



HAL
open science

Perspectives et instruments de coopération régionale euro-méditerranéenne dans la filière fruits et légumes (PICFL-MED)

Jean-Louis Rastoin, Hassan Benabderrazik, Fatima El Hadad, Charlotte Emlinger,
Jean-Claude Montigaud

► To cite this version:

Jean-Louis Rastoin, Hassan Benabderrazik, Fatima El Hadad, Charlotte Emlinger, Jean-Claude Montigaud. Perspectives et instruments de coopération régionale euro-méditerranéenne dans la filière fruits et légumes (PICFL-MED). [Rapport de recherche] IPEMed. 2009. <hal-02818295>

HAL Id: hal-02818295

<https://hal.inrae.fr/hal-02818295v1>

Submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization



**PERSPECTIVES ET INSTRUMENTS
DE COOPERATION REGIONALE
EURO-MEDITERRANEENNE
DANS LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES
(PICFL-MED)**

Jean-Louis Rastoin*, Hassan Benabderrazik,
Fatima El Hadad-Gauthier***, Charlotte Emlinger***,
Jean-Claude Montigaud******

UMR Moisa (*)Ciheam-Iamm, ****Inra et *SupAgro), Montpellier
Agro Concept, Rabat



moisa@supagro.inra.fr

Paris / Montpellier / Rabat

Rapport final

Avril 2009

Avant-propos

Ce rapport PICFL prend place dans les travaux du groupe « agriculture » de l'IPEMed dont l'objectif est de promouvoir les partenariats économiques, scientifiques et politiques entre les acteurs des trois rives de la Méditerranée.

Il fait suite au rapport « Pour une organisation euro-méditerranéenne de la production et des échanges dans la filière fruits et légumes (OPEFL) » des mêmes auteurs, également édité par l'IPEMed qui démontrait que les dangers qui peuvent menacer la filière fruits et légumes dans cette macro-région viennent plus de problèmes agro-écologiques, logistiques et organisationnels, ainsi que de concurrents extérieurs à la zone, que de paramètres économiques intra-méditerranéens. En particulier, le risque de voir les pays de l'UE submergé par les fruits et légumes des pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM) dans la perspective de la future zone de libre échange UE-PSEM (ZLEM) est faible pour ne pas dire inexistant. Ce premier rapport concluait donc à l'urgence de mettre en place un dispositif s'inspirant des acquis communautaires de la PAC pour une « mise à niveau », notamment managériale et qualitative, des filières fruits et légumes dans les PSEM.

Ce second rapport éclaire les choix stratégiques à faire de ce côté-ci de la Méditerranée pour tirer partie des opportunités résultant des perspectives favorables en termes de marché ouvertes par la ZLEM et par la promotion mondiale de la consommation de fruits et légumes encouragée par l'OMS pour des raisons de santé publique. En effet, le poids important des filières fruits et légumes dans les régions méditerranéennes françaises (entre 25 et 65 % du chiffre d'affaires agricole en RA, LR et PACA et entre 20 et 45 % de l'emploi dans l'agriculture) justifie pleinement une action volontariste pour maintenir cette activité. A cet effet, à partir d'études de cas de partenariats euro-méditerranéens entre entreprises du secteur de fruits et légumes frais, les auteurs du rapport identifient les atouts et les contraintes qui se posent aux chefs d'entreprises et proposent des pistes pour renforcer les alliances stratégiques, dans une vision de co-développement des filières.

À travers ce dossier d'aide à la décision pour les responsables politiques et économiques, l'IPEMed veut apporter aux débats en cours des analyses scientifiques et des propositions concrètes. Plus globalement, la réflexion sur l'agriculture et l'agroalimentaire en Méditerranée constitue un pilier essentiel pour le développement durable de la zone dans le contexte de rupture écologique, économique et sociale que traverse actuellement notre monde.

Nous remercions les Conseils régionaux Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Rhône-Alpes pour leur contribution financière à la réalisation de ce rapport.

Jean-Louis Guigou

Délégué Général IPEMed

Perspectives et instruments de coopération régionale euro-méditerranéenne dans la filière fruits et légumes

Table des matières

AVANT-PROPOS.....	3
TABLE DES MATIERES.....	5
INTRODUCTION.....	7
CHAPITRE 1 : PRODUCTION ET COMMERCE DE FRUITS ET LEGUMES DES REGIONS PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR, LANGUEDOC-ROUSSILLON ET RHONE-ALPES	9
1.1. PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES	11
1.1.1. PACA, LANGUEDOC ROUSSILLON ET RHONE ALPES : DES REGIONS HAUTEMENT SPECIALISEES DANS LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES.....	11
1.1.2. DES REGIONS LEADERS DANS LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES.....	14
1.1.3. UNE FORTE SPECIALISATION PRODUIT.....	17
1.1.4. CARACTERISTIQUES DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES DANS LES TROIS REGIONS	19
1.2. COMMERCE INTERNATIONAL DE FRUITS ET LEGUMES.....	22
1.2.1. EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES REGIONS PACA, LANGUEDOC-ROUSSILLON ET RHONE-ALPES.....	24
1.2.2. IMPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES REGIONS PACA, LANGUEDOC-ROUSSILLON ET RHONE-ALPES.....	30
CHAPITRE 2 : BENCHMARK DES PERFORMANCES DES REGIONS PRODUCTRICES DE FRUITS ET LEGUMES.....	35
2.1. SCORING DES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES DE FRUITS	36
2.1.1. CARACTERISATION DES REGIONS	36
2.1.2. CLASSEMENT DES DIFFERENTES REGIONS EN FONCTION DU SCORE	38
2.1.3. COMPOSITION DU SCORE	39
2.2. SCORING DES DIFFERENTES REGIONS PRODUCTRICES DE LEGUMES.....	40
2.2.1. CARACTERISATION DES REGIONS	40
2.2.2. CLASSEMENT DES DIFFERENTES REGIONS EN FONCTION DU SCORE	42
2.2.3. VARIABLES INTRODUITES DANS LE SCORE	42
CHAPITRE 3 : LES ALLIANCES STRATEGIQUES DANS LE SECTEUR DES FRUITS ET LEGUMES : ETUDE DE CAS	45
3.1. UNE FILIERE SOUS INFLUENCES MEDITERRANEENNES : LE MELON CHARENTAIS	46
3.1.1. LES CHIFFRES-CLEFS DE LA FILIERE	46
3.1.2. LES CAS D'ENTREPRISES.....	50
3.1.3. LES PROBLEMATIQUES EN PRESENCE.....	59
3.1.4. CONCLUSION.....	62
3.2. FILIERE PECHES ET NECTARINES : A LA RECHERCHE DE NOUVEAUX RELAIS DE CROISSANCE	65
3.2.1. CHIFFRES CLES DE LA FILIERE	65
3.2.2. CONTRAINTES DE LA FILIERE.....	70
3.2.3. LES CAS D'ENTREPRISES.....	71
3.3. FILIERE TOMATE	78

3.3.1.	CHIFFRES CLES	78
3.3.2.	CAS D'ENTREPRISES	85
3.4.	DIAGNOSTIC ET PRINCIPAUX RESULTATS.....	92
3.4.1.	QUELQUES REMARQUES GENERALES	92
3.4.2.	LES PRODUCTIONS CONCERNEES.....	92
3.4.3.	PROFILS DES STRATEGIES D'IMPLANTATION.....	92
3.4.4.	L'OBJECTIF DES PARTENARIAT ET LES PRINCIPALES MOTIVATIONS DES ACTEURS	93
3.4.5.	FACTEURS DE BLOCAGE POUR LE DEVELOPPEMENT DES PARTENARIATS	94
3.4.6.	LES BENEFICES MUTUELS DES PARTENARIATS	94
3.4.7.	QUELQUES PISTES POUR DES RECOMMANDATIONS	94
CHAPITRE 4 : LE POINT DE VUE D'UN PAYS MEDITERRANEEN : EXEMPLES D'ALLIANCES STRATEGIQUES DANS LE SECTEUR DES FRUITS ET LEGUMES AU MAROC .		97
4.1.	BILAN DES PARTENARIATS.....	98
4.1.1.	PARTENARIATS SUR LE FONCIER.....	98
4.1.2.	PARTENARIATS DE PRODUCTION	99
4.1.3.	PARTENARIAT GLOBAL.....	99
4.1.4.	PARTENARIATS PUBLICS PRIVES	100
4.2.	LES FRUSTRATIONS ET LES REUSSITES : UN BILAN SOMMAIRE.....	101
4.2.1.	PARTENARIATS SUR LE FONCIER.....	101
4.2.2.	PARTENARIATS AUTOUR DE LA PRODUCTION	101
4.2.3.	PARTENARIATS GLOBAUX : PRODUCTION ET COMMERCIALISATION	102
4.2.4.	PARTENARIATS PUBLIC/PRIVE AUTOUR DES TERRES DOMANIALES	102
4.3.	LEÇONS A TIRER ET AMENAGEMENTS AU CADRE INSTITUTIONNEL.....	103
4.3.1.	SECURISER LES BAUX ET LES INVESTISSEMENTS.....	103
4.3.2.	INTEGRER PLUS L'UNION EUROPEENNE	103
4.3.3.	PREPARER UN CADRE D'ACCOMPAGNEMENT A L'INTEGRATION AU MARCHÉ UNIQUE.....	104
SYNTHESE ET CONCLUSIONS.....		105
BIBLIOGRAPHIE.....		117
BASES DE DONNEES		117
ANNEXES		119
TABLE DES TABLEAUX		163
TABLE DES FIGURES.....		165
TABLE DES TABLEAUX DES ANNEXES.....		167

Introduction

Ce rapport fait suite à un premier dossier portant sur l'organisation euro-méditerranéenne de la production et des échanges dans la filière fruits et légumes¹, consacré à l'analyse macro-économique de ce secteur dans les pays méditerranéens et proposant la création d'un dispositif s'inspirant des OCM de la PAC pour moderniser les filières dans la zone, qualifier les produits et réguler les flux commerciaux.

Il a paru intéressant à l'IPEMed et aux responsables des Conseils régionaux du Languedoc-Roussillon, de Provence-Alpes-Côte d'Azur et de Rhône-Alpes, après ce premier rapport davantage focalisé sur les pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM), d'analyser en profondeur les filières fruits et légumes dans ces trois régions, d'identifier des partenariats effectifs entre les rives nord et sud de la Méditerranée, d'en réaliser un diagnostic et enfin d'en dégager des propositions d'action pour les entreprises et les pouvoirs publics.

A cet effet, le rapport PICFL est organisé en 4 chapitres.

Le premier chapitre présente la situation actuelle et la dynamique de la production et des échanges internationaux de fruits et légumes en Languedoc-Roussillon (LR), Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) et Rhône-Alpes (RA), régions françaises qui constituent ce que l'on appelle parfois le « Grand delta méditerranéen ». Ce chapitre permet de situer l'importance du secteur en termes économiques et sociaux dans les 3 régions. La méthodologie utilisée est celle de l'analyse comparative sur la base d'un certain nombre de critères de caractérisation sectorielle (production, VA, emploi, superficies cultivées, importations, exportations).

Le deuxième chapitre propose un *benchmark* des principales régions françaises de production de fruits (8 régions) et légumes (7 régions). Le *benchmarking* permet, sur la base d'un score synthétique calculé pour chacun des deux secteurs, d'effectuer des classements hiérarchiques entre régions, ce qui conduit – en gros – à proposer des mesures de compétitivité relative. Les variables entrant dans le score sont des estimateurs de dimension (par exemple la production de l'exercice) et de performance (par exemple la productivité et le taux de marge nette). Le benchmark constitue donc un bon diagnostic sectoriel et identifie par la même les points faibles et les améliorations possibles.

Le troisième chapitre est fondé sur la méthode des cas. Neuf exemples de partenariat entre producteurs et/ou négociants de fruits et légumes de part et d'autre de la Méditerranée ont été analysés en profondeur sur la base d'entretiens semi-directifs avec les responsables d'entreprises. Les questionnaires ont permis de réaliser des diagrammes SWOT². Les 9 cas se situent dans les filières melons charentais, pêches et nectarines, tomates qui font l'objet d'une présentation (chiffres-clefs et acteurs). Du croisement entre les informations recueillies sont tirés une typologie des partenariats et un ensemble de recommandations stratégiques tant pour les entreprises que pour les pouvoirs publics.

¹ Rastoin J.L., Benabderrazik H., El Hadad-Gauthier F., Emlinger C., Montigaud J.C., 2008, Pour une organisation euro-méditerranéenne de la production et des échanges dans la filière fruits et légumes (OPEFL), IPEMed, UMR Moisa, Montpellier et Paris, 105 p.

² Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (Forces, faiblesses, opportunités et menaces)

Enfin, le quatrième chapitre donne des précisions sur le contexte d'accueil des partenariats au Sud, en s'appuyant sur le cas du Maroc – qui constitue le pays le plus avancé dans ce domaine –, sur les conditions de mise en place et sur les résultats et les perspectives de ce type d'opération.

Le rapport est complété par 4 annexes fournissant des matériaux d'appui aux analyses et recommandations :

- Logistique maritime en Méditerranée
- Schéma de filière
- Ligne de conditionnement de fruits et légumes
- Compléments statistiques sur les 3 régions Languedoc Roussillon, Provence-Alpes Côte d'Azur et Rhône Alpes

Chapitre 1 : Production et commerce de fruits et légumes des régions Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes

Ce premier chapitre a pour objectif de fournir quelques données de cadrage sur la production et le commerce de fruits et légumes français, en accordant une attention particulière aux régions Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA), Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes.

Les régions PACA et Rhône Alpes se situent parmi les régions dont le PIB par tête est le plus élevé (27 095 et 28 792 €/habitant en 2006, Tableau 1). Le Languedoc Roussillon est au contraire plutôt dans la fourchette basse des régions françaises avec 22 616 €/habitant en 2006. L'écart entre ces trois régions est moindre au niveau du PIB agricole, même si le Languedoc Roussillon reste en retrait par rapport aux deux autres régions : PACA et Rhône Alpes sont les cinquièmes et sixièmes régions agricoles françaises du point de vue de la valeur produite alors que le Languedoc Roussillon est à la dixième place.

Tableau 1. Classement des régions françaises en fonction de leur PIB agricole en 2006

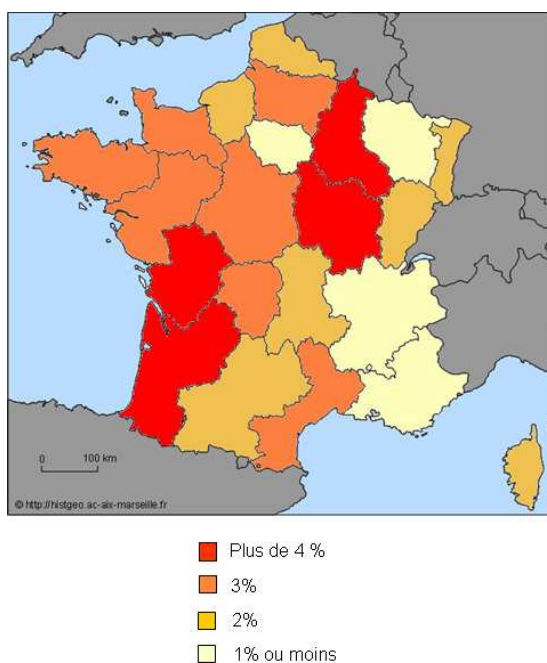
	PIB agricole (M. €)	PIB (M. €)	PIBA/PIB	PIB/Habitant (€)
Aquitaine	3 105	79 920	3,9%	25 693
Champagne Ardennes	3 078	35 310	8,7%	26 381
Bretagne	2 613	78 035	3,3%	25 249
Pays de la Loire	2 537	89 530	2,8%	26 041
PACA	1 891	130 178	1,5%	27 095
Rhône Alpes	1 826	173 682	1,1%	28 792
Centre	1 808	63 457	2,8%	25 296
Bourgogne	1 720	40 485	4,2%	24 932
Midi Pyrénées	1 677	71 296	2,4%	25 772
Languedoc Roussillon	1 566	57 350	2,7%	22 616
Poitou Charentes	1 474	40 985	3,6%	23 881
Nord Pas de Calais	1 273	90 841	1,4%	22 458
Picardie	1 256	42 778	2,9%	22 660
Basse Normandie	1 138	34 064	3,3%	23 491
Auvergne	788	31 631	2,5%	23 699
Lorraine	780	55 219	1,4%	23 596
Alsace	760	48 389	1,6%	26 532
Haute Normandie	754	46 853	1,6%	25 834
Franche Comté	655	28 091	2,3%	24 467
Limousin	583	17 089	3,4%	23 580
Ile de France	541	500 839	0,1%	43 370
Corse	117	6 359	1,8%	22 660
France	31 937	1 762 379	1,8%	28 721

INSEE Région, 2008

L'agriculture ne participe qu'à une très faible part de la valeur produite (moins de 1% du PIB) dans les trois régions étudiées, en particulier PACA et Rhône Alpes (Figure 1). L'agriculture représente surtout un secteur important de l'économie des régions Aquitaine, Poitou Charente, Champagne Ardennes et Bourgogne, ce qui s'explique en partie par la production viticole de ces régions.

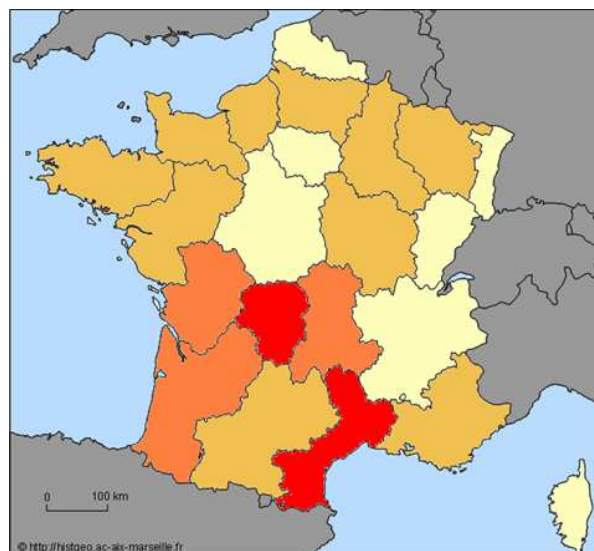
L'agriculture représente en revanche plus du quart des exportations de Languedoc Roussillon, ce qui est à relier aux commerce de vin de cette région. En PACA également, l'agriculture représente une part importante du commerce extérieur, tandis que cette part reste faible en région Rhône Alpes.

Figure 1. Part du PIB agricole dans le PIB total par région



INSEE Région, 2008

Figure 2. Part des exportations agricoles dans les exportations totales par région



- Plus de 25 %
- Entre 20 et 25%
- Entre 10 et 20%
- Entre 5 et 10%
- Moins de 5%

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

1.1. Production de fruits et légumes

1.1.1. PACA, Languedoc Roussillon et Rhône Alpes : des régions hautement spécialisées dans la production de fruits et légumes

La région PACA est spécialisée dans la production de fruits et de légumes. Ce secteur représente en effet plus de 67% de la valeur de la production agricole de cette région (37% de légumes et 30% de fruits), alors qu'au niveau national seule 14% de la valeur agricole provient de ces produits (Figure 3). Le secteur des fruits et légumes joue également un rôle important en Languedoc Roussillon (40% de la production agricole en valeur, soit 22% de légumes et 18% de fruits). L'agriculture de la région Rhône Alpes est plus diversifiée, mais les fruits et légumes représentent toutefois une part élevée de sa production agricole (24%).

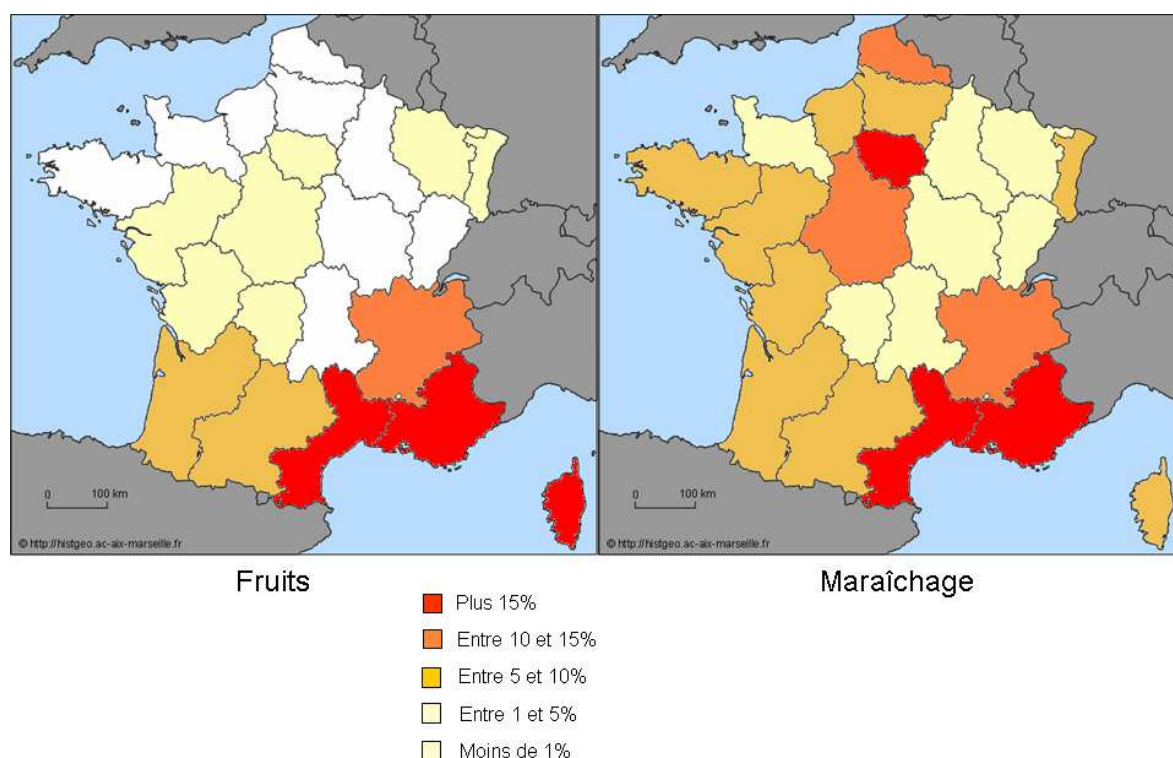
Cette spécialisation se retrouve au niveau de l'emploi et des exploitations agricoles (Figure 4 et Figure 6). En Provence Alpes Côte d'Azur et en Languedoc Roussillon, la production horticole et fruitière concerne ainsi près d'une exploitation sur trois. Ce secteur représente également une part élevée de l'emploi agricole en PACA : plus de 45% des Unités de Travail Agricole sont utilisées dans ce secteur. Cette part est plus faible en Languedoc Roussillon (26%, surtout lié aux fruits), même si ce taux est bien supérieur à celui de la France entière

(11,3%). En Rhône Alpes, c'est également la production fruitière qui mobilise le plus de main d'œuvre (15% et seulement 5% pour le maraîchage). La production de fruits concerne également près d'une exploitation sur dix de cette région.

Le secteur des fruits et légumes occupe une part relativement faible de la Surface Agricole Utile des différentes régions (2,8% en moyenne, Figure 5). Les vergers recouvrent toutefois 7% de la SAU de la Région Provence Alpes Côte d'Azur, 4% de celle de Rhône Alpes et 3 % de celle de Languedoc Roussillon.

Seules la Corse pour les fruits et l'Ile de France pour le maraîchage présentent des niveaux de spécialisation aussi élevés que les trois régions PACA, Languedoc Roussillon et Rhône Alpes. La production de fruits et légumes de régions comme la Bretagne, l'Aquitaine, le Nord Pas de Calais, qui ont des niveaux importants, et même parfois supérieurs à ceux de ces trois régions, ne représente généralement qu'une faible part de la production, de l'emploi et des exploitations agricoles. Cette observation met en évidence la forte vulnérabilité de ces trois régions vis-à-vis du secteur des fruits et légumes, qui représente leur principale activité agricole.

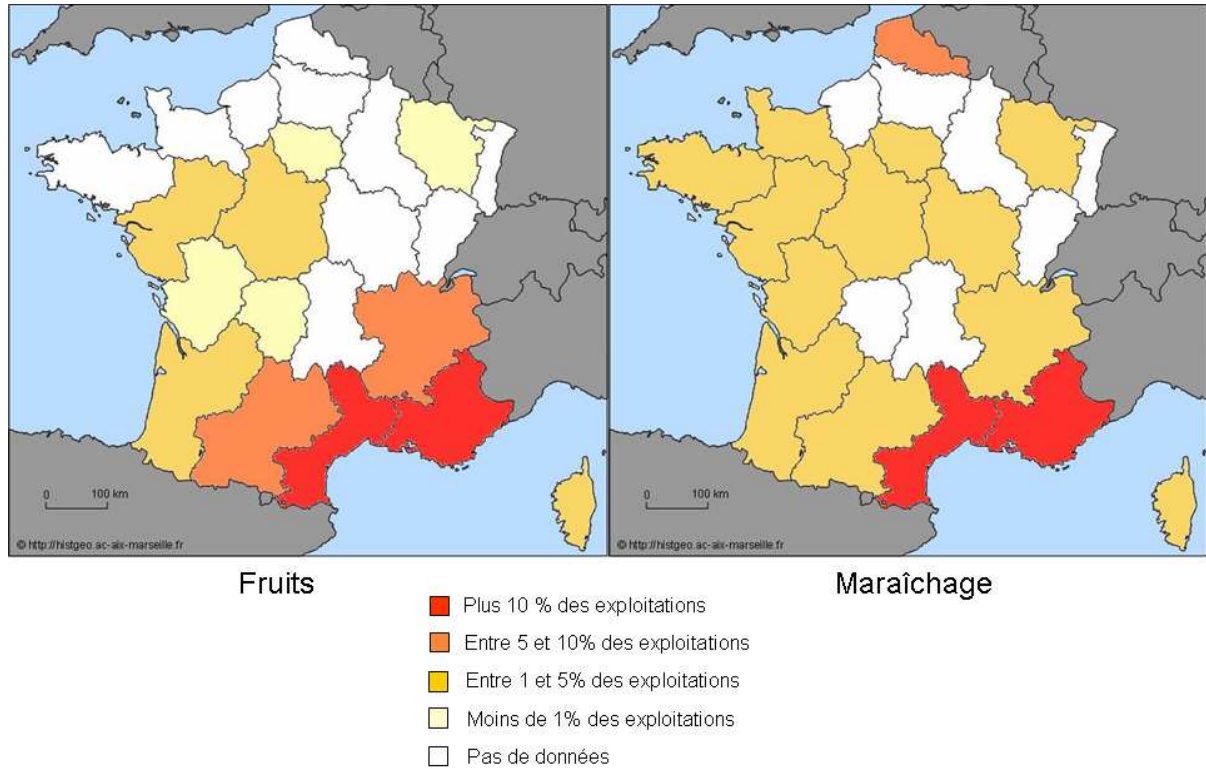
Figure 3. Part des fruits et légumes dans la production agricole en valeur par région en 2006³



Agreste Enquête structure 2005

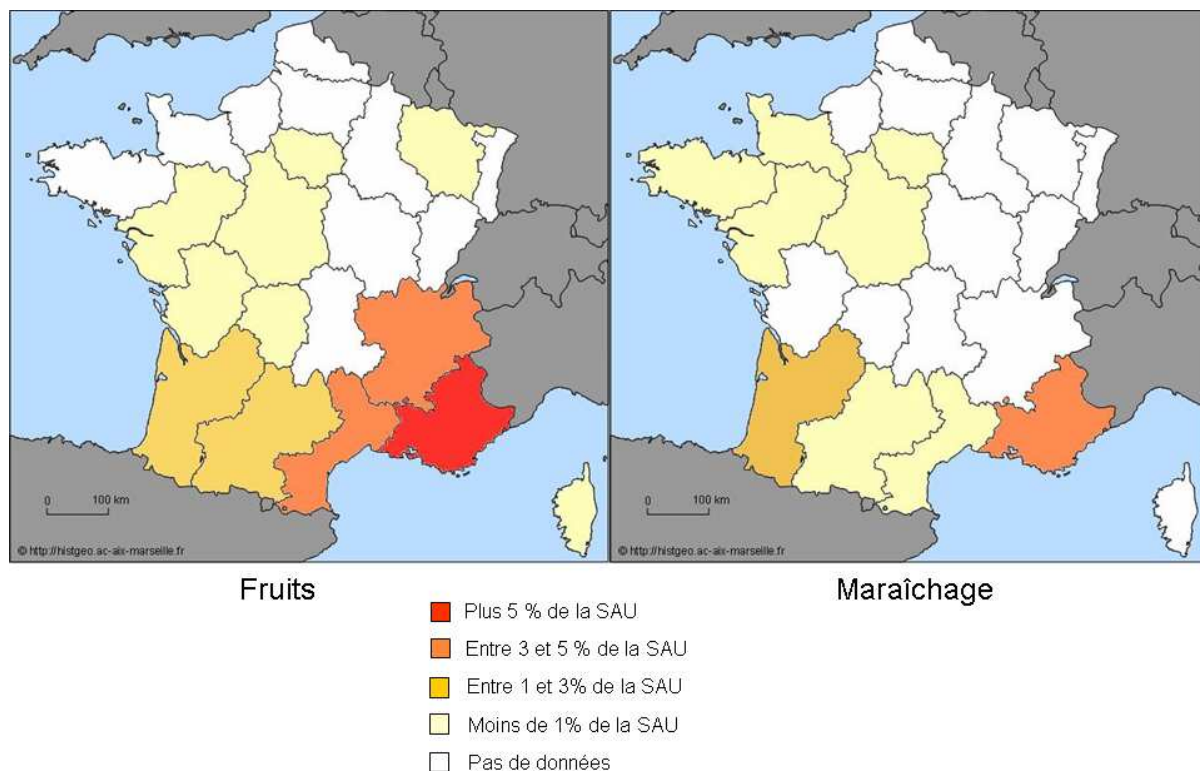
³ Les données relatives à la production de fruits et légumes présentés dans ce chapitre sont majoritairement issues des bases de données d'Agreste et du RICA. Comme toutes bases de données, ces dernières présentent des limites. En particulier, la comptabilisation des exploitations productrices de fruits et légumes est sujette à caution, la production de certaines exploitations périurbaines n'étant pas systématiquement prise en compte.

Figure 4. Part des exploitations agricoles qui produisent fruits et de produits du maraîchage par région en 2005



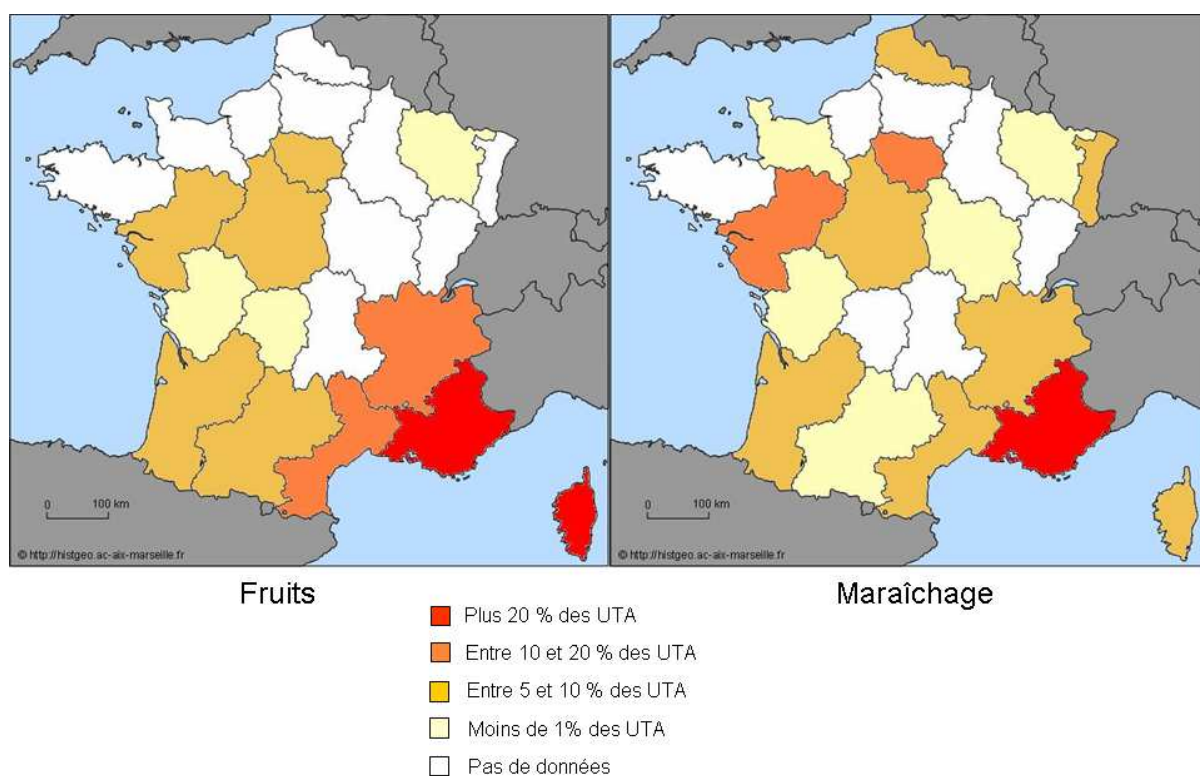
Agreste Enquête structure 2005

Figure 5. Part de la Surface Agricole Utile destinée à la production de fruits et de produits du maraîchage, par région en 2005



Agreste Enquête structure 2005

Figure 6. Part des Unités de Travail Agricoles destinée à la production de fruits et de produits du maraîchage, par région en 2005



Agreste Enquête structure 2005

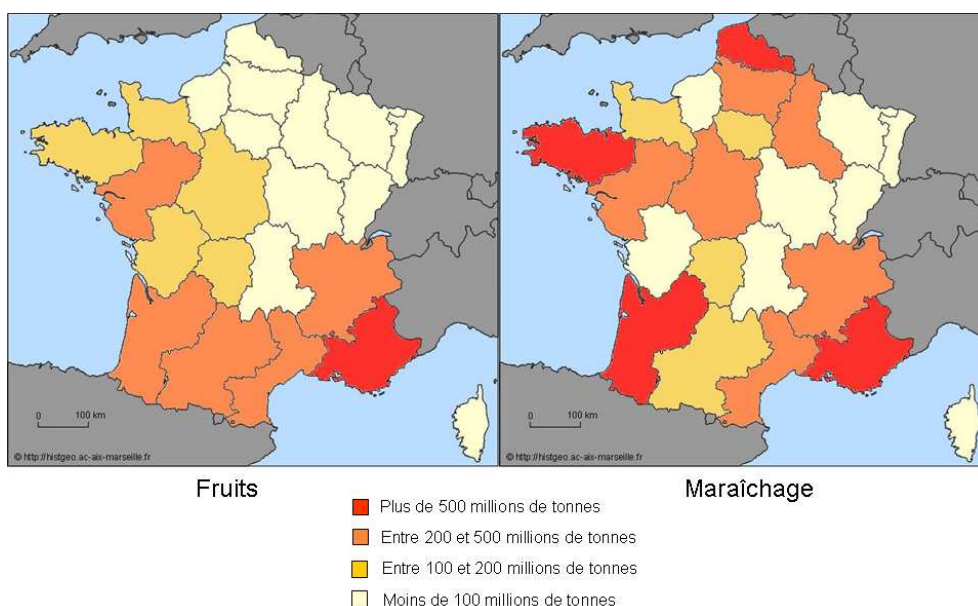
1.1.2. Des régions leaders dans la production de fruits et légumes

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur est la première région française productrice de fruits et de légumes. Elle occupe en particulier une place prépondérante dans la production nationale de fruits, puisqu'elle correspond à plus du cinquième de cette dernière (29% de la production en valeur, 22% de la production en quantité). Le reste de la production fruitière se concentre dans les régions du sud de la France (Languedoc Roussillon, Rhône Alpes, Aquitaine et Midi Pyrénées) ainsi que dans la région des Pays de la Loire (Figure 7 et Tableau 2).

Les trois régions PACA, Languedoc Roussillon et Rhône Alpes correspondent à elles seules à plus de la moitié des exploitations agricoles et de la Surface Agricole Utile (SAU) françaises dédiée aux fruits. Elles mobilisent également plus de la moitié de la main d'œuvre utilisée dans le secteur. Parmi elle, Rhône Alpes regroupe le plus grand nombre d'exploitations agricoles (plus du quart des exploitations nationales productrices de fruits), alors que cette région ne produit que 14% de la production nationale. Elle correspond par ailleurs à 22% de la Surface Agricole Utile française liée production fruitière.

La production maraîchère est moins limitée au sud de la France et se situe principalement dans les régions PACA (18% de la production en valeur), Bretagne (15%), Nord Pas de Calais (8%) et Aquitaine (7%). Du point de vue des volumes, la région Bretagne est la première région productrice, mais elle est dépassée par la région PACA dont la production, plus faible en volume, est supérieure en valeur (Tableau 2). Les régions Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes correspondent respectivement à 6 et 5% de la production française en valeur. La part des trois régions dans les exploitations, la SAU et les UTA maraîchères françaises est relativement limitée. Nous pouvons toutefois noter que la production de légume de la région PACA utilise relativement plus de main d'œuvre que les autres régions de France (17% des UTA alors qu'elle n'est à l'origine que de 9% de la production nationale).

