



## Desarrollo sostenible de las pesquerías artesanales en el Arco Atlántico

Les produits de la mer sur la façade Aglia: circuits de distribution et optimisation commerciale

March 2009



ATLANTIC AREA Transnational Programme  
ESPACIO ATLÁNTICO Programa Transnacional  
ESPACE ATLANTIQUE Programme Transnational  
ESPAÇO ATLÁNTICO Programa Transnacional



European Union  
ERDF Funds

*Investing in our common future*

# Les produits de la mer sur la façade Aglia: circuits de distribution et optimisation commerciale

*Marie Benceny (RICEP)*  
*Laurent Baranger (LEMNA)*  
*Jean-François Bigot (LEMNA)*  
*Yves Perraudeau (LEMNA)*



**LEMNA**  
*Laboratoire d'Économie et de  
Management de Nantes Atlantique*

## *Recommended citation:*

Benceny, M., Baranger, L., Bigot, J.F., Perraudeau, Y., 2009. Les produits de la mer sur la façade Aglia: circuits de distribution et optimisation commerciale. *AGLIA/RICEP Report of project PRESPO*, pp. 39.

## **I. Introduction**

La Politique Commune de la Pêche est l'outil de gestion dont s'est doté l'UE pour développer le secteur des pêches tout en préservant la ressource et la biodiversité marine. La conservation et la gestion de la ressource, premier pilier sur lequel repose la PCP, a toujours attiré la plus grande attention de la Commission Européenne. Les règles dictées, notamment en terme de réduction de l'effort de pêche, ont largement modifié les conditions d'exploitation des entreprises de pêche. Ces dernières ont dû s'adapter pour conserver une rentabilité minimum indispensable à leur viabilité économique et au maintien des emplois. Dans ce contexte, la valorisation des produits de la mer devient un enjeu primordial. Le prix de vente du poisson est devenu la composante essentielle dans l'analyse du chiffre d'affaires. Avec un marché qui s'internationalise, il convient aujourd'hui de réfléchir à une politique de filière définie par une approche intégrée qui repose à la fois sur la gestion de la ressource et la gestion du marché.

L'orientation des captures selon les marchés s'impose pour sécuriser les producteurs. Ils doivent connaître leur potentiel de vente, donc de capture, et mesurer les investissements nécessaires à cette exploitation. De même, le positionnement sur des marchés adaptés à l'offre de produits de l'Atlantique et une meilleure compréhension des signaux du marché peuvent être des solutions pour garantir les activités de pêche tout en préservant les stocks. A l'heure où les difficultés pour vendre le poisson sont de plus en plus récurrentes (cf. problèmes sur la langoustine ou la coquille saint-jacques notamment au début de l'année 2009), la gestion des marchés devient un enjeu stratégique pour les producteurs mais également pour les acheteurs. L'offre française est parfois insuffisamment adaptée à la demande et par conséquent mal valorisée. La recherche d'une chaîne de commercialisation et de distribution optimale des captures est un des moyens de préserver les équilibres portuaires, le plus souvent déjà fragilisés. Il en va de la survie de nombreux opérateurs du secteur participant à la vie économique et sociale du littoral français.

La question centrale posée dans ce rapport est la suivante: comment peut-on contribuer à la création d'une chaîne de valorisation optimale des captures permettant de préserver les équilibres portuaires? Il s'agit, à chaque stade de la filière, d'identifier l'ensemble des marges de manœuvre, que ce soit aux niveaux de l'offre ou de la demande de produits de la pêche.

Les débarquements de la façade AGLIA sont d'abord analysés de manière globale puis plus finement sur chaque place portuaire. Ce travail permet de qualifier la production observée sur la façade atlantique et caractériser la structure de l'offre des produits de la mer déclarée sous halle à marée.

L'attractivité et la fidélité des producteurs sont ensuite mesurées avant d'estimer le potentiel de débarquements complémentaires dans l'optique d'une production optimum. A ce stade, les marges de manœuvre concernant la demande de produits apparaissent au niveau du potentiel de valorisation supplémentaire. Cet exercice est effectué par la comparaison des niveaux de prix, minimum et maximum, par espèce et par halle à marée.

La dernière partie du rapport est consacrée à l'étude du comportement des acheteurs (structure de la demande) grâce à l'analyse de la première mise en vente des produits de la mer. L'objectif est d'identifier les différentes stratégies d'approvisionnement et de mieux comprendre la chaîne de valorisation des produits débarqués. De manière transversale, ce rapport offre un éclairage sur l'organisation de la filière permettant de mieux cerner les relations entre les différents opérateurs à la première mise en vente: Organisations de Producteurs (régulation), mareyage (approvisionnement) et distributeurs.

Trois espèces principales de la production localisée sur la façade Aglia sont étudiées: sole, bar et langoustine. Pour chacune de ces espèces, un travail cartographique est réalisé afin de caractériser les marchés destinataires de la production Aglia et délimiter les marchés.

**Avertissement:**

Les données analysées dans ce rapport concernent exclusivement l'Aglia sud, c'est-à-dire 3 régions (Pays de la Loire, Poitou-Charentes et Aquitaine).

**Les données utiles:**

➤ *Les données statistiques*

L'essentiel des données quantitatives provient:

- ❶ du traitement de la base de données du Réseau Inter Criées (RIC) fournie par l'OFIMER<sup>1</sup> dans le cadre d'un partenariat avec le volet socio-économique de l'Observatoire de l'AGLIA;
- ❷ des données du RICEP qui participe notamment à la collecte de données socio-économiques des pêches pour le compte de la DPMA (Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture) dans le cadre du règlement UE 1543/2000;
- ❸ des données des Douanes sur les flux des produits maritimes issus de la façade atlantique.

## II. Evolution des débarquements sur la façade Aglia

Les éléments qui sont présentés sur cette page sont analysés plus précisément dans le suivi annuel des filières<sup>2</sup>. Ils permettent un rappel du contexte sectoriel récent avec la diminution en volume des débarquements compensée en partie par l'affermissement des cours du poisson sous criées. Ils remettent en avant la réelle nécessité d'apporter la plus grande attention aux problèmes de valorisation du poisson.

### Débarquements totaux sur la façade Aglia sud

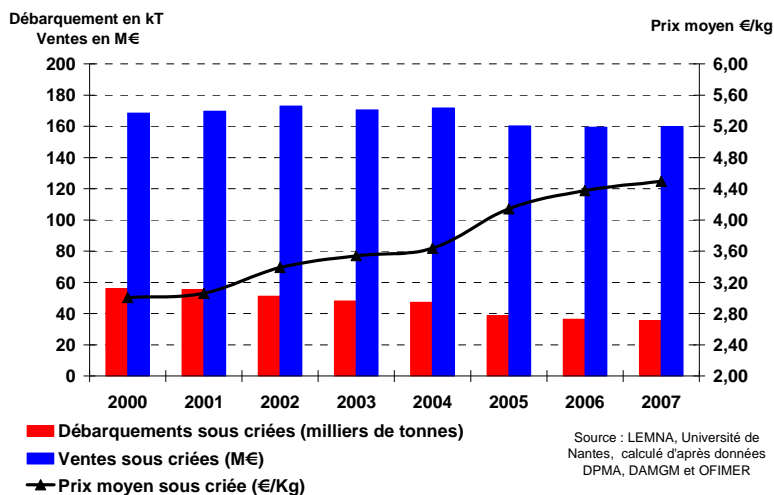


Figure 1. Evolution des débarquements sur la façade Aglia<sub>sud</sub> (2000-2007).

- Baisse importante des volumes débarqués (-36 % entre 2000 et 2007) et une évolution moyenne annuelle de -5,5 %;
- Légère baisse du chiffre d'affaires généré sous les halles à marées de l'ordre de -5 % en huit ans. Le CA consolidé des 11 criées avoisine 160 millions d'euros;
- L'affermissement des cours du poisson (+5,2 % en moyenne tous les ans, toutes espèces confondues) a permis de limiter la baisse du niveau des ventes. Le prix moyen en 2007 sur la façade AGLIA est de 3,6 €/Kg.

<sup>1</sup> Office National Interprofessionnel des produits de la mer et de L'Aquaculture.

<sup>2</sup> "Suivi socioéconomique des filières pêches maritimes et aquaculture dans les régions de l'AGLIA (1997-2007)" LEMNA, Université de Nantes, Observatoire des pêches et des cultures marines du Golfe de Gascogne, AGLIA, 2008 40 p.



### Les principales espèces débarquées sur la façade AGLIA en 2007

Ce tableau présente les espèces stratégiques de la façade AGLIA<sub>sud</sub>. La sole, le bar commun et la langoustine sont les trois espèces qui ont été retenues comme cadre d'analyse dans ce rapport. Elles représentaient, en 2007, 16 % de la valeur totale générée sous les 11 halles à marée de la façade. Par rapport aux débarquements nationaux sous criées, elles capturaient respectivement 53 %, 46 % et 14 % des parts de marché.

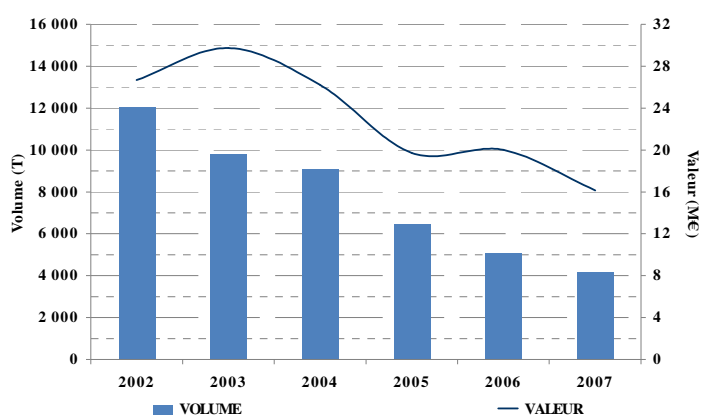
Tableau 1. Principales espèces débarquées sur la façade Agria en 2007.

Rang au 31 décembre 2007	Espèces débarquées sous criées	Façade Aglia - Cumul au 31 décembre 2007				Bilan National - Cumul au 31 décembre 2007		
		Valeur		Prix moyen		Valeur K€ 2007	Part Aglia (3) / France	Evo. /2006
		K€	Evo. /2006	€/Kg	Evo. /2006			
1	SOLE	41 829	5%	14,1	8%	39 957	53%	→
2	BAR	22 043	-4%	10,3	15%	22 935	46%	→
3	SEICHE	10 537	31%	2,3	-15%	8 035	28%	↗
4	CALMAR	9 489	110%	6,9	17%	4 513	16%	↗
5	MERLU	6 846	19%	3,3	-31%	5 744	29%	↗
6	LANGOUSTINE	6 211	-8%	10,4	7%	6 759	14%	→
7	BAUDROIE	5 327	-7%	6,0	-1%	5 748	8%	→
8	MAIGRE	4 227	-1%	4,2	12%	4 281	100%	→
9	GERMON	4 126	6%	2,4	30%	3 910	62%	↗
10	ROUGET BARBET	3 639	-23%	6,4	-10%	4 702	26%	↘

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après données OFIMER

### Analyse des débarquements par halle à marée

#### La Turballe



Source : LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Figure 2. Evolution des débarquements sous la halle à marée.

- Baisse drastique des volumes débarqués entre 2002 et 2007 (-65 %). Cela représente une évolution moyenne par an de -16 %;
- L'arrêt de la pêcherie d'anchois décidé en 2005 a accentué le phénomène;
- Baisse du chiffre d'affaires également conséquente (-40 % sur les 6 ans observés);
- La reconversion sur des espèces à plus forte valeur ajoutée a permis d'accroître le prix moyen de vente (+75 %).

Tableau 2. Principales espèces débarquées sur la façade Agria en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	BAR COMMUN	4,8	-48%	546	-88%	8,9	1,9
2	SOLE	1,9	9%	133	1%	14,3	1,2
3	SEICHE	1,8	23%	699	30%	2,6	-0,3
4	CALMAR	1,3	63%	171	60%	7,5	0,6
5	MERLU	1,0	15%	325	40%	3,0	-1,2
6	MAQUEREAU COMMUN	0,8	-25%	724	-15%	1,1	-0,1
7	DORADE GRISE	0,6	-16%	233	-40%	2,4	0,4
8	ROUGET BARBET	0,5	-51%	72	-50%	6,5	0,0
9	ANCHOIS COMMUN	0,4	-838%	85	-450%	4,2	-3,0
10	CHINCHARD COMMUN	0,4	42%	181	30%	2,0	0,3

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

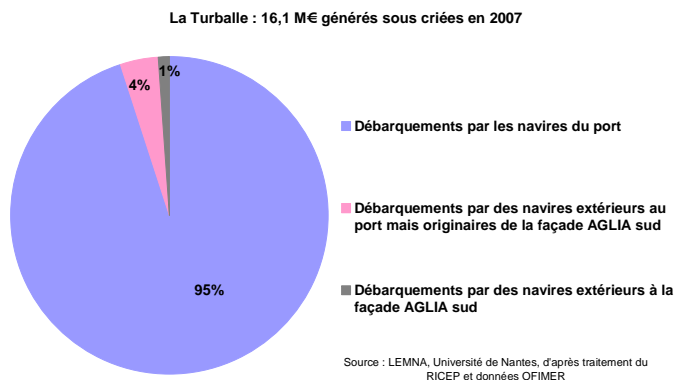


Figure 3. Origine des débarquements en 2007.

