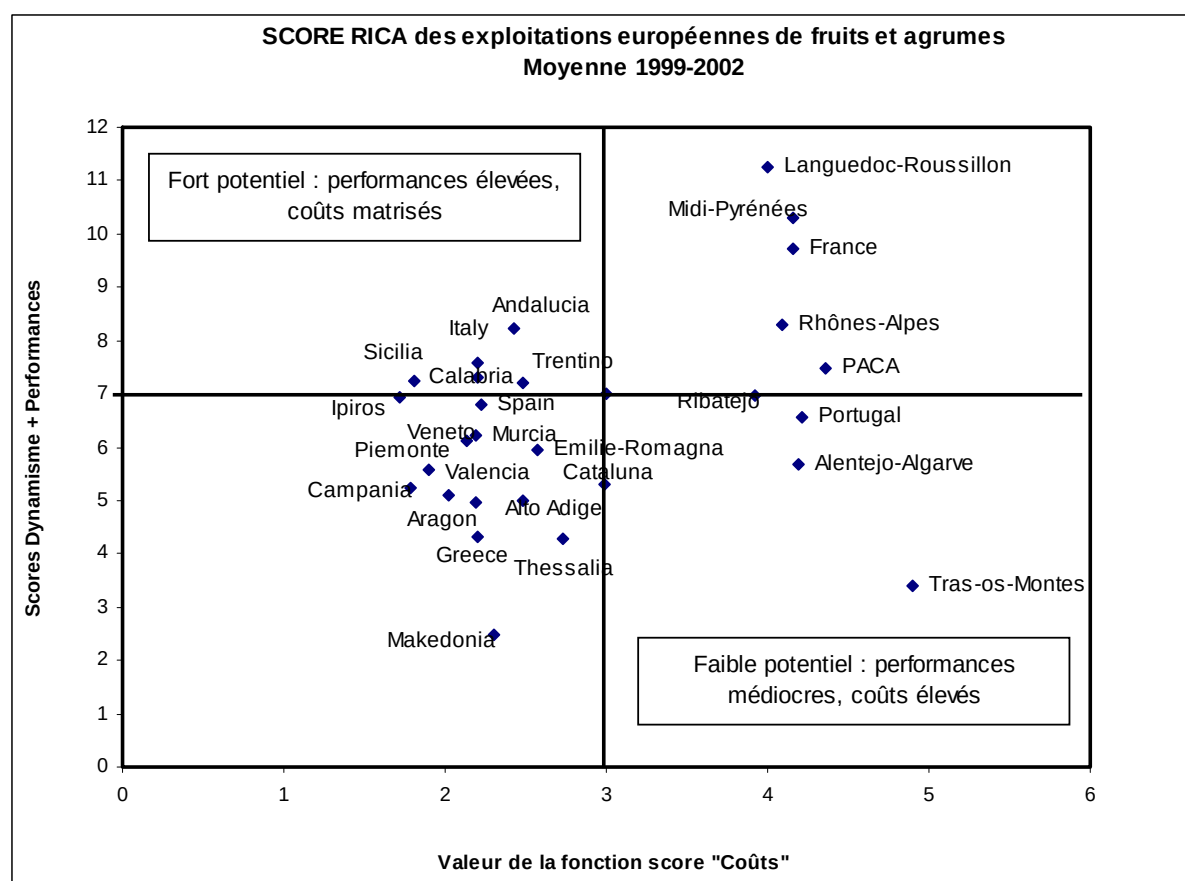
Le score RICA reflète une synthèse à la fois du dynamisme des exploitations, de leurs performances et de leurs compétitivité coûts. Il s'agit, pour chaque région, de déterminer sa capacité globale (*capabilities*) à faire face aux risques encourus face à la concurrence future des F&L méditerranéens. Le score RICA est calculé à partir de l'équation suivante :

$$\text{Score RICA} = \text{SD (score dynamisme)} + \text{SP (score performance)} - \text{SC (score coûts)}$$

Dans le cas des **exploitations spécialisées dans les légumes**, quatre groupes de régions se distinguent en fonction de leur niveau de *capabilities* :

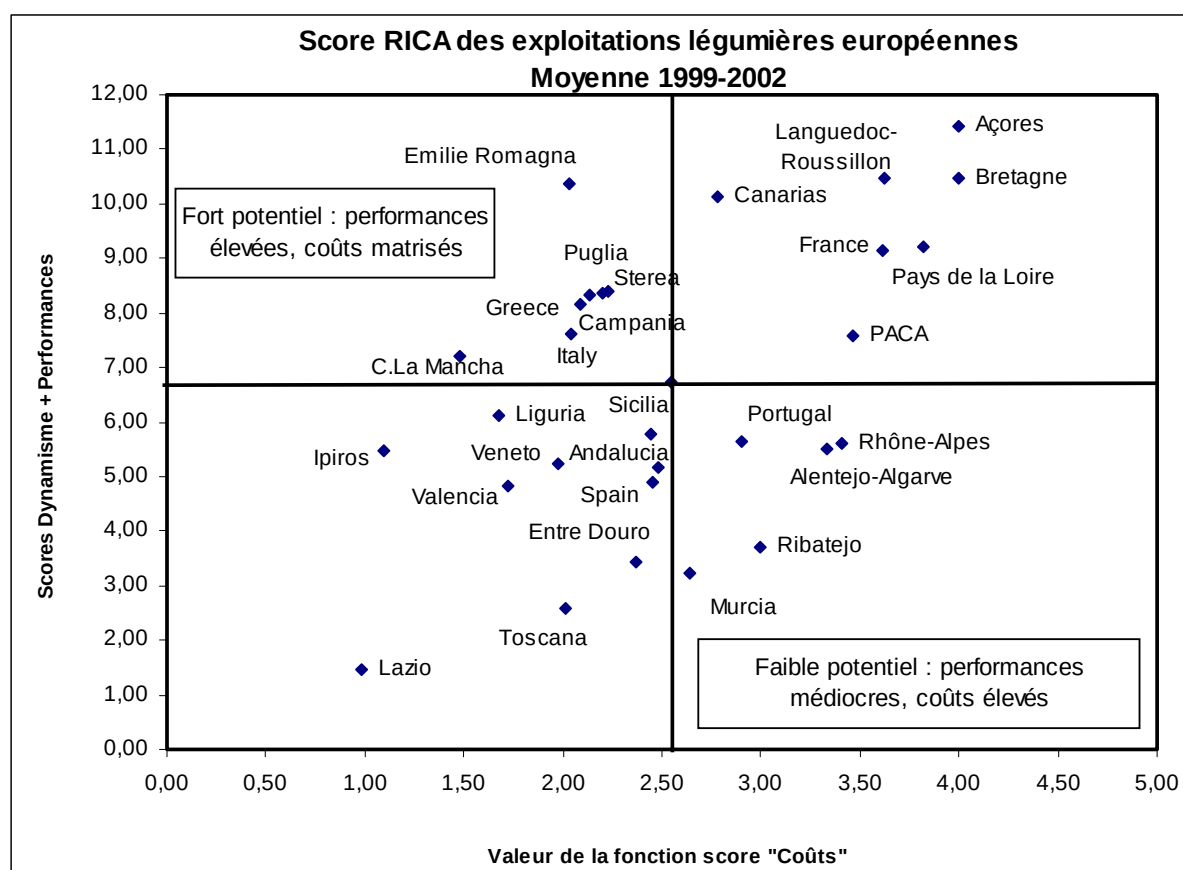
- **Les régions à fort potentiel** : Emilie-Romagne, Pouilles et Campanie pour l'Italie ; Sterea Ellas pour la Grèce et Castilla La Mancha pour l'Espagne. Les acteurs de la production qui s'y trouvent sont dynamiques, performants et les systèmes productifs sont maîtrisés.
- **Les régions à potentiel satisfaisant** : Languedoc-Roussillon, Bretagne, Pays de la Loire, PACA en France, Açores au Portugal et Canaries en Espagne. Les dynamismes et les performances des producteurs sont appréciables, mais des efforts de rationalisation des systèmes productifs sont nécessaires en particulier si les produits concernés par la concurrence ne bénéficient pas d'une différenciation visible sur les marchés (qualité, produits liés aux terroirs...).
- **Les régions à potentiel moyen** : il s'agit de la Sicile, de la Ligurie, du Veneto, du Lazio et de la Toscane en Italie ; de l'Andalousie, et de Valence en Espagne ; de la région grecque Ipeiros et portugaise Entre Douro. Ces régions se positionnent en dessous de la moyenne (6,7) de la somme des scores dynamisme (D) et performance (P), mais présentent des niveaux de compétitivité coûts intéressants.
- **Les régions à faible potentiel** : Rhône-Alpes en France, Alentejo/Algarve et Ribatejo au Portugal et Murcie en Espagne. L'avenir des exploitations de F&L localisées dans ces régions est menacée en raison d'un manque de performance des acteurs qui n'est pas compensé par des niveaux de compétitivité satisfaisants.

Les graphiques ci-dessous synthétisent cette analyse. Il se lisent de la façon suivante : le cadran nord-ouest caractérise les régions dotées d'exploitations spécialisées à performances élevées et coûts faibles. À l'inverse, le cadran sud-est rassemble des régions à performances médiocres et coûts élevés. Les cadrans nord-est et sud-ouest positionnent des situations régionales intermédiaires. Les calculs sont effectués sur la période 1999-2002.



Nous établissons la même typologie pour **les exploitations fruitières**, en distinguant :

- **Les régions à fort potentiel** : Andalousie (Espagne), Sicile, Trentino et Calabre en Italie et, à un degré moindre, Ipeiros-Peloponissos en Grèce.
- **Les régions à potentiel satisfaisant** : on y retrouve toutes les régions françaises (Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes et PACA) et Ribatejo (Portugal). Ces régions sont dynamiques et performantes, mais pénalisées par des coûts (fixes, variables et salariaux) élevés.
- **Les régions à potentiel moyen** : Emille-Romagne, Veneto, Piémont, Haut-Adige et Campanie (Italie) ; Valencia, Murcie, Catalogne, Aragon (Espagne) ; Thessalia, Makedonia (Grèce). Les exploitations de ce groupe se caractérisent par des niveaux de compétitivité élevés mais une performance médiocre, au-dessous de la moyenne. Ces régions offrent des produits de premier prix. Elles risquent, dans la perspective de la libéralisation commerciale, de subir de plein fouet la concurrence méditerranéenne positionnée sur les mêmes segments.
- **Les régions à faible potentiel** : ce groupe compte les deux régions portugaises, Alentejo-Algarve et Tras-os-Montes. Fortement menacées, ces régions risquent de se faire laminer par la concurrence européenne du fait de la proximité géographique, avant de subir la concurrence méditerranéenne. Il convient néanmoins de souligner l'avantage d'Alentejo-Algarve (score RICA de 1,47) sur Tras-os-Montes (-1,52).



À ce stade, il est prématuré de définir les niveaux de vulnérabilité des régions produisant des F&L, au vu seulement des performances comparées des exploitations agricoles. Les filières F&L sont pilotées, comme il a été démontré dans la première partie, par les acteurs de l'aval. La valorisation s'effectue aussi par les metteurs en marchés et les grossistes qui n'hésitent pas à transférer l'information des marchés vers l'amont en orientant les productions sur le plan de l'innovation, des variétés, de la segmentation... Une région qui abrite des acteurs de la mise en marché performants et dynamiques disposera d'un avantage concurrentiel et de capacités pour affronter la concurrence extérieure.

2-2.2 Les acteurs de la mise en marché (Score EA)

Les analyses contenues dans ce chapitre ont été réalisées à partir de la base de données Amadeus portant sur les entreprises européennes. Au total, 1 135 entreprises appartenant au secteur du commerce de gros de fruits et légumes frais¹⁴⁷ de l'UE-15 sont répertoriées dans la base de données. Le tableau n°22 reprend la répartition par pays. En 1999-2003, ces entreprises ont généré un chiffre d'affaires total de l'ordre de 75 milliards de dollars, dont 68% assuré par trois pays, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Allemagne. Le Royaume-Uni et les Pays-Bas affichent des entreprises de grandes tailles : le chiffre d'affaires moyen dans ces pays est respectivement de 235 millions \$ et 151 millions \$. Les petites structures se localisent en Espagne (23 millions\$), au Portugal (20 millions\$) et en Grèce (13 millions \$).

¹⁴⁷ Code NACE 5131.

Les entreprises leaders (Top 149) sont aux mains de quatre pays qui détiennent 72% du nombre total de firmes. Il s'agit de l'Italie¹⁴⁸ (27 entreprises), des Pays-Bas (29 entreprises), de l'Espagne (28 entreprises) et de la France (24)¹⁴⁹. La Belgique est représentée par 14 entreprises. La croissance de la production semble néanmoins indépendante de la variable taille, comme l'indique le tableau n°22. Les Pays-Bas, l'Espagne et le Portugal enregistrent les taux de croissance les plus importants.

Les 5 pays qui nous intéressent dans le cadre de cette étude totalisent 664 entreprises, soit près de 59% de la sélection initiale. Notre attention se portera sur 503 entreprises, soit 76% de l'échantillon (283 entreprises en Espagne, 103 en Italie, 98 en France, 7 entreprises en Grèce et 12 au Portugal) réparties dans les régions sélectionnées¹⁵⁰.

Tableau n°22 : Importance des entreprises de commercialisation de fruits et légumes en Europe

Nombre d'entreprises	Pays	C.A net moyen (K\$)	C.A net total (K\$)	Part des pays	Taux de croissance annuel moyen du CA
23	Autriche	37 410	860 440	1,1%	10%
68	Belgique	33 048	2 247 251	3,0%	6%
5	Danemark				
12	Irlande				
9	Finlande	36 755	330 793	0,4%	1%
207	France	32 533	6 734 357	9,0%	10%
157	Allemagne	74 040	11 624 275	15,5%	5%
7	Grèce	12 877	90 139	0,1%	14%
137	Italie	94 678	12 970 917	17,3%	11%
60	Pays-Bas	150 747	9 044 836	12,1%	13%
12	Portugal	19 840	238 076	0,3%	6%
301	Espagne	22 758	6 850 197	9,2%	16%
25	Suède	40 796	1 019 894	1,4%	12%
112	Royaume-Uni	235 769	26 406 149	35,3%	5%
1 135	UE-15	65 938	74 839 182		9%

Source : établi par nos soins à partir de la Base Amadeus

C.A = chiffre d'affaires

Etant donné que les entreprises de l'aval sont multi-produits, il est difficile de mener l'analyse par catégorie de produits comme cela a pu être le cas dans le chapitre consacré aux exploitations agricoles. L'analyse concerne donc l'ensemble des F&L et les 28 régions retenues.

¹⁴⁸ Dans le top 149 des entreprises européennes de commerce de gros de F&L figurent en première et deuxième positions, deux entreprises italiennes de très grande envergure, Selfrut (2 milliards de dollars de CA) localisée à Bolzano (Lana) dans la région de Trente et Il Seme Raro (1,8 milliards de dollars) située à Brindisi (Fasano) dans les Pouilles. Cependant, il s'agit probablement d'entreprises diversifiées dont une partie – inconnue – du CA doit être réalisé en dehors du commerce de gros de F&L. En l'absence d'informations précises, nous avons néanmoins décidé de maintenir les deux entreprises dans l'échantillon, du fait de leur taille très importante.