Figure 7. Production de fruits et légumes par région en 2006



Agreste, 2008

Tableau 2. Production française de fruits

	<i>Production de fruits</i>				
	Production (millions d'€) 2006	production (100kg) 2005-2007	nombre d'exploitations 2005	SAU 2005	UTA 2005
Provence-Alpes-Côte d'Azur	791	8 147 342	1 749	45 466	8 257
Languedoc-Roussillon	374	3 870 975	1 379	34 349	7 494
Rhône-Alpes	370	4 002 310	2 295	55 478	8 299
Aquitaine	370	4 393 014	978	34 276	4 638
Midi-Pyrénées	230	3 878 978	1 142	30 930	4 721
Pays de la Loire	148	3 884 724	587	19 347	4 834
Centre	108	1 564 939	328	10 415	2 348
Poitou-Charentes	67	1 367 006	167	7 053	1 352
Corse	46	513 960	210	5 696	734
Bretagne	33	1 185 177			
Limousin	30	962 150	225	4 902	828
Ile de France	23	186 225	82	2 319	650
Basse-Normandie	21	1 222 570			
Alsace	19	296 202			
Lorraine	16	185 428	83	1 847	346
Picardie	13	408 798			
Haute-Normandie	12	684 929			
Nord Pas-de-calais	9	178 778			
Auvergne	9	73 978			
Bourgogne	7	117 829			
Champagne-Ardenne	5	115 711			
Franche-Comté	3	57 833			
France	2 703	37 300 000	9 225	252 078	44 501

Agreste, 2008

Tableau 3. Production française de légumes

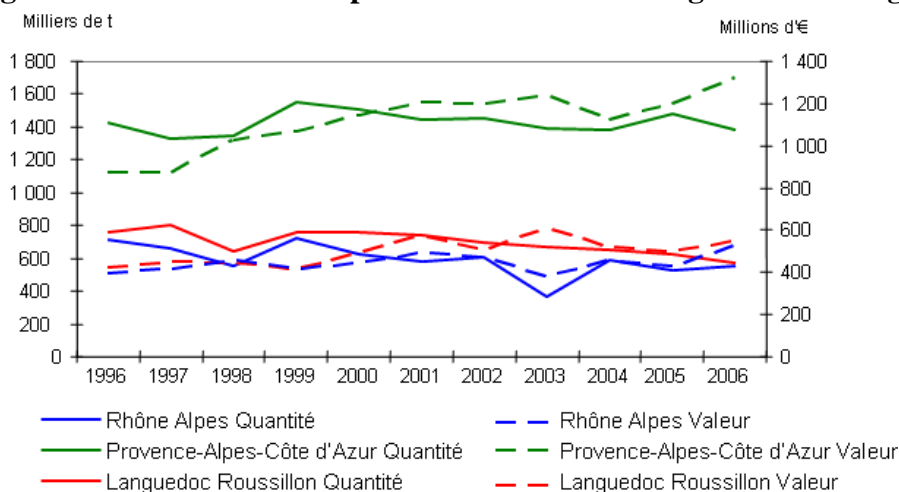
	<i>Production de légumes</i>				
	Production (millions d'€) 2006	production (100kg) 2005-2007	nombre d'exploitations 2005	SAU 2005	UTA 2005
Provence-Alpes-Côte d'Azur	536	3 403 409	924	9 169	6 953
Bretagne	451	10 400 000	750	5 073	
Pays de la Loire	263	4 981 770			
Nord Pas-de-calais	243	7 539 174	363		1 426
Aquitaine	210	8 647 057	900	13 405	4 383
Centre	197	3 409 268	500	7 211	2 475
Languedoc-Roussillon	176	206 226	159		690
Rhône-Alpes	155	2 078 973	726		2 859
Midi-Pyrénées	147	1 370 186	623	3 331	1 700
Ile de France	146	1 209 207	377	2 415	1 836
Picardie	133	522 834	352		1 371
Basse-Normandie	53	1 939 924	234	2 238	797
Bourgogne	42	729 219	381		1 202
Poitou-Charentes	38	6 282 565	2 694	15 715	9 346
Champagne-Ardenne	38	2 004 660			
Alsace	24	896 403			781
Haute-Normandie	19	387 875			
Lorraine	16	54 438			
Auvergne	15	240 331			
Corse	12	127 502	86		241
Limousin	5	2 281 706	1 165	8 319	4 276
Franche-Comté	3	86 391			
France	2923	58 800 000	10 234	66 876	40 336

Agreste, 2008

En dix ans, la quantité de fruits produite en France a diminué, tandis que la valeur de cette production a connu une augmentation de plus de 20% (Figure 8 et Tableau 1 des annexes). Cette évolution se retrouve dans la majorité des régions françaises, ce qui met en évidence une amélioration de la qualité et de la valorisation de la production fruitière. Ce phénomène est particulièrement vrai pour la région PACA, qui est relativement peu touchée par la diminution des volumes de production (-1%), mais dont la production en valeur a fortement augmenté (40%). La tendance globale est la même en ce qui concerne les légumes, c'est-à-dire que nous observons à la fois une diminution des volumes produits et une augmentation de la valeur de la production. Cette situation est en revanche variable d'une région à l'autre. Ainsi, alors que PACA a connu une augmentation de sa production de légumes aussi bien en volume qu'en valeur entre 1996 et 2006, ces productions ont diminué en quantité en Languedoc Roussillon, comme en Rhône Alpes et sont restées globalement stables en valeur.

Entre 2000 et 2005, l'enquête structure révèle une forte diminution du nombre d'exploitations horticoles et fruitières dans la majorité des régions françaises, ce qui est également le cas du de la SAU et des UTA utilisées par ce secteur. Seul le secteur des légumes en Languedoc Roussillon ne semble faire l'objet d'aucune réduction du nombre d'exploitations, de main d'œuvre ou de surface.

Figure 8. Evolution de la production de fruits et légumes des 3 régions



Agreste, 2008

1.1.3. Une forte spécialisation produit

Les régions PACA, Languedoc Roussillon et Rhône Alpes produisent chacune un nombre limité de fruits et légumes. Ainsi, pour chaque région, 90% de la production n'est constituée de 10 produits. La pomme est la principale production. En PACA en particulier, ce produit représente plus de 30% de la production totale. La pêche, produit typiquement méditerranéen, est également parmi les principales productions de fruits de ces trois régions et a une place particulièrement importante dans la région Languedoc Roussillon (27,8% de la production

totale). Les abricots et les poires constituent également un part élevée de la production fruitière des différentes régions. Concernant les légumes, les tomates et les salades sont les principales productions de chacune des régions.

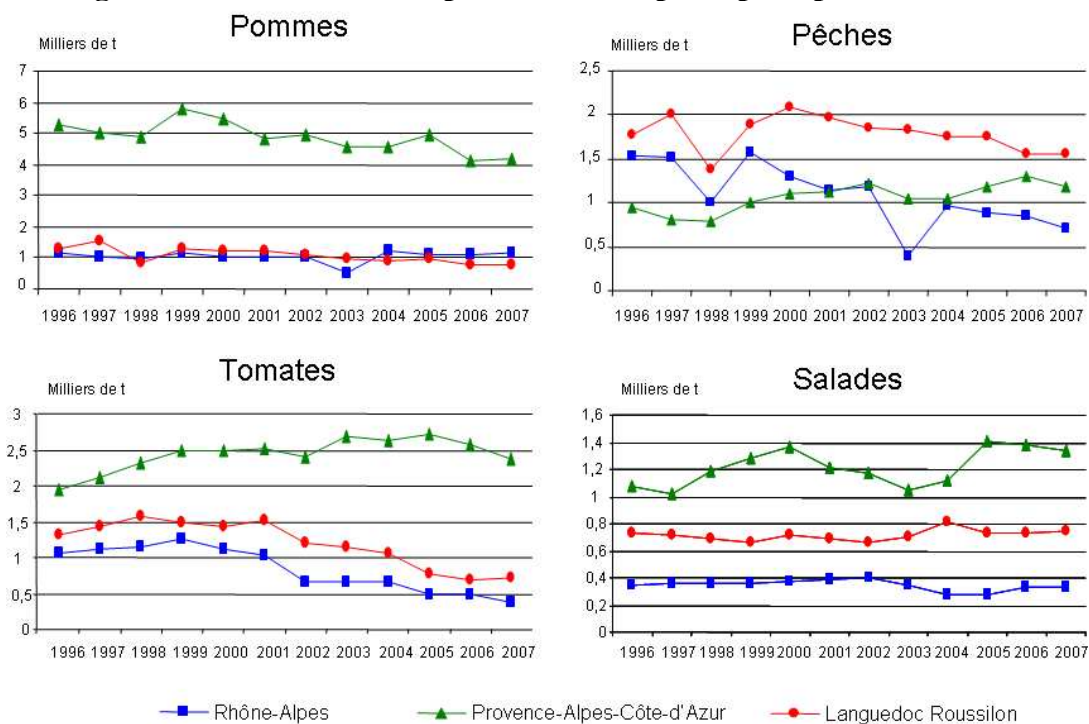
La production des différents fruits et légumes a connu des dynamiques différentes dans les trois régions depuis 1996. Ainsi, si la production de pommes est relativement stable en Rhône Alpes entre 1996 et 2006, cette dernière a connu une baisse de 13% en PACA et de 26% en Languedoc Roussillon. A l'inverse, durant ces onze années, les productions de tomates et de pêches du Languedoc Roussillon et de Rhône Alpes ont connu plus de 50% de réduction (Tableau 13 à Tableau 18 des annexes) tandis que la région PACA a augmenté de façon non négligeable sa production (respectivement +20% et +44%). Ceci est également le cas pour les salades, dont la production présente une tendance à la hausse en PACA (+26%) et est plutôt stable dans les deux autres régions. Parmi les autres produits, un fort dynamisme de production est à noter pour les abricots (+124%) et les prunes (+88%) en PACA, les noix (+79%) et les potirons (+72%) en Rhône Alpes et les fraises (+112%) et les potirons (+567%) en Languedoc Roussillon.

Tableau 4. Principaux fruits et légumes produits par région en 2007 (100kg)

Rhône-Alpes			Provence-Alpes-Côte d'Azur		
Produit	2007	part en 2007	Produit	2007	part en 2007
<i>pomme</i>	1 144 130	23,9%	<i>pomme</i>	4 183 700	31,4%
<i>pêches</i>	712 415	14,9%	<i>Tomates</i>	2 379 900	17,8%
<i>Abricots</i>	641 720	13,4%	<i>salades</i>	1 338 160	10,0%
<i>Tomates</i>	380 864	8,0%	<i>pêches</i>	1 173 677	8,8%
<i>poire</i>	332 070	6,9%	<i>poire</i>	971 150	7,3%
<i>salades</i>	325 366	6,8%	<i>Courgettes</i>	678 249	5,1%
<i>Poireaux</i>	168 800	3,5%	<i>Melons</i>	608 680	4,6%
<i>Noix</i>	167 150	3,5%	<i>Abricots</i>	257 038	1,9%
<i>cerise</i>	138 480	2,9%	<i>Potirons, courges</i>	232 441	1,7%
<i>oignons</i>	78 100	1,6%	<i>Carottes</i>	216 550	1,6%
<i>reste des produits</i>	695 879	14,5%	<i>reste des produits</i>	1 294 930	9,7%
Languedoc-Roussillon			France		
Produit	2007	part en 2007	Produit	2007	part en 2007
<i>pêches</i>	1 551 640	27,8%	<i>pomme</i>	21 400 000	23,3%
<i>pomme</i>	768 700	13,7%	<i>Tomates</i>	7 083 304	7,7%
<i>salades</i>	743 135	13,3%	<i>Carottes</i>	5 375 376	5,8%
<i>Tomates</i>	723 050	12,9%	<i>Maïs doux</i>	5 219 161	5,7%
<i>Melons</i>	541 240	9,7%	<i>salades</i>	4 761 722	5,2%
<i>Abricots</i>	343 040	6,1%	<i>Choux fleurs</i>	3 943 061	4,3%
<i>poire</i>	120 650	2,2%	<i>Endives racines</i>	3 840 826	4,2%
<i>Carottes</i>	92 400	1,7%	<i>pêches</i>	3 649 476	4,0%
<i>Courgettes</i>	91 240	1,6%	<i>Haricots verts</i>	3 374 881	3,7%
<i>Concombres</i>	87 000	1,6%	<i>oignons</i>	2 986 708	3,2%
<i>reste des produits</i>	529 140	9,5%	<i>reste des produits</i>	30 336 460	33,0%

Agreste, 2008

Figure 9. Evolution de la production des principaux produits



Agreste, 2008

1.1.4. Caractéristiques de la production de fruits et légumes dans les trois régions

1. Des petites exploitations légumières en PACA et Languedoc Roussillon

62% et 58% des exploitations maraîchères des régions PACA et Languedoc Roussillon ont des Surface Agricoles Utile inférieure à 10 hectares (Tableau 5). Dans ces régions, la surface dédiée à la production de légumes dans les exploitations est réduite : près de la moitié des exploitations cultivent moins de deux hectares en légumes. La production de PACA et de Languedoc Roussillon est par ailleurs caractérisée par une forte proportion d'exploitations ayant de grandes surfaces de serres. Les exploitations de ces régions mobilisent relativement plus de main d'œuvre légumière que la France prise dans sa globalité. Les exploitations maraîchères de la région Rhône Alpes ont globalement les mêmes caractéristiques que celles de la France. Nous pouvons toutefois noter que leur production est plus diversifiée que dans le reste du pays : plus de la moitié des exploitations produisent au moins 10 légumes différents (ce qui est le cas de 13 % des exploitations au niveau national).

Tableau 5. Caractéristiques des exploitations légumières dans les 3 régions en 2005

	France total	Rhône Alpes	PACA	Languedoc Roussillon
En fonction de la superficie agricole utilisée (SAU) de l'exploitation				
Moins de 10 hectares	26%	38%	62%	58%
10 à moins de 35 hectares	25%	36%	27%	28%
35 à moins de 75 hectares	25%	20%	8%	8%
75 hectares ou plus	24%	6%	3%	5%
En fonction de la superficie légumière de l'exploitation				
Moins de 2 hectares	32%	57%	51%	48%
2 à moins de 5 hectares	21%	24%	29%	32%
5 à moins de 10 hectares	19%	8%	13%	11%
10 hectares ou plus	28%	11%	7%	9%
En fonction des abris hauts et serres de l'exploitation				
Pas de serre	69%	62%	45%	62%
Moins de 10 ares	8%	10%	0%	5%
10 à moins de 30 ares	7%	11%	7%	3%
30 à moins de 100 ares	8%	9%	18%	12%
100 ares ou plus	8%	7%	30%	17%
En fonction des légumes commercialisés par l'exploitation				
Aucun	2%	0%	0%	0%
1 légume	38%	29%	18%	29%
2 légumes	18%	9%	17%	19%
3 ou 4 légumes	16%	8%	26%	19%
5 à 9 légumes	13%	5%	25%	21%
10 légumes ou plus	13%	49%	15%	11%
En fonction des UTA permanentes de l'exploitation				
Moins de 1	6%	0%	5%	4%
1 à moins de 2	41%	45%	44%	38%
2 à moins de 3	32%	35%	29%	33%
3 ou plus	21%	20%	22%	25%
En fonction des UTA légumières de l'exploitation				
Moins de 0,5	30%	14%	5%	8%
0,5 à moins de 1,5	29%	36%	30%	33%
1,5 à moins de 3	25%	33%	37%	35%
3 ou plus	17%	17%	28%	24%

Agreste Enquête structure 2005

La majorité de la main d'œuvre employée dans le secteur des légumes dans les régions PACA et Languedoc Roussillon se concentre dans les petites exploitations qui, nous l'avons vu, représentent la majorité des exploitations de ces régions (voir annexe Tableau 21 et Tableau 22). La main d'œuvre est dans ces deux cas, tout comme dans la région Rhône Alpes, essentiellement familiale : seul respectivement 37, 34 et 20% de la main d'œuvre permanente est extérieure à la famille. Les actifs familiaux non salariés représentent également une part très élevée de la main d'œuvre (Tableau 23, Tableau 24 et Tableau 25 des annexes).

2. Des petites exploitations fruitières diversifiées en Rhône Alpes et de grands vergers vieillissant en PACA

En terme de fruits nous considérons ici les vergers d'abricots, de pommes et de pêches qui, nous l'avons vu, constituent les principaux fruits produits dans les trois régions étudiées (Tableau 26 à Tableau 37 de l'annexe).

La production fruitière de Languedoc Roussillon est marquée par un certain vieillissement des producteurs dont seule une part infime ont moins de 35 ans, en particulier dans le cas des pommes et des abricots. Les vergers de cette régions sont relativement peu diversifiés : 40% des exploitations ne produisent qu'une espèce, 27% deux espèces. Ces deux observations soulignent la vulnérabilité de la production fruitière dans cette région, malgré la relative jeunesse de ces vergers comparativement aux autres régions.

A l'inverse, la production de Rhône Alpes, qui est essentiellement composée de petites exploitations relativement au reste du pays (à l'exception des abricots), présente une diversification importante (près du tiers des exploitations ont 5 espèces ou plus). Les vergers de la région PACA sont relativement plus importants que ceux des autres régions, en particulier en pommes, mais ils sont également les plus âgés : le quart des surfaces de pommiers a plus de 25 ans dans cette région.

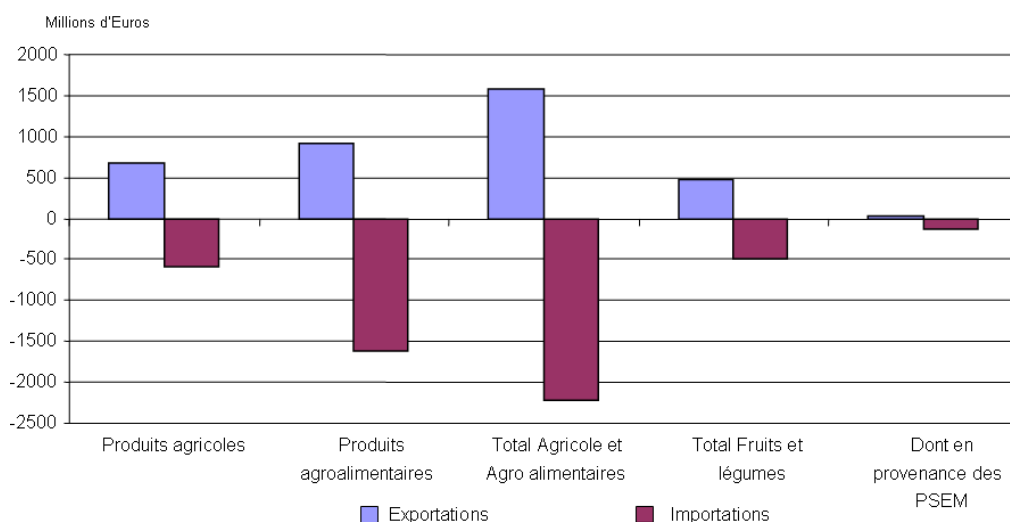
1.2. Commerce international de fruits et légumes

L'analyse des échanges extérieurs des régions françaises est rendue délicate par l'existence d'importants flux inter-régionaux. Il existe, pour les fruits et légumes, deux points d'entrée et de sortie du territoire français à forts volumes : Rungis et le marché Saint-Charles à Perpignan. Des produits en provenance ou à destination des régions françaises peuvent en conséquence être étrangers, sans que cela n'apparaisse comme tel dans les statistiques de la DGDDI. On interprètera donc avec prudence les chiffres ci-dessous.

Les régions PACA et Languedoc Roussillon présentent des balances commerciales déficitaires pour l'ensemble des produits agricoles et alimentaires (respectivement -632 et -274 millions d'euros), malgré un solde positif pour les produits agricoles dans le cas de PACA (+67 millions d'euros) et pour les produits agroalimentaires dans le cas de Languedoc Roussillon (+270 millions d'euros), liée en grande majorité aux exportations de vin (Figure 10 à Figure 12 et Tableau 38 à Tableau 40 des annexes). La région Rhône Alpes est la seule de ces trois régions à avoir une balance commerciale positive (+217 millions d'euros), liée à ses exportations agricoles.

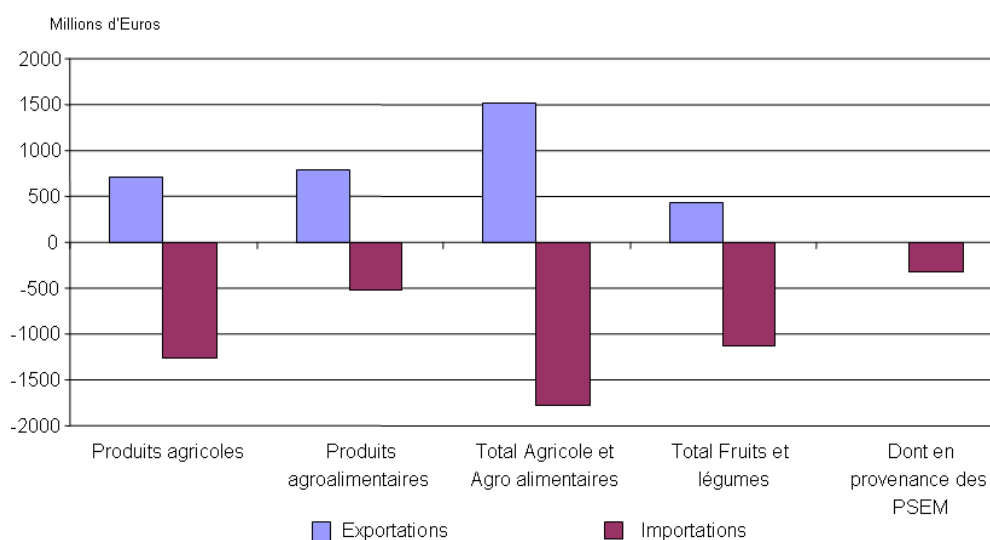
Concernant les fruits et légumes, chacune des régions a un commerce déficitaire (-9, -700 et -158 millions d'euros), que cela soit avec l'ensemble des fournisseurs ou avec les pays méditerranéens. Il est toutefois difficile d'estimer le niveau réel d'importation et donc la balance commerciale de chacune des régions de France. En effet, les importations étant enregistrées lors de leur entrée sur le territoire français, les régions frontalières et a fortiori les régions bénéficiant d'un port, présentent des niveaux d'importation beaucoup plus élevé que les autres régions, qui sont fournies en produits d'importation par les régions frontalières. Cette limite en terme de données peut être à l'origine de la balance commerciale positive observée pour Rhône Alpes.

Figure 10. Balances commerciales de la région PACA, 2006



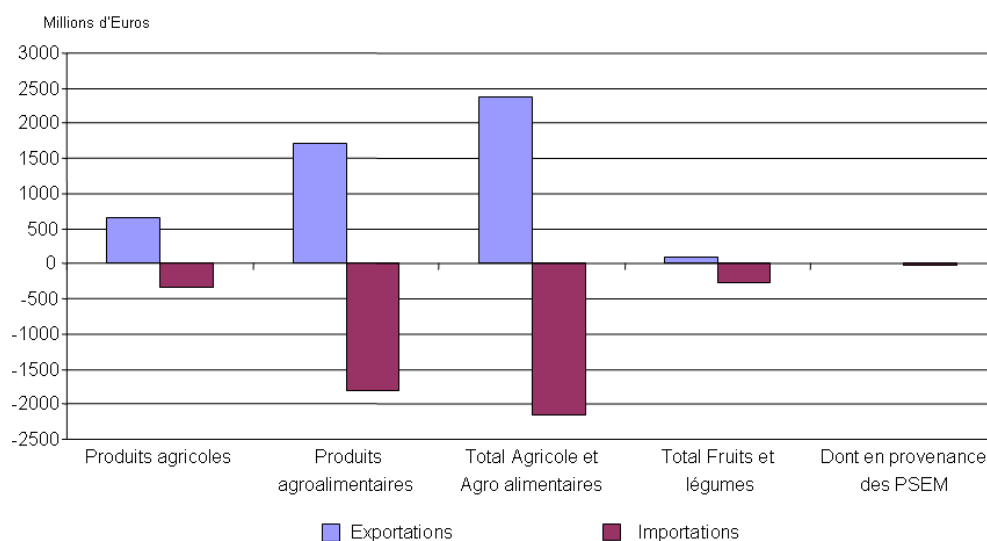
Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Figure 11. Balances commerciales de la région Languedoc Roussillon, 2006



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Figure 12. Balances commerciales de la région Rhône Alpes, 2006



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Les fruits et légumes représentent la majorité des exportations agricoles des régions PACA, Languedoc Roussillon et Bretagne (Tableau 6). Ce secteur a une part plus limitée dans les exportations de la région Rhône Alpes, part d'ailleurs inférieure à celle de la France prise dans son ensemble. Les fruits et légumes représentent également une part très importante des importations de PACA (79%), de Languedoc Roussillon (90%) et de Rhône Alpes (84%). Le biais et les limites soulevées plus haut concernant les données d'importation font qu'il est nécessaire de considérer avec précaution les données d'importations que nous présentons.

Tableau 6. Part du commerce de fruits et légumes dans le commerce des principales régions productrices en 2006

	dans les exportations agricoles	dans les importations agricoles
PACA	73%	79%
Languedoc Roussillon	61%	90%
Bretagne	60%	21%
Aquitaine	23%	38%
Rhône Alpes	21%	84%
Midi Pyrénées	19%	63%
France	26%	74%

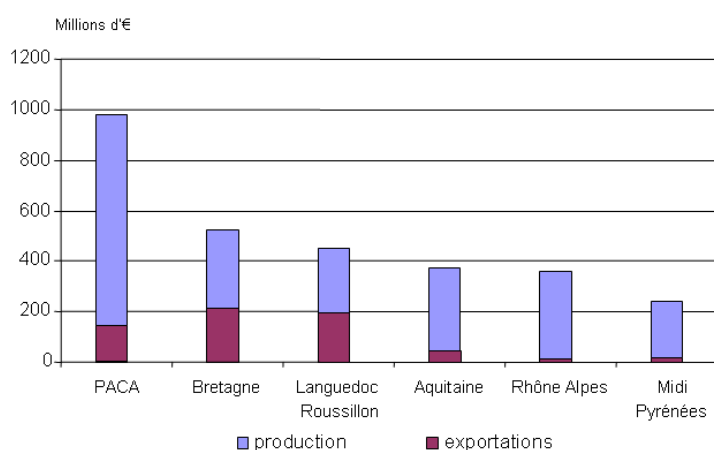
Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

1.2.1. Exportations de fruits et légumes des régions PACA, Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes

1. Une production largement destinée à l'exportation dans le cas du Languedoc Roussillon

Le Languedoc Roussillon est la région dont la production de fruits et légumes est la plus tournée vers l'exportation (Figure 13, Figure 14 et Tableau 41 des annexes). Cette région exporte plus de la moitié de sa production (43,2% de ses légumes, 61,8% de ses fruits). Nous pouvons voir que les produits maraîchers des régions PACA et Rhône Alpes sont en revanche principalement destinés au marché français⁴ alors que la production de fruits est en partie orientée vers l'exportation (42 et 27% de la production exportée). Parmi les autres régions, la Bretagne est la région pour laquelle l'exportation constitue le débouché le plus important en légumes (plus de 40% de la production exportée).

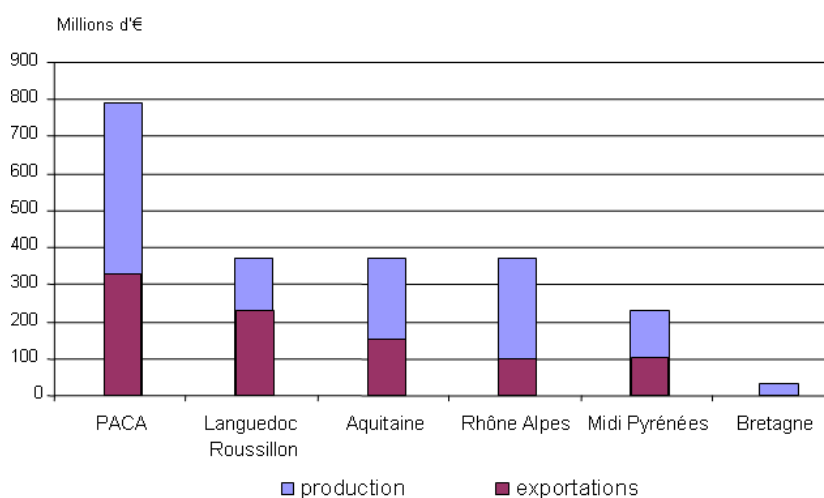
Figure 13. Comparaison de la production et des exportations de légumes en 2006



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

⁴ Il n'est pas possible de distinguer la partie de la production qui est ensuite consommée dans la région de celle qui est consommée dans d'autres régions françaises.

Figure 14. Comparaison de la production et des exportations de fruits en 2006



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

2. PACA et Languedoc Roussillon, principales régions exportatrices de fruits et légumes

Les régions PACA et Languedoc Roussillon constituent les deux principales régions exportatrices de fruits de France (respectivement 25,1 et 17,7%, Tableau 7). Concernant les légumes, ces deux régions se situent également dans les premières régions exportatrices mais sont dépassées par la région Bretagne, qui est à l'origine de plus de 17% des exportations françaises. La part de Rhône Alpes dans les exportations nationales sont faibles, qu'il s'agissent des fruits ou des légumes.

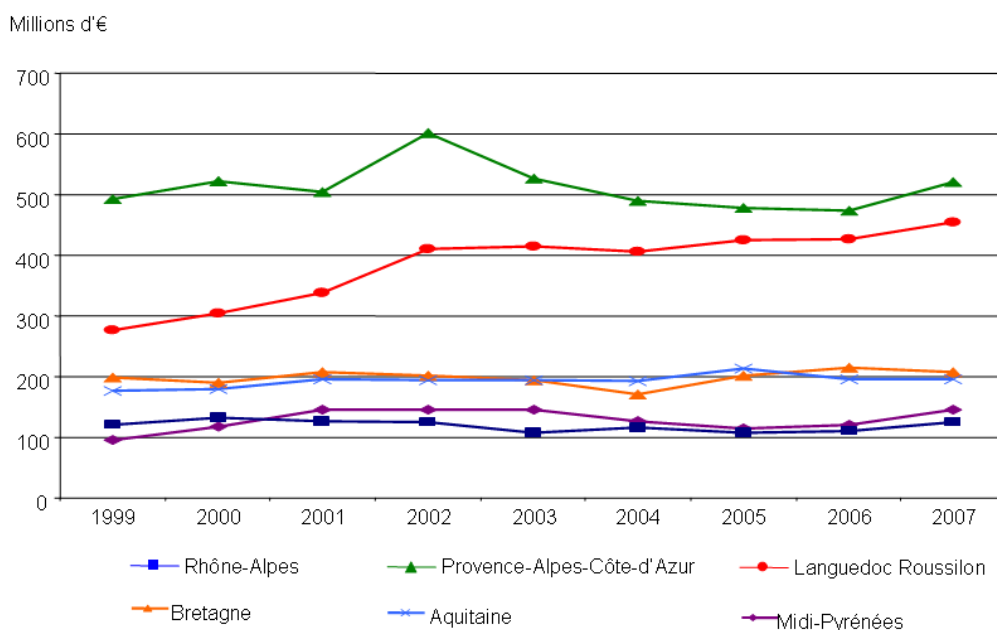
Tableau 7. Part des exportations de fruits et légumes des principales régions productrices dans les exportations françaises en 2006

	Part dans les exportations françaises en 2006		
	maraîchage	fruits	total
PACA	11,5%	25,1%	18,4%
Languedoc Roussillon	15,5%	17,7%	16,6%
Bretagne	17,0%	0,1%	8,4%
Aquitaine	3,5%	11,7%	7,7%
Midi Pyrénées	1,4%	7,9%	4,7%
Rhône Alpes	1,0%	7,5%	4,3%
Corse	0,1%	0,0%	0,1%
France	100,0%	100,0%	100,0%

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Tandis que la majorité des régions productrices de fruits et légumes n'ont pas connu d'augmentations significatives depuis 1999, une hausse des exportations de ces produits est à noter pour la région Languedoc Roussillon, dont les exportations sont passées de 276 à 455 millions d'euros en 8 ans.

Figure 15. Evolution des exportations de fruits et légumes des principales régions productrices.



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

3. Une forte spécialisation produit

Tout comme pour la production, il est à noter une concentration des exportations des différentes régions sur un nombre limité de produits (Tableau 8). Les abricots, les pêches et les fruits à coque constituent plus de la moitié des exportations de la région Rhône Alpes. PACA est spécialisé dans l'exportation de pommes, de figues et de quelques légumes (poivrons, courgettes, tomates). La tomate est le premier produit exporté par le Languedoc Roussillon, qui exporte également des pêches (10%), des fraises (9%) et des agrumes.

Plus de la moitié des pommes de PACA, le quart des abricots de Rhône Alpes et la quasi-totalité de la production de tomate de Languedoc Roussillon sont produites pour l'exportations (Tableau 42 à Tableau 44 des annexes). Les possibles réexportations de produits importés d'ailleurs, en particulier d'Espagne et des pays méditerranéens, peuvent être à l'origine de ces forts taux d'exportations ainsi que de la place des agrumes dans les exportations de la région Languedoc Roussillon qui constitue, avec son marché St Charles, l'une des principales voies d'entrée sur le territoire français pour ces produits.

Les différents produits exportés par les trois régions sont essentiellement des produits « méditerranéens », c'est-à-dire des produits qui sont également exportés par les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée. Les trois régions étudiées sont par conséquent en concurrence avec les PSEM, non seulement pour sur leurs propres marchés, mais pour leurs produits d'exportation.

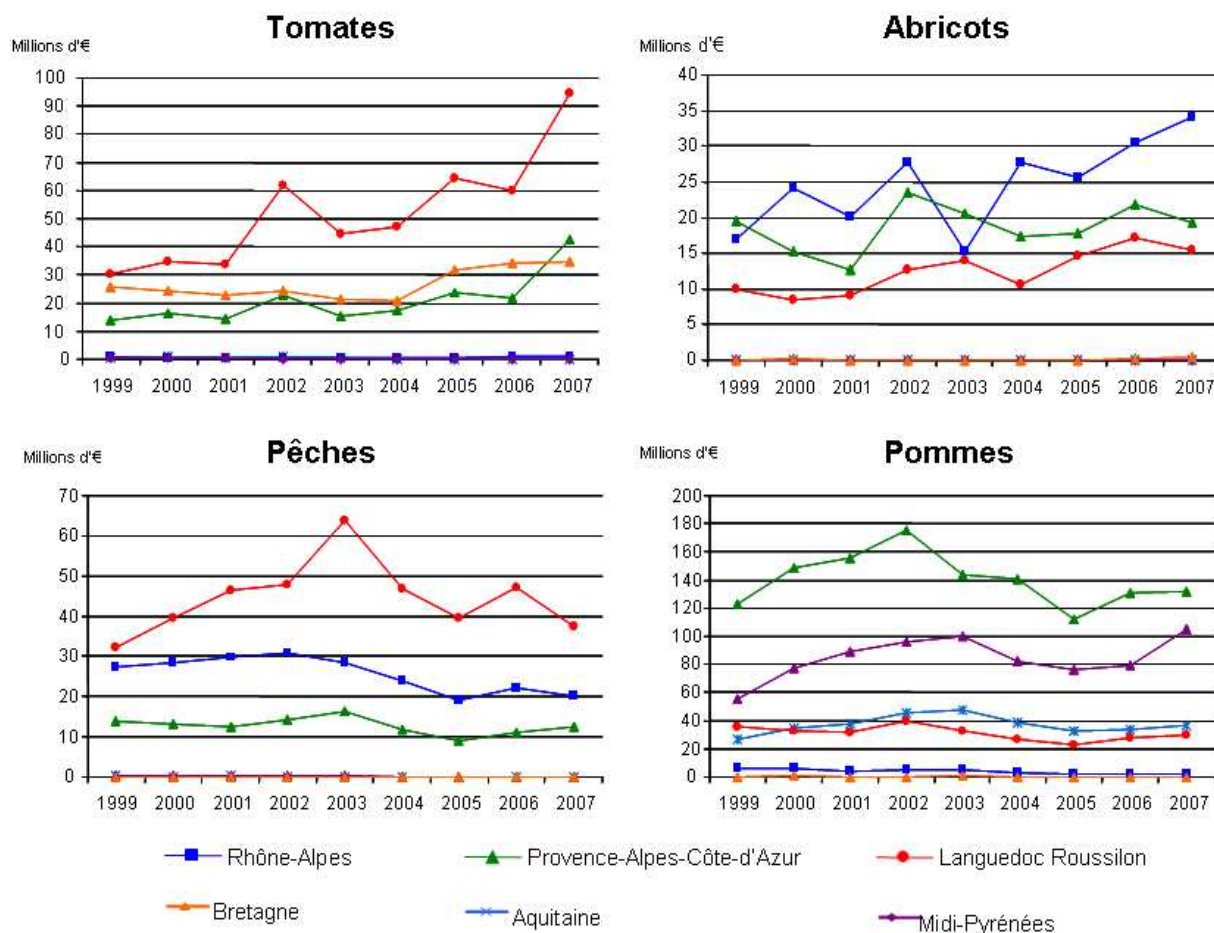
Tableau 8. Principaux fruits et légumes exportés par les trois régions étudiées en euros

Rhône-Alpes			PACA		
Produit	moyenne 2005-2007	Part 2005-2007	Produit	moyenne 2005-2007	part 2005-2007
<i>abricots</i>	30 100 000	26%	<i>Pommes poires coings</i>	140 000 000	29%
<i>Autres fruits à coques</i>	25 433 333	22%	<i>Dattes figues ananas avocats goyaves mangues</i>	53 133 333	11%
<i>pêches</i>	20 400 000	18%	<i>poivrons</i>	37 100 000	8%
<i>Fruits congelés</i>	7 882 424	7%	<i>Tomates</i>	29 366 667	6%
<i>cerises</i>	4 029 613	4%	<i>courgettes</i>	26 133 333	5%
<i>Agrumes</i>	3 534 700	3%	<i>Pommes de terre</i>	23 533 333	5%
<i>Légumes congelés</i>	3 263 370	3%	<i>Melons, pastèques</i>	20 566 667	4%
<i>Pommes poires coings</i>	2 693 912	2%	<i>abricots</i>	19 600 000	4%
<i>Oignons échalotes poireaux</i>	2 356 458	2%	<i>Autres fruits à coques</i>	18 566 667	4%
<i>Kiwis</i>	1 573 106	1%	<i>Laitues</i>	17 866 667	4%
<i>Reste des produits</i>	435 783 579	11%	<i>Reste des produits</i>	105 031 567	21%
Languedoc Roussillon			France		
Produit	moyenne 2005-2007	part 2005-2007	Produit	moyenne 2005-2007	part 2005-2007
<i>Tomates</i>	72 866 667	17%	<i>Pommes</i>	1 987 803 848	15%
<i>pêches</i>	41 400 000	10%	<i>Pommes de terre</i>	1 797 381 048	14%
<i>fraises</i>	38 433 333	9%	<i>Tomates</i>	791 837 592	6%
<i>Agrumes</i>	30 000 000	7%	<i>Bananes</i>	370 244 072	3%
<i>Pommes poires coings</i>	28 633 333	7%	<i>Choux</i>	364 509 504	3%
<i>Courgettes</i>	25 933 333	6%	<i>Abricots</i>	343 412 252	3%
<i>Laitues</i>	24 633 333	6%	<i>Pêches</i>	340 463 428	3%
<i>Légumes à cosses</i>	23 066 667	5%	<i>Pois</i>	302 989 380	2%
<i>Poivrons</i>	21 200 000	5%	<i>Poivrons</i>	294 518 224	2%
<i>Dattes figues ananas avocats goyaves mangues</i>	17 633 333	4%	<i>Oignons</i>	226 208 768	2%
<i>Reste des produits</i>	111 983 579	26%	<i>Reste des produits</i>	6 253 206 436	48%

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Parmi les principaux produits exportés, la tomate est celui qui a connu le plus fort taux de croissance depuis 1999, en particulier dans la région Languedoc Roussillon où les exportations de ce produit ont augmenté de 121% en 8 ans (Figure 16 et Tableau 45 à Tableau 47 des annexes). L'abricot est également un des produits dont les exportations ont le plus augmenté sur cette période (entre 24% en PACA jusqu'à 72% en Languedoc Roussillon), malgré des variations importantes d'une année sur l'autre en fonction de son niveau de production. Les exportations de pêches et de pommes, après avoir connu une phase de croissance jusqu'en 2002-2003, ont ensuite chuté dans toutes les régions.