### Le Croisic

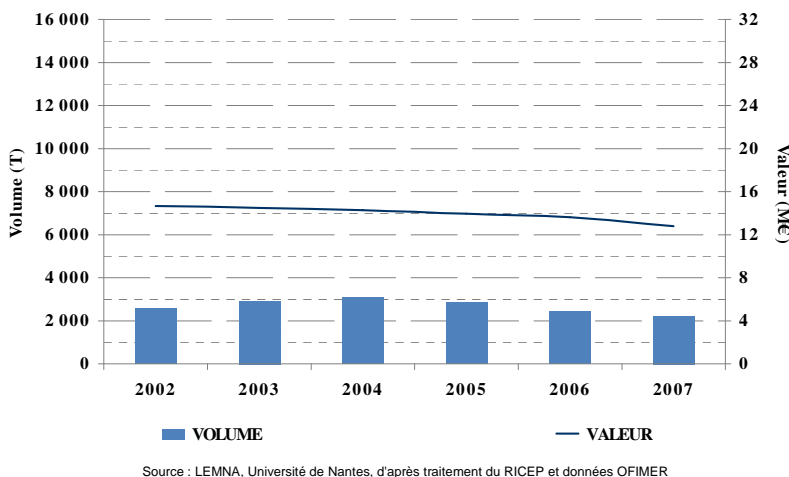


Figure 4. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Le bar commun est devenu la première espèce en terme de chiffre d'affaires généré. Il représente 30 % du CA de la criée en 2007;
- Les céphalopodes occupent une place importante dans les ventes de la halle à marée (près de 20 %).

- Les navires dont le port principal<sup>3</sup> est celui de La Turballe ont généré 95 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui de La Turballe mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 4 % des ventes de la halle à marée;
- 1 % du chiffre d'affaires de la criée provient de navires extérieurs à la façade AGLIA.

- Volumes commercialisés de poissons relativement fluctuant mais tendance sur 6 ans à la baisse (-2,5 % de progression moyenne annuelle sur la période 2002 - 2007);
- Le chiffre d'affaires de la halle à marée suit globalement la même direction (baisse tous les ans en moyenne de 2,3 %);
- Les prix moyens, toutes espèces confondues, sont restés stables sur la période.

<sup>3</sup> Le port principal est défini comme celui où un navire réalise la plus grosse partie de son chiffre d'affaires. En ce sens, un navire immatriculé dans un quartier maritime peut avoir son port principal dans un port du quartier maritime voisin.

Tableau 3. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	LANGOUSTINE	2,8	-4%	238	1%	11,9	0,6
2	SOLE	2,0	-16%	139	-2%	14,7	1,8
3	CREVETTE BOUQUET	0,9	-88%	41	-53%	22,3	4,2
4	SEICHE	0,7	15%	333	9%	2,1	-0,2
5	TOURTEAU	0,5	25%	196	18%	2,6	-0,2
6	BAR DE LIGNE	0,5	-75%	31	-1%	16,6	7,0
7	COQUILLE ST JACQUES	0,5	-35%	123	-27%	3,8	0,2
8	BAR COMMUN	0,5	45%	43	18%	10,4	-5,2
9	CALMAR	0,4	39%	74	44%	6,1	0,5
10	MERLU	0,4	35%	147	-2%	2,9	-1,6

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- La langoustine est l'espèce qui génère la plus grosse partie du chiffre d'affaires de la halle à marée;
- Les 4 premières espèces en valeur représentent plus de la moitié des ventes de la criée.

Le Croisic : 12,8 M€ générés sous criées en 2007

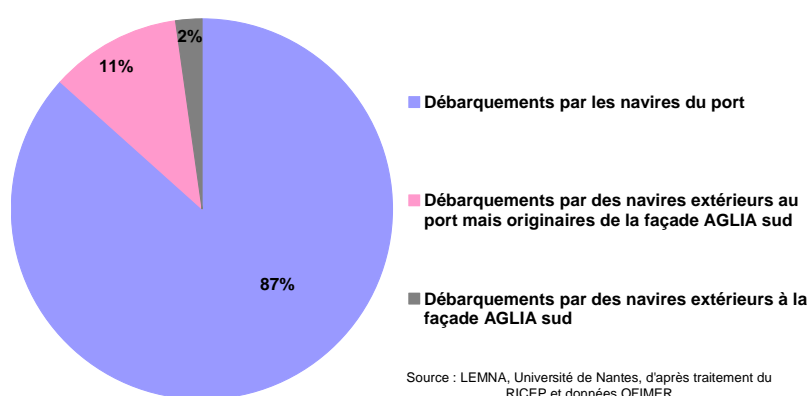


Figure 5. Origine des débarquements en 2007.

- Les navires dont le port principal est celui du Croisic ont généré 87 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui du Croisic mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 11 % des ventes de la halle à marée;
- 2 % du chiffre d'affaires de la criée proviennent de navires extérieurs à la façade AGLIA.

### Noirmoutier

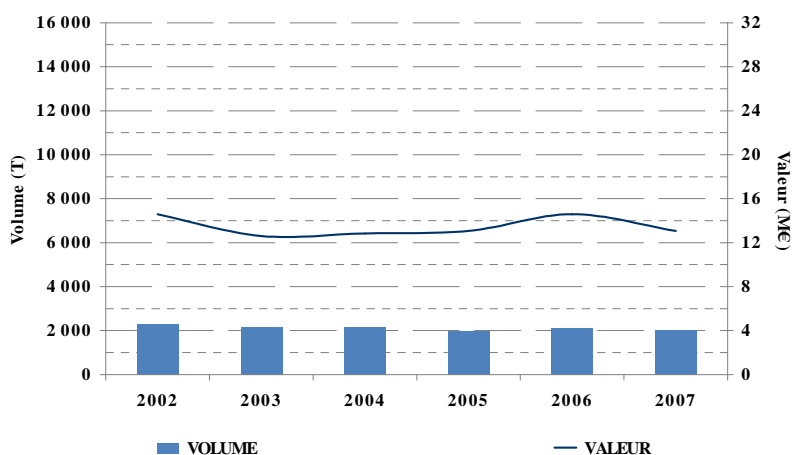


Figure 6. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Légère diminution des apports de la criée entre 2002 et 2007 (-2,3 % en moyenne par an);
- Le chiffre d'affaires de la halle à marée montre des fluctuations importantes mais la tendance observée est également à la baisse (taux de croissance annuel moyen: -1,8 %);
- Léger affermissement des prix sur la période (+3 % entre 2002 et 2007).



Tableau 4. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	SOLE	6,1	-12%	404	-28%	15,0	1,9
2	BAR COMMUN	2,3	17%	165	23%	13,6	-1,2
3	ROUGET BARBET	0,7	-36%	84	-31%	8,4	-0,3
4	CONGRE	0,6	16%	395	20%	1,6	-0,1
5	SEICHE	0,6	34%	286	49%	2,0	-0,6
6	BAUDROIE	0,3	-156%	41	-178%	6,4	0,5
7	TURBOT	0,3	5%	13	-5%	19,8	1,9
8	HOMARD	0,2	9%	12	4%	20,6	1,1
9	MERLU	0,2	60%	61	70%	3,4	-1,2
10	LIEU JAUNE	0,2	-33%	53	-47%	3,8	0,4

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- La sole représente globalement la moitié du chiffre d'affaires généré par la halle à marée sur une année;
- Le positionnement sur des espèces à forte valeur ajoutée permet d'atteindre un prix moyen, toutes espèces confondues, assez élevé (6,3 €/Kg en 2007).

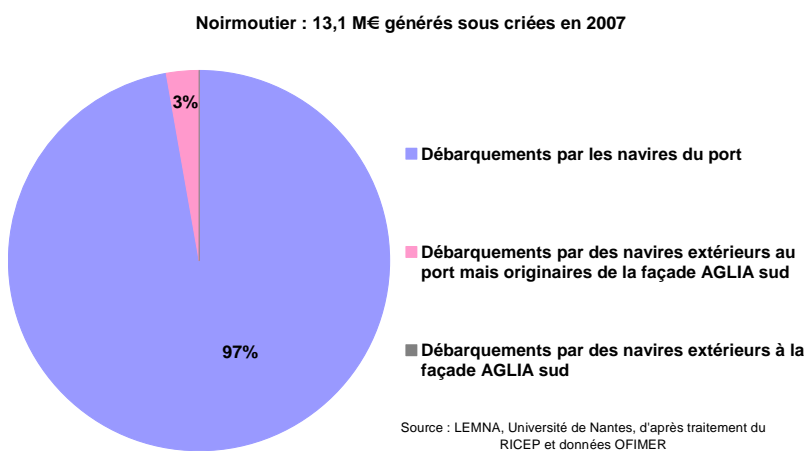
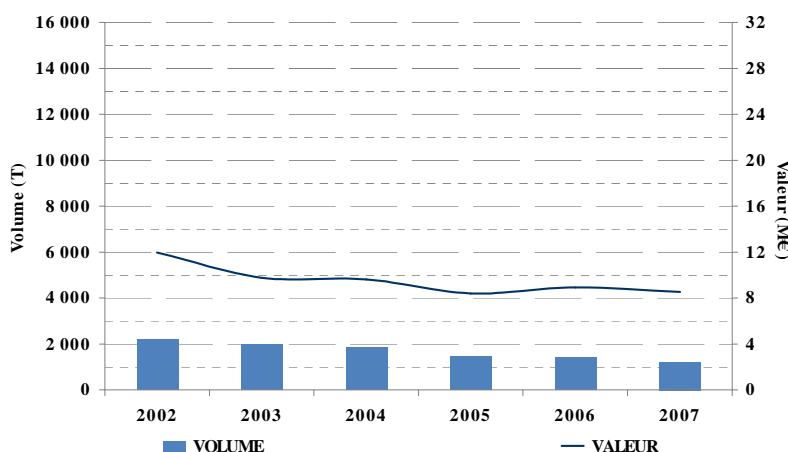


Figure 7. Origine des débarquements en 2007.

- Les navires dont le port principal est celui de Noirmoutier ont généré 97 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui de Noirmoutier mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 3 % des ventes de la halle à marée;
- Quasiment aucun navire extérieur à la façade AGLIA n'a débarqué sous la halle à marée de Noirmoutier en 2007.

### L'île d'Yeu



Source : LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Figure 8. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Volumes débarqués divisés par près de 2 entre 2002 et 2007. Le taux de croissance annuel moyen est de -10 %;
- L'arrêt d'activité et la reconversion d'une partie de la flotte suite à l'interdiction d'utiliser le filet maillant dérivant est un facteur explicatif important;
- La hausse du prix moyen sous criée sur la période (+30 %) a permis de limiter la baisse du chiffre d'affaires (-29 % sur 6 ans soit une évolution moyenne annuelle de -5,5 %).

Tableau 6. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	SOLE	3,2	1%	222	-17%	14,3	2,1
2	BAR COMMUN	1,6	34%	137	49%	11,8	-3,5
3	BAUDROIES	1,4	0%	250	-6%	5,6	0,3
4	ROUGET BARBET	0,4	-35%	53	-19%	8,0	-1,1
5	MERLU	0,4	-59%	90	-35%	4,7	-0,8
6	LIEU JAUNE	0,2	-16%	62	-27%	3,4	0,3
7	GERMON	0,2	-4%	45	-52%	3,9	1,2
8	MAIGRE	0,1	-56%	27	-146%	4,7	1,7
9	BAR DE LIGNE	0,1	-142%	10	-283%	11,4	4,2
10	MERLAN	0,1	-91%	44	-39%	2,1	-0,8

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- La sole représente plus d'un tiers des ventes de la halle à marée en 2007;
- Les trois premières espèces en valeur représentent les trois quarts du chiffre d'affaires de la criée;
- Le prix moyen de la halle à marée en 2007 est élevé (6,9 €/Kg).

Ile d'Yeu : 8,5 M€ générés sous criées en 2007

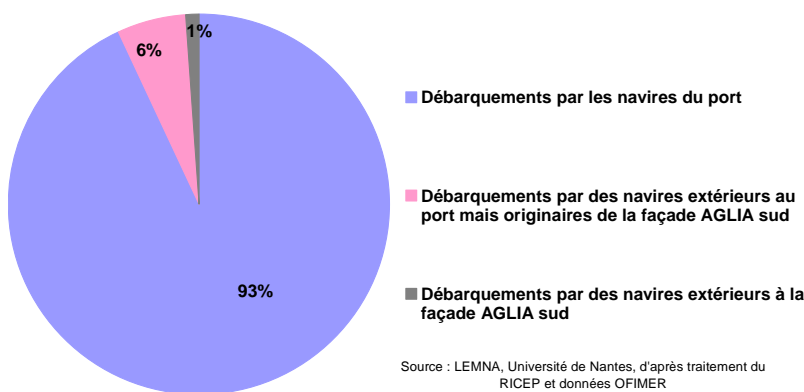


Figure 9. Origine des débarquements en 2007.

### Saint-Gilles Croix de Vie

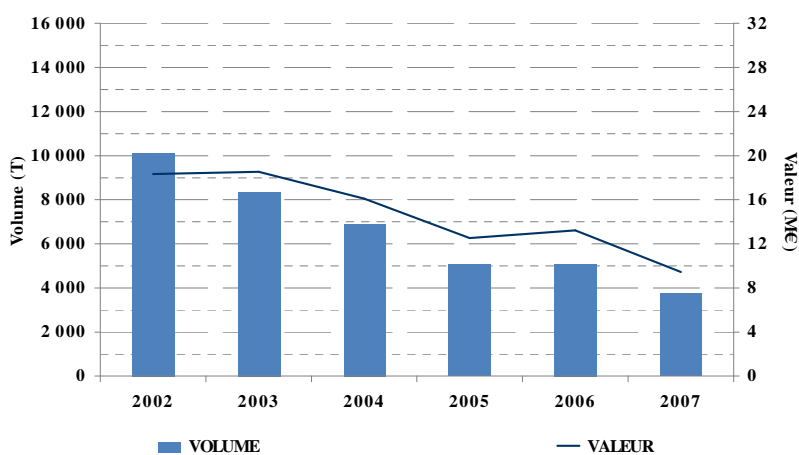


Figure 10. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Les navires dont le port principal est celui de L'Ile d'Yeu ont généré 93 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui de l'Ile d'Yeu mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 6 % des ventes de la halle à marée;
- 1 % du chiffre d'affaires de la criée provient de navires extérieurs à la façade AGLIA.