¹⁴⁹ Cf. annexes 9, 10 et 11

¹⁵⁰ Pour plus de détails, voir annexe 7 : répartition des entreprises de commerce de gros de F&L par région.

2-2.2.1 Dynamisme des entreprises de l'aval (Score DEA)

Le dynamisme est appréhendé par trois variables, la taille moyenne des entreprises (CA), le taux de croissance annuel moyen de la production et le taux de concentration. Un score DEA a été calculé après avoir pondéré les variables (par rapport à la moyenne des 5 pays). Les entreprises italiennes se distinguent par une croissance des ventes remarquable, malgré des structures de petites tailles. L'orientation de plus en plus marquée vers les produits de qualité (tomates cerises, grappes, les clémentines Apyrènes ...) est valorisée par les marchés et ce en dépit des baisses constatées des productions en volumes (cf. 1^{ère} partie). Les opérateurs de la commercialisation s'inscrivent par ailleurs dans une logique de concentration, notamment dans les Pouilles, à Trentino et en Emilie-Romagne.

Des entreprises comme Conerpo, Apofruits, Cesena (Emilie-Romagne) ou encore le consortium Melinda (Trentino) s'inscrivent dans cette tendance. Ces entreprises anticipent les changements et développent des stratégies offensives les préparant à mieux composer avec la concurrence. Elles établissent des contrats de partenariat avec les producteurs locaux et ceux basés dans les régions dotées d'avantages concurrentiels. Elles incitent ces producteurs à se regrouper autour de marques fortes leur permettant d'améliorer leurs revenus.

Les alliances stratégiques intra-régionales ou extra-régionales voire internationales sont également privilégiées par les entreprises leaders qui ambitionnent d'élargir leur champ d'action et de se positionner sur l'échiquier international. La création récente de la Mediterranean Fruit Company (MFC), à l'initiative de quelques entreprises de F&L originaires d'Emilie-Romagne, s'inscrit dans ce contexte. Rappelons que cette association regroupe 16 entreprises italiennes intervenant à tous les échelons de la filière F&L et vise la l'introduction des opérateurs italiens ou la consolidation de leurs positions en Egypte, en Iran, en Turquie et en Tunisie.

Les régions du sud de l'Italie comme la Sicile et la Campanie, malgré des potentiels productifs indéniables se voient pénalisées par le manque d'organisation des acteurs de la sphère aval. Le ratio « taille » calculé en Sicile et en Campanie est respectivement de 0,02 et 0,04. Le taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires caractérisant les structures commerciales de ces deux régions s'échelonne entre - 4% et + 2% alors qu'ils s'établissent à des niveaux bien supérieurs en Emilie-Romagne (8%), en Piémont (17%) et dans le Trentino (18%)¹⁵¹.

Des disparités existent aussi entre les régions espagnoles. Murcie, Catalogne, Valence et Andalousie se caractérisent par un dynamisme enviable malgré la dimension relativement modeste de leurs structures (Cedagro, Pascual Hermanos, Anecoop) et leur faible taux de concentration ; alors que la Castille, les Canaries et la Galice sont quasiment dépourvues d'entreprises commerciales leaders.

En France, la Bretagne, Midi-Pyrénées et Rhône-Alpes se placent correctement dans le Top 10 en raison du dynamisme de leurs opérateurs et de leur concentration. Les régions PACA, Pays de la Loire et Languedoc-Roussillon sont mal loties dans le classement. Ces régions subissent les assauts de la concurrence espagnole, italienne et marocaine. Certains opérateurs se distinguent cependant par leur capacité à trouver des alternatives. C'est le cas de deux entreprises du sud de la France, Soldives et d'Idyll, qui ont pris des participations croisées

¹⁵¹ Cf. annexe 10

avec des entreprises localisées dans des pays concurrents (Espagne et Maroc) dans le but de composer avec cette concurrence et de mobiliser des atouts leur faisant défaut dans leurs régions d'origines¹⁵².

Les régions grecques sont caractérisées par l'absence d'entreprises de mise en marché importantes. Cela dénote le caractère « mono-national » de la production grecque de fruits et légumes et reflète la proximité entre bassins de consommation et zones de productions. Dans la perspective de la libéralisation commerciale, une telle structure de marché apparaît comme très exposée.

2-2.2.2 Performances des entreprises de l'aval (Score PEA)

Les variables retenues pour estimer le niveau de performance des entreprises de commerce de gros sont l'EBE (excédent brut d'exploitation) et la rentabilité économique ou taux de marge (résultat net/chiffre d'affaires). Il ressort, à l'image des exploitations agricoles, qu'un parallélisme entre les variables de dynamisme et de performance n'est que peu observé.

Valence se détache de ses concurrents par un score de performance (SP) très élevé, à plus de 27, loin devant ses challengers, Emilie-Romagne (3,87) et Rhône-Alpes (3,53).

Les régions portugaises n'arrivent pas à faire le poids face à la rentabilité de leurs rivales. L'écart entre le score P réalisé par Ribatejo et celui d'Emilie-Romagne est de 3,65 points. En Espagne, la Galice (0,07), les Canaries (0,53) et la Castille (0,58) se trouvent également en mauvaise posture.

2-2.2.3 Compétitivité-coûts des entreprises de l'aval (Score CEA)

Dans l'activité commerciale, l'importance des coûts évolue positivement avec la taille et nombre des entreprises. Si le coût de la main d'œuvre n'a pas toute la portée qu'on lui reconnaît au niveau des exploitations légumières et fruitières, le coût des consommations intermédiaires, lui, détermine les niveaux de compétitivité des entreprises. Il permet en effet de repérer les entreprises bénéficiant de capacités de négociation avec leurs fournisseurs de celles qui disposent de faibles marges de manœuvre et qui sont plutôt dépendantes de leur amont.

Les résultats obtenus indiquent que le pouvoir de négociation des entreprises augmente avec leur taille. Les ratios CI/CA (consommations intermédiaires/chiffre d'affaires) relevés dans les régions leaders sont faibles : Emilie-Romagne (0,96), Andalousie (0,97), Pays de la Loire (0,95), Rhône-Alpes (0,90), Murcie (0,92), Valence (0,88) et Pouilles (0,90). En d'autres termes, le poids que représentent les consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires augmente de manière inverse au chiffre d'affaires.

2-2.2.4 Score EA : les défis d'une gestion commerciale efficace

Les entreprises intervenant dans les stades situés en aval de la production agricole de F&L peuvent avoir des effets multiples sur les économies des régions concernées. La présence de grandes structures dans une région donnée peut présenter des atouts mais paradoxalement elle peut produire aussi des contraintes comme l'intensification de la concurrence, notamment si l'entreprise est fortement internationalisée et insérée dans des réseaux commerciaux croisés.

¹⁵² A côté de Soldives et d'Idyll, Saveol, Cardell sont des cas de stratégies exemplaires à mentionner.

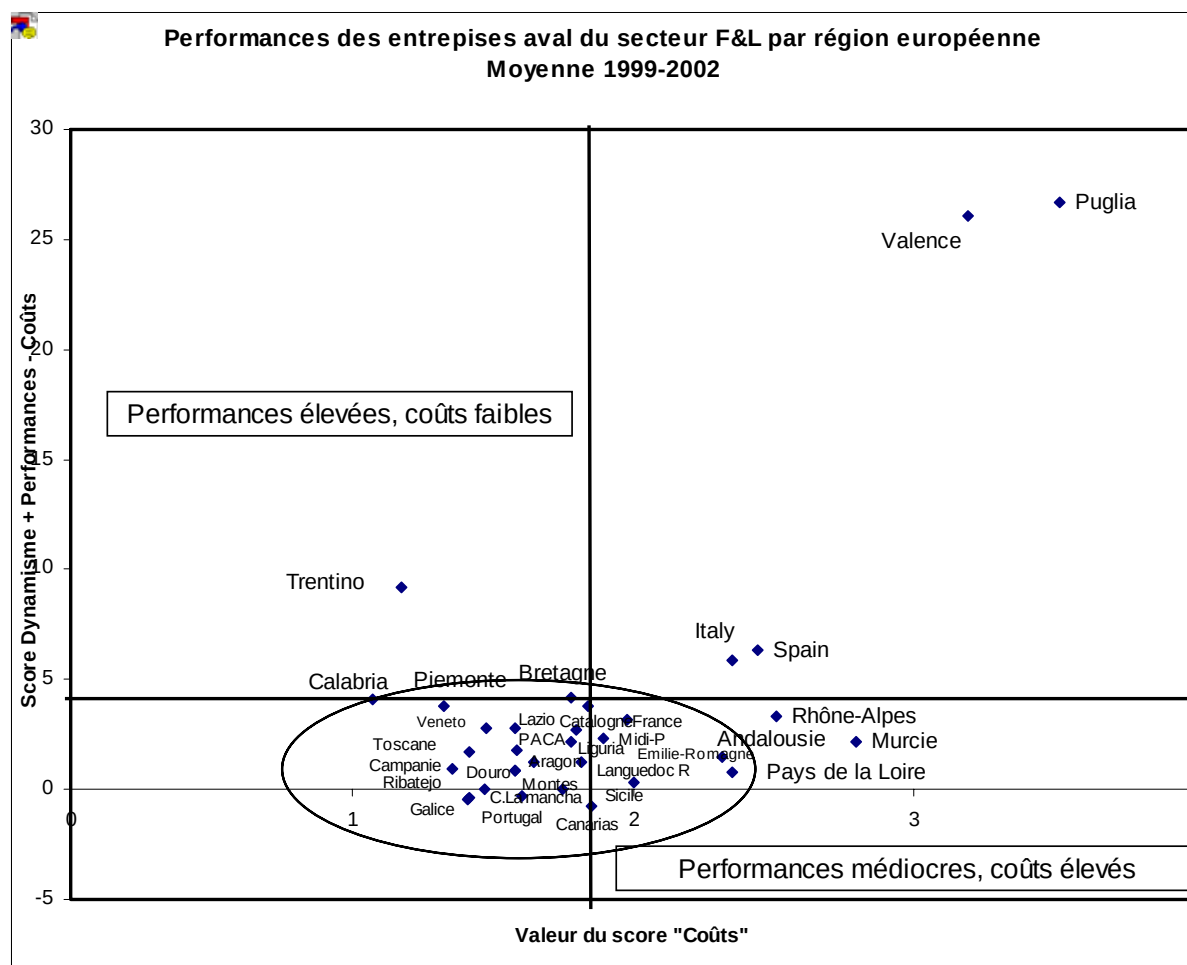
La recherche de la rentabilité pousse les entreprises à privilégier des configurations organisationnelles efficaces leur permettant d'augmenter leurs gains tout en rationalisant les charges liées à leur fonctionnement.

Les entreprises européennes qui se délocalisent au Maroc par exemple sont motivées au départ par l'élargissement des calendriers de production, avec l'objectif de rester sur les marchés toute l'année et d'optimiser leurs structures et leurs investissements sur deux localisations. Le jeu concurrentiel opère par la suite et se retrouve dans des logiques purement commerciales : il s'agit d'acquiescer des produits à moindre coûts (au Maroc) et de les écouler sur des marchés rémunérateurs (Europe). Les systèmes productifs européens se voient dès lors concurrencés par des productions qui arrivent sur leurs marchés à travers leurs propres réseaux de commercialisation.

Cette réalité aussi complexe et ambiguë soit elle est bien celle qui préside au fonctionnement des marchés euro-méditerranéens de F&L. Il convient toutefois de nuancer ces propos selon le type d'acteurs. Un producteur-metteur en marché, un négociant ou un grossiste à services complets auront des comportements différents et ne percevront pas les enjeux de la même manière. Un producteur-metteur en marché aura plus tendance à accorder davantage d'attention aux producteurs européens adhérents à sa structure, qu'un simple négociant dont le souci majeur est de s'approvisionner à moindre coûts en produits diversifiés et d'écouler sans peine sa marchandise.

La base de données Amadeus ne permet pas d'établir une typologie selon les métiers des entreprises de commerce de gros. Nous ne disposons pas d'informations suffisamment complètes et adaptées pour affiner nos analyses. Nous supposons par conséquent que la présence d'entreprises performantes et dynamiques dans une région donnée procure un avantage aux producteurs de la région en ce sens que leurs produits sont commercialisés dans des circuits organisés et structurés. Les entreprises de négoce transfèrent aux producteurs l'information provenant des marchés (GD, consommateurs) pour les inciter à innover et à améliorer leurs produits (flexibilité, réactivité). Par le biais d'effet d'entraînement, ils peuvent fédérer les producteurs autour d'une stratégie distincte (axée sur une marque, une identification au terroir...) porteuse de développement et de pérennité sur les marchés.

La présence d'entreprises leaders dans une région ou un pays constitue en outre une barrière à l'entrée pour les concurrents étrangers.



Les régions caractérisées par la présence de metteurs en marchés dynamiques jouissent d'avantages comparatifs remarquables. Valence, Pouilles, Emilie-Romagne, Bretagne, Piémont, Trentino et Calabrie sont prédisposées à mieux résister à une éventuelle concurrence étrangère. Canaries, Sicile, Galice, Castilla La Mancha, Ribatejo, Tras-os-Montes, Pays de la Loire et Languedoc-Roussillon présentent par contre sur cet aspect en des fragilités face aux risques futurs¹⁵³.

2-3/ LA QUALITE, AVANTAGE CONCURRENTIEL OU STANDARD NECESSAIRE ? (SCORE V)

La qualité est un facteur discriminant dans les relations commerciales mobilisant les fruits et légumes¹⁵⁴. C'est le sésame pour accéder aux linéaires de la GD, séduire le consommateur et s'affirmer sur les marchés internationaux. Outre la qualité standard exigée dans les cahiers des charges (par la GD, la RHF, les IAA) ou par les organismes certificateurs, les signes nationaux de qualité tels que l'AOC ou le Label Rouge parviennent à sensibiliser les consommateurs. Dans le secteur des F&L, ils sont rarement obtenus du fait du caractère contraignant des procédures à suivre et de la difficulté de leur application dans la conduite des cultures. Les institutions européennes ont également mis en place des systèmes de valorisation et de protection des spécialités traditionnelles liés à des terroirs : AOP (Appellation d'Origine Contrôlée) et IGP (Indication Géographique Protégée).

¹⁵³ Cf. annexe 14.

¹⁵⁴ Cf. chapitre 3 de la 1^{ère} partie.

Encourager la commercialisation des produits à haute valeur ajoutée dans le secteur des F&L se traduit concrètement par la mise en place d'AOP et d'IGP. Les exploitations fruitières et légumières les plus dynamiques optent pour ces deux signes de qualité distinctifs (par rapport aux Certificats de Conformité par exemple). L'AOP caractérise les produits présentant un très fort lien avec le terroir qui sont issus intégralement d' dans une aire géographique déterminée une aire géographique déterminée (depuis les inputs jusqu'au produit final). L'IGP est moins rigoureuse, elle exige la localisation d'au moins une étape de la production dans une région dotée d'une réputation reconnue.

Les régions qui arrivent à valoriser leurs terroirs via les AOP ou les IGP et s'inscrivent dans une démarche de qualité seront moins vulnérables à une concurrence basée sur les coûts. Autrement dit, ces régions devraient être en mesure de développer des *capabilities* pour se prémunir contre des importations massives dans l'optique de la libéralisation des échanges euro-méditerranéens.