Figure 16. Evolution des exportations des principaux fruits et légumes exportés pour les principales régions exportatrices.



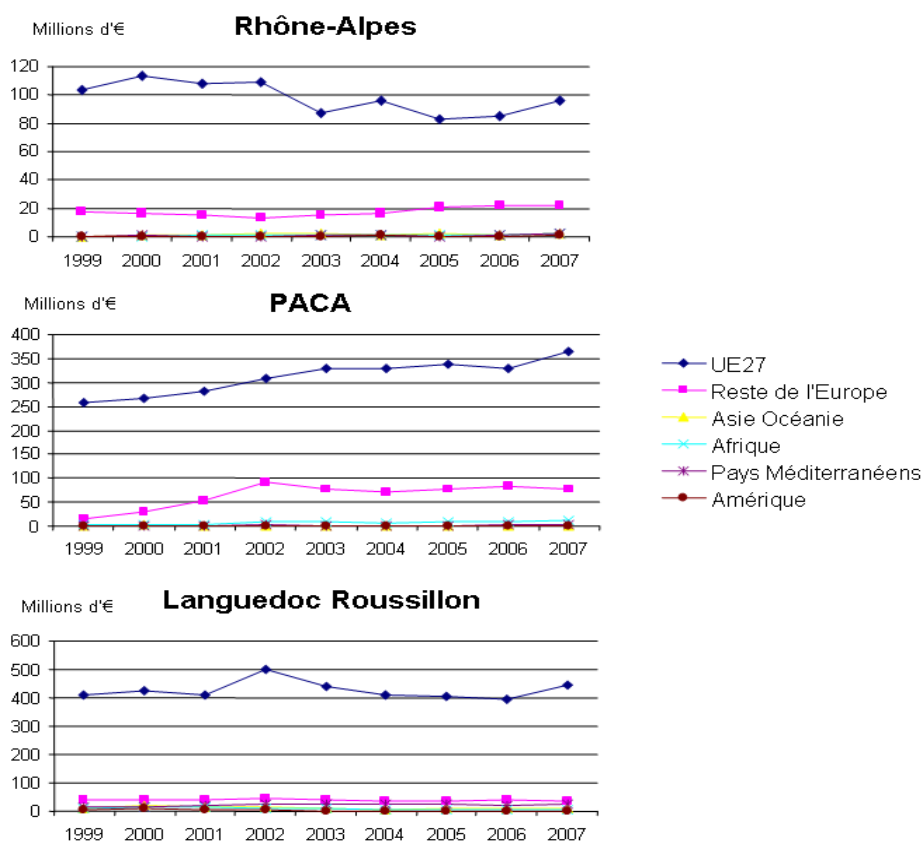
Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

4. Des exportations essentiellement à destination de l'Union Européenne

L'Union Européenne est la principale destination des exportations de fruits et légumes pour toutes les régions productrices et représente plus des trois quarts de leurs exportations (figure 17). Le reste des produits exportés sont majoritairement à destination du reste de l'Europe. Les pays méditerranéens ne représente que 1% des exportations des régions Languedoc Roussillon et Rhône Alpes et 5% des exportations de PACA.

Les exportations de chacune des régions à destination des pays méditerranéens sont extrêmement spécialisées. Pour PACA et Languedoc Roussillon, ce sont essentiellement des pommes (respectivement 81 et 94% des exportations) qui sont exportées vers cette zone. Ce produit représente également 12% des exportations de Rhône Alpes, mais cette région exporte vers les PSEM surtout des fruits à coque (44%) et des fruits secs (21%). Les exportations de pommes vers les pays méditerranéens ont connu une hausse très importante, alors même que, nous l'avons vu, les exportations globales de ce produit a diminué dans la majorité des régions.

Figure 17. Destination des exportations de fruits et légumes des 3 régions étudiées



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

5. L'Algérie, principal pays importateur de fruits et légumes parmi les PSEM

En termes de pays méditerranéen partenaire, Rhône Alpes se distingue des deux autres régions étudiées, puisqu'elle exporte des fruits et légumes vers des destinations variées, dont la Turquie (41%), la Tunisie (25%) et l'Algérie (23%) alors que PACA et Languedoc Roussillon exportent quasi exclusivement leurs fruits et légumes (composé, nous l'avons vu, en majorité de pommes) vers l'Algérie (85% et 91%) (Tableau 9).

Tableau 9. Destination des exportations de fruits et légumes des 3 régions étudiées vers les pays du sud et de l'est de la Méditerranée en euros

	Rhône-Alpes		PACA		Languedoc-Roussillon	
	moyenne 05-07	%	Moyenne 05-07	%	Moyenne 05-07	%
Algérie	236 960	23%	20 100 000	85%	2 049 939	91%
Egypte	7 171	1%	353 122	1%	0	0%
Israël	9 259	1%	142 580	1%	0	0%
Jordanie	13 341	1%	12 501	0%		
Liban	5 041	0%	3 233	0%	2 511	0%
Libye	70 005	7%	1 343 650	6%	0	0%
Maroc	18 189	2%	491 855	2%	184 918	8%
Syrie	0	0%	0	0%		
Tunisie	256 961	25%	1 096 889	5%	6 267	0%
Turquie	427 012	41%	179 629	1%	0	0%

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

1.2.2. Importations de fruits et légumes des régions PACA, Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes

1. Place du Languedoc Roussillon dans les importations françaises

La région Languedoc Roussillon importe 6 % des importations françaises de fruits et légumes, soit au total plus d'un million d'euro (Tableau 10 et Tableau 11). La part de PACA et de Rhône Alpes dans les importations françaises de fruits et légumes est assez faible (2 et 1%), ce qui peut s'expliquer par la place des régions du nord de la France, proche des grands ports européens, dans les importations de ces produits.

Tableau 10. Importations de fruits et légumes des principales régions productrices en 2006

	Importations 2006 en euros		
	maraîchage	fruits	total
LR	462 000 000	665 000 000	1 127 000 000
PACA	175 000 000	307 000 000	482 000 000
Rhône-Alpes	79 700 000	189 000 000	268 700 000
Aquitaine	36 200 000	91 700 000	127 900 000
Midi-Pyrénées	33 800 000	79 600 000	113 400 000
Bretagne	39 200 000	30 600 000	69 800 000
Corse	779 088	598 753	1 377 841
France	8052907364	11570073348	19 622 980 712

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

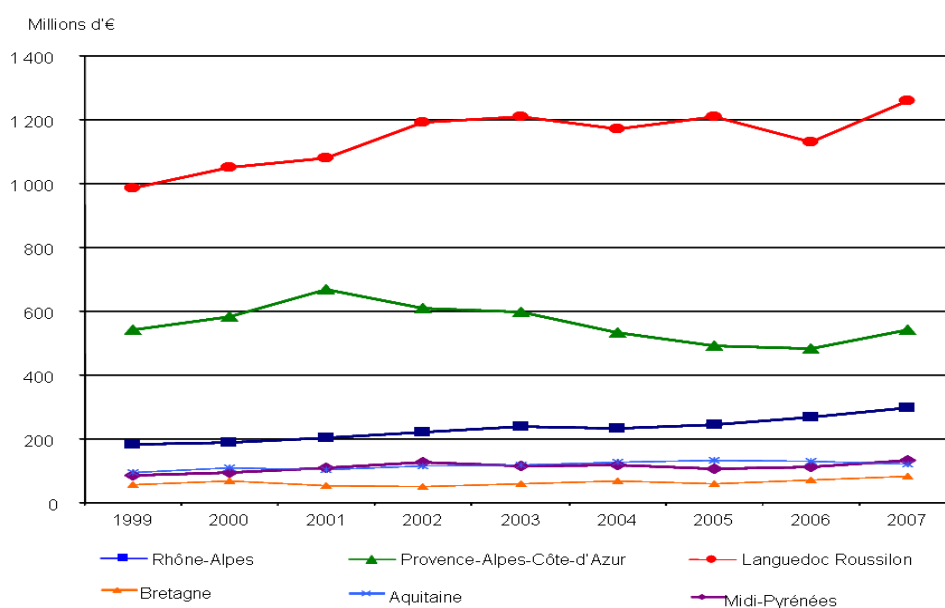
Tableau 11. Part des exportations de fruits et légumes des principales régions productrices dans les exportations françaises en 2006

	maraiçage	fruits	total
LR	6%	6%	6%
PACA	2%	3%	2%
Rhône-Alpes	1%	2%	1%
Aquitaine	0%	1%	1%
Midi-Pyrénées	0%	1%	1%
Bretagne	0%	0%	0%
Corse	0%	0%	0%
France	100%	100%	100%

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Les importations de fruits et légumes de Rhône Alpes et de Languedoc Roussillon ont légèrement augmenté depuis 1999, tandis que celles de la région PACA présentent une tendance à la baisse (Figure 18). Ces trois dynamiques ne permettent pas conclure quant aux niveaux de dépendance des différentes régions, car peuvent s'expliquer par l'évolution des trafics des ports ou des routes logistiques.

Figure 18. Evolution des importations de fruits et légumes des principales régions productrices.



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

2. Des importations de produits méditerranéens variés

Les importations de fruits et légumes de chacune des régions portent sur une gamme de produits plus large que leurs exportations, même si les agrumes et les tomates représentent une part importante de ces échanges. La proximité des régions étudiées avec l'Espagne et les pays de la Méditerranée, qui exportent principalement ces produits, est à l'origine de leur place dans les importations de ces régions, qui sont également composées de dattes, de fruits

à coque et de fraises. L'analyse des importations de ces différents produits dans le temps ne présente pas de dynamique particulière.

Tableau 12. Principaux fruits et légumes importés par les trois régions étudiées en euros

Rhône-Alpes			PACA		
Produit	Moyenne 2005-2007	Part 2005-2007	Produit	Moyenne 2005-2007	part 2005-2007
Agrumes	37 733 333	14%	Dattes figues	55 300 000	11%
fruits à coques	26 433 333	10%	Tomates	40 066 667	8%
Courgettes	14 166 667	5%	Agrumes	44 166 667	9%
Raisins (frais/secs)	10 643 262	4%	Pommes poires coings	37 800 000	7%
Bananes	6 141 509	2%	Autres fruits à coques	56 200 000	11%
Pommes poires coings	8 104 657	3%	Raisins (frais/secs)	37 666 667	7%
Noix de Coco	8 672 782	3%	Bananes	18 166 667	4%
Tomates	9 033 605	3%	Melons, pastèques	16 400 000	3%
fraises	7 346 639	3%	Pommes de terre	13 166 667	3%
Reste des produits	141 359 618	52%	Reste des produits	186 463 107	37%
Languedoc Roussillon			France		
Produit	moyenne 2005-2007	part 2005-2007	Produit	moyenne 2005-2007	part 2005-2007
Agrumes	266 333 333	22%	Tomates	1 695 560 580	8%
Tomates	180 333 333	15%	Clémentines et mandarines	1 177 054 112	6%
Fraises	107 800 000	9%	oranges	1 098 740 240	5%
Bananes	64 700 000	5%	bananes	1 072 569 020	5%
Courgettes	69 733 333	6%	courgettes	979 673 325	5%
Melons, pastèques	76 100 000	6%	fruits à coque	917 902 688	4%
Poivrons	60 766 667	5%	poivrons	760 200 888	4%
Légumes à cosses	62 166 667	5%	pommes	745 034 784	4%
pêches	54 733 333	5%	raisins	626 341 188	3%
Reste des produits	254 600 200	21%	Reste des produits	11 809 875 637	57%

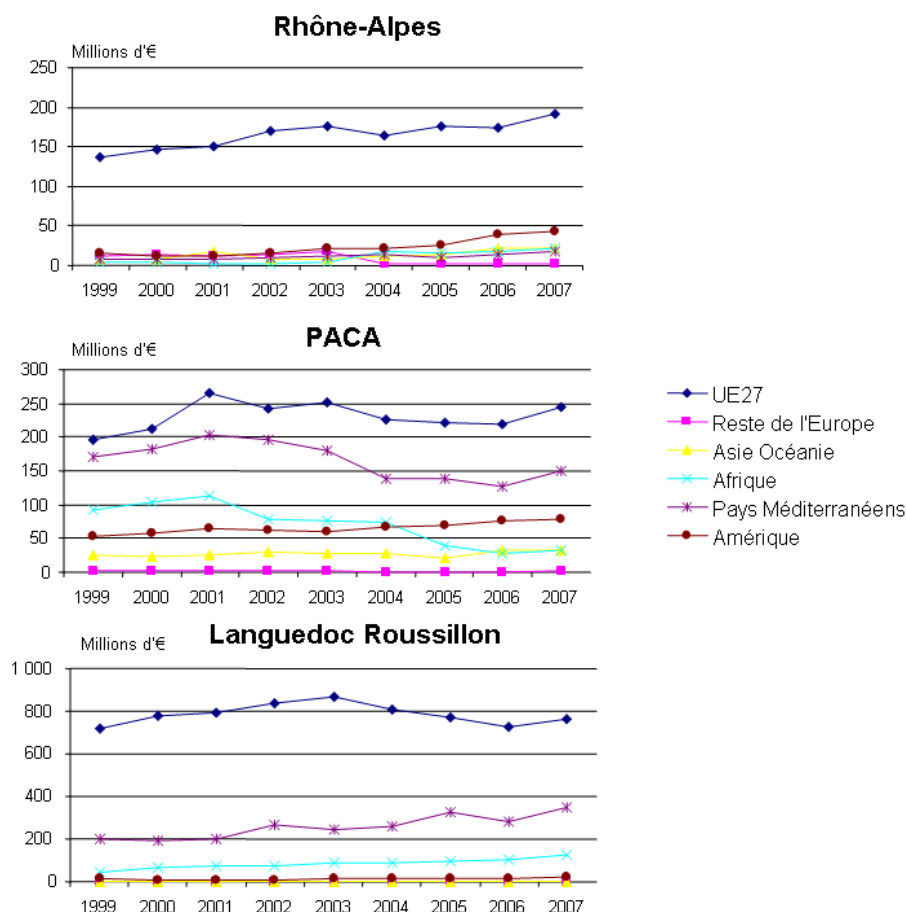
Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

3. Les autres pays de l'Union Européenne, principaux fournisseurs de fruits et légumes

L'Union Européenne (27) est le premier fournisseur de chacune des régions étudiées (64% des importations en Rhône Alpes, 60% en Languedoc Roussillon, 45% en PACA, Figure 19). La zone méditerranéenne constitue la deuxième zone d'importation en PACA et Languedoc Roussillon (28% des importations des deux régions) mais a connu une baisse de ces volumes

depuis les années 2000. A noter également la place de l'Afrique, bien que en déclin, pour la région PACA.

Figure 19. Origines des importations de fruits et légumes des 3 régions étudiées



Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

4. Le Maroc, principal fournisseur méditerranéen de fruits et légumes

Le Maroc est le principal fournisseur méditerranéen de fruits et légumes des régions PACA, Languedoc Roussillon et Rhône Alpes. Il est même quasiment l'unique fournisseur de la région Languedoc Roussillon, puisque 99% des importations de cette région en provenance des PSEM viennent de ce pays. Le Maroc est effectivement le premier pays méditerranéen sur le marché français des fruits et légumes, toutes régions confondues. Toutefois, l'omniprésence de ce pays dans les importations méditerranéennes de la région Languedoc Roussillon est à relier aux routes logistiques, qui font qu'une grande partie des importations françaises en provenance du Maroc passent par l'Espagne et le marché St Charles à Perpignan.

Tableau 13. Origine des importations de fruits et légumes des 3 régions étudiées en provenance des pays du sud et de l'est de la Méditerranée

	Rhône-Alpes		PACA		Languedoc-Roussillon	
	moyenne 05-07	%	moyenne 05-07	%	Moyenne 05-07	%
Algérie	143 618	1%	6 678 485	5%	98 064	0%
Egypte	579 011	4%	1 937 692	1%	833 358	0%
Israël	55 208	0%	14 333 333	10%	1 090 119	0%
Jordanie	0	0%	17 667	0%		
Liban	9 647	0%	4 759	0%	0	0%
Maroc	7 701 165	56%	59 533 333	43%	314 333 333	99%
Syrie	704	0%	127 973	0%	0	0%
Tunisie	2 199 062	16%	33 933 333	24%	665 574	0%
Turquie	2 996 837	22%	22 100 000	16%	1 724 383	1%

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Chapitre 2 : *Benchmark* des performances des régions productrices de fruits et légumes

Ce chapitre a pour objet de comparer les performances économiques des principales régions françaises productrices de fruits et légumes. A cet effet, nous utiliserons la méthodologie mise au point par Rastoin, Ayadi et Montigaud (Rastoin et al, 2007). Les données nécessaires aux calculs proviennent du fichier du Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA) du ministère de l'agriculture (SCEES-Agrete), dont nous avons extrait les OTEX (orientations technico-économique des exploitations agricoles) « fruits » et « maraîchage »⁵. Les 8 premières régions françaises productrices de fruits et les 7 premières régions de maraîchage ont été retenues sur la base du chiffre d'affaires réalisé en moyenne sur la période 2004-2006. Ces régions représentent respectivement 84 % et 77 % de la production nationale.

Le *benchmarking* est fondé sur la construction d'un indicateur synthétique ou score comportant un certain nombre de variables caractéristiques de la performance d'une entreprise ou d'un secteur. Ces variables, qui mesurent la dimension économique des exploitations agricoles spécialisées leur productivité, profitabilité, croissance et rentabilité, en moyenne triennale 2004-2006, sont les suivantes :

- Dimension économique (production de l'exercice en k€, que l'on peut assimiler au chiffre d'affaires, CA)
- Productivité de la terre (production de l'exercice par ha)
- Productivité du travail (production de l'exercice par unité de travailleur agricole – UTA)
- Profitabilité du travail (résultat courant avant impôt de l'exercice par UTA)
- Profitabilité de l'activité (résultat de l'exercice⁶/production de l'exercice)
- Croissance de l'activité (taux de croissance annuel moyen de la production de l'exercice entre 2002 et 2006)
- Rentabilité (résultat de l'exercice/actif total)

Ces 7 variables sont ramenées à la moyenne nationale (par exemple, productivité de la terre en région PACA divisé par la productivité moyenne en France). Les 7 coefficients ainsi obtenus pour chaque région sont ensuite agrégés et donne un score régional et national. Pour faciliter la lecture, ces scores sont transformés en note sur 20, puis les régions sont classées en fonction de la note obtenue. L'amplitude des écarts constatés entre régions permet finalement d'estimer les performances relatives des différentes régions analysées.

Nous présenterons successivement, pour chacune des deux OTEX considérées, les principales caractéristiques économiques et financières des régions, puis le score obtenu et le

⁵ Les OTEX retenues ne prennent pas en compte les productions de fruits et légumes réalisées par les autres OTEX (céréales, bovins, etc.) puisqu'elles ne rassemblent que des exploitations agricoles spécialisées. On peut faire l'hypothèse que la production hors OTEX de rattachement est faible en raison du haut degré de spécialisation de la grande majorité des exploitations françaises.

⁶ Résultat de l'exercice = résultat courant avant impôt – résultat exceptionnel

classement et enfin la valeur des variables utilisées dans les calculs de performance, ce qui permettra d'expliquer le score.

2.1. Scoring des principales régions productrices de fruits

2.1.1. Caractérisation des régions

Selon le RICA, en moyenne 2004-2006, la valeur de la production des exploitations spécialisées dans les fruits représenterait en France 1,8 milliard d'euros, dont 84 % en provenance des trois régions méditerranéennes⁷.

Nous examinerons successivement les caractéristiques économiques, puis celles de l'emploi et enfin les paramètres financiers des exploitations « moyennes » de chacune des régions principales de présence de l'OTEX.

Tableau 14. Caractéristiques des exploitations de l'OTEX fruits dans chacune des régions

Moyenne 2004-2006	Production de l'exercice (K€)	Nombre d'exploitations	Résultat moyen de l'exercice par exploitation (K€)	SAU moyenne par exploitation (ha)
Pays de la Loire	308,8	573	28,63	44,48
Centre	282,0	279	37,87	35,15
Aquitaine	191,2	978	20,69	35,48
France entière	183,3	10 083	27,91	27,94
Languedoc Roussillon	170,9	1 379	20,10	22,02
Provence Alpes Côte d'Azur	166,7	1 751	28,05	26,23
Midi Pyrénées	166,5	1 142	27,24	29,15
Rhône Alpes	154,5	2 286	34,04	24,66
Limousin	139,2	219	34,83	26,19

Source des données : Agreste, RICA, 2008

On constate que les régions méditerranéennes se situent en dessous de la moyenne nationale pour le critère de la taille économique, du fait principalement de la structure foncière (emprise urbaine, relief). Ce phénomène se traduit par une faible superficie (autour de 20 à 25 ha contre plus de 40 dans les Pays de la Loire) et un nombre élevé d'exploitations (entre 1400 et 2300). Une intensification poussée permet d'obtenir un niveau élevé de profit, particulièrement en Rhône-Alpes.

⁷ La production totale, incluant les exploitations non spécialisées représentait en 2006 une valeur de 2,7 milliards d'euros dont 57 % pour les 3 régions méditerranéennes (source Agreste, Statistique agricole annuelle, ce qui signifie que ces régions ont un degré de spécialisation largement supérieur aux autres).

Tableau 15. Taux de croissance de la production des exploitations de l'OTEX fruits dans chacune des régions

Période 2002-2006	Taux de croissance annuel moyen (%)
Pays de la Loire	2,48
Centre	-2,46
Aquitaine	-6,29
France entière	4,16
Languedoc Roussillon	8,77
Provence Alpes Côte d'Azur	4,34
Midi Pyrénées	0,14
Rhône Alpes	4,34

Source des données : Agreste, Rica, 2008

Le taux de croissance moyen annuel se calcule à partir de la formule suivante :

$$taux_{annuel} = \sqrt[5]{(1 + taux_{0203}) * (1 + taux_{0304}) * (1 + taux_{0405}) * (1 + taux_{0506})} - 1$$

Tableau 16. Caractéristiques de la main d'œuvre dans l'OTEX fruits

Moyenne 2004-2006	Main d'œuvre totale par exploitation (UTA)	Age du chef d'exploitation
Pays de la Loire	7,89	46,52
Centre	6,80	51,25
Aquitaine	4,43	42,61
France entière	4,42	47,27
Provence Alpes Côte d'Azur	4,41	49,56
Languedoc Roussillon	4,07	48,21
Midi Pyrénées	3,84	49,97
Rhône Alpes	3,74	45,2
Limousin	2,95	39,49

Source des données : Agreste, Rica, 2008

La faible taille des exploitations fruitières en région méditerranéenne a comme corollaire un taux d'emploi moindre, entre 3,7 et 4,4 UTA contre près du double dans les Pays de la Loire. La moyenne d'âge du chef d'exploitation est légèrement supérieure à celle de la France entière en PACA et LR et inférieure en RA. Dans cette OTEX, comme dans l'ensemble de l'agriculture française, le problème de la succession est aiguë.

Tableau 17. Caractéristiques financières des exploitations de l’OTEX fruits

Moyenne 2004-2006	Actif brut immobilisé (K€)	Taux endettement (dettes/passif total)	Subvention d’exploitation / produit brut	Subvention investissement / actifs totaux
Pays de la Loire	274,83	60,85	7,30	8,90
Centre	215,02	41,19	4,76	4,81
Midi Pyrénées	167,46	39,48	7,59	6,38
France entière	157,05	45,49	6,14	5,39
Aquitaine	149,56	57,92	6,53	5,37
Rhône Alpes	146,23	35,36	5,45	4,47
Languedoc Roussillon	142,45	53,58	8,35	4,98
Provence Alpes Côte d’Azur	105,62	43,94	4,23	3,60
Limousin	nd	27,65	10,67	5,75

Source : nos calculs sur données Agreste, Rica, 2008

Pour les différents indicateurs financiers retenus, les trois régions méditerranéennes se situent sensiblement en dessous de la moyenne nationale. L’importance des actifs est conditionnée par la taille des exploitations. La superficie financière réduite se combine avec un taux d’endettement (dettes/passif total) réduit, sauf en LR et un faible niveau de subventions.

2.1.2. Classement des différentes régions en fonction du score

Tableau 18. Classement des régions en fonction de leur performance 2004-2006, OTEX fruits

Moyenne 2004-2006	Notation	Classement
Rhône Alpes	20,0	1
Languedoc Roussillon	19,3	2
Provence Alpes Côte d’Azur	19,2	3
Limousin	15,7	4
Pays de la Loire	15,7	5
Centre	15,5	6
Midi Pyrénées	14,7	7
Aquitaine	8,5	8
France entière	17,7	

Source : nos calculs sur données Agreste, Rica, 2008

La région RA apparaît comme la région la plus performante de France pour l’OTEX fruits, avec un écart supérieur à 10 % par rapport à la moyenne française, de près de 22 % sur la région leader – Pays de la Loire - et d’environ 4 % sur LR et PACA. L’écart entre les trois régions est cependant minime et laisse supposer une forte concurrence sectorielle. Un examen de la composition du score est nécessaire pour repérer les forces et les faiblesses de chacune des régions.

2.1.3. Composition du score

Rappelons que ces variables sont établies par division avec la moyenne nationale qui s'établit en conséquence à 1, chacune des variables ayant le même poids dans le calcul du score.

Tableau 19. Variables pondérées par la moyenne française introduites dans le score, cas des fruits (1)

Moyenne 2004-2006	Production de l'exercice/ha	Production de l'exercice/UTA	Résultat courant avant impôt/UTA	Résultat de l'exercice/CA
Rhône Alpes	0,95	1,00	1,30	1,48
Languedoc Roussillon	1,19	1,01	0,76	0,76
Provence Alpes Côte d'Azur	0,98	0,91	1,24	1,07
Limousin	0,81	1,14	0,95	1,69
Pays de la Loire	1,09	0,94	0,71	0,61
Centre	1,24	1,00	1,19	0,90
Midi Pyrénées	0,87	1,05	0,92	1,09
Aquitaine	0,83	1,05	0,52	0,68
France entière	1,00	1,00	1,00	1,00

Source : nos calculs sur données Agreste, Rica, 2008

Tableau 20. Variables pondérées par la moyenne française introduites dans le score, cas des fruits (2)

Moyenne 2004-2006	Taux de croissance annuel moyen	Résultat de l'exercice/actif total	Production de l'exercice
Rhône Alpes	1,04	1,30	0,84
Languedoc Roussillon	2,11	0,88	0,93
Provence Alpes Côte d'Azur	1,04	1,43	0,91
Limousin	0,00	0,87	0,76
Pays de la Loire	0,03	0,94	1,68
Centre	-0,59	0,87	1,54
Midi Pyrénées	0,60	0,57	0,91
Aquitaine	-1,51	0,75	1,04
France entière	1,00	1,00	1,00

Source : nos calculs sur données Agreste, Rica, 2008

RA obtient d'excellents résultats pour l'ensemble des variables sauf pour la production de l'exercice, ce qui s'explique par la faible taille de ses exploitations fruitières. On notera en particulier une rentabilité élevée (près de 50 % supérieure à la moyenne française et à PACA et du double de LR), ainsi qu'une très bonne rentabilité (la plus élevée des 8 régions).

LR se distingue par une bonne productivité à l'ha, de 20 % environ supérieure à celle de ses voisins PACA et RA, et surtout par une croissance de l'activité très supérieure à la moyenne nationale (plus du double) et aux deux autres régions méditerranéennes. Il s'agit probablement d'un impact de la nature des produits. Ces atouts compensent de faibles rentabilité et rentabilité.

PACA, grâce à une rentabilité exceptionnelle (leadership national), et à une bonne rentabilité de sa main-d'œuvre, corrige ses handicaps de productivité et de croissance molle.

2.2. Scoring des différentes régions productrices de légumes

2.2.1. Caractérisation des régions

Selon le RICA, en moyenne 2004-2006, la valeur de la production des exploitations spécialisées dans le maraîchage représenterait en France 1,3 milliard d'euros, dont 77 % en provenance des trois régions méditerranéennes⁸.

Tableau 21. Caractéristiques des exploitations de l'OTEX maraîchage de chacune des régions

Moyenne 2004-2006	Production de l'exercice (K€)	Nombre d'exploitations	Résultat moyen de l'exercice par exploitation (K€)	SAU moyenne par exploitation (ha)
Bretagne	482,1	446	59,16	5,13
Pays de la Loire	275,6	566	38,99	12,72
France entière	224,4	5 704	34,46	10,20
Aquitaine	214,9	504	27,34	27,02
Basse Normandie	211,9	678	24,24	28,08
Provence-Alpes-Côte d'Azur	207,7	1 535	33,82	5,52
Rhône Alpes	182,9	287	51,29	7,39
Languedoc Roussillon	144,4	796	26,46	7,61

Source des données : Agreste, RICA, 2008

PACA, RA et LR se situent du point de vue du chiffre d'affaires en queue de peloton, en dessous de la moyenne française et loin derrière le leader (Bretagne qui représente plus du double de la production des régions méridionales). Le nombre d'exploitations reste élevé en PACA et dans une moindre mesure en LR. Il en résulte une moindre concentration que dans les autres régions, à l'exception de la Bretagne. RA et Bretagne pratiquent un système intensif. Le résultat net est en conséquence particulièrement élevé dans ces deux régions. PACZ et LR se situent à des niveaux moyens.

⁸ Selon Agreste (Statistique agricole annuelle), la valeur de la production française de légumes a atteint, en 2006, 2,9 milliards d'euros, soit plus du double du chiffre donné par le RICA. Ceci est principalement imputable aux cultures de plein champ, souvent présentes dans les exploitations de grandes cultures. Les régions méditerranéennes représentaient 30 % seulement du secteur. Notons qu'en Rhône-Alpes, les exploitations spécialisées dans l'OTEX maraîchage sont au nombre de 287, alors que la production de légumes s'effectue dans 726 exploitations au total.

Tableau 22. Taux de croissance de la production en valeur des exploitations de chacune des régions, OTEX maraîchage

Période 2002-2006	Production de l'exercice (K€)
Bretagne	0,48
Pays de la Loire	6,20
France entière	3,86
Aquitaine	7,00
Basse Normandie	2,24
Provence-Alpes-Côte d'Azur	-0,08
Rhône Alpes	-13,28
Languedoc Roussillon	-8,25

Source des données : Agreste, Rica, 2008

Tableau 23. Caractéristiques de la main d'œuvre dans chacune des régions, OTEX maraîchage

Moyenne 2004-2006	Main d'œuvre totale (UTA)	Age du chef d'exploitation
Bretagne	7,23	43,52
Aquitaine	4,78	43,64
Provence-Alpes-Côte d'Azur	4,47	48,08
Pays de la Loire	4,46	48,12
France entière	4,25	46,86
Basse Normandie	3,68	49,10
Rhône Alpes	3,22	51,48
Languedoc Roussillon	2,77	47,26

Source des données : Agreste, Rica, 2008

La main-d'œuvre présente sur les exploitations fruitières est importante en PACA (au-dessus de la moyenne nationale) et faible en RA et LR (nettement en dessous).

Les chefs d'exploitations sont en moyenne plus âgés en LR, en PACA et en RA qu'en France entière. On note l'écart important avec Bretagne et Aquitaine (entre 4 et 8 ans de plus).

Tableau 24. Caractéristiques financières des exploitations de chacune des régions, OTEX maraîchage

Moyenne 2004-2006	Actif brut immobilisé (K€)	Taux endettement (dettes/passif total)	Subvention d'exploitation / produit brut	Subvention investissement / actifs totaux
Bretagne	507,34	76,93	2,05	8,28
Pays de la Loire	165,65	66,07	1,45	6,95
France entière	135,43	62,60	2,37	5,67
Basse Normandie	106,55	76,73	3,38	1,70
Aquitaine	96,47	40,04	5,05	3,57
Languedoc Roussillon	73,54	59,30	4,51	2,20
Provence-Alpes-Côte d'Azur	65,65	58,42	1,51	1,84
Rhône Alpes	nd	32,30	0,50	0,40

Source des données : Agreste, Rica, 2008

Comme pour l’OTEX fruits, le maraîchage en régions méditerranéennes dispose d’actifs moins élevés qu’en moyenne française (environ 50 %) et surtout près de 7 fois moins qu’en Bretagne. En revanche, les taux d’endettement et de subvention sont nettement plus bas dans le Sud. Ceci vient confirmer l’intensité capitaliste des exploitations bretonnes.

2.2.2. Classement des différentes régions en fonction du score

Tableau 25. Classement des régions en fonction de leur performance 2004-2006, OTEX maraîchage

	Notation	Classement
Bretagne	20,0	1
Pays de la Loire	14,2	2
Provence-Alpes-Côte d’Azur	12,7	3
France entière	12,6	
Aquitaine	12,5	4
Basse Normandie	9,5	5
Rhône Alpes	9,1	6
Languedoc Roussillon	7,1	7

Source : nos calculs sur données Agreste, Rica, 2008

Sans surprise, compte tenu de l’analyse qui vient d’être faite, la Bretagne se classe en tête des régions françaises, avec un score plus deux fois plus élevé qu’en RA et LR et 57 % au-dessus de celui de PACA. Cette dernière obtient le bronze, mais loin derrière les leaders. RA et LR se positionnent aux 6^{ème} et 7^{ème} rang, avec un écart important par rapport à PACA, ce qui ne peut s’expliquer que par des causes économiques et sociales ou techniques, les conditions agro-climatiques étant proches.

2.2.3. Variables introduites dans le score

Les variables composant la fonction score vont permettre de préciser le diagnostic de performance de chacune des régions.

