

PARTIE 1 :

SITUATION DU SECTEUR DES PRODUITS DE LA MER

SITUATION DE LA CAPTURE

SITUATION DE LA CONSOMMATION

SITUATION DU SECTEUR HALIEUTIQUE MAROCAIN

Table des matières

1	Les défis majeurs du secteur de produits de la mer au niveau mondial pour les années à venir	4
1.1	La pression sur la ressources disponibles	4
1.2	Le défis de la valeur ajoutée	4
1.3	Réduction des restrictions à l'accès des marchés pour les pays en voie de développement	6
2	Situation mondiale de la production halieutique	7
2.1	Situation mondiale du secteur de la capture et de la production aquacole	7
2.2	Situation des principales espèces sauvages commercialisées au niveau mondial	8
2.2.1	Thon	9
2.2.2	Céphalopodes	9
2.3	Situation des principales espèces d'aquaculture	9
2.3.1	L'aquaculture : une réponse à la pénurie de matière première	9
2.3.2	Potentiel de l'aquaculture	10
2.3.3	Les limites au développement de l'aquaculture	11
2.3.4	Tilapia, perche du Nil, poisson chat Pangasius	11
2.3.5	Bar (loup) d'élevage	11
2.3.6	Crevettes	12
2.3.7	Mollusques	12
2.4	Valorisation des poissons de grands fonds et des espèces peu demandées : une autre réponse à la pénurie ?	12
3	Marché des produits de la mer	14
3.1	Demande en produits de la mer	14
3.2	Facteur Prix: un frein à la consommation des produits de la mer	15
3.3	Les grands marchés mondiaux des produit de la mer	15
3.3.1	Les grandes évolutions des modes de consommation ; ex de l'Europe	16
3.3.2	Évolution de la consommation des produits de la mer	17
3.3.3	Évolution des formes de distribution des produits de la mer	18
3.3.4	Évolution des grands marchés de produits de la mer transformés	22
3.3.5	Situation espagnole	32
3.3.6	Portugal	37
3.3.7	Italie	39
3.3.8	France	45
3.3.9	Grande Bretagne	55
3.3.10	Belgique	59
3.3.11	Pologne	60
3.3.12	Hongrie	61
3.3.13	Suisse	62
3.3.14	Russie	63
3.3.15	Chine et Hong Kong	64
3.3.16	Vietnam	65
4	Situation du secteur des produits de la mer Marocain	65
4.1.1	Fiabilité des données statistiques	65
4.1.2	Secteur de la capture	67
4.1.3	Aquaculture	74
4.1.4	Utilisation	77
4.1.5	Données clés du secteur de la transformation des produits de la mer	79
4.2	Dispositif d'appui pour la mise à niveau de la filière	87
4.2.1	Facteur incitatifs	87
4.2.2	Mesures institutionnelles	87
4.3	Atouts et faiblesse de l'industrie de transformation halieutique marocaine	88

4.3.1	Atouts, faiblesse par niveau de production	88
4.3.2	Analyse par grande famille de produits	91

1 Les défis majeurs du secteur de produits de la mer au niveau mondial pour les années à venir

1.1 La pression sur la ressources disponibles

La maîtrise de la ressource sort très nettement du cadre strict de ce rapport centré sur les voies de valorisation des produits de la mer

Toutefois, l'importance ce facteur pour l'essor de la filière justifie le développement de cette thématique au travers de plusieurs paragraphes de ce chapitre, notamment aux paragraphes traitant des captures mondiales et du secteur halieutique marocain.

Toutefois, il est reste que même si la maîtrise de la matière première est une condition sine qua non pour la mise en place d'une filière dynamique et performante, se limiter à ce simple facteur pour expliquer la performance ou l'insuccès de la filière est très fortement réducteur et limitatif car d'autres problèmes et enjeux non moins importants et stratégiques doivent être pris en compte , il en est ainsi de la maîtrise de la valeur ajoutée et des règles des échanges internationaux / barrière tarifaire et non tarifaire traitée par ailleurs dans ce rapport

1.2 Le défis de la valeur ajoutée

Les études de la FAO montrent que le volume d'activité total du secteur de la pêche au niveau mondial atteint la valeur de 400 milliards de dollars en 2007. Sur ce total, le secteur de la capture représente 80 milliards, le secteur de l'aquaculture 60 milliards, la première transformation 80 milliards ; la seconde transformation 120 milliards et la distribution 80 milliards. D'une façon générale, il apparaît donc que les secteurs de la deuxième transformation et de la distribution représentent environ 50% du chiffre d'affaire globale de la filière pêche au niveau mondial.

Il apparaît établi que la partie relative à la distribution n'a que peut de chance de revenir aux états producteurs car les marchés sont contrôlés par les entreprises des principaux importateurs –à savoir les pays développés. Il apparaît en effet très peu probable que les entreprises de ces pays laissent échapper leur maîtrise sur cette activité

Par contre, le développement du secteur de la seconde transformation parait tout à fait réalisable si les états et les différents acteurs économiques des pays concernés s'en donnent les moyens. Les enjeux associés au maintien du chiffre d'affaire correspondant à ces activités se comptent en milliers d'emplois et en ressources accrues pour le développement des pays concernés. Les données de la FAO montrent que les enjeux financiers sont potentiellement énormes

Répartition de la valeur ajoutée (VA) au long de la « supply chain »

	Morue d'Islande	Perche du Nil (Tanzanie)	Hareng (Danemark)	Anchois (Maroc)	Moyenne mondiale
VA capturées par la distribution et la 2 nd e transformation	54 %	61 %	75 %	75 %	50 %
VA capturée par la transformation	27 %	18 %	17 %	21 %	15 %
Va capturée par					
• le secteur de la capture	19 %	16%	8%	4 %	20 %
• l'aquaculture					15 %

Source : FAO pour morue, Perche, Hareng, Anchois, Glitnir bbank pour moyenne mondiale

La part de la 2nde transformation et de la distribution dépasse toujours 50% quel que soit le pays considéré. L'analyse montre toutefois des différences notables selon les cas étudiés. Ainsi, la part de la valeur ajoutée captée par la 2nde transformation et la distribution est la même dans le cas du harengs « danois » et de l'anchois « Marocains » ; mais dans le cas du Danemark, les opérations de la 2nde transformation sont réalisées par des entreprises nationale et la commercialisation est en majorité réalisée sur le marché européen ce qui veut dire que la valeur ajoutée dégagée par ces activités restent sur le territoire de l'union Européenne et contribue donc à la croissance générale de l'économie alors que dans le cas du Maroc la valeur ajoutée de la seconde transformation et de la distribution est bien souvent réalisée par des entreprises Italiennes, Espagnole ou Française ne contribuent donc en rien à la croissance nationale.

La Tanzanie étant située en dehors de l'Europe a tout intérêt à conserver au maximum la valeur ajoutée générée par ses productions de poissons congelé ou en filets (1^{ère} transformation) .Les données ci-dessus montre que sa performance en la matière est tout à fait honorable et assez proche de celle de l'Islande dont l'industrie halieutique est très performante

Une autre analyse de la FAO réalisée en Italie et en France montre que seulement 10% des produits alimentaires transformés disponibles pour la vente au détail dans les GMS de ces deux pays proviennent des pays en voie de développement. Et la majorité de ces produits sont des conserves peu élaborées

Le développement d'une industrie, puissante de la seconde transformation halieutique suppose souvent des investissements lourds aussi bien en équipement mais aussi en investissement immatériels comme l'amélioration des compétences ou le développement de nouvelles technologies et de brevets. Cela suppose aussi la mise en place d'une démarche marketing moderne et d'un réseau commercial structuré capable d'identifier les besoins,, d'orienter la stratégie des entreprises et d'assurer le suivi avec la clientèle qui est souvent un des impératifs clés à respecter pour qui veut développer un courant d'affaire significatifs avec les grands pays consommateurs de produits de la mer comme l'Europe

Il est évident que cette démarche de « réappropriation » de la valeur ajoutée est complexe à réaliser car en plus des difficultés techniques, commerciales et financières, elle suppose aussi un accord tacite ou actif des principaux pays producteurs de produits transformés qui sont dans le même temps les principaux clients des pays exportateurs des produits de la mer de 1^{ère} transformation. Cela n'est pas simple car le développement de l'industrie de 2nde transformation dans les pays disposant de la ressource signifie de facto la perte d'activité et d'emploi pour des pans entiers de l'industrie alimentaire des pays développés. Il n'en est pour s'en convaincre que de constater que l'arrêt de l'accord de pêche entre l'UE et le Maroc en 2000 s'est traduit par la perte de plusieurs milliers d'emplois et le démantèlement d'une bonne partie de la flotte de las Palmas

Dans de nombreux cas – et notamment pour la majorité des entreprises marocaines de la filière halieutique qui sont de petites tailles – les investissements nécessaires dépassent largement leur capacité d'auto financement, elles doivent alors avoir recours au crédit ou à des investisseurs prêts à parier sur le développement de l'activité. Les conditions minimales à remplir pour donner confiance aux investisseurs et disposer ainsi des moyens financiers requis sont un système bancaire solide capable de soutenir et de suivre l'industriel et un minimum de transparences des opérations. Un cadre juridique moderne adapté aux droits des affaires international est également un autre des pré-requis

Le Maroc a fait de très gros progrès sur tous ces plans au cours des années passées, mais d'autres études réalisées pour le compte du secteur agro alimentaire au cours des années passées ont montre qu'il reste encore un long chemin à parcourir pour offrir au secteur alimentaire en général et au

secteur halieutique en particulier le cadre financier, juridique et institutionnel adaptés à son développement

Ce sujet sort très nettement de la présente étude mais il nous parait un des éléments clés à maîtriser pour être en mesure de mettre en place une stratégie de développement gagnante pour le secteur de la transformation des produits de la mer

1.3 Réduction des restrictions à l'accès des marchés pour les pays en voie de développement

Les droits douaniers sont un des moyens à la disposition des états utilisés pour assurer la protection de leurs industries et de leur économie

Dans le cas de la filière pêche, les droits communs de l'UE sur les produits transformés sont en général élevés (env. 25%) pour assurer la protection des industries de transformation.

Tout abaissement de ce niveau tarifaire risque de condamner une part importante du tissu industriel. C'est d'ailleurs ce qui est arrivé à l'industrie portugaise de la conserve de sardines dont les coûts de revient sont supérieurs en moyenne de 20 à 40% à ceux de l'industrie Marocaine alors qu'une part importante des conserves de sardines marocaines sont importées en franchise de douanes suite aux accords passés avec l'UE

Les droits douaniers sont donc un instrument économique de première importance qui peuvent impacter en grande partie la performance et le développement des industries de transformation halieutiques des pays du sud comme le soulignait à juste titre la FAO en 2002 qui indiquait qu'« Il convient de souligner que la forte hausse des droits de douane sur les produits à valeur ajoutée peut représenter un obstacle réel au développement d'une industrie de transformation viable dans les pays en développement. En effet, elle entraîne une répartition inadéquate des ressources, aussi bien dans les pays d'importation que d'exportation. Autre résultat important, souvent, dans les pays en développement, l'apparition d'une industrie de transformation du poisson axée sur les exportations est liée à l'existence de concessions tarifaires et d'accords commerciaux bilatéraux »

Sur la base de ce constat, les professionnels et les partenaires de la filière halieutique marocaine devraient donc être particulièrement vigilants aux impacts positifs et/ou négatifs des règles commerciales et douanières découlant des accords de libre échange passés avec les différents partenaires du Maroc et utiliser ces données dans le cadre de l'élaboration de la stratégie de développement de la filière et des négociations commerciales d'état à état.

Tarifs douaniers (droit commun) à l'entrée de l'UE de quelques produits halieutiques transformés (2006)

Produits de première transformation	Produits de 2 nd e transformation
Filets séchés salés : 16%	Conserves de thon, maquereau, sardines, hareng : 24% Crevettes et homards en conserves : 20%
Anguille, truite et maquereau fumé : 14%	
Saumon fumé : 13%	
Filets reconstitués enrobés : 12,5%	

Nb : le Maroc bénéficie de nombreux contingents d'importations à taux zéro qui permettent à la majorité des productions nationales d'échapper à la taxation lors de l'entrée en UE

Par contre, l'application de la règle d'origine interdit – dans de nombreux cas - aux industriels de monter des unités traitant de la matière importée de pays tiers pour réexporter le produit fini vers l'UE.

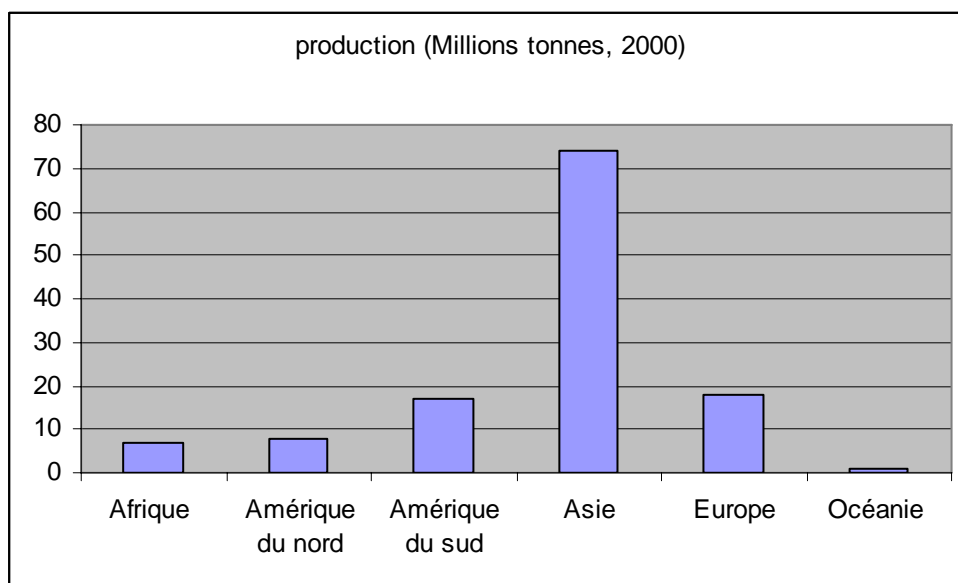
L'analyse détaillée de ce dossier de première importance pour la mise en place d'une industrie innovante créatrice de produits à valeur ajoutée sort du cadre de ce rapport.

2 Situation mondiale de la production halieutique

2.1 Situation mondiale du secteur de la capture et de la production aquacole

Depuis 1950, le nombre de prises de poissons a été multiplié par cinq, ce qui traduit à la fois l'importance de la flotte mais aussi le perfectionnement des techniques de pêche.

Sur 25 000 espèces de poissons connues, 1 000 environ sont consommées dont seulement une douzaine sont importantes.



Source : Globefish

Le volume de capture stagne autour de 90 – 100 millions de tonnes depuis le début des années 90, 94 millions en 2007

Le principal levier de croissance est le secteur aquacole dont l'accroissement très rapide de la production a permis d'assurer une croissance continue des produits mis sur le marché. En 2006, la production aquacole mondiale est de 52 millions de tonnes ce qui représente environ le tiers de tout le tonnage de produits de la mer mis sur le marché.

Cette tendance est appelée à se poursuivre voire même à s'accélérer sous le double effet de l'augmentation continue de la demande pour les produits de la mer et de la raréfaction des prises dans de nombreux pays par suite de sur pêche et d'épuisement des stocks

Le développement de l'aquaculture est telle qu'en 2007 la consommation humaine moyenne mondiale de produits d'élevage égale pratiquement celle de poissons sauvages : 8,5 kg/ hab / an pour les poissons sauvages contre 8,1 kg/ hab. / an pour les poissons d'élevage (source FAO)

Le continent asiatique et tout particulièrement la chine a été la principales zone de croissance de la production aquacole mondiale et donc par voie de conséquence de la production halieutique mondiale. Le tonnage aquacole chinois est ainsi passé de moins de 1 million de tonnes en 1975 à 32,4 millions en 2005. Les autres pays de la zone ont également fortement investi dans le domaine de l'aquaculture : le Vietnam assure ainsi une production annuelle 1,4 million de tonnes en grande partie constituée par le Pangasius . La production intensive a permis de baisser de façon

significative le prix du produit et d'en développer la consommation dans tous les pays. Les filets de pangas font maintenant partie du paysage commercial courant de tous les pays d'Europe. Les caractéristiques des filets (filets blancs, faciles à travailler et à assaisonner) font également du Pangas un des produits de choix pour le développement de produits de la mer élaborés en remplacement d'espèces plus nobles mais plus chères comme le lieu ou le cabillaud. Les autres pays de la zone Asie sont également de très gros producteurs de poissons d'élevage : Inde (2,8 millions de tonnes en 2005), Indonésie (1,2), Thaïlande (1,1), Bangladesh (0,9), Japon (0,7), Philippines (0,6)

Les principaux pays producteurs (production marine + production d'eau douce) sont – en 2007- la Chine 17,1 millions de tonnes), le Pérou (9,4), les USA (Alaska, 4,9), l'Indonésie (4,4), le Chili (4,3), le Japon (4,1), l'Inde (3,5), la Russie (3,2), la Thaïlande (2,8), la Norvège (2,4). Selon les années, le Maroc se situe dans les 20 ou 30 premiers producteurs mondiaux.

Plus de 80% de la capture des produits de la mer est assuré dans les pays en développement. La part de ces pays dans les exportations dépasse 50%. Cette situation rend le secteur de la pêche stratégique pour l'équilibre économique de nombreux pays en voies de développement. .

Les 10 premiers exportateurs mondiaux sont la Chine, la Thaïlande, les USA, la Norvège, le Canada, le Danemark, le Chili, l'Espagne, Taiwan, le Vietnam. Le Maroc était – en 2004- le 23^{ème} exportateur mondial en valeur.

Par ailleurs, on constate que la part des pays développés pour la capture de la ressource diminue d'année en année. Cette situation conduit les pays développés (UE 1^{er} importateur mondial avec 38,9 milliards de dollars d'importation mais aussi Japon et USA) à accroître notablement leur volume d'importation et ainsi à exercer une pression de plus en plus forte sur les pays producteurs qui ne dispose pas toujours des compétences suffisantes ni des moyens nécessaires pour assurer une gestion optimales de leurs ressources halieutiques. Les pays développés comptent ainsi pour près de 72% des importations mondiales totales des produits de la mer

Évolution des achats des principaux pays importateurs (milliards US \$)

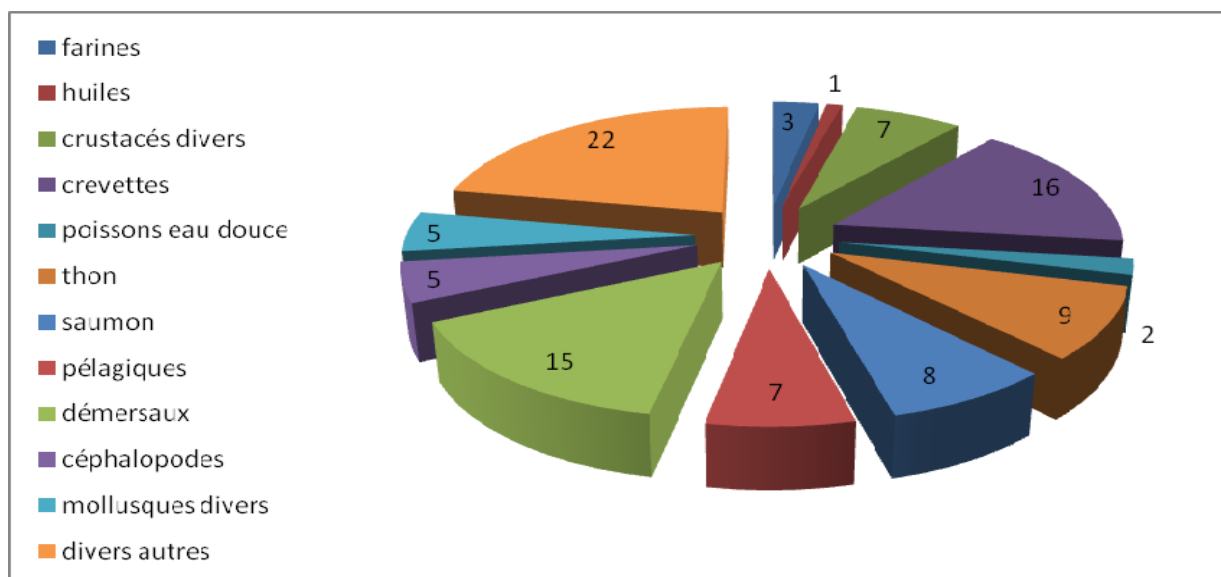
	2004	2005	Variation (%)
Japon	14,6	14,4	- 1
Amérique du nord	12,0	12,0	-
Espagne	5,2	5,6	+8
France	4,2	4,6	+10
Italie	3,9	4,2	+8
Chine	3,1	4,0	+29
Allemagne	2,8	3,2	+14
Royaume uni	2,8	3,2	+14
Danemark	2,3	2,6	+13
Monde	75,4	81,6	+8

Source : Globefish ,

2.2 Situation des principales espèces sauvages commercialisées au niveau mondial

Les échanges internationaux sont limités à un petit nombre de produits ou de familles de produits disponibles en grandes quantités, correspondants aux attentes des consommateurs et d'un prix correspondants aux attentes des marchés

Part des principaux produits halieutiques d'exportation au niveau mondial (en % des exportations mondiales totales, année 2005)



Source : Globefish

La situation mondiale en matière de ressources halieutiques se caractérise par une très forte tension sur les principales espèces sauvages

2.2.1 Thon

En 2007- 2008, les captures de thon sont insuffisantes pour assurer l’approvisionnement des unités de transformation mondiales.

Dans le même temps, la demande connaît un fléchissement notable suite probablement à la croissance notable des prix de vente. Les évolutions à moyen terme paraissent imprévisibles et dépendront probablement de l’ajustement de la demande et des prix. Dans l’immédiat, le secteur connaît une forte période de turbulence

2.2.2 Céphalopodes

En Europe, le marché du calmar est stable avec une très légère tendance baissière. Le marché japonais est globalement en croissance. Les principaux fournisseurs du Japon pour les calamars sont la chine (40% du total), le Pérou (11%), la Thaïlande (10%), l’Argentine (10%)

Fin 2007, le prix du poulpe était pratiquement stable sur les marchés japonais et Européens. Il est important de noter que la situation des prix est très sensible au volume de production marocain et mauritanien ; toute variation de production depuis ces pays se traduit par une variation significative des prix sur les marchés asiatiques et Européens

2.3 Situation des principales espèces d’aquaculture

2.3.1 L’aquaculture : une réponse à la pénurie de matière première

L’aquaculture croît plus rapidement que tous les autres secteurs de production de chair animale. Sa contribution à l’offre mondiale de poissons, crustacés et mollusques est passée de 3,9 pour cent de la production pondérale totale en 1970 à 29, pour cent en 2001

Selon les prévisions, d’ici 2015-2030, la production mondiale des pêches de capture va stagner, alors que la production mondiale aquacole va continuer d’augmenter, dominée par les espèces d’eau douce et les mollusques.

La production aquacole des mollusques (coquilles St Jacques, Moules, Huîtres, etc.) dépasse depuis de très nombreuses années le volume des captures dans la majorité des pays européens et en Asie. Les poissons d'eau douce (truites, carpes, etc.) font également l'objet d'élevage depuis très longtemps.

Le développement à grande échelle de l'aquaculture des poissons d'eau de mer est nettement plus récent et représente une des voies de réponses à la raréfaction des prises. Le développement de l'élevage a ainsi permis de baisser significativement le prix de certaines espèces (saumon, bar dorade notamment) et d'en augmenter la consommation.

Les enjeux économiques de cette activité justifient de très nombreux travaux de recherches dans le monde entier pour acclimater des espèces exogènes afin de satisfaire les demandes des consommateurs ou pour améliorer la rentabilité et la qualité des productions.

Il est toutefois à noter que le développement significatif de cette activité pour un pays suppose (FAO, 2006) : la définition d'une stratégie associant les opérateurs privés et les pouvoirs publics, un engagement réel et constant des pouvoirs publics en matière techniques, scientifique et financière sur plusieurs années pour permettre au secteur de gérer les aléas des premières années et pour permettre de construire une filière intégrée capable

- D'attirer les investisseurs sur cette activité pour la mise en place de fermes aquacoles intégrées
- d'assurer la fourniture des moyens nécessaires, (alimentation, produits vétérinaires, soutien scientifique et technique)
- d'accompagner la mise en place des circuits de commercialisation (promotion, labellisation, mise en place des infrastructures de groupage et de commercialisation)

Le développement de l'aquaculture pour le Maroc est encore aux stades préliminaires même si les essais réalisés ces dernières années par l'INRH ont démontré l'intérêt de cette activité pour le Maroc. Le développement significatif de ce secteur suppose toutefois un investissement lourd sur plusieurs années. Le potentiel de cette activité pour le Maroc paraît réel si l'on constate l'impact de cette activité pour les pays asiatiques et la possibilité pour le pays de développer une filière de production valorisant au mieux les farines et huiles de poissons nationales. Cela contribuerait ainsi à conserver une part importante de la valeur ajoutée sur le territoire nationale. Cela permettrait aussi de disposer de matières premières adaptées pour la préparation des plats préparés à haute valeur ajoutées recherchés par les consommateurs des principaux pays importateurs. Cela permettrait enfin de développer la position du Maroc sur les produits réalisés à partir de poisson à chair blanche. Cet élargissement de la gamme de produits offerts pourrait représenter un avantage compétitif indéniable sur la scène internationale

2.3.2 Potentiel de l'aquaculture

Le déficit en ressources halieutique combiné à la forte demande pour les produits de la mer a conduit de nombreux opérateurs à développer le secteur de l'aquaculture marine et d'eau douce. Les nombreux travaux en biologie marine menés ces dernières années ont fourni les bases scientifiques et techniques permettant d'assurer une production rentable de plusieurs espèces de premier plan économique.

Les principaux développements et projets d'investissement portent sur

- Les espèces nobles les plus recherchées : saumon, cabillaud
 - la production de cabillaud en Norvège et Islande dépasse 10 000 pour un tonnage de capture d'environ 800 000 t, le volume de poisson d'aquaculture est appelé à croître rapidement

- Les espèces à haut rendement, facile à travailler et base de matière première pour de nombreux produits à hautes valeurs ajoutées : Pangas, Tilapia, Perche du Nil,

Toutefois, le manque de régulation de la production aquacole combinée à la frénésie de conquête de ce nouvel eldorado a parfois conduit à des surproductions et des déconvenues économiques pour certains opérateurs qui se sont engagés dans l'aquaculture sans estimation précises du marché. La crise de surproduction du loup a ainsi conduit à l'arrêt de la majorité des opérateurs grecs qui sont passé en quelques années de 250 à moins de 100 dont seulement 6 ou 7 représentent 80 % de la production.

L'aquaculture est également souvent accusée de pratiques dommageables pour l'environnement ou la santé humaine. Le développement de cette activité et le maintien de la bonne image des produits halieutiques auprès des consommateurs va donc conduire à un renforcement des exigences de pêches et d'aquaculture responsable (éco labels) et à un accroissement notable de la surveillance sanitaire des poissons et techniques d'élevage r

2.3.3 Les limites au développement de l'aquaculture

Les produits d'aquaculture sont souvent moins bien perçus par les consommateurs du fait des dommages à l'environnement attribués aux fermes aquacoles et à l'emploi de nourriture ou de composés sédimenteux présentant un risque potentiel pour la santé humaine.

Les récentes alertes portées par la FDA sur des produits d'origines chinoises contenant des aux résidus d'antibiotique et d'anti bactériens ou conditionnés à l'aide d'emballage conditionné par des bactéries sont susceptibles d'introduire la suspicion des consommateurs quant aux produits de la mer.

2.3.4 Tilapia, perche du Nil, poisson chat Pangasius

La tendance est à la poursuite de la croissance de ces productions portée par l'augmentation de la consommation aux USA

La demande de filets de Tilapia est en très forte hausse. Les principaux pays producteurs sont la chine (45%), l'Égypte (11%), Indonésie (9%) Philippines et Mexique (6% chacun), Thaïlande et Taiwan (5% chacun) le solde étant réparti entre le Brésil, la Colombie, Cuba, Vietnam, Costa Rica, Honduras Plusieurs projets aquacoles d'élevage de Tilapia sont en cours de réalisation en Europe

La production de la perche du Nil souffre d'un grave problème de pénurie de la ressource suite à une sur exploitation des pêcheries du lac Victoria. Les projets d'investissement de plusieurs pays de la région devraient aggraver cette situation

L'exploitation à grande échelle du poisson chat est concentrée principalement aux USA qui tentent de développer cette activité comme alternative à l'importation des autres poissons d'eau douce avec un succès en demi-teinte jusqu'à présent.

Le développement de l'élevage du Pangasius au Vietnam a connu une croissance spectaculaire ces dernières années. La surface totale consacrée à cette activité dépasse 5 000 ha en 2007, la production avoisine un million de tonnes / an. Cette activité a permis la constitution d'une florissante industrie de transformation qui assure la production et la commercialisation de filets. L'Europe est la première zone d'exportation avec 65% du total suivi par l'Asie et l'Amérique du nord

2.3.5 Bar (loup) d'élevage

Ces dernières années, la création de nombreuses fermes aquacoles spécialisées dans l'élevage du bar a conduit à une sur production et par voie de conséquence à une baisse drastique des prix du marché. Les investissements espagnols actuels ne vont pas améliorer la situation. Les experts

prévoient une forte restructuration du secteur en Europe dont les regroupements actuellement en cours en Grèce ne sont que les prémices.

La croissance forte de la demande pour cette espèce en Asie ne parait pas offrir de potentiel commercial intéressant pour les producteurs Euro méditerranéens du fait de l'investissement très important et de la position quasi indétrônable des producteurs australiens sur ce marché

2.3.6 Crevettes

La production de la crevette est une opération capitalistique et spéculative qui requiert des moyens financiers importants. La consommation de cette ressource est souvent associée à un niveau de vie élevé. Les récentes évolutions des marchés financiers et les fortes pressions sur le pouvoir d'achat d'une part importante de la population mondiale sont susceptibles de créer une récession sur ce marché

2.3.7 Mollusques

Le marché des moules est centré sur deux acteurs majeurs, la Chine et l'Europe qui produisent chacun environ 700 000 t/ an. Les échanges internationaux sont faibles du fait des risques sanitaires associés à ces produits. Ainsi, les produits chinois ne peuvent pas être exportés vers l'Europe du fait de grandes incertitudes quant à la qualité des eaux côtières chinoises.

Les échanges s'effectuent principalement à l'intérieur de ces deux grandes zones de consommation. Ainsi sur un total de 175 000 t échangés en 2006, 159 000 t ont été échangés entre les différents pays européens de l'UE 25.

A noter toutefois les performances du Chili et de Nouvelle Zélande qui ont su développer une activité conchylicole performante capable d'assurer des productions conformes aux règles draconiennes de l'UE 25. En 2006, les exportations de ces deux pays sont de 6 000 t (NZ) et de 7 000 t (Chili). La réussite du Chili sur ce secteur repose sur une politique volontariste des opérateurs qui ont porté la production nationale d'environ 20 000 t en 1994 à plus de 80 000 t en 2005

Le Maroc fait partie des pays autorisés à exporter des produits de la conchyliculture en Europe (voir paragraphe réglementation ci-après). Une politique volontariste de développement de ce secteur pourrait représenter une opportunité intéressante pour le secteur.

2.4 Valorisation des poissons de grands fonds et des espèces peu demandées : une autre réponse à la pénurie ?

La raréfaction des ressources halieutiques conduit les professionnels de la pêche à rechercher des voies de diversification et d'approvisionnement nouveaux pour maintenir leur activité.