- Baisse très importante des volumes commercialisés (-63 % entre 2002 et 2007). Cela représente une baisse de 15 % en moyenne tous les ans;
- La fermeture de la pêcherie d'anchois et ses effets dominos (arrêt d'activité pour de nombreux navires et perte de la dynamique portuaire) sont les principaux éléments d'explication;
- Par conséquent, diminution importante du chiffre d'affaires de la criée (-48 % au global sur les 6 ans, soit une moyenne annuelle de -10 %).

Tableau 7. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	BAR COMMUN	1,7	-24%	179	-43%	9,7	1,3
2	SARDINE	1,2	-9%	1218	-18%	1,0	0,1
3	CHINCHARDS	1,0	34%	348	31%	2,9	0,1
4	MERLAN	0,9	17%	296	28%	3,1	-0,5
5	SOLE	0,7	-7%	52	-15%	14,4	1,0
6	CREVETTE BOUQUET	0,7	0%	37	-2%	17,7	0,2
7	MERLU	0,6	18%	259	56%	2,2	-1,9
8	CALMAR	0,5	33%	73	27%	6,2	0,5
9	CONGRE	0,4	-5%	240	-5%	1,8	0,0
10	MAQUEREAU COMMUN	0,2	30%	296	76%	0,7	-1,3

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

➤ Les reconversions sur des espèces à plus forte valeur ajoutée ont conduit à une hausse du prix moyen sous criée (2,5 €/Kg en 2007);

➤ Les espèces pélagiques ne représentent plus qu'un quart du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007.

Saint-Gilles Croix de Vie : 9,5 M€ générés sous criées en 2007

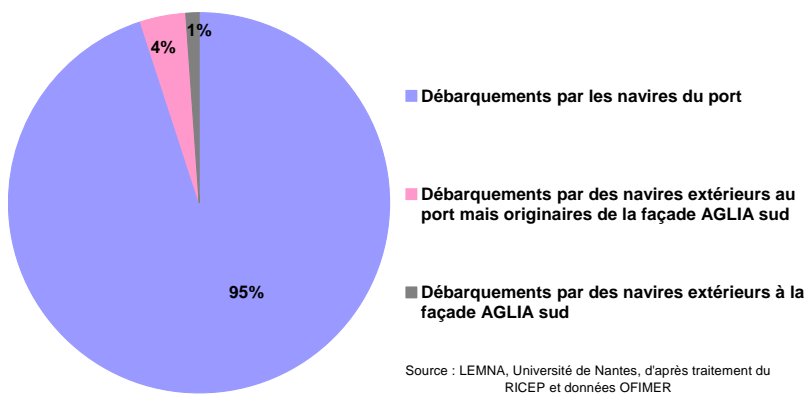


Figure 11. Origine des débarquements en 2007.

### Les Sables d'Olonne

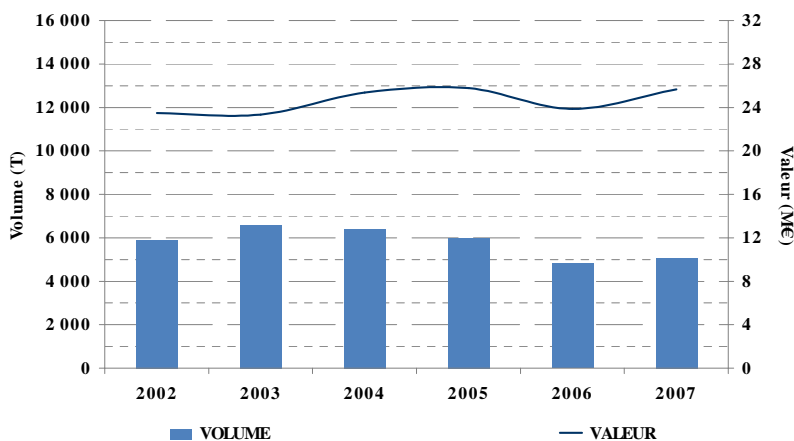


Figure 12. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

➤ Les navires dont le port principal est celui de Saint-Gilles Croix de Vie ont généré 95 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;

➤ Les navires dont le port principal n'est pas celui de Saint-Gilles Croix de Vie mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 4 % des ventes de la halle à marée;

➤ 1 % du chiffre d'affaires de la criée provient de navires extérieurs à la façade AGLIA.

➤ Les quantités débarquées sous criées sont relativement fluctuantes mais la tendance sur les 6 ans montre une baisse (-14 % entre 2002 et 2007);

➤ Evolution du chiffre d'affaires également cyclique. Toutefois, accroissement du chiffre d'affaires de 9,4% sur la même période;

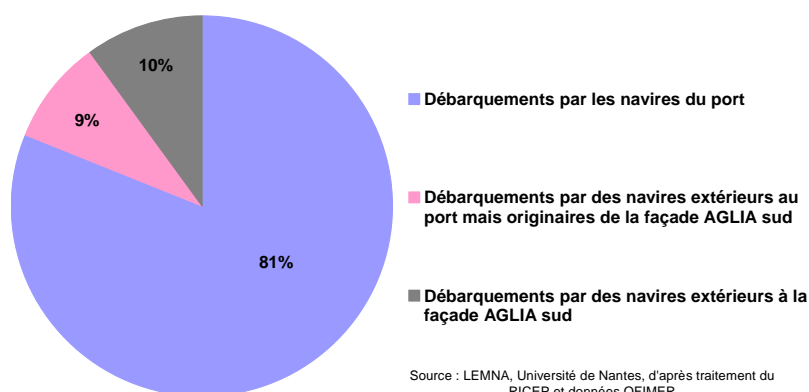
➤ Le prix moyen a donc compensé le manque d'approvisionnement. Il a nettement progressé (+27 % passant de 3,9 €/Kg en 2002 à 5,1 €/Kg en 2007).

Tableau 8. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	SOLE	9,3	11%	685	3%	13,7	1,1
2	BAR COMMUN	3,3	43%	364	28%	9,1	1,9
3	SEICHE	2,3	30%	1 052	43%	2,2	-0,5
4	CALMAR	1,6	53%	252	39%	6,2	1,4
5	MERLU	0,9	32%	342	57%	2,8	-1,6
6	REQUIN COMMUN	0,9	41%	284	50%	3,3	-0,6
7	BAUDROIE	0,9	19%	181	22%	4,9	-0,2
8	LANGOUSTINE	0,5	-15%	54	-14%	10,0	-0,1
9	THON ROUGE	0,5	-194%	144	-134%	3,6	-0,9
10	MERLAN	0,4	15%	194	22%	2,1	-0,2

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

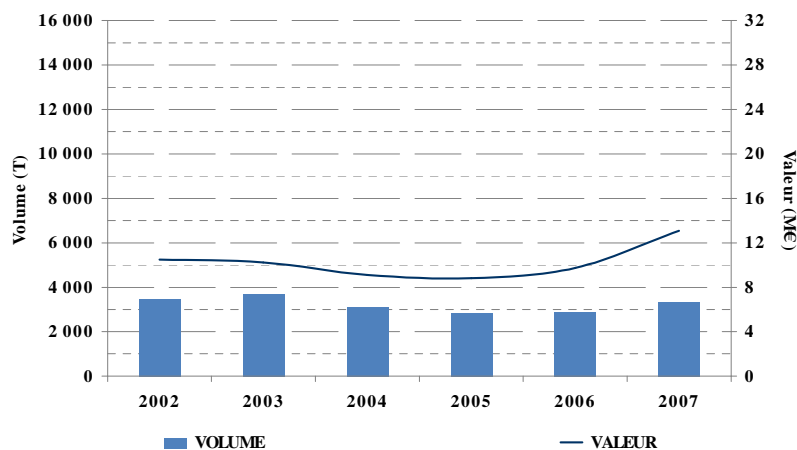
Les Sables d'Olonne : 25,7 M€ générés sous criées en 2007



Source : LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Figure 13. Origine des débarquements en 2007.

### La Rochelle



Source : LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Figure 14. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- La sole est l'espèce principale en valeur de la criée. Elle représente plus du tiers du chiffre d'affaires;
- En seconde position, le bar commun assure 12 % des ventes;
- Les quatre premières espèces représentent les deux tiers du chiffre d'affaires.

- Les navires dont le port principal est celui des Sables d'Olonne ont généré 81 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007
- Les navires dont le port principal n'est pas celui des Sables d'Olonne mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 9 % des ventes de la halle à marée. Ce sont pour la moitié des navires de l'île d'Yeu.
- 10 % du chiffre d'affaires de la criée proviennent de navires extérieurs à la façade AGLIA.

- Evolution des tonnages débarqués assez cyclique mais le niveau a très peu diminué entre 2002 et 2007 (-3,7 %);
- Hausse sensible du prix moyen, toutes espèces confondues, (+30 % sur la période). En 2007, il était de 3,9 €/Kg contre 3,0 €/Kg en 2002;
- L'impact sur le chiffre d'affaires est conséquent puisque les ventes ont progressé avec un taux de croissance annuel moyen de +3,7 %, soit une hausse globale sur la période de près de +25 %.

Tableau 9. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	SOLE	2,7	39%	215	41%	12,7	-0,4
2	SEICHE	1,8	40%	845	46%	2,2	-0,3
3	CALMAR	1,6	64%	218	57%	7,2	1,2
4	MERLU	1,0	26%	329	32%	3,2	-0,3
5	BAR COMMUN	0,6	15%	74	9%	8,7	0,6
6	MAIGRE	0,6	1%	129	-17%	4,7	0,7
7	BAR DE LIGNE	0,5	26%	32	25%	15,8	0,3
8	COQUILLE ST JACQUES	0,4	30%	115	32%	3,2	-0,1
9	SAINT PIERRE	0,4	-3%	51	5%	6,9	-0,5
10	RAIE	0,3	-16%	167	4%	1,8	-0,4

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- La sole est la première espèce en valeur. Elle représente un cinquième du total des ventes;
- Les céphalopodes (seiche et calmar) représentent en 2007, un quart du chiffre d'affaires de la halle à marée.

La Rochelle : 13,1 M€ générés sous criées en 2007

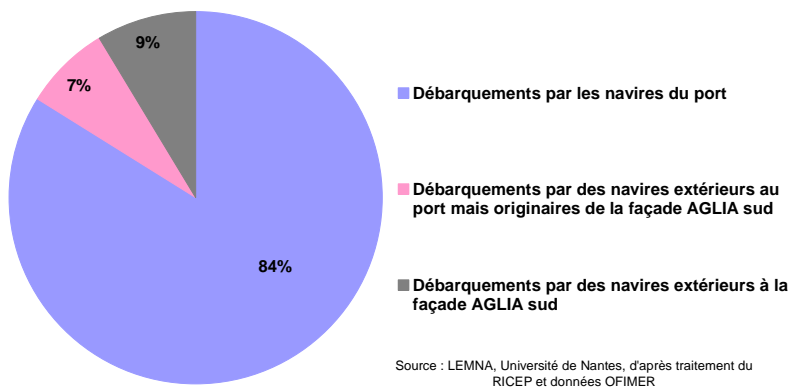


Figure 15. Origine des débarquements en 2007.

- Les navires dont le port principal est celui de La Rochelle ont généré 84 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui de La Rochelle mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 7 % des ventes de la halle à marée;
- 9 % du chiffre d'affaires de la criée proviennent de navires extérieurs à la façade AGLIA. Une partie de ceux-ci (15 %) sont liés à l'activité des navires franco-espagnols.

### La Cotinière

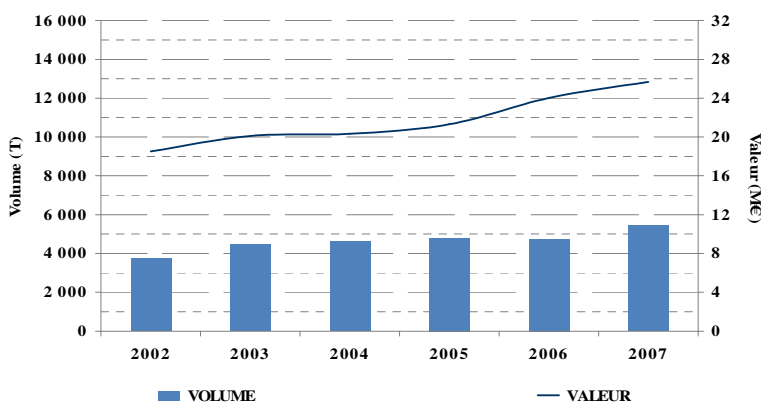


Figure 16. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Hausse progressive des volumes commercialisés (taux de croissance annuel moyen de 6,4 % soit une augmentation globale de 45 % sur les 6 ans);
- C'est une des deux criées avec Arcachon à avoir augmenté son tonnage;
- Hausse du chiffre d'affaires également importante (+38% entre 2002 et 2007);
- Le prix moyen a par contre légèrement régressé (-4,2 % sur la période).



Tableau 10. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	SOLE	4,5	4%	336	5%	13,5	-0,2
2	CETEAU	2,4	40%	460	17%	5,1	1,4
3	LANGOUSTINE	2,3	-17%	245	-24%	9,4	0,5
4	CALMAR	2,2	44%	320	37%	6,8	0,8
5	BAR DE LIGNE	1,6	4%	106	5%	15,3	-0,1
6	SEICHE	1,5	19%	680	34%	2,2	-0,5
7	MAIGRE	1,4	-27%	403	-18%	3,4	-0,3
8	BAUDROIE	1,3	-8%	245	-3%	5,5	-0,2
9	MERLU	1,2	22%	459	59%	2,6	-2,3
10	BAR COMMUN	0,8	0%	81	-4%	9,8	0,3

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- La sole est l'espèce principale de la halle à marée. Elle représente 17,5 % des ventes en 2007;
- Le portefeuille d'espèce cibles est assez large puisque cinq espèces contribuent à près de 50% du chiffre d'affaires de la criée.