Tableau 26. Variables pondérées par la moyenne française introduites dans le score, cas des légumes (1)

Moyenne 2004-2006	Production de l'exercice/ha	Production de l'exercice/UTA	Résultat de l'exercice/UTA	Résultat de l'exercice/CA
Bretagne	4,74	1,26	1,58	0,74
Pays de la Loire	0,98	1,18	1,11	0,90
Provence-Alpes-Côte d’Azur	1,71	0,88	1,04	1,06
Aquitaine	0,36	0,86	0,89	0,90
Basse Normandie	0,34	1,09	0,72	0,74
Rhône Alpes	1,12	1,07	1,50	1,84
Languedoc Roussillon	0,87	0,98	0,96	1,21
France entière	1,00	1,00	1,00	1,00

Source : nos calculs sur données Agreste, Rica, 2008

Le cas de la Bretagne est intéressant à illustrer. Il s'agit d'une région faisant jouer à plein l'effet de taille (plus de deux fois la moyenne française), utilisant un modèle technique très intensif (près de 5 fois plus productif à l'hectare que la moyenne nationale), à forte productivité de la main-d'œuvre (67 k€/ contre 53, soit 26 % de mieux que la moyenne du pays). La profitabilité dégagée par travailleur est très importante (plus de 8 k€). Cependant, les coûts de l'intensification sont importants (intrants chers et investissements élevés). Il en résulte un taux de profit sur chiffre d'affaires inférieur du quart à la moyenne française. La stratégie est donc bien basée sur les volumes et non pas sur la marge unitaire.

PACA se signale par une productivité de la terre élevée (70 % de plus que la moyenne nationale) et par une profitabilité légèrement supérieure à la moyenne. Toutefois, la productivité du travail est très faible (avant-dernier rang).

RA affiche d'excellentes marges unitaires sur chiffre d'affaires et par emploi et des productivités par hectare et par travailleur moyennes.

LR ne se détache que par la profitabilité de l'activité, en second rang derrière RA. Les autres indicateurs de productivité et marge par emploi sont au-dessous de la moyenne nationale.

Tableau 27. Variables pondérées par la moyenne française introduites dans le score, cas des légumes (2)

Moyenne 2004-2006	Taux de croissance annuel moyen	Résultat de l'exercice/actif total	Production de l'exercice
Bretagne	0,12	0,56	2,15
Pays de la Loire	1,61	0,88	1,23
Provence-Alpes-Côte d'Azur	-0,02	1,47	0,93
Aquitaine	1,81	1,20	0,96
Basse Normandie	0,58	0,85	0,94
Rhône Alpes	-3,44	2,15	0,82
Languedoc Roussillon	-2,14	1,43	0,64
France entière	1,00	1,00	1,00

Source : nos calculs sur données Agreste, Rica, 2008

La croissance du secteur du maraîchage est en berne dans les trois régions méditerranéennes. Par contre, la rentabilité des capitaux investis est très bonne dans ces régions, avec un score de 45 % plus élevé que la moyenne nationale en PACA et LR et de plus du double en RA. Le chiffre d'affaires moyen par exploitation est sensiblement moins important que dans le reste des régions.

Au total, PACA bénéficie d'un effet de dimension et d'une bonne rentabilité ; RA d'excellentes rentabilité et profitabilité, mais est handicapée par une décroissance de son chiffre d'affaires ; tandis que LR se distingue par un taux de marge nette sur chiffre d'affaires et une bonne rentabilité du capital, mais se trouve pénalisé par une faible productivité et un déclin d'activité.

Chapitre 3 : Les alliances stratégiques dans le secteur des fruits et légumes : études de cas ⁹

L'échéance de La zone euro-méditerranéenne de libre échange s'approche même si les produits agricoles et agroalimentaires font encore l'objet de négociations bilatérales pour leur inclusion dans le processus de libéralisation. Face à cette échéance, les producteurs de fruits et légumes, dont certains sont dans une situation économique parfois difficile, craignent de ne pas pouvoir faire face à une accélération de la concurrence mettant en jeu de nombreux facteurs (climat, coûts salariaux, transport, technologie, gestion et organisation). Une plus grande ouverture des frontières s'accompagne de repositionnements des acteurs : consolidation de grands opérateurs, spécialisation des petits producteurs sur des marchés de spécialisés... Ces évolutions en cours vont contraindre les entreprises à faire des choix stratégiques. C'est pourquoi, certains opérateurs, s'interrogent sur la manière de s'adapter à ce processus afin de pérenniser leur activité. Le développement d'alliances stratégiques avec des producteurs localisés dans les pays du Sud est l'une des voies possibles. Nous avons pu constater dans le cadre de nos enquêtes de terrain, l'émergence de partenariats initiés par des producteurs qui ont « franchi le cap ». Ces producteurs, peu nombreux, tentent de s'adapter d'une part, à la libéralisation euro-méditerranéenne, et d'autre part à l'internationalisation croissante des marchés.

Notre propos va consister à effectuer, à travers des études de cas¹⁰, un diagnostic des expériences de partenariat entre des producteurs des régions étudiées et des acteurs localisés dans les pays du Sud. Les filières étudiées sont : le melon charentais, la pêche et nectarine, et la tomate. Ce diagnostic va nous permettre de déboucher sur des recommandations pour encourager les partenariats d'entreprises.

⁹ Les auteurs tiennent à remercier bien vivement les responsables d'entreprise et les spécialistes des organisations publiques et professionnelles qui ont accepté de participer à ce travail en y consacrant du temps et des compétences. Sans cette coopération de grande qualité, il aurait été impossible de mener à bien ce rapport.

¹⁰ Nous avons réalisé des enquêtes de terrain sous forme d'entretiens directs auprès de producteurs, de responsables d'organisations professionnelles, et d'experts. Les études de cas ne concernent que les partenariats dans la filière fruits et légumes frais.

3.1. Une filière sous influences méditerranéennes : le melon charentais

Nous avons choisi d'étudier la filière melon charentais dont les approvisionnements proviennent de France, d'Espagne, des Antilles et du Maroc. Ce choix est justifié pour les raisons suivantes : c'est d'abord une filière relativement homogène et facile à étudier puisque ce produit est surtout consommé en France ; c'est ensuite un produit qui malgré des importations croissantes résiste bien à la concurrence ; c'est enfin un cas d'école puisque, faisant l'objet de transports camions et aériens importants, cette filière subit de plein fouet les augmentations successives du coût de l'énergie.

Nous présenterons successivement les chiffres-clefs de la filière, les cas d'entreprises (B. Chiron SAS, Force Sud SA, Boyer SAS), les problématiques qui en découlent et quelques éléments de conclusion.

3.1.1. Les chiffres-clefs de la filière

1. Les approvisionnements et le calendrier

Tableau 28. Calendrier d'une campagne d'approvisionnement melons (France, 2007)

Origines des approvisionnements	Surfaces (ha)	Volumes (tonnes)	Période de production
Martinique		900	Décembre, Janvier, Février et début Mars
Guadeloupe		3 000	
<i>TOTAL ANTILLES</i>		<i>3 300</i>	
Marrakech + Kenitra	2 600 à 2 800		15 Avril – Fin mai
Charentais verts	1 100 à 1 300		
Charentais jaune	1 500		Début mars à début mai
Agadir + Dakhla	250 à 300		
Charentais vert	250 à 300		
Charentais jaune	nd		
<i>TOTAL MAROC</i>	<i>2 850 à 3 100</i>	<i>Total importé</i>	
Charentais vert	<i>1 350 à 1 600</i>	<i>37 500</i>	
Charentais jaune	<i>1 500</i>		
Almeria	650		1 ^{er} au 30 mai
Charentais vert	600		Malaga-Séville (20 avril au 20 juin)
Charentais jaune	50		
Malaga-Séville/Murcia-Carthagène	550 à 1050		Murcia (10 mai au 10 juillet)
Charentais vert	300		
Charentais jaune	1 300		
<i>TOTAL ESPAGNE</i>	<i>2 250</i>	<i>Total importé</i>	
Charentais vert	<i>900</i>	<i>83 000</i>	
Charentais jaune	<i>1 350</i>		
Sud-est	4 550	121 000	De mai à septembre
Sud-Ouest	3 750	69 000	
Centre-Ouest	5 400	101 000	
<i>TOTAL France</i>	<i>14 700</i>	<i>Production</i>	
Charentais jaune (uniquement)		<i>291 000</i>	

Europêch 2007, ODEADOM, notes personnelles

2. Les quantités et les surfaces

Tableau 29. Les disponibilités françaises en melons

Années	Production		Importation	exportation
	Tonnage	Surface (ha)	Tonnage	Tonnage
2003	298 772	15 311	112 497	40 983
2004	291 417	15 027	119 001	35 123
2005	296 973	14 872	138 706	43 995
2006	295 913	14 919	137 975	45 831
2007	235 900	14 900	137 867	39 856

Interfel, 2007

Tableau 30. Production française par régions

(1000 tonnes)	%	2006
France	100%	295 913
Poitou-Charentes	24,6%	72 653
PACA	21,1%	62 548
Languedoc-Roussillon	19,3%	57 078
Midi-Pyrénées	17,1%	50 670
Pays de Loire	6,1%	18 124
Aquitaine	5,1%	15 125
Centre	3,6%	10 575
Rhône-Alpes	1,5%	4 489

Bilan 2006 Interfel, 2008

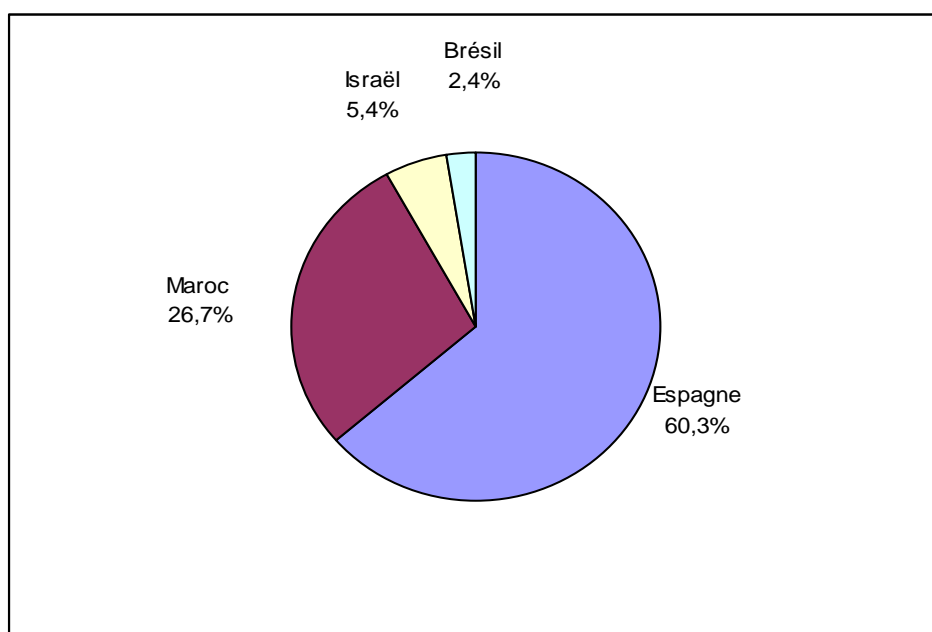
Tableau 31. Les importations françaises de melons (en tonnes)

Années	Importations totales	Dont Maroc	Dont Espagne	Dont autres (Israël, Brésil...)
2002	113 122	15 050	87 646	10 426
2003	112 497	16 969	84 107	11 421
2004	119 001	23 800	83 300	11 901
2005	132 690	34 061	83 756	14 873
2006	137 975	36 905	83 218	17 852
2007	137 867	37 500	84 471	15 896

Interfel, Douanes Françaises, 2007

Les importations de melons ont enregistré une augmentation importante ces dernières années. Parmi les pays fournisseurs, l'Espagne et le Maroc constituent l'essentiel de l'approvisionnement. En 2006, ces deux pays ont représenté respectivement 60% et 27% des importations totales françaises (Figure 20). La part de l'Espagne se réduit au profit du Maroc. En effet, on constate que les exportations marocaines sur le marché français (83% des exportations totales du Maroc) sont en forte progression (Tableau 32).

Figure 20. Les importations de melon de la France par origines (2006)



Elaboration d'après douanes françaises, bilan interfel 2006

Tableau 32. Exportations de melons du Maroc (en tonnes)

Années	Vers tous pays	Vers la France
2001-02	19 035	15 050
2002-03	22 490	16 969
2003-04	27 555	23 800
2004-05	28 180	34 061
2005-06	43 910	36 905
2006-07	45 355	37 500

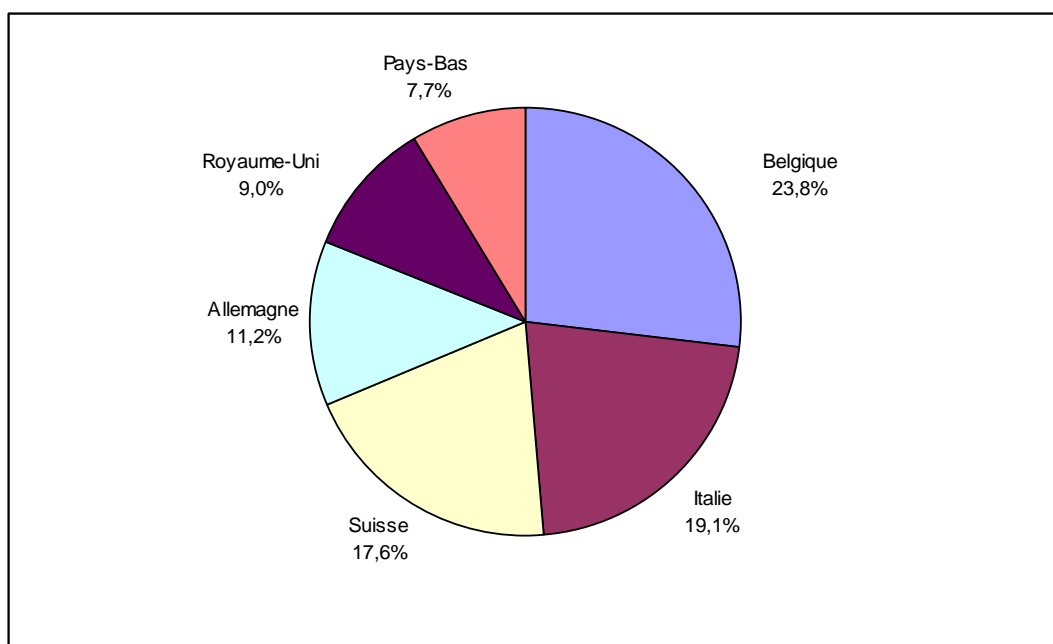
EACCE, Agreste, Douanes françaises, Interfel, 2008

Tableau 33. Exportations de melons de la France par origines (2006)

	Tonne	%	1000 euros	%
Total 2006 dont	45 831	100%	58 381	100%
Belgique	10 930	23,8%	14 210	24,3%
Italie	8 771	19,1%	12 351	21,2%
Suisse	8 082	17,6%	10 534	18,0%
Allemagne	5 111	11,2%	6 441	11,0%
Royaume-Uni	4 121	9,0%	5 064	8,7%
Pays-Bas	3 540	7,7%	4 005	6,9%
moy 2002-2004	39 776		46 751	
Evolution 2006 / moy 2002-2004	15,2%		24,9%	

Douanes françaises, bilan interfel 2006

Figure 21. Exportations de melon de la France par origines (2006)



Elaboration d'après douanes françaises, bilan interfel 2006

En résumé, trois évolutions peuvent être soulignées :

- 1/ stabilité de la production française en volume et en poids (l'année 2007 n'est pas représentative)
- 2/ les exportations marocaines augmentent régulièrement depuis 2001 (celles-ci ont doublé au cours de la période 2001-2007)
- 3/ l'expansion des productions marocaines se fait au détriment de l'Espagne. Les problèmes de l'eau et le coût du foncier se conjuguent pour une re-localisation, soit au nord du Maroc, soit tout au sud (région de Dakhla).

3. Les entreprises

On bénéficie cette année de l'enquête effectuée par le magazine *Végétable* en étroite coopération avec la Commission Interprofessionnelle Nationale Melon (CINM). Près de 70 entreprises (localisées en France, en Espagne, au Maroc, aux Antilles) ont répondu au questionnaire. Ces entreprises représentent un chiffre d'affaires d'environ 1 milliard d'euros (20% de leur activité sont consacrés au melon). Au niveau de la production, on dénombre 1 650 producteurs pour une surface totale de 13 000 ha.

Tableau 34. La concentration dans la mise en marché du melon

Taille des entreprises	Plus de 10 000 t	Entre 5 000 et 10 000 t	Moins de 5 000 t	Total
Nombre d'entreprises	8	20	40	68
Tonnage	140 000	70 000	70 000	280 000

Au sein des entreprises de plus 10 000 t, on note successivement la présence de Soldive (36 000t), Rouge-Gorge (35 000 t), Boyer (20 000t), Force Sud (12 850t), Teradélis (10 054t), Bénac, Meffre, Mourgues Fruits (chacune d'entre elles autour de 10 000t)

Les cahiers melon 2008 (Végétable, n° 245 de mars 2008) (www.vegetable.fr)

3.1.2. Les cas d'entreprises

1. B. Chiron S.A.S

Activité principale de B. Chiron : conditionnement et expédition de melons,
Chiffre d'affaires = 10 M€ dont 80% pour l'activité melons (ce chiffre d'affaires concerne aussi les ventes de clémentines de Corse en provenance de la coopérative d'Antisanti, commune de Haute-Corse –20270- au dessus d'Aléria),
Tonnage total = 6 000 tonnes (dont 4 500 tonnes de melons et 1 500 tonnes de clémentines),
Société de type S.A.S (société par actions simplifiées).

Les activités de B. Chiron au Maroc

1/ Quelles sont les raisons de l'implantation de B. Chiron au Maroc ?

* pouvoir approvisionner toute l'année :

pour cela, présence en permanence au Maroc de P. Boissier, associé de B. Chiron. Pour l'instant, les approvisionnements de février, mars et avril sont fournis par les Antilles (avantages : coût de production bas ; inconvénients : coût de transport élevé -1€/kg- et rupture du transport lorsque l'avion est plein) ;

* des frais fixes élevés en France (150 000 €/mois) pour faire fonctionner la station de conditionnement de Cavaillon d'où la nécessité de travailler 12 mois sur 12 ;

* les faibles coûts de production entrent en ligne de cause mais ce n'est pas la principale raison.

2/ Quel type d'implantation ?

* transfert des activités melon de Marrakech vers Guelmin (200 km au sud d'Agadir).

Parallèlement, le projet s'accompagne de l'abandon des activités des Antilles et d'Espagne ;

* il s'agit d'une production intégrée dépendant de B. Chiron SAS (société de droit marocain : Atlantis Red) comprenant 50 ha de melons et 8 ha d'asperges vertes (cultivés sous serre froide) ;

Les productions sont conduites sous serres (de type canarienne) et en plein champ. Le calendrier de production s'étale de mars, avril... jusqu'au mois de décembre.

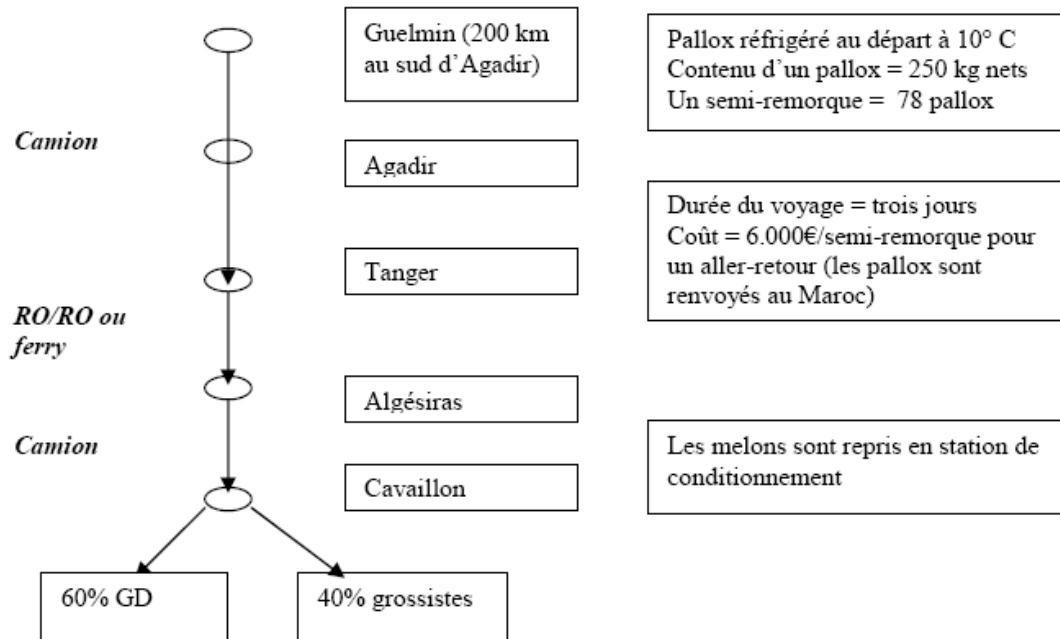
Les variétés produites : 50% charentais verts (melon à longue conservation) et 50% charentais jaunes.

* personnel : outre P. Boissier, 4 jeunes techniciens marocains et 80 personnes en moyenne ;

* investissements et prêts bancaires : 100 000€ pour 50 ha avec 50% auprès du Crédit Agricole et 50% prêt OSEO (banque spécialisée auprès des PME) ;

* tonnage en provenance du Maroc : 1 500 tonnes en 2008 et 2 000 tonnes prévues en 2009.

Figure 22. Description du transport du Maroc vers la station de Cavaillon



Remarques :

* le contenu d'un pallox est de 250 kg nets (poids du pallox = 37 kg). B. Chiron envisage de passer au pallox pliable, ce qui va permettre de faire des économies au niveau du retour. Dans ce cas, le contenu sera légèrement supérieur, soit 300 kg nets (poids du pallox = 50 kg) ;

* un semi-remorque contient 78 pallox et un conteneur reefer de 40 pieds 60 pallox.

Les activités de B. Chiron en Espagne

Implantation à Vera (près de Séville) ;

Production de 1 000 tonnes environ de charentais jaunes écrits durant le mois de juin (uniquement) ;

Production sous forme de prestations de services ;

Coût aller et retour en semi-remorques = 2 000€ (poids net = 78 pallox * 250kg = 19 500 kg) ;

Les melons sont conditionnés comme dans le cas précédent dans la station de Cavaillon.

Les activités de B. Chiron en France

1/ Les approvisionnements en PACA

B. Chiron travaille avec une OP (GIE des Producteurs du Lubéron¹¹) et un groupe de producteurs locaux (40 producteurs indépendants) mais il n'y a pas de partenariat, la relation avec les fournisseurs provençaux étant de type informel.

Période d'approvisionnement : juin, juillet, août et début septembre

Les tonnages : entre 2 000 et 3 000 tonnes ;

La relation avec les apports du Maroc : complémentarité sur les plans économique et technique (les variétés).

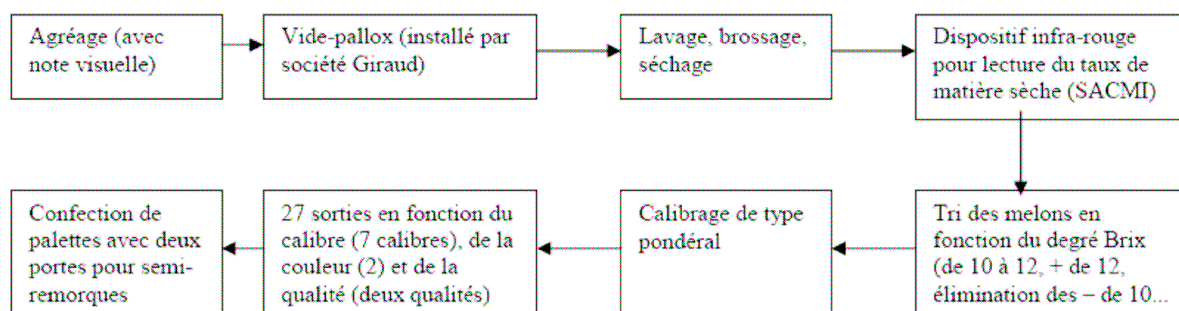
¹¹ Production de 3 377 tonnes selon les chiffres du BRM.

Le schéma de B.Chiron peut être étendu aux autres melonniers (Teradélis-Bloquel, Boyer, Mourgues Fruits à Moissac, Force Sud à Béziers..., Soldive, Rouge-Gorge) avec cependant une différence, la préférence plutôt pour un conditionnement au point de départ.

La formation des prix se base sur les cotations de prix du SNM et une grille d'agrèage prenant en compte les qualités interne et externe, le taux de matière sèche repéré par infra-rouge (NIR technology)¹² et la fermeté (en utilisant le pénétromètre). Pour ce qui concerne la qualité interne, on regarde en particulier la vitrescence, la sur-maturité et la pourriture.

2/ La station de conditionnement de Cavaillon

Figure 23. Description de la ligne de conditionnement



Remarques :

- * dans la réalité, les opérations de conditionnement fonctionnent selon une ligne droite (une entrée, une sortie) ;
- * l'agrèage avec fiche de réception comporte une note visuelle mais aussi un numéro de traçabilité avec code-barres. Mr Chiron déplore que cette traçabilité s'arrête à l'entrée du magasin ;
- * présence d'une machine ultra-moderne pour fabriquer les emballages (coût = 80 000 €) ;
- * chaque colis à la sortie est identifié par un code-barres et chaque palette par un autre code-barres.

Autres caractéristiques :

Superficie = 2 000 m² sur deux niveaux,

Chambres froides

Personnel : 17 permanents et 50 avec les saisonniers,

Présence de deux camions de 19 tonnes pour les livraisons locales.

3/ La commercialisation

En matière de segmentation, B. Chiron SAS joue sur 4 marques :

- * deux marques qui lui appartiennent, « L'accent » pour le haut de gamme (maturité et taux de sucre garantis) et « Red Class », pour des produits standards (mais elle aussi à maturité et taux de sucre garantis) ;
 - * « le Melon de Cavaillon », propriété de la ville de Cavaillon et « le Petit Producteur », propriété de l'Association des petits producteurs ;
- B. Chiron a entamé une procédure pour pouvoir bénéficier de l'IGP (melons de Cavaillon) ; Parmi le portefeuille de clientèle, on note Casino, Auchan, des grossistes...et Grand Frais. Carrefour, longtemps un client important (25%), a cessé d'acheter à cause de sa politique de bas prix.

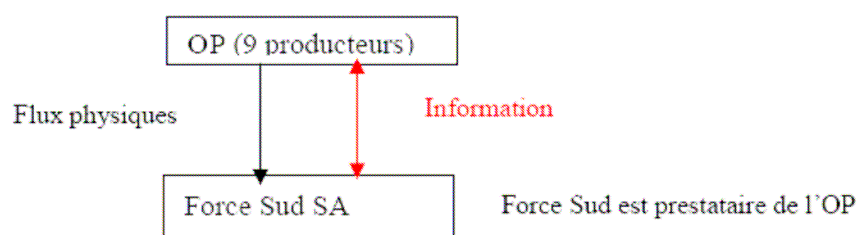
¹² Near Infrared Technology.

2. Force Sud SA

Rappel sur Force Sud

- * 1994, naissance de Goût du Sud, marque collective,
 - * 1998, création de l'OP (8 producteurs répartis dans 4 bassins de production différents).
- Quelques chiffres :
- Chiffre d'affaires 1997 = 12 M€,
- Deux produits commercialisés : 12 000 tonnes de melons (570 ha) et salades (24 ha),
- Nombre de producteurs : 9
- Force Sud : société anonyme prestataire de l'OP Force Sud.

Figure 24. Force Sud



Description des activités melons au Maroc (gérées par F. Muret)

1/ localisation : domaine le Chatelard au sud de Marrakech (près de la ville de Souilh),

2/ production de type intégré sur domaine fermé de 120 ha, loué pour 15 ans :

- * 10 ha de serres, 70 ha de chenilles et de 500 trous/m² ;
- * variétés : charentais jaunes et verts de mars à fin juin ;
- * personnel : 5 à 6 cadres marocains, 300 à 400 personnes ;
- * tonnage = 2 000 tonnes (soit 100 camions) ;
- * vaccum cooling et station de conditionnement ;
- * production Eurep-gap.

3/ rapports avec la population locale : Force Sud y attache beaucoup d'importance (Mr Muret fait des cours à l'école d'agriculture de Souilh).

4/ raisons de l'implantation au Maroc

- * répondre à la demande toute l'année et prendre le relais de l'Espagne ;
- * accroître la dimension de Force Sud pour amortir les frais de commercialisation sur des quantités plus élevées ;

5/ financement : effectué par Mr Muret ;

6/ commercialisation : les melons arrivent sur St Charles par camion d'où ils sont commercialisés par St Thibéry et éclatés sur les différents circuits commerciaux.

Description des activités melons en Espagne (gérées par H. Ricome)

1/ localisation : Campo de Carthagène (près de Murcia).

2/ production de type intégré mais pas de domaine fermé :

* on change de lieux de production chaque année (contrairement au Maroc, on peut se retirer quand on veut !)

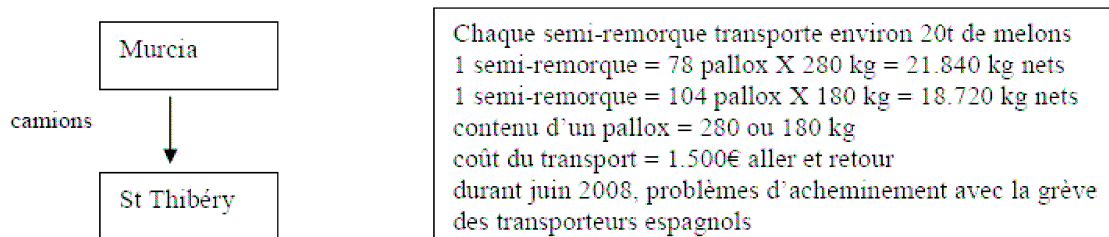
* pas de station de conditionnement (après un premier tri, les melons sont mis en pallox et expédiés par camion sur la station de St Thibéry) ;

* chenilles et 500 trous/m² ;

* variétés : melons charentais jaunes de mai à juillet.

3/ la logistique transport

Figure 25. la logistique transport



Description des activités melons en France (plusieurs zones de production et de conditionnement)

1/ Zone de Piolenc : F. et G. Biscarrat (l'EARL Les Cargaules), 60 ha de charentais jaunes brodés (écrits),

* superficies : 60 ha ;

* station de conditionnement moderne avec vide pallox et calibreuse pondérale ;

* variétés : charentais jaunes brodés.

2/ Zone Est de Montpellier :

* J-P. Duez (SCEA mas St Jean à Lansargues), 50 ha de melons charentais jaunes (Eurep-gap et production en agriculture raisonnée) ;

* Christophe Moynier à Lansargues, 60 ha de melons charentais jaunes (Eurep-gap) ;

* Olivier Cozon à Mauguio, 40 ha de melons charentais jaunes.

3/ le Biterrois : famille Muret (SCEA St Félix, près de Béziers) et Christian Saint-Marie, 90 ha de melons charentais jaunes (agriculture raisonnée) ; et Hughes Ricome (EARL Sainte Croix à Mèze), 130 ha de charentais jaunes (production en agriculture raisonnée).

Dans les deux derniers cas, les melons sont triés visuellement au champ, mis en pallox et transportés jusqu'à la station de St Thibéry.

La station de St Thibéry

1/ comment garantir la qualité sans passer par l'infrarouge (procédé NIR) et rendre homogène le produit ?

* la solution passe par la mise en place d'un cahier de charges identique aux stades de la production, de la récolte et du conditionnement... ;

* au niveau du conditionnement, on utilise les techniques d'échantillonnage du Cemagref couplées avec la machine de Mr Giraud afin de repérer le taux de sucre (le haut de gamme Perle des champs = + de 13° Brix)¹³ ;

* capacité de stockage : 1 000 palettes à 12° C : en réalité, il y a très peu de stock (le stock est dans le champ) car le fonctionnement de l'OP autorise la récolte et le conditionnement en fonction des prévisions de commandes (l'information circule à l'instant t entre l'équipe commerciale et les producteurs, membres de l'OP) ;

* grande attention portée aux innovations variétales : elles permettent de répondre à la fois aux problèmes gustatifs, à la nécessité du transport sur longue distance, à la lutte contre les maladies (fusariose), à l'adaptation aux différentes zones climatiques... Force Sud est donc obligé de jongler en fonction des régions, du calendrier, des techniques de production....

* certification HACCP en cours (pas de BRC, ni d'IFS).

2/ La station de St Thibéry et les livraisons à Carrefour

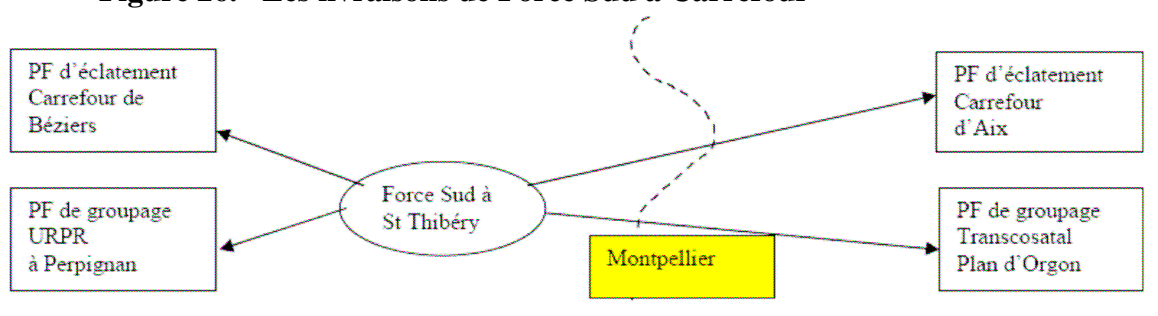
* pour les livraisons à Carrefour, Force Sud passe par les plates-formes de groupage de Perpignan (URPR) et de Plan d'Orgon (l'Etoile Routière qui appartient à Transcosatal). Cependant, lorsqu'il s'agit de livrer le Sud de la France, le transfert se fait directement sur les plate-formes d'éclatement les plus proches (Béziers et Aix par exemple). Il semble que Carrefour opère un découpage selon une zone géographique délimitée par l'Est et l'Ouest de Montpellier ;

* il s'agit de livraisons franco de port en flux tendus :

Commande Jour A le matin vers 10h, la ramasse passe à 12h30, la marchandise est sur la PF d'éclatement le matin à 6h Jour B ;

La ramasse est réalisée par Mesguen et EGTL pour St Thibéry, Euréka et Transports Lunellois pour l'Est Montpelliérain et Eureka pour la Provence.

Figure 26. Les livraisons de Force Sud à Carrefour



3/ La commercialisation

* elle est assurée par une équipe de 3 personnes spécialisées par secteurs géographiques (on notera que Mr Jausseran fait partie de l'équipe). Trois marques sont utilisées :

- Goût du sud (cœur de gamme) qui dispose d'une certification de produit (CCP) ;
- Perle des champs (haut de gamme) pour laquelle on espère mettre en place un label rouge ;
- Bel canto (à destination des discounters).

¹³ En matière de normalisation, le calibrage s'effectue selon une échelle de poids qui va de 350g à 1300g et plus (accord interfel). La qualité gustative se juge à sa teneur en sucre. Le taux minimum est de 9° Brix. Mais on peut considérer qu'un melon de qualité se situe entre 12° et même 15° Brix.

* le prix : il s'agit d'un prix « intuitif » issu de l'offre et de la demande. Si le nombre d'appels téléphoniques augmente, c'est le signe d'un accroissement de la demande. Les cotations SNM ne semblent pas être utilisées.

3. Les Ets Boyer SAS

Activité principale : conditionnement et expédition de melons,
Autres activités : raisins 2 100 k€, prunes 2 400 k€,
Chiffre d'affaires melons : 25 M€ ; tonnage total melons : 20 000 tonnes,
Chiffre d'affaires consolidé : 40 M€ (France 75% ; export 25%) (GMS 50% ; grossistes 50%),
Type de société : société par actions simplifiées (SAS).

Les approvisionnements de Boyer SAS

Le calendrier de production de Boyer est exemplaire car il montre la capacité pour un certain nombre de productions (dont le melon) de préserver une forte production dans le grand sud français tout en mettant en place des liens de complémentarité avec les pays du sud (y compris le Maroc)¹⁴. Ceci est dû aux innovations variétales, à la position géographique du grand sud français (entre le nord et le sud de l'UE), à ses terroirs mais aussi à la nécessité d'approvisionner la clientèle toute l'année.

Le calendrier approvisionnements des Ets Boyer

- Décembre, Janvier... à Mai : les Antilles (3 910 tonnes)
 - Mai : Maroc (1 000 tonnes)
 - Mai à Juin : Espagne (1 800 tonnes)
 - Juin-Juillet : Gard (1 000 tonnes)
 - Juin à Octobre : Sud-Ouest dont Quercy (10 500 tonnes, soit 50%)
 - Septembre à Octobre : Espagne (1 000 tonnes)
 - Octobre : Maroc (500 tonnes)
- Tonnage cumulé : 19 710 tonnes

Les activités de Boyer SAS au Maroc

1/ Il s'agit d'une implantation récente (2 ans) et relativement modeste (1 500t) située à Sidi Allal Tazi (région de Gharb-Ben Hssen), près de Kenitra, sur la façade atlantique du Maroc ;

Caractéristiques de cette production :

* 100 ha gérés par un associé de Boyer, Mr Lopez (entreprise Marmel). Les melons sont conditionnés dans une station moderne équipée pour traiter asperges et melons (l'accord avec Boyer ne concerne que les melons) ;

* variétés : 100% Charentais jaunes (dont 80% lisses et 20% écrits) ;

* cahier de charges calé sur la marque « Philibon » ;

* les productions du Maroc démarrent entre le 1^{er} mai et le 15 mai.