Les poissons de grands fonds représentent une ressource intéressante. L'aspect repoussant de ces produits ne permet toutefois pas de les commercialiser en l'état. Leur présentation sous forme de filet présente donc un intérêt indéniable de plus en plus exploité par de nombreux pays. Le Maroc dispose dans sa zone de pêche de ressources indéniables qu'il pourrait valoriser ainsi par le développement d'une flotte adaptée à ce type de capture et / ou par le tri sélectifs des espèces. Il serait ainsi possible de développer une filière intéressante génératrice d'activité, d'emploi de valeur ajoutée. Les filets obtenus par cette filière pourraient servir de base pour le développement de plats cuisinés possédant des caractéristiques organoleptiques moins marquées que les produits pélagiques actuellement majoritaires dans les pêcheries marocaines.

Exemples d'emploi des espèces des grands fonds sur le marché français



Le loup de mer ou Anarhique	Le loup de mer bleu, le loup de mer tacheté et le loup de mer présentent une chair blanche, goûteuse et très maigre
beryx	Son dos et l'ensemble de ses nageoires rouge vif le font couramment appeler dorade rouge. Sa forme et sa chair blanche, assez fine, se rapprochent de celle de la 1 dorade, mais il n'a pourtant aucun point commun avec elle.
Grenadier	Il existe plus de 120 espèces de grenadiers. Leur corps est recouvert de grandes écailles épineuses et possède une partie antérieure plus épaisse que la partie postérieure. Uniquement proposés en filets sur le marché français, leur chair est très blanche, maigre mais relativement goûteuse
Lingue bleue	Ce poisson, -consommés à plus de 3100 tonnes en France) contient moins de 2 % de lipides. Sa chair, encore plus blanche que celle du cabillaud, est ferme, savoureuse et possède une excellente tenue à la cuisson. Lorsqu'elle est commercialisée sous forme de darnes, la partie proche de la nageoire caudale contient beaucoup d'arêtes et doit impérativement est proposée à la vente sous forme de filets.
Sabre	Les trois variétés de sabres présentent une chair maigre (0,70 % de lipide), blanche, particulièrement appréciée par la communauté asiatique. . Le sabre noir est très apprécié par la communauté portugaise. Le sabre argenté est aussi un poisson apprécié par les communautés portugaises et africaines de l'Ouest.

À noter que le droit communautaire européen encadre très fortement ce type de pêche pour assurer la durabilité des stocks de poissons évoluant eu eau profonde.

Le règlement (CE) n °2437 du 16/12/2002 précise ainsi les obligations que doivent respecter les navires de pêches, les règles de contrôles au débarquement ainsi que les espèces faisant l'objet de cette protection ainsi que les espèces d'eau profonde faisant l'objet de cette gestion des stocks les espèces suivantes, dont certaines sont présentes dans les zones de pêches des navires marocains : Sabre noir, Holbiches, Grande argentine, Béryx, Squale chagrin commun, Squale chagrin de l'Atlantique, Aiguillat noir, Requin portugais, Grenadier de roche, Squale liche, Squale savate, Sagre rude, Sagre commun, Chien espagnol, Chien islandais, Hoplostète orange, Lingue bleue, Mostelle de fond, Pailona à long nez, Requin grogneur commun, Requin gris, Requin lézard, Humantin, Requin du Groenland, Dorade rose, Chimère, Grenadier à tête rude, Moro, Antimora bleu, Apogon noir, Sébaste-chèvre, Congre, Coutelas, Alépocéphale, Blennie vivipare, Raie arctique, Rascasse du Nord, Hoplostète de Méditerranée, Rascasse de profondeur, Raie raja nidarosiensus, Grabe rouge, Raie ronde, Chimère hydrolagus mirabilis, Guitare de mer d'Atlantique, Alépocéphale de Risso, Cernier atlantique

Le rapprochement du Maroc avec le dispositif réglementaire de l'UE dans le cadre du partenariat Euromed et le développement des labellisations de « pêches responsables » (friends of the sea et autres) fera que les productions et le secteur de la capture devront respecter dans un délai encore difficile à prévoir les principes de gestion responsables des pêcheries. (Voir paragraphe réglementation).

Le développement de la pêche en eau profonde comme moyen de palier un déficit de ressources paraît une voie à explorer car cela permettrait de ressources très intéressantes pour le développement de produits traités surgelés ou frais. Il apparaît toutefois que les opérateurs devraient s'assurer avant tout développement notable de cette activité que les conditions d'exploitations sont compatibles avec le maintien du stock qui par nature est nettement plus fragile que le stock pélagique auquel sont habitués les opérateurs de la capture

3 Marché des produits de la mer

3.1 Demande en produits de la mer

Plus d'un milliard de personnes dans le monde sont tributaires du poisson comme source principale de protéines animales. Environ 56 pour cent de la population mondiale tire du poisson au moins 20 pour cent de son apport en protéines animales, et dans certains petits pays insulaires cette dépendance est pratiquement totale. On relève cependant des différences notables au niveau de la consommation et ce, selon les régions. En 1999, sur les 95,5 millions de tonnes de poisson comestible, 6,2 millions de tonnes seulement (soit 6,5 pour cent) ont été consommées en Afrique.

Les pays développés consomment en moyenne deux fois plus de poissons que les pays en développement. La consommation mondiale est en moyenne de 16 kg par habitant et par an. Les champions sont les Islandais qui en consomment 90 kg tandis que l'Afrique n'en consomme que 8.

Selon les simulations économiques, la consommation annuelle mondiale de poisson par habitant va augmenter au fil des années, passant des 16 kilos d'aujourd'hui à 19 - 21 kilos en 2030. Mais la situation variera beaucoup suivant les régions. La consommation de poisson par habitant devrait augmenter de plus de 84 pour cent en Chine, de près de 60 pour cent en Asie du Sud et de près de 50 pour cent en Amérique latine et dans les Caraïbes. Mais dans d'autres régions, elle pourrait stagner voire décliner. En Afrique, où la consommation est déjà faible, elle pourrait diminuer encore de 3 pour cent.

Dans plusieurs parties du monde, la demande pour les produits de la mer est portée par la sensibilisation du consommateur aux problèmes de santé. La croissance des parts des supermarchés dans la distribution de produits de la mer contribue également à favoriser le développement de la consommation car cela permet de faciliter la pénétration de ces produits dans les zones les plus éloignées des côtes.

La demande est également en évolution, les consommateurs sont de plus en plus à la recherche de produits prêts à cuisiner ou à consommer alors que

Dans le monde, la consommation de poissons et de fruits de mer est quatre fois supérieure à celle de poissons d'eau douce.

3.2 Facteur Prix: un frein à la consommation des produits de la mer

Prix des grandes ressources halieutiques mondiales

Espèces	2006	2007	Janv.-fév. 2008
Tilapia (\$/ kg)	7,50 – 9,0	6,80- 8,30	6,80- 7,30
Perche du Nil (\$/ kg)	7,30- 8,30	6,50- 11,0	11,0- 11,3
Pangasius (\$/ kg)	3,50- 4,50	2,50- 3,0	2,89- 3,30
Bar d'élevage (\$/ kg)	3,50- 6,0	3,30- 4,80	4,3- 4,50
Thon Albacore (\$/ kg)	1,70- 1,80	1,20- 1,70	1,50- 1,60
Poulpes (\$/ kg)	9,50- 10,50	9,50- 11,90	11,80-12,00
Seiches (\$/ kg)	2,80- 3,0	3,0- 3,50	3,0
Pollock (Colin d'Alaska) (\$/ kg)	2,90 – 3,0	2,90 – 3,0	2,90 – 3,0
Morue (\$/ kg)	4,50- 5,50	5,0- 5,50	5,50
Saumon (\$/ kg)	5,7- 8,6	4,8- 5,7	5,3 – 5,7
Sardine	0,08- 0,12-	0,08- 0,12-	0,09- 0,11
Maquereaux	0,19- 0,57	0,19- 0,48	0,44
Hareng	0,19- 0,25	0,19- 0,23	0,15

La consommation du poisson est très sensible au prix de la matière première

Le renchérissement de la plupart des espèces ces dernières années ont conduit à des variations importantes de la consommation dans de nombreux pays.

3.3 Les grands marchés mondiaux des produit de la mer

Le commerce mondial des produits de la pêche et de l'aquaculture ne cesse de se développer, les grandes tendances des marchés développés sont appelées à se poursuivre :

- Stagnation ou évolution lente de la consommation de produits frais non transformés, sauf sur les marchés traditionnels de ce type de produits
- Croissance rapide des produits frais conditionnés
- Développement des marchés de filets surgelés, de filets sous vide et de portions, sont appelés à se développer notablement.
- Développement de la conserve portée par le thon alors que les petits pélagiques sont en croissance plus modérée voire stagner
- Fumage, salaison, séchage sont des activités en perte de vitesse sauf sur des créneaux ou des marchés de niches spécifiques
- Le commerce des produits congelés est plutôt en légère régression.
- L'Europe, les USA et le Japon resteront les principaux marchés d'importation des produits de la mer
- Le respect des règles sanitaires est un pré requis incontournable pour qui veut exporter sur les grands marchés d'importations
- La sensibilité de la consommation aux prix (flexibilité prix) est très forte pour les segments des produits transformés et emballés commercialisés au travers des réseaux de la distribution moderne (GMS). Cet effet est très sensible pour les pays ou régions ne disposant pas de réelle culture culinaire « produits de la mer »
- Cette sensibilité prix est réelle mais moins marquée pour les pays ou régions de tradition « produits de la mer », le facteur prix est alors atténué par la perception de la qualité du produit

- Le développement des produits surgelés, les nouvelles techniques de fabrication et de conditionnement et l'amélioration des réseaux de transport réduisent les contraintes logistiques et durée de vie des produits
- La proximité de grands marchés reste toutefois, pour les producteurs, un avantage en termes de compétitivité.

3.3.1 Les grandes évolutions des modes de consommation ; ex de l'Europe

Le marché des produits alimentaires Européens connaît depuis plusieurs années une évolution en profondeur

Facteurs d'évolution de la consommation alimentaire et conséquence sur la typologie des marchés alimentaires Européens

Facteurs	Conséquences
Évolution de la structure familiale <ul style="list-style-type: none"> • Réduction du nombre d'enfant / famille • Vieillesse des populations : 	Augmentation des ressources financières Demandes de produits adaptés (marché des seniors) packagings au nombre de convives saveurs adaptés
Augmentation du nombre d'actifs et réduction du temps passé à la maison <ul style="list-style-type: none"> • Augmentation du travail des femmes • Éloignement du lieu de travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation du nombre de repas pris hors foyer. Dans l'ordre décroissant d'importance : Allemagne, Royaume Uni, France, Italie, Espagne, Pays-Bas, Belgique • diminution du temps passé à la préparation des repas • déstructuration des repas (essor des « convenience foods ») • développement des « produits-services » • approvisionnements moins fréquents et plus volumineux • développement du stockage réfrigéré et surtout congelé • développement des micro-ondes
Crises alimentaires avec crise de confiance envers les produits alimentaires	<ul style="list-style-type: none"> • développement des produits sous label • repli des consommateurs sur les produits d'origine nationale • promotion/communication autour des produits visant à rassurer le consommateur
Ouverture aux « cuisines nouvelles » et recherche d'« exotisme »	<ul style="list-style-type: none"> • vogue des plats préparés asiatiques, indiens, tex-mex : principalement Europe du Nord et Royaume-Uni • développement des restaurants ethniques : indiens (GB), indonésiens (PB), turcs (A), chinois, japonais GB, A, F)...
Nouvelles demandes vis-à-vis des produits alimentaires : les produits alimentaires – en plus de nourrir – doivent faire du bien <ul style="list-style-type: none"> • effets physiques (diététique...) • effet psychologique (détressant), • effet cosmétique (meilleur teint, ralentissement du vieillissement...). 	<ul style="list-style-type: none"> • développement rapide des gammes diététiques et nutraceutiques (F, A, GB) • valorisation des composés fonctionnels issus des matières premières alimentaires • accélération des recherches sur les propriétés fonctionnelles des macromolécules alimentaires • développement des techniques d'extraction et de séparation permettant de conserver les propriétés des macro molécules

Le développement de la restauration hors foyer a eu pour conséquences un accroissement notable des commerces de proximité spécialisé sur cette activité. La structure de la restauration diffère notablement entre le nord et le sud de l'Europe. Le poids de la restauration rapide décroît rapidement lorsque l'on passe du nord au sud de l'Europe ; ainsi la restauration rapide représente 34% de la restauration commerciale en Allemagne, 30% aux Pays Bas et 25% au Royaume Uni, mais seulement 12,5% en France, 7% en Espagne, et 1% en Italie

3.3.2 Évolution de la consommation des produits de la mer

Dans ce contexte d'évolution générale des modes de consommation, la consommation des produits de la mer est globalement en hausse du fait de leurs propriétés nutritionnelles reconnues, de la défiance vis-à-vis des produits animaux d'origine terrestre suite aux différentes crises ayant touché les différents animaux terrestres et aussi grâce aux efforts consentis par l'ensemble des acteurs de la filière halieutique. Cette position favorable de la filière n'est toutefois pas acquise et les opérateurs doivent encore et toujours poursuivre leurs efforts pour offrir des produits

- faciles et rapides à préparer (salades de poisson, plats cuisinés à base de poisson...).
- Le moins travaillé possible pour leur permettre de conserver leurs vitamines
- Frais, naturels : sans conservateur ni autres aditifs artificiels.
- bons pour la santé (fonctionnels, fortifiés, teneur faible en graisses et en hydrates de carbone, qui contiennent moins de sel, etc.)
- Qui se conservent plus longtemps.
- sûrs.

La typologie des modes de consommation des produits de la mer varie fortement selon les pays. D'une manière générale, on distingue deux grands blocs de pays à l'intérieur desquels les modes de consommation des produits de la mer sont assez voisins

Pays	Principales tendances des produits élaborés
Pays du sud Frais dominant avec progression notable des produits élaborés Grandes culture « produits de la mer » rendant les consommateurs exigeants mais aussi capables d'apprécier des produits innovants ou de qualité Le facteur prix est important mais il est pondéré par l'appréciation de la qualité des produits	
Espagne	Consommation à domicile en baisse Marché du congelé (et du surgelé) important, surtout en RHD, Développement rapide des produits élaborés : plats préparés, surimi.
Italie	Surgelé en forte progression : produits élaborés en particulier plats préparés, Développement en particulier dans les circuits de la RHD développement des produits traiteurs dans les GMS.
France	Sud de la France et Bretagne : consommation très proche de celle de l'Espagne et de l'Italie Nord de la France : mode de consommation se rapprochant de celui des pays du Nord Région parisienne : consommation forte de produits élaborés et de produits à valeur ajoutée
Pays du nord Produits transformés dominants, la culture « poissons frais est beaucoup plus faible que dans le sud de l'Europe Part importante des produits surgelés Présence très forte des produits élaborés et notamment des produits traiteurs	
Royaume Uni	Augmentation de la consommation des « fruits de mer » (crevettes) Forte hausse des produits élaborés (quiches, pies, poissons en sauce) et des plats préparés (en particulier en frais réfrigéré). Développement du marché en Libre Services en GMS
Allemagne	Marché dominé par des espèces bon marché Consommation orientée sur les conserves et marinades (produits basiques à base de hareng et de maquereaux, thon et sardines...) et les surgelés : bâtonnets et filets, nature ou en sauce Produits encore peu sophistiqués, offre limitée en plats préparés Toutefois développement marqués des produits traiteurs (terrines et salades) en GMS
Pays bas	Consommation axée sur des produits très basiques (hareng, poissons frits...) Développement marqué des plats préparés réfrigérés en Libre Service dans les GMS Progression des terrines (en RHD) et des salades traiteurs.
Belgique	Consommation des produits nationaux traditionnels importance de la RHF Développement des plats préparés frais réfrigérés (mousses et terrines dans les rayons traiteurs des GMS.)

3.3.3 Évolution des formes de distribution des produits de la mer

La distribution des produits de la mer au travers des réseaux traditionnels de vente de proximité ou de petits commerces type poissonnerie est encore en majorité réalisée en frais car la majorité des clients de ces magasins sont attachés à cette présentation et sont capables de cuisiner les produits ainsi présentés.

Toutefois, le commerce de proximité des produits de la mer est en forte régression dans la majorité des pays développés (voir analyse pays ci-après) et tout particulièrement en Europe qui est le principal marché pour les produits de la mer Marocains. Cette évolution est particulièrement nette dans les pays du nord. Les pays de l'Europe Méditerranéenne (Espagne, sud de la France, Italie, Grèce) restent pour leur part encore attachés aux modes de consommation privilégiant encore l'achat du poisson frais ; la commercialisation au travers des réseaux de poissonneries représente encore une part significative des produits de la mer. Toutefois, les grandes tendances sont les même

que dans les pays du nord et on constate une érosion de ce mode de commercialisation d'année en année.

Le développement des réseaux de la grande distribution moderne est un fait inéluctable comme le montre les évolutions statistiques des volumes de ventes par grands circuits de distribution constaté dans tous les pays du Monde (voir détail ci-après dans les analyses pays)

Du fait des traditions, les grands réseaux de la distribution modernes conservent encore des rayons « produits de la mer frais » importants pour répondre aux attentes de la clientèle. Toutefois, l'importance de ces rayons décroît d'année en année au bénéfice des rayons des produits emballés qui présentent de multiples avantages comparativement au rayon frais



Du frais aux produits conditionnés : une tendance irréversible

Source : Multivac, avec autorisation de reproduction

- **Produits ayant une plus longue durée de vie** (produits surgelés produits frais sous atmosphère modifiée, conserves ou semi conserves) ce qui facilite nettement la gestion des stocks et la logistique d'approvisionnement des grandes centrales d'achats
- **Hygiène des produits et garanties sanitaires** ; les produits emballés sont moins sensibles aux contaminations croisées, la surveillance des rayons peut être plus facile. Le développement des certifications privées (IFS, BRC), conduit à transmettre la responsabilité de l'hygiène aux opérateurs de la transformation limitant donc ainsi une partie des contraintes pesants sur le distributeur. Le développement croissant des exigences relatives aux normes de sécurité sanitaire et d'hygiène est ainsi un très puissant facteur de basculement progressif vers les produits conditionnés
- **Coût du travail** : les rayons frais nécessitent et souvent deux poissonniers bien formés ce qui représente un coût non négligeable et n'est d'ailleurs pas réalisable par la plupart des petits supermarchés ou des magasins discount. À l'opposé, les produits conditionnés se « vend tout seul »
- **Facilité de stockage et de la logistique d'approvisionnement** : les produits conditionnés sont livrés et stockés en cartons empilables souvent présentés par lot d'une palette facilement gérable par des employés non spécialisés dans les produits de la mer. Les produits frais nécessitent souvent un approvisionnement journalier et des compétences particulières dans la gestion des lots et des risques sanitaires associés à la matière
- **Pas de perte de produits** si la gestion des dates de péremption est réalisée correctement. Alors que dans le même temps le rayon frais génère des déchets de coupe ou de produits non vendus

L'intérêt des réseaux de distribution moderne rejoint les attentes des consommateurs qui demandent de plus en plus des produits prêts à l'emploi, faciles à cuisiner, rapide à préparer, facile à conserver

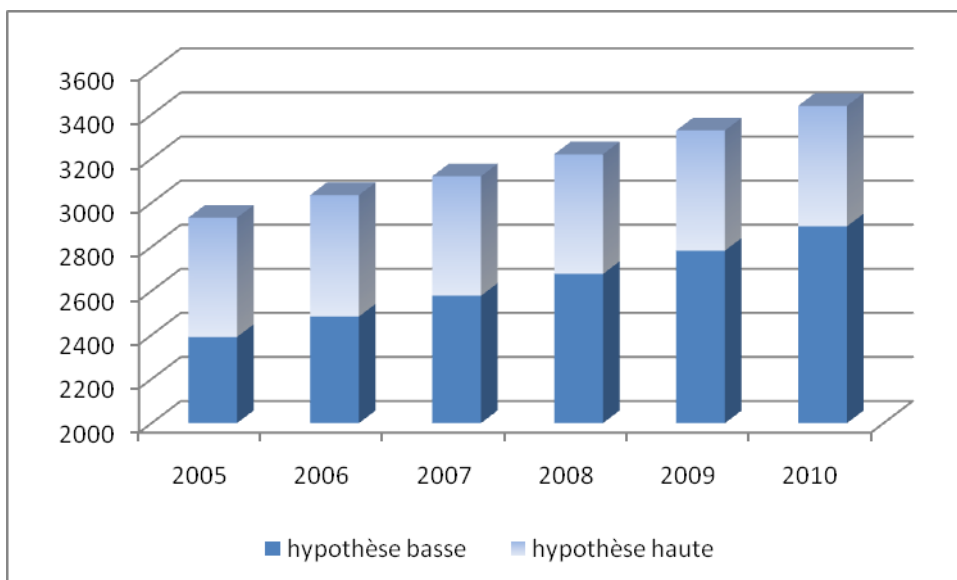
Les évolutions des modes de vie (voir ci-dessus) ne feront que renforcer ces tendances à l'avenir. Le conditionnement permet aussi de limiter voire de supprimer la majorité des désagréments limitant la consommation des produits de la mer par des consommateurs peu désireux de subir les contraintes liées à l'odeur, la préparation et le nettoyage souvent complexe, l'aspect et le toucher et la faible durée de conservation des produits frais. La suppression de ces contraintes représente un atout majeur pour le développement de la consommation par des populations peu habituées aux produits de la mer. Le développement de volumes significatifs d'affaires en direction des zones non maritimes de nombreux pays est inenvisageable sans présentation adaptées répondant aux demandes ci-dessus.

Les intérêts des consommateurs et des distributeurs se rejoignant, il est donc facile de prévoir la poursuite de la croissance des produits conditionnés et en corollaire une décroissance correspondantes de la consommation des produits frais

Pour répondre à cette demande croissante, les professionnels des produits de la mer devront donc de plus en plus incorporer de compétences « packaging » au sein de leurs équipes et dans leurs procédés de fabrication.

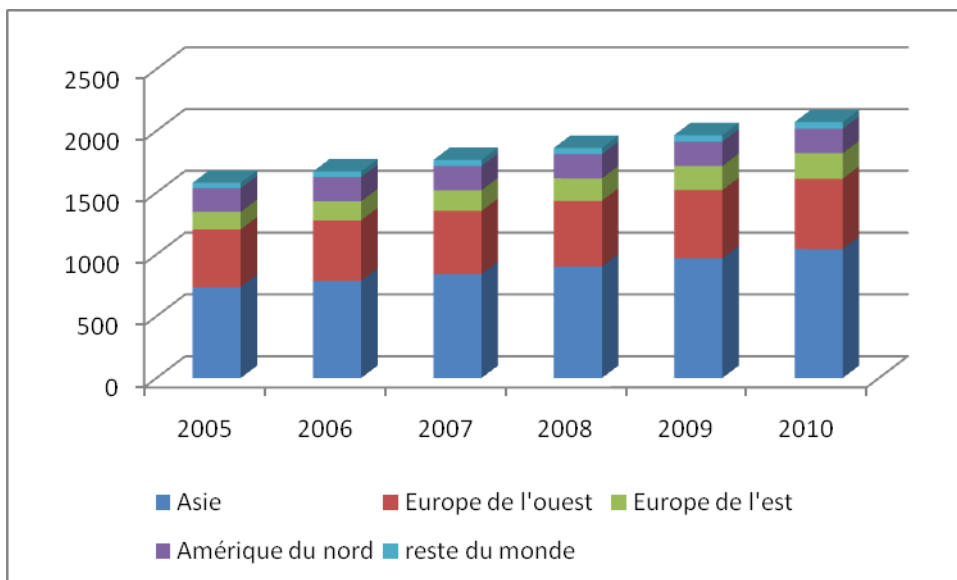
Les prévisions d'évolution des produits de la mer conditionnés montrent qu'il s'agit d'une tendance lourde appelée à se poursuivre et à s'accroître au fil des années

Évolution de la consommation des produits de la mer transformés conditionnés (milliers de tonnes)



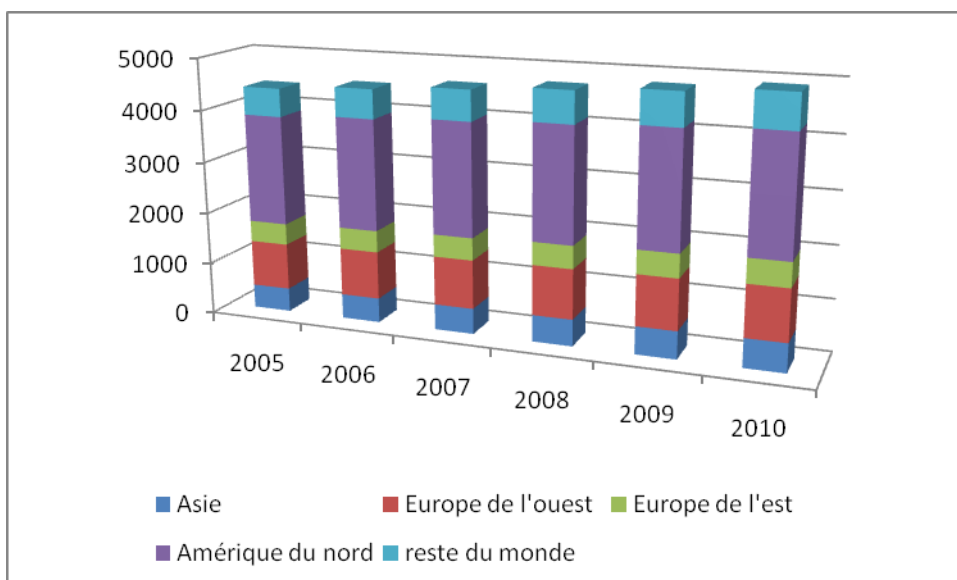
Source, d'après Multivac , 2007

Évolution de la consommation des produits surgelés



Source, d'après Multivac , 2007

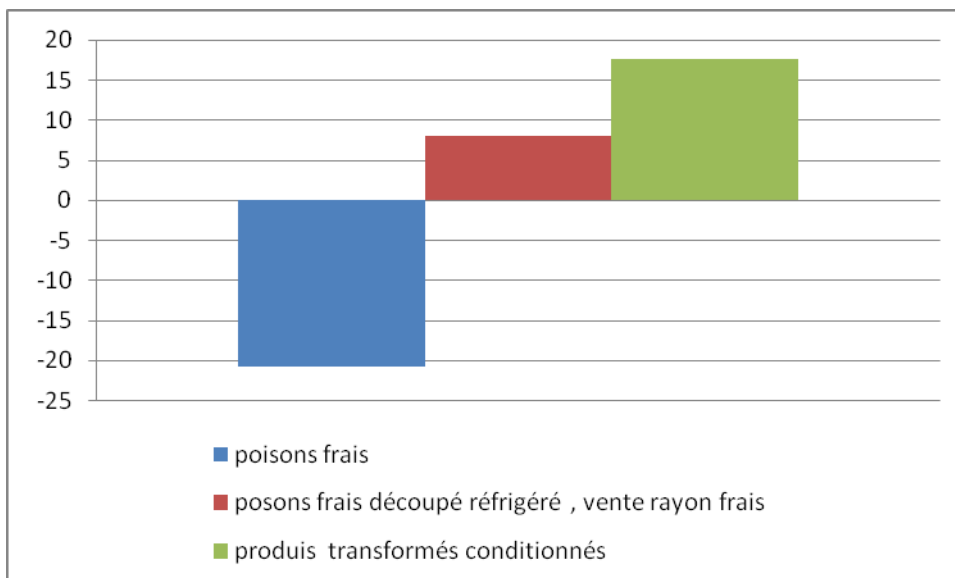
Évolution modianle de la consommation de conserves



Au niveau mondial, le marché des produits transformés et conditionnés représentent et représenteront encore dans un proche avenir un volume assez faible au regard des volumes totaux des produits de la mer. En additionnant les produits frais conditionnés réfrigérés aux valeurs des graphiques ci-dessus, le total ne devrait pas dépasser 15 à 20 % du marché mondial des produits de la mer.

Toutefois, les produits conditionnés sont les plus intéressants en termes de valeur ajoutée et surtout la croissance de ces produits est extrêmement forte dans la majorité des pays développés et tout particulièrement en Europe qui est le principal marché pour les produits de la mer marocains. Les industriels de la filière ne peuvent et ne doivent pas ignorer cette tendance et doivent donc s'organiser en conséquence pour être en mesure d'y répondre. La création de valeur ajoutée et donc de croissance pour le secteur est à ce prix.

Évolution de la consommation française des produits de la mer (Variation 2004 à 2005, en volume)



La réponse à cette demande croissante de produits conditionnés et/ ou élaborés suppose le renforcement des équipes techniques, des investissements matériels et immatériels souvent lourds pour de nombreuses entreprises (développement service R/D, mise en place service marketing et représentations à l'étranger, développement du merchandising, mise en place d'une veille économique et financière pour identifier attentes de la clientèle et prévoir les menaces des concurrents, etc.)

Malgré des progrès réels ces dernières années, de nombreuses entreprises de la filière n'ont pas encore pris la dimension des enjeux et des bouleversements induits par l'évolution des marchés ; par l'évolution des modes de consommation et par la mondialisation de l'économie. Ces entreprises se satisfont de leur rôle de fournisseurs de produits transformés et peinent à monter un partenariat gagnant avec les grands réseaux de distribution des marchés développés¹. De ce fait, la valeur ajoutée revenant à l'entreprise reste faible et les entreprises peinent à dégager les moyens nécessaires à leur croissance et parfois même à leur maintien sur le marché

3.3.4 Évolution des grands marchés de produits de la mer transformés

3.3.4.1 Marché des farines et huiles de poissons

La farine de poisson peut être obtenue à partir de poissons entiers ou de co-produit issus de la transformation des produits de la mer. Les principales opérations associées à la fabrication des farines de poissons sont la cuisson, le séchage et l'élimination de la majorité des lipides

Les farines de poissons proposées sur le marché mondial comportent de 40 à 72% de protéines. Les principaux acides aminés indispensables sont présents dans les farines de poissons ; cette caractéristique rend les farines de poissons nettement plus intéressantes que les farines de soja dont la teneur globale en protéines est plus faible (45% environ) et dont le profil en acides aminés est déséquilibré ce qui rend cette matière première moins intéressante pour la composition des rations pour l'alimentation animale

En 2004 (FAO stat) la production mondiale de farine de poisson a atteint 30 millions de tonnes ; le pourcentage de prise mondiale consacrée à la fabrication de la farine et de l'huile de poisson a représenté 25% des prises totales. Au niveau mondial, les principales espèces transformées en farine et huiles sont les petits poissons gras : harengs, sardines, maquereaux, anchois, pilchards, anguilles, merlan.