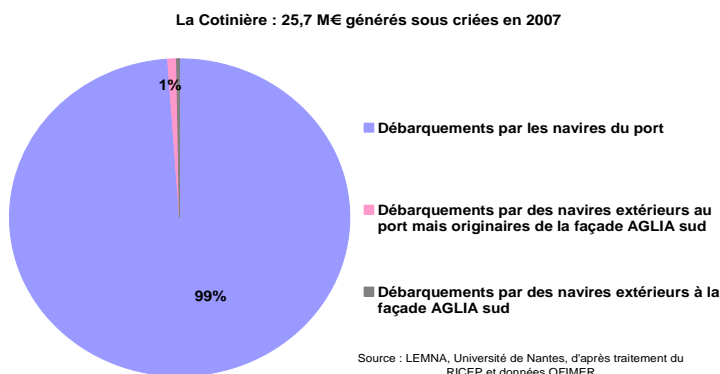
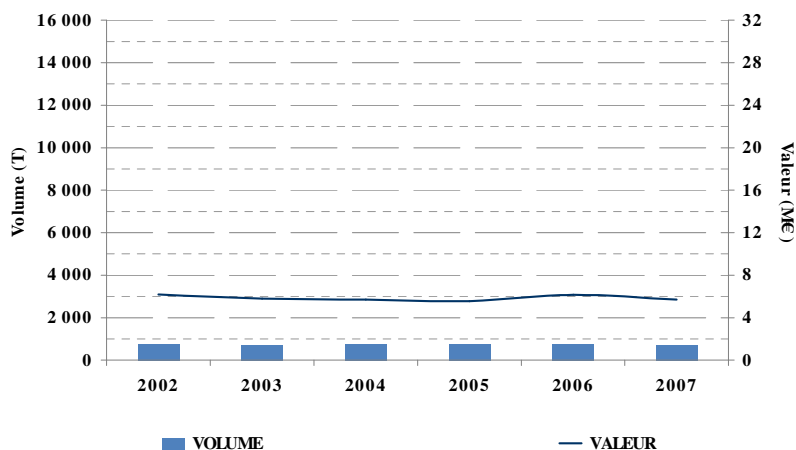


Figure 17. Origine des débarquements en 2007.

- Les navires dont le port principal est celui de La Cotinière ont généré la quasi-totalité (99 %) du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- 1 % du chiffre d'affaires provient de navires dont le port principal est sur la façade AGLIA, autre que celui de La Cotinière;
- Quasiment aucun navire extérieur à la façade AGLIA n'a débarqué sous la halle à marée de La Cotinière en 2007.

### Royan



Source : LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Figure 18. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Légère baisse des tonnages débarqués sous la halle à marée (-7 % sur les 6 ans);
- Le prix moyen est resté globalement stable sur la période. Avoisinant 8,1 €/Kg en 2007, c'est le plus élevé de la façade AGLIA;
- Le chiffre d'affaires de la halle à marée suit globalement la même évolution que les volumes (-8 % entre 2002 et 2007).

Tableau 11. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	SOLE	2,5	-32%	170	-46%	14,7	1,4
2	BAR DE LIGNE	1,0	32%	61	28%	16,0	1,0
3	MAIGRE	0,8	10%	166	9%	4,6	0,0
4	BAR COMMUN	0,4	21%	47	8%	7,8	1,1
5	SOLE-POLE	0,1	36%	18	45%	7,8	-1,2
6	RAIE DOUCE	0,1	-13%	31	-12%	3,4	0,0
7	DORADE ROYALE	0,1	50%	6	48%	12,5	0,4
8	SEICHE	0,1	-33%	15	-25%	4,4	-0,3
9	SAR COMMUN	0,1	9%	10	-32%	6,4	2,0
10	CETEAU	0,1	41%	11	32%	4,9	0,7

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- La sole représente près de la moitié du chiffre d'affaires 2007 de la criée;
- Le positionnement sur des espèces à forte valeur ajoutée (sole, bar, dorade royale) permet à la criée d'obtenir ce prix moyen élevé.

Royan : 5,7 M€ générés sous criées en 2007

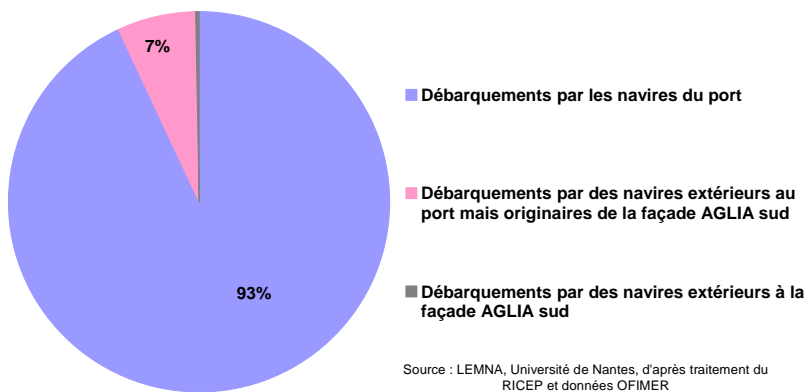


Figure 19. Origine des débarquements en 2007.

- Les navires dont le port principal est celui de Royan ont généré 93 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui de Royan mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 3 % des ventes de la halle à marée;
- Les débarquements réalisés par des navires extérieurs à la façade AGLIA sont négligeables dans la formation du chiffre d'affaires de la criée.

### Arcachon

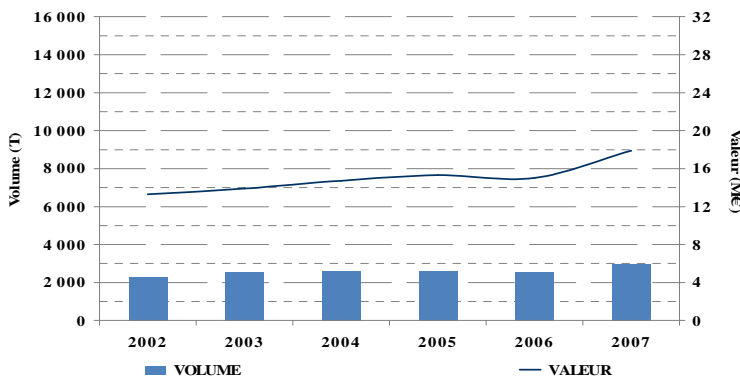


Figure 20. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Avec la halle à marée de La Cotinière, c'est la seule criée à avoir augmenté ses volumes commercialisés. Ils ont progressé de 29,2 % à un taux de croissance annuel moyen de 6 %;
- Sur la même période, le prix de vente moyen est également en hausse (+4,2 %);
- La combinaison de ces deux effets positifs (volume et prix) se répercute sur le niveau de chiffre d'affaires qui a nettement progressé entre 2002 et 2007 (+34,6 %).

Tableau 12. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	SOLE	7,7	9%	532	3%	14,6	0,9
2	BAR COMMUN	1,5	19%	196	17%	7,7	0,3
3	SEICHE	1,4	6%	612	18%	2,4	-0,3
4	CALMAR	1,4	48%	201	40%	7,0	1,0
5	SOLE-POLE	0,8	67%	88	65%	8,5	0,6
6	DORADE ROYALE	0,5	70%	94	82%	5,7	-3,7
7	CETEAU	0,5	-13%	82	-27%	5,8	0,7
8	MERLU	0,4	46%	135	60%	3,1	-1,1
9	TURBOT	0,4	16%	32	16%	12,8	-0,6
10	MAIGRE	0,4	-2%	105	-2%	3,7	0,8

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- Le prix moyen de la halle à marée s'établit en 2007 à près de **6 €/Kg**;
- Ce prix élevé est en grande partie influencé par les deux premières espèces en valeur (la sole et le bar);
- La sole représente à elle seule **43,2 %** des ventes totales;
- Le bar assure **8,5 %** du chiffre d'affaires.

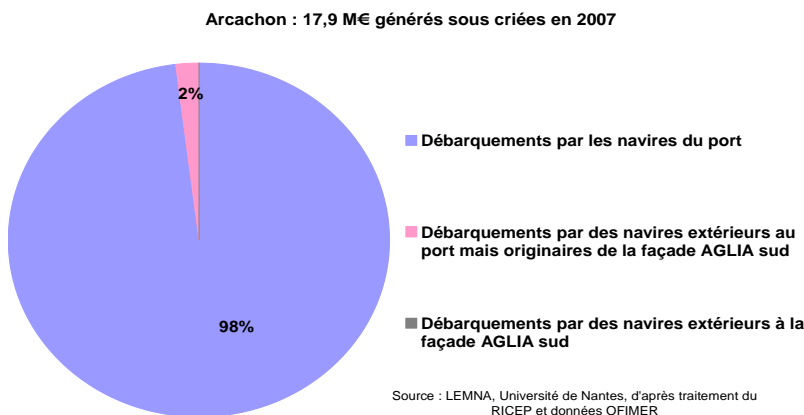


Figure 21. Origine des débarquements en 2007.

- Les navires dont le port principal est celui d'Arcachon ont généré **98 %** du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui d'Arcachon mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent **2 %** des ventes de la halle à marée;
- La part du chiffre d'affaires de la halle à marée générée par des navires extérieurs à la façade AGLIA est négligeable.

### Saint-Jean de Luz

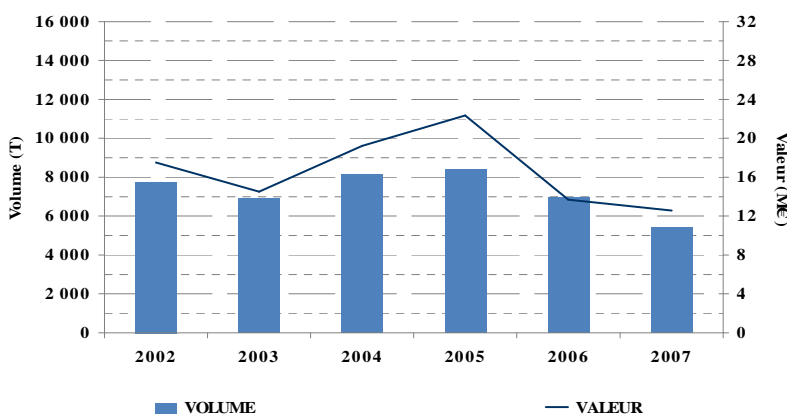


Figure 22. Évolution des débarquements sous la halle à marée.

- Entre 2002 et 2007, le tonnage commercialisé a fortement diminué (**-29,7 %**). L'évolution de ces volumes est par contre relativement cyclique;
- Le chiffre d'affaires suit parfaitement l'évolution des débarquements en tonnage. Il a diminué sur la même période de **28,2 %**;
- L'impact du prix est par conséquent relativement neutre puisque celui-ci s'est à peu près stabilisé (**2,31 €/Kg** en 2007 contre **2,26 €/Kg** en 2002).

Tableau 13. Principales espèces débarquées en 2007.

RANG 2007	Espece	VALEUR (M€)		VOLUME (T)		Prix moyen (€/Kg)	
		2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006	2007	Différentiel 2007/2006
1	GERMON	3,3	-12%	1386	-48%	2,4	0,6
2	MERLU	1,1	15%	206	25%	5,3	-0,7
3	THON ROUGE	1,1	-100%	278	-89%	3,8	-0,2
4	SOLE	1,0	9%	71	-6%	14,8	2,0
5	THON OBESE	0,6	90%	234	95%	2,4	-2,2
6	CALMARS	0,5	66%	64	59%	8,2	1,4
7	MAIGRE	0,5	61%	92	58%	5,2	0,4
8	MAQUEREAU ESPAGNOL	0,5	-81%	1292	-37%	0,4	-0,1
9	BAR COMMUN	0,4	0%	47	-2%	8,0	0,2
10	CHINCHARD COMMUN	0,4	-3%	261	-24%	1,4	0,2

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

- Le thon germon est la principale espèce en valeur, assurant environ un quart des ventes de 2007;
- Les quatre premières espèces contribuent à 50 % de la valeur des ventes.

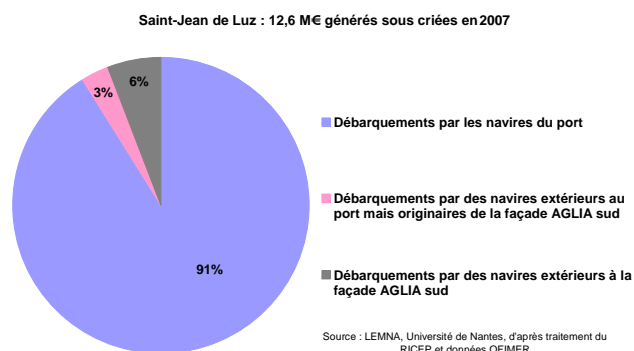


Figure 23. Origine des débarquements en 2007.

- Les navires dont le port principal est celui de Saint-Jean de Luz ont généré 91 % du chiffre d'affaires de la halle à marée en 2007;
- Les navires dont le port principal n'est pas celui de Saint-Jean de Luz mais appartenant quand même à la façade AGLIA représentent 3 % des ventes de la halle à marée;
- 6 % du chiffre d'affaires de la criée proviennent de navires extérieurs à la façade AGLIA.

## Synthèse

- L'analyse des débarquements depuis le début des années 2000 fait apparaître une baisse importante des volumes commercialisés sur l'ensemble des halles à marée de la façade AGLIA (-31,6 % sur les 6 ans avec un taux de croissance annuel moyen de -6,1 %). Cette tendance générale peut s'expliquer par plusieurs facteurs:

- Règles fixées par la Politique Commune des Pêches en matière de TAC et quotas;
- Problèmes liés au manque de ressources sur certaines pêcheries;
- La réduction de l'effort de pêche liée la Politique Commune des Pêches.

