



Desarrollo sostenible de las pesquerías artesanales en el Arco Atlántico

Compte-rendu du comité de pilotage

October 2010



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



Union européenne
Fonds FEDER

Investir dans notre futur commun

Compte-rendu du comité de pilotage du 19 octobre 2010, Nantes

Claire-Marine Lesage¹

Pierrick Ollivier²

Laurent Baranger¹

Patrice Guillotrau³

Nicolas Rautureau³

Réseau d'informations et de Conseil en Economie des Pêches (RICEP)
Capacités SA, filiale privée de l'Université de Nantes
Laboratoire d'Economie et de Management de Nantes



UNIVERSITÉ DE NANTES

LEMNA

*Laboratoire d'Economie et de
Management de Nantes Atlantique*

Recommended citation:

Lesage, C.M., Ollivier, P., Baranger, L., Guillotrau, P., Rautureau, N., 2010. Compte-rendu du comité de pilotage du 19 octobre 2010, Nantes. *RICEP Report of Projet PRESPO*, pp. 6.

Laurent Baranger rappelle les objectifs du projet PRESPO et de l'activité Optimisation commerciale coordonnée par le RICEP. Le travail mis en œuvre par le RICEP porte sur trois axes définis lors du premier comité de pilotage et qui constituent les trois temps de la réunion du jour. Les différentes analyses sont appliquées sur trois espèces pilotes: la sole, la langoustine et la baudroie.

1. Résultats de l'étude ECOLABELS

Claire-Marine Lesage et Pierrick Ollivier présentent les travaux en cours et les premiers résultats de l'étude Ecolabels portée par l'AGLIA dans le cadre de son Observatoire des Pêches et Cultures Marines et coordonnée par le RICEP dans le cadre de PRESPO. L'Université de Nantes et la société Capacités (filiale privée de l'Université de Nantes) sont les partenaires techniques de l'étude.

Le RICEP s'est appuyé sur une équipe pluridisciplinaire pour développer une méthodologie permettant de répondre à l'objectif d'évaluation, par une enquête consommateurs conduite à l'échelle nationale, du potentiel de valorisation des produits de la pêche par une démarche d'écoblabilisation. En ce sens, l'enquête porte à la fois sur les comportements d'achat et les attentes des consommateurs, sur l'intention d'achat et sur le consentement à payer pour des produits écolabellisés. L'enquête sera déclinée selon la même méthodologie par les partenaires espagnols du projet PRESPO: une analyse comparative entre France et Espagne sera conduite en 2011.

La première partie de la présentation détaille la méthodologie appliquée: organisation du travail, mode de passation du questionnaire, plan d'échantillonnage, structure du questionnaire. 911 personnes ont été interviewées par 4 enquêteurs entre avril et juin 2010. La seconde partie présente les premiers résultats des traitements statistiques: elle commence par une comparaison des labels par rapport aux intentions d'achat du consommateur, elle dresse ensuite les profils des consommateurs en fonction de leur préférence pour un label santé, pour un label équitable ou pour un écolabel: Pierrick Ollivier détaille les déterminants du choix d'un label, c'est-à-dire les caractéristiques du consommateur qui sont déterminantes dans le choix d'un des labels proposés: l'ensemble de ces caractéristiques est résumé dans un tableau de synthèse. Enfin la présentation propose les résultats préliminaires de l'analyse du consentement à payer. Le consentement à payer

semble dépendre de l'espèce: on peut faire l'hypothèse que, dans le cas de la baudroie, on part d'un prix de base élevé du produit standard et une augmentation de prix liée à une écolabellisation induit le dépassement d'un seuil psychologique. Par ailleurs, l'image de l'espèce elle-même et l'existence d'espèces de substitution peut expliquer le résultat obtenu pour la langoustine. Les résultats obtenus seront approfondis par l'établissement d'une modèle économétrique plus complet et devraient permettre d'identifier certains déterminants du consentement à payer. Tous ces résultats seront repris de manière plus détaillée dans le rapport d'étude AGLIA qui sera disponible au mois de décembre.

2. Indices de prix

Claire-Marine Lesage présente dans un premier temps quelques constats généraux sur la filière de commercialisation des produits de la pêche: offre nationale atomisée, marché opaque et difficulté à anticiper la demande, concurrence internationale accrue. La tendance est par ailleurs à la construction d'indices de prix, entre autres pays en France avec l'Observatoire de la formation des prix et des marges mis en œuvre par le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, ou encore en Europe avec la création d'un Observatoire européen des marchés des produits de la pêche et de l'aquaculture.