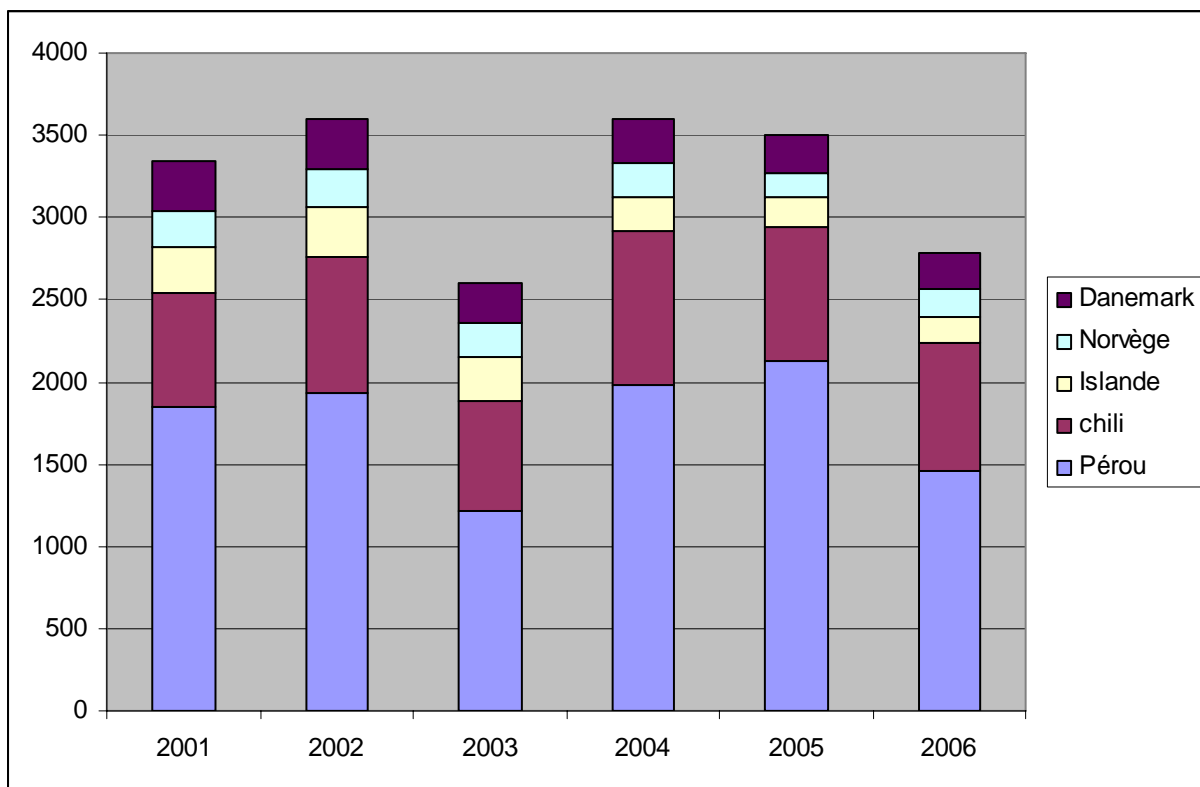
¹ Voir à ce titre l'impact de la répartition de la valeur ajoutée ci-dessus

Les farines de poissons sont principalement utilisées pour l'alimentation des animaux terrestres (ruminants, monogastriques, volailles, animaux à fourrure) pour lesquels la richesse en protéines et le profil en acide aminés des farines représente un atout considérables pour la constitution de la ration alimentaire

Les huiles de poissons sont utilisées en aquaculture pour environ 50%, le reste est utilisé pour la fabrication de produits techniques mettant à profit leurs caractéristiques hydrophobes telles que la fabrication de vernis de lubrifiants ou de produits hydrofuges.

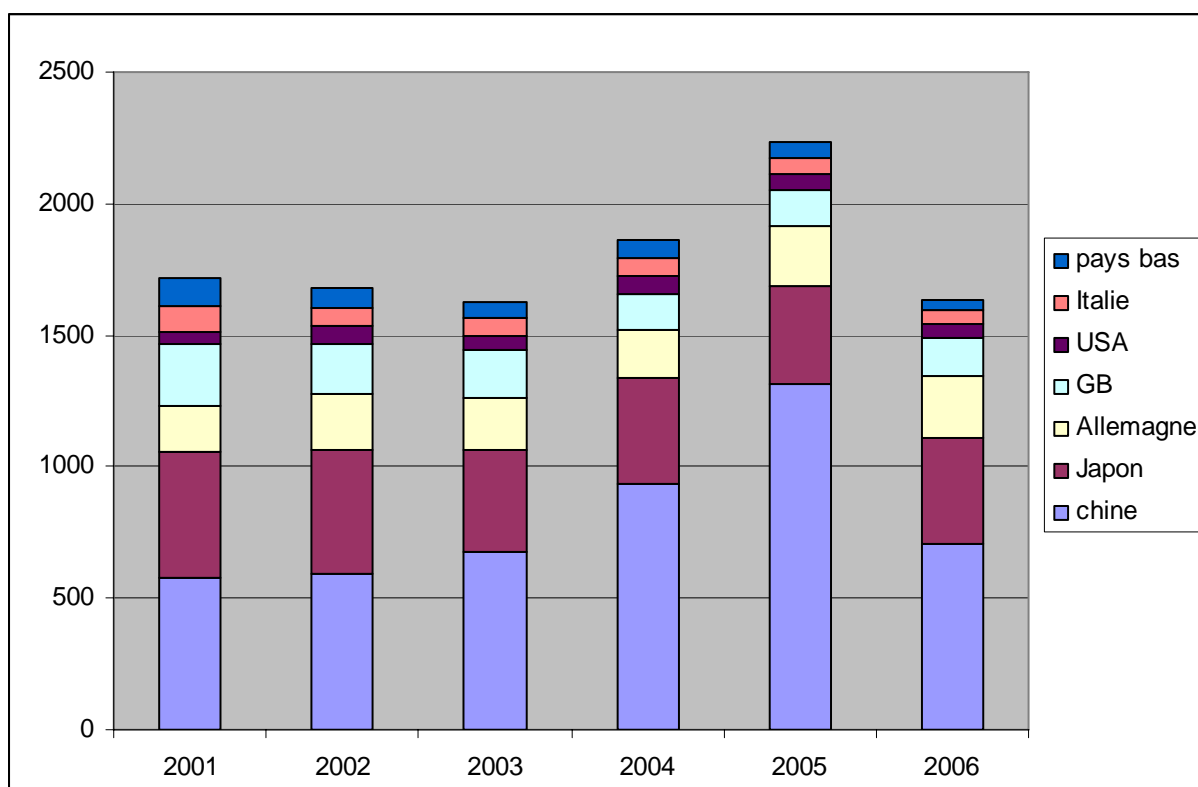
Le plus gros producteur mondial de farine de poisson est le Pérou ; l'anchois est la principale ressource utilisée. Ce pays a entrepris d'augmenter la valorisation de cette ressource sous forme de produit à haute valeur ajoutée ce qui occasionne une baisse sensible de la production de farine et une tension notable sur les prix de la farine de poisson depuis quelques années. Cette raréfaction relative de la farine de poisson a entraîné une augmentation du prix qui est –fin 2007- 3 fois supérieur à celui de la farine de soja

Production de la farine de poisson par les 5 plus gros producteurs mondiaux.



Source : FAO Globefish

Importation des farines de poissons par les principaux consommateurs mondiaux



Source : FAO Globefish

Depuis 2002, le marché des farines de poissons a été impacté par la crise de l'ESB / BSE (Encéphalopathie, Spongiforme Bovine) qui a conduit l'Union Européenne à interdire l'usage de ces produits pour l'alimentation des animaux sur la base du principe de précaution. Cette décision résulte de l'organisation particulière de la production des farines animales et des farines de poissons en Europe ; en effet, ces productions sont assurées dans les mêmes ateliers d'équarrissage, la Commission Européenne s'est donc appuyée sur les risques réels de contaminations croisées entre les produits d'origines animale et les produits issus de la mer pour justifier sa décision. Les pays, comme le Maroc, ne traitant dans leurs usines que des produits de la mer ne seraient donc pas concernés par cette décision. Toutefois, toujours selon le principe de précaution, les autorités sanitaires européennes préfèrent maintenir l'interdiction d'emploi de ce type de farine pour la nourriture des ruminants en attendant d'études complémentaires permettant de démontrer l'innocuité de ces produits pour ce type d'élevage. Les farines de poissons restent par contre autorisées pour les autres animaux pour autant que les produits concernés soient conformes aux exigences sanitaires relatives aux conditions de fabrication, de transport de stockage d'étiquetage / information et traçabilité imposées par la réglementation Européenne pour les produits destinés à l'alimentation animale. Cette situation est susceptible d'évoluer, les autorités sanitaires européennes procédant à une réévaluation régulière de l'interdiction.

Il est toutefois à noter que l'interdiction européenne n'est que d'environ 70 000 t sur un marché total de 30 millions de tonnes. De plus, la forte croissance des élevages de nombreux pays dont la Chine entraîne une forte demande pour ce produit. Par ailleurs, en Europe même l'interdiction de l'emploi des farines animales pour la nourriture des autres animaux que les ruminants a créé de facto un marché de remplacement de 2 millions de tonnes pour les farines de poissons. ; Au lieu d'être un frein pour le développement du secteur des farines de poissons, l'interdiction des farines animales par l'Union Européenne représente donc un notable potentiel de croissance pour ce secteur.

Pour espérer profiter de ce potentiel, les industriels marocains doivent toutefois veiller à fournir un produit de qualité supérieure et pour cela, il est nécessaire

- De surveiller les taux de dioxines qui- pour les productions Européennes on atteint des valeurs supérieures aux limites autorisées obligeant ainsi les industriels à procéder à des traitements complémentaires de détoxification
- De développer les volumes de production des farines basses températures qui offrent des propriétés nutritionnelles très supérieures et un gain potentiel réel par rapport aux farines classiques hautes températures
- De veiller à garantir le non adultération des farines de poissons par des farines animales. Cette pratique a- en effet – tendance à se développer au niveau mondial du fait de la forte demande en farine de poisson et des prix élevés de cette matière. Une telle pratique serait malheureusement dramatique pour le secteur car elle pourrait conduire à l'arrêt des importations des produits marocains par de nombreux pays du monde

La tension sur les prix favorise le développement de farines à hautes valeurs nutritionnelles, les acheteurs pourront différer leur passage à la farine de soja si une augmentation du CUD (coefficient d'utilisation digestive) des farines de poissons est amélioré ce qui induit une baisse directe de la consommation et donc une amélioration du rapport qualité prix des farines de poissons

3.3.4.2 Marché des produits traiteurs



Le secteur des produits traiteurs de la mer est très dynamique en Europe.

En France, le marché est tiré par les produits à base de chair de poisson, les crevettes cuites prêtes à consommer et les salades de la mer

Le marché des produits traiteurs se caractérise par une très forte spécificité nationale voire même régionale des modes de consommation. Chaque pays a en effet ses traditions culinaires qui rendent souvent très difficile la diffusion d'un plat typique d'un pays à un autre

- **En Espagne** et en **Italie** il est très fréquent de cuisiner le poisson et les fruits de mer au barbecue, au four ou en sauce. En outre, la consommation de conserves de poisson, et notamment de bonite ou de thon dans la composition de salade est très habituelle.
- Au **Portugal** la morue est le produit phare et se prépare de nombreuses façons.

- En **France**, on prépare le poisson frais sous diverses formes, mais aussi en marinades, pâtés, tourtes à base de poisson. Les plats cuisinés congelés connaissent un grand succès.
- En **Allemagne** le poisson reconstitué ou succédané se consomme de plus en plus.
- Dans le **nord de l'Europe** on consomme principalement du poisson fumé (saumon, harengs), du poisson en filet, congelé et des plats cuisinés, assaisonnés de saveurs fortes et d'herbes naturelles.
- Au **Royaume-Uni**, en **Irlande** et en **Écosse** le Fish & Chips est le plat le plus populaire. Il s'agit de poisson pané accompagné de frites. Le poisson reconstitué ou succédané est également très consommé, au dépend du poisson frais qui est à l'honneur dans le sud de l'Europe.
- Aux **États-Unis**, la consommation de poisson par habitant est très faible, il se consomme plutôt en salades, bâtonnets de poissons, plats cuisinés et conserves (thon).
- Le **Japon** mérite qu'on s'y attarde, car il s'agit du pays où la consommation de poisson par habitant est la plus élevée (71 Kg). Les japonais ont fait du poisson l'élément principal du régime alimentaire et lui doivent leur record de longévité. Parmi les spécialités, on distingue les fruits de mer panés et frits (tempuras) et les préparations à base de poisson cru (sushi), toutes deux connues comme **sushi norimaki** (plusieurs types de poisson cru, coupés en fines lamelles et enroulés dans des algues nori, avec du riz et un peu de wasabi) et le **nigiri sushi** qui se présente sous formes de boules de riz sur lesquelles sont posées des morceaux de poisson collés avec un peu de wasabi.

Dans tous les pays, le développement des produits élaborés a été porté par le secteur de la distribution moderne et par l'essor de la restauration hors foyer. M&S, Sainsbury ont été des précurseurs au RU, mais aussi El Corte Inglés en Espagne, Wall-Mart en Allemagne ou encore GB et Delhaize en Belgique, qui ont lancé un bon nombre de produits traiteurs sous leur MDD.

Ces produits « porteurs de marges » sont les éléments dynamiques des rayons : face à une demande croissante (parfois poussée par l'offre), les fabricants proposent une gamme de plus en plus large de produits industriels dont le maître mot est « convenance » : de plus en plus pratiques (préemballés, une DLC longue...) et de plus en plus adaptés (plus grande variété de taille de portions, produits plus ou moins riches en matière grasse, produits ciblés enfants...).

Les rayons coupe cèdent de plus en plus de terrain aux rayons Libre Service, moins chers pour la GMS et plus pratique et plus rapide pour le consommateur. Dans certains pays comme la France ou le Royaume-Uni, le rayon LS est devenu tout à fait prépondérant pour les produits traiteurs.

Les produits traiteurs offrent aussi des opportunités intéressantes aux commerces traditionnels. Cette gamme de produit offre en effet une diversification qui peut pallier le déclin de leurs ventes. Ils peuvent, du sandwich au snack chaud et au plat cuisiné, occuper le créneau du « service ».

Du fait de la diversité de consommation et de perception de produits de la mer entre les différentes régions Européenne, les produits porteurs de la gamme traiteur de la mer diffèrent notablement d'un pays à un autre

Principaux produits traiteurs de la mer selon les pays

Pays	Produits	Volume (estimation 2002)	Tendance
Allemagne	Surimi	1 000 t	↗
	Tarama	300 t	↗
	Terrines	600 t	↗↗
	Rillettes	30 t	?
	Crèmes de poissons	1 000 t	↗
	Plats préparés frais	20 t	↗
	Soupes	30 t	
	Salades	25 000 t	↗↗
Belgique	Charcuterie	600 t	↗
	Surimi	3 500 t	↗
	Salades	4 500 t	↗
	Plats préparés	600 t	↗
Espagne	Charcuterie pâtissière	500 t	↗
	Salades	500 t	↗
	Plats préparés	500 t	↗↗↗
	Surimi	20 000 t	↗↗
	Beurre, terrine, et mousse	100 t	?
France	Charcuterie de poisson	7 000 t	↗
	Surimi	21 000 t	↗↗
	Salades	7 000 T	↗↗
	Plats préparés	33 000 T	↗
	Sandwiches	80 millions unités	↗
	Sushis		↗↗
Italie	Charcuterie de poisson	100 t	↗
	Surimi	8 000 t	↗
	Salades		↗
	Plats préparés	1 000 t	↗
Pays bas	Charcuterie de poisson	200 t	↗
	Sandwiches		↗
	Surimi	300 t	↗
	Salades	1 500 t	↗↗
	Plats préparés	2 000 t	↗
	Sushis		↗↗
Royaume Uni	Charcuterie de poisson	1 500 t	↗
	Surimi	8 000 t	↗↗
	Tarama	2 000 t	↗
	Plats préparés	25 000 t	↗↗
	Pies tourtes	3 200 t	↗
	Sandwiches	350 millions d'unités	↗↗
	Sushi	3 500 t	↗↗

Les produits traiteurs vendus à la coupe par les GMS sont des produits souvent hauts de gamme réalisés soit par les ateliers charcutier / traiteur intégré par des sociétés dans chaque magasin ou par des sociétés nationale spécialisées sur les produits traiteurs. Les produits de cette gamme sont vendus exclusivement en frais et leur durée de vie est en général très courte. Cette gamme de produit parait – en l'état actuel- inaccessible aux industriels marocains du fait des délais de transport entre le Maroc et l'Europe. Ces délais sont en effet incompatibles avec la durée de vie très courte de ces produits.

La fabrication des produits traiteurs de la mer est le fait de société spécialisée. L'activité traiteur de la mer représente souvent la diversification vers la gamme « produits de la mer » de spécialistes de la charcuterie de viande ou des produits traiteurs à base de viandes. Cette caractéristique permet ainsi à ces entreprises d'élargir leurs gammes tout en restant sur les techniques et circuits de commercialisation qu'elles connaissent et maîtrisent parfaitement.

Certaines grandes entreprises spécialistes du traitement et du négoce des produits de la mer frais ou congelés (Pescanova notamment en Espagne) ont pu réussir à s'implanter avec succès sur ce marché en valorisant au maximum leurs atouts liés à la maîtrise des circuits d'approvisionnement à la connaissance des principaux acteurs de la distribution des produits de la mer.

Il est important de noter que les GMS sont le circuit de diffusion prioritaire retenu par toutes les entreprises positionnées sur les traiteurs de la mer ; ce constat est cohérent avec la place prépondérante prise par la distribution moderne pour le développement de cette gamme de produit

Certaines entreprises positionnées sur les produits haut de gamme privilégient plutôt la commercialisation auprès des circuits de RHF (Chaîne de restauration notamment)

Pays	Sociétés	Circuit	Commentaires
Allemagne	Homan / Nadler	GMS	Sociétés leaders sur le segment des salades en LS,
	Beeck	GM / RHF	Leader généraliste sur les salades à la coupe (haut de gamme).
	Swiss gourmet	RHF	producteur de pâtés et terrines de viande ou de poisson (plutôt haut de gamme) surtout pour RHD.
	Nordsee	RHF	Chaîne à thème, leader sur le secteur, travaille en collaboration avec Deutsche See (leader de la distribution des PDM) .
Belgique	Johma	GMS	Sociétés leaders sur le segment des salades en LS
	Hot Cuisine / Ancora	GMS	Spécialistes des plats frais sous vide
	Pieters	GMS	Produits fumés, marinés et surgelés ; poissons conditionnés sous atmosphère , produits traiteurs
Espagne	Andros food	GMS / RHF	Fabricant leader pour les salades de « 5ème gamme » dans sa gamme : salades de la mer.
	Angulas Anguinaga	GMS / RHF	Leader sur le segment du surimi
	Pescanova		Leader sur le secteur du poisson frais, production de plats préparés frais réfrigérés et surimi.
	Mizanor, / Azcaray	RHF	Spécialistes de la charcuterie de poissons
France	Nutrimer	GMS	Surimi
	Fleury Michon	GMS / RHF	Généraliste des produits traiteurs : Surimi , salades,
	Charles Armand	GMS	Spécialités à base des produits de la mer : Surimi ; salades
	Guyader	GMS	Spécialités à base des produits de la mer : Surimi
	Stalaven	GMS/ RHF	Généraliste des produits de charcuterie : salades,
	Caugant	GMS	Généralistes des salades Libre services : salades
	Martinet	GMS	Généralistes des salades Libre services : salades
	Bonduelle	GMS RHF	Spécialistes des salades libres services salades
	Blini	GMS	Traiteur grec
Daunat, Sodebo Toque angevine	GMS/ RHF	Sandwiches libres services	

Pays	Sociétés	Circuit	Commentaires
Italie	Giesse Vogliazzi	GMS	Fabricants leaders de salades et « primi piatti » en LS
	Fideco	GMS / RHF	Fabricant de surimi
	Friultrota	GMS	Terrines et charcuterie à base de truite, saumon...
Pays Bas	Johma	GMS	Société leader sur le segment des salades en LS
	Sterck	GMS	Spécialisée dans la fumaison, fabrique de la charcuterie de poisson (crèmes ou saucisses sous boyau).
Royaume Uni	Young's Bluecrest Fisher seafoods	GMS RHF	Principaux fabricants de plats préparés et produits élaborés à base de poisson et fruits de mer
	Sea produc tint	GMS	Spécialiste des produits de la mer : produits élaborés, plats préparés, sushis
	Macrae	GMS	Leader sur le marché du saumon fumé, des marinades et du surimi. Fabrique aussi des plats préparés, pâtés et mousses.
	Pinney's of Scotland	GMS	Spécialiste de la fumaison de saumon, fabrique aussi des pâtés et des mousses.
	Hazlewood	GMS / RHF	Leader généraliste sur le marché du sandwich, fabrique également des sushis.
	Julian Metcafe	RHF	Principale chaîne de sandwicheries : sert des sandwiches aux produits de la mer & des sushis.





Exemples de nouveaux produits lancés depuis 2 ans sur le segment produits « traiteurs de la mer »

Famille de produits	Type de produit	Pays d'origine
Surimi	roulé de surimi avec sauces cocktail ou mayonnaise roulés de surimi, offre spéciale »fête des mères « surimi MSC surimi bio	France France Lituanie France
Panés	Hachés de poissons aux légumes Filets de pangasius Panés Stick panés / Boulettes panées	France Vietnam Allemagne
Blinis / produits tartinable	Pancakes au saumon « dipping » Tartare de la mer Tartables à base de poisson, mollusques, Taramas	Lituanie France Allemagne France
Charcuterie de la mer	Cake marins Pâtés de la mer Préparation pour pizza (poisson fumé) Saucisson	Lituanie Allemagne USA
Plats cuisinés	Filets de saumon avec garniture Gambas marinés à l'huile d'olive Sabayons de St Jacques	Lituanie Suisse/ France France
Marinades	Anchois marinés avec sauces diverses Anchois farcis Assortiment d'anchois en tapas Carpaccio	Espagne / France Espanne / France Espanne / France Allemagne

Famille de produits	Type de produit	Pays d'origine
Salades de la mer	Salades de la mer Plateaux apéritifs Antipasti Taboulé de la mer	Allemagne Allemagne/ France Maroc
Produits fumés	Poissons fumés	Allemagne
Sauces Soupes	Sauces Soupes	

Sources : linéaires, avril 2008

Exemples

	
Cake de la mer présenté en brochettes	Rillettes et pâtés de la mer utilisés pour la préparation d'amuse gueules
	
	Assortiment de produits tartinables

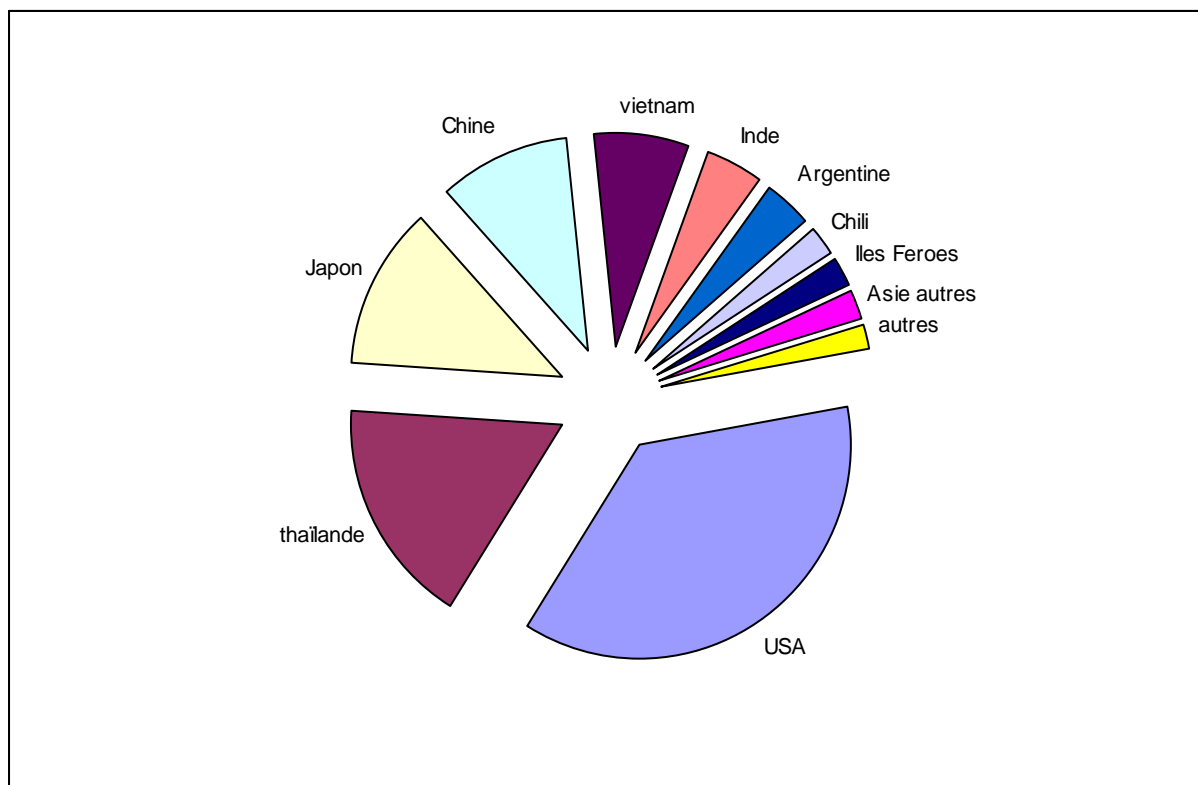
3.3.4.3 Marché des produits traiteurs cas spécifique du Surimi

La production mondiale de Surimi est estimée entre 850 000 et 1 200 000 tonnes / an. Le marché fluctue principalement en fonction du prix des filets du Pollock d'Alaska qui est actuellement la principale matière première utilisée pour ce type de production. Les producteurs orientent en effet

leurs ressources vers le filet ou le surimi en fonction des cours de ces deux marchés. La situation connaît toutefois une évolution depuis quelques années avec l'emploi de plus en plus répandu de nouvelles espèces pour la production de Surimi ; ces nouveaux approvisionnements représentent actuellement 50% des tonnages consommés pour la production de Surimi ; l'emploi des poissons Pélagiques des mers froides est en particulier de plus en plus fréquent. Les producteurs sud Américains de la côte Pacifique ont développé une importante production de Surimi base à partir du « jack Mackerel »

Les principaux producteurs mondiaux restent le Japon, les USA, la Thaïlande ; toutefois, ce marché connaît des évolutions rapides ces dernières années avec la montée en production rapide de pays comme la Chine, le Vietnam, l'Inde, la Malaisie, l'Indonésie.

Répartition des volumes de production de Surimi (2005)



Source : FAO Globefish

Le remplacement progressif du Pollock d'Alaska par de nouvelles espèces conduit également à une évolution notable des produits car ces nouveaux types de Surimi sont estimés de qualité plus faible que les produits de référence à base de Pollock.

Cette situation peut offrir des opportunités intéressantes pour des pays comme le Maroc qui disposant de ressources pélagiques à des prix attractifs pourraient venir concurrencer les nouveaux types de Surimi

En dehors des imitations de chair de crabe qui sont la principale utilisation du Surimi sur les marchés nord américains et Européens, le Surimi est utilisés pour de nombreuses autres applications et formulations, notamment en Asie. La diversification marketing du Surimi base pourrait donc représenter une piste intéressante pour la valorisation des ressources halieutiques marocaines. Cela suppose toutefois des actions de recherche développement importante pour proposer des gammes de produits, des études commerciales et sensorielles notables et une démarche marketing agressive pour positionner ces produits sur les marchés cibles

3.3.5 Situation espagnole

3.3.5.1 Les données clés

Données clés du secteur halieutique espagnol (2006)

Approvisionnement	Utilisation
Capture , total : 816 800 t <ul style="list-style-type: none"> • Méditerranée : 77 700 t • Atlantique : 532 400 t • Autres zones : 206 700 t Aquaculture total : 272 600 t <ul style="list-style-type: none"> • Poisson de mer : 30 500 t • Poisson eau douce : 26 200 • Moules : 215 700 t • Autres : 200 t Importations : 1 605 400 t	Disponibilité : 2 694 800 t Exportations : 968 700 t Consommation nationale: 1 787 400 t Soit 36,7 g poids net / habitant (2005) Taux de couverture des besoins par production nationale = 45,69 %

Le commerce extérieur des produits aquatiques est largement déficitaire : l'Espagne est le 1er importateur européen de produits aquatiques et le 2^{ème} au niveau mondial, derrière le Japon.

En 2005, le déficit commercial s'est élevé à 2,54 milliards d'euros

Principales espèces importées en 2005

Produits frais	Produits surgelés
Poissons : merlu (57 800), Saumon (30 200), Anchois (25 000), Thon (12 700), Sardines (10 900) , Lotte (9 700), Bar (8 900), Cardine (7 200) Mollusques : huîtres (8 100) ; moules (7 200), seiches (3 400), calamar (3 200) Crustacés : tourteau (4 300), crabe (4 000)	Poissons : thon (145 400) ; merlu (37 300) ; sardines (15 900) cabillaud (10 200) lotte (9 300), lingue (8 600) ; sole (7 200) Mollusques : seiche (47 700) ; poulpe (36 600) Crustacés : crevettes (150 400)

En 2005, le Maroc est le 1^{er} fournisseur de l'Espagne avec plus de 8% de la valeur globale des importations du pays. Les principaux produits importés du Maroc sont les mollusques (céphalopodes principalement, et poulpe surgelé en particulier) et les poissons frais et surgelés

3.3.5.2 Capture et aquaculture

Les principales espèces pêchées sont la bonite, le thon albacore, les sardines, le chinchard et le merlan bleu. Les poissons « bleus » représentent 57% des captures et les poissons de grands fonds 24%.

La production aquacole est de 272 600 tonnes en 2006, largement dominée par la conchyliculture

En Espagne, un quart de la production de produits aquatiques provient de l'aquaculture. Les principales espèces de poissons de mer concernés par cette activité sont en 2005 : dorade (env. 30 000 t) turbot (env.5 500 t, soit plus que le volume de capture de l'UE 25) ; bar (env.6 000 t) thonidés (3 800 t) divers (sole , mullet, anguille, Tilapia, pageot, lieu jaune)

Les principaux mollusques de la conchyliculture sont en 2005 les moules (env. 216 000 t) les palourdes (env. 2 000 t) ; les huîtres (env. 4 000 t)

Le secteur est en pleine croissance, les volumes de production doublant tous les 6 ans.

3.3.5.3 Industrie de transformation

L'industrie espagnole de la pêche se caractérise encore par de nombreux petits opérateurs malgré d'importantes restructurations ces dernières années dans le secteur. Les 3 plus grandes entreprises ont respectivement une production annuelle de produits aquatiques de 50 000 tonnes, 31 000 tonnes et 21 000 tonnes.

3.3.5.4 Mode de consommation

Les produits aquatiques représentent 13,3% du budget de l'alimentation des ménages espagnols

D'une façon globale, les produits les plus consommés sont ; le merlu (91% des consommateurs) calamars (87%), crevettes (86%), moules (73%) ; anchois (73%), sardines (73%), dorade (60%) Cardine (53%) ; thon (48%) ; Merlan bleu (44%) ; chinchard (42%°

La consommation en frais reste la principale destination des produits de la mer. Le surgelé connaît une progression intéressante du fait de la modification du mode de vie ; toutefois, les produits de cette gamme restent peu élaborée car les ménagères espagnole restent attachées à leurs traditions culinaires et souhaitent encore préparer elles mêmes les plats cuisinés.

Volumes de consommation des produits de la mer (2005)

Gammes	Total	Principales espèces
Poissons frais + décongelés	787 055 t	Merlu (133 700) ; sardine + anchois (87 050) ; sole (42 360) ; saumon (27 040) ; dorade (22 615) ; cabillaud (21 500 ;)Lotte (20 470) truite (19 660 ; maquereau (16 590)
Fruits de mer frais + décongelés	211 775 t	Calamars + poulpes (52 515) ; moules (49 970) ; palourdes+ coques (28 400)
Poissons surgelés	231 300 t	Merlu (58 762), sole (13 402), cabillaud (10 625) ; saumon (2 221) ; divers (44 510)
Fruits de mer surgelés	101 780	Crevettes (53 753) ; calamar (11 887), poulpes (5 374) ; moules (1 171) ; palourdes (2 902) ; coques (194)
Conserves	165 528	Poissons : thon (86 942) sardines (12 308), chinchard + maquereau (5 041), anchois (3 940) ; Fruits de mer : moules (10 456), calamar (3 829) ; poulpe (3 125) ; coques (3 048) ; palourdes (2 238)
Produit fumés , salés, séchés		Fumés : saumon (3 641) ; truite (174) ; divers (1 140) Salés (22 899) Cuits : crevettes (23 752)

Le merlu et la crevette sont les produits les plus demandés en surgelés les fruits de mer progressent. Les conserves arrivent en Troisième position

Le marché des produits traiteur de la mer reste encore limité en Espagne : sa part dans le CA d'un point de vente n'atteint pas les 0,5% et le nombre de références présentes en rayon est lui aussi très restreint. Plusieurs éléments peuvent expliquer ce phénomène :

- l'Espagne est un pays aux fortes traditions culinaires familiales
- les jeunes espagnols s'émancipent généralement tard et vivant chez leurs parents, consomment donc une cuisine familiale.
- les produits traiteur restent globalement chers.