Un score V (valorisation) a été établi pour estimer la capacité des régions spécialisées dans la production de F&L à valoriser leurs terroirs et leur savoir-faire spécifique¹⁵⁵. La variable retenue est le nombre d'AOP ou d'IGP détenu, rapporté à la moyenne des 5 pays (Italie, France, Portugal, Espagne et Grèce).

L'Italie est le pays qui détient le plus grand nombre d'AOP et d'IGP (38 au total dont 33 IGP), suivi de la Grèce et de l'Espagne (22 chacune). La France et le Portugal occupent le troisième rang avec chacun 19 signes de qualité. En Italie, Veneto (6), Sicile (6), Toscane (5) et Campanie (5) détiennent près de 67% des AOP et IGP des régions étudiées. Viennent ensuite l'Emilie-Romagne (4) et le Lazio (3). Les produits concernés par ces appellations sont essentiellement les agrumes (citron Sant'Angelo, orange pigmentée de Sicile, clementine del Golfo, clementine di Calabria), le haricot vert, les châtaignes, les cerises, les poires, la tomate (de *Pachino*) et le raisin.

La région qui détient le maximum d'appellations est l'Ipeiros-Peloponissos en Grèce (9) pour la pomme, le haricot, le raisin et les aubergines. En Espagne, Valence se singularise par 8 appellations (5 AOP et 3 IGP) sur les agrumes, les artichauts, les cerises et le raisin. En France, les F&L sont peu valorisées dans les régions concernées par l'étude, si ce n'est dans les Midi-Pyrénées où ce sont le raisin, l'ail et l'artichaut qui bénéficient des labels européens.

2-4/ INDICE DE LA QUALITE DE L'ENVIRONNEMENT REGIONAL (IQER)

Les avantages intrinsèques des exploitations et des entreprises légumières et fruitières n'ont aucune portée si l'environnement dans lequel ces entreprises évoluent n'est pas favorable. Il peut s'agir d'institutions économiques, financières et sociales efficaces permettant la création de richesses, du pouvoir d'achat (et donc de l'emploi) et des ressources humaines (compétences). L'environnement des entreprises inclut également les infrastructures routières, maritimes de communication. L'environnement peut offrir par ailleurs, des réglementations incitant à l'investissement et des équipements favorisant le bien-être des populations (santé, éducation, culture, loisirs).

Afin de mieux connaître les potentialités réelles des entreprises de F&L et leur capacité de pérennisation (résilience), il nous a paru intéressant de situer ces entreprises dans leur contexte et de caractériser la qualité de leur environnement. Un indice de la qualité de

¹⁵⁵ Cf. annexe 15.

l'environnement régional (IQER) a été établi sur la base d'un score comprenant 4 types de variables régionales (richesse, innovation, peuplement, infrastructures), calculées en s'appuyant sur les données fournies par la base Cronos/Regio d'Eurostat.

La variable caractérisant le niveau de richesse régionale (SPIB) est estimée à partir de deux ratios : la croissance du PIB et le niveau de PIB par habitant. La variable mesurant la capacité à innover (SR&D) est basée sur les dépenses régionales en faveur de la recherche et développement. La variable de peuplement (SDP), appréhende l'importance de la population (densité de la population + croissance de la densité de la population) et de prendre en compte la proximité des bassins de consommation et des zones de production. Le dynamisme économique de la région est estimé à travers les infrastructures et l'intensité du fret routier (IFR, qui nous informe sur l'état de la logistique et l'attractivité des régions). L'IFR a été complété par l'ITM (intensité du transport maritime), un avantage comparatif dont certaines régions peuvent bénéficier du fait de leur localisation côtière et fluviale (cf. tableau n°24).

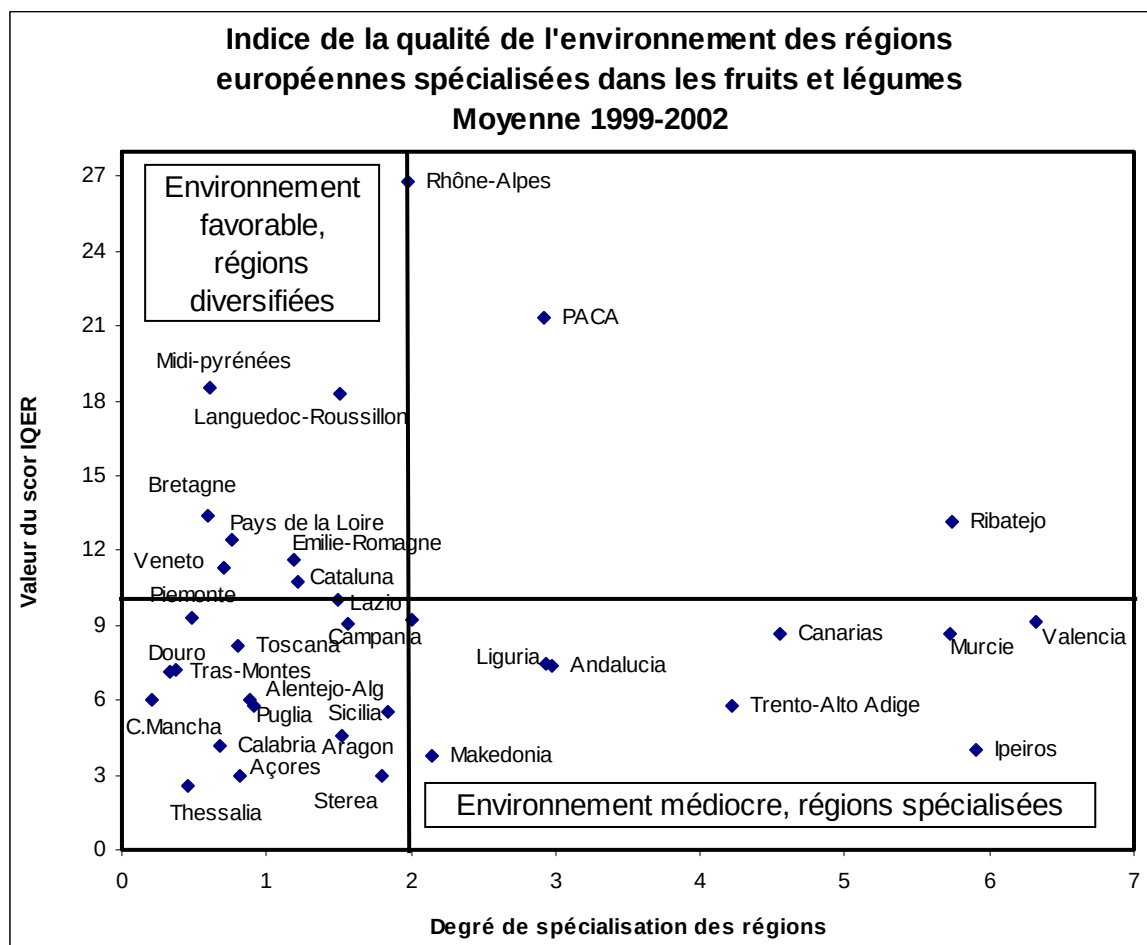
Les populations de la plupart des régions de l'UE-15 ont un pouvoir d'achat élevé, comparativement aux autres entités mondiales. Parmi les régions européennes, L'Emilie-Romagne, les Canaries, le Trento, Valence, le Veneto, Rhône-Alpes et PACA sont les plus aisées. Ces régions peuvent de ce fait compter sur la prédisposition de leurs consommateurs à acquérir des F&L de qualité, plus coûteux d'autant plus qu'elles sont situées à proximité de bassins de production. Les régions françaises apparaissent plus aptes à innover en raison de l'importance des dépenses publiques et privées accordées aux activités de recherche et développement. Ces dépenses concernent certes tous les secteurs socio-économiques mais on peut supposer que les retombées et les effets d'entraînement sur le secteur des F&L sont conséquents.

La variable IFR renseigne sur l'intensité des activités commerciales et économiques dans les régions, mais également sur les facilités de trafic avec les autres zones de production et de consommation. SIFR est un score obtenu par l'agrégation d'un ensemble de variables (voyages inter-régionaux en camions/jour ; entrées et sorties de produits dans la région en camions/jour ; part du trafic de transit en %). Ces variables ont été converties en ratios pondérés par rapport à la moyenne des 5 pays. La région Rhône-Alpes présente le SFIR le plus élevé (6,82). Elle est talonnée par l'Emilie-Romagne (6,39), le Veneto (5,53), le Piemonte (5,12), la Catalogne (4,88) et par PACA (4,75)¹⁵⁶. Ces scores importants témoignent de la dotation privilégiée de ses régions en infrastructures logistiques, et de leur insertion dans des circuits commerciaux denses et complexes. Ces réseaux facilitent l'exportation et l'importation de marchandises au niveau national et international.

Les régions, en plus de leurs marchés locaux, peuvent diversifier les débouchés de leurs fruits et légumes (dans plusieurs autres régions européennes) sans subir des surcoûts liés au transport étant donné que géographiquement elles ne sont pas isolées. En effet, la distance moyenne séparant Rhône-Alpes des autres régions de l'UE s'établit à 1 285 km. Il en est de même pour Emilie-Romagne (1 373 km) alors que la Sicile (2 201 km), l'Andalousie (2 254 km), et les Canaries (3 524 km) se heurtent au renchérissement des prix de vente de leurs F&L par les coûts de transport. La Sicile arrive à trouver d'autres alternatives de transport comme le fret maritime (75 millions de tonnes de marchandises transitent par les ports de la région). C'est le cas aussi de PACA (89 millions de tonnes), de la Ligurie (70 millions de tonnes) et de la Catalogne (52 millions de tonnes).

¹⁵⁶ Cf. annexe 16.

Si les entreprises de F&L localisées dans ces régions dotées d'avantages concurrentiels en termes de logistiques ne sont pas suffisamment dynamiques et performantes pour tirer profit de cet avantage, elles risquent de subir en contre partie très vite le choc des importations. En effet, les flux commerciaux entrants sont fortement encouragés par les armateurs qui cherchent à rentabiliser leurs capacités de fret. En conséquence, les coûts de transport peuvent baisser et la pression concurrentielle sur les produits locaux risque de s'attiser. Inversement, nous pouvons dire que les régions éloignées et ne bénéficiant pas d'un SIFR favorable sont relativement protégées de la concurrence du fait de leurs difficultés d'accès et du pouvoir d'achat modeste des populations concernées, comme c'est le cas en Calabre, Ipiros-Peloponissos, Makedonia-Thraki, Sterea Ellada, aux Açores et en Thessalie.



Les régions françaises disposent d'environnements régionaux favorables, tout comme l'Emilie-Romagne, le Veneto, le Piémont et le Lazio en Italie, mais aussi la Catalogne, Valence, les Canaries et Murcie en l'Espagne. Ribatejo au Portugal se trouve confortée dans le classement, mais il convient de préciser que son score élevé est le fait du ratio densité de la population (10,05), le plus élevé de l'échantillon¹⁵⁷. L'analyse du graphique ci-dessus indique que l'IQER est d'autant plus élevé que les régions sont moins spécialisées en F&L. En d'autres termes, le développement régional semble corrélé avec la diversification. Cela concerne moins Valence et Murcie, fortement spécialisées en F&L et qui jouissent d'un IQER relativement moyen. Pour les autres régions européennes, il est évident que le secteur des F&L bénéficie des externalités positives produites par les autres secteurs économiques.

¹⁵⁷ Le Ribatejo est classée dans le grand Lisbonne. Il a par conséquent intégré les données régionales se rapportant à la capitale. Il convient donc de nuancer le score IQER pour cette région.

2-5/ L'INDICE DE VULNERABILITE REGIONALE (IVR)

Prise séparément chaque composante de l'IVR informe sur des potentialités, certes différentes, mais concourant ensemble à la compétitivité des producteurs de F&L.

La dernière étape de la construction de l'IVR a consisté à regrouper les différents éléments du score global. L'Indice de Vulnérabilité Régionale est inversement proportionnel à la somme des scores des quatre composantes obtenus. Il est calculé d'après l'équation suivante :

$$IVR = 1/[(SRICA) \alpha + (SEA) \beta + (SV) \lambda + (SIQER) \theta], \text{ avec :} \\ \alpha = 0,30 ; \beta = 0,50 ; \lambda = 0,05 ; \theta = 0,15$$

La valeur des coefficients reflète les rapports de force des différents acteurs opérant le long des filières F&L. Les professionnels de l'aval chargés de la valorisation commerciale des produits, du fait de leur concentration parviennent généralement à imposer leurs choix stratégiques (variétés, emballages, segmentation, prix) aux producteurs, plus atomisés. Les acteurs de la mise en marché poussent les producteurs à investir dans la modernisation de leurs structures, à développer de nouvelles variétés afin de diversifier leurs débouchés et d'être attentifs aux signaux du marché. Nous avons par conséquent attribué le coefficient le plus fort aux entreprises de l'aval à travers le SEA ($\beta = 0,50$). Les exploitations légumières et fruitières se voient attribuer un coefficient plus modeste ($\alpha = 0,30$). Les simulations réalisées ont mis en évidence l'étroite relation entre ces deux niveaux de la filière.

L'importance du score relatif à la valorisation, SV, son importance n'est pas moindre. Mais du fait que ce score soit calculé sur la base uniquement du nombre d'AOP et d'IGP détenues par les régions (les marques n'ont pas été intégrées faute de données), son poids dans l'équation a dû être relativisé ($\lambda = 0,05$). Les AOP et les IGP concernent en effet des quantités de F&L faibles et des catégories de produits spécifiques (figues, noisettes, châtaignes, cerises, asperges...).

L'IQER a été affecté d'un coefficient plus important ($\theta = 0,15$). L'importance de la demande et sa solvabilité, la proximité des zones de production des bassins de consommation intra et extra-régionaux, l'intérêt porté aux nouvelles technologies en particulier et à la R&D en général confèrent aux régions des avantages concurrentiels différents.

Appliqué successivement aux régions spécialisées en légumes puis aux régions de production fruitière, l'IVR révèle des niveaux de vulnérabilité variables¹⁵⁸. Un diagramme a été établi en croisant le degré de spécialisation productive des régions et l'IVR afin d'obtenir une « carte de positionnement stratégique » des différentes régions, qui constitue un *benchmarking*.