Le travail porté par le RICEP et conduit par l'Université de Nantes a pour objectifs:

- La proposition d'indices de prix représentatifs des différentes situations de marché;
- L'analyse des différences de prix entre halles à marée.

Quelques exemples d'indices de prix sont présentés par Nicolas Rautureau:

- Le premier cas est celui d'une moyenne mobile du prix au détail observé dans les GMS pour la longe de porc (diffusion dans le cadre de l'Observatoire des prix et des marges sur le site de la DGCCRF): la moyenne mobile est un indice simple à calculer et qui constitue un premier outil d'anticipation des marchés.
- Le deuxième exemple est celui des indices de prix diffusés quotidiennement par le SNM et France Agrimer pour la filière des fruits et légumes. Un système d'alerte a été programmé de façon à diffuser l'indice lorsque le prix est en deçà d'un seuil défini selon le fruit ou le légume considéré.
- Nicolas Rautureau présente ensuite en détail le Fish Pool IndexTM, prix de référence pour le marché du saumon. L'indice est établi sur la base d'une moyenne

hebdomadaire pour les tailles 3 à 6 kg. L'indice est pondéré pour les autres catégories de tailles et en fonction du poids des différents marchés (Rungis pèse 1%).

La qualité d'un indice repose sur quelques principes clefs:

- sa robustesse: représentativité des prix observés sur le marché physique;
- sa transparence: dans sa construction et dans sa disponibilité (publication régulière);
- une construction et une diffusion non manipulable par les pouvoirs publics ou par les opérateurs de la filière;
- sa neutralité vis-à-vis des opérateurs et des structures d'accompagnement de la filière.

La qualité d'un indice suppose aussi l'utilisation de données solides, accessibles et mises à jour quotidiennement, représentatives du marché physique des produits de la mer.

Le recours à un indice de prix représentatif de la réalité du marché physique permet de répondre à plusieurs objectifs:

- une meilleure compréhension du marché;
- un suivi conjoncturel de la filière de commercialisation;
- la détection et l'anticipation des points de retournement de tendance;
- la possibilité de lissage des revenus futurs (meilleure prévisibilité, etc.);
- une gestion du risque de prix indépendante de l'activité traditionnelle des opérateurs de l'amont et de l'aval.

Concernant ce dernier point, Nicolas Rautureau intervient pour préciser les outils déjà appliqués à d'autres secteurs:

- Le produit ferme: vendeur et acheteur s'entendent sur un prix ferme du contrat (dans l'exemple le prix ferme est de 26 dollars). Si le prix du marché physique est inférieur au prix du contrat, l'acheteur devra verser la différence de prix, inversement si le prix du marché physique est supérieur au prix du contrat, c'est le producteur qui devra rembourser la différence à l'acheteur. Dans ce cas la prise de risque est symétrique.
- Le produit optionnel: le vendeur contracte avec une assurance pour se garantir un prix d'achat (ici le prix garanti est de 10 euros par kilo et la valeur de la prime

d'assurance est de 0,25 euro). Si le prix du marché physique est supérieur à 10 euros, le vendeur a payé la prime d'assurance inutilement, l'option ne s'exerce pas. Si le prix du marché physique est inférieur à 10 euros, le mécanisme assurantiel s'exerce, le producteur touche 10 euros du kilo, moins les 0.25 euros de la prime. Cet outil de gestion du risque suppose d'avoir une structure tierce qui porte le risque assurantiel et qui détermine la prime d'assurance. Afin de limiter les risques liés à des situations extrêmes, la structure assurantielle peut mettre en place une barrière désactivante: si les prix s'effondrent l'assurance n'est plus active.