Néanmoins, l'évolution des modes de consommation entraînent de nouvelles habitudes d'achat, qui tendent à privilégier la praticité, la rapidité de préparation et la valorisation de l'aspect santé.

Les principaux produits innovants lancés ces dernières années visent couvrir ce marché naissant : surimi (bâtonnets, miettes et pincés, saveur crabe ou anguille, natures ou préparés, champignons, ail, etc.) , filets d'anchois au vinaigre, poulpe à la Galicienne , mix de fruits de mer (moules, poulpe, crevettes, etc.) , moules en saumure, crevettes décortiquées., rôtis de la mer (saumon farcis aux coquilles Saint-Jacques ou au fromage), filets de poisson assaisonnés et prêts à cuire, hamburgers, produits « snack » réfrigérés (mousse de langoustines et crème de crevettes, à étaler en barquettes plastiques sous vide) , pavés d'espadon, saumon, thon, cabillaud, merlu et merlu avec crevettes, (Cuisson facile en 2 mn seulement). Crustacés au court-bouillon surgelés (langoustines, étrilles, crevettes)

Il faut également noter que les chaînes de restauration positionnées sur des segments moyen-haut de gamme s'intéressent de plus en plus aux plats préparés surgelés et aux produits traiteur réfrigérés sous atmosphère contrôlée (DLC d'au moins un mois) tels que, par exemple, les filets de poisson à l'huile et au citron ou les brochettes de seiches

La consommation des produits de la mer connaît de grandes disparités régionales liées à des identités culturelles très fortes ; la Cantabrie est ainsi la première région consommatrice alors que la Galice – pourtant première zone de pêche espagnole n'arrive qu'en 6^{ème} position

Classement des Principales régions consommatrices des produits de la mer (kg/ hab./ an)

	Global	Poissons frais	Poisson surgelé	Fruits mer frais	Fruits de mer surgelés	Conserves	Poisson fumé, salé, séché
1	Cantabrie	Cantabrie (22,3)	Aragon (3,7)	Aragon (6,5)	Galice (3,2)	Canaries (4,9)	Navarre
2	Castille-Léon	Castille- Léon	Extrémadure	Asturies	Castille Léon	Navarre	Galice
3	Aragon	Asturies	Andalousie	Castille Léon	Navarre	Catalogne	La roja
4	Asturies	Aragon	Valence	Calice	La Roja	Aragon	Castille Léon
5	Navarre	Navarre (17,4)	Madrid (3,1)	Catalogne (5,8)	Catalogne (2,8)	Asturies (4,2)	Pays basque

Variation de la consommation par espèces et par régions (année 2005)

	Nord est	Levant	Andalous ie	Centre sud	Castille Léon	Nord ouest	Nord	Canaries
Total	14	17	26	20	4	7	4	8
poisson frais	12	18	30	16	3	7	5	10
Merlu	14	17	21	16	5	11	5	12
Sardines	8	16	54	8	2	6	1	4
Anchois	2	17	55	23	3	0	0	0
Thon & bonite	21	30	16	17	1	2	9	3
Truite	21	3	17	23	23	5	6	2
Cardine	3	0	61	22	2	8	5	0
Sole	14	23	40	11	2	4	2	4
Cabillaud	33	9	19	14	5	11	8	1
Saumon	25	21	12	20	5	7	6	5
Divers	5	21	22	12	1	6	5	28
Fruits de mer	12	16	25	25	3	8	3	8
Conserves	27	18	13	22	8	5	3	4
Conserves sardines	7	6	32	32	9	10	0	4
Conserves de thon	36	15	14	12	7	4	4	5
Autres	16	26	10	19	9	4	3	1

3.3.5.5 Mode de distribution et de commercialisation

La logistique nationale garantit la distribution des produits dans 'ensemble du pays

Les importations de produits frais sont gérées par 6 principaux intervenants dont les principaux sont Caladero, Grupo Freiremar et Isidro de la Cal

Le circuit de commercialisation via les marchés de gros (mercato) représente encore 60% de l'activité de la filière. Ce réseau de distribution concerne principalement les produits frais ; les 23 marchés de gros réparti sur tout le territoire approvisionnement principalement les poissonneries traditionnelles, les grossistes nationaux et régionaux, les restaurateurs et les grandes surfaces indépendantes.

Les poissonneries traditionnelles représentent encore 30% des volumes de ventes ; ces professionnels ne commercialisent pratiquement pas de produits transformés

La RHD (restauration hors domicile) s'approvisionne à 60% auprès des grossistes, à 13 % auprès des poissonniers traditionnels et à 12% auprès des cash & carry

Les modalités d'approvisionnement des grandes chaînes sont proches de celles de la RHD. Toutefois, la situation évolue avec la mise en place de plate forme d'approvisionnement selon le modèle d'organisation pratique par les GMS

La distribution au travers des GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) progresse, notamment sur le segment des produits transformés ou prêts à consommer (poissons découpés conditionnés prêts à l'emploi).La croissance de ce marché sous l'effet de la modification des modes de vie et de consommation devrait accroître la part de ce secteur dans les années à venir.

Les achats de produits aquatiques frais réalisés par la grande distribution sont systématiquement centralisés et réalisé directement auprès des fournisseurs nationaux ou étrangers.

Part de marché des différents circuits de distribution (% du tonnage total)

Gammes	Hypermarchés	Supermarchés	Discounts	Marchés couverts	Poissonneries
Total	14,3	36	5,8	12	21
Poissons					
• Frais	11	35,6	1	16,5	30
• Surgelés	11	30	12	5,8	7,6
Fruits de mer					
• frais	14,7	40,2	< 1	13,3	26,7
• surgelés	15,4	28,7	7	7	10,5
• cuits	25,8	41,6	10,2	4,4	8,3
Conserves	24,8	41,4	22,2	3,6	1,4
Poissons fumés	23	34,5	22,8	1,7	3
Poissons salés	8,2	25,3	4,5	22,7	8,5

Principaux groupes de distribution

Groupes	Points de vente	Part de marché (2005)
Carrefour	141 hypermarchés, 92 supermarchés, 2 674 magasins discount, 56 Cash & Carries	22,3%
Mercadona	960 supermarchés	16,6
Eroski	78 hypermarchés, 1 158 supermarchés.	9,4
Auchan	65 hypermarchés, 206 supermarchés.	7,8
El corte Ingles	31 hypermarchés 236 supermarchés.	7,6
Caprabo	34 hypermarchés, 547 supermarchés.	4,1
Dinosol	28 hypermarchés, 480 supermarchés.	3,4
Lidl	390 magasins discount	2,9
Ahorramas	171 supermarchés22, »	1,7

Toutes les chaînes de distribution, s’approvisionnent directement auprès des fournisseurs de la filière sans passer par les marchés de gros : fournisseurs étrangers, grands importateurs distributeurs nationaux et entreprises de pêche et/ou d’élevage.

En dehors du rapport qualité/prix, les principaux critères de choix des fournisseurs sont le service, la participation aux opérations promotionnelles et de communication (animation, dégustation), l’innovation (force de proposition de nouveaux produits) et la régularité.

3.3.5.6 Opportunités contraintes

Opportunités	Contraintes
<ul style="list-style-type: none"> • Offre espagnole insuffisante (pêche) et en constante diminution. • Croissance continue des importations pour répondre aux besoins du marché. • Niveau de consommation en hausse pour les produits aquatiques, en particulier pour le segment des produits frais. • Spécificités régionales : peuvent être contraignantes mais représenter également et surtout une opportunité. Par exemple, pour un même poisson, les tailles vendues ne sont pas les mêmes à Madrid et à Barcelone, ce qui permet toujours de trouver un débouché pour le produit exporté. • Croissance de la demande en produits transformés (filets, tranches, produits cuits) aussi bien en GMS qu'en RHD. • Développement des GMS et des chaînes de restauration : centralisation des achats et logistique performante. • Développement des produits sous atmosphère contrôlée en frais (GMS, RHD). Ce segment offre de belles perspectives, compte tenu de l'essor des filets en libre service et de l'investissement croissant des opérateurs locaux. • Élargissement progressif de l'offre en produits traiteurs frais, favorisé par l'engagement croissant des GMS. • Intérêt croissant des chaînes de restauration pour les produits élaborés (surgelés en particulier). 	<ul style="list-style-type: none"> • Atomisation du réseau des grossistes distributeurs en région qui complexifie l'acheminement des produits hors des grands centres urbains. • Fortes spécificités régionales en matière de consommation et de distribution. • Obligation de localiser les produits aux goûts du marché espagnol • Marchés de gros qui perdent progressivement de leur influence. • Spécialisation dans l'approvisionnement de la restauration indépendante. • Large préférence des consommateurs pour les produits nationaux, • développement de labels de qualité pour la valorisation des produits espagnols (« Crianza del Mar », « Dorada de Crianza del Sur ») • diversification des espèces • exigences de la part des opérateurs du secteur. • Obligation de bien connaître le marché pour adapter l'offre à la demande • Sensibilité prix du marché, prix plafonds définis par l'offre locale • Volume demandé pour les transactions commerciales (on raisonne en tonnes pas en kg) • Obligation de qualité, obligation de conformité à l'engagement commercial • Réactivité • Capacité à fournir un assortiment couvrant les demandes courantes → impose association d'exportateurs pour limiter les envois • Concurrence étrangères

3.3.6 Portugal

3.3.6.1 Les données clés

Données clés du secteur halieutiques espagnol (2007)

Approvisionnement	Utilisation
<p>Capture , total : 220 000 t</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principales espèces : petits pélagiques (sardine, maquereau, chinchard), cabillaud, thon, raie, baudroie, merlu , poulpe. <p>Aquaculture total : 7 000 t</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bar, daurade : 3 000 t • Palourde : 150 t <p>Importations : 400 000 t</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cabillaud surgelé ou salé (50% des importations) • Chinchard (20 000 t), sardine, bar et daurade d'élevage 	<p>Consommation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 60 kg/ habitants/ an (valeur brute) • Soit 36,7 kg poids net / habitant (2005)

Source : OFIMER

La moitié des captures portugaises concernent les pélagiques (sardine, chinchard, maquereaux)

L'aquaculture est appelée à se développer suite à des travaux de recherches importants et des projets d'investissement visant à développer l'élevage de sars et dorades, turbot et à accroître les surfaces consacrées à l'élevage des huîtres et moules. Ces actions devraient permettre de doubler le volume de production actuel dans les 5 ans à venir

La consommation des produits traditionnels (conserves de sardines, morue salée, soupe de poisson) reste importante. Toutefois, La modification du mode de vie oblige les industriels à innover et à proposer de nouveaux produits pour satisfaire les nouvelles attentes de la clientèle. Le surgelé est ainsi en forte croissance (plus 38% entre 2001 et 2003) pour atteindre 64 700 t La morue est dessalée avant commercialisation pour faciliter sa mise en œuvre.

La modification des modes de vie, l'accroissement du pouvoir d'achat a favorisé la rénovation et la concentration du secteur. Cette concentration a, par ailleurs, permis d'investir dans des sites de production modernes performants et productifs générateurs d'une amélioration significative de la productivité et de la compétitive du secteur.

Le secteur reste actuellement porteur suite à l'augmentation de la restauration hors domicile portée par le développement des fast food et des entreprises de RHD

3.3.6.2 Opportunités contraintes

Opportunités	Contraintes
<ul style="list-style-type: none"> • Poids élevé de la distribution moderne dans la distribution • Forte tradition de consommation des petits pélagiques • Forte tradition de consommer de consommer les petits pélagiques transformés (le Portugal est le 1^{er} producteur Européen de conserves de sardines • Demande croissante pour les produits élaborés (pâtés de poisson, tartinables) • Potentiel réel pour les produits de la charcuterie de la mer en conserves ou surgelés et même en frais du fait de la proximité avec le Maroc 	<ul style="list-style-type: none"> • Le prix est LE facteur limitant , le niveau de vie du Portugal est encore un des plus bas d'Europe • Prix plafond • Les produits doivent correspondre aux goûts locaux • Difficulté de remplacer les produits portugais qui font partie de la culture culinaire nationale • Prix : Concurrence internationale • Exigences sanitaires très strictes • Exigences des réseaux de distribution modernes : rapport qualité- prix, assortiment, délais de livraison. Régularité des volumes, offre de produits à valeur ajoutée

3.3.7 Italie

3.3.7.1 Les données clés

Données clés du secteur halieutiques Italien (2005)

Approvisionnement	Utilisation
Capture <ul style="list-style-type: none"> • Pêche méditerranéenne : 312 169 • Pêche océanique : 13 786 t • Moules : 25 000 t Aquaculture <ul style="list-style-type: none"> • Poisson : 66 650 t • Mollusque : 100 000 t <ul style="list-style-type: none"> ○ 75 000 t moules ○ 25 000 t palourdes Importations <ul style="list-style-type: none"> • 793 528 t • Poisson frais : 132 087 t (croissance) • Poissons congelés : 157 386 t stagnation/ décroissance • Poissons transformés : 211 244 (croissance) • Crustacés, tout produits : 81 195 , croissance • Mollusques, tous produits : 250 601 , croissance • Farines et huiles 80, 335 stagnation/ décroissance 	Consommation : <ul style="list-style-type: none"> • 1 206 325 t (20,9 kg / hab. / an) Exportations <ul style="list-style-type: none"> • 104 808 Taux de couverture des besoins par production nationale <ul style="list-style-type: none"> • 35%

3.3.7.2 Mode de consommation

Les produits de la mer représentent 8,4% de la consommation alimentaires des ménages en 2004

Les Italiens sont extrêmement attachés à leur cuisine traditionnelle et très peu ouverts aux cuisines étrangères. De plus, il existe de fortes disparités régionales dans les habitudes culinaires du Nord au Sud, sans oublier les comportements insulaires de la Sardaigne et de la Sicile.

Dans leur grande majorité, les habitudes alimentaires des jeunes générations sont très proches de celles de leurs aînés et les établissements de restauration rapide n'ont pas connu le même essor que dans les autres pays d'Europe

Structure de la consommation des produits de la mer (2004)

Famille de produits	Type de produit	Pays d'origine
Produits	tonnes	Remarques
FRAIS ET DECONGELE		
<i>Produits naturels</i>		
• Poisson de mer	115 847	Augmentation de la consommation de la baudroie, mérout, dorade, bar, maquereau anchois, cabillaud, rouget barbet Baisse de la consommation des merlus, sardines et soles.
• Poisson d'eau douce	29 838	Stagnation des espèces traditionnelles (truites) car différentiel prix est défavorable Augmentation rapide des espèces tropicales (perche du Nil) suite prix attractifs
• Mollusques	54 591	Moules reste premier mollusque consommé Baisse significative des prix de la palourde et de la seiche qui se traduit par une augmentation marquée de la consommation
• Crustacés	12 477	Forte augmentation de la consommation de crevettes, de langoustines et de squilles

<i>Famille de produits</i>	Type de produit	Pays d'origine
<i>Produits transformés</i>		
• Panés	2 408	
• Préparés	3 310	
CONGELES		Segment dynamisé principalement par la croissance des produits préparés vrac et conditionnés
• Naturel		
• Produits transformés		
CONSERVES, SEMI CONSERVES	84 530	Évolution timide des produits de semi conserves Apparition encore confidentielles de produits « traiteurs de la mer » type salade de la mer , cocktail de crevettes, filets de poissons bleus à l'huiles , ces produits paraissent toutefois appelés à une évolution rapide suite à l'évolution du mode de vie et des modes de consommation avec l'augmentation du grignotage
SEC, SALE, FUME	18 222	Segment très impacté par l'évolution des prix , une baisse significative du prix entraîne toujours une hausse de la consommation

Principales espèces consommés en frais / décongelé (2004)

	Espèces	2002	2003	2004	
Espèces sauvages <u>Toutes</u> 2002 = 33,8 2004= 33,7	Anchois	7,2	7,2	7,3	
	Calamar	3,7	4,0	3,8	
	Poulpe	4,0	3,7	3,7	
	Cabillaud (<i>Gadhus morhua</i>)	3,8	3,6	3,6	
	Seiche	3,0	3,5	3,5	
	Espadon	2,5	2,9	2,9	
	<u>Poissons</u> 2002= 19,3 2004 = 19,2	Sole	2,6	2,4	2,3
Sardine		2,5	2,4	2,3	
Maquereau		2,4	2,2	2,4	
Rouget barbet		2,1	1,9	2,0	
Espèces issues de l'aquaculture <u>Toutes</u> 2002 = 42,4 2004= 42,9	Moule	9,9	9,3	9,0	
	Dorade	7,8	7,2	7,3	
	Bar	5,2	5,3	5,3	
	Truite saumonée	5,1	5,2	4,3	
	Palourde	3,1	4,1	4,2	
	Saumon	3,2	3,3	3,3	
	Truite blanche	2,3	2,5	2,4	
	<u>Poissons</u> 2002= 25,5 2004= 25,7	Perche du Nil	1,9	2,4	3,1
		Crevettes (<i>Parapenaeus</i> et <i>Penaeus</i>)	2,5	2,4	2,5
Crevettes (<i>Pandalidae</i>)		1,4	1,4	1,5	

Comme dans tous les pays, on note une forte régionalisation de la consommation des produits de la mer

Région	Population (%)	Consommation (% du total)	Type de consommation
Nord ouest	26,3	23,8	Prépondérance des poissons blancs Forte consommation de poisson d'eau douce Consommation en croissance pour <ul style="list-style-type: none"> • poissons de mer : mulets, baudroies, sardines , émissoles, soles, saumon • mollusques : moules et céphalopodes ; • crustacés crevettes nordiques et tropicales.
Nord est	18,8	15,1	
Centre + Sardaigne	22,0	22,7	Importance des poissons bleus et des mollusques Consommation en croissance pour <ul style="list-style-type: none"> • Poisson de mer : dorades, anchois, maquereaux, rougets barbets et cabillauds • poissons d'eau douce perche, anguille • crustacés : crevettes, squilles • seiches et palourdes.
Sud	32,8	38,3	

Cette segmentation régionale se retrouve également dans le cas des produits de la restauration commerciale et collective

Régionalisation par type de transformation (2004)

	Nord ouest	Nord est	Centre	Sud
FRAIS ET DECONGELE	48,3	51,4	48,1	58,0
<i>Naturel</i>	45,9	48,2	47,3	57,7
• Poissons de mer	22,0	24,4	25,6	34,1
• Poissons d'eau douce	12,8	8,8	7,0	3,1
• Mollusques	9,0	10,7	11,7	17,5
• Crustacés	2,2	4,3	3,0	3,0
<i>Élaborés</i>	2,4	3,2	0,8	0,3
• Panés	1,0	1,5	0,3	0,1
• Préparé	1,4	1,7	0,6	0,2
CONGELE				
<i>Naturel</i>				
• Vrac	5,3	3,1	10,1	9,0
• Conditionné	12,5	9,3	10,2	4,3
<i>Élaborés</i>				
• Vrac	0,7	0,5	0,9	2,0
• Conditionné	7,2	5,5	6,4	4,6
CONSERVES SEMI CONSERVES	22,5	26,2	20,2	16,7
SEC, SALE, FUME	3,6	3,9	4,0	5,2

Couverture des besoins par l'industrie de transformation italienne et tendance de l'industrie

Type de produits	Commentaires
Conserves	
Conserves de Thon	Forte présence Italienne pour cette production avec des marques de poids et de renommée internationale : Trinity, Palmera, Nostromo Mais industrie doit importer 100% de la matière première. Les industriels sont donc intéressés à réduire les coûts par délocalisation vers des zones de capture ou concentration comme l'a fait le groupe Trinity lors du rachat de la marque française Saupiquet
Conserves d'Anchois	Unités souvent artisanales localisées dans le sud Anchois salés : Production nationale couvre 70 % des besoins Filets anchois à l'huile : besoins couverts à 82% par la production nationale
Sardines à l'huiles	Production nationale pratiquement abandonnée suite concurrence à bas coût sardine d'Afrique du nord
Conserves de palourdes	Couverture des besoins nationaux Très peu d'importation
Préparations variées	Forte augmentation de la production ces dernières années avec développement de produits à forte valeur ajoutée <ul style="list-style-type: none"> • filets de poissons bleus marinés, ou au naturel • développement de gammes d'antipasti de la mer (dans l'esprit des tapas espagnoles) comme mollusques marinés 'calamars, seiches, poulpes
<u>Surgelés</u>	Développement de gammes de filets, de mixtes pour soupes, de bases pour produits panés Développement de produits complexes à base de produits de la mer
Plats préparés à valeurs ajoutées	Création récentes de plusieurs unités spécialisées dans la préparation de produits sous vide ou le conditionnement sous atmosphère modifiée

Le déficit national en matières premières oblige les industriels à diversifier leurs approvisionnements

- 30% d'origine nationale
- 20% d'Europe du Nord
- 15% d'Europe du sud
- Solde en provenance de l'Afrique du nord, d'Amérique du sud, d'Asie

3.3.7.3 Mode de distribution et de commercialisation

Vente pour le marché domestique

En 2004, la distribution moderne représente 65,3 % des ventes au détail du secteur des produits de la mer (tous produits confondus) et connaît une croissance forte sur ce segment depuis plusieurs années (+ 3,4 % en volume et + 2,2 % en valeur en 2004).

Le circuit du discount gagne du terrain, essentiellement grâce aux prix offerts.

La distribution traditionnelle reste très légèrement majoritaire sur le segment du frais où elle assure encore 52,1% du volume des ventes en 2004. La pression forte de la grande distribution qui cherche à s'assurer une position dominante sur l'ensemble des segments des produits oblige les commerçants traditionnels à rechercher un nouveau positionnement permettant de se maintenir. La voie d'un positionnement sur des produits à forte valeur ajoutée et d'un service amélioré semble la solution privilégiée.

Positions commerciale des principaux modes de distribution selon les gammes de produits.(% du total en valeurs)

Produits	Distribution moderne		Distribution traditionnelle				Autres
	Hyper, super, etc.	Discount	Commerce trad.	Poissonneries	Magasins spécialisés	Marchés	
TOTAL	65,3	3,4	5,7	21,0	0,2	7,2	0,6
• Frais & décongelé	47,1	0,8	3,1	35,9	0,02	12,2	0,9
• Congelé vrac	37,6	6,7	27,6	25,2	0,1	2,3	0,5
• Congelé Conditionné	85,7	6,1	7,5	0,3	0,2	0,1	0,2
• Conserves semi conserves	89,9	5,9	3,2	0,01	0,5	0,4	0,2
• sec, salé, fumé	60,9	5,1	7,0	14,0	0,6	11,7	0,7

Secteur de la restauration hors foyer

Les chiffres relatifs à cette activité sont pour une bonne part incertain du fait du manque de transparence du secteur

Les ménages italiens ont consacré environ 32 % de leurs dépenses alimentaires au secteur de la restauration hors domicile en 2001 (contre 19 % en 1982).

- La restauration est le secteur le plus prometteur de la RHF. Il comporte plus de 200 000 unités (restaurants traditionnels ou modernes, snack-bars) et représenterait environ 87 % du CA de la restauration
- La restauration collective est répartie entre la restauration d'entreprise (40% env.) le secteur de la santé (25 %) le secteur de l'éducation (23%) les collectivités locales et autres (12 %). Ce secteur apparaît en stagnation

Le potentiel de développement a favorisé l'implantation de grands groupes nationaux et internationaux : Autogrill, McDonalds, Flunch, Brek, Chef italia, Camst, Cir Food, La Cascina, Accor, Sodebo, Onama, Pedus, Gemeasz Cuisin, etc.

Les meilleures estimations situent à 300 00 tonnes la consommation des produits de la mer par le secteur de la RH. Les approvisionnements sont (2004) réalisés à 65,8 % en frais, 29,3% en surgelés, 2,7% en conserves, 0,7% en semi conserves, 1,5 % en sec, salé, fumé .

Consommation par le secteur de la RHF

	2003	2004	
Frais	134 151	122 339	Les principaux produits sont <ul style="list-style-type: none"> • les mollusques/ céphalopodes: env. 70 000 t (moules, palourdes, encornets, poulpes, seiches, calamars, huîtres, etc.) • les poissons de mer issus de l'aquaculture (9 000 t de bars, 8 000 t de dorades), • crustacés • les poissons d'eau douce env. 6 500 t (truites, saumons, autres) • Les poissons bleus : 5 300 t (anchois, sardines, maquereau)
Congelé / surgelé			Les principales familles de produits surgelés sont : les céphalopodes (44 %), crevettes (18,9 %) , l'espadon (6 %), les moules et palourdes (5,7 %) ;
• Poissons	11 525	12 067	
• Mollusques	31 481	27 852	
• Crustacés	14 226	14 553	
Conserves	5 727	5 012	Le thon arrive en 1ère position suivi par les conserves de sardine à l'huile
Semi conserves	1 550	1 271	
Produits secs, salés, fumés	2 907	2 840	morue séchée et / ou salée (1 300 tonnes) ; saumon fumé (1 000 tonnes).

Circuits d'approvisionnement

Les principaux réseaux d'approvisionnement distribution sont organisés autour

- De marché de gros. Les principaux fournisseurs des marchés sont : les entreprises du secteur de la capture ou de l'aquaculture, les importateurs grossistes de grande dimension, les exportateurs étrangers. Les clients des marchés sont : les poissonneries traditionnelles, les grossistes nationaux, les marchands ambulants et opérateurs de marchés de quartier ; les restaurateurs ; les supermarchés et hypermarchés indépendants ; les chaînes de distribution alimentaire. 3 types de marchés co existent
 - Commercialisation de la production et des captures
 - Commercialisation des produits débarqués et des importations. Gèrent notamment les importations en provenance de France, Espagne, Danemark, Écosse, Croatie, Norvège, Maroc, le Sénégal, Pays-Bas, Indonésie etc. .
 - Marchés de répartition destinés à l'approvisionnements des réseaux de distribution, majoritairement situés dans le Nord du pays
- De grossistes – importateurs d'envergure régionale qui peuvent utiliser les marchés comme plate forme relais ou en directs pour les plus importants ;
- De grossistes revendeurs locaux ;
- De plateformes de distribution des chaînes de GMS. La plupart de ces dernières pratiquent l'importation en direct en complément des approvisionnements via les grossistes et les importateurs).

D'une manière générale, l'importance des marchés est en constante diminution du fait de l'évolution des réseaux de commercialisation

Principaux fournisseurs (en valeurs, 2004)

Pays	%	Produits
UE , dont	61,8	
• Espagne	54,2	Calmars , moules
• Danemark	9,54	
• Pays bas	8,37	
• France	7,98	Seiches, huîtres, calmars, moules, thon, sole, squales, bar, baudroie, maquereau ,
• Grèce	4,46	Moules, bars, dorades → positionnement prix
• Royaume Uni	3,26	Saumon (écosse)
• Allemagne	3,26	
Hors UE		
• Thaïlande	3,16	Mollusques, conserves de thon
• Argentine	3,03	Crevettes, calmars, cabillauds congelés
• Équateur	2,67	

3.3.7.4 Opportunités contraintes

Opportunités	Contraintes
<ul style="list-style-type: none"> Niveau d'importation élevé (2/3 des besoins) Consommation en hausse Secteur de la transformation alimenté en majorité par importations Développement de l'approvisionnement direct à la source Croissance RHF (restauration Hors Foyer) qui devrait représenter bientôt l'équivalent des dépenses alimentaires de détail Croissance de la demande de produits élaborés Demande de produits de qualité facile de mise en œuvre : tranches et filets, produits pratiques d'utilisation (mélanges, céphalopodes nettoyés...). Demande de filets sous atmosphère modifiées pour conservation allongée en vue de faciliter la logistique : ex dorade, poulpe, bar, rouget, barbet, anchois, etc.) Coûts de production intérieure élevés (aquaculture et transformation) Développement des gammes traiteurs sous différents conditionnements Développement de plats cuisinés incorporant les produits de la mer 	<ul style="list-style-type: none"> Prix : Concurrence internationale Exigences sanitaires très strictes Obligation d'étiquetage en italien Exigences des réseaux de distribution modernes : rapport qualité prix, assortiment, délais de livraison. Régularité des volumes, offre de produits à valeur ajoutée Suivi des relations avec les importateurs en assurant un réel suivi commercial Réalisation d'offres concentrée : offre groupée en quantité et gammes groupage → impose regroupement exportateurs Nécessité de soutenir le marché par des campagnes de promotions Risque de collision avec certains produits Italiens faisant l'objet de soutien publics

3.3.8 France

3.3.8.1 Les données clés

Données clés du secteur halieutiques français (2007)

Approvisionnement	Utilisation
Production <ul style="list-style-type: none"> 791 163 Aquaculture <ul style="list-style-type: none"> Poissons : 195 982 t Coquillages , crustacés : 366 560 Importations <ul style="list-style-type: none"> 1 106 049t (2 144 775 t en équivalent poids vif) Vivant / réfrigéré(323 072 t) ; congelé (443 586 t) ; salé séché, fumé (20 442t) ; conserves (219 325 t) ; autres (99 624 t) Le Maroc est le 16^{ème} fournisseur en importance avec 2,7% des importations totale 	Consommation : <ul style="list-style-type: none"> 918 696 t (Restauration : 255 800 t) 35,6 kg/ hab./ an (poisson 23,8) Exportations <ul style="list-style-type: none"> 409 487(équival. vif : 714 091 t)

Source : OFIMER

Les principaux pays fournisseurs -par ordre décroissant d'importance en valeurs- sont : Norvège, Royaume Uni, Espagne, Danemark, Pays bas, USA, Madagascar, Chine, Allemagne, Chili, Belgique, Irlande, Islande, Thaïlande, Brésil, Maroc, Argentine, Équateur, Vietnam , Pérou, Inde, Canada, Cote d'ivoire, Ouganda, Italie

Structure des importations pour les principales espèce et niveau de transformation , en volume