2-5.1 IVR des régions spécialisées dans la production de légumes

Dans le cas des **régions spécialisées dans la production de légumes**, nous pouvons distinguer deux niveaux de vulnérabilités :

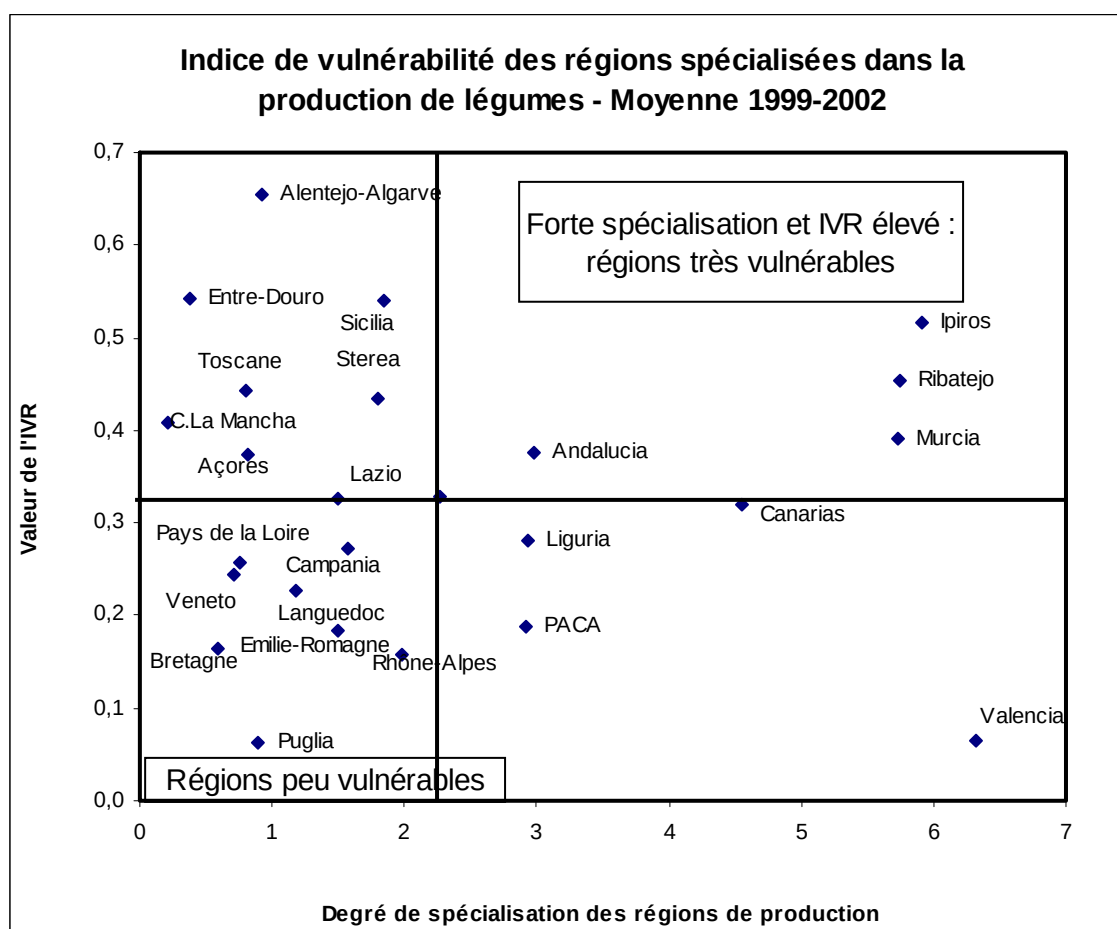
- **Les régions très vulnérables** : il s'agit de l'Ipiros-Peloponissos (0,52) en Grèce, le Ribatejo (0,45) au Portugal, Murcie (0,39) et l'Andalousie (0,38) pour l'Espagne. Ce sont des régions fortement spécialisées et dépendantes des revenus tirés de la culture et de la commercialisation des F&L. Un choc exogène (concurrence massive) risque de

¹⁵⁸ Cf. annexe 17.

fragiliser les équilibres socio-économiques en place avec des pertes de bien-être¹⁵⁹, les alternatives agricoles n'étant pas nombreuses dans ces régions. La région des Canaries (0,32) en Espagne fait partie également de ce groupe du fait de la faible densité de son tissu de metteurs en marché.

- **Les régions vulnérables** comprennent l'Alentejo/Algarve (0,66), l'Entre Douro e Minho (0,54), les Açores (0,37) au Portugal, La Sicile (0,54), la Toscane (0,44) et le Lazio (0,33) en l'Italie, La Castille-Manche (0,41), en Espagne et Sterea Ellada (0,43) en Grèce. Ces régions enregistrent des indices de vulnérabilité élevés parfois même plus que le groupe précédent, mais disposent d'autres alternatives en agriculture (relative diversification des systèmes de production). Les producteurs de F&L pourraient en conséquence redéployer leurs ressources vers d'autres cultures. L'activité liée aux F&L présente en résumé de faibles niveaux de *capabilities* pour affronter la concurrence méditerranéenne.

Le graphique se lit de la façon suivante : le cadran sud-ouest rassemble les régions les moins vulnérables car peu spécialisées (risques faibles de marasme économique en cas de crise sectorielle aigue) et à bas indice de vulnérabilité (bonnes dotations en *capabilities*). A l'inverse, le cadran nord-est est celui des régions très vulnérables (forte exposition du fait de la spécialisation et vulnérabilité élevée). Les cadrans nord-ouest et sud-est figurent des positions intermédiaires.



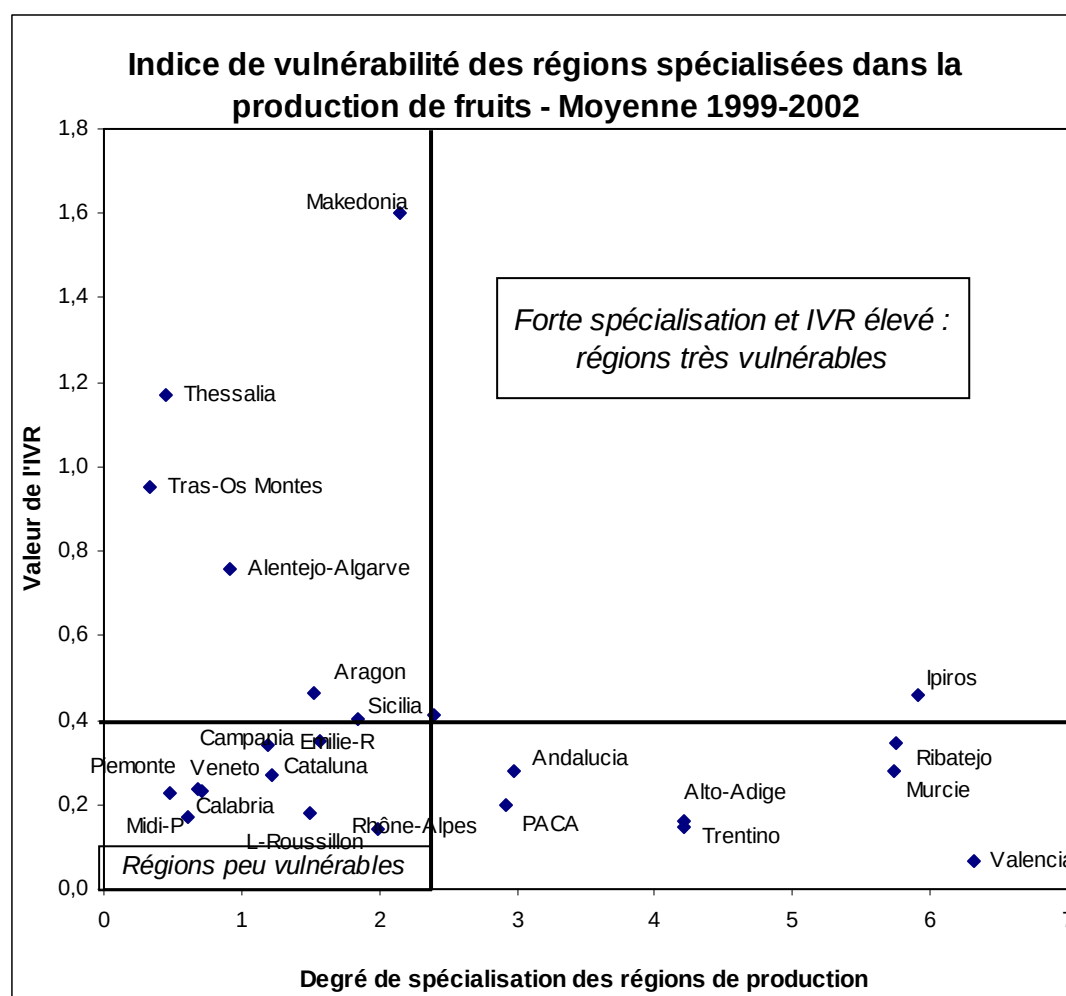
¹⁵⁹ Au sens de diminution du revenu par tête retenu par les économistes néo-classiques.

2-5.2 IVR des régions spécialisées dans la production de fruits

Dans les **régions spécialisées en fruits**, ce sont essentiellement les zones agrumicoles grecques et portugaises qui risquent d'être fortement pénalisées par la concurrence méditerranéenne. La Macédoine (1,60), la Thessalie (1,17), le Tras-Os-Montes (0,95), l'Alentejo-Algarve (0,76) présentent de faibles capacités de résistance à une concurrence organisée et offensive. Les structures commerciales de taille importantes font carrément défaut dans ces régions et les exploitations fruitières présentent des niveaux de compétitivité faibles au vu des scores RICA réalisés. L'Ipiros-Peloponissos (0,46) se situe en marge de ce groupe de régions vulnérables, mais plus proche du cadran intermédiaire sud-ouest.

En Espagne, c'est la région d'Aragon qui semble la plus menacée (0,46), en raison de la déficience de son tissu d'entreprises aval (SEA = 0,64). À l'opposé Valence est la région la moins vulnérable de l'échantillon, son IVR est de 0,07, un indice tiré vers le bas par le dynamisme des metteurs en marché de la région, le plus élevé de l'échantillon (SEA = 26,10).

La Sicile, également spécialisée dans la production d'agrumes, est mal positionnée malgré des exploitations compétitives (SRICA = 5,44). Dans cette région, des efforts devraient être déployés d'urgence pour organiser et conforter le secteur aval (score médiocre de 0,01)¹⁶⁰.



¹⁶⁰ Cf. annexe 17.

La vulnérabilité est calculée au niveau régional et sous-sectoriel. L'IVR ne permet donc pas de descendre au niveau des sous-filières. Notons toutefois qu'au sein de chaque filière (fruits ou légumes), la spécialisation dans un produit est généralement forte : ainsi, l'Andalousie et Murcie en Espagne, l'Epire-Péloponèse en Grèce, sont fortement engagés dans la production de tomates, la région de Valence se consacre aux agrumes.

2-5.3 IVR global des régions spécialisées dans la production de fruits, de légumes et mixtes

Il est intéressant de considérer, pour terminer, l'ensemble des régions retenues dans l'étude, à savoir les régions spécialisées dans les fruits, dans les légumes et les régions mixtes (fruits et légumes).

Les 34 régions listées dans le tableau 23 présentent des scores IVR s'échelonnant entre 1.60 (régions à forte vulnérabilité, avec en première position l'Anatolie-Macédoine en Grèce) et les régions à faible vulnérabilité (dont la mieux positionnée est la région des Pouilles, dans le sud de l'Italie, avec un indice de 0.06). L'écart est considérable, plus de 1 à 27. Les régions fruitières sont les plus nombreuses à afficher un IVR élevé : avec un indice moyen de 0.41, elles sont au nombre de 4 dans les 10 régions les plus menacées, contre 3 aux régions légumières et 3 aux régions mixtes¹⁶¹. Ceci tient, comme nous l'avons expliqué, à la rigidité des systèmes de production (cultures pérennes) et donc à une faible flexibilité face à des marchés volatiles, à des prix moyens plus élevés (alors que le consommateur privilégie l'argument du coût dans ses choix), à une position géographique périphérique accompagnée de structures de mise en marché faibles. A contrario, on trouve également dans les 10 régions les moins exposées, 4 régions spécialisées en fruits, 4 en fruits et légumes et 3 en légumes, pour des raisons inverses (indicateurs de valeurs opposées), conduisant à des *capabilities* élevées, ce qui montre bien l'intérêt et les limites d'une démarche dichotomique de type SWOT¹⁶².

¹⁶¹ Cf. annexe 17.

¹⁶² SWOT : Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats ; forces, faiblesses, opportunités et contraintes.

Taleau 23 : Degré de spécialisation et indice de vulnérabilité régionale du secteur des fruits et légumes dans 5 pays de l'Union européenne - Moyenne 1999-2002

	Régions	DS F&L	IVR	Secteur
1	(GRE) Anatoliki Makedonia, Thraki	2,15	1,60	fruits
2	(GRE) Thessalia	0,45	1,17	fruits
3	(POR) Tras Montes	0,33	0,95	fruits
4	(POR) Alentejo-Algarve	0,92	0,71	fruits et légumes
5	(POR) Entre Douro (Norte)	0,38	0,54	légumes
6	(GRE) Ipiros- Peloponnisos	5,91	0,49	fruits et légumes
7	(ITA) Sicilia	1,84	0,47	fruits et légumes
8	(ESP) Aragón	1,52	0,46	fruits
9	(ITA) Toscana	0,80	0,44	légumes
10	(GRE) Sterea Ellada	1,80	0,43	légumes
	Moyenne fruits	2,40	0,41	fruits
11	(ESP) Castilla-la Mancha	0,21	0,41	légumes
12	(POR) Ribatejo (Lisboa)	5,74	0,40	fruits
13	(POR) Açores	0,82	0,37	légumes
14	(ESP) Región de Murcia	5,73	0,34	fruits et légumes
	Moyenne légumes	2,27	0,33	légumes
15	(ESP) Andalucia	2,98	0,33	fruits et légumes
16	(ITA) Lazio	1,49	0,33	légumes
17	(ESP) Canarias	4,55	0,32	légumes
	Moyenne fruits et légumes	2,27	0,31	fruits et légumes
18	(ITA) Campania	1,57	0,31	fruits et légumes
19	(ITA) Emilia-Romagna	1,19	0,28	fruits et légumes
20	(ITA) Liguria	2,93	0,28	légumes
21	(ESP) Cataluña	1,22	0,27	fruits
22	(FRA) Pays de la Loire	0,76	0,26	légumes
23	(ITA) Veneto	0,71	0,24	fruits et légumes
24	(ITA) Calabria	0,68	0,24	fruits
25	(ITA) Piemonte	0,48	0,23	fruits
26	(FRA) Provence-Alpes-Côte d'Azur	2,91	0,19	fruits et légumes
27	(FRA) Languedoc-Roussillon	1,50	0,18	fruits et légumes
28	(FRA) Midi-Pyrénées	0,61	0,17	fruits
29	(FRA) Bretagne	0,60	0,17	légumes
30	(ITA) Alto-Adige	4,22	0,16	fruits
31	(FRA) Rhône-Alpes	1,98	0,15	fruits et légumes
32	(ITA) Trentino	4,22	0,15	fruits
33	(ESP) Comunidad Valenciana	6,32	0,07	fruits et légumes
34	(ITA) Puglia	0,89	0,06	légumes

DS : degré de spécialisation

IVR : indice de vulnérabilité régionale

Source : nos calculs

Discussion

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

- structures agricoles atomisées, non compensées par une approche en réseau (OP), dans des régions où la pression foncière est forte et les contraintes en ressources naturelles (eau, systèmes de production intensifs à base d'agrochimie polluante) ; coûts de

production et notamment de main-d'œuvre non maîtrisés, phénomène souvent accompagné d'une pénurie de personnel qualifié ou non ;

- portefeuille-produits peu diversifié, centré sur le milieu ou le bas de gamme (faible niveau qualitatif) qui constitue l'essentiel de l'offre des PSEM, insuffisance de l'effort d'innovation ;
- déficience des metteurs en marché (taille sous-critique, faiblesse managériale), difficulté à produire des normes et de la traçabilité, facteurs essentiels qui sont passés aux mains de la grande distribution en renforçant son pouvoir de marché ;
- situation géographique à l'écart des centres logistiques d'importance macro-régionale augmentant les coûts d'approche des bassins de consommation ;
- encadrement institutionnel faible et retards en termes de dispositif de formation et R&D.