- Le chiffre d'affaires consolidé des halles à marée de la façade AGLIA est par conséquent en baisse de 8,6 % entre 2002 et 2007 (taux de croissance annuel moyen: -1,5 %);

- Toutefois, cette baisse de chiffre d'affaires a été nettement ralentie par un affermissement général des cours du poisson (+33,7 %). Au-delà d'une augmentation des prix moyens à la consommation, la modification de la structure de l'offre a conduit à une nouvelle répartition des espèces débarquées (plus de produits à forte valeur ajoutée). Le prix moyen, toutes espèces et criées confondues, s'établissait en 2007 à 4,4 €/Kg.

Le prix de vente du poisson est un facteur clé pour l'ensemble de la filière. L'objectif de mieux valoriser la production doit être renforcé en recherchant l'ensemble des marges de manœuvre, à la fois en amont et en aval de la filière.

### **III. Les marges de manœuvres pour améliorer la valorisation**

#### **Au niveau de l'offre des produits**

Identifier les marges de manœuvre au niveau de l'offre des produits nécessite de présenter préalablement une situation de référence. L'analyse opérée ci-après consiste à étudier de manière détaillée l'origine des débarquements de la halle à marée. Elle permet de mesurer d'un côté la fidélité des opérateurs locaux vis-à-vis de leur criée de référence (au sens de port principal) et de l'autre, l'attractivité de cette criée par rapport à des navires étrangers au port. Le travail réalisé à plusieurs échelles, port - région - façade, permet à chaque opérateur (local ou régional) d'avoir une évaluation précise de l'origine de ces flux. Il peut également permettre d'identifier des marges de manœuvre en vue d'améliorer la valorisation des produits.

#### **Attractivité/fidélité des producteurs par halle à marée**

Les tableaux ci-dessous présentent de manière quantitative les flux générés par chacune des halles à marée de l'AGLIA. La lecture qui doit en être faite est toujours la même. Par exemple, la halle à marée de La Turballe a généré en 2007 un chiffre d'affaires de 16,1 M€, 95 % de ces ventes étant issue des débarquements des navires locaux. Toutefois, ces navires turballais génèrent également 2,6 M€ de ventes à l'extérieur (soit un équivalent de 16 % du CA de La Turballe) dans des criées voisines alors qu'elles pourraient potentiellement être réalisées à La Turballe. D'autre part, les autres navires dits extérieurs (issus de régions de l'AGLIA et hors AGLIA) représentent les 5% restant du CA de La Turballe. Si l'on s'intéresse à la valeur que ces derniers génèrent aujourd'hui dans d'autres ports (3,8 M€ pour les navires de l'AGLIA et 3,3 M€ pour les navires extérieurs à l'AGLIA), une partie de ces débarquements pourraient potentiellement être réalisées à La Turballe.



Tableau 14. Mesure de l'attractivité des halles à marée et de la fidélité des navires de pêche pour chacune des halles à marée de la façade AGLIA.

	CA débarqué sous la HAM de La Turballe	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à La Turballe en 2007	TOTAL
Navires du port de La Turballe	15,4 M€ 95%	2,6 M€	18 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	0,6 M€ 4%	3,8 M€	4,4 M€
dont Pays de la Loire	0,3 M€	2,7 M€	3,1 M€
dont autres régions AGLIA	0,3 M€	1 M€	1,3 M€
Navires extérieurs à l'AGLIA	0,2 M€ 1%	3,3 M€	3,5 M€
<b>TOTAL</b>	<b>16,1 M€</b> 100%	<b>9,7 M€</b>	<b>25,9 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM du Croisic	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois au Croisic en 2007	TOTAL
Navires du port du Croisic	11,1 M€ 87%	0,5 M€	11,6 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	1,4 M€ 11%	8,7 M€	10,1 M€
dt Pays de la Loire	1,4 M€	8,7 M€	10,1 M€
dt autres régions AGLIA	0 M€	0 M€	0 M€
Navires extérieurs à AGLIA	0,3 M€ 2%	1,4 M€	1,7 M€
<b>TOTAL</b>	<b>12,8 M€</b> 100%	<b>10,6 M€</b>	<b>23,4 M€</b>

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

	CA débarqué sous la HAM de Noirmoutier	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à Noirmoutier en 2007	TOTAL
Navires du port de Noirmoutier	12,8 M€ 98%	0,2 M€	13 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	0,3 M€ 2%	3,4 M€	3,7 M€
dt Pays de la Loire	0,2 M€	1,4 M€	1,6 M€
dt autres régions AGLIA	0,1 M€	2,1 M€	2,2 M€
Navires extérieurs à AGLIA	0 M€ 0%	0,2 M€	0,2 M€
<b>TOTAL</b>	<b>13,1 M€</b> 100%	<b>3,9 M€</b>	<b>17 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM de l'île d'Yeu	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à l'île d'Yeu en 2007	TOTAL
Navires du port de L'île d'Yeu	8 M€ 93%	1,8 M€	9,8 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	0,5 M€ 6%	2,8 M€	3,4 M€
dt Pays de la Loire	0,5 M€	2,3 M€	2,9 M€
dt autres régions AGLIA	0 M€	0,5 M€	0,5 M€
Navires extérieurs à l'AGLIA	0,05 M€ 1%	0,8 M€	0,8 M€
<b>TOTAL</b>	<b>8,5 M€</b> 100%	<b>5,5 M€</b>	<b>14 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM de St-Gilles Croix de Vie	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à St-Gilles Croix de Vie en 2007	TOTAL
Navires du port de St-Gilles Croix de Vie	9,3 M€ 98%	0,3 M€	9,7 M€
Navires extérieurs mais AGLIA	0,1 M€ 2%	1,6 M€	1,7 M€
dt Pays de la Loire	0,1 M€	1,6 M€	1,7 M€
dt autres régions AGLIA	0 M€	0 M€	0 M€
Navires extérieurs à AGLIA	0 M€ 0%	0,1 M€	0,1 M€
<b>TOTAL</b>	<b>9,5 M€</b> 100%	<b>2 M€</b>	<b>11,5 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM des Sables d'Olonne	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois aux Sables d'Olonne en 2007	TOTAL
Navires du port des Sables d'Olonne	21 M€ 82%	2,6 M€	23,6 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	2,4 M€ 9%	16,8 M€	19,2 M€
dt Pays de la Loire	1,6 M€	12,7 M€	14,3 M€
dt autres régions AGLIA	0,8 M€	4,2 M€	4,9 M€
Navires extérieurs à AGLIA	2,3 M€ 9%	18,5 M€	20,9 M€
<b>TOTAL</b>	<b>25,7 M€</b> 100%	<b>38 M€</b>	<b>63,7 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM de La Rochelle	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à La Rochelle en 2007	TOTAL
Navires du port de La Rochelle	10,9 M€ 83%	1,3 M€	12,2 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	1 M€ 8%	15,2 M€	16,2 M€
dt Poitou-Charentes	0,2 M€	2 M€	2,2 M€
dt autres régions AGLIA	0,9 M€	13,2 M€	14 M€
Navires extérieurs à l'AGLIA	1,2 M€ 9%	15 M€	16,2 M€
<b>TOTAL</b>	<b>13,1 M€</b> 100%	<b>31,5 M€</b>	<b>44,6 M€</b>

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

	CA débarqué sous la HAM de La Cotinière	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à La Cotinière en 2007	TOTAL
Navires du port de La Cotinière	25,4 M€ 99%	0,9 M€	26,3 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	0,2 M€ 1%	1,3 M€	1,5 M€
dt Poitou-Charentes	0,2 M€	0,6 M€	0,8 M€
dt autres régions AGLIA	0 M€	0,7 M€	0,7 M€
Navires extérieurs à AGLIA	0,1 M€ 0%	0,1 M€	0,2 M€
<b>TOTAL</b>	<b>25,7 M€</b> 100%	<b>2,3 M€</b>	<b>28 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM de Royan	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à Royan en 2007	TOTAL
Navires du port de Royan	5,3 M€ 93%	0,2 M€	5,5 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	0,4 M€ 7%	3,4 M€	3,8 M€
dt Poitou-Charentes	0,3 M€	1,2 M€	1,6 M€
dt autres régions AGLIA	0,1 M€	2,2 M€	2,2 M€
Navires extérieurs à AGLIA	0 M€ 0%	0,1 M€	0,1 M€
<b>TOTAL</b>	<b>5,7 M€</b> 100%	<b>3,7 M€</b>	<b>9,4 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM d'Arcachon	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à Arcachon en 2007	TOTAL
Navires du port d'Arcachon	17,6 M€ 98%	0,3 M€	17,9 M€
Navires extérieurs au port mais AGLIA	0,3 M€ 2%	2,6 M€	2,9 M€
dt Aquitaine	0,2 M€	1,3 M€	1,5 M€
dt autres régions AGLIA	0,1 M€	1,2 M€	1,3 M€
Navires extérieurs à l'AGLIA	0,01 M€ 0%	0,1 M€	0,1 M€
<b>TOTAL</b>	<b>17,9 M€</b> 100%	<b>2,9 M€</b>	<b>20,8 M€</b>

	CA débarqué sous la HAM de St-Jean de Luz	CA débarqué sous 1 autre HAM par les navires ayant débarqué au moins 1 fois à St-Jean de Luz en 2007	TOTAL
Navires du port de St-Jean de Luz	11,5 M€ 91%	1,2 M€	12,7 M€
Navires extérieurs mais AGLIA	0,4 M€ 3%	7,1 M€	7,5 M€
dt Aquitaine	0 M€	1,9 M€	1,9 M€
dt autres régions AGLIA	0,4 M€	5,2 M€	5,6 M€
Navires extérieurs à AGLIA	0,7 M€ 6%	5,3 M€	6 M€
<b>TOTAL</b>	<b>12,6 M€</b> 100%	<b>13,6 M€</b>	<b>26,2 M€</b>

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

## Attractivité/fidélité des producteurs par région

Tableau 15. Région Pays de la Loire.

	CA débarqué sous une HAM de la Région		CA débarqué sous 1 autre HAM extérieure à la région	TOTAL
	Dans le port principal	Dans un autre port		
Navires des Pays de la Loire	77,5 M€ 90%	4,2 M€ 5%	3,9 M€	85,7 M€
Navires dont le port principal n'est pas en Pays de la Loire	4,1 M€ 5%		30,1 M€	34,2 M€
Total Pays de la Loire	85,8 M€ 100%		34 M€	119,8 M€

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Tableau 16. Région Poitou-Charentes.

	CA débarqué sous une HAM de la Région		CA débarqué sous 1 autre HAM extérieure à la région	TOTAL
	Dans le port principal	Dans un autre port		
Navires du Poitou-Charentes	41,6 M€ 94%	0,7 M€ 2%	1,7 M€	44 M€
Navires dont le port principal n'est pas en Poitou-Charentes	2,2 M€ 5%		29,9 M€	32,1 M€
Total Poitou Charentes	44,5 M€ 100%		31,6 M€	76,1 M€

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Tableau 17. Région Aquitaine.

	CA débarqué sous une HAM de la Région		CA débarqué sous 1 autre HAM extérieure à la région	TOTAL
	Dans le port principal	Dans un autre port		
Navires d'Aquitaine	29,1 M€ 95%	0,2 M€ 1%	1,3 M€	30,6 M€
Navires dont le port principal n'est pas en Aquitaine	1,2 M€ 4%		11,8 M€	13 M€
Total Aquitaine	30,5 M€ 100%		13 M€	43,6 M€

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

## Attractivité/fidélité des producteurs sur la façade AGLIA

Tableau 18. Attractivité/fidélité des producteurs sur la façade AGLIA.

	CA (M€) généré dans une HAM AGLIA		CA généré dans une HAM en dehors de l'AGLIA	Total
	dans la HAM du port principal	dans 1 autre HAM		
Navires dont le port principal est sur la façade AGLIA	148,2 M€ 92%	7,7 M€ 5%	4,3 M€	160,3 M€
Navires dont le port principal est extérieur à la façade AGLIA	4,9 M€ 3%		31,6 M€	36,4 M€
Total débarquements en 2007	160,8 M€ 100%		35,9 M€	196,7 M€

Source: LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Au niveau de la façade AGLIA, les 160 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé des 11 halles à marées ont été générés:

- pour 92 % par les navires dans leur port principal;
- pour 5 % par des navires de la façade AGLIA;
- pour 3 % par des navires extérieurs à la façade. Ces 4,9 M€ compensent d'ailleurs largement le niveau des ventes issues de navires de l'AGLIA mais réalisés dans des régions extérieures à la façade (4,3 M€).

Ces premiers résultats permettent à présent de réfléchir à des potentiels de valorisation.

### Un potentiel de débarquements complémentaires

Le potentiel de débarquements complémentaires a été calculé ici sous la forme d'un chiffre d'affaires supplémentaire pouvant provenir principalement de 2 origines:

- soit par le biais de nouveaux producteurs locaux qui ne débarquent aujourd'hui sous aucune halle à marée;
- soit en captant les débarquements que les navires locaux réalisent à l'extérieurs.

Pour les navires ne débarquant jamais sous les halles à marée, le potentiel de valorisation a été calculé en distinguant leur segment de métier et en y affectant le panier moyen de débarquement du segment.

Toutefois, ces estimations ne prennent pas en compte le potentiel d'offre supplémentaire pouvant provenir des débarquements de navires qui ont vendu au moins une fois leur poisson sous criée mais dont ce n'est pas la pratique habituelle.



Tableau 19. Estimation du potentiel d'offre supplémentaire pour les 11 halles à marées de l'AGLIA.