Espèces	Import 2006	Origine
Thon (toutes espèces)		Principaux fournisseurs : Espagne (2 448), Italie (2 262), Yémen (1 036) Autres origines : Sri Lanka, Maldives, Sénégal, Oman, Allemagne, Grèce, Tunisie, Pays Bas Portugal, Royaume uni Danemark Irlande
• Frais et réfrigéré	8 592 t Prix : 4,21 €/kg	
• Congelés	11 316 Prix : 2,04 €/kg	Principaux fournisseurs : Thaïlande (2 113) Espagne (729), Yémen (523) Autres origines : Irlande, Afrique du Sud, Costa Rica, , Corée du Sud, Côte d'ivoire, Pérou, Portugal, Équateur , Royaume Uni, Belgique, Pays Bas , Sri Lanka , Fidji, Vietnam
• Filets congelés	2 142 t Prix : 4,07 €/kg	Principaux fournisseurs : Espagne (584), Yémen (508) ; pays bas (279) Autres origines :: Sri Lanka, Belgique, Fidji, Vietnam
• En longe	9 116 Prix : 2,92 €/kg	Principaux fournisseurs : Italie (2 890), Ghana (1 921) ; Thaïlande (1 374) ; équateur (1 097) Autres origines : Maurice, Espagne, Sri Lanka
• Conserves	111 469 t Prix : 2,56 €/kg	Principaux fournisseurs :: Côte d'ivoire (22 868), Espagne (22 202) , Madagascar (15 376), Seychelles (14 684), Autres origines : Thaïlande, Équateur, Ghana, Italie, Belgique
Sardines		
• Frais	1 689 t Prix : 0,99 €/kg	Principaux fournisseurs ! Espagne (793), Portugal (774) Autres origines : Italie, Danemark, Royaume uni
• Congelé	4 097 t Prix : 0,74 €/kg (Maroc : 0,83)	Principaux fournisseurs : Maroc (1 463) ; Portugal (914) Autres origines ! Royaume Uni, Pays Bas, Italie, Espagne
• Conserves	16 848 t Prix : 2,78 €/kg (Maroc 2,44)	Principaux fournisseurs : Maroc (13 085) ; Portugal (2 575) Autres origines : Espagne, Belgique, Turquie
Maquereau		
• Frais	7 997 t Prix : 1,13 €/kg	Principaux fournisseurs Espagne (3 364) ; Irlande (3 263) ; Autres origines : Royaume uni, Pays bas
• Congelé	16 149 Prix : 1,33 €/kg	Principaux fournisseurs : Royaume Uni (6 054) ; USA (4 251) Irlande (2 454) , Espagne (1 688) Autres origines : Pologne, Belgique, Norvège
• Filets congelés	512 t Prix : 2,57 €/kg	Principaux fournisseurs : Irlande (202) Autres origines : Belgique, Danemark, Pologne
• Fumés	273 t Prix : 4,79 €/kg	Principaux fournisseurs : Pays bas (154) Autres origines ! Belgique, Danemark, Pologne
• Conserves	4 322 t Prix : 3,85 €/kg	Principaux fournisseurs : Portugal (3 911 t ; 4,04 €/kg) Maroc (329 t, 2,15 €/kg) Autres origines Pérou,, Chili, Thaïlande , Belgique → à l'exception du très petit volume de la Belgique ces produits sont < 1,50 €/kg
Anchois		
• Frais ou réfrigéré	462 t Prix : 2,17 €/kg	Principaux fournisseurs : Italie (337) Autres origines : Espagne, Grèce
• Congelé	199 t Prix : 1,38 €/kg	Principaux fournisseurs : Grèce (135) Autres origines : Belgique Italie
• Salé, saumuré ou séché	1 599 t Prix : 1,38 €/kg (Maroc : 3,54)	Principaux fournisseurs, Argentine (886) ; Portugal (610) Autres origines : Maroc , Espagne, Grèce
• Conserves	7 271 t Prix : 5,81 €/kg (Maroc : 6,10)	Principaux fournisseurs : Maroc (5 547 t , 6,10 €/kg), Argentine (623 t, 4,22 €/kg) Autres origines : Turquie (4,27 €/kg), Espagne (7,71 €/kg) ; Italie (8,73 €/kg) , Belgique , Pérou (4,71 €/kg)

Le Maroc est le leader incontesté de l'anchois transformé en conserves. Le Maroc a su se doter d'une industrie très performante pour la fabrication de semi-conserves de qualité à base d'anchois

Un positionnement prix plus attractif que celui des concurrents espagnols et Italiens jugés trop chers - même si on estime en général que la qualité des produits de ces deux pays est légèrement supérieure à celle des produits marocains - et une qualité supérieure à celles des concurrents Argentins Turcs ou Péruvien ont ainsi permis à l'industrie Marocaine de l'anchois de devenir un des leaders sur le marché français et même européens

Cette situation particulière de l'industrie de la transformation de l'anchois est à mettre en parallèle avec la baisse drastique des captures d'anchois par le Maroc. Le Maroc est ainsi devenu importateur net d'anchois non transformés revendus ensuite avec une forte valeur ajoutée sous forme de semi-conserves, ou autres préparations élaborées

Cette situation conduit ainsi le Maroc à importer de France des anchois congelés (287 t en 2006), en saumure ou salé (563 t en 2006). Ce volume d'importation est symptomatique de la structure de la filière marocaine

Sprat		
• Frais, réfrigéré, congelé	140 t Prix :1,21 €/kg	Principaux fournisseurs : Portugal, Belgique, Pays Bas, Bulgarie
• Chinchard frais	4 923 t Prix :0,56 €/kg	Principaux fournisseurs : Danemark (3 080) Autres origines :: Espagne, Iles Féroé, Irlande, Italie
• Chinchard congelé	300 t Prix :1,03 €/kg	Principaux fournisseurs : Pérou Autres origines :: Portugal, Pays bas, Chili
• Sardinelle, pilchard, frais, réfrigéré, congelés	316 t Prix :0,99 €/kg	Fournisseurs : Espagne, Portugal, Venezuela
• Sardinelles, pilchards conserves	190 t Prix : 1,81 €/kg	Fournisseurs : Thaïlande (149 t, 1,32 €/kg) Autres origines :: Maroc (23 t, 3,82 €/kg), Portugal (2,92€/kg), Italie (5,71€/kg)

Hareng		
• Toutes présentations	1 847 t Prix :1,64 €/kg	Fournisseurs : Danemark, Norvège, Islande, Pays Bas Autres : Royaume Uni, Irlande, Espagne Belgique Allemagne, Pologne, Estonie
Cabillaud		
• Toutes présentations	57 384 t Prix :4,72 €/kg	Fournisseurs : pays du nord

Les principaux produits importés du Maroc sont les anchois (frais, congelés ou conserves) les sardines (frais, congelés ou conserves) et les huiles de poisson

Importations en provenance du Maroc, année 2006

Produit	Volume (tonnes)	Valeur (1000 €)	Prix moyen (€)	Part de marché (en valeur)
Anchois	5 571	33 938	6,09	43%
Sardine	14 548	33 162	2,28	42%
Huiles	6 121	4 049	0,66	5%
Autres	1 676	7 708	4,60	10%

Structure des importations (tonnes) et évolutions 2007 / 2006 : poissons et fruits de mer

Catégories de produits	Vivants réfrigérés	Frais réfrigérés	Congelés entiers	Congelés filets	Salé séché fumé	Préparation + Conserves
Ensemble des poissons, crustacés, coquillages						
• Total	354 937		440 415		23 566	221 494
• Évolution 2006/2005						
Poissons de mer						
• Total	103 862	24 332	67 391	180 850	14 352	175 299
• Évolution 2006/2005	- 8%	+ 16 %	+ 7%	0%	+ 1%	+ 2%
Poissons d'eau douce (1)						
• Total	98 460	25 672	19 035	25 622	5 367	3 904
• Évolution 2006/2005	- 3%	+ 1%	+ 14%	+ 17%	+ 38%	- 4%
Crustacés						
• Total	3 421	17 612	100 676	/	/	19 040
• Évolution 2006/2005	+ 1%	- 10%	+ 4%			- 4%
Coquillages/ céphalopodes						
• Total	61 570	/	46 841		3 846	23 251
• Évolution 2006/2005	+ 4%		+ 8%		+ 3%	- 2%

(1) Y compris saumon et caviar

Structure des importations (tonnes) et évolutions 2007 / 2006 : farines + graisses et huiles° algues

	Farines	Graisses + huiles	Algues
Importations			
• Total	51 368	29 943	15 883
• Évolution 2006/2005	+ 8%	- 3%	- 52%

3.3.8.2 Consommation

En 2006 , la consommation est en hausse de 1% en valeur par rapport à 2005.

Cette évolution résulte d'une hausse de 5 % du prix moyen tandis que les quantités achetées ont baissé de 3 %.

La baisse des quantités achetées porte principalement sur les produits frais dont le prix a augmenté de près de 8 % en 2006. En dépit d'une hausse de prix de 3 % pour les produits traiteurs réfrigérés et de 4 % pour les surgelés, ces deux segments progressent légèrement en volume (respectivement + 1,8 % et + 0,3 %).

La consommation des produits surgelés est en légère hausse pour la période 2002 – 2006 (passage de 129 107 t à 137 562 t en 2006) avec un prix moyen quasiment stable (passage de 8,9 €/kg à 8,5€/g). La recherche de la praticité, l'apparition de nouveaux produits (filets de poissons d'eau douce asiatiques) peuvent expliquer cette croissance

En 2006 , les achats de conserves sont en baisse de 1,3 % en volume tandis que leur prix a augmenté de 2 %. Cette évolution est s'explique principalement par le thon (-5% en volume, +1% en prix). Le maquereau affiche une baisse de volume (- 5%) ainsi qu'une nette hausse du prix moyen (+12%). Les achats de sardine augmentent de 4% avec un prix qui diminue (-3%).

Le volume de consommation des conserves fluctuent autour de 110 000 t depuis de nombreuses années, les prix connaissent une légère érosion passant de 7,6€/kg à 7,2€/kg de 2002 à 2006. Ce segment est matures , les industriels ne font pas d'effort significatifs pour le dynamiser par le lancement de nouveaux produits préférant se consacrer aux segments en croissance

Les achats des produits traiteurs frais connaissent une croissance régulière depuis plusieurs années. Cette croissance est soutenue par une baisse tout aussi régulière depuis 2002 de leur prix de vente moyen qui est passé de 13€/kg à 11,30€/ kg en 2006

Une évolution du même genre est constatée pour les produits fumés salés, séchés qui eux aussi ont connu une baisse régulière de leur prix moyen qui est passé d'environ 20€/g à un peu moins de 18€/kg

La croissance spectaculaire des crevettes cuites passée d'environ d'un tonnage d'environ 16 000 t à près de 25 000 t en 2006 doit être très probablement reliée à une baisse de prix significatives sur la même période, le prix au kg est ainsi passé de 15€ à environ 11€

La croissance du Surimi s'explique probablement pour les mêmes raisons : passage de 50 000 t à 60 000 t avec un prix qui passe d'environ 10€/kg à 8,50€/kg

La consommation des produits transformés dépasse celle des produits frais depuis de nombreuses années. Les chiffres de 2007 sont les suivants :

	Consommation domestiques	Restauration hors foyer		
		Restauration collective	Restauration indépendante	Chaîne de restauration
Produits frais	39%	12%	72%	39%
Produits traiteurs réfrigérés	21%	4%	6%	5%
Surgelés	23%	78%	19%	53 %
Conserves	17%	8%	4%	3%

Situation du marché de la consommation domestiques (années 2004 à 2006)

	Quantités (tonnes)		Taux de pénétration (% pour 100 foyers)			Volume achat moyen (Kg/ acheteur / an)			Prix moyen /kg (€/kg)	
	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2005	2006
Produits frais			79,6	79,0	77,5	13,7	13,6	12,6		
• Poissons frais	132417	123219	70,6	68,8	67,7	7,6	7,6	7,1	10,93	11,68
• Crustacés frais			23,7	24,6	22,6	3,1	2,7	2,6	11,06	11,76
• Coquillages frais			47,7	48,1	46,0	7,3	7,3	6,8		
• Céphalopodes frais	89353	79676	8,3	9,0	8,7	1,9	1,8	1,7	4,69	5,02
Poissons fumés										
• Vente proximité frais	6323	5877		21,6	20,1		1,2	1,1	13,67	13,93
• distribution moderne	21421	21968		71,8	72,1		1,1	1,1	18,48	19,10
o saumon	20458	20984		64,3	65,4		0,9	0,9	20,65	21,45
o maquereau	244	275		2,8	3,1		0,3	0,4	13,65	13,86
Conserves			94,9	94,8	94,7	4,7	4,5	4,4		
Conserves de poissons			94,1	94,1		4,3	4,2			
• thon	66610	64972		87,8	88,2		3,0	2,9	6,39	6,44
• maquereaux et pilchards, dont	15470	14660		48,8	46,7		1,2	1,2	6,11	6,84
o vin blanc	5 813	5 425		29,8	27,8		0,8	0,8	6,28	6,91
o moutarde	5 016	4 708		26,4	25,9		0,7	0,7	5,85	6,87
o autres	4 597	44 84		21,8	20,9		0,8	0,8	6,11	6,66
o tartinable	43	39		0,8	0,8		0,2	0,2	12,83	13,08
• sardine, dont	13084	13666		54,1	54,2		1,0	1,0	8,11	7,88
o filets , huile olive	988	1017		11,9	12,0		0,3	0,3	11,68	11,57
o filets, h. végétales	275	191		3,8	3,1		0,3	0,2	10,03	10,37
o filet, tomate	290	267		4,4	3,9		0,3	0,3	8,73	8,76
o filets, autres	1220	1153		13,0	12,1		0,4	0,4	12,59	12,16

o entière , H. olives	221	2251		18,1	18,4		0,5	0,5	10,00	9,99
o entière, H. végétale	3744	3870		23,3	23,5		0,6	0,6	5,64	5,52
o entière tomate	1533	1485		12,9	12,3		0,5	0,5	6,22	5,94
o entière autre	1489	1675		14,8	15,5		0,4	0,4	9,65	9,05

	Quantités (tonnes)		Taux de pénétration (% pour 100 foyers)			Volume achat moyen (Kg/ acheteur / an)			Prix moyen /kg (€/kg)	
	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2005	2006
• Saumon	2192	2237		16,0	16,5		0,5	0,5	9,08	9,49
• Anchois, dont	1231	1154		16,4	15,4		0,3	0,3	17,27	17,58
o Filet, à l'huile	678	675		10,6	10,5		0,3	0,3	17,90	18,30
o Filets, Au sel	144	140		2,2	2,0		0,3	0,3	11,45	11,85
o Filets, Marinades	111	100		1,4	1,5		0,3	0,3	17,11	17,36
o Roulés préparés	214	233		3,1	3,4		0,3	0,3	16,43	15,69
• Autres				26,8	27,5		0,8	0,8		
Conserves de coquillage	1609	1705		14,1	14,0		0,5	0,5	11,87	11,74
Conserves de crustacés	3356	3249		26,4	25,2		0,5	0,5	11,79	11,86
Poissons fumés										
• Vente proximité frais			22,6	21,6	20,1	1,2	1,2	1,1		
• distribution moderne			70,6	72,5	72,6	1,1	1,2	1,2		
o saumon				64,3	65,4		9,0,9	-0,5		
o maquereau				2,8	3,0		0,3	0,4		
Surgelés										
Poissons	102476	102543	78,9	79,3	79,5	5,2	5,1	5,0		
• Poissons natures découpés	44523	45721		55,9	56,5		3,2	3,2	8,46	9,23
• Poissons panés	24139	23570		43,8	43,6		2,2	2,1	5,53	5,65
• Plats cuisinés base poisson	30088	29495		46,5	45,8		2,6	2,5	6,91	6,89
Crustacés , coquillages, céphalopodes			57,9	60,0	59,1	2,2	2,2	2,2		
• Crustacés	12071	11804		34,0	33,2		1,4	1,4	10,89	11,03
• Coquillages	10782	10682		37,3	36,4		1,1	1,1	14,61	15,90
• Céphalopodes	2225	2199		7,2	6,5		1,2	1,3	6,36	6,43
• Cocktail fruits mer	2271	2472		9,6	9,9		0,9	1,0	6,61	6,73
• Plats cuisinés	5486	5993		20,5	20,9		1,1	1,1	9,06	8,52
Traiteur de la mer (frais)										
• Vente proximité frais			47,6	48,0	46,5	1,8	1,9	1,8		
o Crevettes + gambas	23738	23688		46,3	45,3		1,8	1,8		
• distribution moderne			82,1	84,6	84,9	3,0	3,2	3,3		
o surimi	35646	35695		62,2	61,6		2,3	2,3	6,53	6,42
o terrines, rillette	3122	3060		25,2	25,1		0,5	0,5	12,15	12,50
o marinades anchois	675	622		11,3	10,3		0,2	0,2	18,17	18,43
o poissons panés	1862	2393		8,3	9,9		0,9	0,9	8,90	8,42
o steak hachés	524	548		3,8	3,7		0,5	0,6	12,22	11,92
o filets	1061	815		6,0	4,1		0,7	0,8	12,38	11,79
o Crevettes	2134	2577		16,6	17,8		0,5	0,6	14,48	15,39
o Soupes de la mer	5555	5678		11,2	11,2		2,0	2,0	2,78	2,89
o Salades de la mer	883	1230		5,4	7,3		0,6	0,7	10,72	10,09
o Plats cuisinés	9656	10931		30,4	33,3		1,3	1,3	12,57	12,59
o										

Taux de pénétration (% des ménages ayant acheté un produit)

Indice de consommation des produits de la mer par tranche d'âge et par revenus du foyer en 2006 ,
moyenne France = 100

	Par âge				Par tranche de revenu			
	< 35 ans	35 à 49 ans	50 à 65 ans	> 65 ans	aisée	Moy. sup.	Moy. inférieur	modeste
Conserves poissons								
• Thon	87,4	116,8	111,7	93,6	76,8	91,5	106,3	123,5
• Maquereau , pilchards	80,2	107,4	119,0	90,3	67,4	85,2	114,8	122,7
• Sardines	50,3	88,6	130,9	126,8	85,0	93,8	108,9	108,9
• Anchois	32,3	76,9	178,7	109,3	110,5	97,0	94,3	110,7
Conserves coquillages	69,3	119,5	122,4	82,4	97,6	101,4	103,6	89,9
Conserves crustacés	84,5	116,3	109,8	85	82,0	92,7	105,1	118,9
Produits traiteurs								
• surimi	105	139	100	50	77	94	103	127
• tartinables	80	117	119	78	127	100	94	88
o terrines, rillettes	76	112	125	83	103	98	103	93
• marinades anchois	31	91	151	120	95	100	108	84
• panés	100	150	97	45	59	82	105	164
• Steak	113	108	125	56	91	104	91	126
• crustacés, céphalopodes	89	122	103	81	125	105	92	86
• soupes	70	113	126	87	116	110	94	81
• salades	102	109	128	60	145	106	90	69
• plats cuisinés	83	109	116	89	151	122	78	65

Consommation par grandes régions (année 2006 en % de la consommation nationale , par famille de produits)

	nord	est	région Paris	ouest	centre ouest	centre est	sud est	sud ouest
conserves								
• total	9,6	9,1	14,7	20,8	7,8	14,8	12,8	10,4
• thon	10,3	9,4	14,5	19,8	7,4	15,2	13,1	10,3
• maquereau pilchards	7,3	7,7	14,0	26,1	9,6	16,5	9,7	9,1
• sardine	9,2	7,9	15,9	22,5	8,8	13,1	11,7	10,9
• anchois	6,7	8,8	16,0	17,3	6,4	12,1	25,1	7,5
poissons fumes, salés séchés								
• total	10,0	8,5	19,0	20,0	8,2	14,3	11,3	8,7
surgelés	7,8	8,4	19,3	16,7	7,1	14,9	14,9	10,8
• poissons natures	6,1	7,7	19,5	16,6	7,6	16,0	15,9	10,5
• panés	9,1	9,9	17,4	15,1	7,1	18,5	13,3	9,6
• plats cuisinés	10,9	8,9	20,5	17,3	7,2	12,5	11,7	11,0
produits traiteurs								
• surimi	8,1	7,1	17,5	25,1	9,5	11,3	10,6	10,8
• tartinables	8,5	6,5	24,9	24,1	6,3	11,3	11,3	7,1
• terrines, rillettes	8,6	7,2	17,6	33,2	7,2	12,7	8,1	5,5
• marinades anchois	6,0	7,1	13,1	15,3	6,6	14,2	26,3	11,5
• panés	10,6	17,1	19,1	14,7	8,8	13,1	9,2	7,4
• steak	13,7	4,6	29,3	13,7	8,6	14,8	8,8	6,6
• soupes	7,8	3,5	13,9	24,4	6,6	10,6	14,6	18,5
• salades	16,5	7,6	29,7	12,4	6,4	9,2	12,3	5,8
• plats cuisinés	8,7	6,2	29,5	12,9	6,7	12,9	12,5	10,5

Situation et évolution du marché des produits traiteurs en France en 2008

Famille de produits	Volume 2007(Tonnes)	Variation 2007/2006
Surimi	32 711	- 2,6%
Plats cuisinés	11 735	+ 20,0%
Charcuterie de la mer	7 265	+ 4,2%
Soupes	6 857	+ 2,3 %
Salades de la mer	6 807	+ 8,9%
Marinades	6 192	+ 6,1%
Blinis	4 237	+ 3,6%
Poissons panés, pavés	3 939	+ 3,3 %
Crevettes cuites	2 997	+ 45,6%
Total	88 771	+ 7,4%

Sources : linéaires, avril 2008

Les produits traiteurs sont en croissance importante. Ce segment est un des moteurs de la croissance de la consommation des produits de la mer en France depuis plusieurs années

3.3.8.3 Secteur de la transformation

Les principaux opérateurs (hors produits traiteur) de la filière pêche française sont regroupés dans les tableaux ci-après

Entreprise	Activités	Volume de production
Saupiquet (filiale Bolton, Italie)	Pêche Transformation (conserves) Produits traités de thon, maquereaux, sardines	50 000 t
SIF	Poisson frais, séchés, fumés, transformés, salés marinés Produits traités : saumon, morue, autres	
Findus	Plats cuisinés, surgelés spécialiste du poisson pané « cuisine légère »	16 300 t
Frial	Conditionnement produit de la mer, conserves de poissons	48 000 t
Paulet	Conserves de thon, maquereaux, sardines, mousses rillettes de poisson, plats cuisinés à base de thon	35 000 t
Atlantys	Tous produits de la mer	60 000 t

Un grand nombre de fabricants de produits traiteurs sont en réalité des généralistes de la gamme charcuterie viandes / traiteurs. Les produits de la mer ne représentent qu'un sous segment de leur activité souvent consacrée en priorité aux produits à base de viandes. Ces entreprises sont présentées par ailleurs

3.3.8.4 Mode de distribution et de commercialisation

Mode de commercialisation des produits de la mer transformés (en % , années 2006)

	GMS	Hard Discount	Autres		
			Poissonnerie	Marchés	Divers
Poissons frais		Non présent			
• Part de marché	70,2		11,0	14,5	3,4
• Prix moyen (€/kg)	8,8		11,1	9,8	
Crustacés frais	63,7		12,5	16,1	7,7
Coquillage céphalopodes frais	67,5 %		12,0	17,2	3,3
Conserves	98,8		1,2		
Surgelés					
• Part de marché	58,0	16,3			25,2
• Prix moyen (€/kg)	7,3	5,8			13,1
Conserves					
• Part de marché	73,1	25,7			
• Prix moyen (€/kg)	8,1	4,6			
Poissons fumés, séchés, salés	99,1		0,9		
Traiteurs de la mer réfrigérés					
• Part de marché	83,1	11,4	4,2		
• Prix moyen (€/kg)	11,1	7,9	16,6		

La grande distribution est nettement majoritaire sur tous les produits de la mer

Le commerce traditionnel résiste en se positionnant sur des produits à valeurs ajoutées ou par le service rendu aux acheteurs (préparation des poissons, découpe, etc.). Toutefois, cette activité est actuellement investie par les grands groupes de distribution ou des sociétés indépendantes qui mettent en place des ateliers aux normes d'hygiène très strictes pour la préparation des produits (gamme frais du jour de nombreuses enseignes)

À noter la place croissante des hard discounters qui gagnent des parts de marché d'années en années sur tous les segments à l'exception des produits de la mer non transformés et des produits transformés frais sur lequel leur organisation logistique ne leur permet pas d'être compétitifs. Leur atout prix est le principal facteur de leur croissance (voir tableau ci-dessus). Les évolutions sont notables sur les segments surgelés et conserves

3.3.8.5 Opportunités contraintes

Opportunités	Contraintes
<p><u>évolution du marché</u> : tendance lourde : <i>passage progressif vers les produits de plus en plus élaborés et désaffection relative des produits no transformés ou des produits basiques , cette tendance ce traduit notamment par</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • augmentation de la consommation de produits traiteurs • augmentation du prix moyens des produits traiteurs • augmentation du prix moyen des produits surgelés • augmentation des prix moyens des conserves • Demande de produits de qualité facile de mise en œuvre : tranches et filets, produits pratiques d'utilisation (mélanges, céphalopodes nettoyés...). • Demande de filets sous atmosphère modifiées pour conservation allongée en vue de faciliter la logistique : ex dorade, poulpe, bar, rouget, barbet, anchois, etc.) <p><u>structure du marché français</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Niveau d'importation élevé • Consommation en hausse • Coûts de production intérieur élevés • Développement des gammes traiteurs sous différents conditionnements • Développement de plats cuisinés incorporant les produits de la mer • 	<p><u>Évolution des consommateurs</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Recherche de prix attractifs • Recherche de facilité d'emploi • Recherche accrue du rapport qualité prix <p><u>Évolution de la consommation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Désaffection pour la sardine • Demande accrue de filets de poissons d'eau douce (Tilapia , pangua) • Désaffection pour les conserves <p><u>Exigence du marché</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prix : Concurrence internationale • Exigences sanitaires très strictes • Obligation d'étiquetage • Exigences des réseaux de distribution modernes : rapport qualité prix, assortiment, délais de livraison. Régularité des volumes, offre de produits à valeur ajoutée • Suivi des relations avec les importateurs en assurant un réel suivi commercial • Réalisation d'offres concentrée : offre groupée en quantité et gammes groupage → impose regroupement exportateurs • Nécessité de soutenir le marché par des campagnes de promotions • Développement de l'image « Maroc » par la mise en place de labels

3.3.9 Grande Bretagne

3.3.9.1 Les données clés

Données clés du secteur halieutiques britannique (2005)

Approvisionnement	Utilisation
<p>Capture</p> <ul style="list-style-type: none">• 457 000• 55% des débarquements concernent 4 espèces : le maquereau, la hareng, l'églefin, et le cabillaud• 30% des débarquements concernent les mollusques et crustacés et notamment la langoustine, le crabe, la coque, la coquille St Jacques, la moule et le Buccin <p>Aquaculture : secteur en développement très rapide ces dernières années, deux espèces majoritaires</p> <ul style="list-style-type: none">• Saumon : 125 000 t• Truite : 180 000 t <p>Importations : 625 000 t avec une nette prédominance du cabillaud et de l'églefin pour les espèces. Principaux produits</p> <ul style="list-style-type: none">• Préparations et conserves de poissons (32%)• Filets de poissons frais et surgelés (27%)• Poissons entiers frais (13%)• Poissons entiers surgelés (11%)	<p>Consommation moyenne / habitant : 17 kg / han/ an</p> <ul style="list-style-type: none">• 16 kg de poisson• 2 kg de coquillages et crustacés

Les prises nationales représentent moins de 50% de la consommation nationale et cette proportion est en diminution constante suite à la diminution de la ressource et aux dispositifs de sauvegarde mis en place par la commission européenne

Les ressources pélagiques représentent, en 2005, 43% des volumes de captures. Le secteur de l'élevage de saumon est particulièrement développé avec une production de près de 130 000 tonnes en 2005, production toutefois en baisse faute de ressources suffisantes pour l'alimentation des poissons. La production de poissons d'eau douce est aussi développée avec une production annuelle de 17 000 t de truites

L'élevage des autres espèces de poissons est encore modeste avec 86 t de poisson blanc en 2006 et 423 t de poisson plat en 2006. Cette production est toutefois appelée à se développer avec plusieurs projets de production de barramundi (bar asiatique) et de cabillaud à production de poisson,

3.3.9.2 Consommation

Typologie des produits consommés et des modes de consommation des produits de la mer

Gammes de produits	Commentaires
Produits frais de base	Le saumon, le cabillaud et l'églefin, représentent plus de 40% des volumes de consommation du segment des poissons La crevette (6% des volumes de produits frais) domine totalement la consommation de mollusques et crustacés. Des produits comme la moule, l'huître, et en général les fruits de mer frais, sont très peu consommés et très mal connus.
Produits frais élaborés	Les Tendances du marché sont favorables au développement des produits de cette gamme La consommation de produits frais à valeur ajoutée est en pleine progression Poissons en sauce, fish & chips, « pies » sont les catégories principales, mais d'autres produits croissent de manière importante : cocktails de crevettes, gratins de pâtes au thon, sushis en sont des exemples
Produits surgelés	Les Tendances du marché sont favorable au développement des produits de cette gamme, l'évolution est plus mesurée que pour les produits frais Les poissons panés ou en pâte à frire, les fish fingers et les fish cakes représentent près de 50% des volumes de consommation. Les poissons préparés (« pies », gratins, poissons en sauce et plats préparés à base de produits de la mer) représentent l'autre grand segment, avec 26% des volumes consommés de produits surgelés. Les crevettes et les scampis (queues de langoustine panées) sont pratiquement les seuls fruits de mer surgelés consommés.
Conserves	La consommation de conserves concerne presque exclusivement le thon et le saumon (respectivement 68% et 13% des volumes de conserves), La sardine, pilchard, maquereau ne représentent que de faibles proportions.

La consommation de poisson est en très forte augmentation avec une progression de 20% en 2005 pour les ventes en grandes surfaces

En 2006, le segment des produits surgelés est très légèrement supérieur aux ventes en frais (148 000 t vs 141 000 t)

Le marché britannique est le deuxième au monde pour le marché de la conserve derrière les USA mais devant la France l'Italie et l'Allemagne. Ce marché est en croissance de 3,1% entre 2005 et 2006. Il est prévu que cette croissance se poursuivra avec l'argument santé associé aux oméga 3 contenant dans les poissons gras en conserves comme les maquereaux, sardines, pilchards

Les grandes demandes du marché britanniques vis-à-vis des produits de la mer

Recherche de **produits pratiques** avant tout, **rapides à préparer**, pouvant se cuisiner de diverses manières et **permettant des assemblages** divers,

Grande tendance en faveur des **produits snacks**, prêts à l'emploi, à consommer chez soi ou à l'extérieur,

Recherche de **produits bons pour la santé**, constituant une alternative à la viande

3.3.9.3 Principaux produits transformés du secteur

		Principaux fabricants britanniques
Plats préparés frais	Le marché est estimé à 20 000 – 25 000 t/ an et est en croissance marquée Le seul véritable frein à l'essor de cette gamme de produit est le prix du fait du cout élevé de la matière premières et aussi des matériaux de conditionnement qui doivent être adaptés pour augmenter le plus possible la durée de vie Les chaînes de la grande distribution ont largement contribué à ce succès.	
Sushis	Le marché est de l'ordre de 3 000 à 3 500 tonnes / ans. Ce marché est en forte croissance aussi bien pour les ventes destinées aux consommateurs que pour les ventes à la RHF, il répond en effet aux attentes des consommateurs en matière de produit sain, pratique, exotique. Le développement de ce marché est soutenu par la présence de plusieurs chaine de restaurant spécialisée (Yo Sushi, Sushi express , etc.) et la mise en place de linéaire spécialisées dédiés à ces produits par la plupart des grandes chaînes de supermarchés proposent des sushis, En supermarché, les assortiments proposés comportent le plus souvent beaucoup de produits cuits (makis, crabe, crevette, etc.), plus facilement abordables par le néophyte.	
Salades fraîches de la mer	Les principaux distributeurs ont développées des rayons salades pré emballées à base de pâtes, accompagnées le plus souvent de thon, saumon et crevettes.	Geest , Smedley's Food , Solvay Foods
Surimi	Le surimi est encore considéré comme un produit bas de gamme, artificiel, par une majorité des consommateurs. Le marché est approvisionné par les importations sous forme de surimi surgelé La Corée et la Thaïlande, sont les principaux fournisseurs avec une part de marché de 95% en volume	
Charcuterie de poisson	La consommation est estimée à 2 000 t / an et est centrée sur les périodes de fêtes Les principaux produits de cette catégorie sont les terrines, les pâtés, les rillettes et autre produits traiteurs à base de poisson (bouchées apéritives, salmon parcels , florentine , etc.) Les ventes de produits traiteur de type canapés, assortiments de « party food », se développent. Les innovations concernent les saveurs, mais aussi les présentations, en insistant sur le côté pratique du produit. Les produits importés doivent être adaptés à la demande des consommateurs britanniques, une absence de localisation et d'adaptation des produits exportés vers ce marché conduirait probablement à un échec commercial	Geest, Hazlewoods FoodsLtd, Cavaghan & Gray, Pinney's of Scotland
« dip », à consommer en y trempant des chips.	Tarama ; produit en essor rapide liés à l'essor de la restauration grecque au Royaume uni surtout dans le sud du pays	Katsouris fresh Food est le leader de cette gamme de produit
Sandwich fillers	Les « sandwich fillers » sont des de préparations en sauce ou en mayonnaise directement incorporables dans un sandwich Les références à base de produits de la mer de cette catégorie sont en majorité des crevettes à la mayonnaise, du thon au maïs, des mélanges de surimi, saumon et crevettes en mayonnaise.	
Plats prepares surgelés	L'offre britannique des plats préparés surgelés est largement dominée par des produits de type « Pie » : Ocean pie, Mariner's pie, Admiral's pie... Les gammes sont moins variées et moins larges que celles des plats préparés frais et très peu de recettes incluent les fruits de mer.	Domination de Quelques fabricants Bird'eye Wall's ; Heinz, Findus, Young's Bluecrest
Conserves haut de gamme	Le thon et le saumon sont les deux espèces majoritaires des conserves de poissons Le marché de la conserve évolue peu et est largement dominé par les marques « Princes » et « John West ».	
Soups de la mer	Marché en croissance légère è Soupes de poisson Les marques-fabricant « Baxters » et « New Covent Garden Soup » dominant	Baxters, New Covent Garden Soup

3.3.9.4 Mode de distribution

La grande distribution représente 75% des ventes de produits de la mer frais au détail en 2001 (en valeur, grands magasins inclus), et 93% des ventes de produits surgelés (freezer centers inclus).