2/ Les raisons de l'implantation au Maroc

* faire la soudure entre les Antilles et l'Espagne ;

¹⁴ Depuis 2002, la production française de melons se maintient (autour de 290 000 tonnes) tandis que les importations en provenance d'Espagne diminuent (83 000 tonnes en 2006) et celles en provenance du Maroc augmentent (38 000 tonnes en 2007).

* les bas coûts de production (mais cela ne semble pas la principale raison) ;

3/ Le transport de Kenitra à St Charles : après conditionnement, les melons sont transportés par camion sous température dirigée (8°) jusqu'à St Charles, confiés à un dé-groupeur et commercialisés sur l'UE par la structure commerciale Boyer de Moissac.

* quantités transportées : 24 palettes de 60 colis (12 rangs) ou de 65 colis (13 rangs), soit autour de 17 tonnes nettes (une moyenne : 1 560 colis * 11kg = 17 160 kg) ;

* prix d'un trajet Kenitra-St Charles : 3 400 € (coûts différents si un ou deux chauffeurs). La principale contrainte du transport est la difficulté à prévoir l'arrivée à Perpignan à cause des difficultés liées au passage du détroit de Gibraltar.

Les activités de Boyer SAS en France : deux zones d'approvisionnement peuvent être distinguées, le sud-est et le sud-ouest (dont le Quercy)

1/ le sud-est de la France (90 ha) : il s'agit de melons provenant du Gard et de l'Hérault. Après un premier agréage, mise en caisses et refroidissement durant 7 h minimum (8°), les melons sont transportés en camions semi-remorques jusqu'à Moissac (360 km) où ils sont conditionnés.

Surfaces concernées : 90 ha dont 25 gérés par Boyer, 65 ha par d'autres producteurs et l'OP Languedoc Fruits.

2 / le sud-ouest (550 ha) : on distingue successivement,

* 60 producteurs en OP (Qualifruits et Quercy Fel qui représentent 200 ha en production) : L'OP Qualifruits dispose d'un bureau à l'intérieur de la station de Moissac ;

* 60 producteurs indépendants (70 ha en production) ;

* une unité de production (BMP), de 180 ha, gérée directement par Boyer (dont 50 ha situés à Beaumont de Lomagne).

* les activités liées au melon du Quercy : il s'agit d'un partenariat regroupant trois metteurs en marché, Boyer, Capel et Planavergne ainsi que les producteurs du Quercy¹⁵. Ce partenariat bénéficie d'une IGP, melons du Quercy, qui a de nombreux avantages mais aussi des inconvénients (coût élevé, difficulté à différencier le produit lors de la vente...) ;

* Quantité : 15 000 tonnes (Boyer pèse 60% de cet ensemble) ;

* Les variétés : charentais jaunes dont 60% écrits et 40% lisses (l'écrit est en train de prendre le pas sur le lisse à cause de ses qualités de tenue en matière de transport et cela malgré la perte d'arômes) ;

* Les activités de ramasse : l'essentiel de la production étant situé dans un rayon de 0 à 40 km autour de la station, Boyer SAS gère directement ses activités de ramasse. Pour cela, l'entreprise loue 8 tracteurs et possède 8 semi-remorques. Au matin, les camions déposent les caisses vides sur des points de regroupement et reviennent les récupérer le soir, pleines, pour les amener sur Moissac (le coût est 1,9 centimes €/kg). Le camion de ramasse peut transporter 24 palettes de 65 caisses (soit 1 560 caisses), ce qui correspond à environ 17 tonnes en poids net. Néanmoins, les producteurs peuvent livrer, eux-mêmes, parfois en très petites quantités sur la station (ce qui génère un coût supplémentaire !).

¹⁵ Ces trois metteurs en marché ainsi que les producteurs sont membres du Syndicat Interprofessionnel du melon du Quercy (Siège social : 29, avenue du Général De Gaulle - 46170 Castelnau-Montratier).

Les activités de Boyer SAS en Espagne

1/ Implantation à Burguillos (près de Séville) sur des terres louées (durée de location : de 6 à 9 ans mais on en vient au terme),

Superficie de 150 ha ; tonnage de 2 800 tonnes en 2 campagnes (printemps et automne) ;

Production de melons selon les techniques et le cahier de charges « Philibon » ;

variétés : 100% Charentais jaune (dont 20% lisses et 80% écrits).

2/ Depuis 2008, la station de conditionnement ayant cessé de fonctionner, les melons sont transportés en pallox (ou en caisses) sous température dirigée (8°) jusqu'à Moissac pour y être conditionnés.

3/ Comment le transport est-il effectué ?

* pour le lisse, dans des caisses plastiques (60cm * 40 cm * 15 cm). Chaque palette reçoit 65 caisses, soit 1 560 palettes par chargement (65 caisses * 24 palettes). Le poids total en net tourne autour de 20 tonnes ;

* pour l'écrit, dans des pallox (1,20m * 1m * 0,80m). Poids total en net = 78 pallox * 280kg = 21 840 kg (soit 20 tonnes en moyenne).

4/ Coût du transport de Séville à Moissac par camion semi-remorque

* pour le voyage aller avec un ou deux chauffeurs = 2 050 € (lorsqu'il y a deux chauffeurs, le temps du trajet est plus rapide)

* pour le voyage retour des pallox pliables, deux cas se présentent : retour rapide 1 800 € ; retour plus lent 1 200 €. Le camion retour contient 440 pallox pliables.

On notera que cette localisation est remise en question au profit d'un site plus tempéré, situé sur la côte espagnole près de Cadiz. Ne sera-t-il pas nécessaire, à terme, de passer le détroit de Gibraltar pour s'approvisionner ?

Les activités de Boyer SAS aux Antilles

1/ Historiquement, les Ets Boyer sont les promoteurs de la production de melons dans cette zone :

* Guadeloupe : 15 producteurs sur 200 ha, 1 000 tonnes vendues localement et 2 800 tonnes exportées, présence d'une chaîne de calibrage (créée en 1989) ;

* Martinique : 6 producteurs sur 120 ha, 1 000 tonnes vendues localement et 1 000 tonnes exportées, présence d'une chaîne de calibrage (créée en 1997) ;

Les variétés : dans les deux cas, il s'agit de Charentais jaunes (100% lisses en Guadeloupe et 100% écrits en Martinique).

2/ La production est assurée depuis 1998 par un partenariat avec une OP locale (Caraïbes Melonniers) qui utilise les deux stations de conditionnement précédentes. Les melons sont ensuite transportés par avion jusqu'à Orly et commercialisés sur Rungis. Ces marchandises d'une grande qualité (notamment sur le plan gustatif) sont cependant menacées par le coût prohibitif du transport par avion (1€/kg).

Ces deux origines bénéficient d'une CCP et d'une certification Eurep-Gap (en cours de transformation en Global-Gap). Par ailleurs, une IGP est en cours de mise en place pour le melon de Guadeloupe.

La station de conditionnement de Moissac (avec siège social et structure commerciale)

Terrain 41 000 m², bâtiment 12 000 m², investissements 42 M€ ;

Emploi : 47 permanents, plus de 300 saisonniers en saison ;

La station est appelée à jouer un rôle déterminant puisque qu'elle doit harmoniser des produits provenant de zones de production diverses (Espagne et différentes zones du grand sud français) ;

Sur le plan technique, on peut se référer au descriptif fourni par Boyer sur son site informatique. Sont recensés 4 chaînes de conditionnement melons, 1 chaîne conditionnement prunes, une fileteuse melons, 2 fileteuses prunes.

Si on s'intéresse uniquement au melon, on constate que la station dispose des derniers perfectionnements techniques et certifications de qualité : HACCP, BRC, IFS, traçabilité au colis, ISO 9002, ISO 14001...

La station dispose de 4 lignes MAF équipées d'un dispositif NIR (new infrared) d'origine australienne qui repère les degrés Brix. On note la présence sur ces lignes d'un personnel saisonnier nombreux¹⁶ d'où des coûts fixes élevés.

On pourra consulter en annexe n°3 un schéma plus détaillé d'une ligne de conditionnement melons chez les Ets Boyer.

La commercialisation

Trois marques sont utilisées : « Philibon » pour le haut de gamme (distribuée en France uniquement auprès des grossistes), « Flamboyant » (marque standard destinée à 90% à la grande distribution), « Sun Délice » (utilisée parfois par certains clients pour éviter des comparaisons) et « Melon du Quercy » (marque IGP de prestige à caractère régional).

Cette commercialisation est assurée par une petite équipe (4 personnes situées à Moissac) répartie par pays (Allemagne, Italie, Angleterre...), en fonction des langues. Une personne, localisée sur Rungis, a pour tâche, chaque jour, de ramener des informations sur le bureau de Moissac (il semble que Rungis soit en position de prix-leader hors période de vacances des parisiens). Une grande partie de la production, 60% est destinée au marché français (40% sont destinés à la GD et 60% aux grossistes).

3.1.3. Les problématiques en présence

1. Un découpage de la production plutôt favorable aux pays du sud

Pourquoi une implantation au Maroc ?

* C'est d'abord la nécessité de répondre aux attentes du commerce de détail qui désire du melon toute l'année : les productions en provenance du Maroc pérennisent les activités de conditionnement situées dans le grand sud et vice-versa, les productions du Maroc trouvent preneurs à travers le réseau commercial des négociants implantés en France.

Notons que ce processus ne se présente pas de la même façon pour tous les produits. Si l'on prend l'exemple de la tomate, il y a des chevauchements au niveau du calendrier et donc une vive concurrence entre zones de production (le Maroc, l'Espagne, le sud de la France, la Bretagne, les Pays-Bas, la Pologne...). Rien de tel pour le melon charentais où, au contraire, tout se passe comme s'il y avait un partage des tâches entre régions, comme l'indique le

¹⁶ Sur les lignes de conditionnement, le personnel est d'origine locale. Quant au personnel de récolte, il provient essentiellement des pays de l'est (Pologne) et est logé sur place dans des locaux appartenant à Boyer SAS.

tableau 28. Certes, des glissements apparaissent : en retardant sa production, le Maroc devient un concurrent de l'Espagne et celle-ci, en décalant à son tour sa production (jusqu'à mi-juin), risque de télescoper la production française. Cependant, chaque zone, en fonction de son climat et de son terroir, de la distance par rapport aux zones de consommation, de son marketing, continue à posséder une part de production. Ainsi, le grand sud français a besoin de l'Espagne et du Maroc mais inversement, l'Espagne et le Maroc ont besoin du grand sud (et du Poitou) lors des chaleurs de l'été.

Le phénomène est accentué par l'évolution des variétés. Au début, c'était la recherche de la précocité pour une variété donnée qui prévalait mais aujourd'hui, compte tenu de l'éventail des variétés disponibles, il est presque toujours possible de trouver une variété en fonction du climat ou du territoire. Ainsi, Magenta de Nunhems (melons charentais de longue conservation) semble pouvoir être produit dans d'excellentes conditions dans le sud marocain au-delà d'Agadir¹⁷.

* C'est ensuite la pression foncière en Espagne et le coût de l'eau qui incitent les producteurs à transférer leurs activités, soit dans le nord du Maroc (zone de Kenitra, Larache), soit au sud d'Agadir (Dakhla).

* C'est enfin la présence d'économies d'échelles tout au long des niveaux de la filière (et en particulier au niveau de la commercialisation) qui obligent à produire des quantités minima et cela pratiquement toute l'année afin d'amortir les frais fixes sur des quantités plus importantes. Selon les professionnels, ces économies de taille sont importantes : la taille minimale pour produire et conditionner se situe autour de 50 ha à 60 ha (soit une station susceptible de traiter 1 500 à 2 000 tonnes), la taille pour amortir un réseau commercial se situe autour de 8 000 tonnes.

Comment se fait cette implantation ?

Ce sont la plupart du temps des investissements directs en production réalisés, soit par des PME, soit par des particuliers (il y a peu de partenariats au sens strict)¹⁸. Cependant, en fonction de la durée de location des terres (qui peut atteindre 15 ans), des investissements lourds réalisés (serres froides, stations de conditionnement, équipements en matière de froid...), du taux d'embauche et de la qualité des relations avec la population locale, il doit être possible de faire évoluer ce processus vers des formes de collaboration plus élaborées (transfert de technologie, formation de conseillers agricoles, aides à la mise en marché...). Dans ce cas, le poids des pouvoirs publics sera déterminant !

2. De la nécessité d'une approche institutionnelle

Les économistes attachent beaucoup d'importance aux institutions. Dans cet ordre d'idées, la CINM (Commission interprofessionnelle nationale melon), créée l'an dernier, fait naître beaucoup d'espoirs. Rappelons que cette commission a pour vocation de rassembler la totalité de la production et des metteurs en marché présents sur le territoire français, y compris les expéditeurs. Les actions de la CINM sont financées par une CVO (contribution volontaire obligatoire) fixée à 0,50€/tonne, applicable à toute la production (hors

¹⁷ On peut dire que la recherche variétale constitue l'un des moteurs de la filière. Régulièrement, la plupart des sélectionneurs (Nunhems, Syngenta, Clause, Gautier, De Ruiters, Poloni ...) offrent de nouvelles variétés adaptées en fonction du type de production (serres, chenilles, 500 trous/m²), de la zone climatique, de la tenue au transport, de la résistance aux maladies, du rendement, du taux de matière sèche...

¹⁸ Mentionnons quand même une expérience de partenariat mise en place par Val de Sérigny (Haut Poitou, Sérigny-86230) avec des producteurs d'Agadir (1 500t). On se met d'accord sur un calendrier, un choix variétal, une méthode d'agrèage et, en échange, Val de Sérigny assure le conditionnement et la mise en marché (Végétal, n°232, mars 2007).

importations et DOM)¹⁹. Les actions de la CINM concernent la promotion auprès de la presse écrite et audio-visuelle et les actions de lobbying. En matière de promotion, il s'agit de gérer essentiellement les phénomènes de bascule entre l'Espagne, la France et le Maroc ainsi que les pics de production (en essayant d'atténuer les phénomènes liés à la loi de King). Pour ce qui concerne le lobbying (action souvent déterminante), l'interprofession espère influencer la Commission en matière de normalisation. En effet, celle-ci a le projet de cantonner la normalisation européenne à 10 fruits et légumes seulement (le melon en est exclu), les autres produits devant se contenter d'une normalisation minimaliste (fruit entier, exempt d'odeurs étrangères..).

Outre cette interprofession, on s'oriente vers la création d'une AOP de gouvernance ouverte aux OP, aux producteurs indépendants et aux expéditeurs qui souhaitent y adhérer. L'AOP permettra notamment de demander l'extension des règles dans les régions où elle aura une représentativité suffisante afin de contribuer au financement des programmes d'expérimentation.

3. De l'influence de l'augmentation du coût de l'énergie sur les circuits commerciaux

On notera que pour l'instant les melons proviennent du Maroc (ou d'Espagne) en camion, soit en pallox pour être conditionnés quelque part dans le grand sud français, soit plus rarement déjà conditionnés (24 palettes par camion). Dans ce dernier cas, les palettes sont éclatés à partir de St Charles ou de Châteaurenard.

Les melons provenant des Antilles (environ 5 000 tonnes)²⁰, sont conditionnés sur place et arrivent par avion (1€/kg) sur Orly, d'où ils sont éclatés sur Rungis. Il s'agit de produits qui, bénéficiant de la continuité territoriale, empruntent la soute de vols réguliers (lorsque l'espace est disponible). Sachant que le baril de brut tourne autour de 145\$ (au mois de juin 2008), il est facile de comprendre que cette situation ne pourra pas s'éterniser.

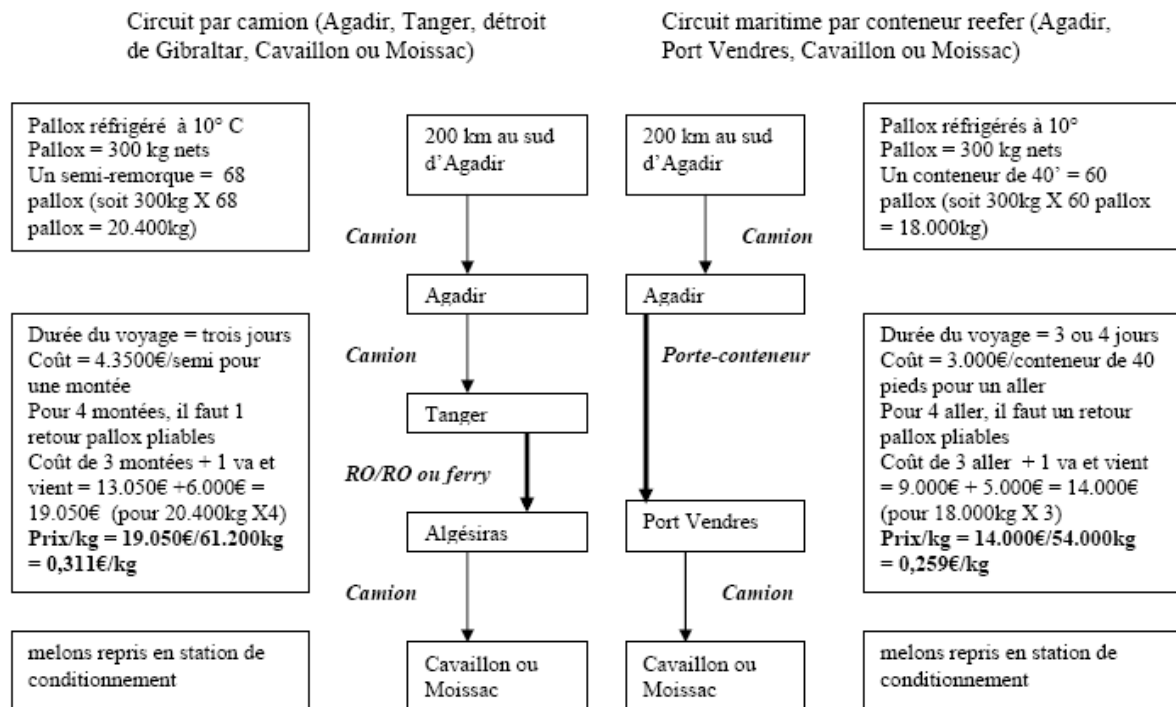
Pour ce qui concerne la concurrence entre transport maritime (par conteneur reefer) et transport par camion (avec passage du détroit de Gibraltar par ferry), une rapide comparaison sur le circuit Agadir (et sa région) jusqu'à Cavaillon (ou Moissac) permettra de mieux visualiser le problème (Figure 27).

Cette comparaison montre que le coût du transport sur Agadir-Port Vendres par conteneur reefer avec reprise par camion jusqu'à Cavaillon ou Moissac est sensiblement inférieur à un transport par camion Agadir-Gibraltar-Cavaillon ou Moissac (0,259 €/kg contre 0,311 €/kg). Ce résultat doit cependant être nuancé dans la mesure où, pour l'instant, les pallox pliés sont peu utilisés et où le ratio, un retour pallox pour trois montées, est une hypothèse en cours d'évolution. On peut aussi imaginer d'autres améliorations, par exemple des montées maritimes et les retours pallox en camions (d'une utilisation plus souple).

¹⁹ Afin d'identifier les entreprises qui cotisent à la CVO, la CINM s'est rapprochée de Végétal afin de faire évoluer le dernier cahier melon vers une version officielle (les Cahiers melon 2008, supplément au n° 254).

²⁰ Les entreprises qui ont délocalisé une partie de leur production aux Antilles sont Boyer (3 910 tonnes), B. Chiron (200 tonnes), Soldive (750 tonnes) et Teradelis (750 tonnes).

Figure 27. Une comparaison circuit routier avec circuit maritime (conteneur reefer)



Autre problème lié à l'augmentation du coût de l'énergie : faut-il construire une ou plusieurs stations de conditionnement à cause de l'augmentation du coût de transport ? et dans cet ordre d'idées, on retrouve la problématique de la taille minimum.

3.1.4. Conclusion

1. Des entreprises à stratégies comparables mais dont l'organisation diffère

Les points communs

Il s'agit d'entreprises localisées en France mais pratiquant l'importation (en pallox ou en produits finis) en provenance du Maroc, d'Espagne, des Antilles.... en vue de commercialiser des melons toute l'année. Dans les trois cas, on note un désengagement de l'Espagne en faveur du Maroc. L'accent est partout mis sur les outils de la qualité à la fois au niveau de la production (Global-Gap) et du conditionnement (HACCP, BRC, IFS, traçabilité au colis, ISO 9002, ISO 14001), y compris bien sûr la qualité gustative (+12 ou 13° Brix).

Les divergences

Elles résident dans le mode de fonctionnement relié plus ou moins à la structure juridique. Ainsi, chez B. Chiron, on note la présence d'une ligne de conditionnement sophistiquée, avec un système électronique de vision interne de type SACMI²¹, afin de pallier l'absence de partenariat avec les producteurs ; chez Force Sud, à cause de la structure de type OP (qui

²¹ Société située à Imola (Italie) et spécialisée dans le contrôle de qualité des céramiques, plastiques, boissons, conserves et fruits à l'aide des techniques infra-rouge (NIR Technology).

confère souplesse et réactivité) et du petit nombre de producteurs, on va jouer plutôt sur les économies d'échelle et la capacité à traiter l'information le plus rapidement possible pour répondre à la demande ; chez Boyer SAS, la caractéristique est la mise en place d'un approvisionnement pluriel (de type partenariat avec les OP Languedoc Fruits, Qualifruits, Caraïbes Melonniers, intégré avec des terres gérées directement par Boyer et avec un approvisionnement issu de petits apporteurs). Ce dernier type d'apports a certainement un coût élevé puisqu'il faut réceptionner, qualifier et regrouper de nombreux lots avant et pendant le conditionnement.

2. Les solutions

1/ productions à l'origine et circuits courts : la solution « productions à l'origine » est très discutable et même dangereuse car elle empêche les gros faiseurs de commercialiser leurs produits sous une marque unique. En effet, compte-tenu de la nécessité d'approvisionner le marché toute l'année et de la maîtrise des techniques culturales, il est possible de produire un melon pratiquement identique provenant d'horizons divers. La segmentation se fait alors non plus en fonction du terroir mais surtout en fonction de la qualité gustative, du conditionnement²², du marketing... Ainsi, toutes les expériences de mise en place d'IGP se traduisent par une préoccupation : est-il possible de récupérer au moment de la vente le surcoût engendré par cette politique ? Il conviendrait en conséquence de réfléchir à un label ou une certification « circuits courts ». En effet entre le producteur et le détaillant, il y a souvent un expéditeur et un grossiste, et donc quelque part un abus de langage ou même une publicité mensongère si l'absence d'intermédiaire n'est pas avérée.

2/ mettre en place un partenariat avec les pays du sud : ceci est souhaitable mais pose différents problèmes,

* il faut noter l'importance du système bancaire pour le démarrage d'opérations de développement dans les pays du sud de la Méditerranée. Ainsi, le groupe OSEO (prêt à la création d'entreprise), né de la fusion de l'ANVAR, de la BDPME, de la SOFARIS pour accompagner et financer les PME grâce à la complémentarité de trois métiers, le soutien à l'innovation, le financement des investissements en partenariat avec les banques et la garantie de financements bancaires en matière de fonds propres a déjà facilité des implantations au Maroc. Ce type d'aide est exemplaire dans la mesure où il préfigure ce que pourrait être le rôle d'une banque de développement méditerranéenne ;

* un autre volet concerne la mise en place d'une armature simplifiée de type OCM semblable à ce qui a été réalisé dans le cadre de l'UE (Cf. Rapport OPEFL), le point important étant la nécessité d'un double financement (OP et Etat) pour les principaux investissements ;

* en matière de réalisations concrètes, il est indispensable de mentionner l'accord dit du « corridoio verde » entre l'Egypte et la région des Pouilles en Italie. Cet accord dont le montage a été confié à l'IAM de Bari vise à créer un flux d'importations (raisins de table, fraises...) en provenance d'Egypte. En échange, les OP italiennes s'engagent à fournir une assistance technique concernant la production, le post-récolte, le conditionnement, la logistique ainsi que la mise en marché.

3/ nécessité de s'intéresser à la logistique et en particulier à la logistique maritime (le reefer conteneur) mais dans ce cas, il faut que les différentes entreprises en présence prennent

²² Voir le succès de marques telles que Goût du Sud de Force Sud, Philibon de Boyer, L'accent de B. Chiron, Yelor de Soldive, le Rouge gorge de Rouge Gorge SAS...

langue (pour bâtir des alliances d'intégration conjointes)²³ afin de négocier le transport face aux armateurs. Cette action pourrait d'ailleurs être conduite dans le cadre de l'interprofession en cours de mise en place (CINM).

²³ Il s'agit de firmes qui s'unissent pour réaliser des économies sur un composant (achat d'emballages...) ou sur un niveau de la filière (la fabrication du prix, le transport...) mais les produits à la sortie continuent d'être concurrents.

3.2. Filière pêches et nectarines : à la recherche de nouveaux relais de croissance

3.2.1. Chiffres clés de la filière

1. Données de production

En 2006, la production européenne s'est élevée à 4,6 millions de tonnes. Quatre pays, l'Italie, l'Espagne, la France, et la Grèce constituent l'essentiel de la production. L'Italie est le premier producteur européen de pêches et nectarines avec 1,6 millions de tonnes suivie de près par l'Espagne. Ces deux pays totalisent plus de 70% de la production de l'UE. La France, avec un volume de production de 403 751 tonnes, soit 10% de la production européenne, se classe en quatrième position.

Tableau 35. Production de pêches et nectarines de l'UE (en tonnes)

	2002	2003	2004	2005	2006
Total UE 27	3 961 439	3 368 692	4 271 603	4 336 834	4 567 666
Total UE-15	3 879 643	3 269 483	4 103 482	4 211 665	4 433 274
Italie	1 586 589	1 175 855	1 710 010	1 693 150	1 664 776
Espagne	987 613	1 556 790	987 574	1 260 878	1 605 600
Grèce	783 400	123 000	947 711	769 000	700 000
France	455 682	349 299	396 652	430 618	403 751

Eurostat, document de travail groupe de prévisions pêches et nectarines, CE 2006

Tableau 36. Production de pêches et nectarines en France (en tonnes)

	2002	2003	2004	2005	2006	%
France	455 682	349 299	396 652	402 646	412 968	100
Languedoc-Roussillon	188 012	186 121	175 224	174 510	177 260	42,9
PACA	125 065	106 939	105 470	118 756	131 562	31,9
Rhône-Alpes	120 231	40 162	99 503	91 974	83 428	20,2
Aquitaine	6 873	3 785	5 804	5 415	7 700	1,9
Midi Pyrénées	10 450	8 141	5 675	7 015	8 002	1,9

Agreste statistiques annuelles 2006

Au niveau régional, le Languedoc-Roussillon est la première région de production (43% de la production française) suivie par la région PACA (32%). La région Rhône-Alpes arrive en 3^{ème} position avec 20% de la production française. Les superficies cultivées en pêches et nectarines sont de 17 000 hectares. Ces dernières années, on observe une baisse structurelle des superficies qui touche les trois bassins de production (-13% en moyenne 2002-2006). Cependant, il existe des disparités entre régions. En Rhône-Alpes la baisse des surfaces entamée depuis quelques années se poursuit sous l'effet de problèmes sanitaires des vergers (maladie de la Sharka) et de l'arrêt de l'activité de certaines exploitations²⁴. Le phénomène est plus récent (2006) pour les régions PACA et Languedoc-Roussillon. D'après les

²⁴ Le renouvellement des exploitations est trop faible pour compenser les départs et les structures en place hésitent désormais à s'agrandir compte tenu du manque de visibilité du secteur.

prévisions du Comité Economique Agricole Fruits et Légumes du Bassin Rhône Méditerranée (CEAFL BRM), les superficies de pêches et nectarines devraient diminuer de 27% à l'horizon 2012. Il devrait en résulter sur les six prochaines années, une baisse du potentiel de production.

Tableau 37. Superficies de pêches et nectarines en France (2006)

	superficies (1000 ha)	%
France	17	100
Languedoc-Roussillon	7,5	43,4
PACA	4	23,1
Rhône-Alpes	4,4	25,4
Aquitaine	0	2,3
Midi Pyrénées	0,6	3,5

Bilan interfel 2006

2. Echanges

Importations

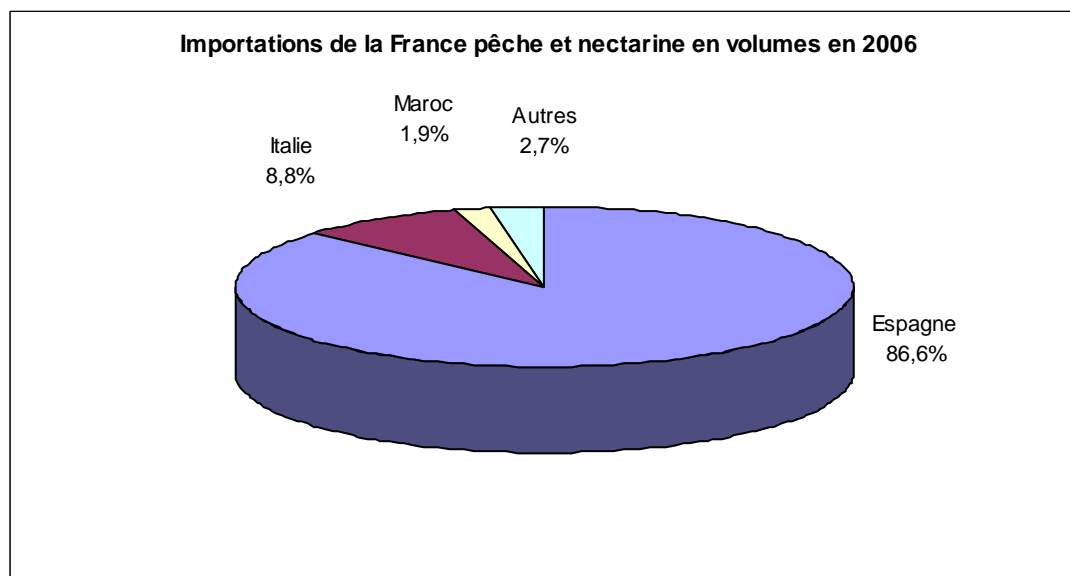
En 2006, la France a importé 139 500 tonnes de pêches et nectarines. L'Espagne est de loin le principal fournisseur du marché français avec 87% des importations totales. Au niveau du calendrier, les importations sont significatives dès le mois de mai avec l'origine Maroc (environ 2% des importations) qui assure le démarrage de la saison. A partir du mois de juin, l'Espagne est très présente sur le créneau précoce avec les productions des régions du Sud (Séville, Valence et Murcie). Cependant, ces dernières années on note une augmentation des volumes d'importation de cette origine sur les mois de Juillet et Août, période de production française. Ce phénomène amorcé depuis 2005, signifie que l'Espagne a élargit son calendrier de production ce qui induit une concurrence de plus en plus importante pour les producteurs français sur le cœur de campagne. Autrement dit, on assiste à un passage d'une situation de complémentarité entre les productions françaises et espagnoles à une situation de concurrence.

Tableau 38. Importations de pêches et nectarines de la France (2006)

	Tonne	%	1000 Euros	%
Total dont	139 486	100%	128 977	100
Espagne	120 850	86,6%	113 239	87,8
Italie	12 300	8,8%	3 737	2,9
Maroc	2 649	1,9%	6 640	5,1
Autres	3 687	2,7%	5 631	4,2
Moyenne 2002-2004	91 654		107 097	
Evolution 2006/moyenne 02-04	52,20%		20,40%	

Douanes françaises, bilan interfel 2006

Figure 28. Importations de pêches et nectarines de la France (2006)



Elaboration d'après douanes françaises, bilan interfel 2006

Exportations

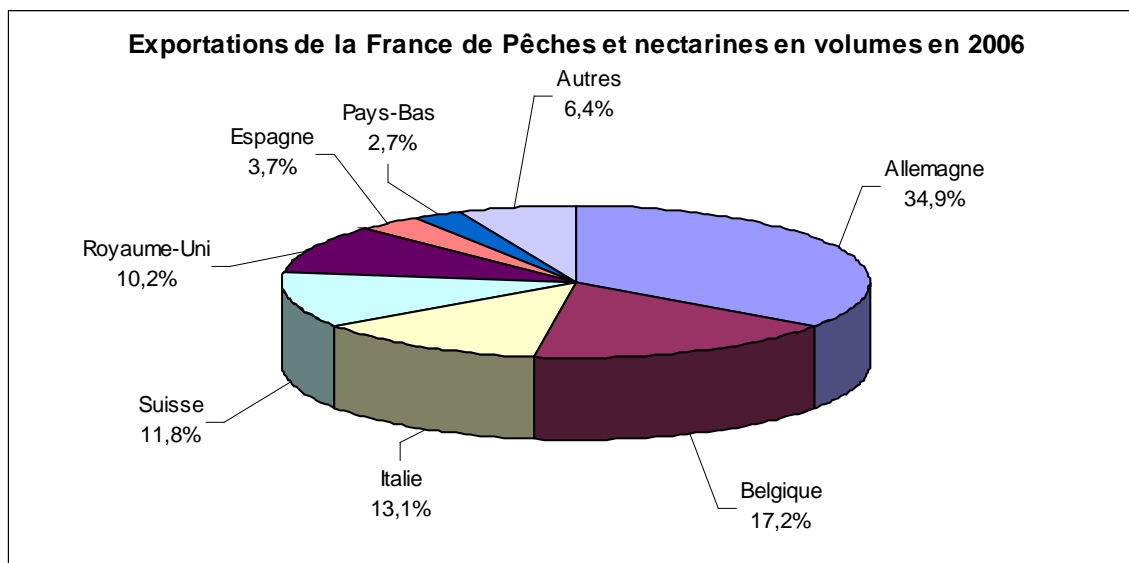
La filière pêches et nectarines française se caractérise par un faible taux d'internationalisation. En effet, seulement 18% de la production est exportée. La présence sur le marché national est donc la priorité de la filière française.

Tableau 39. Exportations de pêches et nectarines de la France en 2006

	Tonne	%	1000 Euros	%
Total dont	71 281	100%	98 927	100%
Allemagne	24 879	34,9%	35 508	35,9%
Belgique	12 228	17,2%	18 407	18,6%
Italie	9 334	13,1%	9 820	9,9%
Suisse	8 420	11,8%	12 817	13,0%
Royaume-Uni	7 276	10,2%	10 780	10,9%
Autres	9 144	12,8%	11 595	11,7%
Moyenne 2002-2004	76 010		98 047	
Evolution 2006/moyenne 02-04	-6,2%		0,90%	

Douanes françaises, bilan interfel 2006

Figure 29. Exportations de pêches et nectarines de la France (2006)



Elaboration d'après douanes françaises, bilan interfel 2006

3. Les entreprises

D'après les données du CEAFL BRM, 45 entreprises représentent moins de la moitié (41%) de la production. Il existe 45 organisations de producteurs qui se caractérisent par une taille très hétérogène (Tableau 39), ce qui montre que la filière pêches et nectarines est peu organisée. Les dix premières O.P totalisent 25% de la production. Parmi ces O.P, seulement quatre réalisent un volume de production supérieur à 12 000 tonnes. Cette structure des entreprises montre une atomisation des producteurs, le plus souvent fortement spécialisés. La filière pêche recense encore environ 200 metteurs en marché pour le seul bassin Rhône-Méditerranée. Ceci constitue un véritable handicap pour une filière qui actuellement doit faire face à des contraintes importantes.

Tableau 40. Les O.P de la filière pêches et nectarines dans 3 régions, Languedoc-Roussillon, PACA, Rhône Alpes (2006)

Organisations de Producteurs	Volumes (tonnes)	Département
UDC (Union des coopératives)	16 490	66
ILLE FRUITS	14 427	66
PECHE SUD	12 240	66
CHANABEL	12 093	38
TOP SOLEIL	9 860	26
ESTAGEL	9 860	30
GIE HERMITAGE	7 999	26
GIE LES COTEAUX	7 033	30
DROME FRUITS	6 330	26
TERROIRS DU SUD	6 302	30
MELBA	6 296	66
MAS ST PAUL	5 234	13
UNANIMES	4 881	30
LANGUEDOC CAMARGUE	4 525	30
LORIFRUIT	4 331	26
COOPEYRIEUX	4 222	07
LANGUEDOC PROVENCE	4 054	30
VERGERS VALENCE	3 675	26
SUD DELICES	3 643	66
NECTARFRUITS	3 013	26
PLTX COSTIERES	2 998	30
DAUPHINE VIVARAIS	2 772	26
FRUITIERS DAUPHINOIS	2 464	38
COURTOISE	1 635	84
GAMOVAR	1 598	26
RHODACOOOP	1 472	07
TOM SUD	1 446	66
SICOLY	1 226	69
OP 84	1 174	84
OP DU DELTA	1 114	13
DOLON VALLOIRE	998	26
ALPILLES LUBERON	838	13
FRUVAL	831	26
SOMAIL FRUITS	502	66
VERGERS DE BEAUREGARD	486	84
VAL SOLEIL	269	26
ORYVERT	264	66
ALPES DURANCE	229	04
VIVACOOOP	131	07
BALCONS DU MONT PILAT	109	42
SICA DU CAROUX	21	34
SA GP 05	15	05
CTX VENTOUX	10	84
FRUCOPROVENCE	10	84
ISERINE	1	38

3.2.2. Contraintes de la filière

Malgré certains atouts, la production française est confrontée à une baisse structurelle de la production et ceci dans un contexte de concurrence de plus en plus vive. La menace majeure vient de l'Espagne, dont la stratégie est axée sur la compétitivité-coût (un coût de main d'œuvre moitié moins cher, des cueillettes moins fréquentes)²⁵. Les années 90 ont vu un développement important du potentiel de production et d'exportation des producteurs espagnols. Les exploitations espagnoles ont su tirer profit de nombreux avantages : climat, coût de la main d'œuvre, législation du travail, soutien de l'UE en matière d'investissements...