<b>Chiffre d'affaires réalisé par les 11 HAM de l'AGLIA en 2007</b>		<b>160,6 M€</b>
<b>POTENTIEL</b>	<b>1) Chiffre d'affaires réalisés en 2007 par les navires de l'AGLIA en dehors du système des HAM</b>	<b>33,8 M€</b>
	<b>2) Chiffre d'affaires réalisé en 2007 par les navires AGLIA en dehors de l'AGLIA</b>	<b>4,3 M€</b>
<b>Potentiel de chiffre d'affaires supplémentaire pour les HAM de l'AGLIA (1+ 2)</b>		<b>38,1 M€</b>
		<b>Soit 24 %</b>

Source : LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Au regard des différentes pratiques des producteurs, un potentiel d'offre supplémentaire «maximal» de +24% (en valeur) apparaît pour l'ensemble des halles à marée de l'AGLIA, même si ce potentiel reste variable selon les halles à marée. Ces hypothèses supposent donc à la fois:

- que l'équilibre entre l'offre et la demande de produits sous les halles à marée de la façade n'est pas affecté par cette offre supplémentaire;
- que cette offre supplémentaire s'écoule (à minima) au même prix moyen que sur les halles extérieures.

Pour ces deux raisons, il convient de rappeler que le résultat de + 24% de CA supplémentaire doit être considéré comme une hypothèse haute.

### Au niveau de la demande des produits

Si l'on compare l'ensemble des prix pour chacune des espèces composant le chiffre d'affaires des halles à marée de l'AGLIA avec ceux observés dans les autres halles à marée du golfe de Gascogne, des écarts de valorisation, parfois importants, apparaissent. Au regard de ces écarts, et en faisant l'hypothèse forte que ceux-ci reflètent une imperfection du marché et non des coûts de transport ou des différences de qualité, il est possible de positionner les halles à marée de l'AGLIA en termes de valorisation de leur production.

Niveaux des prix observés par espèces sous les halles à marées de l'AGLIA par rapport à l'ensemble des halles à marée du golfe de Gascogne		
Par rapport aux prix minimum observés	Par rapport aux prix moyens observés	Par rapport aux prix maximum observés
+28%	+2%	-27%

Marge de manoeuvre par rapport aux prix minimum du golfe de Gascogne	Marge de manoeuvre par rapport au prix moyen du golfe de Gascogne	Potentiel de hausse de prix compte tenu des prix maximum observés dans le golfe de Gascogne
21%	2%	+36%

Source : LEMNA, Université de Nantes, d'après traitement du RICEP et données OFIMER

Figure 24. Estimation du potentiel de valorisation supplémentaire pour les 11 halles à marée de l'AGLIA.

- Les halles à marée de l'AGLIA sont globalement situées dans la moyenne en termes de prix moyens observés par espèce;
- De fait, elles disposent d'une marge de manoeuvre représentant un cinquième de leur CA (21%) par rapport aux niveaux de valorisation les plus bas observés par espèce dans le golfe de Gascogne;
- A l'inverse, elles peuvent prétendre à un potentiel de valorisation supérieur représentant un tiers de leur CA (+36%) par rapport aux niveaux de valorisation les plus élevés observés par espèce dans le golfe de Gascogne.

## Synthèse

- La décomposition du chiffre d'affaires de toutes les halles à marée de la façade AGLIA permet de souligner l'importance des navires de l'atlantique pour le maintien des équilibres portuaires. Ils sont à l'origine de 97 % du CA réalisé à la première mise en vente (92 % dans leur port principal et 5 % dans un port de la façade).
  - L'attractivité des places de marché portuaires est *a contrario* relativement faible puisque les navires étrangers à la façade ne représentent que 3 % des ventes.
  - Un potentiel de valorisation supplémentaire pourrait provenir:
    - de l'attraction des débarquements de navires ne vendant pas leur poisson sous criées,
    - de la récupération des ventes réalisées par des navires de l'AGLIA en dehors des 3 régions.
  - Ce potentiel d'offre supplémentaire a été estimé de manière optimum à 24% du chiffre d'affaires actuels (hypothèse haute).
  - La comparaison des prix par espèces sous criées (AGLIA / ensemble du golfe de Gascogne) fait apparaître des écarts de valorisation parfois importants:
    - le prix moyen des 11 halles à marée, toutes espèces confondues, était en 2007 de 2 % supérieur à celui de l'ensemble des criées du Golfe;
    - en prenant une hypothèse haute de retenir les prix maximum observés par espèces, les halles à marée de l'AGLIA ont une marge de manoeuvre estimée à 36% du chiffre d'affaires de 2007.

L'ensemble des pistes qui viennent d'être étudiées pour offrir une meilleure valorisation des produits sous les halles à marée de la façade AGLIA sont basées sur des hypothèses fortes. Elles demeurent toutefois des voies à explorer. L'idée directrice qui doit être recherchée est de contribuer à une meilleure transmission d'informations entre acteurs à travers notamment une meilleure transparence du marché. C'est dans cette optique que le travail déployé dans la troisième partie a été réalisé. Le but est d'identifier les différentes stratégies d'approvisionnement et de mieux comprendre la chaîne de valorisation des produits débarqués.

#### **IV. La chaîne de commercialisation des produits de la mer**

Le contexte actuel de la filière pêche française (problèmes sur les marchés destinataires, engorgement de la production notamment) renforce le besoin de mieux maîtriser les circuits de commercialisation. Les professionnels et les diverses institutions qui les encadrent émettent couramment le souhait de connaître les circuits de commercialisation des produits «majeurs» de la pêche:

- Qui sont les acteurs? Comment mesurer leur dépendance aux produits?
- Qui sont les concurrents? Quel est le poids de cette concurrence?
- Qui sont les consommateurs? Quelles sont leurs attentes?

Le travail mené ici tend à répondre à une partie des questions. Il vient compléter le rapport réalisé en 2007 sur l'identification et les caractéristiques des marchés destinataires des espèces stratégiques de la façade AGLIA<sup>4</sup>. Les analyses développées ci-après se concentrent davantage sur la décomposition de la chaîne de commercialisation. Elles permettent pour trois espèces clés de la façade AGLIA (sole, bar et langoustine) de qualifier l'offre et la demande de ces produits. En amont, le positionnement de la production de la façade AGLIA a pu être analysé au regard notamment de la production domestique à l'échelle nationale. Au niveau de l'aval, le but est d'étudier à la fois la demande portuaire représentée par les acheteurs agréés sous les halles à marée mais également la demande finale initiée principalement par les grossistes et les GMS<sup>5</sup>. Les questions sous-jacentes étaient les suivantes:

---

<sup>4</sup> « Identification et caractéristiques des marchés destinataires pour quelques espèces stratégiques de la façade AGLIA », LEMNA, Université de Nantes, Observatoire des pêches et des cultures marines du Golfe de Gascogne, Mai 2007, AGLIA, 97 p.

<sup>5</sup> Grandes et Moyennes Surfaces

- Comment fonctionnent les acheteurs à l'approvisionnement?
- Quels sont leurs marchés cibles?
- Comment complètent-ils leurs approvisionnements?

Ces analyses doivent permettre de définir le positionnement marché et le positionnement produit. Au final, il s'agit d'identifier l'exposition concurrentielle des opérateurs de la façade atlantique et de définir les opportunités et menaces de la production AGLIA.

## **Marchés identifiés et limites**

La restitution des analyses par espèce est réalisée sous forme cartographique, et traite des deux aspects suivants:

1. Les marchés destinataires de la production Pays de la Loire / Poitou-Charentes / Aquitaine:
  - Identification des circuits de commercialisation à partir de la première mise en marché et des marchés stratégiques pour les produits de la zone;
  - Analyse basée uniquement sur des informations statistiques quantitatives (données RIC et douanes);
  - Identification des flux concernant uniquement la première mise en marché et les exportations.
2. Délimitations géographiques des marchés par espèce:
  - Détermination du complément d'approvisionnement à l'importation;
  - Détermination du poids de la production de la zone par rapport au reste de la production domestique;
  - Identification des acteurs participant à la commercialisation des espèces concernées;
  - Seul distributeur globalement dimensionné: la GMS.

## Fiches espèces

Fiches synthétiques par espèce stratégique de l'AGLIA

Guide de lecture des fiches espèce

### Légende

#### 1. Les criées

SJ	Saint Jean de Luz
AC	Arcachon
RY	Royan
IO	Ile d'Oléron (La Côtinière)
LR	La Rochelle
LS	Les Sables d'Olonne
GL	Saint Gilles Croix de Vie
YE	Ile d'Yeu
NO	Noirmoutier
CR	Le Croisic
TB	La Turballe

#### 2. La localisation des opérateurs







	Aquitaine
	Poitou-Charentes
	Pays de la Loire
	Etranger
	Reste de la France

#### 3. Les flux





 Données RIC

 Données douanes

#### a. Flux source d'approvisionnement vers premiers acheteurs

	Criées d'Aquitaine
	Criées de Poitou-Charentes
	Criées des Pays de la Loire
	Criées de la zone Aquitaine / Poitou-Charentes / Pays de la Loire
	Criées du reste de la France
	Etranger

#### b. Flux premiers acheteurs vers seconds acheteurs

	Opérateurs d'Aquitaine
	Opérateurs de Poitou-Charentes
	Opérateurs des Pays de la Loire
	Opérateurs du reste de la France

## LA SOLE COMMUNE

- Production majeure de l'AGLIA (plus de la moitié du marché national en valeur sur 2002 - 2007) quelle que soit la région;
- Prix moyen élevé (11,9 €/Kg en moyenne sur la période 2002 - 2007 à la première vente);
- L'AGLIA est positionnée sur le marché de la sole fraîche où elle est le leader français;
- Les mareyeurs sont les acheteurs de premier rang;
- Pour les détaillants c'est un produit phare mais ils arrivent en deuxième position d'achat;
- Les transformateurs représentent la troisième catégorie d'acheteurs;
- Un produit axé sur un triptyque façade AGLIA / Espagne / Italie;
- L'Espagne, marché extérieur majeur pour l'AGLIA;
- L'Italie, marché secondaire pour l'AGLIA;
- Le reste de la production métropolitaine représente une concurrence dans la mesure où il est également majoritairement destinée à l'exportation (mais l'ordre des pays clients diffère: Italie puis Espagne);
- La sole est un produit concurrencé à l'exportation par de la sole moins chère importée des pays du nord (Pays-Bas, Royaume-Uni, ...).

### BILAN de la Production de la façade AGLIA

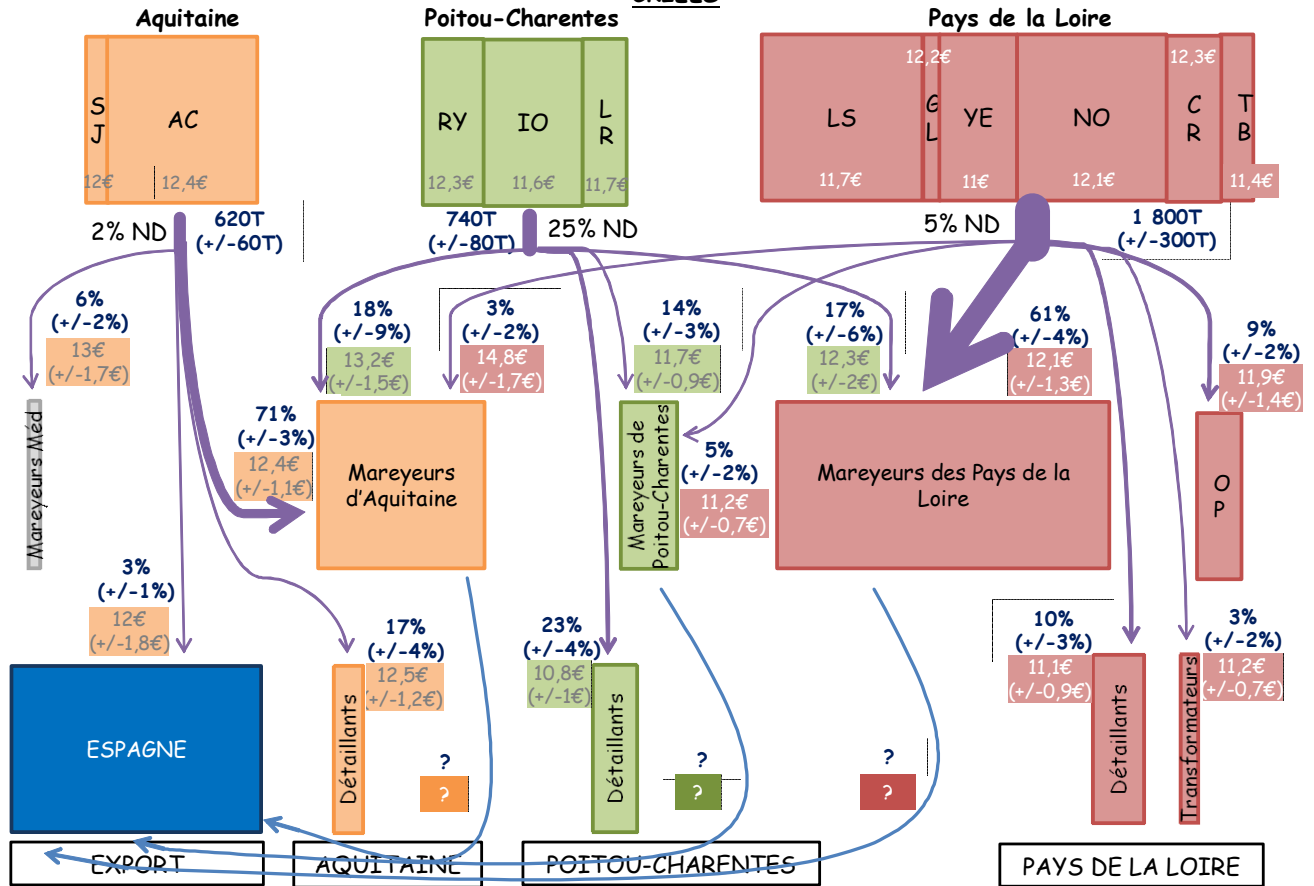
Positionnement Produit	Sole fraîche
Positionnement marché	Marché à l'export (Espagne, Italie principalement)
Exposition concurrentielle	Relativement élevée
Opportunités	Produit à forte valeur ajoutée
Menaces	Vulnérable puisque très dépendant du marché espagnol