Cette part est encore appelée à s'accroître avec le développement notable des plats préparés réfrigérés que ces entreprises sont les seules à commercialiser. Ce développement est, de plus porté, par les nombreux investissements d'unités de production de plats cuisinés réalisés par plusieurs entreprises du secteur

Les groupes de distribution leader pour les produits frais sont Sainsbury, Tesco, Marks et Spencer

Les groupes leader pour la vente de produit surgelés sont Tesco, Iceland et Sainsbury

La restauration est un acteur majeur de la commercialisation des produits de la mer. Cette activité représentait 38% des ventes de produits de la mer en volume (1999). Les restaurants de fish & chips restent très importants, (8 600 unités en 1999), même si leur part a tendance à décroître au profit des pubs et restaurants qui diversifient leurs menus et y incluent de plus en plus de produits de la mer.

Les grands fournisseurs de la RHD sont de grosses sociétés nationales spécialisées comme BRAKE BROTHERS et 3663, et les grands fabricants.

Les principales sociétés du secteur des produits de la mer frais et surgelés sont Capvest equity (19% de part de marché) ; Icelandic group (13,2%) ; Greenwich holding (6,2%) ; Pernira (5,1%), Unilever, Uniq, Lehman Brothers, Scotfish, Mitsubishi, Grencore qui ont chacune moins de 5% de part de marché »

Les principales espèces consommées en grande Bretagne sont le saumon, l'églefin, les crevettes, le cabillaud, le maquereau, la truite et le thon.

Une proportion importante de poissons est consommée sous forme de fish & chips ce qui a conduit à la mise en place d'une industrie du poisson pané très puissante. Le développement de produit enrobés panés hauts de gammes avec un recours réduit aux huiles de friture a permis de développer des gammes à haute valeurs ajoutées dynamisant ainsi le secteur. Les poissons utilisés pour la préparation des poissons panés sont le cabillaud et l'églefin, la majorité des ventes sont réalisées surgelées.

3.3.9.5 Opportunités contraintes

Opportunités	Contraintes
<p>Évolution du consommateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • « Méfiance » et répugnance vis-à-vis de la préparation de produits de la mer « bruts » • Recherche de produits pratiques • Gros volume de consommation des produits snacks, • Recherche de produits bons pour la santé • <p>Structure du marché</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prix élevé des poissons frais. <p>⊗</p>	<p>Comportement du consommateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grand conservatisme en ce qui concerne le choix des espèces. • Méconnaissance des produits non traditionnels. <ul style="list-style-type: none"> • Prix : Concurrence internationale • Exigences sanitaires très strictes • Obligation d'étiquetage • Exigences des réseaux de distribution modernes : rapport qualité prix, assortiment, délais de livraison. Régularité des volumes, offre de produits à valeur ajoutée • Suivi des relations avec les importateurs en assurant un réel suivi commercial • Réalisation d'offres concentrée : offre groupée en quantité et gammes groupage → impose regroupement exportateurs • Nécessité de soutenir le marché par des campagnes de promotions

3.3.10 Belgique

3.3.10.1 Données clés du secteur halieutiques (2002)

Approvisionnement	Utilisation consommation
Débarquements ; 17 600 t <u>Aquaculture</u> : 1 4 30 t (truite principalement) <u>Importation</u> : 213 000 t <ul style="list-style-type: none"> • Mollusques : 17% • Conserves de poissons (17%) • Crustacés (14%) • Filets de poissons frais (13%) • Poissons entier frais (12%) • Filets de poissons surgelés (11%) 	Consommation (2002) : 16 kg / hab./ an <ul style="list-style-type: none"> • 8 kg pour les poissons, mollusques et crustacés frais • 4 g pour les surgelés simples (poissons étêtés, vidés filets) • 4 kg pour les conserves et plats élaborés

3.3.10.2 Mode de consommation

Gamme de produits	
Poissons frais	cabillaud et saumon ; 30% du marché poissons plats : sole, plie, raie, etc.
Produits transformés	Principaux produits : poissons fumés, marinades (harengs, rollmops), salades à la mayonnaise. Autres produits : terrines de poisson, poissons panés frais

Les produits conditionnés sous atmosphère contrôlée sont en croissance sous l'impulsion des grands réseaux de distribution (Carrefour, Delhaize, Makro) pour qui cette technique offre une amélioration significative de la logistiques des produits de la mer du fait de l'augmentation de la durée de vie ainsi permise

La grande distribution (principalement Match, Delhaize, Colruyt) cherche également à élargir son offre de produits élaborés par l'introduction de nombreuses références de plats préparés à base de poisson ; ce marché reste toutefois encore restreint (< 1000 t en 2002) mais est appeler à se développer suite à l'introduction de nouveau produits et à la concurrence de plus en plus vive sur ce marché qui conduit – comme en France- à une baisse progressive des prix

3.3.10.3 Opportunités contraintes

Opportunités	Contraintes
<u>Mode de consommation</u> Image très positive des produits « poissons » ; produits sains et diététiques Basculement du marché vers les produits de la mer suite aux différentes crises ayant affecté le secteur viande Consommation de terrines et rillettes de poissons, de plats cuisinés en hausse <u>Position commerciale</u> Très forte dépendance vis-à-vis des importations Développement de la vente des produits de la mer par les réseaux de la grande distribution Intérêt des GMS pour une diversification des produits offerts Possibilités de faire des offres commerciales pour les marchés belges et néerlandais du fait de la proximité des modes de consommation et surtout de la prédominance des sociétés des pays bas sur le marché belge	<u>Comportement des consommateurs</u> Classicisme dans le mode de consommation, le consommateur sort rarement des produits connus Produits transformés spécifiques au marché belge (marinades, rollmops, salades à la mayonnaise) Méconnaissance des autres produits de la mer Prix des produits à base de produits de la mer <u>Position commerciale</u> Maitrise du marché par les entreprises néerlandaise sur toutes les composantes de la commercialisation des produits de la mer (logistique, normes, transformation) Utilisation préférentielle des produits du nord Volume d'affaires limités par la taille du marché belge si ciblage exclusif sur le marché belge Positions très fortes des fabricants locaux (belges et néerlandais sur le segment des plats préparés) <u>Approche du marché</u> Obligation d'une démarche marketing structurée sur la

3.3.11 Pologne

3.3.11.1 Données clés du secteur halieutiques (2002)

Approvisionnement	Utilisation consommation
Production ; <ul style="list-style-type: none"> • 205 000 t • 5 espèces majoritaires ; sprats (39,7%), harengs (17,4%), krill (8%), cabillauds (7,8%) ; sardines (7%) Aquaculture d'eau douce <ul style="list-style-type: none"> • 32 000 t • En majorité Carpes, truites , développement de d'espèces « nobles » sandre, esturgeon, brochet Importation <ul style="list-style-type: none"> • 280 000 t / an • Harengs et maquereau = 50% importations 	Moyenne nationale (2002) : 7-8 kg / hab./ an

3.3.11.2 Mode de consommation

La Pologne est un pays peu consommateur de produits de la mer fortement concurrencés dans le panier de la ménagère par les produits à base de viande moins chère.

Les habitudes alimentaires sont peu tournées vers la consommation de poisson.

Le niveau de vie encore faible de la population polonaise ne favorise pas la consommation de plats préparés prêts à l'emploi. La consommation des produits de la mer en Pologne repose encore en majorité sur les produits en conserves (conserves de harengs, de maquereaux, de sprats) sur les marinades de harengs et sur les filets fumés à chaud et les filets congelés

L'évolution du niveau de vie depuis l'entrée de la Pologne dans l'Union Européenne se traduit toutefois par un accroissement significatif de la consommation de produits élaborés. Plusieurs nouveaux produits sont ainsi apparus sur les étals ces dernières années il est ainsi possible de citer les poissons en conserves en sauces , les poissons panés, les filets frais

Principaux produits consommés et tendances

Produits	Commentaires, tendances
Poissons et filets frais	Consommation (2002) : 24 000 t Principales espèces : saumon, cabillaud, truite Principales modes de commercialisation : filets ou steak
Fruits de mer frais et congelés	Produits importés en totalité (huitres, moules, crevettes) Leur prix élevé en restreint la consommation
Traiteurs frais	Consommation annuelle : 15 000 t/ an Principaux produits : salades mixtes, pâtes à tartiner, poissons en gelées, surimi
Plats préparés et produits surgelés	Les principaux produits de ce segment sont les filets de poisson blancs (merlu et lieu) Les plats cuisinés sont très peu consommés, leur prix est encore trop élevé pour le consommateur polonais Les poissons panés sont en croissance , leur prix est attractif et leur facilité d'emploi est un facteur favorable
Produits fumés	Consommation : 17 000 t (200€) Principaux produits consommés maquereau et sprats fumés à chaud Croissance forte des produits fumés à froid et notamment du saumon qui est largement importés
Conserves	Consommation : 49 000 t Les conserves « économiques » à base de sprats , de mélange de poisson et de poisson mélangés

avec du riz sont encore majoritaire L'ouverture du marché et l'élévation du niveau de vie favorise l'introduction de nouveaux produits comme les conserves de thon en croissance forte

3.3.11.3 Mode de distribution

Les GMS représentent 6°% du marché du frais et 45 % du marché de la conserves

- Les produits traditionnels basiques (poissons fumés, conserves traditionnelles, marinades, poissons et filets congelés vendus non conditionnés sont encore vendus en majorité par le commerce traditionnel (marchés et détaillants)
- Les GMS sont plutôt spécialisées dans la vente des produits à plus haute valeurs ajoutées comme les produits frais , les surgelés, les conserves plus élaborées

L'entrée de la Pologne dans l'Union Européenne se traduit par la mise aux normes obligatoires des réseaux de distribution. Cette action devrait contribuer à accroître significativement la position de la distribution moderne qui semble la seule capable de procéder à cette mise à niveau. La présence de grands groupes de distribution Européens facilite d'ailleurs cette mise aux normes .

Le secteur de la restauration hors Foyer (RHF) est en croissance continue et présente des opportunités d'affaires intéressantes pour la commercialisation des poissons vidés étêtés et des filets surgelés.

La mise aux normes sanitaires en cours de ce secteur devrait également accroître la consommation de produits prêts à l'emploi.

3.3.11.4 Opportunités / contraintes

Opportunités	Contraintes
Secteur de la pêche en restructuration suite réduction de la ressource Concentration du secteur de la production Mises aux normes sanitaires de l'UE du secteur offrant des opportunités pour les produits répondant à ces normes Développement du secteur de la production vers des produits élaborés à valeurs ajoutées Simplification et rationalisation des circuits de distribution qui deviennent plus courts et moins complexes	Demande accrue pour les poissons blancs Réduction de la demande pour les poissons bleus (maquereau) Exigences des réseaux modernes de distribution : régularité, souplesse des approvisionnements Maîtrise de l'anglais , langue des échanges commerciaux Logistiques et frais d'approche Obligation de volume pour réduire les frais d'acheminement

3.3.12 Hongrie

3.3.12.1 Données clés du secteur halieutiques hongrois (2004)

Approvisionnement	Utilisation consommation
Production ; poisson d'eau douce exclusivement <ul style="list-style-type: none"> • 24 000 t Aquaculture <ul style="list-style-type: none"> • Très ancienne tradition de production de carpes d'élevage • Développement de la production de catfish africain, d'esturgeon, d'anguilles et de truites 	Moyenne nationale (2004) : 3,2 g / hab./ an <ul style="list-style-type: none"> • 50% poisson d'eau douce sur production nationale • 50% poissons eau de mer sur importations

Importation <ul style="list-style-type: none"> • 15 000 t / an principalement sous du merlu congelé 	
--	--

3.3.12.2 Opportunités / contraintes

Opportunités	Contraintes
Développement des GMS Accroissement de la gamme poisson proposées par les GMS Développement des entreprises de transformation Développement de nouvelles gammes de produits : filets, poissons fumés, poissons congelés en portions Développement du conditionnement à la pièce destinés au consommateur (emballage en barquettes, emballage sous vide)	Consommation centrées sur les poissons blancs Peu d'habitude des poissons bleus Exigences sanitaires Exigences commerciales des GMS

3.3.13 Suisse

3.3.13.1 Données clés du secteur halieutiques hongrois (2004)

Approvisionnement	Utilisation consommation
Production ; 3 000 t (capture et aquaculture) Importation : 54 000 t <ul style="list-style-type: none"> • Préparation et conserves : 38% • Poissons frais entiers (16%) • Filets de poissons frais (12%) • Filets de poissons surgelés (14%) 	Moyenne nationale (2004) : 8 kg / hab./ an

3.3.13.2 Mode de consommation

Consommation des produits de la mer (2003)

Produits frais	18 000 tonnes de filets et poissons, 1000 tonnes env.de mollusques, 300 tonnes de crustacés
Saurisserie	5 000 t env. Principalement poisson fumé (saumon) , puis rollmops et crevettes en saumure.
Plats préparés frais	Env. 2000 t Marché en progression Impact très fort de la culture régionale sur le type de plats consommés Principaux produits de cette catégorie : <ul style="list-style-type: none"> • Les plus gros volumes sont constitués par les barquettes de poissons et fruits de mer ; calmars, poulpes, crevettes ou moules décortiquées et pré-emballées, seuls ou en mélanges. filets de harengs en sauce. • brochettes, rôtis ou paupiettes : consommation en croissance • Surimi , développement et offre limitée suite à image médiocre • Terrines et rillettes en grande partie importées, devraient être adaptées aux goûts locaux pour pouvoir se développer significativement • tarama, • filets de poisson panés, • soupes de poisson et bisques de homard, sauces à base de poisson • sushis en barquette.
Plats surgelés	Env. . 8 000 t/ an Les trois gammes de ce segment sont <ul style="list-style-type: none"> • les plats cuisinés surgelés « simples » tels que poissons au four. • les poissons panés très répandu mais dont la consommation diminue

	•les plats cuisinés surgelés "hauts de gamme" dont la consommation est encore très faible
Conserves	Env. 10 000 t/ an Les conserves de thon sont largement majoritaires À noter la consommation significative de conserves haut de gamme à base de mollusques ou crustacés d'origine espagnole

3.3.13.3 Opportunités / contraintes

Opportunités	Contraintes
<u>Modes de consommation</u> Augmentation régulière de la consommation Attention portée sur les produits de la mer en remplacement des produits à base de viandes suite aux différentes crises de ce secteur Progression de la consommation des plats préparés suite à l'évolution du mode de vie	<u>Modes de consommation</u> Faible niveau de consommation Méconnaissance des produits de la mer Prix facteur détermination de l'acte d'achat <u>Exigences sanitaires, éthiques et administratives</u> Absence de résidus d'additifs Qualité et présentation des produits Protection des espèces sauvages Labels qualité Réglementation sanitaire différente de celle de l'UE Lourdeurs Formalités administratives <u>Commercial</u> Quasi oligopole des sociétés Nestlé et Unilever dans le secteur de la transformation Orientations des flux d'approvisionnement selon les régions linguistiques <u>Marketing / promotion</u> Promotion des produits Communication relative aux signes de qualité et à la signification des labels

3.3.14 Russie

Les prises actuelles représentent – en 2005- 2,354 millions de tonnes pour les prises réalisées dans les eaux russes et 804 000 t dans les Zones économiques exclusives (ZEE) d'autres pays. Ces prises permettent de couvrir environ 61 % des besoins de consommation. La volonté politique de réduire les importations combinées à l'importance des ressources potentielles estimées à 9 millions de tonnes devrait permettre de développer la prise nationale pour les porter –en 2010- à 4,7 millions de tonnes plus 1,2 millions de tonnes pour les ZEE.

Ce développement est toutefois conditionné à une amélioration significative de la flotte de pêche actuellement handicapée par des bâtiments vétustes et par des difficultés de financement du secteur

Le potentiel hydrique du pays représente un formidable atout pour le développement du secteur aquacole d'eau douce ; les prévisions prévoient un quadruplement de la production par rapport au volume actuel (2006) de 600 000 t

Après plusieurs années difficiles liées à l'effondrement de l'ancienne Union soviétique, le secteur de la transformation commence à se restructurer et à se doter d'unités modernes capables de répondre à la demande de poissons filetés, de préparation de crustacés et de calmars surgelés

Le potentiel de croissance de la consommation des produits de la mer reste très important en Russie. La consommation de poissons « nobles » reste faible du fait du pouvoir d'achat encore limité de plus de 85% de la population

Toutefois, les consommateurs les plus aisés sont très fortement demandeurs de produits à hautes valeurs ajoutées faciles d'emploi ; cette situation conduit à une croissance très rapide de ce segment, le développement rapide de la grande distribution constituant un autre facteur favorable

Kg/hab.	Évolution de la consommation	Principales espèces demandées	Fournisseurs (2006)	Commentaires
17 kg	Croissance import : 2000 → 2006 : + 50% en valeur 1. Poissons congelés : import x 5 2. Filets : import x 2	Harengs, maquereaux, saumon, truite	Norvège : 39% import ; saumon, truite, hareng, morue, maquereaux Lituanie, Lettonie, Mauritanie : sardines Vietnam, Norvège, Espagne, Argentine Chili : filets	Marché en croissance Diversification des sources et des espèces en cours

3.3.15 Chine et Hong Kong

En Asie, les consommateurs préfèrent les poissons frais, sauf en RPD de Corée, où les gens préfèrent les produits congelés

Le type de consommation varie selon les pays

- les carpes (poissons d'eau douce) sont préférés en Chine, Hong Kong, et Taïwan
- les poissons d'eau douce préférés des japonais et des coréens sont les truites arc en ciel
- les philippins préfèrent les poissons de mer au poisson d'eau douce

Les modes de consommation varient également dans le même pays à la suite des différentes habitudes alimentaires locales et de la disponibilité de poisson frais, ainsi

Production	Aquaculture eau de mer	Consommation	Principales exportations	Principales importations
Aquaculture d'eau douce	Algues marines (varech et cuve) Laminaria, Porphyra	Poisson frais (carpe et anchois) congelés : salés, fumés,	Farine de poisson poissons de mer et crevettes vivants, principalement au Japon	poissons d'eau douce crustacés mollusques d'Asie du Sud-est principalement
Carpe (10 principales espèces)	Crevettes (P. Orientalis, merguensis, penicillatus, japonicus, monodon)	Mollusques (palourdes et coques), méduse		
Tilapias	Mollusques coquilles Saint-Jacques, concombre de mer, moules, ormeaux,	Crevettes en conserve, séchés, hachées (gâteau de poisson / saucisse)		
Mulet				
Poisson chat (Pangasius)				

	huîtres) poissons (rouget, brème de mer, mérus dorade vivaneau rouge			
--	--	--	--	--

3.3.16 Vietnam

Production				
Aquaculture d'eau douce	Aquaculture eau de mer	Mariculture	Consommation	Principales importations
Tilapia Carpes chinoise Poisson-chat (Pangasius)	Poissons (mulet) Crustacés	Mollusques (Moules, huîtres) Coques Algues marines	frais, congelés, séchés, fermentés, fumés sauce "muoc man farine de poisson,	Crevettes Pangasius

4 Situation du secteur des produits de la mer Marocain

4.1.1 Fiabilité des données statistiques

L'appréciation de la situation d'un secteur économique sur la base des données statistiques suppose que les données utilisées soient représentatives de la réalité du terrain. À défaut les observations et encore plus grave les orientations politiques et économiques qui découleraient de l'analyse de ces chiffres pourraient se révéler dommageables voire catastrophiques pour le secteur soit parce que ayant sous-estimés le potentiel, le pays concerné ne pourrait pas développer l'économie du secteur à son potentiel soit parce que, ayant sur-estimés le potentiel, on se retrouve dans une impasse économique technique et financière avec des unités en sous-capacité chronique et des risques majeurs pour l'emploi et les économies régionales.

L'analyse des secteurs pêches a toujours été une activité sujette à polémique du fait de désaccords importants entre les différents opérateurs et partenaires quant aux méthodologies de comptage de la ressource et l'interprétation des données pour décider de la politique de la pêche. Dans le cas des pêches européennes, les spécialistes du secteur estiment en effet que 10 % des captures ne sont pas comptabilisées dans les statistiques. Par contre, les données recueillies tout au long de la filière sont cohérentes entre elles suite à une consolidation croisée systématique des données entre les différents organismes intervenants. La mise en place d'une comptabilité ramené au poids vivant pratiquée tout au long des filières facilite également la comparaison entre les différents segments de la filière pêche.

Dans le cas du Maroc, la comparaison entre les données recueillies par les différents opérateurs aux différents niveaux de transformation montre souvent des écarts importants

- Le rapprochement -sur la base de l'équivalent poids frais - des données de capture, de transformation et d'exportation laisse à penser que la sous-estimation de la capture est de l'ordre de 5 à 40%² selon les données utilisées comme base des calculs et les années

² Une évaluation précise de la sous-estimation de la capture sort du cadre de ce rapport. Pour les calculs, nous avons considérés que le rendement transformés / frais était de l'ordre de 70% pour le congelé, de 70% pour la conserve, de 60% pour la semi-conserves, de 30% pour les farines et huiles. Ces valeurs sont supérieures aux standards internationaux courants de la profession. Le calcul précis des équivalents poids frais devrait donc être établi après évaluation précise des rendements moyens des industries marocaines

- Les volumes de production ou de transformation diffèrent notablement selon l'origine des données
- Le rapprochement de niveaux de transformation fait apparaître des situations bizarres inexplicables sur la base de l'analyse de la logique technique et économique de la filière. Ainsi certaines années le Maroc exporte nettement plus de produit fini (congelé notamment) que ce qu'il en a produit sans que cela puisse être imputé à un report d'une année sur une autre

Les tableaux ci-après permettent d'apprécier les écarts constatés

Comparaison des volumes de production et d'exportations

Activités	2003	2004	2005	2006	2007
Frais	-5	0	0	2	1
Congélation	172	166	202	233	0
Conserve	-21	-6	0	19	-23
Semi-conserve	-12	9	-1	-1	0
Farine et huile Poissons.	-28	-68	-41	66	-25
Algues	0	0	0	0	-2

Une valeur positive indique que les exportations estimées sont supérieures aux volumes de production, calculs effectués sur la base des données transmises par le ministère des pêches

Les écarts sur les produits congelés sont surprenants. Il est possible de penser en première approche que les données de production omettent les volumes de production réalisées par la pêche hauturière constituées pour une bonne part de navires congélateurs. Même en considérant que les navires de la pêche hauturière sont tous des congélateurs et en supposant que les volumes correspondants de produits transformés n'ont pas été pris en compte dans les données de production, la somme des productions déclarées et des productions de la flotte hauturière ne correspond pas aux exportations

Les écarts constatés sur le segment des conserves pourraient être logiques si l'on considère qu'une partie de la production reste sur le territoire marocain. Cette estimation paraît infondée si l'on examine les chiffres de la consommation estimée à moins de 5 000 t en 2001

Écarts entre les estimations d'exportations

Activités	Écart entre les données EACCE / FENIP et celles du ministère des pêches (%)		
	2003	2006	2007
Frais	-1	-27	-107
Congelé	4	10	14
Conserve	0	5	2
Semi-conserve	8	-8	-2
Farine + huiles de poisson	22	3	22

[°]Sources : calculs établis sur la base des données transmises par le ministère des pêches et la FENIP (données EACCE)

La comparaison des différentes données de capture, de production du secteur de la transformation du volume d'exportation amène à s'interroger sur les interprétations à donner aux données statistiques disponibles pour évaluer le poids et l'activité des différents segments du secteur halieutique marocain. Il ne nous appartient pas de trancher quant à la fiabilité de telle ou telle source de donnée. Nous nous contenterons d'évaluer les écarts entre les sources de données

Une centralisation et une consolidation des données par un organisme unique pourrait être également une des mesures importantes à appliquer pour améliorer la gestion du secteur

4.1.2 Secteur de la capture

4.1.2.1 Situation du secteur de la capture

Le Maroc dispose d'atouts indéniables en ce qui concerne les ressources halieutiques. Le pays a en effet une longueur de côte importante (3 500 Km,) située sur les rivages atlantique et méditerranéenne et bénéficie – pour la zone atlantique – de caractéristiques hydro-climatiques très favorables : vents alizés, remontée des eaux froides profondes riches en nutriments (Upwelling). Ces conditions ont fait de cette région l'une des plus productives au monde. L'extension de la zone économique exclusive permet au pays de disposer d'un espace maritime d'environ 1,2 millions de km² et d'être à même de gérer lui-même ces ressources.

La FAO estime le potentiel de production marocain à près de 1,5 millions de tonnes renouvelables par an. Le Maroc est le premier producteur de poisson en Afrique (FAO, 2001). Il assure 1,2% de la production mondiale et occupe le 20^{ème} rang mondial.

On distingue quatre zones de pêche dont l'importance relative en terme d'activité a connu un grand changement au fil du temps et des rythmes d'exploitations. La zone méditerranée et atlantique Nord jusqu'à ElJadida (35° 45' – 32°N), la zone A de Safi à Sidi Ifni (32°N-29°N), la zone B de Sidi Ifni à Cap Boujdor (29°N-26°N) et la zone C de Boujdor à Lagouira (26°N-au Sud).

Les ressources halieutiques marocaines sont très diversifiées. Les stocks exploités sont toutefois dominés par des petits pélagiques et des céphalopodes. Dans ces deux familles, la sardine et le poulpe constituent les espèces les plus importantes dans les prises totales.

Le Maroc est le premier producteur et exportateur mondial de la variété de sardine « sardina pilchardus » La production de poisson blanc est marginale mais une grande partie des espèces capturées possèdent une grande valeur commerciale pour la vente en frais. La majorité de prises concernées sont ainsi exportées sur le marché espagnol très demandeur de cette gamme de produits.

Les ressources des petits pélagiques sont sujettes à des fluctuations interannuelles en terme de composition et de répartition géographique au gré des conditions hydro climatiques. La biomasse de sardines évolue de manière irrégulière d'une année à l'autre, avec toutefois une tendance générale à la baisse qui est plus ou moins prononcée selon les zones de pêche.

Ainsi, les captures de sardine dans la zone Nord sont passées de 24.000 tonnes en 1993 à moins de 5.000 tonnes en 1999, pour pratiquement le même effort de pêche. Dans la zone A, les captures sont en diminution continue depuis le début des années 90. Le stock de la zone B présente des signes de surexploitation en raison d'une concentration de l'effort de pêche. Seul le stock C est en reconstitution continue.

Selon les données de l'INRH, le potentiel annuel exploitable des petits pélagiques serait estimé à 1.1 million de tonnes, dont 450.000 tonnes de sardine.

Dans cette famille des petits pélagiques, d'autres espèces d'importance variée sont exploitées. Il s'agit notamment de l'anchois, le maquereau et le chinchard.

Concernant les céphalopodes, l'exploitation est relativement récente comparativement aux petits pélagiques. La pêche commerciale n'a vraiment commencé qu'à partir du début des années 60, dans la région sud du Maroc entre le Cap Juby (27° 30'N) et le Cap Blanc (21°N).

Le poulpe, la seiche et le calmar constituent la quasi-totalité des captures, avec une prédominance du poulpe. Les débarquements de ce dernier (y compris ceux des navires communautaires) ont doublé entre 1980 et 2000, passant de 53.000 tonnes à 105 000 tonnes.

L'effort de pêche important déployé sur ces stocks a fini par aboutir à une situation de surexploitation qui s'est traduite par une régression de l'abondance globale des ressources, une modification de leur composition, un rétrécissement des zones de pêche et une diminution de la taille moyenne des espèces. En parallèle, les rendements de la flottille céphalopodière ont brutalement chuté à partir de 1980, ce qui a incité les pouvoirs publics à instituer en 1989 une période de repos biologique durant le mois d'octobre.

L'INRH estime le potentiel exploitable des captures annuelles des céphalopodes à environ 123.000 tonnes, dont 88.000 tonnes pour le poulpe.

Les eaux marocaines recèlent par ailleurs, des ressources diversifiées à des niveaux d'exploitation différents ainsi que des pêcheries peu ou pas exploitées qui présentent un potentiel de développement important et des possibilités de redéploiement de l'effort de pêche actuel afin d'alléger la pression sur les stocks surexploités.

Les évolutions de ces dernières années ont conduit à un poids prédominant de la zone sud pour les volumes de produit capturés

La méditerranée et la zone nord représente un poids marginal pour le secteur de la capture. La situation est telle qu'il n'y a pas de pêche hauturière dans ces zones et que les volumes capturés sont réservés exclusivement à la consommation locales

La zone centre- de Safi à Sidi Ifni- peut connaître des variations importantes d'une année à l'autre ce qui représente un handicap majeur pour le secteur de la transformation basé en majorité dans cette zone.

La zone sud est depuis les années 90 la région majoritaire pour la capture des produits de la mer. Cette position dominante est encore appelée à s'accroître avec la mise en exploitation progressive du stock C . Le développement de la flotte de navires RSW basés à Dahkla et spécifiquement dédiées à l'exploitation de cette zone C est démonstratif des évolutions à prévoir puisque les 18 bateaux de cette flotte basée à Dakhla ont déjà assuré la capture de plus de 130 000 tonnes de poissons pélagiques en 2008 (données consolidée fin octobre) contre 111 000 tonnes en 2007 (ONP)

Les données de la pêche hauturière ne sont pas disponible mais renforceraient significativement le poids de la zone centre et surtout de la zone sud car les captures des flottes basées à Agadir et Tan Tan dépassent notablement celles de la seule flotte du nord basée à Tanger ,

Débarquement des produits de la pêche côtière par zones (en tonnes)

	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (oct.)
Total	728 722	765 241	865 473	862 390	865 882	805 451	823 213	602395
Méditerranée (1)	32268	27 935	27 804	30 330	34 995	39 756	32 450	27467
Nord et centre Atlantique (2)	140 139	146 443	216 999	208 308	195 462	178 623	180 891	183 825 (4)
Zone sud (3)	484 139	544 855	455 866	560 328	550 150	530 421	564 181	391 102

Source : ONP ; (1) : ports de Nador, Hal hoceima, M'Diq ; (2) , port de Larache, Casablanca, Safi, Essaouira, Agadir, Sidi Ifni (3) ports de Tan Tan, Laayoune, Dahkla (4) donnée obtenue en retranchant du total atlantique le volume des captures de la zone sud

Flotte basée flottes de pêches sont basées à Agadir et dans les ports du Sud.

La production a connu un essor très important à partir de l'année 2000 pour se maintenir au dessus de 850 000 tonnes annuelles au cours des années 2001 à 2004

L'atlantique est la principale zone de production halieutique La part de la zone sud croit d'année en année du fait du déplacement des ressources vers le sud et de la montée en puissance des ports de la zone: Laayoune , Tan Tan et Dahkla .