D'une position d'exportateur saisonnier présent sur des niches (jusqu'à début juin), l'Espagne est devenue un grand exportateur capable de proposer sur un long calendrier un produit qui répond aux exigences des firmes de la grande distribution (régularité et qualité). Ainsi, on constate le développement des importations qui viennent se substituer à la production nationale. Par le passé d'autres filières ont connu cette situation, c'est par exemple le cas de la filière fraise. La réponse des opérateurs de cette filière a consisté à développer une stratégie de produits haut de gamme qui repose sur la valorisation des terroirs de production. Certains experts pensent que la filière pêche et nectarine est condamnée à s'adapter en suivant cette voie. Par ailleurs, ils estiment que dans les prochaines années, le potentiel de production de la France baisserait pour se situer au niveau de 300 000 tonnes : ceci impliquerait que la France ne pèserait pas lourd sur le marché européen.

Face à ces évolutions, la filière française est condamnée à la performance économique et à l'innovation. Pour relever ces défis, des stratégies de regroupement de l'offre se mettent en place. En 2004, les plus grands opérateurs (une vingtaine) spécialistes de la pêche et de la nectarine ont créé une structure : Ecopêch. Ce regroupement, représente un potentiel de 140 000 tonnes soit environ 40% de la production nationale et 80% de la production organisée. La vocation d'Ecopêch est de renforcer la compétitivité des acteurs de la filière, de maîtriser l'offre, d'innover en matière de stratégie filière et enfin d'accroître l'action collective. Depuis 2006, Ecopêch communique autour d'une marque collective « Pêche en Vie, Pêche d'ici » dans le but de valoriser l'origine française et des critères de qualité (cueillette plus proche de la maturité).

²⁵ Au niveau de la compétitivité, le facteur coût de la main d'œuvre est important car il représente 55 à 60% du coût total de la production (les coûts de production en France sont parmi les plus élevés de l'UE). Les coûts de main d'œuvre sont d'autant plus importants que la mécanisation de certaines fonctions est peu développée ou limitée.

3.2.3. Les cas d'entreprises

1. Groupe Saveur des Clos : achats en production au Maroc

Ce groupe de production et de commercialisation localisé dans la Vallée du Têt (Pyrénées Orientales) a réalisé en 2006 un chiffre d'affaire de 32 millions d'euros et emploie 32 salariés permanents. Cette entreprise est constituée de deux coopératives de producteurs, d'une structure de conditionnement et d'un bureau commercial. La plus importante coopérative, regroupe une centaine de producteurs spécialisés dans la production de pêches et nectarines sur environ 750 hectares. Avec un volume de production d'environ 16 000 tonnes, cette coopérative est l'un des leaders français. La deuxième coopérative, de taille plus modeste compte une dizaine de producteurs de légumes (concombres, salades, artichauts, pomme de terre..). La commercialisation de la production des adhérents est réalisée entre les mois d'avril et de septembre auprès d'un réseau de 250 clients. Pour le reste de l'année, afin de notamment faire face aux coûts fixes des structures de conditionnement et de commercialisation, le groupe réalise des achats en production (Espagne, Maroc) tout en veillant scrupuleusement à ne pas « empiéter » sur les productions des adhérents.

Pour les pêches et nectarines, depuis 2002, cette entreprise procède à des achats en production auprès d'un producteur marocain spécialisé dans la production et l'exportation de pêches. Ce producteur approvisionne également d'autres opérateurs français. Actuellement, les volumes ne concernent qu'une centaine de tonnes par an. Ce type de partenariat repose sur une relation commerciale classique (négoce international). Cependant, le groupe Saveur des Clos souhaiterait faire évoluer ce partenariat vers des relations de coopération durables afin de sécuriser un approvisionnement en début de saison. L'objectif pour cette entreprise consiste à augmenter ses volumes d'achats en début de saison afin de s'assurer une présence plus importante auprès de ses clients.

Dans l'avenir, ce groupe souhaiterait développer des partenariats d'achats en production sur la base de complémentarités avec des producteurs situés dans les Pays du Sud. La principale motivation est de disposer de volumes pendant les périodes où la production locale est faible ou inexistante afin de renforcer les relations commerciales notamment avec la grande distribution. Par exemple, une expérience a été menée avec des producteurs algériens pour produire sous forme de contrats de culture de la pomme de terre. Mais cette expérience n'a pas abouti, les principales raisons avancées sont : le manque de fiabilité et la méfiance des partenaires, la difficulté de mettre en place des contrats d'approvisionnement durables basés sur d'autres critères que la simple transaction commerciale. D'une manière générale, le partenariat repose sur des rapports de force où le partenaire français est trop souvent considéré comme un intermédiaire commercial qui ne recherche que son intérêt. Néanmoins, les responsables du groupe sont optimistes dans le développement de partenariats mutuellement bénéfiques entre producteurs du Nord et du Sud de la Méditerranée et pensent que c'est une nécessité car « si on ne le fait pas d'autres le feront à notre place », sous entendu les entreprises de négoce de fruits et légumes.

2. Coopérative la Melba : production de pêches en Tunisie en partenariat avec une entreprise de production et de négoce

La coopérative la Melba localisée dans la Vallée du Têt, région hyper-spécialisée dans la culture des fruits à noyaux, regroupe 70 adhérents dont 30 producteurs actifs. Sur une superficie de 350 à 400 hectares, les pêches et nectarines (7 000 tonnes) sont les principales productions de cette coopérative. Les autres productions sont les abricots et les cerises (150 tonnes). La Melba réalise un chiffre d'affaires d'environ 9 millions d'euros et emploie 8 permanents (200 saisonniers pendant la période de l'été). Le calendrier de production s'étale de juin à août. Sur le plan commercial, les centrales d'achats françaises et européennes représentent 75 à 80% des débouchés. Après une progression régulière de ses tonnages, la coopérative semble avoir atteint ses dernières années son plafond d'activité. Cette organisation de producteurs est aujourd'hui à la recherche de nouveaux relais de croissance.

Le diagnostic présenté par le directeur de cette coopérative nous éclaire sur les principales mutations qu'a connu la filière pêches et nectarines. De 1975 à 1990, dans la région de la Vallée du Têt, l'arboriculture qui s'était substituée à la vigne était une activité florissante associée à la production de légumes d'hiver de plein champ. Elle bénéficiait d'un contexte favorable sans concurrence dans le créneau de la précocité avec un seul concurrent sur le marché, la production italienne. Mais à partir des années 90, les évolutions de la consommation et de la structure des circuits de distribution, l'entrée de l'Espagne dans la Communauté Européenne, le développement de la grande distribution, et la nécessité d'entrer dans les stratégies de segmentation des produits sont venus changer le contexte concurrentiel. Ces changements concourent à réorienter les productions locales : recul puis marginalisation des productions maraîchères traditionnelles (salades,..) et spécialisation des producteurs dans la production de pêches et nectarines. Cette situation de mono-production a fragilisé les exploitations les exposant aux nombreuses crises conjoncturelles et aux aléas climatiques. Les producteurs malgré des productions de qualité, subissent sur le même marché la présence croissante de l'Espagne, origine qui bénéficie de conditions de production très favorables mettant les régions de production françaises en situation de concurrence déloyale. L'Espagne avec des régions de production complémentaires dans le temps, est capable d'être présente sur le marché sur un calendrier de plus en plus long, c'est à dire aussi bien sur les créneaux précoces et tardifs que sur le cœur de campagne. En revanche, la production française reste globalement sur une gamme certes complète, mais limitée dans le temps ce qui limite l'attractivité de son offre.

Le partenariat : une opportunité de développement et de pérennisation de la production française

Compte tenu de ce diagnostic, la coopérative a mené une réflexion sur la manière de s'adapter à ces nouvelles conditions du jeu concurrentiel. La principale préoccupation de la coopérative était le maintien de l'activité de ses producteurs. La première piste, malgré les réticences des organisations syndicales, a consisté à rechercher des complémentarités commerciales avec des coopératives espagnoles. Cette démarche, relativement peu ambitieuse (dimension seulement commerciale sans véritable coopération et complémentarités de situations insuffisantes) n'a pas débouché sur des résultats assez satisfaisants. Progressivement avec « l'ouverture des esprits », l'idée de développer des partenariats avec des acteurs localisés dans les pays du Sud a fait son chemin. Il y a une

dizaine d'années certains producteurs ont participé à des visites d'affaires au Maroc organisées par le CEAFL du BRM.

En 2007, des producteurs de la coopérative ont rencontré dans le cadre du forum annuel Europech un opérateur tunisien qui souhaitait développer des relations de partenariat avec des entreprises françaises. Cette opportunité, a permis de concrétiser un partenariat très rapidement, sous le pilotage d'un groupe de producteurs de la coopérative qui ont investi à titre personnel aux côtés de la coopérative. Trois éléments ont été particulièrement décisifs dans ce partenariat :

- la recherche de la complémentarité des productions françaises et tunisiennes. Cet élément repose sur le constat suivant : la coopérative doit faire face à une période de production et de commercialisation trop courte qui ne permet pas d'être présent sur le marché dès l'entrée en consommation de ces espèces. C'est pourquoi la recherche de la complémentarité entre les productions tunisiennes et françaises sur une période où les origines ne sont pas concurrentes (segment précoce), et, dans un contexte de coûts de production compétitifs constituent les bases de ce partenariat. Cette forte complémentarité avec la Tunisie permet aux producteurs de rallonger le calendrier de production et de commercialisation de la production française face à la pression de la concurrence des produits espagnols en provenance du Sud de l'Espagne (Andalousie) qui occupe le marché précoce dès le mois de mai. L'objectif est de se positionner sur le marché en même temps que la production de l'Espagne (et dans une moindre mesure le Maroc) avec des produits aussi compétitifs et à forte valeur ajoutée. Ceci va permettre à la coopérative d'une part de conforter sa position sur le marché français et européen grâce à une offre plus importante, plus complète et attractive et en corollaire, d'assurer la pérennité de la production de ses adhérents.

- La nécessité de contrôler le processus de production. Un autre facteur déterminant qui a conduit la coopérative à s'impliquer dans le processus de production réside dans la volonté de la coopérative de « maîtriser le produit ». Contrairement à des accords commerciaux (de type achats en production), produire soi-même en Tunisie permet à la coopérative de produire avec le même savoir-faire et ainsi sécuriser les approvisionnements notamment au niveau de la qualité des produits.

- La situation de la Tunisie offre des facilités logistiques appréciables. La fréquence et la rapidité des liaisons par les ports de la Méditerranée sont un atout économique et environnemental notable.

Création d'une filiale conjointe en Tunisie

La filiale créée « Melba Tunisie », est une société d'exportation de droit tunisien au capital de 800 000 DT. La participation au capital par les différents partenaires se répartit de la manière suivante : coopérative la Melba 66%, une famille de propriétaires terriens tunisiens qui loue les terres (fermage) 26%, une société tunisienne de négoce et de production de fruits et légumes 8%.

Cette société a un statut de société d'exportation off shore (70% du chiffre d'affaires doit être réalisé à l'export). Ce statut permet à l'entreprise de bénéficier de l'exonération des taxes (TVA, droits de douane à l'importation) et d'exonérations fiscales pendant une durée de 10 ans.

Cette filiale a été mise en place dans un délai très rapide (octobre 2007) grâce aux partenaires tunisiens qui ont facilité les démarches administratives. Les partenaires bénéficieront d'une subvention de l'Etat tunisien par l'intermédiaire de l'Agence pour les Investissements Agricoles (APIA). L'une des conditions pour bénéficier de ce financement public est l'obligation d'une participation au capital du partenaire tunisien d'au moins 34%.

Le site de production en Tunisie :

Le site de production en Tunisie est de 54 hectares, 24 ha de plantations ont été réalisées en mai 2008. Ces premières plantations, ont été effectuées avec des variétés adaptées au terroir tunisien et aux goûts des consommateurs européens (qualité organoleptique, calibre), mais aussi capables de répondre à des exigences économiques (rendements). Les plantations entreront en production en troisième année. L'objectif de production envisagé est de 1 000 tonnes par an.

La gestion de l'exploitation est confiée à un ingénieur tunisien avec un encadrement de la coopérative afin de transmettre « le savoir-faire et l'état d'esprit » de la coopérative. Par ailleurs, des producteurs de la coopérative font des visites régulières en Tunisie. Jusqu'à présent, la priorité a consisté à mettre en place l'outil de production. La prochaine étape va consister pour les partenaires à faire des choix dans trois domaines :

- Le conditionnement. Plusieurs options sont envisagées : conditionner sur place en faisant appel à des prestataires de services ou en créant une structure de conditionnement, ou bien faire conditionner les produits hors de la zone de production.
- La logistique. Il est possible d'expédier les produits par transport maritime selon deux options : Tunis/Sfax-Marseille ou Tunis/Gênes. L'examen des délais et des coûts sera déterminant.
- Le positionnement signalétique en grande distribution utilisera la marque Melba et l'Origine Tunisie. La valorisation des produits tunisiens auprès des centrales d'achats dépendra d'une part, de la manière dont le produit sera accepté par les acheteurs et d'autre part, de trois variables : prix, précocité, et valorisation de l'origine Tunisie.

Bilan du partenariat

Contraintes

- Le manque de compétences techniques locales qui suppose un suivi à distance. Ceci se traduit par la nécessité pour les producteurs français de s'impliquer dans la gestion de l'exploitation (déplacements mensuels réguliers du Gérant et des administrateurs),
- La méconnaissance de l'environnement local (climat des affaires, gestion des ressources humaines),
- Le risque d'échec du partenariat face à l'incertitude actuelle de l'évolution de la relation partenariale (degré de fiabilité, relations de confiance). Les liens doivent se construire et la confiance se renforcer à chaque étape.

Avantages

- Des coûts de production plus faibles : le coût horaire de la main d'œuvre en Tunisie est très compétitif (moins de 6 euros/heure). Cependant, de l'avis des producteurs cet avantage doit

être partiellement relativisé car la productivité de l'emploi en Tunisie est comparativement plus faible qu'en France (par exemple 200 heures de taille en France, pour la Tunisie c'est le double soit 400 heures de taille) ;

- Partage d'un savoir-faire et échanges techniques, susceptibles d'encourager le développement des productions arboricoles en Tunisie. Ceci pourrait encourager la création de partenariats avec des producteurs tunisiens ;
- Création d'emplois en Tunisie avec 50 à 60 000 heures de travail/mois pour les habitants du village situé près du site de production ;
- Une ouverture d'esprit et un enrichissement culturel mutuel.

3. Groupe Chanabel : implantation en Tunisie pour la production d'abricots et de nectarines en partenariat avec un investisseur et une entreprise publique

Cette étude de cas concerne une entreprise de production qui a été pionnière dans l'implantation à l'étranger pour développer des productions arboricoles.

Cette entreprise emploie 618 personnes (équivalent temps plein) et a réalisé un chiffre d'affaire consolidé de 26,5 millions d'euros. C'est une holding constituée de sociétés de production (coopératives), d'une structure de conditionnement-expédition et d'un bureau commercial situés à Plan d'Orgon. Elle rassemble environ 45 producteurs dont seulement 4 représentent plus de la moitié de la superficie totale²⁶. Au cours de la campagne 2006-2007, le tonnage global du groupe s'est élevé à 19 500 tonnes²⁷, dont plus de 60% est constitué de pêches.

La spécialisation de cette coopérative dans la production de fruits à noyau (cerises, abricots précoces, pêches et nectarines) amorcée depuis 2000, repose sur une aire géographique de production très large : du Sud Tunisien (région de Kairouan) au nord de la vallée du Rhône. Le groupe s'efforce de développer son potentiel de production et de consolider ses positions sur le marché en construisant une offre conjuguant qualité, potentiel et large calendrier de production. Les principaux axes de développement sont :

* *une implantation multi-sites*. Le groupe Chanabel est historiquement implanté dans la Vallée du Rhône. Cette région a connu à partir du début des années 90 des conditions de production défavorables (aléas climatiques, les problèmes sanitaires²⁸) qui ont eu des effets néfastes sur la qualité des fruits à noyaux et le tonnage en production (offre irrégulière). Face à ces difficultés, le groupe Chanabel dès le milieu des années 90, a eu la volonté de sécuriser sa production en développant par acquisitions, d'autres sites de production : l'un dans les Costières du Gard et l'autre dans la plaine de la Crau. Dans un premier temps, cette implantation multi-sites a permis à l'entreprise de bénéficier d'une offre plus importante sans investissements majeurs. Ensuite, au fur et à mesure du renouvellement des vergers, le groupe met en œuvre son savoir-faire dans le domaine de l'innovation variétale afin de consolider son offre de spécialiste de fruits à noyau.

²⁶ Superficies par production (essentiellement fruits à noyaux) et par zone de production : Beaucaire 200 ha, Saint Martin de Crau 341 ha, Isère 420 ha.

²⁷ Ce volume de production est relativement faible (problèmes climatiques pour cette campagne) en comparaison au potentiel du verger qui est de l'ordre de 30 000 tonnes.

²⁸ La maladie de la Sharka a fortement endommagé les vergers de la moyenne vallée du Rhône (baisse des rendements, fruits impropres à la consommation). Des centaines d'hectares de vergers ont été arrachés, notamment dans le département de la Drôme.

* *Une politique qualité très active* qui a permis la mise en place de normes de certifications EUREP GAP en 2001 (1^{ère} entreprise fruits à noyau à être certifié en France), BRC et Agriculture raisonnée en 2004, HACCP, MDD en qualité filière. Les certifications ISO 14000 (mesures environnementales) et IFS (équivalent BRC en France) sont actuellement en cours.

* *Stratégie de marché.* Afin de mieux valoriser ses produits, cette entreprise réalise un important travail de veille, notamment en restant à l'écoute des attentes des acheteurs, en mesurant les coûts qu'ils sont disposés à supporter en fonction de la segmentation souhaitée. Avec l'appui du département marketing, une gamme variée de produits est développée, afin d'être en mesure de proposer du premier prix, du cœur de gamme et des produits de niche. La qualité et le type d'emballage varient en fonction de la demande de chaque client, ce qui sollicite une forte capacité d'adaptation et de réactivité. L'exportation est également un axe stratégique important, l'objectif est d'atteindre 40% du chiffre d'affaire (contre 20% il y a 10 ans).

L'implantation en Tunisie : la recherche d'une complémentarité pour faire face à la concurrence

En France, la concurrence se durcit et les importations de produits standards augmentent. Les coûts de production (notamment ceux rattachés à la main d'œuvre) et la difficulté à se positionner sur un créneau précoce, ne permettent pas à l'entreprise de lutter contre la concurrence d'autres pays producteurs (Espagne et Italie). Ce diagnostic a poussé le groupe Chanabel à développer des productions plus au Sud. Le choix du pays d'implantation a consisté à répondre à l'objectif suivant : proposer le meilleur rapport qualité/prix et être présents sur le marché en même temps que les espagnols à un coût de revient au moins équivalent. Le coût de la main d'œuvre à côté des coûts logistiques est un facteur essentiel de compétitivité.

Après une période de prospection, l'entreprise a décidé en 2001 d'investir en production en Tunisie, près de Kairouan (200 km au Sud de Tunis). Cette région bénéficie d'une précocité très intéressante qui permet d'occuper le marché avant le Sud de l'Europe (environ trois semaines de précocité par rapport à la France et l'Espagne) et ceci avec des coûts compétitifs (main d'œuvre et coûts logistiques). Dans l'ensemble, le verger en Tunisie répond aux attentes du marché européen tant au niveau de la précocité qu'au niveau de la qualité (qualité gustative, calibre des fruits,...). Cependant, avant de décider d'investir en Tunisie, le groupe Chanabel a réalisé des essais en plantation afin d'étudier le comportement de différentes variétés. A la suite de ces essais, il a été décidé de développer des productions d'abricots²⁹ et de nectarines. La structure qui a été créée en Tunisie est composée de trois filiales, sociétés de droit tunisien³⁰.

Sur le plan logistique, les délais d'approche et les coûts d'acheminement à partir de la Tunisie sont un avantage considérable. Le transport de la Tunisie vers la France, est effectué par des remorques frigos chargées sur le site de production situé à Sbikha (30 km au Nord de

²⁹ Pour l'année 2006, le verger d'abricotiers était de 36 ha constitué de variétés spécifique précoces pour une production au 10-15 mai et de variétés de saison pour des récoltes au 15 juin (source : Réussir Fruits et Légumes Avril 2006 n°250).

³⁰ L'une de ses filiales (Alem Land) a été constituée en association avec l'Etat Tunsien (Office des Terres Domaniales) pour exploiter un domaine de 150 ha (source : Vegetable, mars 2006 n° 221).

Kairouan) puis embarquées sur navire au port de Radés à destination du port de Marseille³¹. A l'arrivée, les produits sont acheminés par transport routier jusqu'à la station de conditionnement (Mars Bariel) située à Plan d'Orgon. Le service commercial assure la mise en marché des produits. En général, la marchandise est chargée et embarquée Jour J pour dédouanement et réception sur le site français, Jour J+2. Les coûts d'acheminement s'élève à 0,167 euros/kilo (1 camion de 26 palettes coûte 3 000 euros).

Les contraintes de l'implantation en Tunisie

- *Adaptation du matériel végétal aux conditions agronomiques locales.* Les variétés disponibles en Tunisie ne sont pas adaptées aux goûts du consommateur européen. De ce fait, il a fallu créer des variétés adaptées aux terroirs tunisiens ce qui a nécessité un travail complexe d'innovation variétale et un temps d'adaptation (essai sur de petites parcelles pendant 1 à 2 ans). Il convient de souligner que l'expertise du groupe Chanabel dans la recherche et l'innovation variétale a constitué un atout important dans l'implantation en Tunisie. Aujourd'hui, avec la création des variétés dites « low shilling » qui sont le plus adaptées aux conditions locales de production (faibles besoins en froid) les perspectives de développement sont prometteuses.

- *Manque de compétences locales dans le domaine technique et managérial.* Cette contrainte forte, oblige à une présence quotidienne pour assurer la gestion des exploitations.

- *Difficultés à mettre en place des relations de partenariat avec des producteurs tunisiens.* La première raison tient au fait qu'un grand nombre de producteurs tunisiens sont dans des logiques de court terme. Ces derniers hésitent à développer des productions arboricoles, car le retour sur investissements est long. Par ailleurs, leurs méthodes de production ne permettent pas de répondre aux critères de qualité (cahiers des charges) exigés par les clients européens. Le groupe a fait des tentatives de partenariat qui n'ont pas aboutit pour d'autres productions (contrats de culture pour produire des poivrons, pastèques en production biologique et contrat d'achat de production). Dans l'avenir, le groupe Chanabel envisage de développer des partenariats avec des producteurs tunisiens dans la mesure où il y aurait convergence des méthodes de travail et des modes de production.

- *Impact des droits de douane appliqués à l'entrée du marché de l'Union Européenne.* Dans le cadre de l'accord d'association Tunisie-UE, certains produits comme l'abricot, bénéficient d'une exonération des droits de douane dans la limite d'un contingent annuel de 2 240 tonnes. En revanche, pour la nectarine, il n'y a pas d'exonération et les droits de douane peuvent osciller entre 14 % et 17,6 %.

- *Impact des coûts de transport.* Il existe un déséquilibre entre les exportateurs résidents qui bénéficient d'aides au transport et les sociétés off shore qui n'en bénéficient pas. On peut noter également une discrimination eu égard aux subventions à l'exportation dont bénéficient certains produits (agrumes, dattes) et d'autres pas (abricots, pêches et nectarines).

³¹ La traversée Tunis-Marseille s'effectue dans un délai de 36 heures. Il existe des lignes maritimes Tunis-Marseille tous les jours sauf le vendredi et le dimanche. Le groupe étudie les possibilités de transport sur Port-Vendres.

3.3. Filière tomate

3.3.1. Chiffres clés

1. Données de production

En 2006, l'UE a produit près de 15 millions de tonnes de tomate (frais et industrie). Deux pays, l'Italie et l'Espagne dominent très nettement la production avec respectivement 6 millions de tonnes et près de 4 millions de tonnes. Avec 751 000 tonnes, soit 5% de la production de l'UE, la France arrive en 6^{ème} position devant les Pays-Bas (675 000 tonnes).

Tableau 41. Production totale de tomates dans l'UE (1000 tonnes)

	2002	2003	2004	2005	2006	%
Italie	5 471	6 651	7 683	7 187	6 351	42,9
Espagne	3 987	3 947	4 383	4 810	3 679	24,9
Grèce	1 882	1 790	1 880	1 670	1 550	10,5
Portugal	955	993	1 201	1 175	983*	6,6
France	802	837	848	790	751	5,0
Pays-Bas	555	595	655	660	675	4,6
Roumanie	659	819	852	380	571	3,9
Bulgarie	245	428	237	126	213	1,4
Hongrie	247	281	269	188	204	1,4
Belgique	235	250	246	230	238	1,6
Pologne	221	234	213	232	247	1,7
Royaume Uni	101	75	79	79	83	0,6
Allemagne	46	50	59	57	53	0,4
Chypre	37	35	33	34	34	0,2
République Slovaque	32	27	37	32	35	0,2
Autriche	30	34	36	35	39	0,3
Finlande	36	36	34	38	39	0,3
Danemark	21	21	20	18	18	0,1
Suède	23	18	19	17	17	0,1
Malte	11	14	15	13	16	0,1
République Tchèque	13	13	16	15	nc	nc
autres pays**	9,3	9,3	7,6	9,88	6,97	0,0
Total UE-27	15 609	17 148	18 815	17 786	14 802	100,0

(*)FAO stat

(**) Slovénie, Estonie, Lituanie, Lettonie, Luxembourg, Irlande

Groupe de travail prévisions tomates, CE 2007

La production de tomate de l'UE à destination du marché du frais a représenté plus de la moitié de la production totale (Tableau 42). L'Espagne est le premier producteur de tomates fraîches avec un volume de production de 2 millions de tonnes, ce qui représente 56% de sa production totale de tomate. L'Italie est loin derrière avec sensiblement la moitié de la production espagnole. La culture de la tomate en Italie est surtout orientée vers l'industrie de la transformation puisque le marché du frais ne représente que 22% de la production totale. En France, 82% de la production de tomate est destinée à l'approvisionnement du marché du frais.

Tableau 42. Production de tomate de l'UE destinée au marché du frais (2006)

	1000 tonnes	% frais/total
Italie	1 384	22
Espagne	2 075	56
Grèce	789	51
Portugal	884	nd
France (1)	614	82
Roumanie	571	100
Pays-Bas	675	100
Bulgarie	213	100
Hongrie	109	53
Belgique	240	100
Pologne	73	30
Royaume Uni	83	100
Allemagne	53	100
Chypre	34	100
République Slovaque	9	26
Autriche	39	100
Finlande	39	100
Danemark	18	100
Suède	17	100
Malte	6	38
République Tchèque	12	nd
autres pays *	8	100
Total UE-27	8 074	55

(*) Slovaquie, Estonie, Lituanie, Lettonie, Luxembourg, Irlande

Groupe de travail prévisions tomates, CE 2007

(1) Agreste2007

La répartition de la production française de tomate par régions (Tableau 43), montre que deux régions, PACA et la Bretagne, totalisent plus de la moitié de la production avec respectivement 36,2% et 24,5% de la production totale.

Tableau 43. Production de la France par régions de production (1000 tonnes)

	2002	2003	2004	2005	2006	%
France	802 545	837 274	848 467	790 253	750 743	100
PACA	241 314	270 704	269 630	276 642	271 492	36,2
Bretagne	154 767	168 217	179 944	184 134	184 073	24,5
Aquitaine	96 329	94 102	108 782	102 157	73 540	9,8
Languedoc-Roussillon	121 334	114 158	107 126	77 142	70 643	9,4
Rhône-Alpes	85 759	86 676	80 343	60 706	61 705	8,2
Pays Loire	50 024	52 216	54 549	48 606	49 607	6,6
Midi-Pyrénées	9 925	9 678	12 102	10 124	10 124	1,3
Bourgogne	7 375	7 641	7 759	5 306	5 306	0,7

Bilan 2006 interfel

En 2006, la production destinée au marché du frais s'est élevée à 614 200 tonnes. La production de tomate grappe représente près de 60% des volumes de production avec

environ 30% des superficies. La production de tomate ronde classique récoltée en vrac ne représente plus que 30 à 35 % des volumes. Les productions sous serres (chauffées ou froides) est le mode de production dominant avec 93% des volumes produits. Les cultures de plein champ sont désormais dédiées à l'industrie de la transformation et ne trouvent leur place sur le marché du frais que de manière occasionnelle. Depuis quelques années on assiste à la sophistication de l'outil de production (serres chauffées, généralisation des techniques de production intégrée, nouvelles générations de variétés...) ce qui permet à la fois des gains de productivité et une amélioration qualitative de la production mais avec des coûts de l'énergie qui augmentent.

Tableau 44. Répartition de la production de tomate par mode de production

	Production Tonne	Superficie Hectare
Serre	572 660	2055
Plein champ	41 519	759
Total production	614 179	2814
dont grappe	360 095	

Bilan Interfel 2006

2. Echanges

Importations

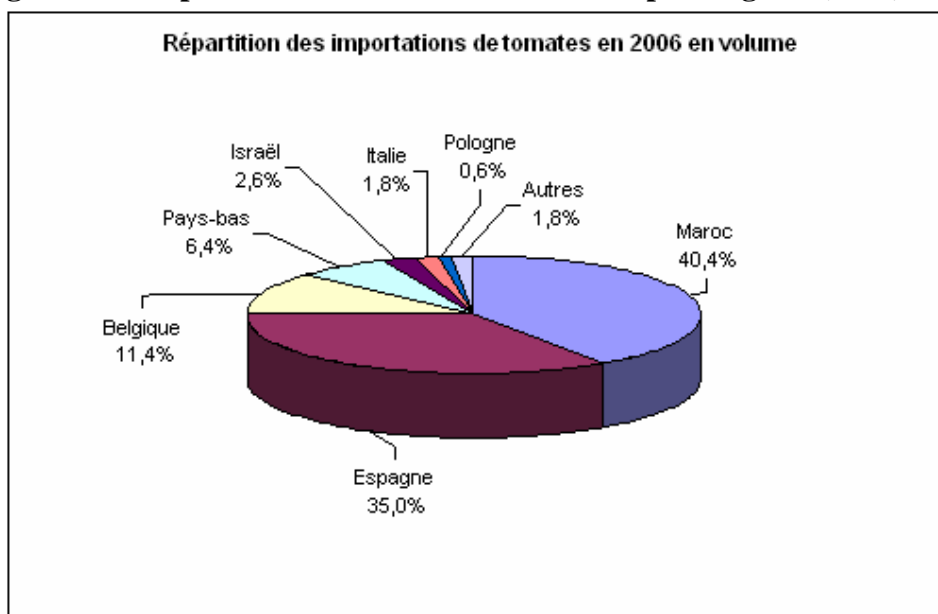
En 2006, 470 000 tonnes ont été importées pour une valeur de 354,6 millions d'euros. On peut distinguer deux grandes zones d'approvisionnement et deux périodes. L'approvisionnement se répartit entre deux blocs de pays : le Bassin Méditerranéen et les origines Nord européennes. La période hivernale (janvier à mars) est la période où les importations sont les plus importantes de l'année. Pendant cette période, Le Maroc et l'Espagne contribuent très majoritairement à l'approvisionnement du marché. Ces deux pays représentent respectivement 40,4% et 35% des importations totales de la France. Les autres origines sont des compléments (Israël, Tunisie, Italie, Sénégal...). La Belgique et les Pays-Bas prennent le relais pour la période du printemps et de l'été (Avril à Septembre).

Tableau 45. Importations de tomate de la France par origine (2006)

	Tonne	%	1000 euros	%
Total 2006 dont	469 862	100%	354607	100%
Maroc	189 742	40,4%	122 658	34,6%
Espagne	164 312	35,0%	130 215	36,7%
Belgique	53 354	11,4%	41 683	11,8%
Pays-bas	30 181	6,4%	26 632	7,5%
Israël	12 147	2,6%	12 743	3,6%
Italie	8 637	1,8%	10 280	2,9%
Autres	11 489	2,4%	10 386	2,9%
moy 2002-2004	415 411		328 439	
Evolution 2006 / moy 2002-2004	13,0%		7,8%	

Douanes françaises, bilan Interfel 2006

Figure 30. Importations de tomate de la France par origines (2006)



Elaboration d'après les douanes françaises, bilan 2006 Interfel

Exportations

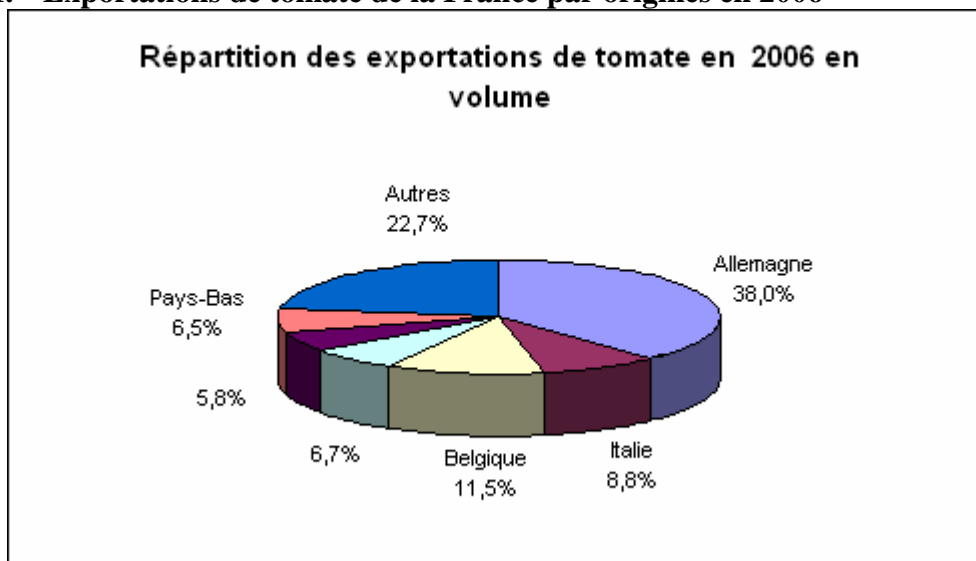
En 2006, les exportations ont atteint 120 000 tonnes soit 20% de la production. En valeur les exportations ont représenté un chiffre d'affaires de 131 millions de tonnes. D'après les statistiques des douanes françaises, environ 60% du total annuel exporté, est constitué de réexportations. L'activité de réexportation concernerait principalement l'origine Maroc et dans une moindre mesure les produits espagnols. L'Allemagne est le premier destinataire avec une part de marché de 38%. La Belgique est le deuxième client (11,5%).

Tableau 46. Exportations de tomate de la France par origines en 2006

	Tonne	%	1000 euros	%
Total 2006 dont	120 698	100%	131 056	100%
Allemagne	45 848	38,0%	61 368	46,8%
Italie	10 600	8,8%	8 022	6,1%
Belgique	13 829	11,5%	12 069	9,2%
République Tchèque	8 042	6,7%	5 755	4,4%
Suisse	7 057	5,8%	9 971	7,6%
Pays-Bas	7 869	6,5%	8 168	6,2%
Autres	27 453	22,7%	25 703	19,6%
Moyenne 2002-2004	104 201		101 767	
Evolution 2006 / moyenne 02-04	15,83%		28,78%	

Douanes françaises, bilan Interfel 2006

Figure 31. Exportations de tomate de la France par origines en 2006



D'après douanes françaises, bilan Interfel 2006

3. les entreprises

Trente organisations de producteurs répartis entre 3 grands bassins de production : Bretagne, Rhône Méditerranée, Sud-Ouest regroupe environ 50% de la production de tomate française. Ces O.P ont constitué une alliance « Tomates de France » (Tableau 47). Cette alliance est une organisation qui a été mise en place par la section nationale tomates regroupant une vingtaine d'OP impliquées dans la production et la mise en marché de la tomate en France, l'objectif étant entre autres de rééquilibrer le rapport de force avec la grande distribution. Les éléments à prendre en compte sont une très forte représentativité de l'organisation économique et le phénomène de concentration au niveau de la deuxième mise en marché. En conséquence, « tomates de France » enregistre des prix de vente plus stables et plus rémunérateurs et à la possibilité de résister à la pression des distributeurs.