Discussion et questions:

Concernant l'utilisation de données représentatives du marché physique:

- Au vu des variations de prix parfois très importantes d'une journée sur l'autre, le calcul d'indices de prix permettant de prévoir l'évolution du marché est-il réellement envisageable? Nicolas Rautureau a déjà testé la possibilité de mettre en œuvre des indices de prix sur 9 espèces (Etude Gestion du risque de prix des produits de la mer: faisabilité théorique d'un marché dérivé, mars 2006). Toutes ne peuvent pas faire l'objet d'un indice de prix, comme la sardine et le hareng qui connaissent de très fortes variabilités de prix et de volumes débarqués. Le choix des espèces pilotes s'est aussi fait en ce sens.
- L'indice calculé concernera-t-il une espèce ou un produit défini par plusieurs critères TPQ? Le prix est principalement corrélé à la taille, on peut imaginer un indice par codes ET ou par groupes de codes ET dont les variations de prix sont corrélées dans le temps avec une pondération par volumes. Par exemple pour la baudroie les prix de tailles 20, 30 et 40 sont fortement corrélés et pourraient faire l'objet d'un seul indice. Ce n'est pas le cas de la baudroie de taille 50.
- La formation des prix dépend fortement du marché européen, le prix local dépend fortement des importations: comment intégrer les prix au niveau européen dans le calcul de l'indice? Cela suppose l'utilisation de données mises à jour régulièrement.
- Couverture géographique: sur la base de l'analyse des réseaux d'achats-ventes (Axe 3), il est possible d'établir des indices régionaux représentatifs des différents marchés physiques. Il est aussi possible de proposer un indice national pondéré par les volumes des différents marchés régionaux, comme c'est le cas pour le Fish Pool IndexTM.

En termes de planning et d'organisation, le RICEP propose qu'une réunion de travail spécifique aux indices de prix soit organisée en janvier-février 2011. D'ici là le RICEP et l'Université de Nantes seront en mesure de diffuser les premiers indices bruts pour les trois espèces pilotes. Cette prochaine réunion de travail permettra notamment de déterminer quelle est la couverture géographique la plus pertinente (régionale ou nationale) sur la base des résultats obtenus pour l'axe 3, à quelle fréquence l'indice pourrait être diffusé, par quel canal il serait diffusé.

3. Analyse des réseaux d'acteurs et formation des prix du poisson

Les axes 2 et 3 sont complémentaires. L'analyse des réseaux d'acteurs pour les espèces pilotes considérées devra permettre:

- D'étudier le réseau des flux d'achats-ventes entre halles à marée (HAM) et ses effets sur la formation des prix;
- D'analyser l'effet qu'aurait une modification du réseau sur la formation des prix.

Patrice Guillotreau expose plusieurs projections qui permettent de représenter les flux physiques d'échanges de produits entre halles à marée (via les premiers acheteurs). Cette cartographie des connexions entre halles à marée permet de mesurer la place et l'importance d'une halle à marée dans le réseau de commercialisation, notamment à travers le calcul de trois indicateurs: la centralité de degré, la centralité de proximité et la centralité d'intermédiarité. Une autre méthode de cartographie permet de définir les relations réciproques entre deux halles à marée (échanges de l'une vers l'autre et vice-versa). La cartographie de flux ainsi dessinée permet par ailleurs de délimiter pour une espèce considérée les marchés régionaux.

Dans un second temps, afin d'analyser les conséquences d'une modification de la structure du réseau d'échanges, le travail consistera à mesurer la performance individuelle des opérateurs et la performance globale des marchés. Cette approche pourrait permettre d'anticiper les modifications de la chaîne de commercialisation, liées par exemple à l'introduction de la vente à distance dans certaines halles à marée ou à la disparition «virtuelle» de certains opérateurs du marché physique par la contractualisation.

Discussion et questions:

- Concernant la performance des opérateurs, cette performance dépend aussi de la part des approvisionnements à l'import, des volumes commercialisés et des marchés destinataires ciblés. Les données correspondantes qui permettraient de faire tourner les outils d'analyse présentés ne sont toutefois pas disponibles.
- La logistique est un élément important de la formation des prix: les coûts logistiques peuvent expliquer certains écarts de prix constants observés entre deux halles à marée.
- Cette étude prospective pourrait par ailleurs se porter sur la massification de l'offre dont la réflexion est en cours.

Conclusions:

- Afin de tenir informés l'ensemble des opérateurs du comité de pilotage PRESPO-Optimisation commerciale, le RICEP propose de diffuser une synthèse des trois présentations.
- Afin de rediscuter de certains points notamment sur les indices de prix, et pour collecter les avis des représentants de plusieurs maillons de la filière, le RICEP programme de rencontrer d'ici la fin de l'année 2010 plusieurs opérateurs impliqués dans le projet mais qui n'ont pas pu participer à ce comité de pilotage.
- Sur la question des indices de prix, une réunion de travail sera programmée au premier trimestre 2011.