Localisation des principales zones de pêches par famille de produit (pêche côtière, en % du total)

	2006	2007
Poisson pélagique		
• Méditerranée (1)	5,09	3,38
• Nord et centre (2)	14,51	17,92
• Zone sud (3)	73,12	75,38
Poissons blancs		
• Méditerranée (1)	9,28	6,53
• Nord et centre (2)	49,70	50,52
• Zone sud (3)	28,29	26,99
Céphalopodes (4)		
• Méditerranée (1)	6,96	10,29
• Nord et centre (2)	29,23	36,38
• Zone sud (3)	59,95	33,23
Crustacés coquillages		
• Méditerranée (5)	34,40	16,37
• Nord et centre (6)	47,77	61,10
• Zone sud (7)	3,24	5,20

Source : ONP ; (1) : ports de Nador, Hal hoceima, M'Diq ; (2) , port de Larache, Casablanca, Safi, Essaouira, Agadir, Sidi Ifni (3) ports de Tan Tan, Laayoune, Dakhla (4) pour les céphalopodes, les débarquements des ports de Labouirda, Lassarga et Ntirift sont comptabilisés (5) : Nador, M'Diq, Oued Laou . (6) Casablanca , Agadir ; (7) Tan Tan, Laayoune, Dakhla, Lmhiriz

La mise en exploitation de la zone C située dans la région sud contribuera également à accroître l'importance du volumes des prises de cette région .Le développement de la flotte de navires moderne RSW à haute capacité (18 fin octobre 2008) est symptomatique de cette tendance et de la volonté des opérateurs et des pouvoirs publics de valoriser au mieux les ressources de cette zone Les débarquements de cette flotte sont en croissance continue (+ 20% en volume et + 29 % en valeur de 2007 à 2008). Cette tendance parait appeler à se poursuivre car les produits débarqués de cette flotte, jugés de bonne qualité, sont en majorité destinés à la congélation (ONP). . Le prix moyen des débarquements de cette flotte est également significativement inférieur à celui de la flotte traditionnelle (voir ci-après). Ce facteur à lui seul est un puissant levier au développement de ce mode de capture car il contribuera certainement à améliorer significativement la compétitivité du Maroc sur la scène internationale

Évolution de la capture et de la production halieutique nationale

	1999	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (oct.)
Poisson pélagique								
• Pêche côtière	515 134	626 941	742 957	748 058	742 354	579 041	439 233	495 271
• Pêche hauturière	19 958	0	0	0	48 679	31 834	n.d	n.d
Poisson blanc								
• Pêche côtière	66 521	82 293	95 502	91 885	85 957	87 461	62 883	66 828
• Pêche hauturière	14 334	21 201	13 637	12 045	18 076	19 378	n.d	n.d
Madragues (thon)	1 202	1 642	1 455	1 347	1 899	2 002		
Aquaculture	1 165	870	1 078	975	1 466	291		
Céphalopodes								
• Pêche côtière	35 690	51 039	21 369	16 348	28 916	28 466	23 485	34 233
• Pêche hauturière	78 694	100 413	17 894	13 717	42 302	35 506	n.d	n.d
Crustacés								
• Pêche côtière	4 581	4 507	5 368	5405	5 357	5 068	6 357	5 362
• Pêche hauturière (crevettes)	8 561	8 606	5 949	4 020	4 158	3 657	n.d	n.d
Coquillages								
• Pêche côtière	234	461	277	594	2 794	2 309		
Algues	8 525	13 028	11 131	13 126	12 812	14 870		

Source : ONP + ministère des pêches (pour la pêche hauturière) n.d : non disponibles

Ces chiffres n'intègrent pas les licences de pêches accordés dans le cadre de accords entre le Maroc et la Russie en 2006 autorisant 28 bateaux russes à pêcher dans la limites de 200 000 tonnes d'espèces pélagiques ni les accords entre le Maroc et l'UE signés en 2006 autorisant 119 bateaux européens pour un quotta de 60 000 t annuel

Le total de la capture ci-dessus et des autorisations de pêches délivrées dans le cadre des accords de libre échange dépasse probablement le million de tonnes par ans suite à l'écart existant entre les chiffres officiels et les chiffres réelles de la capture. Cette valeur est très proche de la limite haute de capture définie par l'INRH.

En l'absence de données récentes sur le niveau de la ressource et donc sur le potentiel réels de capture du Maroc, il n'est pas possible de décider en ce qui concerne l'impact réel des accords de pêches sur le secteur de la capture et de la transformait marocain. Il n'en reste pas moins que ces chiffres devraient interpeller les acteurs de la filière et inciter à intensifier les activités de recherche et d'évaluation des stocks.³

La mise en correspondance des accords de pêches signés par le Maroc avec le volume annuel de capture enregistrés ci-dessus montre que ces accords pèsent très lourds sur la ressources halieutique

Agadir et Tana Tan sont les deux principaux port de pêche hauturière. Tanger est le 3ème site en importance mais ne détient que représente que moins de 10% du volume d'activité de cette flotte.

Les principaux produits de l'aquaculture sont les poissons de mer (Daurade, Loup) et les coquillage (huitre en majorité, moules et palourdes) Les volumes globaux de cette activité restent toutefois très faibles comparés à d'autres pays et très localisés dans certaines zone traditionnelles comme la zone de M'Diq sur la méditerranée ou la zone de Oualidia – El Jadida pour la production d'huitre

Les essais de développement d'autres zones comme la baie de Dakhla n'ont pas encore permis d'assurer un développement significatif de cette activité

³ Les valeurs estimées des stocks et donc des potentiels de capture différent notablement selon les sources

4.1.2.2 Pression sur la ressource et déficit d'organisation et de technicité du secteur des pêches

Les constats de l'étude Pena/ Le Bry/ El Gharbi de 2004 sont toujours globalement d'actualité en 2008, nous les reproduisons donc ci-dessous

Surexploitation des ressources halieutiques :

Les stocks sont pleinement exploités et pour certains (céphalopodes et poissons pélagiques des zones nord et centre) sur exploités. Les ressources pélagiques de la partie Atlantique Nord et Centrale ont subi une importante régression au niveau de la biomasse. Les ressources benthiques sont dans un état de surexploitation assez avancée. La pêche au poulpe a connu une grave crise de sous production dans les années passées suite à une exploitation non rationnelle de la ressources réparties entre des opérateurs nombreux sans gestion commune de l'activité

Faible technicité du secteur des pêches

Flotte de pêche vétuste et très diversifiée ;

Séparation entre l'amont et l'aval de la filière et organisation de l'activité sur le territoire nationale

L'intégration des opérateurs de la capture et de la transformation dans une gestion commune de la filière pêche n'est pas encore réalisée ce qui rend très difficile la mise en place d'un partenariat économique permettant d'assurer une répartition harmonieuse de la valeur ajoutée de la filière.

Dans les faits, les opérateurs de la capture ont peu d'intérêt à chercher à améliorer significativement la qualité des prises débarquées et les relations commerciales avec le secteur de la transformation car le gain potentiel est souvent nettement inférieur au surcoût ou à la perte de chiffre d'affaire impacté par les opérations nécessaires à l'amélioration de la qualité du produit. Un sondage rapide réalisé dans le cadre de cette étude a ainsi montré que l'amélioration de la qualité des prises par une gestion rationnelle du stockage à bord (emploi de caisse et de glace) permettrait de faire passer le prix moyen payé par le transformateur d'environ 1 DH -1,50 DH à 1,50 DH- 2DH alors que dans le même temps le volume de poisson stockés à bord passerait d'environ 50 tonnes à 15 tonnes . Cette situation se traduirait donc par une perte nette de chiffre d'affaire de 27 500 DH (dans l'hypothèse la plus défavorable) !. Cette estimation est probablement une valeur extrême et elle devrait être étayée par des études plus approfondies mais elle démontre à merveille que sans partage équitable de la manne financière ou un soutien à la mise à niveau pour le secteur de la production, le secteur aura de la peine à sortir de la situation actuelle

La situation est encore rendue plus complexe par la séparation spatiale entre les débarquements réalisés majoritairement au sud et la fabrication de conserves réalisée majoritairement à Agadir et Safi qui limite la mise en place d'une démarche « qualité » et de gestion commune de la ressource du filet à la boîte.

Les autres problèmes identifiés sont

- Pour les pêcheurs, le système de fixation des prix, les abattements de qualité, ainsi que l'absence d'un marché local bien développé pour la consommation du poisson pélagique
- Pour les industriels, principalement les conserveurs, les causes sont plus liées à des carences dans la gestion financière et commerciale, ainsi qu'à des difficultés d'approvisionnement en matière première de qualité.

Faible technicité de la gestion des ports

- L'état des infrastructures de débarquement et de manutention des captures, respecte rarement les normes sanitaires minimales ;
- Le manque de mécanisation des opérations de manutention, affecte la qualité du poisson ;

Organisation et suivi des opérations de la filière

- Multiplicité des intervenants dans les enceintes portuaires (ODEP, Direction Élevage, Répression des fraudes, EACCE, MPM, Wilaya, Services d'hygiène, Protection civile, ...) ;
- Prélèvements fiscaux et autres génèrent d'importants circuits informels de commercialisation ;
- Rôle très limité des organisations professionnelles et des usagers des services ;

Limites des instruments de gestion

La limite des instruments de gestion mise en place par les opérateurs publics est liée

- Aux contraintes économiques et sociales de la filière telle que l'emploi ou les difficultés financières des opérateurs du secteur,
- À l'inadéquation partielle des instruments de gestion qui ne permettent pas d'estimer précisément les dimensions des stocks, les fluctuations saisonnières ou interannuelles et les niveaux d'exploitation de la ressource. L'imprécision des bases de données (voir ci-dessus) constitue l'une des contraintes majeures, et ne permet pas de disposer d'une visibilité suffisante pour assurer une gestion durable de la ressource.

4.1.2.3 Prix des captures

Prix moyen par grandes famille de produit débarqués (pêche côtière + RSW) (DH/tonne)

	2003	2004	2007	2008 (oct.)
Poissons pélagique	1 645	1 671	2 393 1 153 (RSW)	2 419 1 238 (RSW)
Poissons blancs	10 270	1 161	14 652	14 775
Céphalopodes	29 517	31 457	33 352	40 777
Crustacés coquillage	28 573	34 936	29 922	34 905

Source : ONP

Le prix moyen du poisson pélagique débarqué par la flotte côtière traditionnelle a augmenté fortement en 2007 et 2008 alors que les produits issus des navires RSW présentent un prix en décalage important par rapport à ces débarquements et aux valeurs des années précédentes

Le prix est probablement « tiré » par la consommation domestique car les prix payés par le secteur de la transformation sont en général nettement plus bas : de 1 300 à 2 000 DH/ t pour des produits destinés à la transformation selon la qualité et la période de l'année

La position des débarquements RSW parait logique si l'on considère que cette flotte est utilisée exclusivement par des consortiums d'industriel ayant intégré la capture et la transformation ; cette technique permet alors ainsi de baisser le prix de la matière première et d'améliorer la compétitivité des produits transformés sur la scène internationale

Par contre, cet écart grandissant entre les prix de la « pêche intégrée » et de la filière classique séparant les activités de capture et de transformation pose question quant à la survie à long terme du secteur traditionnel de la transformation et par voie de conséquence du secteur traditionnel de la pêche dont la majorité de la production est écoulee par le secteur de la transformation.

La réponse à cette question n'est pas simple et échappe pour une grande part aux opérateurs de la capture et de la transformation eux même qui – pour la plupart- n'ont pas les moyens financiers d'assurer eux même la mise à niveau du secteur de la capture et de la transformation pour améliorer la compétitivité face aux nouveaux entrants.

Les éléments clés qui permettront d'évaluer le potentiel futur des différents acteurs seront

- les droits de pêche accordés aux différents opérateurs ou le nombre de bateaux autorisés pour chaque segment ce qui revient pratiquement au même
- les moyens techniques, financiers et humains dégagés par les opérateurs eux même et les pouvoirs publics pour la mise à niveau des différents segments de la filière. Sur ce point, contrairement aux idées reçues, les opérateurs de la filière ont de réelles marges de manœuvre disponibles s'ils arrivent à rapatrier une part significative de la valeur ajoutée de la filière actuellement aux mains des opérateurs étrangers de la transformation et de la distribution. Il faut pour cela engager sans tarder une réorganisation de la filière et une mise à niveau humaines techniques et commerciales permettant de négocier en position de force avec les grands donneur d'ordre internationaux. Cette opération est lourde, longue et difficile car elle oblige souvent à une remise en cause des certitudes acquises. Elle oblige aussi à la mise en place de partenariat avec des opérateurs étrangers maîtrisant certaines ressources, techniques ou compétents pour assurer le marketing ou le suivi commercial sur les marchés cibles La réussite éclatante des quelques industriels de la filière qui s'y sont risqué montre que les résultats sont au rendez vous.
- Un appui sur la longue durée des pouvoirs publics pour inciter (par voie législative, normative, réglementaire) la mise à niveau des différents opérateurs
- Une amélioration des dispositifs logistiques des ports et de la gestion des opérations. Une rationalisation des différentes structures officielles intervenant sur le secteur de la pêche permettrait certainement d'améliorer significativement l'efficacité globale de la filière et donc de baisser le prix de revient
- Et bien sur les moyens financiers dégagés par les pouvoirs publics pour assurer la mise à niveau de la filière. Comme indiqué précédemment, ces moyens financiers risquent d'être partiellement inopérants si les opérateurs ne les intègrent dans le cadre d'une stratégie plus large que la simple mise à niveau technique des outils de captures et de production

4.1.3 Aquaculture

Le développement de l'aquaculture a permis à de nombreux pays d'augmenter la ressource halieutique disponible alors que la capture d'animaux sauvage était en déclin.

De plus, les tendances mondiales montrent que la consommation de produits Issos de 'l'aquaculture est appelée à se développer du fait de la stagnation voire même du risque de décroissance des prises sauvages. (Voir paragraphes précédents)

Dans le même temps, l'aquaculture marocaine peine à se développer (voir données statistiques ci-dessus) et perd même les deux principaux acteurs de la filière aquacole de mer qui ont arrêté leurs activités entre 2005 et 2006 du fait de conditions économique défavorable liées à la surproduction de bar et à la chute des prix dramatiques qui s'en est suivie.

Le potentiel et les atouts du Maroc pour développer la filière sont réels

- Plus de 3 500 m de côtes avec des conditions de milieux favorables pour l'aquaculture d'un nombre important d'espèces marines
- Une position stratégique à proximité de l'Europe et notamment de l'Europe du sud qui est une des plus grands marchés au monde pour les produits de la mer
- Le Maroc dispose avec son importante production de farine et d'huile de poisson des bases essentielles pour assurer la nourriture des poissons d'élevage
- Dispose d'une solide expérience et d'un savoir considérable en ce qui concerne l'élevage des espèces marines d'intérêt commercial

- dispose avec l'INRH (Institut national de la Recherche Halieutique) des compétences scientifiques et techniques nécessaires pour mettre au point les techniques aquacoles adaptées au Maroc, accompagner les opérateurs pour le développement des activités aquacole, assurer le suivi de la qualité. Le centre de M'Diq s'est ainsi spécialisé depuis de nombreuses années sur les technologies aquacoles Depuis la récente implantation du centre INRH d'Agadir (Financement et appui pour l'implantation de la coopération japonaise) le secteur dispose également des compétences et outils techniques requis pour assurer la valorisation des produits halieutiques en général et des produits de l'aquaculture en particulier
- Dispose d'une main d'œuvre qualifiée peu couteuse pour le secteur de la pêche
- Dispose d'un dispositif de surveillance complet de la qualité des eaux et des pollutions pour toutes ses façades maritimes. Ce dispositif est –parmi d'autres mesures – une des clés permettant d'expliquer l'autorisation accordée au Maroc pour exporter les mollusques en direction de l'Europe (voir paragraphe réglementation)

Malgré tous ces atouts, le Maroc n'arrive pas à développer une production aquacole significative. Une analyse complète de la situation a en effet démontré que même si les atouts sont nombreux, les handicaps le sont encore plus et que tant que la majorités des contraintes ne seraient pas levées, le Maroc sera dans l'incapacité à développer une filière aquacole significative, rentable et en croissance comme on peut le constater dans les pays asiatiques ou en Afrique, en Égypte et même en Jordanie qui malgré des conditions d'environnement et économiques défavorables développe d'année en années une petite production de production de poisson d'eau douce dans des fermes aquacoles intégrées

Les principaux handicaps relevés par les spécialistes de la filière sont ⁴

- Le petit nombre de fermes aquacoles opérationnelles et la stagnation de la production globale autour de 1 000 t (avant la fermeture des deux principales sociétés) ce qui fait que ce secteur est ressenti comme peu dynamique et attractifs pour les investisseurs locaux ou étrangers
- Absence d'une vision stratégique claire pour le développement de la filière et absence d'un programme national incitatif ou d'accompagnement au développement de la filière
- Absence d'un cadre juridique et institutionnel adapté pour le développement de la filière. Les structures administratives en charge du secteur de l'aquaculture ne paraissent pas assez fortes pour répondre aux besoins du secteur
- La législation nationale n'est pas adaptée pour le secteur aquacole
- L'aquaculture marine n'est pas intégrée dans le plan national de développement des côtes. Ce point est essentiel. Le plan de développement des côtes devrait prendre en compte : la localisation des activités aquacoles le volume et la localisation des la biomasse marine utilisables pour l'aquaculture, les techniques aquacoles les plus adaptées à chaque site, les activités urbaines et/ou touristique qui peuvent entrer en compétition avec la gestion de l'espace et des ressources ou qui peut impacter la production par la pollution engendrée, etc.
- Dispersion des responsabilités et des pouvoirs relatifs au secteur aquacoles entre plusieurs ministères. Un opérateur doit donc faire « la tournée des ministères pour obtenir les autorisation nécessaires à la mise en place de la ferme aquacole, à la transformation, à la commercialisation. De la même façon, la surveillance des opérations (production, hygiène

⁴ Z Massik ; main constraints of aquaculture in Morrocco , 2006

environnement relation avec les activités touristiques, etc.) est répartie entre plusieurs ministères ce qui peut conduire à une succession de contrôle redondants ou à une lourdeur de gestion administrative des dossiers parfois difficilement soutenable par l'entrepreneur.

- Faiblesse des moyens dédiés à la surveillance des eaux maritimes qui ne permet pas une surveillance totale pour couvrir l'ensemble des zones de productions et pour assurer un niveau de surveillance adaptée en terme de fréquence et d'efficacité
- Faiblesse ou absence de mesures incitatives pour l'investissement :
 - contrairement au secteur de la pêche, le secteur aquacole ne bénéficie pas de taux préférentiels à l'importation des matériels aquacole
 - impossibilité de vendre sur le marché local pour les compagnies assurant leur production dans le cadre du régime des « admissions temporaires ». Ce dispositif a été établi pour favoriser le développement des exportations tout en protégeant les industriels locaux déjà actifs pour les produits considérés. Dans le cas de l'aquaculture, la protection du marché local n'a pas lieu d'être puisque la consommation nationale est de plus en plus assurée par les importations puisque les produits de la capture sont en grande partie indisponibles sur le marché national. Une mesure comme la production sous douane préconisée depuis plusieurs années par la FENAGRI pourrait être une autre solution élégante à ce problème
 - **taxation forte (en 2006)** des aliments pour l'aquaculture. Cette protection tarifaire n'a pas lieu d'être puisque justement le Maroc ne dispose d'aucune production de ce type d'aliment. Une baisse de la taxation de ces aliments pendant quelques années permettrait au contraire de développer le secteur aquacole. Les industries de l'alimentation animales disposeraient alors d'un marché et pourraient alors développer de nouvelles gammes de produits adaptés à ce marché. Le développement de ce marché serait alors une formidable opportunité offerte aux secteurs des farines et huiles de poissons pour mieux valoriser leur production et par voie de conséquence pour chercher à en améliorer la qualité. **UNE SIMPLE SUPPRESSION** de cette taxation pourrait donc faire basculer des pans entiers du secteur halieutiques vers des activités à fortes valeurs ajoutées globalement très rémunératrices pour le pays dans son ensemble
 - la taxation appliquée pour l'occupation de l'espace marin est trop élevée comparativement aux pratiques des pays voisins qui appliquent une exonération totale pendant les années de démarrage de l'activité
 - le dispositif d'assurance national ne permet pas de couvrir les risques sanitaires et les aléas climatiques ou d'environnement contrairement à ce qui se pratique dans les autres pays concurrents du Maroc
 - les infrastructures de base pour l'exploitation des sites aquacole ne sont pas en place : installations portuaires, aménagement des parcs industriels, traitement des eaux et des effluents, etc.
- coût de production élevé comparativement aux pays concurrents
 - coût des concessions aquacoles
 - coût de l'énergie (subventionnée en Égypte par ex.)
 - coût de la nourriture qui représente de 15 à 30% des couts totaux d'exploitation. L'achat à l'étranger et les taxes douanières représente le principal handicap pour ce poste. Le développement d'une production nationale d'aliments aquacole est donc

une priorité pour qui veut développer ce secteur voir remarque ci-dessus concernant – à ce sujet – l’impact des taxes douanières

- TVA appliquée sur les intrants et matériels alors que le produit final n’est pas soumis à la TVA. Ce système, héritage des avantages concédés il y a de nombreuses années au secteur agricole pour assurer son développement est en réalité défavorable à la mise en place de filière agro industrielle performantes. Cet effet négatif a été déjà signalé par de nombreuses études menées par les différentes filières agro industrielles du pays (FENAGRI, FICOPAM, etc.). Ce système est appelé à être réformé dans les prochaines années dans le cadre des projets de mise à niveau du secteur agricole (plan vert mis en place en 2008)
- Fiscalité lourde appliquée au secteur aquacole
- Axes de la recherche partiellement inadaptés aux besoins réels des opérateurs de la filière. Le choix des espèces développées par les concurrents espagnols et grecs s’est en effet révélé désastreux lorsque les industriels de ces pays – nettement mieux soutenus par leurs gouvernements respectifs – se sont lancés dans une production de masse qui a entraînés un effondrement des prix du marché. Les opérateurs marocains n’ayant aucun avantage comparatifs ni surface de production suffisante ont donc du arrêter leurs opérations. Il est donc essentiel que les axes de recherche soient définis dans le cadre d’une stratégie nationale prenant en compte l’ensemble des points faibles et forts des opportunités et des menaces du secteur. Toute autre approche est vouée à l’échec. Le développement de poisson de mer ou d’eau douce destinés à la fabrication de filets ou de produits plus élaborés devraient être une des pistes à poursuivre comme le montre le succès remarquable de la production de pangas et surtout de filets de pangas par le Vietnam
- Formation : la mise en place d’une aquaculture performante suppose du personnel qualifié. Le volume de production actuel ne justifie pas, en l’état actuel des choses, de la mise en place de formation spécifique. La mise en place d’un dispositif de formation ne peut donc être envisagée que dans le cadre d’une politique volontariste nationale de développement de la filière
-

4.1.4 Utilisation

4.1.4.1 Données générales

Utilisation des débarquements de la pêche côtière et artisanale

	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (oct.)
Consommation	188 347	253 518	346 114	317 904	337 780	358 188	265 422	269 045
Conserves	149 317	129 831	174 292	143 017	132 376	158 323	99 926	104 687
Congélation	2 192	56 301	31 352	28 562	47 580	41 271	27 034	51 984
Farine et huile	385 265	321 528	301 304	360 391	340 563	139 061	133 800	168 995
Salaison	0	1 413	2 765	1 288	1 426	1 542	2 486	4 887
Appâts	3 600	2 649	9 645	11 227	6 156	4 938	3 290	2 796
Total	728 721	708 939	865 472	862 389	865 881	703 323	531 958	602 394

Source : ONP

Les produits capturés en méditerranée sont utilisés exclusivement pour la consommation, et ne subissent donc aucune transformation

Les données de consommation nationale montrent une croissance notable ces dernières années, cela représente (selon les chiffres ci-dessus) 50 % des débarquements de la flotte côtière et artisanale. Cela est peut être le signe que le marché marocain évolue et peut donc représenter des opportunités intéressantes de débouchés pour l’industrie de transformation nationale

Il est plus probable que cette appréciation ne soit qu'un artefact. En effet une part importante des volumes comptabilisés pour la consommation est en réalité utilisée pour la fabrication de conserves. Les conserveurs achètent en effet une grande partie de leurs approvisionnements auprès des mareyeurs car ils ne parviennent pas à mettre en place des accords d'approvisionnement avec le secteur de la capture. La mise en comparaison des données de production de conserves (voir ci-après) et des chiffres ci-dessus confirme cette analyse.

Le poids du secteur de la farine et de l'huile longtemps supérieur à 50% de l'utilisation des débarquements voit son importance relative diminuer principalement sous l'effet de l'augmentation de la consommation « dite domestique » et de la production de produits surgelés. Le tonnage consacré à cette activité est en moyenne plus du double de celui consacré au secteur de la conserve et reste très important tout au long de la période étudiée

À l'exception de l'année 2003, l'emploi des prises par le secteur de la conserve varie assez peu sur la période avec un minimum à près de 130 000 t en 2 000 et un maximum à 158 000 t en 2006 . Voir toutefois ci-dessus ce qu'il faut penser de ce chiffre.

4.1.4.2 . Consommation nationale

La consommation moyenne par an et par personne de poisson est estimée entre 7,5 à 9 Kg. En 2001 le volume de consommation calculé pour le Maroc (population arrondie à 30 millions) est de 260000 tonnes chiffre cohérent avec le volume de capture affecté à la consommation domestique

Les consommations de conserves (3 900 tonnes pour 30 millions d'habitants), de crustacés et mollusques (2 300 tonnes), de surgelés (1 500 tonnes) , de plats préparés (1 500 tonnes) sont négligeables par rapport aux volumes de produits de l'industrie de la transformation halieutique. Il se confirme ainsi que l'industrie de la transformation halieutique est uniquement positionné sur le marché de l'exportation

La consommation de poisson enregistre une augmentation annuelle moyenne de 2,3 % depuis 1985. Selon les données du Haut Commissariat au Plan, cette hausse a concerné beaucoup plus la campagne (3,1 % par an) que les villes (1 % par an) puisque les quantités annuelles moyennes par tête se sont établies entre 1.985 et 2001 respectivement à 3,46 Kg contre 5,67 Kg et à 9,88 Kg contre 11,64 Kg.

Évolution de la consommation annuelle moyenne de poissons par personne et selon le milieu de résidence k(g)

	1995			2001		
	Urbain	Rural	Total	Urbain	Rural	Total
Poissons frais	9,67	3,32	6,07	11,2	5,5	8,68
Conserves de poisson	0,15	0,11	0,13	0,14	0,10	0,13
Crustacés et mollusques	0,06	0,03	0,04	0,12	0,02	0,08
Poissons surgelés ou congelés	-	-	-	0,1	0,01	0,05
Poissons préparés et achetés à l'extérieur du domicile	-	-	-	0,08	0,04	0,05
Total	9,88	3,46	8,24	11,64	5,67	9

Source : haut commissariat au plan (2001)

La sardine domine la consommation de poissons frais. En milieu rural, la consommation de sardine est de 76,4 % et en milieu urbain de 50,4 %. La consommation des autres variétés de poissons notamment les crustacés et mollusques et les conserves de poissons demeure très faible. Une hausse de près de 2,6 l/o par an de la consommation des crustacés et des mollusques est observée chez les citoyens.

La consommation de poisson dépend du niveau de vie des ménages. Le rapport de consommation entre les 20 % les moins aisés de la population et les 20% les plus aisés est de 4,8.

La comparaison de ces chiffres avec le niveau de consommation mondial montre que le potentiel de croissance sur le marché intérieur est réel. L'élévation du niveau de vie de la population offre des potentiels de croissance réellement intéressants pour le secteur.

Du fait de la pénurie de poisson national actuellement exportés dans sa majorité, le Maroc est obligé d'importer des quantités croissantes de poissons alors que les taxes à l'importation qui peuvent atteindre 50% sont un réel frein à la consommation. L'abaissement probable des barrières douanières dans les prochaines années conduira donc inéluctablement à l'augmentation de ces volumes. Il serait regrettable que les producteurs nationaux laissent ce marché aux produits importés alors que le potentiel est réel et que surtout la commercialisation nationale permettrait de conserver la valeur ajoutée au Maroc.

Certains opérateurs ont des projets de développement de commercialisation de poissons surgelés en franchise pour répondre aux besoins croissants de la population. Le soutien des pouvoirs publics et de l'interprofession à ce type d'initiative serait très favorable au développement d'une filière nationale performante.

4.1.5 Données clés du secteur de la transformation des produits de la mer

En 2007, le secteur compte 307 unités de transformation

L'activité est concentrée sur la conserve et semi-conserve, le conditionnement à l'état frais, la congélation, la fabrication de farine et d'huiles de poissons ainsi que le traitement des algues maritimes.

Les industries de la conserve sont localisées en majorité à Safi et Agadir et assurent la majorité de la production nationale

Les autres unités industrielles sont réparties le long de la côte atlantique et dans le Sud. On assiste toutefois depuis quelques années au développement de la conserve dans la zone sud au plus près des zones de débarquements.

Les distances entre les zones de débarquement et les unités ont conduit les industriels à mettre en place une logistique de transport pour assurer la livraison dans les meilleurs délais et les meilleures conditions des poissons pêchés dans les zones sud. Cette situation entraîne toutefois une certaine tension entre les industriels du Sud souhaitant développer les activités au plus près des zones de pêches et les industriels du nord qui doivent assurer le fonctionnement de leurs unités et l'emploi de leur personnel.

Plus de 30 % des unités de semi conserves sont situées dans la région d'Agadir. La géographie de cette activité est toutefois moins centralisée que celle de la conserve puisque l'on trouve un nombre important d'unités tout le long de la façade atlantique. Le problème de l'accès à la ressource se pose en effet différemment que pour le secteur de la conserve. Les industriels de la semi conserve confrontés depuis de nombreuses années à la pénurie de la matière première, importent en effet des volumes importants d'anchois d'Amérique du sud notamment. Les facteurs clés pour la localisation des unités deviennent alors la compétence du personnel disponibles et la facilité logistique

La majorité des unités de congélations sont situées dans la zone allant d'Agadir à la frontière mauritanienne. Ces unités ont été installées pour une bonne part récemment pour traiter les céphalopodes capturés dans la zone sud.

Les unités de farines et huiles sont également en majorité situées dans la zone sud et la région d'Agadir à proximité immédiate des grands ports de débarquement du poisson pélagique, principale matière première de cette industrie, Laayoune comprend le plus grand nombre d'unité

Les unités de transformation des coquillages sont situées à proximité des grandes zones de production El Jadida et Nador. Il en est de même des unités de transformation des algues car ces produits doivent être traités au plus vite après récolte. .

Évolution du nombre d'entreprise et des investissements sectoriels

Activités	Nombre d'entreprises					Investissements (Millions de DH)				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Frais	80	83	74	77	74	30	11	-	-	55
Congélation	164	176	173	173	184	68	452	-	-	112
Conserve	43	44	45	46	47	10	3	120	58	295
Semi-conserve	30	31	30	29	33	28	8	-	218	-
Farine et huile P.	24	24	24	24	25	-	2	-	-	35
Algues	2	2	2	2	2	-	-	-	-	-

Sources : département des pêches, ministère de l'agriculture et des pêches maritimes

Évolution de la production (tonnes)

Activités	Tonnage total					Production moyenne par entreprise				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Frais	36000	32000	37000	43000	64000	450	386	500	558	865
Congélation	40000	20000	28600	46000	146000	244	114	165	266	793
ConsERVE	135000	113000	118361	113000	149000	3140	2568	2630	2457	3170
Semi-conserve	18000	13000	15000	17500	16000	600	419	500	603	485
Farine et huile P.	75000	95000	110000	41000	78000	3125	3958	4583	1708	3120
Algues	1176	1235	1135	1100	1100	588	618	568	550	550

Sources : département des pêches, ministère de l'agriculture et des pêches maritimes

Le secteur des produits frais conditionnés et de la congélation a connu une croissance rapide ces dernières années. Le secteur de la conserve connaît une production fluctuante entre 110 000 tonnes environ et 150 000 tonnes selon les années et selon la qualité des prises débarquées. Le secteur de la farine et de l'huile de poisson connaît également des phases cyclique liés au volume de prises Le secteur de la transformation des algues est beaucoup moins sensibles aux aléas, la variation de la production a été en effet inférieure à 11% sur la période

À noter toutefois que les valeurs ci-dessus paraissent surprenantes lorsque l'on les rapproche des valeurs transmises par d'autres sources d'information (voir ci-dessus)

Il est également important de noter que pour de nombreux observateurs les performances ci-dessus paraissent encore insuffisantes pour donner au secteur les assises solides dont il a besoin pour assurer son développement. Ainsi, la taille des acteurs est jugée insuffisante pour les faire émerger en tant que qu'acteurs internationaux : le secteur est composé de plus de 300 entreprises de petite taille, souvent en surcapacité de production ; le marché est très fragmenté et les 5 plus grandes entreprises détiennent des parts de marché inférieures à 30%, ces entreprises sont les suivantes : AVEIRO du groupe DOHA ATLANTIC CONSERVES, BELMA SA ; LGMC/ Les Grandes Marques Chériennes ; UNIMER ; CONSERVOR/Conserveries Nord Africaines.