Ce diagnostic SWOT suggère des pistes stratégiques : innovation ou recentrage des régions sur des produits à forte spécificité et à haute qualité gustative mobilisant le concept de terroir, recherche de partenariats entre pays européens d'une part (mobilisation des moyens techniques, logistiques et marketing) et avec les PSEM d'autre part, en vue d'une offre globale sur l'énorme marché de l'UE et les pays tiers, en valorisant l'atout du modèle de consommation alimentaire méditerranéen¹⁶³.

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

2.6/ RETOUR SUR LA DEPENDANCE EXTERIEURE : PREMIERE ESTIMATION D'IMPACT

La méthode IVR ne peut prendre directement en compte les échanges extérieurs au niveau régional faute de données statistiques. On peut au moins tenter d'estimer la vulnérabilité du point de vue du choc des exportations de l'Union européenne dans son ensemble et pour chacun des pays membres. On esquissera ici une méthode simple pour l'ensemble de la zone qui pourra être ultérieurement appliquée à l'échelle nationale et croisée avec les résultats de la modélisation macro-économique.(WP 5 et 6). On utilisera ici successivement les données issues du modèle Mirage élaboré par le CEPII (approche commerciale), puis les données du modèle IVR (approche productive).

2.6.1 Le modèle Mirage

Plusieurs modèles ont été consacrés à la question de la libéralisation des échanges euro-méditerranéens (Augier, Gasoriek, 2000, Lorca *et al.*, 2000, Drogué, Gallezot, 2002, Doukkali

¹⁶³ Cf. Rastoin J.L., Vers un modèle agroalimentaire méditerranéen, une lecture perrouxienne, à paraître in *Sociétal*, (2005), Paris

et al., 2002, Bchir, Decreux, Fouquin, 2003, Brenton, Manchin, 2003, Garcia Alvarez-Coquet, 2002, Radwan, Reiffers, 2003), Nicet-Chenaf D., Wachs A., 2005).

Le modèle Mirage (*Modeling International Relationships in Applied General Equilibrium*) est un modèle dynamique mondial permettant d'étudier les échanges commerciaux entre macro-régions (Bchir et al., 2003). On retient ici d'une part l'Union européenne à 15 pays (UE-15), avant élargissement aux 10 pays accédants (PA) en 2004, d'autre part la zone méditerranéenne ramenée à la Turquie et au Maghreb. Le modèle prend en compte la différenciation verticale des produits, ce qui permet de distinguer les matières premières agricoles et les produits frais des produits transformés qui obéissent à des logiques techniques et économiques sensiblement différentes et de considérer le commerce intra-branche. Le secteur agricole est supposé en régime de concurrence parfaite et les autres secteurs en concurrence oligopolistique.

Les effets des accords d'association sont simulés à travers 2 scénarios de libre-échange : le premier limité à l'industrie (hors industrie agroalimentaire, IAA), le second étendu aux produits agricoles et agroalimentaires. Les simulations sont effectuées sur une période de 15 ans à compter de 2001. On suppose un démantèlement progressif (de 3 à 12 ans) des barrières tarifaires appliquées aux produits industriels par les pays méditerranéens (PM) qui s'échelonnent actuellement entre 9 % ad valorem pour les produits électroniques et 35 % pour l'habillement.

À noter que les tarifs douaniers de l'UE sur les produits industriels en provenance des PM sont déjà en 2001 nuls ou voisins de zéro. Concernant les produits agricoles, les taxes à l'importation sont très variables (cf. tableau 24), mais en moyenne très élevés, tant pour l'entrée dans l'UE que dans les PM. On suppose ici un démantèlement total des barrières tarifaires selon un scénario linéaire entre 2001 et 2003¹⁶⁴, à l'exception d'une liste de produits économiquement et socialement importants pour les protagonistes¹⁶⁵ pour lesquels on fait l'hypothèse que la libéralisation débute en 2003 et se poursuit au rythme de 10 % par an jusqu'à l'extinction des droits de douane.

Tableau 24 : Niveaux de protection entre l'UE-15, les pays accédants et certains pays méditerranéens, en 2001.

Produits	Tarifs appliqués par l'UE sur les produits			Tarifs appliqués sur les produits de l'UE par		
	des pays accédants	d'AFN	de la Turquie	les pays accédants	l'AFN	la Turquie
% ad valorem						
Céréales	19	33	10	33	37	26
Fruits et légumes	4	7	1	17	98	47
Autres produits agricoles	1	6	17	15	23	13
Moyenne produits agricoles	8	15	9	22	53	29
Produits laitiers et sucre	66	102	73	49	61	86
Viandes	29	3	3	35	88	91
Autres produits agroalimentaires	12	5	4	41	40	23
Moyenne produits agroalimentaires	36	37	27	42	63	67
Machines et équipements	0	0		1	15	
Textiles	0	2	0	2	32	0

Source : Bchir et al, *Economies et Statistiques*, n° 363-364-365, INSEE, Paris, 2003 p 281

¹⁶⁴ Notons qu'en mai 2005, les discussions se poursuivent sans qu'aucun accord n'ait été trouvé entre l'UE et les PM sur le dossier très sensible des produits agricoles et agroalimentaires.

¹⁶⁵ Pour l'UE : tomates, agrumes, fleurs coupées, pommes de terre, huile d'olive ; pour les PM : blé, sucre, lait, viandes, huiles alimentaires végétales sauf huile d'olive.

On mesure l'impact de ces scénarios de libéralisation sur l'évolution du PIB et des échanges commerciaux par rapport à l'état initial (2001).

On constate (cf. tableau 25) que le scénario 1 (suppression des barrières tarifaires pour les produits industriels seulement) ne permet qu'une faible progression du commerce total et qu'il profite essentiellement à l'UE. Par contre, le scénario 2 (abaissement des taxes douanières élargi aux produits agricoles et agroalimentaires) provoque une forte hausse des échanges, en particulier pour l'agriculture et les IAA. Là encore, l'UE est largement bénéficiaire puisque les exportations de l'Europe vers le Maghreb et la Turquie doublent à l'horizon 2015 tandis qu'elles n'augmentent que de 35 % dans le sens inverse. Ce phénomène s'explique aisément par la nature des produits concernés : céréales, viandes, produits laitiers, sucre provenant de l'UE, fruits et légumes, mais pour des montants bien moins importants pour les pays méditerranéens. Cette asymétrie est, bien entendu, la conséquence directe des régimes douaniers en place en 2001. On note également que la Turquie bénéficie de l'ouverture du marché du Maghreb, ce qui confirme l'intuition que la création d'un espace économique euro-méditerranéen devrait favoriser également les échanges sud-sud.

Tableau 25 : Impact de la libéralisation commerciale sur l'agriculture et les IAA des pays euro-méditerranéens

Produit	UE -> AFN+Turquie à t + 14			AFN+Turquie -> UE à t + 14		
	Niveau initial export 2001 (M.\$ 97)	Scen.1 Evo.2001-2015, %	Scen.2 Evo.2001-2015, %	Niveau initial export 2001 (M.\$ 97)	Scen.1 Evo.2001-2015, %	Scen.2 Evo.2001-2015, %
Fruits et légumes frais	160	-5%	157%	1 710	1%	9%
Total produits agricoles et agroalimentaires	4 500	-4%	109%	3 940	4%	35%
F&L/produits agricoles et agroalimentaires	3,6%	3,5%	4,4%	43,4%	42,2%	34,9%
Ensemble des produits	56 500	18%	27%	53 900	9%	15%
PAAA/Ensemble	8%	7%	13%	7%	7%	9%

Source : Bchir M.H., Decreux Y., Fouquin M., L'élargissement : vers un renforcement des relations entre l'Europe et les pays méditerranéens, in *Economies et Statistiques*, n° 363-364-365, 2003, INSEE, Paris

Pour le secteur des fruits et légumes, le modèle Mirage montre une forte asymétrie dans les courants d'échange entre rives nord et sud de la Méditerranée, résultant, d'une part des faibles taux de protection tarifaire aux frontières de l'UE et au contraire de hauts niveaux de taxation dans les PSEM. Ainsi, dans l'hypothèse d'un démantèlement généralisé des droits de douane (scénario 2), les pays de l'UE augmenteraient leurs exportations vers l'Afrique du Nord et la Turquie de 157%, (en \$ constants de 1997) tandis que ces derniers ne progresseraient que de 9% dans l'UE.

Le modèle Mirage permet de comprendre l'enjeu du secteur des fruits et légumes pour les PSEM dans la négociation en cours : ces derniers représentent 44 % des produits agricoles et agroalimentaires (PAAA) exportés en 2001 (35 % en 2015 selon le scénario 2). Cependant, les PAAA ne constituent que 7 % de l'ensemble des exportations de marchandises des PSEM, ce qui relativise l'importance du secteur agricole dans les négociations internationales.

2.6.2 Simulation d'impact par l'approche commerciale

L'approvisionnement actuel du marché européen des fruits et légumes par les PSEM est très marginal : en 2001-2003, les produits en provenance des PSEM n'ont représenté que 6 % des importations totales de l'UE à 15 et l'ensemble des flux extra-communautaire 30 %. Une augmentation de 10 % des exportations des PSEM vers l'UE en cas de libéralisation (chiffre

donné par le modèle Mirage) ne représenterait que 180 millions de \$, soit 0.5 % de la production de fruits et légumes des 5 pays méditerranéens de l'UE !

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

Sur la base des résultats du modèle Mirage, on peut retenir en premier lieu 2 hypothèses de travail pour estimer l'impact de la libéralisation sur le marché européen :

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

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

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

Concernant la demande, on peut retenir l'hypothèse d'une stagnation du fait de l'inélasticité de la consommation de fruits et légumes par rapport aux prix et aux revenus. À ce stade, on considère, par simplification, que l'élargissement de l'UE induit une progression de la consommation des ménages qui profite dans des proportions relatives égales à celles prévalant actuellement aux producteurs de l'UE et des pays tiers. L'effet de l'élargissement est donc supposé neutre¹⁶⁶.

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

Considérons à présent le « marché intérieur » européen (c'est-à-dire les importations de fruits et légumes frais de l'UE-15), qui a représenté 28,6 milliards de \$ en moyenne annuelle 2001-2003. L'UE a capté 71 % de ce marché, soit 20 milliards de \$. Parmi les pays tiers, les PSEM ont représenté un CA de 1,8 milliard de \$, soit 6 % du marché européen¹⁶⁷.

¹⁶⁶ S'agissant d'un marché de plus de 100 millions d'habitants, il semble nécessaire dans une étape ultérieure de la recherche de procéder à une analyse approfondie des conditions d'accès des différents concurrents.

¹⁶⁷ Ce chiffre est bien entendu plus important en ce qui concerne certains produits, notamment les noisettes (19%), les dattes (18%), les légumes à cosse (13%) et secs (8%), les agrumes (8%). Les tomates se situent dans la moyenne des produits importés (6%).

Compte tenu des hypothèses retenues (stagnation de la demande en euros constants et neutralité de l'élargissement de l'UE), l'impact en termes d'évolution des exportations des pays de l'UE vers le marché intérieur est le suivant (tableau 26) :

- scénario 1, stagnation de la part de marché 2001-2003 des pays tiers (30 %) ;
- scénario 2 : progression de 10 % de la part de marché des pays tiers par rapport à 2001-2003 (33 %)¹⁶⁸ ;
- scénario 3 : progression de 30 % de la part de marché des pays tiers par rapport à 2001-2003 (39 %).

Tableau 26 : Evolution des parts de marché des différents fournisseurs en fruits et légumes frais de l'UE-15 à l'horizon 2015

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

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

Si l'on fait à présent l'hypothèse que la progression des exportations de fruits et légumes frais des pays tiers vers l'UE-15 se fait par substitution à des exportations intra-européennes, la stagnation de la demande intérieure conduirait à une contraction de l'offre des pays européens dans les proportions suivantes (tableau 27) :

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

Tableau 27 : Impact sur la production européenne (UE-15) de fruits et légumes frais de la libéralisation des échanges euro-méditerranéens à l'horizon 2015

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

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

¹⁶⁸ On suppose que les pays tiers maintiennent leur part de marché et que les PSEM sont capables de « récupérer » l'ouverture commerciale de l'UE compte tenu de l'instauration de la zone de libre échange euro-méditerranéenne. Cette hypothèse demande à être validée par l'analyse du potentiel productif des PSEM et de leur capacité à tripler leurs exportations en un peu plus de 10 ans, ce qui soulève d'importants problèmes (disponibilités en terres, en eau et en capitaux, compétences techniques et managériales).

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

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

2.6.3 Simulation d'impact par l'approche productive

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

Compte tenu de la forte disparité des indices de vulnérabilité régionale (IVR) dans l'UE, on peut avoir des situations préoccupantes dans certaines régions spécialisées des pays méditerranéens, comme l'indique la simulation réalisée à partir des IVR (cf. annexe 18). La simulation est faite en pondérant les baisses estimées de la production européennes (-5,2 % dans le scénario 3) par la valeur de l'IVR et par le degré de spécialisation régionale pour chacune des régions productrices de fruits et légumes des 5 pays méditerranéens de l'UE à 15 retenus dans notre étude, puis pour l'UE à 15 (tableau 28).

Tableau 28 : Estimation de l'impact de la libéralisation sur les exploitations spécialisées en fruits et légumes des régions et les pays de l'UE

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

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

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

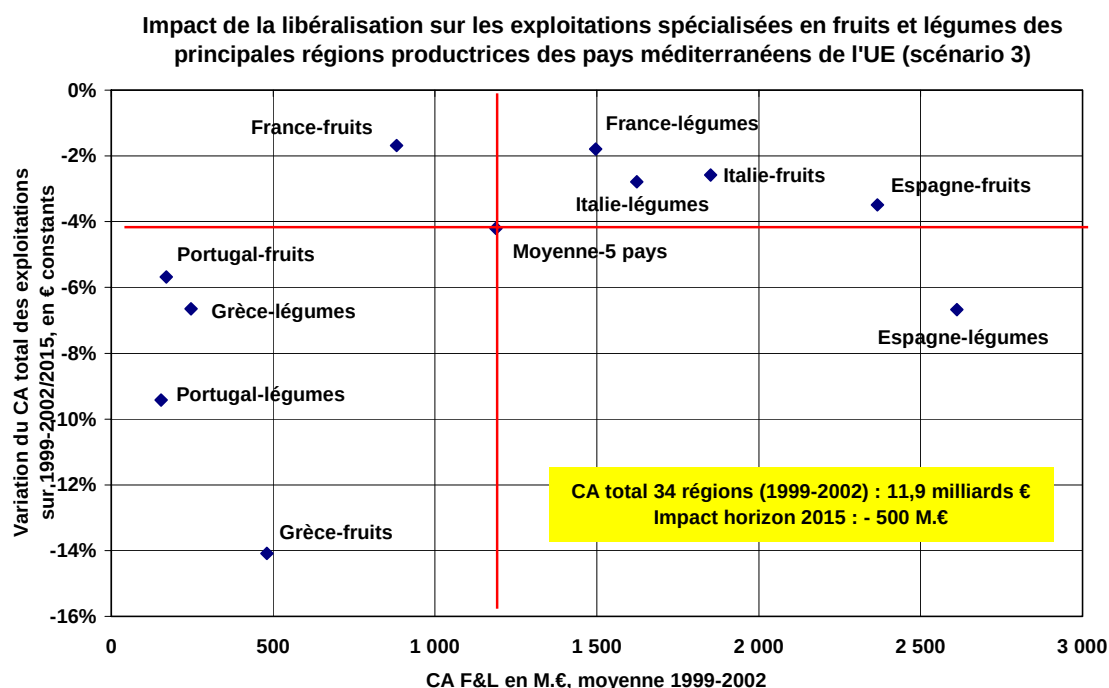
- Baisse de production : - 4,2 % (environ 500 millions €)
- Baisse du nombre d'exploitations spécialisées : - 4,8 % (17 000)
- Baisse des effectifs agricoles : - 4,9 % (29 000 ETP)

Cependant, les disparités entre régions européennes sont fortes. Huit régions sur les 34 retenues dans les 5 pays méditerranéens de l'UE accusent des baisses de chiffre d'affaires supérieures à 5 % : 3 régions espagnoles (dont 2 très importants producteurs de fruits et légumes, l'Andalousie, Murcie et les Canaries), 2 régions grecques (la Macédoine et l'Epire-Péloponèse, une région portugaise, le Ribatejo-Ouest et enfin une région italienne (la Sicile).