Tableau 47. Organisations de producteurs par régions - Tomates de France

Structure commerciale par régions	OP / groupe de production
Bretagne	
Saveol	Savéol / Val nantais
Prince de Bretagne	Sica / Ucpt
Solarenn	Solarenn
Jouno-les-4-vents	Tomwest
Val de Loire	
Océane	Océane
Est	
Marchal	Op fruilest
Casay	Casay
Grand Sud-Ouest/Bassin Rhône Méditerranée	
Odélis-Rougeline	Solprim/Agrisud/Plaine Roussillon
Silène	Nostre/Anaïs
Primalbert	Vallée du lot
Alliance Saveur Soleil	Cadralbret
AZ Méd	Primeurs de la Crau/Primeurs du Mistral
	Sica Beauregard
Tomsud	Tomsud

Section nationale tomates 2007

La région de Bretagne est la première de région de production organisée de France (avec un taux d'organisation de plus de 90%). La production de tomates est réalisée par 260 producteurs réunis dans 6 O.P. Cette région s'est fortement développée depuis 10 ans en partie par substitution à celle des autres régions. La capacité d'organisation constitue un avantage certain. Les deux entreprises leaders de la filière (Tableau 48) sont localisées dans cette région.

Tableau 48. Les principales entreprises de production de tomates en France

	Nombre Producteurs	C.A Millions euros	% Chiffre d'affaire en tomate	Régions de production	Calendrier	Surface hectares	Production tonne (2007)
Alliance Saveur Soleil	18	15,6	100%	PACA	01 à 12	50	13 000
AZ Méditerranée	12	100	9%	France Sud	01 à 12	30	6 500
Cadralbert sca (2007)	25	15	52%	BGSO	03 à 11	25	7 000
Les maraîchers du Midi	5	8	35%	Provence	03 à 10	12,6	3 000
Lombard et Sylvestre	13	30	30%	Provence/Tunisie	01 à 12	18	9 000
Océane	48	64	48%	Région nantaise	01 à 12	67	29 000
Odélis	140	90	85%	Aquitaine/PO/Provence	01 à 12	200	50 000
Prince de Bretagne	140			Finistère/ Côte d'Armor	03 à 11	200	85 000
Tomato-jouno 4 vents	7	13	100%	Bretagne/Rennes	01 à 12	21	5 800
Saveol sca	150	138		Bretagne	03 à 10	225	70 000
Silène	12	14	23%	Sud Ouest	04 à 10	20	3 500
Solarenn	26	26	99%	Bretagne	02 à 12	46	23 442
Tom'Sud sica (2007)	22	15	69%	Pyrénées Orientales	01 à 12	29	9000 *

Vegetable cahiers tomate supplément au n°244 Avril 2008, cahiers tomate 2007 supplément au n° 233 Avril 2007

* Prince de Bretagne

En volume de production, Prince de Bretagne est le premier opérateur avec 85 000 tonnes. A l'origine ce regroupement de producteurs était spécialisé dans la production de choux fleurs. Aujourd'hui, la production concerne une vingtaine de légumes ; la tomate produite 12 mois sur 12 est une production importante. L'offre tomate est constituée à 73% de tomate grappe. La gamme Prince de Bretagne est commercialisée en France (70%) et à l'exportation (30%). Les producteurs de tomate sont regroupés au sein de deux O.P (Sica et UCPT).

* Saveol

Cette coopérative produit 70 000 tonnes de tomates de mars à novembre. La coopérative produit également des fraises, des framboises, et du concombre. C'est le leader incontesté de la segmentation, stratégie pratiquée depuis de nombreuses années (première entreprise à produire de la tomate grappe en 1994). Saveol est une marque forte dont la date de création remonte à 1981. Cette marque au positionnement haut de gamme est le résultat d'une politique de produits et marketing forte³². La stratégie de segmentation dont le socle repose sur une politique d'innovation très active (près de 22 variétés et 160 références commerciales), peut être comparée à celle de grands groupes agroalimentaires. Environ 60% du chiffre d'affaires en tomate est réalisé par des produits de segmentation³³.

* Odélis

En 2004, Odélis avec la marque de commercialisation « Rougeline », est devenu le premier opérateur de tomate du Grand Sud de la France après des phases de croissance caractérisées par des alliances stratégiques. Cette structure, issue du rapprochement de producteurs de plusieurs zones de production, est une association d'O.P concurrentes à l'origine et qui ont choisi de mettre en commun la mise en marché de leurs produits. Odélis avec un volume de

³² La création d'un service marketing date de 2005

³³ Segmentation par gamme : tomates classiques (50% du C.A), gamme plaisir (petits produits pour l'apéritif), gamme de tomates anciennes (7%), gamme forme et vitalité (2%, c'est une offre « santé » avec des variétés qui revendiquent une teneur élevée en lycopène qui est un antioxydant).

production de 50 000 tonnes, est présente sur trois bassins de production : Marmande, Provence, et le Roussillon. L'objectif de cette implantation géographique est de tirer profit de la complémentarité des bassins de production et de faire diminuer la concurrence entre les producteurs localisés dans ces différentes zones de production.

*** Océane**

Cette coopérative a été créée en 1993 sous l'impulsion de 9 producteurs pour atteindre une cinquantaine de producteurs (dont 20 producteurs de tomates pour une superficie de 67 hectares). Constituée initialement autour d'un cahier des charges qualité pour la tomate, Océane s'est diversifiée et commercialise aujourd'hui cinq autres produits phares : concombres, mâches, poireaux, radis et fraises. La production de tomate (29 000 tonnes) pèse pour 48% du chiffre d'affaires total et plus de 90% de la production est commercialisée sur le marché français.

*** Alliance Saveur Soleil**

Cette entreprise rassemble 29 adhérents répartis dans 3 OP. Elle produit exclusivement de la tomate (13 000 tonnes) sur une superficie de 50 hectares. La production de tomate est commercialisée sous plusieurs marques (le Sud à la bouche, Atout Sud, Croq le Sud) selon les niveaux de qualité. Plus de 80% de la production est constituée de tomate ronde et grappe, la segmentation (cerise, cocktail, cœur de bœuf, ...) est peu pratiquée. Cette entreprise se positionne en tant que spécialiste de la tomate grappe.

3.3.2. Cas d'entreprises

1. Coopérative Oryvert : une tentative d'implantation au Maroc par des producteurs adhérents

Oryvert est une O.P (Sica) qui regroupe 15 producteurs. Avec un chiffre d'affaires d'environ 6 millions d'euros, cette O.P produit et commercialise sous la marque Oryvert, 6 000 à 7 000 tonnes de fruits et légumes. La tomate est le premier produit avec un volume de 2 500 tonnes. Les autres productions sont : le concombre (1 000 tonnes), l'abricot (500 tonnes), la pêche (300 tonnes), et la pomme de terre (400 tonnes). L'approvisionnement est complété par des achats en production auprès de producteurs espagnols pour la fraise, le melon et l'artichaut.

En 1998, le groupe GAP (Groupe Alsace Primeurs) constitué par 3 producteurs d'Oryvert et des investisseurs non producteurs, a tenté de développer une production de tomate au Maroc. La principale motivation consistait à jouer sur la complémentarités de production c'est à dire produire au Maroc à partir du mois de Novembre jusqu'au mois de Mars (lorsque la coopérative ne produisait pas) et ceci avec des coûts de production plus faibles.

Pour cela, les associés ont investi environ 800 000 euros afin d'exploiter en location dans la région d'Agadir une superficie totale de 44 hectares (20 hectares sous serre et 20 hectares de plein champ) pour produire de la tomate (principalement), de la courgette et du melon. Les produits conditionnés sur place (station de conditionnement qui appartenait au groupe), étaient expédiés en France pour être commercialisés par la coopérative Oryvert.

Dans cet investissement direct en production, il n'y avait pas de partenariat avec des producteurs marocains et la gestion de l'exploitation était confiée à une personne (salariée) française installée au Maroc.

Cette expérience n'a pas duré dans le temps puisque l'exploitation n'a fonctionné que pendant 2 ans avec une production de tomates de l'ordre de 3 000 tonnes. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cet échec :

- le gérant de l'exploitation n'était pas fiable ;
- des erreurs de gestion des associés dues au manque de connaissance des réalités locales ;
- une sous-estimation des difficultés liées à une implantation à l'étranger ;
- l'insuffisance du suivi technique de l'exploitation ;
- le mauvais choix dans les associés dont certains n'était pas des producteurs ;
- le manque d'expertise technique face aux problèmes phytosanitaires.

A la suite de cet échec, il y a eu des tentatives de mise en place par la coopérative Oryvert de contrats de production (avec des avances financières) avec des producteurs marocains. Cette forme de partenariat, centré exclusivement sur des transactions commerciales n'a pas débouché sur une coopération durable. Enfin, Oryvert a tenté de faire des achats en production, mais là aussi cela n'a fonctionné que pour quelques expéditions (10 camions soit 2 500 tonnes de tomates). Actuellement, la coopérative est à la recherche de partenariats avec des producteurs localisés dans les pays du Sud.

2. Coopérative Agrisud : un producteur délocalise une partie de sa production au Maroc

Le producteur que nous avons rencontré est l'un des plus importants producteurs de la coopérative Agrisud³⁴. Il dispose de deux sites production d'un total de 60 hectares avec une production de l'ordre de 9 000 tonnes de tomates (une dizaine de variétés produites toute l'année). Il produit également de jeunes pousses de salade et de la fraise.

Pour ce producteur, la plupart des organisations de producteurs ne sont pas encore prêtes à développer des partenariats en production avec des producteurs du Sud, « c'est encore mal vu ». Il constate que les producteurs sont dans des positions défensives, situation similaire à celle qui prévalait il y a 20 ans avec l'adhésion de l'Espagne à la Communauté Européenne. Ceci peut s'expliquer par les contraintes actuelles de la filière tomate française : un marché tendu (baisse des prix de vente qui oblige à faire du volume sur un calendrier plus long) et un processus de production de plus en plus complexe (augmentation des coûts de production et du coût de l'énergie, des normes sanitaires et phytosanitaires draconiennes). Cette complexité croissante, à des conséquences sur la pérennité d'une grande majorité d'exploitations qui sont déjà très fragilisées. D'après ce producteur, la seule manière de concurrencer les pays qui disposent d'un faible coût de main d'œuvre (Espagne, Maroc, Tunisie,) est la réduction des coûts par des solutions techniques, la gestion du personnel, et l'augmentation de la productivité. Dans un tel contexte, beaucoup de producteurs qui ont tardé à investir et à innover, sont dans une situation économique très critique et sont en train de disparaître. Un processus d'ajustement est en cours, « dans 5 à 10 ans il ne restera plus que

³⁴ La coopérative Agrisud emploie 300 personnes et réalise un chiffre d'affaire de 20 millions d'euros.

les grands producteurs capables de maîtriser un outil de production hautement technologique et de petites structures familiales qui se repositionneront sur des circuits courts ». Aujourd'hui, les variables clés sont :

- les coûts énergétiques : la nouvelle donne énergétique est en train de redistribuer les cartes entre bassins de production et entre opérateurs ;
- la disponibilité et le coût de la main d'œuvre ;
- la proximité des bassins de consommation.

L'implantation au Maroc : la recherche de la complémentarité de gamme à faible coût

En 2004, avec un investissement d'un million d'euros, ce producteur a constitué une société de production au Maroc en louant des terres afin de produire de la tomate ronde. Cet investissement direct en production a été réalisé sans partenaire marocain. Le choix du Maroc est historique : son père il y a une vingtaine d'années produisait de la tomate au Maroc. Deux raisons sont à l'origine de cette décision d'investir au Maroc : une opportunité de reprise d'une exploitation et les contraintes économiques pour produire en France des produits standards faiblement rémunérés.

Les principales motivations de cette implantation au Maroc sont : la complémentarité de la gamme de tomates entre la production marocaine et française et les faibles coûts de main d'œuvre au Maroc. Ainsi, la production de tomates rondes produite au Maroc vient compléter la gamme de la tomate grappe et des variétés de petits fruits produites sur les sites de production en France. Face à l'augmentation des coûts de production en France « il n'est plus possible de produire de la tomate ronde, produit à faible valeur ajoutée dont les coûts de production sont élevés ». Une comparaison est faite : 1 hectare de serre (canariennes) au Maroc coûte 30 000 euros, en France ce coût est de 1 à 1,5 millions d'euros. La stratégie de ce producteur peut être résumée de la manière suivante : délocaliser la production facile à produire et à faible coût afin d'obtenir une offre standard à faible prix de revient et produire en France des produits (petits fruits : cerises, cocktail,..) dont le processus de production est plus difficile mais qui procurent une plus forte valeur ajoutée.

Le site de production au Maroc

L'exploitation est d'une superficie de 90 hectares dont 30 hectares de serres canariennes. La tomate ronde est la principale production. Les autres produits sont le haricot vert, l'artichaut et le melon (plein-champ). La production de haricot vert produit très rentable, est commercialisée au Maroc à un expéditeur-conditionneur. L'artichaut est produit depuis 2008, sur une exploitation en location de 50 hectares. C'est une production précoce par rapport l'offre de l'Espagne et de la France. Pour le melon, ce producteur n'a pas de production en France, il s'est associé avec un spécialiste français du melon pour développer une production sur le segment précoce.

Le volume exporté en tomate ronde est de 2 700 tonnes (environ 30% de la production est constitué d'écart de triage). Les produits sont commercialisés en France par Odélis sous marque spécifique afin de distinguer les origines Maroc et France. Le site de production au Maroc est géré par un chef d'exploitation français expatrié au Maroc. Le conditionnement des produits est confié à un prestataire de service sur place (un important groupe d'exportation marocain).

Ce producteur a également fait une tentative d'implantation en Algérie. A l'heure actuelle cette expérience n'a pas abouti (mise en veille de l'exploitation) compte tenu des difficultés actuelles dans ce pays (manque d'infrastructures et d'équipements, déficit au niveau des ressources humaines,). Contrairement au Maroc où les possibilités de développement sont limitées, l'Algérie est considérée comme un pays d'avenir pour la production de fruits et légumes avec d'importantes opportunités à la différence du Maroc.

Bilan de l'implantation au Maroc

Contraintes

- gestion des ressources humaines et manque de personnel qualifié ;
- difficulté à trouver un partenaire fiable pour envisager des partenariats ;
- contraintes techniques qui ont nécessité un temps d'apprentissage pour s'adapter aux conditions locales de production (problèmes phytosanitaires et de qualité de l'eau) ;
- difficulté à trouver des producteurs fiables pour envisager un partenariat ;
- contexte bancaire et financier ;
- nécessité de disposer d'une capacité financière importante.

Avantages

- allongement du calendrier de commercialisation ;
- complémentarité de gamme avec des prix compétitifs ;
- faibles coûts de main d'œuvre ;
- échange de savoirs-faire techniques.

3. Une stratégie d'alliance à objectif de développement durable en Tunisie

Cette étude de cas est un exemple qui montre comment des producteurs disposant de structures relativement modestes ont pu mettre en place un partenariat « gagnant-gagnant ». Ce cas de partenariat tripartite est constitué par deux producteurs français de tomate, un partenaire commercial (expéditeur-conditionneur) également français et un producteur-exportateur tunisien.

Les deux producteurs français adhérents d'une coopérative, travaillent en partenariat avec un expéditeur-conditionneur. Ce partenariat repose sur la transparence des transactions (garantie de volumes, qualité) et de la rémunération de leurs produits (connaissance précise du marché et de ses variations, connaissance du coût d'intervention de la structure commerciale).

L'expéditeur-conditionneur multi-produit, réalise la moitié de son chiffre d'affaire total (30 millions d'euros) avec la tomate. L'approvisionnement de cette entreprise est effectué de la manière suivante : producteurs (5000 tonnes), importations (5 000 à 6 000 tonnes), indépendants (5 000 tonnes). L'offre est constituée d'une large gamme (variétés rondes, grappes, cerises, cocktail, grappe, cœur de bœuf, etc.). Par ailleurs, les produits sont commercialisés sur un calendrier très long (12 mois sur 12) grâce à la complémentarité des calendriers de production de différentes origines : Sud de la France, Sicile, Maroc, Espagne et Sénégal. Cette segmentation de l'offre et la capacité d'approvisionner le marché toute l'année aux partenaires de prendre des positions durables dans le circuit GMS en France notamment auprès des enseignes du hard-discount à partir de 2002.

Le producteur que nous avons rencontré spécialiste de la tomate grappe, nous a expliqué les raisons du positionnement du développement du marché du hard-discount. Tout d'abord les enseignes du hard-discount propose une segmentation de l'offre tomate qui plus « lisible » pour le consommateur que les autres enseignes. Ensuite, la stratégie de prix peu élevés permet d'encourager la consommation et ainsi « démocratiser » la tomate grappe. Ces préoccupations doivent s'analyser dans le contexte actuel qui se caractérise par trois principales évolutions :

- une segmentation actuelle qui « brouille » le choix des consommateurs (multiplication des références) ;
- des écarts de prix trop élevés au sein de la gamme tomate et une baisse du pouvoir d'achat.

Aujourd'hui, d'après ce producteur « la segmentation tue la segmentation³⁵ et il est de plus en plus difficile de proposer des produits à des prix élevés compte tenu de la baisse du pouvoir d'achat. Il faut être capable de fournir au consommateur le juste prix, pour cela le producteur doit raisonner en prix de vente pondéré ».

Les relations avec ces enseignes sont satisfaisantes pour les producteurs. Des relations durables (non spéculatives) leur permettent d'avoir un prix moyen toute l'année qui est supérieurs à ceux d'autres producteurs. Forts de ces premiers résultats, ils ont mené une réflexion complémentaire dans le but de proposer à leurs clients les mêmes produits avec les mêmes garanties qualitatives, tout au long de l'année.

Le choix de la Tunisie

Après différentes études et voyages de prospection notamment au Maroc ils ont opté pour une implantation en Tunisie. Quatre éléments ont particulièrement été décisifs dans ce choix.

- La production marocaine est aujourd'hui prépondérante (de novembre à avril), et celle-ci est encadrée par deux opérateurs majeurs à côté desquels existent de nombreux producteurs privés ou réunis en coopératives qui évoluent dans le sillage de ces deux leaders. Autrement dit « la place est prise ». Par ailleurs, le développement de la production au Maroc connaît « un palier » compte tenu de plusieurs facteurs : ressource en eau limitées, risques de maladies sanitaires et phytosanitaires, contraintes de la logistique camion (augmentation des coûts, législation européennes, bilan carbone) ;

- l'origine Tunisie bénéficie d'une image « nouveauté » car peu présente sur ce type de produits. Pour certains clients, l'origine Tunisie offre la possibilité de se démarquer par rapport à l'omniprésence des tomates du Maroc. En effet, la grande distribution ne souhaite pas être dépendante de quelques producteurs-exportateurs marocains, c'est pourquoi certaines enseignes cherchent à diversifier leurs sources d'approvisionnement ;

- des atouts de proximité et logistique maritime. La production Tunisienne est réceptionnée en France dans un délai de 48 h ; dans le cas du Maroc, ce délai est de 4 jours depuis Agadir. Au niveau des coûts d'approche, un transport Tunisie-France coûte 3 000 euros contre 6 000 euros pour le transport Agadir-France. Ainsi, le transport par bateau depuis la Tunisie est deux fois moins cher et deux fois plus rapide que dans le cas du Maroc. Cet avantage est

³⁵ Cette année, certaines enseignes de la grande distribution ont décidé unilatéralement de supprimer certaines variétés de leur rayon (cœur de pigeon et zebra).

considérable dans un contexte d'augmentation des coûts de l'énergie et de préoccupations environnementales croissantes (bilan carbone).

- Des produits de qualité. Le niveau de qualité des tomates produites en Tunisie se situe entre la qualité française favorisée par sa proximité avec les lieux de consommation, et la qualité espagnole, y compris pour des produits qui ne sont pas des produits standards (tomate grappe ou cœur de bœuf).

La création du partenariat

La rencontre des producteurs français avec un producteur-exportateur tunisien qui était un fournisseur de leur partenaire expéditeur, fut un élément déterminant pour la mise en place de ce partenariat. Les producteurs français souhaitaient créer un partenariat « avec un collègue » et non pas avec des financiers. Cette dimension « humaine » a beaucoup pesé dans la décision d'investir en Tunisie. Les partenaires ont créé une société de droit tunisien dont ils détiennent respectivement : 33 % des actions. Le producteur tunisien propriétaire d'une exploitation d'environ 90 hectares, est le gérant de la société. Les producteurs français (dont l'un produit surtout de la tomate cocktail) ont investi à titre personnel (300 000 euros) pour la rénovation des serres. L'apport de connaissances techniques des deux producteurs français et le réseau commercial de l'entreprise d'expédition ont été les facteurs de succès de la concrétisation de ce partenariat. Le rôle du partenaire tunisien fut indispensable pour la connaissance de l'environnement local (relations avec les administrations et gestion du volet social).

Le site de production est localisé dans la région de Gabès où la géothermie est utilisée depuis 1985. Cette technique de production permet de chauffer les serres mais aussi, après traitement de l'eau, d'irriguer les cultures. L'eau chaude à 54° se trouve à 100 mètres de profondeur. A ce jour, l'activité est en place sur une dizaine d'hectares de serres (chapelles et tunnels). La première phase de réalisation de ce projet, a consisté à mettre l'outil de production existant, aux normes françaises de production en lutte intégrée. Les techniques de production hors-sol et de gestion informatique utilisées en France ont été transposées en Tunisie. Cette organisation, facilite le suivi à distance de l'exploitation en Tunisie. Sur place un technicien français a été embauché. Les deux producteurs français se déplacent régulièrement en Tunisie.

La valorisation des produits : qualité des productions et diversification des débouchés

Une qualité supérieure et régulière est obtenue pendant toute la période de production, grâce aux techniques de cultures hors sol utilisant la géothermie. De plus, la zone de production est située dans un environnement désertique qui limite naturellement la présence des insectes ravageurs de la tomate ; ceci permet de limiter les utilisations de traitements chimiques (qualité des produits et économies de coûts). Les résultats des premières productions sont positifs : les tomates commercialisées donnent satisfaction à une clientèle qui accueille favorablement l'origine Tunisie.

Compte tenu des atouts logistiques dont bénéficie la Tunisie, il a été possible d'atteindre d'autres marchés tels que les pays du Golfe. Les produits sont également commercialisés en France et sur le marché tunisien.

- Les pays du Golfe (Qatar et Koweït). Sur ces marchés, les expéditions se font par transport avion qui est subventionné à 50% par l'Etat tunisien. Actuellement ces marchés sont approvisionnés principalement par la Hollande et le Maroc. L'origine Tunisie devrait se développer dans les années à venir sur la base de deux avantages : des coûts logistiques plus compétitifs et la qualité des produits avec un « atout fraîcheur ».
- Le marché intérieur. Le marché tunisien est un marché rémunérateur qui se caractérise par un niveau de consommation élevé. Les produits proposés par les producteurs locaux (essentiellement de la tomate cultivée pour la conserve) ne répondent pas aux exigences de qualité des enseignes de la grande distribution (entreprises françaises implantées en Tunisie). Des contrats ont été conclus avec des enseignes pour fournir une gamme de tomates.
- Le marché français. Sur ce marché, l'approvisionnement est constitué de tomates grappes et « cœur de bœuf ». Sur ce marché, des coûts de mise en marché compétitifs par rapport aux produits français, permettent aux différents partenaires d'obtenir des niveaux de prix satisfaisants. La commercialisation des produits est assurée par l'expéditeur français sous sa propre marque et en mentionnant l'origine Tunisie.

Bilan du partenariat

Les avantages

- Une présence tout au long de l'année sur les marchés de l'Union Européenne, avec l'avantage de produire 3 mois de plus (mai, juin, juillet) par rapport au Maroc ;
- accès au marché (plus de volume et élargissement de la gamme) ;
- développement sur un produit qui est devenu un produit de masse (la tomate grappe) mais qui reste encore rémunérateur comparé aux produits standards (tomate ronde)
- bilan carbone satisfaisant (seulement 400 km de transport par camion) par rapport à l'origine Maroc
- des coûts de mise en marché compétitifs ;
- des prix de vente moyen rémunérateurs pour les partenaires français et le partenaire tunisien (avant ce partenariat, le producteur tunisien commercialisait ces produits en France par l'intermédiaires d'importateurs-commissionnaires) ;
- transfert de techniques de production et de savoir-faire ;
- mise à niveau de l'exploitation en Tunisie pour répondre aux standards européens ;
- amélioration des conditions de travail des employés en Tunisie, interdiction du travail de mineurs et du travail non déclaré ;
- formation d'élève ingénieurs tunisiens ;
- co-développement sur la base de relations humaines enrichissantes.

Les contraintes

- Gestion des ressources humaines ;
- un appui financier des banques tunisiennes limité ;
- absence de financement français et européen pour ce type de projet (modeste, agricole et privé).

Les perspectives de développement

Cette première phase du partenariat s'est concrétisée par des bénéfices mutuels obtenus par les partenaires. Ces derniers souhaiteraient consolider cette expérience. Pour cela ils envisagent de :

- réaliser des investissements supplémentaires nécessaire à la modernisation de l'outil de production afin d'augmenter le potentiel de production. L'objectif est de consolider des partenariats durables (contrats d'approvisionnement) avec leurs clients ;
- reproduire le « modèle tomate » pour d'autres productions ;
- développer d'autres marchés à l'exportation (Libye, Algérie, etc.).
- intégrer dans ce partenariat de jeunes techniciens tunisiens qui deviendront responsables de productions puis pourront à terme devenir exploitants et adhérents de la structure en Tunisie.

3.4. Diagnostic et principaux résultats

3.4.1. Quelques remarques générales

Les études de cas réalisées conduisent à formuler les observations suivantes :

- Il existe peu d'initiatives de partenariats de type « gagnant-gagnant » (un cas recensé sur 9 étudiés)
- Les expériences que nous avons identifiées sont relativement récentes (entre 2001 et 2007)
- Les investissements à l'étranger sont plutôt réalisés par des producteurs « pionniers » qui ont investi personnellement
- Les organisations de producteurs ont encore une vision défensive à l'égard des investissements à l'étranger (concurrence déloyale pour les productions nationales)

3.4.2. les productions concernées

A partir des études de cas conduites, il est possible d'établir une typologie des produits qui font l'objet d'investissements à l'étranger. Les produits concernés peuvent ainsi être classés en quatre groupes :

1. Produits pour lesquels le coût de la main d'œuvre est un facteur discriminant
2. Produits peu mécanisables
3. Produits à faible valeur ajoutée et qui présentent des coûts de production élevés
4. Produits à forte complémentarité/saisonnalité.

3.4.3. Profils des stratégies d'implantation

Les stratégies d'implantation à l'étranger sont différentes selon les acteurs concernés et les objectifs du projet d'investissement. Nous avons identifié quatre types de stratégies :

1. Accords commerciaux « classiques » assimilés à des achats en production
2. Investissement direct en production, avec location de terre sans partenariat
3. Investissement direct en production avec un partenaire non producteur
4. Investissement en production en partenariat avec un producteur. Ce cas peut être caractérisé d'alliance stratégique de type « gagnant-gagnant ».

Tableau 49. Typologies des études de cas

Types	Fruits à noyau (pêches/abricots)	Tomate	Melon
Accords commerciaux de type achats en production ou contrats de culture	X		
Investissements en production sans partenariat		X	X
		X	X
Investissement en production avec des partenaires non producteurs	X		
Investissement en production en partenariat avec un producteur	X	X	

3.4.4. L'objectif des partenariats et les principales motivations des acteurs

On constate que d'une manière générale, les producteurs engagés dans des expériences d'investissement à l'étranger poursuivent le même objectif :

- Trouver de nouveaux relais de croissance
- Faire diminuer la concurrence potentielle des pays méditerranéens engagés dans le processus de Barcelone. Pour les producteurs, il s'agit d'une certaine manière d'anticiper la libéralisation et de tirer profit de nouvelles opportunités de développement

Les principales motivations des acteurs sont :

- Complémentarités des calendriers de production afin de s'assurer une présence tout au long de l'année et ainsi répondre aux stratégies d'approvisionnement des firmes de la grande distribution
- Complémentarités de gamme de produit sur la base de coûts de production plus faibles
- Augmentation des volumes afin de faire face aux coûts fixes des structures de conditionnement et de commercialisation
- Segmentation géographique afin de profiter de la différenciation des produits par l'origine (terroirs) pour des produits de qualité et de proximité

3.4.5. Facteurs de blocage pour le développement des partenariats

En France :

- Attitude « défensive » de la part des organisations de producteurs
- Situation économique fragile des producteurs, producteurs âgés
- Faible capacité de financement
- Faible accompagnement institutionnel

Dans les pays du Sud :

- Climat des affaires
- Faible convergence des techniques de production
- Difficulté à trouver des partenaires de confiance
- Manque de personnel qualifié dans le pays d'implantation
- Disponibilité du matériel végétal
- Evolution de la logistique (coût du transport)

3.4.6. Les bénéfices mutuels des partenariats

Filières en France

- Maintien de l'activité de production et de conditionnement
- Elargissement des débouchés (marchés des pays méditerranéens et du Moyen Orient)
- Diversification et complémentarités de la gamme des produits
- Amélioration de la compétitivité et création de valeur ajoutée
- Diminution de la concurrence potentielle des pays méditerranéens

Filières des pays Méditerranéens

- Transfert de technologies et de savoirs-faire techniques
- Acquisition de compétences organisationnelles et managériales
- Une meilleure valorisation des produits (création de valeur ajoutée) sur les marchés d'exportation et le marché intérieur
- Accès à des réseaux de commercialisation structurés à l'exportation
- Développement de nouvelles productions
- Création d'emploi
- Mise à niveau des filières vis à vis des exigences des pays importateurs, notamment européens (normes sanitaires et phytosanitaires, normes environnementales, traçabilité, logistique, emballages, communication)

3.4.7. Quelques pistes pour des recommandations

Il s'agit de promouvoir des actions afin d'encourager la création et le développement d'entreprises dans le cadre d'alliances stratégiques, la notion de partenariat au sens strict nous paraissant trop floue³⁶. Il est important de ne pas négliger non plus les opérations

³⁶ Une alliance stratégique, à la différence d'un partenariat qui peut être de circonstance et ponctuel, suppose un consensus sur des objectifs communs à moyen terme et la mise en place de moyens spécifiques (par exemple création d'une filiale commune).

d'intégration qui constituent, pour les productions à haute technicité, l'une des rares voies de développement. Les principales actions à promouvoir pourraient être les suivantes :

- Favoriser la constitution d'organisations de producteurs (OP) en utilisant l'armature du Règlement CE N° 2200/96 dans les pays du Sud, sachant qu'il est important, d'une part, d'exiger un co-financement OP-Etat pour éviter des dérives conduisant à des situations de surproduction et, d'autre part, de subordonner les aides à un minimum de règles (éco-conditionnalité, respect de la normalisation par exemple) ;
- Susciter et renforcer l'accompagnement financier des producteurs et metteurs en marché en s'inspirant de certains dispositifs fonctionnant sur l'UE (par exemple prêts OSEO spécialisés dans le financement des PME regroupant trois métiers, le soutien à l'innovation, le financement des investissements en partenariat avec les banques et les garanties en matière de fonds propres) ;
- S'appuyer sur des entreprises des PSEM ayant déjà fait leurs preuves en matière d'exportation, notamment vers l'UE (par une bonne maîtrise de la fonction commerciale), pour promouvoir des actions de formation sur les plans agronomique, technique et commercial. Ce transfert de connaissances pourrait permettre aux entreprises en place d'accroître leur tonnage et, en même temps, de susciter des vocations chez les coopératives et entrepreneurs privés ; l'autre voie pourrait consister à prendre langue avec les associations d'importateurs et expéditeurs européens (par exemple la Chambre Syndicale des Importateurs de fruits et légumes frais pour la France ou l'Interprofession Melon) de façon à détecter les besoins et à mettre en place des partenariats équilibrés (il s'agit dans ce cas d'éviter en premier lieu les ventes à la commission) ;
- Faciliter l'accès aux investisseurs étrangers (libre accès au foncier, sécurisation des baux et les investissements, recherche des terres adaptées aux produits à forte demande...), de façon à favoriser un climat de concurrence (les centrales d'achats, comme en Espagne, vont probablement s'implanter au Maroc) ;
- Créer des filières d'enseignements et de vulgarisation de façon à échanger des expériences (sous forme de cas) en matière de partenariat et d'innovation ;
- S'intéresser à la logistique maritime (conteneur reefer) sur les lignes Maroc-ports méditerranéens ou Maroc-ports de la mer du Nord (Portsmouth, Rotterdam, Le Havre...). Le porte-conteneurs ou le RO/RO constituent en effet une alternative crédible au transport par camions et à ses contraintes. Mais ceci nécessite des choix politiques (de l'UE notamment) et une organisation des entreprises au départ et à l'arrivée.

Ces actions devraient pouvoir être initiées dans le cadre d'une stratégie de coopération euro-méditerranéenne régionalisée. Les collectivités territoriales françaises, espagnoles, italiennes...et plus largement européennes (y compris la Commission) mais aussi certains pays du pourtour méditerranéen disposant de capacités de financement pourraient y jouer un rôle majeur.

Chapitre 4 : Le point de vue d'un pays méditerranéen : exemples d'alliances stratégiques dans le secteur des fruits et légumes au Maroc ³⁷

Le développement de partenariat agricole au Maroc par des opérateurs européens est récent. L'histoire commune le condamnait même si la mondialisation le poussait. En effet, depuis l'avènement de la PAC et la mise en application corrélative de la préférence communautaire, les agriculteurs du Nord ont considéré que le marché européen était le leur, exclusivement. De ce fait, toute importation du Sud était critiquable et une installation au Sud valait damnation éternelle. Ceux qui ont choisi de le faire, même si le temps leur a donné raison, ont été ostracisés car ils participaient à fragiliser le front uni pour la protection du marché.

Du côté marocain, le passé colonial a laissé des traces. Les paysans, et les politiques, se souvenaient des spoliations des terres par l'administration du protectorat au profit des périmètres de colonisation. Les mesures de protection du patrimoine des collectivités ethniques prises ressemblaient trop aux réserves indiennes popularisées par les westerns pour effacer les souvenirs de la spoliation coloniale.

Des deux côtés donc, les réticences à un partenariat constructif et mutuellement profitable sont extrêmes. Il a fallu du côté du Nord la conscientisation du caractère inéluctable de la mondialisation et de la fin programmée de la PAC « historique » pour que les entrepreneurs agricoles regardent vers le sud, suivant les traces des précurseurs qu'ont été les sociétés de commercialisation de fruits et légumes. Il a fallu, du côté du Sud, prendre la pleine mesure de l'échec de l'agriculture étatique ou autogestionnaire, pour envisager un retour au partenariat avec les agriculteurs du Nord. Il a fallu aussi réaliser l'intérêt pour les pays du Sud des investissements des pays du Nord, à travers la découverte de nouveaux marchés. Le cas emblématique au Maroc aura été l'introduction par les Espagnols d'Huelva de la production de fraises dans la région du Loukkos. Ce choix de spéculations, les itinéraires techniques qui ont été adaptés à cette région ainsi que les modalités d'intégration agro-industrielles adoptées par les espagnols ont été copiés par les producteurs marocains et ont donné naissance à une activité qui emploie plus de 60 000 personnes en équivalent permanent et une production de plusieurs centaines de millions d'Euros.

Dans les paragraphes suivants nous présentons les divers types de partenariat conclus entre européens et marocains, en s'attachant à en faire ressortir les traits saillants, les réussites et les limites.

³⁷ Les auteurs tiennent à remercier bien vivement les responsables d'entreprises et les spécialistes des organisations publiques et professionnelles qui ont accepté de participer à ce travail en y consacrant du temps et des compétences. Sans cette coopération de grande qualité, il aurait été impossible de mener à bien ce rapport.

4.1. Bilan des partenariats

La typologie des partenariats retenus tient en quatre groupes distincts, correspondant grosso modo à l'évolution chronologique des formes de partenariats :

- Partenariats fonciers
- Partenariats de production
- Partenariats globaux
- Partenariats public/privé

Le premier type s'attachait à sécuriser un foncier au Maroc pour produire. Le second s'explique dans une large mesure par la concentration des centrales d'achat à l'échelle européenne. Les grossistes – importateurs de fruits et légumes sans contrôle sur une production minimale ont été exclus des achats car les centrales ont internalisé de plus en plus cette fonction. Aussi, ces opérateurs ont essayé de rétablir un rapport plus équilibré avec les centrales en produisant en association avec leurs fournisseurs traditionnels. Le troisième groupe a su dépasser les limites des deux premiers types en intégrant le partenariat dans la commercialisation, solutionnant ainsi les conflits apparus sur la juste valorisation de la production. Le dernier groupe est celui des partenariats initiés par le gouvernement pour la mise en valeur des exploitations agricoles qu'il gérait.

4.1.1. Partenariats sur le foncier

Ce type de projet était porté par des entrepreneurs agricoles soucieux de bénéficier des bas salaires du Sud et de leurs avantages techniques et commerciaux. Les entrepreneurs ont donc recherchés des terrains agricoles à louer pour y installer leur production. La location étant la seule option offerte du fait de l'interdiction formelle à la propriété de terres agricoles par des étrangers ou par des sociétés de capitaux. Cette interdiction, qui ne date que de 1972, traduisait la volonté politique expresse de liquider le passif de la période coloniale en récupérant les terres exploitées par des étrangers, tout en excluant les échappatoires de la propriété par des sociétés.

Cette simple proposition, louer de la terre pour produire, a été difficile à mettre en œuvre du fait de la complexité des statuts fonciers et des règles héritées de la décolonisation. En effet, les terres immatriculées à la conservation foncière ne représentent qu'une faible fraction de la superficie agricole utile au Maroc et elles sont généralement exploitées de longue date. Les autres statuts sont plus difficiles à gérer : terres collectives ou terres melk. Les contraintes sur les durées maximales des baux dans le cas des terres collectives (3 ans), les modalités d'agrément par le conseil de la Jemaa constituent autant de difficultés pour l'entrepreneur. De même, les modalités de location des terres domaniales ne permettent pas un accès aisé au foncier.