**LES MARCHES DESTINATAIRES DE LA PRODUCTION DE LA SOLE COMMUNE  
AQUITAINE - POITOU-CHARENTE - PAYS DE LA LOIRE**

Données RIC 2002-2007 et douanes 1995-2005

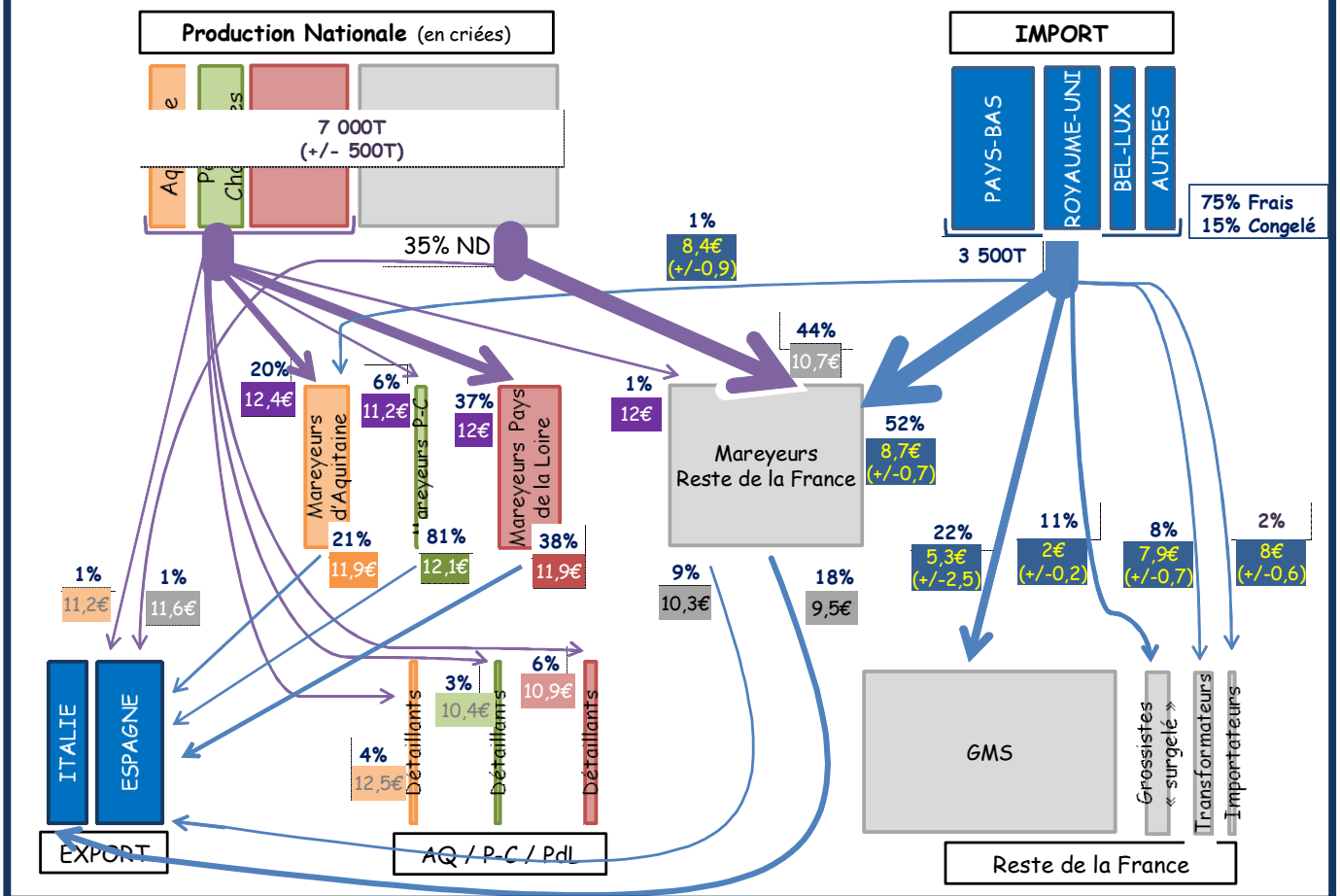
**CRIEES**



Source: LEMNA, Université de Nantes et RICEP.

DELIMITATIONS GEOGRAPHIQUES DES MARCHES DE LA SOLE

Données Ric 2002-2007 et douanes 1995-2005



Source: LEMNA, Université de Nantes et RICEP

## LE BAR COMMUN

- Production de l'AGLIA importante (un peu moins de la moitié du marché national en valeur sur 2002 - 2007) mais des disparités par région et produit. Les Pays de la Loire se distinguent par leur production de bar de chalut mais également par leur production de bar de ligne avec la région Poitou-Charentes;
- Prix moyens élevés (7,9 €/Kg pour le bar de chalut et 14,6 €/Kg en moyenne pour le bar de ligne sur 2002-2007); sensiblement les mêmes qu'au niveau national;
- L'AGLIA est positionnée sur le marché du bar frais;
- Les mareyeurs sont les acheteurs de premier rang;
- L'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne sont respectivement les clients privilégiés (en volume) des mareyeurs de l'AGLIA. L'Italie est le marché majeur car demandeur sur toute l'année;
- Le marché français est un marché guidé par le prix et demandeur en saison;
- Un produit qui fait face à une grande variété de produits concurrentiels que ce soient des produits sauvages ou piscicoles. Les productions aquacoles française et grecque sont notamment très présentes au niveau national (GMS notamment) et à l'export;
- Le prix du bar piscicole est très variable selon le pays de destination mais il reste le plus souvent inférieur à celui du bar sauvage;

### BILAN de la production de la façade AGLIA

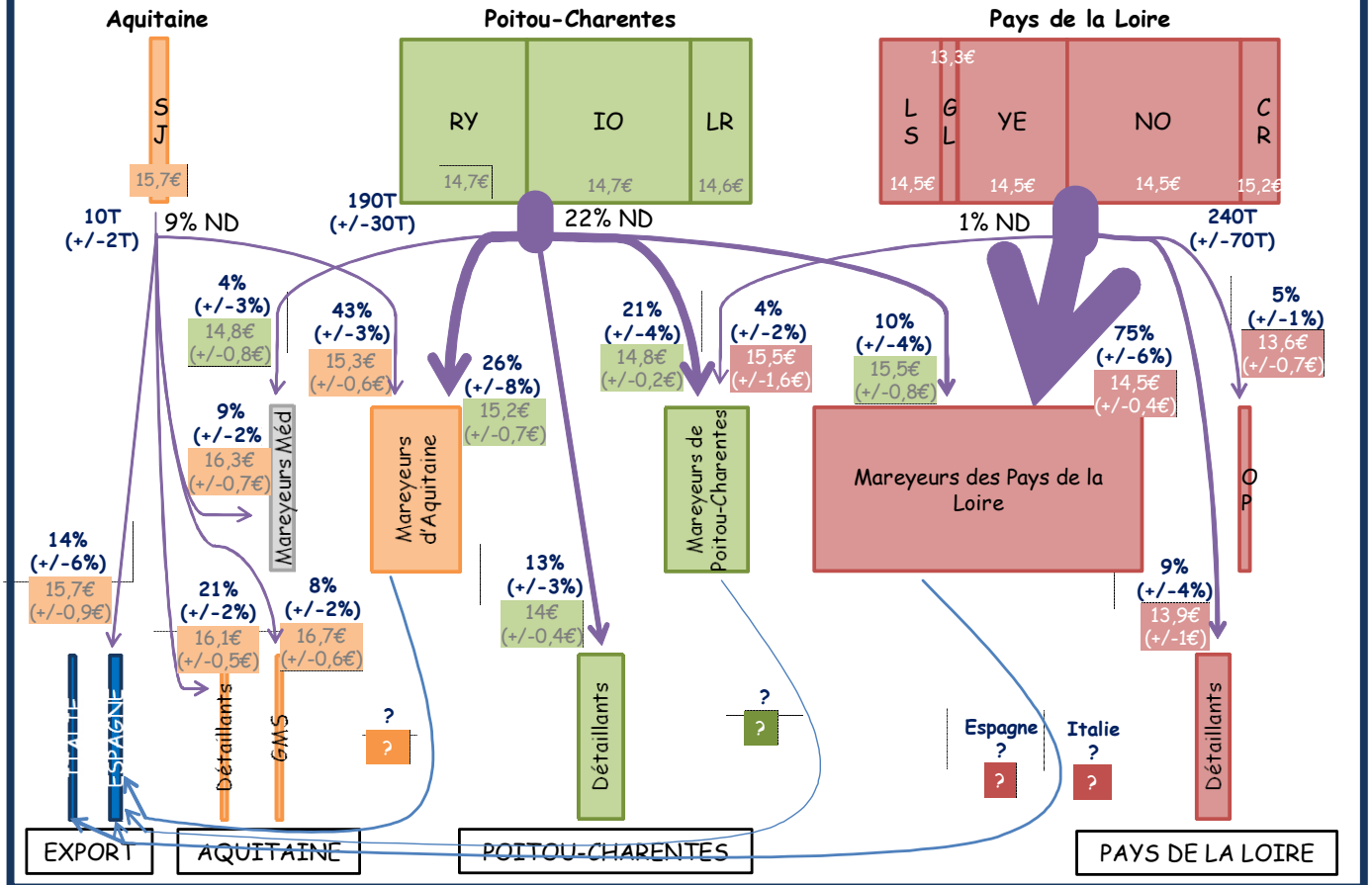
Positionnement Produit	Produits frais
Positionnement marché	Marché à l'export (Italie principalement)
Exposition concurrentielle	Forte avec une double concurrence des produits sauvages et
Opportunités	Produit à forte valeur ajoutée avec une demande soutenue
Menaces	Forte dépendance des marchés italiens, anglais et espagnols



**LES MARCHÉS DESTINATAIRES DE LA PRODUCTION DE BAR DE LIGNE  
AQUITAINE - POITOU-CHARENTE - PAYS DE LA LOIRE**

Données Ric 2002-2007 et douanes 1995-2005

**CRIEES**



Source: LEMNA, Université de Nantes et RICEP.





## LA LANGOUSTINE

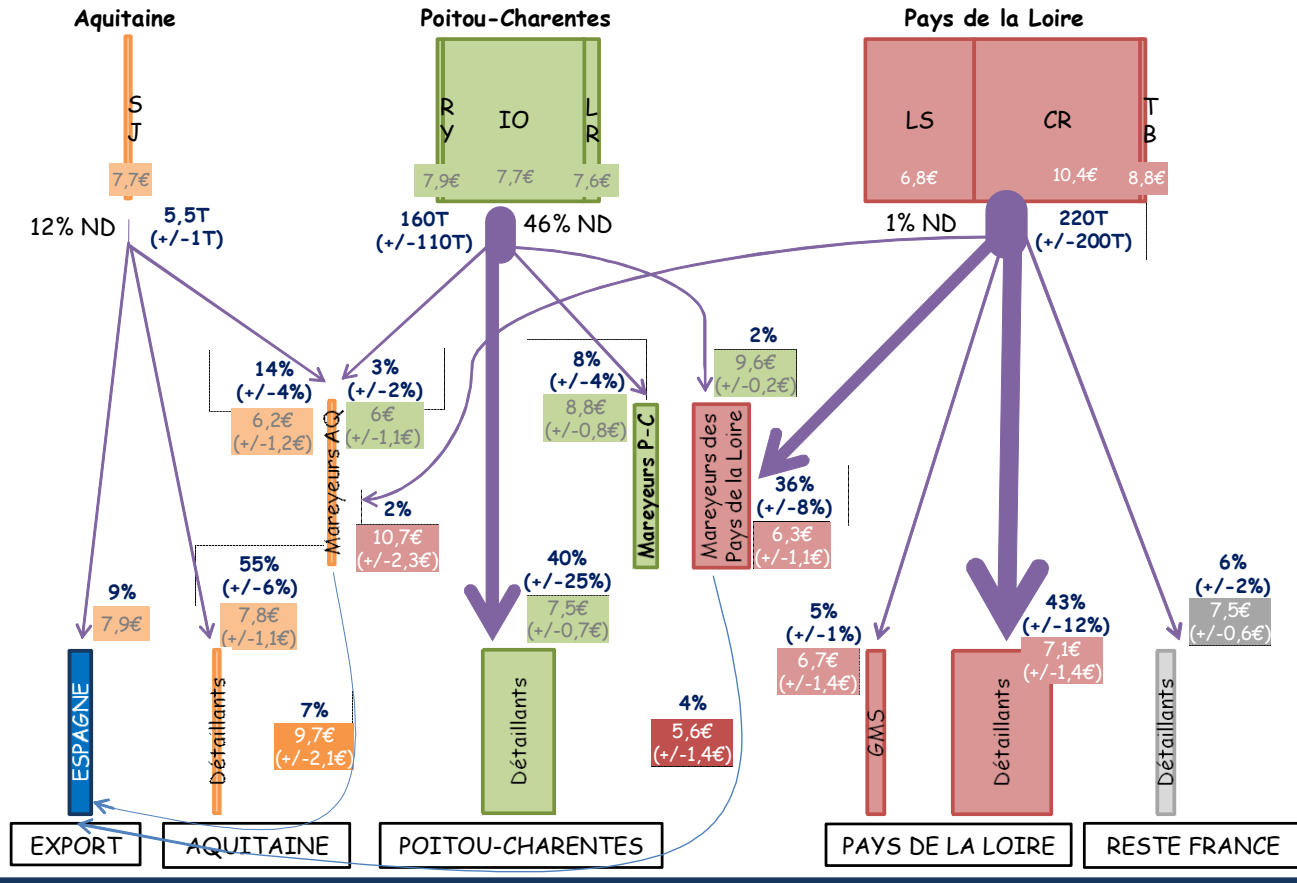
- La production de l'AGLIA est relativement importante puisqu'elle représente, toutes formes confondues, 14 % des tonnages nationaux en moyenne (2002-2007) mais plus de 20 % en valeur;
- L'AGLIA est davantage positionnée la langoustine vivante (environ un cinquième de part du marché national) même si les deux productions (glacée et vivante) sont quasiment équivalentes en tonnage;
- Prix moyens proches des prix nationaux (8,2 €/Kg pour la langoustine glacée et 9,5 €/Kg pour la langoustine vivante (2002-2007));
- Importante variation des prix moyens par halle à marée qui s'explique par la place de marché alimentée. Par exemple, la production du Croisic est vendue à un prix sensiblement plus cher compte tenu de sa proximité du marché de détail nantais;
- Les détaillants sont les acheteurs de premier rang, les mareyeurs représentent la seconde catégorie d'acheteurs;
- les mareyeurs et les GMS français mettent en concurrence la langoustine de l'AGLIA avec celle du reste de la France et celle d'importation. Pour la langoustine glacée: Royaume-Uni et Irlande / pour la langoustine vivante: Royaume-Uni et Danemark;
- Le marché français absorbe la plus grosse partie de la production et c'est un marché très saisonnier;
- La langoustine est très peu exportée (moins de 10 % de la production domestique dont 1/3 de glacée et 2/3 de vivante). L'Espagne et la Belgique sont les principaux clients notamment de langoustine vivante.