Six régions connaissent des chutes sensibles de chiffre d'affaires (entre 3 et 5 %), en Italie (Ligurie, Haut-Adige, Trentin), en Grèce (Sterea), en Espagne (Aragon) et au Portugal (Alentejo-Algarve).

Enfin 20 autres régions sont peu affectées par la libéralisation (entre - 0,3 et - 3 %), principalement en France (6 régions sur les 6 retenues dans l'étude).

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



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

Ces résultats viennent confirmer les ordres de grandeur obtenus par la simulation commerciale.

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

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

SYNTHESE ET CONCLUSIONS

La problématique de la recherche présentée dans ce rapport repose sur l'hypothèse d'une libéralisation du commerce international des produits agricoles et agroalimentaires dans le cadre de la future zone euro-méditerranéenne de libre-échange dont l'achèvement est envisagé pour 2015. Cette libéralisation ne manquera pas d'avoir des effets sur les secteurs concernés à la fois au sein de l'Union européenne et dans les pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM). L'objet de la recherche est d'évaluer ces impacts et de suggérer des mesures de politique publique tendant à en atténuer les chocs négatifs. On s'est attaché ici à caractériser l'une des filières impliquée au premier chef dans les 5 pays méditerranéens de l'Union européenne (Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal), la filière fruits et légumes frais, puis à mesurer la « vulnérabilité » des régions concernées de ces pays à une intensification de la concurrence en provenance des PSEM. Cette évaluation conduit à réaliser un diagnostic comparé inter-régional, en pointant les forces et faiblesses des régions européennes à forte spécialisation dans le secteur des fruits et légumes (F&L). Les fondements conceptuels de la recherche se trouvent principalement dans les théories de l'organisation industrielle (méséconomie), des ressources, compétences et *capabilities* (stratégie) et des chaînes globales de valeur (analyse de filières).

La caractérisation du secteur s'est faite à partir d'une double entrée : géographique (l'UE considérée globalement et par pays méditerranéen producteur) et par produit (avec un focus sur les deux plus importants dans la zone euro-méditerranéenne, la tomate pour la filière légumes et les agrumes pour la filière fruits). On a ainsi analysé successivement la positionnement international de l'UE sur le marché des fruits et légumes puis le potentiel productif de l'Union, la dynamique de la consommation et le dispositif institutionnel communautaire (OCM fruits et légumes).

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

Cependant, l'UE demeure **le premier acteur commercial mondial**. Sur la base des statistiques des Nations-Unies (Comtrade), l'UE-15 assurait, en 2003, plus de 45 % des exportations mondiales de fruits et légumes frais estimées à près de 63 milliards de \$¹⁶⁹. Le deuxième exportateur mondial étant l'ALENA avec 19 %. Les autres entités n'occupent qu'une place marginale, notamment les PSEM (6 %) et la Grande Chine (5 %). Toutefois, on connaît l'importance des échanges intra-zones qui vient nuancer le partage du marché réellement « international ». Ce marché peut être estimé à environ 25 milliards \$ en 2003 et se répartit de la façon suivante : UE-15 et ALENA à égalité avec 18 %, PSEM en 3^{ème} position

¹⁶⁹ Les sources statistiques divergent quelque peu du fait des nomenclatures et des méthodes d'élaboration. Le chiffre donné par FAOSTAT pour les exportations mondiales de fruits et légumes frais est de 56 milliards \$.

avec 14 % et Grande Chine au 4^{ème} rang avec 12 %. Si la production de fruits et légumes stagne dans l'UE, il n'en va pas de même pour ses exportations vers les pays tiers qui ont progressé de 136 % entre 1990 et 2003¹⁷⁰, à un rythme identique à celui de la Chine et de l'Inde. À noter que l'Iran a dans la même période triplé ses exportations qui ont dépassé en 2003, 1 milliard de \$. Ces chiffres traduisent une montée de l'intensité concurrentielle sur le marché international.

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

Les produits les plus exportés dans le monde sont incontestablement les fruits : agrumes (plus de 10 millions de t pour 5 milliards de \$, soit 10 % de l'ensemble fruits et légumes, en moyenne annuelle 2001-2003)¹⁷¹, puis banane (9 %). La tomate est le troisième grand produit avec 4,3 millions de t et 3,5 milliards de \$ (7,2 %). L'UE est de loin le premier exportateur mondial d'agrumes avec 56 % du marché. Sa position sur la tomate est également forte, avec 58 %, ainsi que sur les pommes (50 %), les pommes de terre (72 %), les poivrons (59 %) et la laitue (74 %). Tous ces produits ont dépassé 1 milliard de \$ d'exportations en 2003. Il convient toutefois de rappeler qu'environ 70 % des exportations de l'UE se font sur le marché intérieur, ce qui, tout en ramenant les chiffres des produits du Top 10 pour les destinations extra-communautaires à environ 20-25 % des exportations mondiales, n'en reste pas moins considérable.

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

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

(*) Including frozen and partially preserved fruit and vegetable

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

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

On retrouve, sur la liste des 10 premiers fruits et légumes importés par l'UE-15 en 2001-2003, les mêmes produits que précédemment et également pour des montants supérieurs au milliard de \$: agrumes (11,5 % des importations en valeur), tomates (7,7 %), pommes (6,6 %), raisins (5,3 %), poivrons (4 %), pommes de terre (3,9 %), laitue (3 %). Ces chiffres reflètent l'intensité des échanges intra-zone, sachant que **pour les tomates et les agrumes, les PSEM**

¹⁷⁰ Source FAOSTAT, fruits et légumes frais et transformés, en valeur.

¹⁷¹ Source FAOSTAT

n'assurent pas plus 6 à 8 % des approvisionnements communautaires (y compris le commerce intra-UE), ce qui renforce l'intérêt de la question de l'ouverture.

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

On observe nettement une spécialisation productive des pays européens, qui a tendance à s'accroître, venant confirmer la théorie des avantages comparatifs, mais exposant par ailleurs les économies locales aux fluctuations du marché. Exprimé en proportion de la PAF sur le triennal 2001-2003, le secteur des fruits et légumes représente 34,5 % en Grèce, 32,3 % en Espagne, 30,8 % au Portugal, 25 % en Italie, 11 % en France¹⁷². Ces chiffres viennent confirmer l'acuité du problème des fruits et légumes dans les relations euro-méditerranéennes, mais aussi les divergences d'intérêt entre pays de l'UE.

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

Part des 5 principaux pays dans la production de l'UE-15 de fruits et légumes, (volumes, 2001-2003)

PAYS	FRUITS	LEGUMES
1 – Espagne	29 %	22 %
2 – Italie	29 %	28 %
3 – France	19 %	16 %
4 – Allemagne	8 %	7 %
5 – Grèce	7 %	7 %

Source : FAOSTAT

Les données du RICA¹⁷³ qui permettent d'identifier les exploitations spécialisées par OTEX¹⁷⁴ par pays et par région, viennent confirmer le taux de spécialisation élevé de la production chez les membres méditerranéens de l'UE : sur la période moyenne 1999-2002, l'Espagne est le leader incontesté avec 38 % de la production de F&L en valeur des 5 pays¹⁷⁵, suivie de l'Italie (28 %) et de la France (25 %). Dans la zone sud de l'Europe, 48 régions ont un chiffre d'affaires sectoriel supérieur à 1 million €, mais l'Espagne domine avec 3 régions dans les 5 premières : Andalousie (16,6%), Communauté valencienne (9,2%) et Murcie (5,6%). La France, avec la région Provence Alpes Côte d'Azur (PACA) représente 6% et la Sicile 5%. Au total, 20 régions espagnoles, françaises, italiennes, dont 2 grecques cumulent 78% du chiffre d'affaires des exploitations de fruits et légumes des 5 pays méditerranéens de l'UE (13,6 milliards €).

Les structures de production restent fortement atomisées dans l'UE, avec environ 715 000 exploitations en 2002, soit une dimension moyenne de 7ha de SAU dans les fruits et 4 ha dans les légumes. Le nombre d'exploitations subit une érosion de l'ordre de 2% par an dans les légumes et 3% dans les fruits, ce qui conduit à l'émergence de grands producteurs qui font

¹⁷² Source : Commission européenne, DG Agri, 2004

¹⁷³ RICA : Réseau d'information comptable agricole, Eurostat

¹⁷⁴ OTEX : orientation technico-économique des exploitations

¹⁷⁵ Soit 13,6 milliards € pour l'échantillon extrapolé des exploitations spécialisées du RICA.

jouer les économies d'échelle. L'emploi en équivalent temps plein peut être estimé à environ 1,3 million de travailleurs, ce qui est considérable. Dans certaines régions, comme nous l'avons vu, le secteur des F&L est vital au plan économique et social.

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

La consommation apparente de fruits et légumes dans l'Union européenne s'établissait en 2003 à 372 kg par habitant, soit l'un des niveaux les plus élevés du monde, tiré par les habitudes alimentaires dans les pays méditerranéens : 456 kg/tête en Grèce, 450 kg en Italie. Les nutritionnistes ont de longue date préconisé une diète alimentaire diversifiée faisant une large place aux fruits et légumes. Le désormais fameux « modèle de consommation alimentaire méditerranéen » (MCAM) constitue une formidable opportunité pour développer le secteur. Paradoxalement, les pays concernés et l'UE valorisent encore peu cet atout, alors que les Etats-Unis, les pays scandinaves, la Chine, dans le cadre de la lutte contre les pathologies liées à une alimentation déséquilibrée, ont élaboré de véritables programmes nutritionnels basés sur le MCAM. Ainsi, la consommation de fruits et légumes stagne en Europe et change de nature : on observe une substitution des produits frais par les produits élaborés surgelés et de 4^{ème} et 5^{ème} gamme, induite par les modes de vie (urbanisation, journée continue de travail, croissance du temps de loisir et du nombre de monoménages, etc.). Le paramètre essentiel dans le comportement d'achat du consommateur demeure le prix et non pas la qualité, ce qui vient lamener les marges des acteurs de la filière (en particulier les agriculteurs) et donc limiter les capacités d'adaptation par l'innovation et la communication.

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

Le dispositif institutionnel européen d'accompagnement de la filière F&L est l'OMC qui a été refondue en 1997 (règlement CE 2200/96). Un fonds opérationnel a été créé en vue

d'appuyer les OP (organisations de producteurs s'engageant dans la voie de la consolidation (taille critique) et de la modernisation (notamment commerciale), à hauteur de 50% des investissements réalisés. Au total, les dépenses du FEOGA consacrées au secteur des F&L ont légèrement fléchi (3,6 % du fonds en 2002 contre 4% en 1996¹⁷⁶), ce qui s'explique par l'inertie des producteurs et une certaine réticence à la restructuration et à l'action collective, ainsi que par les lourdeurs bureaucratiques des administrations communautaire et nationales. Le taux d'organisation en OP était, en 2002, de 75% aux Pays-Bas de 46% en France, 36% en Espagne, 30% en Italie, 11% en Grèce et 5% au Portugal (taux moyen dans l'UE : 38%).

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

Dans le cadre de la problématique posée ci-dessus et sur la base d'une approche théorique 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 proposons d'adopter 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)¹⁷⁷. 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 producteurs agricoles (SRICA)	Dimension, concentration, croissance du CA, taux d'investissement, taux de subvention, taux de marge, productivité du travail
Densité et qualité des opérateurs de mise en marché (SEA)	Nombre, CA, effectif, actifs, taux de marge brute, productivité, rentabilité
Capacité de la filière à créer de la valeur par la différenciation territoriale (SV)	Nombre d'AOP et d'IGP
Conditions de l'environnement économique et institutionnel régional (SIQER)	Densité de population, pouvoir d'achat, flux de transport intra et trans-régionaux, dépenses de R&D

¹⁷⁶ Un peu moins de 600 millions € en 2003 pour les fruits et légumes frais et de 700 millions pour les produits transformés, ce qui reste dérisoire par rapport au chiffre d'affaires du secteur, en comparaison avec le pactole distribué aux producteurs de céréales, de lait et de sucre. Conformément à l'évolution de la PAC (découplage), les sommes allouées au soutien des marchés ont fortement diminué au profit des actions structurelles.

¹⁷⁷ 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).

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

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

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 1999 à 2002 : 23 pour la production de fruits, 24 pour celle de légumes, soit au total 34 régions européennes comptant 324 000 exploitations spécialisées en production de fruits et/ou de légumes et réalisant une production d'une valeur de près de 12 milliards € en moyenne annuelle.

Régions retenues pour le calcul de l'IVR

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

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

Source : données RICA, Eurostat

Le score « structure et performances des producteurs agricoles » (SRICA) revêt une valeur moyenne de 3,52 pour le secteur des fruits. Les 3 régions les plus performantes sont dans l'ordre : le Languedoc Roussillon (7.25), Midi-Pyrénées (6.15) et l'Andalousie (5.78), du fait de grandes structures de production. Les 3 régions en difficulté sont l'Alentejo-Algarve (1.47), la Macédoine (0.19) et le Tras-os-Montes (-1.52). Les écarts de score sont considérables (de 1 à 9) et rendent peu probable un rattrapage. Dans le secteur des légumes, le score moyen est plus élevé (4.13). On trouve en tête l'Emilie-Romagne (8.35), les Açores (7.41) et les Canaries (7.35), probablement imputable à un effet « primeurs ». En queue se situent, Murcia (0.59), la Toscane (0.35) et le Lazio (0.49), soit un écart de 1 à 8.

Le score « densité et qualité des opérateurs de mise en marché » (SEA) est établi à partir d'une analyse des entreprises de commerce de gros implantées dans les régions productrices, en faisant l'hypothèse que la présence de ces firmes dynamise l'amont en assurant des débouchés et en transmettant des signaux en provenance de la GD. Nous avons recensé à

l'aide de la base de données européenne 1150 entreprises dans le secteur du commerce de gros de fruits et légumes, réalisant 38 milliards € de CA et employant 105 000 salariés. Il a été possible de localiser les activités pour 505 de ces entreprises totalisant 17 milliards € de CA, dans 28 régions de notre échantillon. A partir d'une analyse financière de ces entreprises, on a construit un score dont la valeur moyenne est de 3.64 mais dont les bornes sont très éloignées (de -1 à 27), ce qui témoigne d'une très forte hétérogénéité dans la « dotation » des régions. Ce facteur, très discriminant, nous paraît essentiel pour évaluer la performance des filières. Les 3 régions leaders sont les Pouilles (26.7), Valence (56.1) et le Trentin (9.16). Les 3 lanternes rouges sont 3 régions espagnoles peu spécialisées : Castille (-0.36), Galice (-0.47), Canaries (-0.77).