4.1.5.1 Évolution des exportations

Les tableaux ci-dessus donnent les données statistiques établies par le ministère des pêches et l'EACCE/FENIP. L'analyse de ces données montre des différences significatives de valeurs entre les différentes de données. Du fait du manque d'informations relatives aux techniques de collecte de ces données, il ne nous est pas possible d'identifier les valeurs les plus représentatives des exportations nationales (voir commentaires sur ces écarts ci-dessus) .

Nous donnons donc l'ensemble des valeurs collectées au cours de cette étude

L'analyse est réalisée sur l'ensemble des données disponibles car les écarts entre les différentes sources d'information peuvent induire des conclusions très différentes

L'analyse détaillé des exportations par grandes familles de produits transformés est réalisée uniquement sur la base des données EACCE/ FENIP

Exportations des produits de la mer ,

Activités	Volumes des exportations (tonnes)					Prix moyen (DH/kg)				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Frais	34 022	32 014	37 150	43 722	64 381	42	41	40	37	29
Congelé	108902	53 187	86 394	153 011	145 522	39	43	41	28	34
Conserve	107026	105759	118 361	134 591	114 772	22	22	23	24	26
Semi-conserve	15 759	14 166	14 924	17 303	16 063	55	60	61	56	57
Total : farine + huile										
Farine de poisson	34 683	17 150	50 846	46 818	32 913	6	7	5	8	8
Huile de poisson	19 662	13 474	14 552	21 272	25 792	6	5	6	7	7
Salé, haché, fumé	1 737	1 387	1 348	1 122	822	26	31	36	38	36
Agar-Agar	1 176	1 235	1 135	1 095	1 081	150	142	152	183	203
algues	5 274	5 610	8 462	6 723	5 289	11	11	14	24	18

Sources : département des pêches, ministère de l'agriculture et des pêches maritimes

Exportations des produits de la mer ,

Activités	Volumes d'exportation : tonnes (données FENIP / EACCE)		
	2003	2006	2007
Frais	33 845	34 457	31 091
Congelé	113 214	169 991	168589
Conserve	106 826	141 096	117408
Semi-conserve	17 106	16 081	15797
Farine + huiles de poisson	74 097	70 068	75 521

Source : FENIP / EACCE

Les deux postes majeurs du secteur de la transformation des produits halieutiques marocains portent sur les produits en conserves et sur les produits congelés.

Principaux pays d'exportation

		% en volume	
Europe	63,57	63,90	Espagne : 25,91% Italie : 6,04% France : 7,08%
Afrique	15,95	20,14	
Asie	16,05	11,74	Japon : 3,32 Syrie : 3,46% Jordanie : 1,89%
Amérique	4,36	4,15	USA : 2,04 %

4.1.5.2 Évolution de la structure des exportations par produits et par zone géographiques

Principales destinations des produits transformés (tonnes, 2004)

	Agar agar	Algues	Congelé	Conserve	Farine	Frais	Huiles	Salé, séché, fumé	Semi conserves
UE	734	2 466	37 769	41 517	5 078	31 766	3 917	1 348	11 825
Reste de l'Europe	1	0	425	370	1 537	9 407	9 407	1	48
Asie	269	2 737	6 644	45	3 591	0	0	38	61
Moyen orient	0	0	1 040	14 873	1 733	0	0	0	10
Amérique	226	386	2 995	4 912	1 476	151	151	1	1 756
Afrique	2	0	4 300	43 677	3 736	0	0	0	247
Océanie	3	22	13	364	0	0	0	0	219

Source : ministère des pêches

Produits conditionnés frais

Destination	Volume (tonnes)			Prix moyen (DH/kg)		
	2003	2006	2007	2003	2006	2007
UE	33 780	34 233	30 936	39	41	44
Reste Europe	60	75	66	102	146	156
Afrique	2	124	0	32	9	20
Moyen orient	2	4	1	137	92	130
Amérique	1	6	31	44	71	77
Asie		15	57		104	107

Source : FENIP

Les chiffres ci-dessus sont surprenants lorsque l'on les rapproche des données du ministère des pêches ci-dessus.

- En 2003, les données du ministère des pêches pour la production nationale en frais sont ainsi globalement équivalentes à celles fournies par la FENIP pour les exportations de cette même année
- Par contre on constate un écart grandissant entre les deux sources de données au fur et à mesure des années pour atteindre – en 2007- des valeurs estimées par le ministère des pêches qui sont plus du double de celle déclarée par la FENIP.

Nos investigations dans le cadre de ce travail ne nous ont pas permis d'identifier l'origine de cet écart qui pose question surtout quand on considère que le nombre d'entreprise de la filière a diminué au cours de la période étudiée.

Plusieurs hypothèses peuvent être avancées pour expliquer cet écart grandissant

- Développement de la vente en frais sur le territoire marocain. Le rapprochement des données du ministère et de la FENIP suggèrent que dans cette hypothèse plus de la moitié des produits conditionnés en frais seraient écoulés sur le marché national. Il est reconnu que le développement des supermarchés induit nettement une évolution dans ce sens. Toutefois, nous n'avons pas constaté de développements significatifs des rayons de produits de la mer libre service avec présentation des pièces prédécoupées. Ces rayons sont en effet les seuls qui pourraient être destinataires de cette gamme de produits. Le développement significatif de cette gamme de produits nous paraît donc problématique et ne peut donc justifier les chiffres ci-dessus
- Modification du périmètre du secteur étudié par le ministère et la FENIP avec intégration dans le périmètre d'étude du ministère d'entreprise qui ne déclarent pas leurs activités à la FENIP. Cette hypothèse paraît la plus plausible
- Entreprise multi activités qui déclare leur production en double
- Absence de rapprochement entre les bases de données du ministère et celles gérées par les associations interprofessionnelles

Quelque soit l'origine de cet écart, il est évident qu'il devrait y avoir un renforcement de la coopération entre les services du ministère et les associations professionnelles pour consolider les enquêtes sectorielles et améliorer la fiabilité des données produites

Cette opération paraît importante à réaliser à court terme surtout si l'on considère que la politique de la filière est pour une part basée sur ces données statistiques. Toute erreur peut avoir des incidences majeures sur les décisions techniques et politiques destinées à orienter le développement du secteur de la pêche

Les analyses qui suivent sont réalisées sur la base des données fournies par la FENIP (tableau ci-dessus)

L'Europe et plus particulièrement l'Espagne sont la destination quasi exclusive des produits conditionnés frais. Cette position particulière s'explique par la proximité géographique de l'Espagne et du Maroc et par la forte tradition de consommation des produits aquatiques frais des consommateurs espagnols.

L'importance de ce marché a justifié la mise en place d'une logistique spécialement dédiée pour le transport de cette gamme de produit vers le marché espagnol.

Les contraintes logistiques et le surcoût de l'extension de ce réseau logistiques vers des pays du nord de l'Europe, d'Asie ou d'Amérique du nord portant très demandeurs de produits frais de qualité gustative et nutritionnelle rend illusoire tout développement significatif de cette activité vers ces pays.

Conserves

Destination	Volume (tonnes)			Prix moyen (DH/kg)		
	2003	2006	2007	2003	2006	2007
UE	42 614	64 282	47 839	27 sardine : 25,5 maquereau 36,5	25 sardine : 24,6 maquereau 264	30 sardine : 26,7 maquereau 36,8
Reste Europe	1 860	1 098	691	23 (sardine : 21,7)	26	29
Afrique	41 875	51 210	50 337	20 (sardine : 20,0)	22 (sardine : 21,6)	24 (sardine : 23,9)
Moyen orient	14 888	18 773	13 830	17 (sardine : 17,1)	20	23
Amérique	5 452	4 735	3 733	25	28	30
Asie	90	433	562	28	23	25
Océanie	47	565	416	22	23	23

Source : FENIP

Comme constaté précédemment, les données du ministère de la pêche et de la FENIP présentent des différences marquées. Pour 2003 et 2007, la quantité produite identifiée par le ministère est supérieure à celle déclarée exportée par la FENIP. Cela est logique, l'écart correspond probablement à la consommation, nationale de conserves. Par contre, en 2003, la quantité déclarée exportée par la FENIP (141 000 t) est supérieure à la production nationale identifiée par le ministère (113 000 t) ce qui paraît très surprenant.

Comme précédemment, il ne nous a pas été possible d'identifier l'origine de cet écart. Nous nous bornerons donc à inciter à l'amélioration du rapprochement des données entre les différentes sources de collectes

La sardine est la reine de la conserves marocaine, sont volume dans les exportations de conserves est toujours proche de 90% quelque soit les années considérées. L'offre de conserves de sardines se décline en une vingtaine de produits : des sardines entières, des sardines sans arête et sans peau et les flets de sardines. Les variantes sont l'huile végétale, l'huile d'olive, l'huile pimentées, l'huile et à la tomate, l'huile au nature et l'huile au citron.

Toutefois, le principal volume d'exportation est constitué par les sardines entières à l'huile végétale.

Le maquereau est le deuxième poste d'exportation de l'industrie de la conserve.

À noter un petit volume d'exportation de conserves à base de thon qui varie entre 1 et 4% selon les années

La quasi-totalité des exportations de conserves de maquereau et de thon produites au Maroc sont destinées à l'Europe

La comparaison entre les différents marchés d'exportation ne concerne donc que les conserves de sardines. L'examen des données fournies par la FENIP et le ministère des pêches montre que l'Afrique est le premier marché (de 42 à près de 50% du total selon les années) à l'exportation des conserves de sardines devant l'Europe qui absorbe de 32 à 40% du total selon les années

Un examen attentif des données montre toutefois que les produits différents notablement d'un marché à l'autre : le marché africain est d'abord un marché de prix qui ne peut absorber que les produits le plus basiques et les meilleurs marchés de la production marocaine. Le marché européen est plus demandeur de produits plus élaborés ou mieux présentés ce qui justifie un différentiel de prix entre l'Europe et l'Afrique qui varie de d'environ 10% à près de 20% selon les années

Le marché du moyen orient est le troisième marché en importance pour la conserve de sardines marocaines. Son positionnement prix est du même type que le marché africain.

Le marché nord américain bien que de volume plus réduit devrait faire l'objet de l'attention des industries marocains car les produits sont au moins aussi bien valorisé que sur le marché européen. Le marché existe, le produit marocain est déjà bien introduit sur ce marché. Une démarche marketing ciblée permettrait certainement de développer les ventes de la sardine en boîte marocaine sur ce marché.

Semi conserves

Destination	Volume (tonnes)			Prix moyen (DH/kg)		
	2003	2006	2007	2003	2006	2007
UE	14 703	14 236	13 740	50	56	55
Reste Europe	37	39	57	72	101	78
Afrique	36	19	13	20	72	73
Moyen orient	51	54	44	78	84	82
Amérique	1 985	1 300	1 588	60	77	70
Asie	95	124	131	93	84	109
Océanie	199	348	224	62	70	55

Les données du ministère de la pêche et celles fournies par la FENIP sont cohérentes entre elles

Le rapprochement de ces données montre un écart entre la production et l'exportation qui reste proche ou inférieur à 1 000 t soit moins de 6 % de la production nationale.

Les semi conserve d'anchois représentent la quasi-totalité de la production de semi conserves marocaines. Cette activité déjà ancienne et parfaitement maîtrisée par les industriels leurs permet d'être très bien positionnés sur les marchés d'exportation exigeants comme les marchés d'Europe du Sud (Italie , Espagne, France) où la qualité de leurs produits combinés à un prix attractifs permet aux industriels marocains de détenir des parts de marché significatives ;

Le volume de semi conserves à base de sardine reste encore réduit.

Il est probable que le poids de la conserve de sardines limite l'intérêt de cette gamme de produit. Il est aussi probable que les industriels de la semi conserves aient préférés axés leur développement sur les anchois pour éviter de disperser leurs actions commerciales

Il serait toutefois judicieux de développer de nouvelles gammes à bases de sardines, cela permettrait de bénéficier de l'image de la sardine marocaine et d'augmenter la valeur ajoutée globale de ce poisson .

Il faudra bien sur accompagner ce développement d'une campagne de promotion auprès des consommateurs cibles pour leurs faire connaître cette gamme de produits.

Produits congelés

Destination	Volume (tonnes)			Prix moyen (DH/kg)		
	2003	2006	2007	2003	2006	2007
UE	65 799	76 099	81 304	45	45	45
Reste Europe	1 630	13 574	11 482	6	3	4
Afrique	9 832	11 650	15 620	5	5	4
Moyen orient	778	25 482	9 826	7	4	4
Amérique	8 277	29 653	39 331	6	5	3
Asie	26 898	13 533	18 939	51	39	42
Océanie			87			5

D'une façon générale, les produits surgelés sont très peu transformés et la majeure partie de leur valorisation est réalisée par les pays destinataires.

Les exigences des acheteurs (le Japon exige des produits simplement vidés, lavés surgelés) et le manque de compétences en matière de produits innovants surgelés d'une part importante des industriels limite ainsi la valorisation de ces produits.

Les mollusques sont les principaux produits congelés exportés par le Maroc. Leur pourcentage dans cette gamme a longtemps dépassé 80% du total. Les principaux pays destinataires de ces produits sont l'Espagne et le Japon ce qui explique le niveau de prix élevés des produits destinés à ces pays

Les autres pays sont plutôt demandeurs de poissons soit pour la consommation domestique soit pour leurs industries de transformation. L'Italie est ainsi un importateur important.

La restructuration de l'industrie de la surgélation dans la zone sud suite à la crise d'approvisionnement des mollusques au cours des années passées a conduit à la reconversion d'une partie des unités vers la surgélation des poissons.

Cela a conduit à un accroissement notable de la part des poissons surgelés dans le volume des exportations

La chair de poisson représente un volume très faible des exportations. Il est dommage que l'industrie marocaine n'investisse pas plus ce créneau qui paraît des plus porteurs pour la valorisation des petits pélagiques. La mise en place d'unités de congélation modernes dédiées aux traitements des poissons et la reconversion d'une part importante des unités du sud offre une opportunité intéressante pour le développement de cette activité. Les débouchés de cette gamme de produit sont extrêmement nombreux, la raréfaction des espèces traditionnellement utilisées par les grands industriels du poisson transformés pour la préparation de poissons panés, de steak de poissons et autres offrent ainsi des perspectives de développement réelles .

Les aspects technologiques de cette fabrication sont traités ci-après

Farines et huiles

Destination	Volume (tonnes)			Prix moyen (DH/kg)		
	2003	2006	2007	2003	2006	2007
UE	21 515	26 886	28 101	5	7	8
Reste Europe	31 547	30 459	38 079	5	7	7
Afrique	9 861		437	6		4
Moyen orient	8 389	3 538	4 057	6	7	8
Amérique		573	1 275		5	6

Asie	2 785	9 712	3 572	6	5	5
Océanie						

4.2 Dispositif d'appui pour la mise à niveau de la filière

4.2.1 Facteur incitatifs

Les principaux facteurs incitatifs à la mise à niveau technique commerciale et financière de la filière sont d'abord d'ordre économique.

La pression accrue de la concurrence internationale sur les marchés traditionnels suite à la mise en place des accords de libre échange bi et multilatéraux représente à ce titre un puissant facteur incitatif à la mise à niveau de l'industrie marocaine. Il est également à noter que les accords passés par le Maroc vont également avoir des conséquences économiques et commerciales sur le territoire même du Maroc, les industriels vont ainsi de plus en plus être soumis à la concurrence de produits étrangers au Maroc même. L'examen de la situation actuelle montre que le risque est réel puisque une part croissante de la consommation intérieure est alimentée par des exportations alors que la majeure partie des opérateurs marocains positionnés en majorité sur les activités d'exportation qu'ils jugent plus rémunératrices ont complètement délaissé ce marché

4.2.2 Mesures institutionnelles

Le poids économique du secteur et sa contribution significatives aux exportations nationales ont incité – depuis de nombreuses années – les gouvernements successifs du Maroc mettre en place les mesures nécessaires pour assurer au secteur une stratégie de croissance économique élevée, durable et génératrice d'emplois .cette stratégie repose en grande partie sur une politique de promotion des exportations et de diversification de l'offre en améliorant l'efficacité du tissu productif et en optimisant l'utilisation des ressources halieutiques dans le cadre d'un développement durable.

La réduction progressive des facteurs de non compétitivité nationale et la mise en place des différents outils d'appui à l'industrie et des structures chargés de leur mise en œuvre répond à cette stratégie ; les mesures, outils et structures ci-après répondent à ces objectifs et à cette stratégie

- outils et mesures d'appuis
 - fonds de restructuration des PME visant à aider les entreprises en difficulté financière à être qualifiées pour bénéficier du Foman
 - Foman (Fonds pour la mise à niveau) Le Foman a été mis en place en juillet 2003 et doté de près de 630 millions de DH, de source marocaine, en plus de la quote part de l'UE. La mise en place du Foman a été accompagnée de l'unification du taux d'intérêt relatif au financement de la mise à niveau et par l'harmonisation des procédures d'éligibilité
 - projets : « Euro Maroc Entreprise » « Tahlil Al Mokawalat » « Modernisation des PME »
 - élimination progressive de la taxe intérieure de consommation (TIC) sur le charbon et le fuel.
 - développement du capital risque
 - ajustement du régime fiscal des particuliers pour faciliter l'embauche de personnels qualifié

- mise en place de lignes de crédits par l'ONP et le ministère des pêches pour assurer la mise à niveau de la flotte de pêche et le renforcement de la compétitivité de la filière
- projet de réforme du système fiscal relatif au secteur des pêches. Ce projet est jugé prioritaire par de nombreux observateurs du secteur des pêches qui estiment que le système actuel n'est pas à même d'assurer le financement efficace du dispositif de gestion et de surveillance de la ressources (un des points critiques conditionnant le développement futur de la filière). De plus le système actuel est perçu par de nombreux opérateurs comme une imposition de fait et amène en réaction au développement des ventes en dehors du circuit réglementaire, une perte de recettes pour les organismes concernés
- financement de la réforme du secteur de la capture et de l'infrastructure à l'aide des montant compensatoires versée par l'UE et la Russie pour l'accès aux ressources
- Structures d'appui
 - ANPME (Agence Nationale de la P.M.E) chargée du pilotage du programme national de mise à niveau des entreprises en matière de conseil et d'assistance technique. l'ANPME est chargée de l'exécution des projets : « Euro Maroc Entreprise », « Modernisation des PME », « Tahlil Al Mokawalat » et le FOMAN
 - Création du centre marocain de promotion des exportations
 - Mise en place des structures d'appui transversale et filière avec l'appui à la création du CETIA (financement bilatéral français, allemand, espagnol et le l'UE : programme MEDA) et du centre de recherche de l'INRH d'Agadir (sur financement Japonais)

4.3 Atouts et faiblesse de l'industrie de transformation halieutique marocaine

4.3.1 Atouts, faiblesse par niveau de production

Filière halieutique en général

Atouts	faiblesse
Leader mondial de la conserve de sardines	Faible niveau de transformation
Un des leaders de la conserve d'anchois	Activité quasiment mono produit
Un des leaders pour la commercialisation des mollusques	Monoproduction de la filière pour les principales zones productrices
« Poids » de la filière sardine et anchois sur le marché européens et sur le marché africain	Règles de gestion et de décision filière peu transparente
Croissance de la consommation nationale	Enjeu socio économique de l'activité
création d'unité innovante dans son approche de la production et du marché (Silver Food, conserverie socialement responsable)	Concurrence internationale
projet de mise en place de réseau de commercialisation en surgelés	Pression pour étendre l'appellation sardine

Secteur de la production

Atouts	faiblesse
<p>Variété potentielle des ressources</p> <p>Disponibilité importante de sardines, maquereaux et anchois</p> <p>Main d'œuvre disponible et qualifiée</p> <p>Dispositif de formation des marins et patrons pêcheurs</p> <p>Mise en place de nouveaux villages de pêcheurs dans le sud permettant d'augmenter le volume de capture</p> <p>Mise à niveau de la flotte de pêche artisanale et côtière</p> <p>Potentiel d'aquaculture important</p> <p>Importante potentialités de développement</p>	<p>Non application des textes de loi sur la pêche</p> <p>Autorités de contrôle mise à l'index</p> <p>Importantes difficultés du secteur depuis la fin de l'accord d'association avec l'Union européenne en 1999</p> <p>Manque d'information sur les ressources halieutiques disponibles</p> <p>85 % de la pêche est du poisson pélagique</p> <p>Renouvellement des escadrilles de palangriers par l'importation de vieux bateaux d'Europe</p> <p>Problème d'adéquation entre la ressource et la typologie des flottilles</p> <p>Système de fixation des prix qui encourage l'exploitation quantitative plutôt que qualitative de la ressource</p> <p>Faiblesse de la consommation nationale</p> <p>Manque de moyens financiers des petits pêcheurs</p> <p>Focalisation des efforts sur le poulpe</p> <p>Multiplication des barques artisanales illégales dans le sud du pays</p> <p>Stagnation des projets de code de la pêche et de contrats programme</p> <p>Manque de continuité et de précision dans la politique de l'État</p> <p>Manque de visibilité</p> <p>Culture de l'économie de rente</p> <p>Importance de la concurrence internationale (Thaïlande, Pérou. Chili : importantes disponibilités de poissons pélagiques)</p> <p>Importants groupes de pression dans le secteur de la pêche</p> <p>Absence d'une stratégie de négociation avec d'autres pays ayant des matières premières pour l'obtention de licences de pêche pour les unités marocaines.</p> <p>Normes internationales d'hygiène</p> <p>Obsolescence des infrastructures de débarquement et de manutention des captures</p>

Secteur de la transformation

Atouts	Faiblesse
<p><u>Général</u></p> <p><u>Conditionnement en frais</u> Forte demande espagnole pour produit frais Proximité du marché espagnol</p> <p><u>Conserves</u> Main d'œuvre qualifiée Techniques et équipements modernes Respects des normes sanitaires et de qualité par la majorité des unités Variétés de la gamme de conserves Potentiel industriel Développement des activités de recherche développement Développement du partenariat avec étranger</p> <p><u>Semi conserves</u> Extension de gammes vers marinades et mollusques Leader sur marché à haute valeur ajouté de l'UE</p> <p><u>Surgelés</u> Reconversion d'une partie des unités « céphalopodes » vers le traitement du poisson Développement de l'activité « poisson blanc »</p> <p><u>Produits traiteurs</u> Demandes des marchés européens Disponibilité d'une matière première de qualité Performance de l'industrie de la charcuterie marocaine Disponibilité des fruits et légumes à proximité des lieux de débarquements</p> <p><u>Farine et huiles</u> Poids dans la filière halieutique Proximité des unités avec les débarquements majoritaires</p>	<p><u>Général filière</u> Sous emploi des installations (Irrégularité de l'approvisionnement, Saisonnalité de l'activité) Hétérogénéité de la qualité organoleptique et toxicologique des captures Coût des intrants (emballages métalliques) Éloignement des unités de transformation Marché fragmenté, taille des acteurs insuffisante Offre mono produit, faiblesse de l'innovation Faible valeur ajoutée des produits Partage des unités de transformation (une société pour quatre usines)</p> <p><u>Conditionnement frais</u> Coût du transport aérien comparé à d'autres origines</p> <p><u>Conserves</u> Peu d'innovation Pas de nouveaux emballage (boites métal reste la règle)</p> <p><u>Semi conserves</u> Insuffisance de l'approvisionnement national Importation de pays tiers Droits de douanes UE pour les produits réalisés avec matières premières de pays tiers</p> <p><u>Surgelés</u> Crise des approvisionnements céphalopodes Peu de transformation Poids dominant des marchés Japonais et espagnols</p> <p><u>Produits traiteurs</u> Inexistence d'un marché intérieur Obligation d'un marketing performant Complexité d'axés aux marchés cibles différenciés selon les pays Structure d'appui à développer Secteur de l'emballage encore en manque de performance Prix de revient car séries trop courtes Contraintes logistiques en frais</p> <p><u>Farine et huiles</u> Faible valeur ajoutée Faible qualité des matières premières interdisant les farines basses températures</p>

Position commerciale

Atouts	Faiblesse
<p>Accroissement des exportations</p> <p>Leader mondial de l'exportation de sardine</p> <p>Qualité nutritionnelle du produit Fini (riche en oméga 3)</p> <p>72 % du budget de l'ONP (780 Millions de DH) consacré au renforcement de la mise à niveau des infrastructures de commercialisation,</p> <p>Projet de construction d'un réseau de marchés de gros</p>	<p>importance des circuits informels</p> <p>Faible image de marque du produit fini sur le marché intérieur</p> <p>Manque d'une stratégie commerciale agressive</p> <p>Manque de notoriété du label Maroc</p>

4.3.2 Analyse par grande famille de produits

Produits frais

FORCES	FAIBLESSES
<p>Espèces adaptées à la demande</p> <p>Proximité du principal marché de l'UE</p> <p>Logistique</p> <p>Organisation du mareyage</p> <p>Fret terrestre pour Portugal et Espagne</p>	<p>Volume des ressources disponibles et coût de la matière sur certaines espèces</p> <p>Qualité et logistique des débarquements</p> <p>Coût du fret aérien</p> <p>Distribution maîtrisée par opérateurs étrangers</p> <p>Faible valeur ajoutée</p> <p>Pas d'intégration filière</p> <p>Gestion de la ressource halieutique</p> <p>Règles commerciales fixées par acheteurs étrangers</p>
OPPORTUNITES	MENACES
<p>Développement du réseau autoroutier national</p> <p>Mise en place de nouvelles à poissons</p> <p>Déficit croissant du marché espagnol</p> <p>Mise à niveau du secteur de la capture et de la logistique portuaire</p> <p>Développement de villages de pêcheurs</p> <p>Développement de la mode « sushis »</p>	<p>Rapport qualité prix</p> <p>Disponibilité de la ressource</p> <p>Pression sur les prix d'achat</p>

Conserves

<p style="text-align: center;">FORCES</p> <p>Premier exportateur mondial de sardines en boîtes 3^{ème} exportateur mondial de maquereau Matière première abondante Prix de la matière première Outils industriels performants Coût et compétence de la main d'œuvre liens industriels et commerciaux avec les principaux marchés perception de la conserve « made in Maroc » par les principaux marchés qui permet de maintenir les positions commerciales lorsque le différentiel prix ne dépasse pas 30% poids majoritaires sur le marché de l'UE position concurrentielle vis-à-vis du principal producteur européen (Portugal)</p>	<p style="text-align: center;">FAIBLESSES</p> <p>Approvisionnement irrégulier Qualité de la matière première au débarquement (déclassement fréquent vers les farines) Pas d'intégration de la filière Compétitivité sur les produits basiques par rapports aux nouveaux entrants du marché Coût de l'emballage Faible innovation produits Pas d'innovation « packaging » Quasi absence sur le marché intérieur Image sur le marché intérieur (produits refusés à l'export) Faiblesse marketing limitant la valorisation du « label Maroc » Volume important en MDD Expédition par conteneur de 1 200 cartons pour limiter les coûts de transport</p>
<p style="text-align: center;">OPPORTUNITES</p> <p>Développement du marché de la sardine à l'huile végétale premier prix (Afrique, Hard discount UE) Baisse drastique de la production portugaise et espagnole Valeur nutritionnelle et demande des consommateurs Nouveaux mode de consommation des produits de la mer (filets , plats cuisinés, RHF)</p>	<p style="text-align: center;">MENACES</p> <p>Apparition massive et agressive de nouveaux entrants (Lettonie, Pérou, Équateur, Thaïlande) sur les marchés des produits de premier prix Achat sur les critères prix dans la majorité des pays (sauf en Europe) Pression pour élargir la dénomination sardines à d'autres espèces (sardinops) Pression « prix » des grands groupes de distribution internationaux Concurrence d'autres espèces (thon notamment) Pertes de popularité pour la sardine en conserves</p>

Semi conserves

<p style="text-align: center;">FORCES</p> <p>Qualité de la ressource halieutique Premier exportateur mondial d'anchois à l'huile Main d'œuvre qualifiée Coût de production par rapport aux grands concurrents Images de marques sur les principaux marchés Poids de la filière sur les principaux marchés (Europe , USA) Intégration croissante et partenariat avec les principaux acteurs des grands marchés mondiaux Développement de nouvelles gammes</p>	<p style="text-align: center;">FAIBLESSES</p> <p>Insuffisance de l'approvisionnement national Performance qualité de l'amont Absence d'intégration filière Sous équipements d'une part importante des unités Positionnement fréquent sur la première transformation uniquement Faible valeur ajoutée de la filière Faible capitalisation et moyens financiers limités Faiblesse de la capacité de négociation commerciale Pas d'intégration dans la filière conserve Contraintes douanières (règles de l'origine) pour les produits réalisés à partir d'importation de pays tiers</p>
<p style="text-align: center;">OPPORTUNITES</p> <p>Croissance du marché mondial Croissance des marchés traditionnels du Maroc Demande pour des produits innovants Images des produits Accès aux matières premières d'importations Disponibilités locales des matières premières de compléments (fruits légumes, charcuterie/ traiteurs) Intérêts des partenaires étrangers pour l'activité</p>	<p style="text-align: center;">MENACES</p> <p>Apparition probable de nouveaux entrants sur le marché de l'anchois en saumure (Chine, Corée, Pérou, Argentine, Chili, Turquie) Développement (à moyen terme) de fabrication MDD (Marques distributeurs) par les producteurs actuels d'anchois au sel Développement de produits élaborés par les fournisseurs actuels de produits semi élaborés Pression prix des grands acheteurs internationaux</p>

Surgelés

<p style="text-align: center;">FORCES</p> <p>Entreprises dynamiques et réactives Mise à niveau et élargissement des capacités de production de nombreuses entreprises (reconversion financée par ministère des pêches) Qualité des productions tissu industriel installé qualité des espèces de céphalopodes locales</p>	<p style="text-align: center;">FAIBLESSES</p> <p>Positionnement mono produit (céphalopodes) de nombreuses entreprises Petites taille des entreprises Équipements mono produits rendant difficile toute diversification Accès à la ressource Capacité d'innovation Faible valeur ajoutée Poids du marché japonais dans les exportations</p>
<p style="text-align: center;">OPPORTUNITES</p> <p>Marché mondial actif et demandeur Valorisation des poissons blancs déclassés Facilité logistique Disponibilité de matières premières locales pour développer nouveaux produits (sardines surgelées, pulpes de petits pélagiques, surimi de petits pélagiques surgelés) Développement de la RHF (en Europe notamment) Développement de gammes traiteurs avec secteur charcuterie / traiteur nationale Mise en place d'une filière de commercialisation des produits surgelés au Maroc Valorisation d'espèces peu recherchées en frais</p>	<p style="text-align: center;">MENACES</p> <p>Développement de la pêche au céphalopodes en inde Forte concurrence des producteurs nordiques sur les poissons blancs Concurrence de nouveaux entrants sur les céphalopodes Forte concurrence étrangère Pertes du marché principal</p>