### BILAN de la production de la façade AGLIA

Positionnement Produit	Langoustine vivante
Positionnement marché	Marché de détail ou de proximité
Exposition concurrentielle	Relativement forte avec une double concurrence des produits
Opportunités	Prix de vente élevé
Menaces	Consommation domestique avec saisonnalité très marquée et en décalage par rapport à la période de production

**LES MARCHES DESTINATAIRES DE LA PRODUCTION DE LA LANGOUSTINE GLACEE / NORD  
AQUITAINE - POITOU-CHARENTE - PAYS DE LA LOIRE**

Données RIC 2002-2007 et douanes 1995-2005  
**CRIEES**

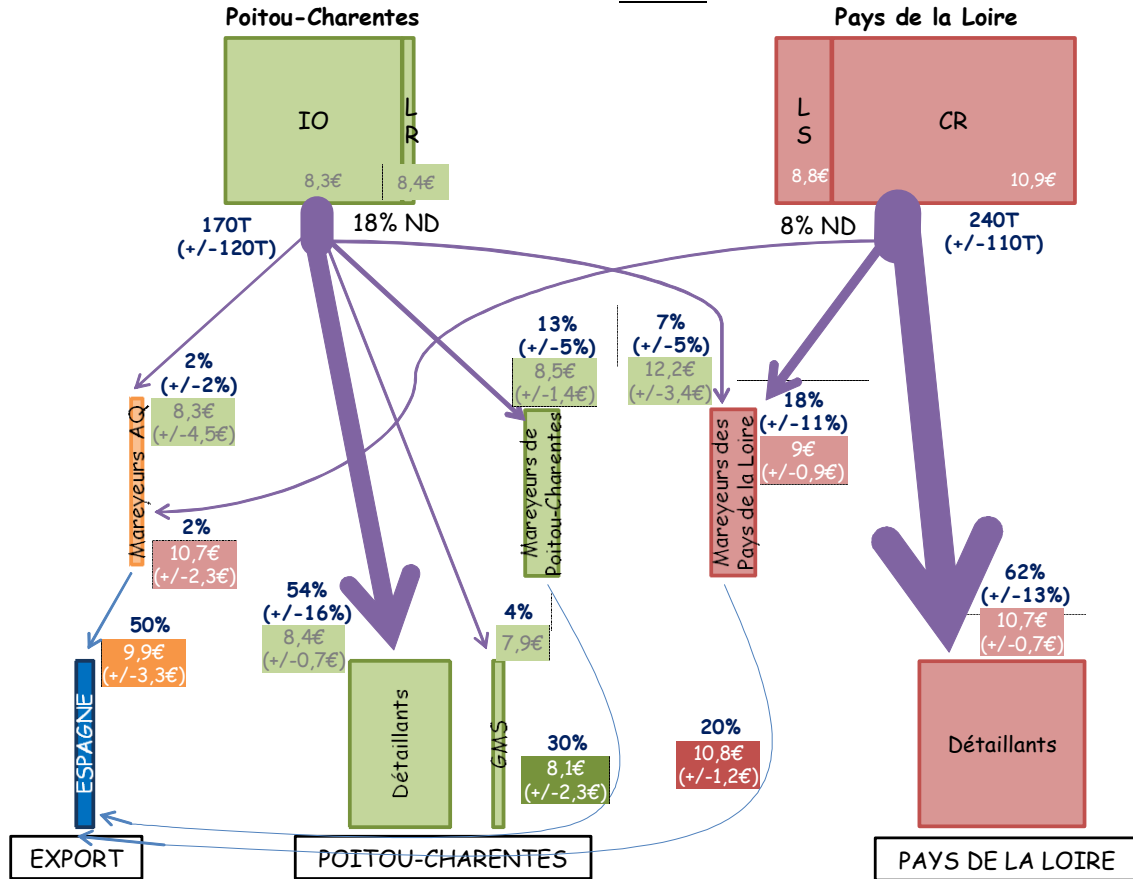


Source: LEMNA, Université de Nantes et RICEP.

LES MARCHES DESTINATAIRES DE LA PRODUCTION DE LA LANGOUSTINE VIVANTE DU GOLFE AQUITAINE - POITOU-CHARENTE - PAYS DE LA LOIRE

Données RIC 2002-2007 et douanes 1995-2005

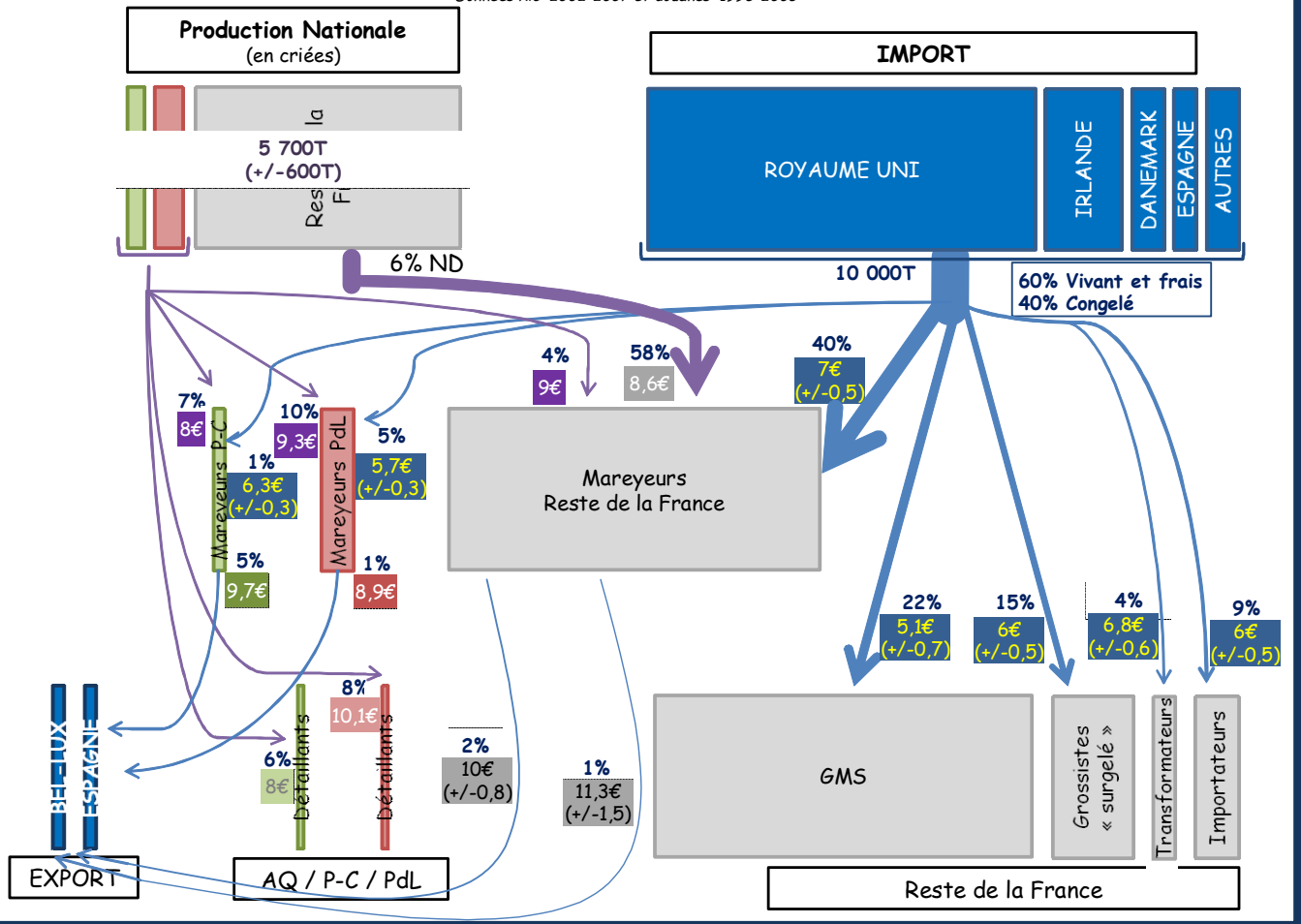
**CRIEES**



Source: LEMNA, Université de Nantes et RICEP.

### DELIMITATIONS GEOGRAPHIQUES DES MARCHES DE LA LANGOUSTINE

Données Ric 2002-2007 et douanes 1995-2005



Source: LEMNA, Université de Nantes et RICEP.

## V. Conclusion

La production de la façade AGLIA est dans une phase décroissante en raison notamment des règles liées à la Politique Commune des pêches en matière de limitation de l'effort de pêche. Entre 2002 et 2007, les tonnages débarqués sous les 11 halles à marée des trois régions ont diminué de près de 32 %. Cette forte baisse a eu un impact significatif sur le chiffre d'affaires consolidé des criées puisque sur la même période il s'est effrité de près de 9 %. L'affermissement général des prix du poisson a donc joué le rôle d'amortisseur de crise. De fait, la problématique de valorisation de la production devient majeure pour l'ensemble de la filière afin d'atteindre une rentabilité garantissant la pérennité des entreprises de pêche et, plus globalement, pour sauvegarder les seuils d'équilibre portuaire déjà fortement fragilisé. Toutefois, les analyses menées dans le cadre de ce rapport sur l'identification des marges de manœuvre pouvant accroître la valorisation de la production ont permis de mettre en avant plusieurs aspects significatifs dont la remarquable importance des producteurs locaux à l'origine de près de 97 % des ventes des halles à marée de l'AGLIA. *A contrario*, l'attractivité de ces places de marché est relativement faible puisque les navires étrangers à la façade ne représentent que 3 % des ventes. Au final, un potentiel de valorisation supplémentaire apparaît à travers l'éventuelle attraction des débarquements de navires ne vendant pas leur poisson sous criées et de la récupération des ventes réalisées par des navires de l'AGLIA en dehors des 3 régions. Ce potentiel d'offre supplémentaire a été estimé de manière optimum à 24% du chiffre d'affaires actuel (hypothèse haute).

D'autre part, la comparaison entre la façade AGLIA et l'ensemble du golfe de Gascogne a montré que les prix observés sous les trois régions y étaient légèrement plus élevés (2 % supérieur). En prenant pour chacune des espèces le prix le plus élevé observé sous une criée du Golfe, il apparaît pour l'ensemble des 11 halles à marée une marge de manœuvre de 36 % du chiffre d'affaires 2007. Ces résultats, bien que reposant sur des hypothèses hautes, montrent que la production de la façade AGLIA n'est pas valorisée à son maximum.

L'objectif d'optimiser cette chaîne de valorisation doit être commun à l'ensemble des acteurs de la filière. Deux leviers peuvent, en ce sens, être identifiés. En amont, la régulation de l'offre peut apparaître comme une solution. Du côté de l'aval, il faut chercher à optimiser les ventes, soit par la mise en place d'outils pour garantir les prix, soit en

maitrisant davantage les stratégies de commercialisation. Le travail réalisé dans la troisième partie de ce rapport a pour objectif de retracer les flux commerciaux du poisson afin d'apporter un éclairage aux différents protagonistes. Avec l'ouverture des criées à tous les opérateurs de la dimension aval, les flux de commercialisation se sont multipliés. Ces flux sont principalement conditionnés par le marché destinataire. Sur les trois espèces présentées dans ce rapport, l'importance des pays clients de la production AGLIA a été mise en avant sur la sole et le bar avec le poids considérable des marchés espagnols et italiens.

La mondialisation du marché devenant de plus en plus palpable, le contexte économique et réglementaire évoluant très rapidement, au niveau de la commercialisation (ouverture des marchés et internationalisation des échanges) comme de la production (mesures de gestion de la ressource, diminution des flottilles), les opérateurs de la filière de commercialisation doivent s'adapter, que ce soit pour assurer les approvisionnements ou pour distribuer les produits et satisfaire les demandes de la clientèle. S'en suivent des changements au niveau des marchés destinataires, difficiles à anticiper.

Ce travail mériterait donc d'être poursuivi par un travail d'enquête auprès de l'ensemble des acteurs de l'aval (mareyeurs notamment) afin de combler ses limites. Il est également important de récolter davantage d'informations sur ces principaux marchés destinataires afin de préciser le degré de concurrence et pouvoir anticiper les impacts liés à des chocs sur ces marchés. Aujourd'hui, le marché espagnol connaît de grosses difficultés qui rejaillissent sur les places de marché françaises qui ont du mal à écouler toute leur production.