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

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

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

**L'exposition des régions européennes productrices de fruits
au choc de la libéralisation commerciale internationale**

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

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

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

**L'exposition des régions européennes productrices de légumes
au choc de la libéralisation commerciale internationale**

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

Dans le secteur des légumes, la situation n'est pas aussi favorable, probablement en raison des hauts niveaux d'intensification atteints par les modèles de production. 4 régions sont

fortement exposées aux risques de la libéralisation, dont le leader européen, l'Andalousie (27 000 entreprises agricoles, 1.8 milliard € de CA). 8 autres régions sont menacées à un moindre degré. C'est donc la moitié des régions européennes spécialisées qui encourent des risques non négligeables.

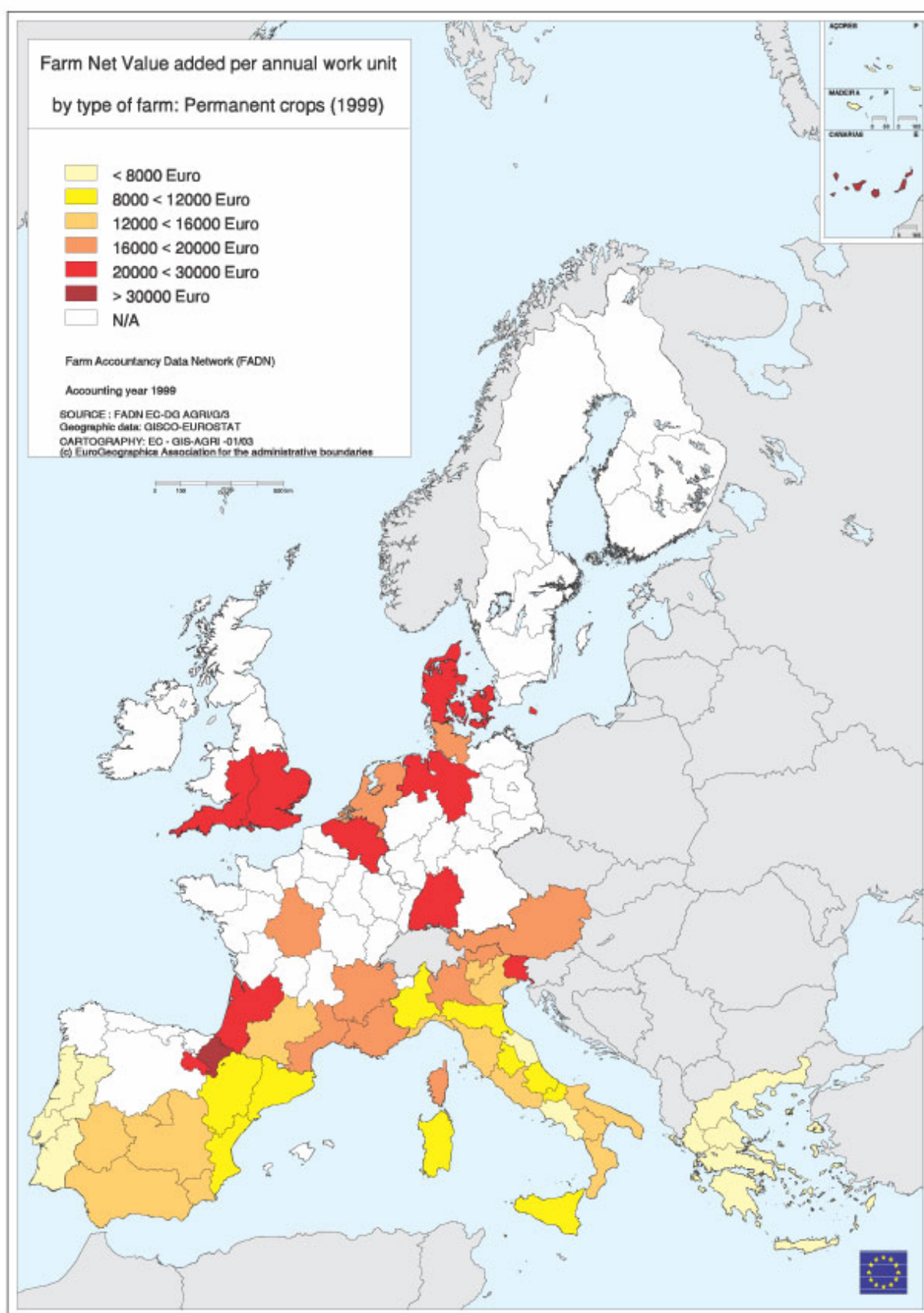
La vulnérabilité concerne, selon nos calculs d'IVR, 31% des exploitations agricoles réalisant 1,1 milliard € de CA et environ 100 000 emplois dans le secteur primaire des fruits et 68% des entreprises pour 3,4 milliards € de CA et 175 000 emplois dans celui des légumes. Il n'est pas mesurer la vulnérabilité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

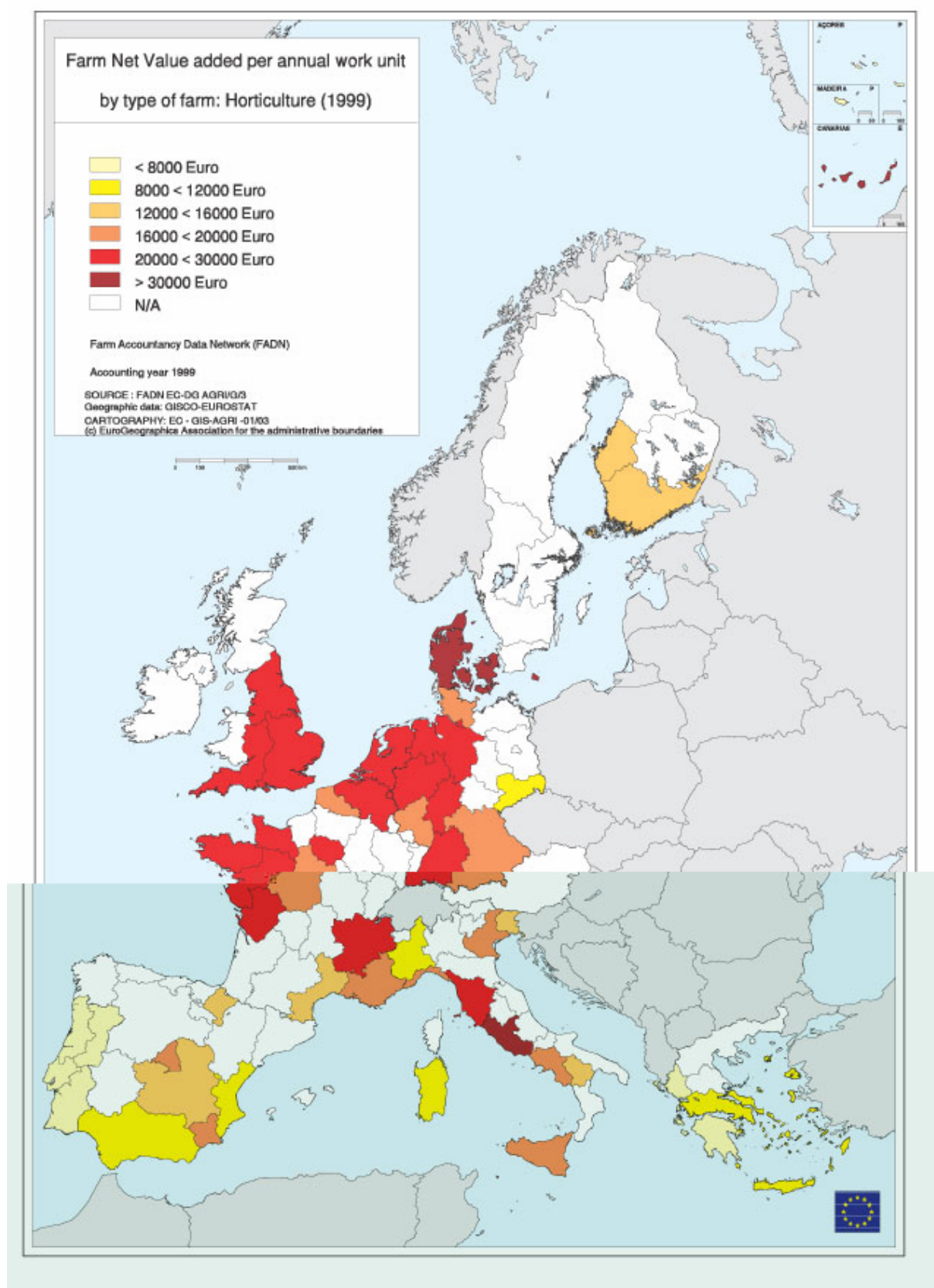
Une application de la méthode de diagnostic SWOT aux régions européennes spécialisées dans la production de fruits et légumes dans les 5 pays méditerranéens membres de l'UE met en évidence les faiblesses suivantes dans les régions caractérisées par un IVR élevé : atomisation des structures agricoles avec difficultés d'agrandissement, fortes contraintes techniques sur les systèmes productifs (eau, pollution, facteur travail coûteux) ; produits de bas ou de milieu de gamme peu compétitifs face à une offre potentielle des PSEM ; déficience des metteurs en marché, sous dimensionnés et mal gérés ; situation géographique périphérique pénalisante en termes de coûts d'approche des marchés de masse ; déficit d'accompagnement institutionnel (formation, R&D).

Une estimation de l'impact de la suppression des barrières commerciales euro-méditerranéennes, indique, à l'horizon 2015, dans le contexte d'un scénario d'ouverture totale du marché de l'UE et d'amélioration de la compétitivité des acteurs des PSEM, une perte de marché d'environ 2 milliards d'euros pour l'ensemble des exportateurs de fruits et légumes frais des pays membres, soit environ 5 % du CA réalisé dans la zone en 2001-2003 par les producteurs européens (30 000 exploitations spécialisées et 80 000 emplois)

Des pistes de consolidation des filières fruits et légumes dans les pays méditerranéens de l'UE sont à explorer tout d'abord au niveau du portefeuille-produits qui devrait être recentré sur un haut de gamme adossé à la typicité et à la haute qualité organoleptique ; et ensuite dans le cadre des complémentarités européennes et Nord-Sud : effets complémentaires sur les gammes de produits et mise en commun de *capabilities* dans le cadre de partenariats stratégiques d'entreprises.

À défaut d'un « sursaut » euro-méditerranéen, les opportunités offertes par le très dynamique marché mondial de la diète méditerranéenne risquent d'être captées par d'autres régions que celles du berceau historique de ce modèle alimentaire. Ainsi des études sont actuellement menées à l'instigation du département de l'agriculture des Etats-Unis (Regmi, 2004) pour estimer les conséquences d'un développement des produits entrant dans la diète méditerranéenne (notamment fruits et légumes) sur l'agriculture américaine. L'Australie, le Chili, la Californie ont mis en place de véritables plans stratégiques pour conquérir le marché international du vin. Ces plans sont couronnés de succès si l'on en juge par l'effritement de la position des pays producteurs traditionnels (et notamment la France) sur le marché emblématique et très concurrentiel du Royaume-Uni. D'autres schémas directeurs sont en préparation pour la plantation massive d'oliviers. Une vision prospective européenne inciterait au volontarisme de la politique économique « façonneur d'espaces » enseigné par F. Perroux.





Bibliographie et sources consultées

- ARFINI. F, GIACOMINI.C et MANCINI.M-C : « Effets probables de la mise en place par la Grande Distribution de nouvelles normes de certification sur le marché des produits agro-alimentaires ». Document de travail, juin 2004, 14p.
- AUGIER P., GASIOREK M., (2001), Les effets de la libéralisation entre l'Union européenne et les pays partenaires méditerranéens, in REIFFERS J.L., dir, Méditerranée : vingt ans pour réussir, Institut de la Méditerranée, Marseille, pp.359-382
- BAGNARA.G-L, STEFANELLI.D: « Italie-Espagne, Compétitivité des entreprises, état des lieux ». L'ECHO DES MIN n°192, juillet-août 2003, pp64-65.
- BCHIR M.H., DECREUX Y., FOUQUIN M., L'élargissement : vers un renforcement des relations entre l'Europe et les pays méditerranéens ?, in Economies et Statistiques, n° 363-364-365, 2003, INSEE, Paris, pp. 267-294
- BINARD.P : « Le marché mondial des fruits et légumes d'ici 2010. Réalités et perspectives ». Freshfel Europe-Interfel, 2004.
- BINARD.P, WHITE.C : « The consumer market : Fresh fruit and vegetable consumption in Europe ». Eurofruit-Freshfel Europe, 2003, 35p.
- BOIXIERE.A, CHRISTY.G : « Hard discount, la bataille avec les GMS est engagée ». L'ECHO DES MIN n°198, février 2004, pp70-72.
- BOUYER. C : « Espagne, priorités aux techniques économiques », L'ECHO DES MIN n°206, novembre 2004.
- BVD, Amadeus, base de données sur les entreprises européennes, 2005, Bruxelles
- Cabinet conseil Lauriot Prevost, Etude Nationale de Dynamisation de la Filière Pêche-Nectarine : « Etats des lieux, diagnostique, préconisations, priorités ». Rapport de synthèse, décembre 2003, 35p.
- CAMP.R-C : «Le Benchmarking pour atteindre l'excellence et dépasser vos concurrents». Les éditions d'Organisation 1992, 224p.
- CAVARD.P : « L'observatoire du commerce de gros. Des entreprises aux fortunes diverse ». Infos-Ctifl n°193, juillet-août 2003, pp19-23.
- Chambre d'Agriculture de Vaucluse. Bilan de Campagne 2003.
- CHRISTY.G : « Les achats de fruits et légumes, le poids grandissant du hard discount ». Infos-Ctifl n°197, décembre 2003, pp13-16.
- CLING J.P., OULD AOUDIA J., Le partenariat euro-méditerranéen : l'intégration en trompe-l'oeil ?, in Economies et Statistiques, n° 363-364-365, 2003, INSEE, Paris, pp. 295-301
- CODRON.J-M : «Les nouveaux opérateurs du négoce des fruits et légumes sur la scène européenne : vue d'ensemble ». Conférence SIFEL, avril 1994, 8p.
- CODRON.J-M, STERNS.J et VERNIN.X : « Production fruitière intégrée, la grande distribution s'y intéresse de près. Etudes sur les motivations et attitudes des enseignes françaises ». Infos/Ctifl, n°180, avril 2002, pp 1619.
- COHEN D., (2004), La mondialisation et ses ennemis, Grasset, Paris, 264 p.
- COLOMBANI Ph., dir., (2002), Le commerce mondial au XXI^{ème} siècle, IFRI, Paris, 321 p. + Annexes
- Commission Européenne : « Etude d'impact des concessions pour les pays tiers méditerranéens ». Bruxelles, 01.10.1997. COM(97)477 final, 29p.
- Commission Européenne : « La situation de l'agriculture dans l'Union Européenne ». Bruxelles, 11.02.2002. COM (2002)67 final. 2002, 176p.
- Commission Européenne : « Le secteur horticole dans l'Union Européenne ». Direction Générale de l'Agriculture, juin 2003, 16p.
- Commission Européenne : « Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement Européen

- sur la simplification de l'organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes ». Bruxelles, 10.08.2004. COM (2004) 549 final, 10p.
- Commission Européenne, Direction Générale de l'Agriculture : « Situation agricole du Portugal ». 2003, 79p.
- COOK R.L., "Supermarkets Challenges and Opportunities for Fresh Fruit and Vegetable Producers and Shippers : Lessons from the US Experience", Proceedings of the Conference on Supermarkets and Agricultural Development in China, May 2004, Shangai, 7 p.
- COURTOT. R : « Huertas et marchés des fruits et légumes dans le bassin méditerranéen ». In Vincent Moriniaux : *La méditerranée*. Editions du temps, 2001, pp151-160.
- CTIFL : « Les structures des exploitations fruitières et légumières, comparaison des recensements de 1988 et 2000 ». 2003, 90p+17p d'annexes.
- Document de l'Ambassade de France au Portugal : "L'agriculture portugaise". MINEFI-DREE, 13 février 2003.
- Document de l'Ambassade de France au Portugal : « Le commerce extérieur agroalimentaire du Portugal ». MINEFI-DREE, 28 janvier 2003.
- Document de l'Ambassade de France aux Pays-Bas : « Le marché néerlandais des fruits et légumes ». MINEFI-DREE, 28 novembre 2003.
- Document de l'Ambassade de France en Espagne : « L'Agriculture espagnoles ». MINEFI-DREE, 20 septembre 2003.
- Document de l'Ambassade de France en Espagne : « Le marché espagnol des pommes de terre », 25 novembre 2002.
- Document de l'Ambassade de France en Grèce : « Fruits et légumes en Grèce ». MINEFI-DREE, 05 février 2004.
- Document de l'Ambassade de France en Grèce : « La grande distribution alimentaire » MINEFI-DREE, 4 juillet 2003.
- Document de l'Ambassade de France en Grèce : « Les exportations grecques de produits agroalimentaires ». MINEFI-DREE, 16 décembre 2002.
- Document de l'Ambassade de France en Inde : « L'Agriculture Indienne ». MINEFI-DREE, 15 mars 2004.
- Document de l'Ambassade de France en Iran : "Le secteur des fruits et légumes en Iran". MINEFI-DREE, 15 septembre 2004.
- Document de l'Ambassade de France en Italie : « Brèves de la distribution alimentaire en Italie » MINEFI-DREE, janvier 2004.
- Document de l'Ambassade de France en Italie : « La cerise en Italie » MINEFI-DREE, 2 juillet 2002.
- Document de l'Ambassade de France en Italie : « La consommation alimentaire en Italie ». MINEFI-DREE, 14 mai 2004.
- Document de l'Ambassade de France en Italie : « Le secteur des fruits et légumes frais en Italie » MINEFI-DREE, 18 juin 2003.
- Dossier Transport, l'ECHO DES MIN n°197, janvier 2004.
- DOWNING.T.E : « Evaluation de la vulnérabilité socio-économique à la famine : structures, concepts et applications ». Famine Early Warning System Project/USDAI, 1991.
- DUPONCEL, M : « The enlargement of the EU : implications for the fruit and vegetable sector ». Commission Européenne, Direction Générale de l'Agriculture, C-4, April 2004.
- EL HADDAD F., « Le potentiel de production et d'exportation du Maroc : cas de la filière agrumes », communication au séminaire IFPM, UMR Moisa Montpellier, 2005, Agadir
- EL HADDAD F., « Le potentiel de production et d'exportation du Maroc : cas de la filière tomates », communication au séminaire IFPM, UMR Moisa Montpellier, 2005, Agadir

- EMLINGER C., JACQUET F., PETIT M., « Les enjeux de la libéralisation agricole dans la zone méditerranéenne », communication au séminaire GDRI CNRS EMMA – CIHEAM-IAM.M, 2004, Montpellier
- EMLINGER C., Les échanges de fruits et légumes en Méditerranée dans les échanges mondiaux, document Eu-Med Agpol, Ciheam-Iam, Montpellier, 2005, 39 p.
- European Commission : “ Farm structure, 1999/2000 survey”. Eurostat, 2003.
- European Commission : « Analysis of the common market organisation in fruit and vegetables ». CE Brussels, 03.09.2004 (SEC (2004) 1120), 28p.
- EUROSTAT : « Les importations européennes de fruits et légumes frais de 1996 à 2002 ». 2003, 54p.
- FAO : “Food Insecurity and Vulnerability in Vietnam : Profiles of Four Vulnerable Groups”. Food Security and Agricultural Projects Analysis Service (ESAF). Working Paper, n°04-11, may 2004, 55p.
- FAO : « Citrus fruit fresh and processed ». Annual statistics 2003. CCP:CI/ST/2003, 39p.
- FAO, FAOSTAT, Database, 2004, 2005, Roma
- FERRARA.L, HENRIOT.A : « La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l’attractivité des territoires ? ». Economie Internationale 99, 2004, pp 91-111.
- FNLP : « Plate-forme professionnelle sur la revision de l’OCM fruits et légumes ». 20 mars 2003, 6p.
- GARBELY.M, GENOUD.S : « Comparaison de différentes méthodes de classement de pays dans le cadre du développement durable ». Centre Universitaire d’Etude des Problèmes de l’Energie (CUEPE), Genève, 2002, 18p.
- GARCIA ALVAREZ-COQUET J.M., (2002), Agricultural Trade and the Barcelona Process : is Full Liberalization Possible ?, in European review of agricultural Economics, vol. 29, n°3
- GARDE.O : « Caractérisation des salariés des exploitations légumières et de leurs emplois ». Mémoire de fin d’études ENESAD/FNPL, septembre 2003.
- GEREFFI G. and KORZENIEWICZ M. (eds), “Commodity Chains and Global Capitalism”, 1994, Westport: Greenwood Press.
- GLEMOT.C : « L’audit d’organisation du travail : gagner en compétitivité ». Infos/Ctifl n°205, octobre 2004, pp25-29.
- GOSSE.C : « L’exception italienne. Un ancrage fort dans le terroir ». L’ECHO DES MIN, n°206, novembre 2004.
- GRASSELLY. D et al : « La production de tomate sous serre et abris en Pologne, une modernisation rapide ». Infos-CTIFL, octobre 2004.
- HANDOUSSA.H, REIFFERS.J-L : « Evolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l’Union Européenne et ses partenaires méditerranéens ». Rapport du Femise, mars 2002, 44p.
- HARZIG. J : « Du nord au sud, instabilité du jeu concurrentiel ». Dossier tomate, l’ECHO DES MIN, n°206, novembre 2004.
- HARZIG.J : « Espagne : Quand les entreprises évoluent. Investissements de toutes parts ». L’ECHO DES MIN n°182, septembre 2002.
- HARZIG.J : « Union Européenne : Elargissement, des opportunités à envisager ». L’ECHO DES MIN n°191, juin 2003.
- HASSAN.D, SIMIONO.M : « Du producteur au consommateur : une analyse de la transmission par les prix de la filière tomate ». INRA de Toulouse, XVIIèmes Journées de Micro-économie Appliquée, Québec, juin 2000.
- HUSSON.P, THIAULT.J-F : « Quelle logistique pour les stations ? S’organiser pour mieux vendre ». Infos/Ctifl n°159, mars 2000.
- HUTIN.C : « La production légumière dans le RGA 2000 : essor du plein champ et repli du

- maraîchage ». Infos/Ctifl n°196, novembre 2003, pp14-18.
- HUTIN.C : « Le verger européen vieillit mais reste productif. Evolutions tendanciennes entre 1992 et 1997 ». Infos/Ctifl, n°170, Avril 2003, pp17-21.
- HUTIN.C : « Production et commerce de fruits et légumes. Qui sont les dix nouveaux européens ? ». Infos/Ctifl n°204, septembre 2004, pp 10-14.
- INTERFEL. Rapport d'activité 2001
- L'ECHO DES MIN n°181, juillet/août 2002.
- L'ECHO DES MIN n°195, novembre 2003.
- L'ECHO DES MIN n°201, 2004
- L'ECHO DES MIN n°202, juin 2004.
- L'ECHO DES MIN n°204, septembre 2004.
- L'ECHO DES MIN : tomate méditerranéenne, supplément au n°184, 2002.
- L'ECHO DES MIN, n°207, décembre 2004
- L'ECHO DES MIN, spécial Grande Distribution, hors-série, 2003.
- LE MOCI n°1628 (Portugal, nouveaux défis, nouveaux cap), 11 décembre 2003.
- LE MOCI n°1636 Bis (Italie : besoins de services), 5 février 2004, pp6-7.
- Lettre de Veille Internationale de Fruits et Légumes Frais. CFCE, février 2003.
- Lettre de Veille Internationale de Fruits et Légumes Frais. CFCE, mars 2003.
- Lettre de Veille Internationale de Fruits et Légumes Frais. CFCE, n°9 janvier 2004.
- Lettre de Veille Internationale Fruits et Légumes frais. CFCE, n°7, novembre 2003.
- Linéaires n°178, février 2003, p127.
- Linéaires n°186, novembre 2003.
- Linéaires n°193, juin 2004, pp104-111.
- Linéaires n°198, décembre 2004, pp101-109.
- Linéaires n°199, janvier 2005, pp15-17
- LIU.P : "World markets for organic citrus and citrus juices. Current market situation and medium-term prospects". FAO, Workin paper n°5, may 2003, 22p.
- LORCA.A, VICENS.J : " Les effets de la libéralisation agricole sur les économies des pays partenaires méditerranéens". Femise n°FEM21-06, juin 2004, 35p.
- MALASSIS L., Nourrir les Hommes, Flammarion, Paris, 1994
- MARION.M, GREFF.P : « Distribution en Italie : productions du sud, organisations du nord. Comment tourne le modèle italien ? ». Infos-CTIFL n°192, juin 2003, PP29-34.
- MARION.M, GREFF.P : « En production et en distribution, l'Espagne un grand leader européen ». Infos/Ctifl n°181, mai 2002, pp12-17.
- Ministère de l'Agriculture de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales :
« L'emploi saisonnier dans le secteur des fruits et légumes ». Paris, 2001, 39p.
- Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation : « Faits et chiffres du secteur agro-alimentaire et du milieu rural espagnol ». Madrid, 2002, pp37-41.
- Ministère des Finances et de la Privatisation : « Echanges commerciaux et compétitivité des agricultures marocaine et européenne ». Royaume du Maroc, 2003, 19p.
- MONTIGAUD J.C., L'analyse des filières agroalimentaires : méthodes et premiers résultats, in Economies et Sociétés, Cahiers de l'Ismea, série Développement agroalimentaire, AG, n°21, Tome XXVI, n°6, juin 1992
- MONTIGAUD.J-C, RIO.P et MARTINEZ, R : « L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France : une tentative de bilan ». UMR MOISA, série Etudes, 2002-02, 65p.
- MORDANT.J : "Audit de la filière des fruits et légumes". Rapport de synthèse du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales n° C-2004-T-98, 31 mars 2004, 30p.
- MONTIGAUD. J-C : « La logistique dans les filières agro-alimentaires et ses conséquences ».

- Document de travail pour Master Commercializzazione e logistica dei prodotti agroalimentari, Università de Parme. 19-23 avril 2004, 20p.
- NELSON, R. et S. WINTER, *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, University Press, 1982.
- NICET-CHENAF D., WACHS a., Les relations bilatérales commerciales des pays du bassin méditerranéen à l'heure de l'élargissement de l'UE : une approche de type gravitaire, in *Economie Appliquée*, tome LVIII, 2005, n°1, pp. 85-116.
- NORTH.D : "Institutions, institutional change and economic performance". Cambridge University Press. 1990, 152p.
- NUSSBAUM M.C. and SEN A. "The quality of Life", Clarendon Press, Oxford, 1993, pp 30-53.
- Oniflhor : « Observatoire des exploitations fruitières, résultats 2000 ». Oniflhor-CTIFL-FNPF, 2003, 11p.
- Oniflhor : « Observatoire des exploitations légumières, résultats 2000 ». Oniflhor-CTIFL-FNPF, 2003, 11p.
- Oniflhor et Ernst & Young Entrepreneurs Conseils : "Audit économique des filières fruits et légumes françaises : état de la compétitivité des filières fruits et légumes françaises comparativement aux principaux pays producteurs européens concurrents". Rapport final, 09 décembre 2003, 269p.
- Oniflhor : « Chiffres clés 2002, fruits et légumes frais et transformés ». 2003
- PEREZ R., *La gouvernance des entreprises*, éditions Repères-La Découverte, 2004, Paris
- PNUD : « Evaluation de la vulnérabilité et des risques ». Programme de Formation à la gestion des catastrophes. Première édition, 1991, 70p.
- QUEFELEC.S : « Commerce euro-méditerranéen de produits agricoles ». Statistiques en bref, EUROSTAT, thème 6-1/2004, 7p.
- RADWAN S., REIFFERS J.L., (2003), *L'impact de la libéralisation dans le contexte du partenariat euro-méditerranéen*, rapport Femise, Institut de la Méditerranée, Marseille, 27 p. + Annexes
- RAINELLI M., *La nouvelle théorie du commerce international*, éditions Repères-La Découverte, Paris, 1997, 122 p.
- RASTOIN.J-L, TOZANLI.S et GHERSI.G : « L'émergence du capitalisme agroalimentaire dans les pays méditerranéens ». Communication à la conférence du Femise, Marseille, 2003, 13p.
- RASTOIN J.L., GHERSI G., JACQUET F., PADILLA M., TOZANLI S., (2004), *Agro-food development and policies in the Mediterranean region*, in *Agri.Med*, Annual report 2004, CIHEAM, Paris, pp. 195-249
- RASTOIN.J-L : « Economie et stratégie agro-industrielle : le système alimentaire », cours, ENSA.M, 2004, Montpellier, 220 p.
- RASTOIN.J-L : « Vers un modèle agroalimentaire méditerranéen, une lecture perrouxienne ». in revue Sociétal, n°48, 2005, Paris, pp.14-19
- REGMI A., BALLENGER N., PUTMAN J., *Globalisation and Income Growth Promote the Mediterranean Diet*, in *Public Health Nutrition* Volume 7, Number 7, 2004, October, The Nutrition Society, London, pp. 977-983
- Report of National Confederation of Hellenic Commerce : « The Greek agrifood sector », 2003.
- REZGUI.S : « Localisation géographique, commerce international et diffusion des connaissances technologiques ». *Economie Internationale* 97, 2004, PP 129-144.
- SCHERER, F.M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand Mc Nelly, 1973, Chicago

- SEN A : "Capability and Well-Being" in *The Quality of Life*, NUSSBAUM M.C and SEN A., (edit), Clarendon Press, Oxford, 1993, PP30-53.
- SEN.A : "The Standard of Living". Cambridge University Press, 1985.
- United Nation, Statistics Division, COMTRADE, Database, 2004, 2005
- VARD, T : « Fruits et légumes, production et échanges ». Commission Européenne, Direction Générale de l'Agriculture, C-4, Janvier 2003, 73p.
- VERNIN.X : « Tomates, les échanges mondiaux et européens ». Infos-CTIFL n°161, mai 2000.
- WERNERFELT B., A Resource-Based View of the Firm, in *Strategic Management Journal*, 5, 1984 : 171-180
- WU HUANG.S : « Global Trade Patterns in Fruits and vegetables ». USDA, WRS-04-06, june 2004, 83p.