Dès lors, la solution retenue dans de nombreux cas fut de sous louer la terre à un entrepreneur plus à même à régler les problèmes de relation avec l'administration des domaines ou les naibs³⁸ des collectifs. C'est cette relation qui constitue ce type de partenariat.

³⁸ Les terres collectives, plus précisément les terres des collectivités ethniques sont gérés par un conseil constitué de représentants de la collectivité; les naibs.

4.1.2. Partenariats de production

Les partenariats de production se sont noués autour de projets communs de production avec des entrepreneurs locaux. Ces derniers participent au capital et aux décisions techniques et économiques. On est loin de l'appui à l'accès à la terre.

De manière assez paradoxale, ce ne sont pas les producteurs du Nord qui ont initié ce type de partenariat, mais les entreprises de commerce et d'importation des fruits et légumes européennes. La réticence des entrepreneurs européens soucieux d'éviter l'ostracisme de leur pair ne joue pas pour les importateurs de fruits et légumes, alliés objectifs des producteurs du Sud dans la conscience collective des syndicats agricoles européens. Ce sont donc eux qui se sont rapprochés de leurs fournisseurs pour développer des joint-ventures de production.

Le facteur déterminant dans la décision des maisons de commerce d'investir en production dans le Sud a été la montée en puissance des centrales d'achat de la grande distribution. Elle a été directement proportionnelle à la croissance de la part des GMS dans la distribution des fruits et légumes frais. Les centrales ont alors noué en priorité des relations avec les producteurs ou leurs groupements, essayant systématiquement d'évincer les entreprises de commerce. Seuls ceux qui disposaient de produits étaient associés aux achats des centrales. Aussi, pour éviter d'être écartées, elles ont cherché à s'associer avec leurs fournisseurs du Sud. Dans ce partenariat, une société de droit marocain consacre le partenariat. Elle loue un terrain (qui peut être celui du partenaire) et développe un projet de production. Le partenaire européen assure la commercialisation et participe aux choix fondamentaux de production. Le partenaire marocain apporte son savoir faire de production et sa connaissance des conditions locales.

Parmi les partenariats les plus visibles, on peut citer :

Partenaire étranger	Partenaire marocain	Partenariat
Pomona : l'un des leaders dans la commercialisation des fruits et légumes en France	Arbor : le leader marocain dans la production de rosacées	Armona : production de maraîchage sur 150 ha dans la région d'Agadir
Canavese : Commercialisation (et transports) des fruits et légumes dans le sud de la France. Producteur important de banane en Cote d'Ivoire	Ali Belhaj : grand producteur d'agrumes de la région de Berkane	CABC : 3 fermes en commun.
Compagnie fruitière : très grande entreprise de négoce des fruits et légumes tropicaux (filiale de Dole)	Producteur marocain	En cours de mise en oeuvre
Sun quest : Importateurs d'agrumes en URSS	Producteur marocain	En cours de mise en oeuvre

4.1.3. Partenariat global

C'est une étape d'intégration supplémentaire. Le partenariat se noue sur la production mais également sur la commercialisation. Généralement une filiale commune est établie pour travailler en confiance. L'objectif est dans ce cas là de dépasser les risques de mésententes

associés à une asymétrie d'information dans la commercialisation, génératrice de tension sur le partenariat.

Cette option est difficile et délicate à plus d'un titre. Elle oblige à une internationalisation véritable des opérateurs du Sud. Ces derniers doivent participer effectivement à la gestion d'entreprise dans un environnement beaucoup plus exigeant dans la complexité des obligations et des droits (travail, environnement, sécurité sociale, ...).

La différence essentielle avec le partenariat de production tient à la commercialisation en commun, souvent avec une plate-forme dédiée. Dans la plupart des cas, les deux partenaires sont des producteurs. Il n'y a pas prédominance des entreprises de commerce dans la mise en œuvre de ces partenariats. Les logiques de développement suivies résultent de complémentarités temporelles qui permettent de mutualiser les référencements auprès des centrales d'achat douze mois sur douze et accessoirement d'améliorer le taux d'utilisation des capacités logistiques (plateformes d'éclatement et flottes de transport).

Parmi les partenariats de ce type les plus visibles, on peut mentionner :

Partenaire étranger	Partenaire marocain	Partenariat
Duran Duran : un des leaders espagnols de la production de tomates	Delassus : leader marocain dans le secteur agrumicole	DUROC : entreprise de production de tomates cerises et de tomates grappes à Massa. Leader au Maroc
SGAM : Société Générale Asset management. La filiale gestion de patrimoine de la banque société générale.	Crédit Agricole du Maroc : la banque publique agricole	Oléa capital : un fonds et ne société d'exploitation pour planter 10 000 ha d'oliviers « haute densité » au Maroc.
Puech : producteur français	GAT (Groupe Agricole Tazi) entrepreneur marocain	Idyl : une des entreprises leaders dans l'exportation de produits maraîchers

4.1.4. Partenariats publics privés

Le partenariat public/privé est la réponse des autorités à l'échec de la gestion publique des domaines agricoles nationalisés. En effet, la SODEA (Société de développement agricole) et la SOGETA (Société de gestion des terres agricoles) ont eu la charge de la gestion des domaines agricoles récupérés lors de la marocanisation de 1972. Faute d'investissements et de rigueur dans la gestion, ces établissements publics se sont trouvés en situation de quasi cessation de paiement en 2003. Un plan de restructuration a été adopté, avec le financement du plan social par la vente des actifs fonciers urbains. Les domaines agricoles ont été proposés au partenariat sur la base d'appels d'offres. Les critères d'attribution encourageaient les investissements et la création d'emploi. Le loyer était fixé préalablement. Les preneurs avaient l'obligation de maintenir l'emploi des permanents des fermes et de donner la priorité à l'embauche de salariés occasionnels travaillant sur place. Comme garanties, le preneur donnait une caution de bonne fin, d'un montant de 5 % de la valeur des investissements projetés. S'il ne réalisait pas ses engagements en termes d'investissements et/ou de création d'emplois, il perdait son bail et sa caution.

Lors de la seconde tranche de recherche de partenaires pour les terres domaniales, l'innovation et l'agrégation ont été retenues comme critères additionnels.

Sans procéder à une évaluation d'ensemble des attributions et des réalisations, on peut cependant souligner l'intérêt massif des opérateurs marocains suivi des espagnols et des français.

Dans ce type de partenariats, l'engagement direct de l'Etat sécurise davantage les opérateurs. Les baux sont clairs : 17 ans pour des cultures annuelles et 40 ans pour des plantations. La publicité donnée à l'opération est perçue comme gage d'un engagement de l'Etat.

L'examen des projets agréés montrent bien une différence nette entre les projets marocains, visant souvent à l'extension des productions traditionnelles et les projets portés par des étrangers plus soucieux de développer des produits qu'ils maîtrisent – ils contribuent ainsi à la création de nouvelles niches pour le Maroc et au développement de nouveaux marchés. C'est le cas pour les asperges blanches et vertes, l'ail, les baies rouges

4.2. *Les frustrations et les réussites : un bilan sommaire*

Les paragraphes qui suivent s'attachent à tirer un bilan sommaire des enseignements des partenariats par type. Ce bilan se veut qualitatif. Il a été réalisé sur la base d'entretiens avec les principaux opérateurs du secteur, ainsi que les acteurs de certains partenariats. Il n'est pas fondé sur les données comptables des sociétés.

4.2.1. Partenariats sur le foncier

Très clairement, ce type de partenariat est le plus risqué. En effet, la méconnaissance du droit foncier marocain accroît les risques pour le preneur. Les locations et sous locations se font sur des baux courts, peu compatibles avec les exigences d'une mise en valeur rationnelle. Cette durée limitée permet au bailleur d'ajuster le loyer aux investissements réalisés par le preneur, exerçant une ponction sur la valeur créée. Les difficultés de recours juridique dans le cas des sous location ou dans les relations avec les naïbs des tribus doivent inciter à la prudence les opérateurs du Nord intéressés par un partenariat au Sud.

4.2.2. Partenariats autour de la production

Le principal problème est celui de la commercialisation et de l'utilisation réelle ou perçue de prix de transferts par le partenaire qui assure la commercialisation de la production. Si tel était le cas, l'un des partenaires serait en mesure de ponctionner la valeur créée à la production en exportant à un prix très inférieur à son prix de vente. Il logerait ainsi les profits de la production dans la société de commercialisation.

Cette asymétrie forte dans le rapport de force est à l'origine de difficultés dans ces partenariats. Mais ces problèmes tendent à s'estomper du fait de la disponibilité des informations sur les conditions de commercialisation (SVN, sites spécialisés) ou simplement du fait du développement du téléphone portable.

Du côté des partenaires étrangers, les écueils soulignés sont souvent liés aux insuffisances des prestations de l'Etat dans le secteur agricole :

- Infrastructures insuffisantes (routes et électricité)

- Informations techniques absentes (pas de référentiels techniques pour les conditions dans lesquelles ils opèrent).
- Agrément des produits phytosanitaires lents, qui fait que l'on ne dispose pas des dernières molécules pour la production locale
- Commercialisation interne anarchique

En contrepartie, ces projets apportent une réelle amélioration dans les conditions de production et l'ouverture de nouveaux marchés.

4.2.3. Partenariats globaux : production et commercialisation

Le premier point soulevé par les entreprises impliquées dans ce type de partenariat tient à la difficulté à mettre en œuvre un partenariat d'une telle ampleur. Il n'est pas facile pour les entreprises marocaines de s'internationaliser du fait des contraintes réglementaires – la création d'une filiale étrangère est soumise à autorisation du ministère des finances – et culturelle. Sur ce dernier point, les contraintes réglementaires qui s'imposent à une entreprise européenne sont sans commune mesure avec les règles marocaines.

Les difficultés soulevées par les partenariats de production se retrouvent ici. Par contre, tous les interlocuteurs soulignent la facilité d'intégration des personnes dans l'environnement marocain. Le rapprochement des équipes européennes et marocaines et le travail collectif ne présentent aucune difficulté.

Sur l'Europe, les difficultés de circulation des personnes, en particulier de la main d'œuvre agricole en provenance du Maroc, apparaissent aux partenaires difficiles à comprendre compte tenu de la tension du marché du travail agricole en France.

Par contre, ce type de partenariat est apprécié car stable, sans tension sur les conditions de commercialisation, générateur de bénéfices évidents pour les partenaires :

- Référencement toute l'année
- Compétitivité accrue de la présence au Maroc
- Développement de marques et de qualité
- Mutualisation des équipes techniques
- Très grande proximité au marché et à ses exigences

En termes d'intégration aux associations professionnelles, les partenaires appartiennent souvent aux deux environnements.

4.2.4. Partenariats public/privé autour des terres domaniales

La convention de partenariat public-privé autour des terres de la SODEA et de la SOGETA a soulevé des interrogations sur la sécurité du bail acquis. En effet, elle stipule que la convention de partenariat est caduque si le partenaire ne réalise pas le programme d'investissement selon l'échéancier prévu. Cette réalisation se fait sans dédommagement des investissements effectués. Au dire de la convention, il n'y a pas de latitude dans l'accomplissement des obligations. Or il est difficile de planifier la réalisation d'un investissement agricole ou agro-industriel sans contingences. Une plantation peut être modifiée ou retardée, un forage et une installation d'irrigation attendre l'autorisation de forage.

Il a semblé, à plusieurs entrepreneurs intéressés que la règle était trop contraignante. De ce point de vue, les facteurs culturels ont joué. Les Américains n'ont pas participé. Les

Espagnols se sont engagés les premiers, suivi des Français. Les Marocains n'ont pas eu de problèmes pour soumissionner.

En sus de l'incertitude juridique, les partenaires ont eu à gérer le personnel maintenu avec l'exploitation. La difficulté tenait à l'incertitude sur le droit des ouvriers à être maintenus sur l'exploitation. Devaient-ils rester, même en cas de refus de travail, ou étaient-ils assujettis aux obligations usuelles qui gouvernent un contrat de travail. La crainte manifestée par de nombreux candidats était de ne pas pouvoir les faire travailler normalement. De fait, il est très vite apparu que cette obligation était inscrite dans le cadre d'un contrat de travail normal, après qu'un tribunal ait rejeté la demande d'intégration faite par un ouvrier licencié au titre de cet engagement..

Au-delà de ces incertitudes sur les obligations des candidats, l'opération de partenariat a été un franc succès au titre des objectifs d'investissements et de création d'emploi. Selon les termes du bilan publié par la SODEA, les engagements pris sont de :

- 4,5 Milliards de dirhams d'investissements (400 Millions d'€)
- 15 000 emplois à créer.

Les plantations d'agrumes, d'oliviers et de vigne se sont taillées la part du lion dans les projets.

Les effets de découverte de niches nouvelles et de marchés nouveaux ont joué pleinement, avec de nombreuses innovations (asperges, baies, plantes médicinales).

Les effets sectoriels ne sont pas négligeables. La réhabilitation des vergers d'agrumes, l'extension des superficies plantés et le renouvellement des stations de conditionnement en agrumes devraient renforcer significativement la compétitivité de cette filière exportatrice. De même, les engagements sur le vignoble devraient relancer la production de vin.

4.3. Leçons à tirer et aménagements au cadre institutionnel

En guise de conclusion, il faut insister sur la satisfaction - de manière générale - des partenaires à avoir initié ces projets. Les protagonistes considèrent que les complémentarités recherchées se sont concrétisées et que les projets sont profitables. Le seul bémol tient aux partenariats sur le foncier, lorsque les précautions d'usages n'ont pas été prises.

Les recommandations suivantes classent les remarques des partenaires interviewés :

4.3.1. Sécuriser les baux et les investissements

Il faut mettre en place un appui public aux partenaires pour sécuriser les baux envisagés, voire rechercher les terres adaptées aux besoins du partenaire. C'est le sens de l'initiative prise par le Ministère de l'Agriculture de créer une agence pour les partenariats, dans le cadre de son plan stratégique "Plan Maroc Vert".

4.3.2. Intégrer plus l'Union Européenne

Les deux parties gagnent à unifier et mutualiser leurs mécanismes d'agrément des intrants (phytosanitaires, vétérinaires, engrais, emballages, cires, ...), leurs normes (limites maximal

de résidus, standards de qualité,...) et leur organisation de filières. En termes de normes, la mutualisation des procédures d'agrément permettra de générer de réels gains de compétitivité pour les parties. La procédure de transcription de certaines normes en droit marocain assurera un environnement unifié de règles pour les opérateurs présents dans les deux rives. Enfin, l'adoption d'une approche commune dans la gestion des filières, permettra de créer des opportunités nouvelles de rapprochement. On peut citer dans cette rubrique la proposition de la Commission européenne de traiter de manière privilégiée les relations commerciales entre groupements de producteurs des deux rives de la Méditerranée.

4.3.3. Préparer un cadre d'accompagnement à l'intégration au marché unique

Si les deux thèmes précédents sont d'application immédiate pour les partenariats Nord Sud, l'appui à l'intégration au marché unique est plus ambitieux. Les partenaires du Nord sont conscients des gains que l'application des programmes européens qui ont précédé l'adhésion des pays de l'Est à l'UE peut faire gagner des années à l'agriculture marocaine, en particulier pour les filières importatrices. L'idée serait :

- D'appuyer les réformes internes en vue d'adopter une partie de l'acquis communautaire.
- de moderniser les filières du Sud, en termes de normes, d'organisation, de pratiques commerciales, de recherche-développement et de productivité
- de promouvoir les coopérations entre organisations de producteurs du Sud et du Nord
- d'ouvrir le marché marocain, après ces réformes, aux produits continentaux (blé, viande, lait et produits dérivés) et aux fruits et légumes (pommes, poires...)
- d'ouvrir le marché européen, après ces réformes, aux produits des PSEM, notamment les fruits et légumes.

Synthèse et conclusions

L'objectif de ce rapport est de proposer des pistes pour développer des alliances stratégiques entre entreprises du secteur des fruits et légumes frais des régions françaises du grand delta (LR, PACA, RA) et des régions productrices des pays du sud et de l'est de la Méditerranée. En effet, l'hypothèse de travail de l'IPEMed est que c'est à travers des partenariats noués au sein du monde économique que l'on pourra réussir à construire l'Union pour la Méditerranée lancée à Paris en juillet 2008.

La méthodologie utilisée pour aboutir à ces recommandations consiste à analyser le secteur des fruits et légumes dans les régions retenues en s'attachant à caractériser son poids, sa dynamique et ses performances. Dans un second temps, on a procédé à 9 études de cas approfondies de partenariats nord-sud, puis on en a tiré des recommandations.

L'agriculture, avec la flambée des cours des années 2007-2008 et les préoccupations relatives à la sécurité alimentaire, revient à juste titre au premier plan de l'actualité économique et sociale. Certes, ce secteur subit un déclin relatif inexorable dans les sociétés contemporaines, mais on voit bien son importance dans une fonction vitale systémique – l'alimentation – et son rôle structurant dans un développement territorial équilibré.

L'agriculture française a généré en 2006 près de 32 milliards de valeur ajoutée (VA), soit 1,8 % du PIB national. Les 3 régions du grand delta méditerranéen (LR, PACA et RA) représentent 5,3 milliards de VA agricole, soit 16,5 % du total français. PACA, RA et LR se situent respectivement au 5ème, 6ème et 10ème rang du classement des régions françaises selon l'importance de leur agriculture, avec une contribution sectorielle au PIB régional de 1,5 % (PACA), 1,1 % (RA) et 2,7 % (LR).

Dans ces 3 régions, le poids des fruits et légumes est considérable. PACA est la première région française pour ces deux catégories de produits, avec une production s'élevant à 1,3 milliard d'euros en 2006, soit près de 24 % du total national. LR est la troisième région française pour les fruits et légumes (derrière l'Aquitaine), avec un chiffre d'affaires de 550 millions d'euros (9,8 %) et RA la quatrième (525 millions d'euros, 9,3 %). Le grand delta réalise ainsi 43 % de la production nationale de fruits et légumes en valeur. Il totalise plus de 7000 exploitations dans ce secteur (37 % de la France) et 34 000 emplois (41 %).

Tableau 50. Le poids des fruits et légumes dans le Grand Delta français

Régions	Production (millions d'€) 2006	Nombre d'exploitations 2005	Emploi en UTA 2005	Fruits et légumes / agriculture (valeur de la production)
Provence-Alpes-Côte d'Azur	1 327	2 673	15 210	67%
Languedoc-Roussillon	550	1 538	8 184	40%
Rhône-Alpes	525	3 021	11 158	24%
Grand Delta (LR, PACA, RA)	2 402	7 232	34 552	
Grand Delta/France	42,7%	37,2%	40,7%	

Source : Agreste, 2008

C'est en PACA que la spécialisation est la plus forte puisque les fruits et légumes représentent plus des 2/3 du chiffre d'affaires de l'agriculture régionale. Une telle spécialisation confère une taille critique, mais crée évidemment une certaine vulnérabilité. LR a un profil dual (vin et fruits et légumes). RA est mieux diversifié (présence significative des filières viandes, produits laitiers et vin).

Sur les 10 dernières années, la production physique de fruits et légumes stagne ou régresse dans les 3 régions, mais les chiffres d'affaires progressent, indice d'une meilleure valorisation unitaire des produits.

La production est relativement concentrée sur quelques espèces. 3 produits représentent environ la moitié des tonnages de fruits et légumes en PACA, LR et RA (pomme, tomate, pêche ou abricot ou salades, selon la région).

Outre la contribution à l'activité économique, à l'occupation de l'espace et à l'emploi, la participation des fruits et légumes aux échanges internationaux est remarquable dans 2 des 3 régions étudiées. La proportion de la production exportée³⁹ est en effet de l'ordre de 52 % en LR et 27 % en PACA (seulement 11 % en RA). Les principaux produits vendus à l'étranger sont les pommes, les tomates, les pêches, les fraises, mais aussi les dattes, les figues, les ananas, les agrumes, les avocats, ce qui témoigne d'une activité tertiaire intense et génératrice d'emplois locaux (services, logistique). Les 3/4 des exportations en valeur sont destinées aux autres pays de l'UE. Les PSEM concernent moins de 5 % des sommes facturées à l'étranger par les 3 régions étudiées.

Les importations de LR, PACA et RA sont largement supérieures aux exportations (près d'un milliard d'euros de déficit extérieur en 2006). Les principaux produits importés sont les agrumes, les dattes et figues, les tomates, les fruits à coque. Le Maroc est le principal fournisseur méditerranéen de fruits et légumes, mais loin derrière l'UE qui représente de 45 à 65 % des importations en valeur des 3 régions.

³⁹ Une part – impossible à mesurer avec les statistiques disponibles – des exportations régionales est cependant constituée par des importations réacheminées vers d'autres pays. La présence d'une importante plateforme de négoce international de fruits et légumes au marché St-Charles de Perpignan explique les chiffres élevés du Languedoc-Roussillon.

Le design actuel des **réseaux logistiques euro-méditerranéens** est favorable à l'activité des plateformes de Perpignan/St-Charles et Salon/Cavaillon, basées sur un intense trafic routier. Cependant la double contrainte du coût de l'énergie et du bilan carbone, d'une part, et de l'évolution technologique des moyens de transport (conteneurs de 40 et 45 pieds à température et atmosphère contrôlées), d'autre part, font que dans les années à venir les réseaux logistiques vont être profondément restructurés au profit du fret maritime et fluvial et ferroviaire. Cette révolution logistique annoncée peut handicaper les spots indiqués ci-dessus, mais en même temps offrir des opportunités à des ports tels que Marseille, Sète et Port-Vendres, sous réserve d'investissements dans des infrastructures (terminaux adaptés pour les conteneurs) et de profonds changements organisationnels et managériaux. Cependant, le nouveau terminal de Fos et la présence à Marseille du puissant groupe CGM risque de fragiliser considérablement les ports de faible taille situés entre Barcelone et Marseille.

Afin d'évaluer les performances relatives des principales régions françaises de fruits et légumes, nous avons élaboré **un score de compétitivité** qui intègre la dimension économique des exploitations agricoles spécialisées dans la production de fruits ou de légumes (CA moyen par OTEX), leur productivité (terre et travail), leur taux de marge nette par employé et par euro de chiffre d'affaires, leur rentabilité du capital et enfin leur dynamisme (croissance du CA). La fonction score ainsi construite permet de calculer une note synthétique et de classer les régions par rapport à la moyenne nationale. Il s'agit donc d'une comparaison relative des régions entre elles et non pas d'un classement selon une note « absolue ». La valeur du score permet ainsi de mesurer les écarts entre régions et donc leur marge théorique de progrès.

Tableau 51. Classement des régions en fonction de leur performance 2004-2006, OTEX fruits

Régions	Notation	Classement
Rhône Alpes	20	1
Languedoc Roussillon	19,3	2
Provence Alpes Côte d'Azur	19,2	3
Limousin	15,7	4
Pays de la Loire	15,7	5
Centre	15,5	6
Midi Pyrénées	14,7	7
Aquitaine	8,5	8
France entière	17,7	

Nos calculs d'après Agreste 2008

Les 3 régions du grand delta réalisent un score élevé qui les classe largement en tête, avec un écart de plus de 10 % par rapport à la moyenne française et de près de 22 % par rapport aux suiveurs immédiats (Pays de la Loire). RA obtient d'excellents résultats pour l'ensemble des paramètres, sauf pour la taille (nombreuses petites exploitations). LR se singularise par une bonne productivité à l'ha et surtout par une forte croissance sur 2002-2006. PACA, affiche une rentabilité très supérieure à celle des autres régions et un taux de marge élevé de sa main-d'oeuvre, ce qui lui permet de compenser une croissance molle et une productivité médiocre.

Tableau 52. Classement des régions en fonction de leur performance 2004-2006, OTEX maraîchage

Régions	Notation	Classement
Bretagne	20	1
Pays de la Loire	14,2	2
Provence-Alpes-Côte d'Azur	12,7	3
Aquitaine	12,5	4
Basse Normandie	9,5	5
Rhône Alpes	9,1	6
Languedoc Roussillon	7,1	7
France entière	12,6	

Nos calculs d'après Agreste 2008

La situation dans le secteur des légumes est nettement moins favorable. En effet, PACA se classe numéro 3, mais loin derrière le leader breton, avec une note de 37 % inférieure ; RA obtient une évaluation deux fois moins bonne que la Bretagne et LR trois fois inférieure. RA et LR se situent nettement en dessous de la moyenne nationale. Ces résultats sont alarmants dans la mesure où les dotations en ressources naturelles (climat, irrigation) sont nettement plus favorables au sud. Le succès breton s'explique par un effet d'envergure (grandes exploitations), par l'intensité technologique (productivité du travail supérieure de plus du quart à celle des régions du grand delta) et par l'habileté managériale (marge nette par travailleur de 60 % plus élevée qu'en PACA et LR). Cependant, le talon d'Achille du modèle breton est la faible valorisation des produits : la rentabilité du CA est de moitié celle obtenue en RA : on est en présence d'une stratégie basée sur les volumes et non pas sur la qualité « distinctive ».

PACA affiche une excellente productivité de la terre et LR par un bon taux de marge sur CA (numéro 2 derrière RA). Les 3 régions obtiennent une bonne rentabilité des capitaux investis, mais sont pénalisées par une récession des CA et une productivité du travail insuffisante.

Le contexte économique qui vient d'être présenté permet de caractériser, sur des bases objectives, l'importance stratégique du secteur des fruits et légumes dans les 3 régions LR, PACA et RA, d'estimer leurs performances – bonnes pour les fruits, moins satisfaisantes pour les légumes – et enfin de situer les études de cas micro-économiques et managériales de partenariat nord-sud dans leur environnement.

La quête des cas de partenariats a été longue et difficile, pour la bonne raison que ces cas sont encore rarissimes. Avec 9 cas étudiés, nous sommes probablement proche de l'exhaustivité. Nous nous trouvons encore clairement dans une phase exploratoire, menée par des pionniers, alors que l'échéance de la zone de libre échange euro-méditerranéenne s'approche, même si les produits agricoles et agroalimentaires font encore l'objet de discussions bilatérales pour leur inclusion dans le processus de libéralisation. On peut avancer que ces produits devraient occuper une place centrale dans les dossiers de l'UPM en raison des appels répétés des PSEM, très légitimement préoccupés par la question de leur sécurité alimentaire.

Les 9 études de cas se répartissent de façon équilibrée dans 3 filières : melons charentais, pêches et nectarines, tomates.

Dans le cas du melon, on se situe dans un contexte de « macro-régionalisation » des approvisionnements du marché français et européen. En 2007, le marché français était alimenté à hauteur de 41 % par des importations. Les bases productives se trouvent en France métropolitaine, aux Antilles, en Espagne (61 % des importations) et au Maroc (27 % des importations). L'objectif des opérateurs de la filière (68 metteurs en marché) est de livrer les GMS avec des volumes importants, sur une période la plus longue possible. Pour les 3 entreprises étudiées, on assiste à un désengagement de l'Espagne au profit du Maroc, pour des raisons de coûts comparatifs. Un autre point commun aux 3 cas est le haut niveau technologique imposé par les centrales d'achat à la production (Global-Gap, qualité gustative Brix +12 ou 13°) et au conditionnement (BRC, IFS, ISO 9002 et 14001, 22000). La première étude de cas concerne le numéro 3 du marché (Boyer SAS, 20 mille t de melons en 2007), la seconde est numéro 4 (Force Sud SA, adossée à une organisation de producteurs, 13 mille t) et la troisième est de taille plus réduite, mais significative (Chiron SAS, 4500 t). Leur taille leur confère l'accès aux outils techniques et organisationnels sophistiqués mentionnés.

L'évaluation de ces 3 expériences de partenariat dans la filière melons suggère plusieurs marges de progrès et une interrogation : la sécurisation des financements, la structuration de la filière dans un cadre euro-méditerranéen à l'aide d'un dispositif transposé des OCM de l'UE, la prise en compte de la « révolution logistique » à venir (reefers et conteneurs) à travers des consortiums de metteurs en marché, le montage d'opérations de coopération inter-régionales à l'image du « corridor vert » créé entre les Pouilles en Italie et le bassin du Nil en Égypte. L'interrogation concerne la stratégie-produit.

Le marché agroalimentaire peut être segmenté en 3 sous-ensembles : marché de masse, marché de niche pour produits de haut de gamme et marché de produits innovants. A partir de notre enquête, on peut avancer que, pour le melon, l'essentiel du marché va se trouver dans le segment **des « produits globaux standardisés de qualité »**, c'est-à-dire que les opérateurs doivent être capables de proposer aux centrales d'achat (qui réalisent aujourd'hui les ¾ de la commercialisation de melons en France) des lots importants respectant les normes de la grande distribution, à des prix attractifs, quelque soit l'origine des produits. En d'autres mots, l'origine ne peut constituer un facteur de différenciation des produits et pourrait même s'avérer préjudiciable puisque fragmentant les volumes. Ce point mérite discussion.

En effet, si dans les produits transformés tels que le vin, l'huile d'olive, certains fromages, ou les spécialités culinaires régionales, le label d'origine est bien valorisé comme le montrent plusieurs études, il semble qu'en l'état actuel du marché et du comportement du consommateur, pour les produits frais tels que les fruits et légumes, ce ne soit pas encore le cas. Toutefois, dans une perspective à moyen terme, compte tenu de la rupture induite par les impératifs du développement durable, il est hautement probable que **le critère de l'origine des produits alimentaires**, quel qu'ils soit prendra une place non négligeable dans la décision d'achat du consommateur, à côté des paramètres classiques du prix et de la qualité perçue. Plus généralement, on doit se poser la question de la « moralisation » de certains instruments du marketing : la persuasion à tout prix dans un environnement concurrentiel, conduit à des dérives de plus en plus préoccupantes de la part de certaines entreprises : voir par exemple les excès choquants du « green marketing⁴⁰ ».

⁴⁰ Marketing fondé sur l'utilisation du courant du « développement durable » comme argument de vente, sans bases réelles (certification, labels, audits, etc.).

La filière pêches et nectarines est ancrée en France à 95 % dans les régions LR (43 % de la production nationale en 2006), PACA (32 %) et RA (20 %). Les importations représentent 30 % de la consommation apparente. Ce secteur est confronté à une concurrence sévère de l'Espagne (1,6 M. t) qui bénéficie d'une bonne compétitivité-coûts du fait de la présence de gros opérateurs bien gérés qui utilise l'atout de la précocité puis, en pleine saison, l'effet de masse pour devancer les concurrents (politique de prix faibles). La filière française souffre d'une forte atomisation (45 OP n'assurant qu'environ 45 % de la production nationale) et peine à définir une stratégie en dépit de la création du GIE Ecopêch en 2004. Trois cas d'entreprises en partenariat avec des pays du Maghreb ont été analysés. Le groupe Saveur des Clos fédère 2 coopératives produisant environ 16 000 t de pêches dans le sud de la France et complète son offre par des produits achetés au Maroc pour les pêches et en Espagne pour les légumes. La coopérative la Melba, localisée dans la vallée du Têt produit 7000 t de pêches et nectarines et a monté une unité de production d'une cinquantaine d'ha (potentiel de 2000 t de fruits) en Tunisie avec des propriétaires terriens et un négociant tunisiens. Le groupe Chabanel, spécialisé dans les fruits à noyaux, est une holding constituée de coopératives de production et de filiales de conditionnement et de commercialisation livre environ 20 000 t de fruits dont plus de 60 % de pêches et nectarines. Ce groupe multi-sites (vallée du Rhône, costières du Gard et plaine de la Crau) s'est implanté en 2001 en Tunisie avec des investisseurs tunisiens.

Les objectifs de ces partenariats sont identiques à ceux observés dans le cas du melon : élargir le calendrier et les volumes de mise en marché sur l'Europe du portefeuille de produits des opérateurs français, tout en rentabilisant des unités de conditionnement et des structures commerciales. Parmi les contraintes rencontrées dans les partenariats franco-tunisiens et franco-marocains sont mentionnés : le manque d'adaptation du matériel végétal aux conditions agro-climatiques du Maghreb et le déficit de compétences techniques et managériales locales au sud, les incertitudes sur les relations d'affaires, certaines conditions tarifaires de l'UE défavorables à l'importation de nectarines et enfin les distorsions de concurrence pouvant exister entre les sociétés off shore et les résidents (aide au transport pour ces derniers). Les avantages des partenariats, outre l'atteinte des objectifs stratégiques des parties prenantes précisés ci-dessus, se situent au niveau de la compétitivité-coûts des pays du sud et des transferts de savoir-faire nord-sud permettant d'homogénéiser les filières et de favoriser ainsi un co-développement.

Les tomates occupent une place considérable dans l'agriculture de l'UE, avec 15 millions de tonnes produites en 2006 pour le frais et la transformation. La France est un opérateur aujourd'hui marginal avec 5 % des volumes européens. Dans la filière des produits frais, l'Espagne est de loin le leader avec 26 %, suivie de l'Italie (17 %). Le taux de dépendance de la France vis-à-vis de l'extérieur est élevé : les importations représentent 43 % de la consommation apparente. L'organisation économique de la filière française est importante. Trente organisations de producteurs (OP) présentes en Bretagne, Rhône-Méditerranée et Sud-Ouest regroupent 50 % des volumes nationaux. Quelques entreprises disposent d'une taille critique : les bretons Prince de Bretagne (85 000 t) et Savéol (70 000 t) et le « sudiste » Odélis (50 000 t). Les 3 cas d'entreprises du grand delta en partenariat avec le Maroc (2 cas) et la Tunisie (1) constituent des structures modestes : la coopérative Oryvert (2 500 t) qui n'a fonctionné avec son partenaire marocain que 2 ans ; un adhérent de la coopérative Agrisud (9 000 t) ayant investi dans une exploitation de 90 ha au Maroc (dont 30 ha de serres pour la tomate : 2 700 t) ; deux adhérents d'une coopérative des Bouches-du-Rhône associés à un expéditeur-conditionneur, totalisant une offre de 15 000 t de tomates de différentes variétés ayant monté une co-entreprise avec un investisseur tunisien (lui-même exploitant agricole)

pour développer une production de tomates sous serre utilisant la géothermie dans la région de Gabès.

Ce dernier cas est exemplaire car il se fonde sur une stratégie pionnière intégrant, au départ, les contraintes du développement durable : source d'énergie non polluante et technique de production sophistiquées respectueuses de l'environnement, limitation du transport par camion, conduisant à un bilan carbone équilibré, produits de haute qualité sanitaire et sensorielle, management soucieux des paramètres sociaux et éducatifs, gouvernance équilibrée entre partenaires, compétitivité des coûts et enfin débouchés diversifiés avec une desserte du marché local, du marché français et des pays du Golfe. Les difficultés soulevées par les 3 partenariats tiennent au manque de qualification du personnel local et donc à la GRH ainsi qu'aux insuffisances des mécanismes de financement au Maroc comme en Tunisie.

Les 9 études de cas réalisées permettent de dresser une **typologie des partenariats** en 4 catégories :

- Les accords commerciaux d'achat de produits au sud
- L'investissement au sud, sans partenaire local (dans le commerce et/ou la production)
- Le co-investissement avec un partenaire non producteur (pour un accès au foncier – dans ce cas il peut s'agir d'un partenariat avec une entité privée ou publique - et/ou aux circuits d'approvisionnement)
- Le co-investissement avec un producteur du sud, débouchant sur un partenariat global

On voit bien la graduation, depuis une formule peu impliquante et facilement réversible, qui s'apparente au négoce international, jusqu'à une véritable co-entreprise de production et de mise en marché qui s'inscrit dans la durabilité. Lorsque la co-entreprise intègre dans sa stratégie les paramètres du développement durable, on est en présence d'un schéma pertinent et cohérent avec une prospective lucide du système alimentaire. Ceci dit, les expériences décrites montrent qu'une approche prudente et raisonnée, s'inscrivant dans la durée et pouvant emprunter successivement les formes repérées, doit être recommandée.

Nous avons exposé dans le rapport OPEMFL les multiples raisons qui militent en faveur d'une **coopération euro-méditerranéenne renforcée dans les filières fruits et légumes** :

- Existence d'un vaste marché mondial, à consolider en Europe, en forte croissance dans les PSEM et dans les pays émergents
- Opportunité de bénéficier de l'image historique du bassin méditerranéen pour ce type de produits (diète méditerranéenne)
- Fort besoin en modernisation des filières dans les PSEM et dans une certaine mesure dans les régions méditerranéennes de l'UE, par exemple en France, en Grèce et au Portugal
- Nécessité impérieuse de réduire les tensions nord-sud générées par les énormes disparités économiques et sociales existant au sein de la zone méditerranéenne
- Contribution au maintien d'activités et d'emplois dans le milieu rural
- Participation à un aménagement équilibré de l'espace
- Levée du tabou sur l'attribution de terres à des investisseurs étrangers au Maroc et en Tunisie

A ces raisons d'ordre macro-économiques viennent s'ajouter des **arguments révélés par les études de cas de partenariats d'entreprises** :

- Complémentarité de gamme dans les portefeuilles produits et allongement des calendriers de mise en marché
- Elargissements des débouchés
- Création de valeur et amélioration de la compétitivité
- Stratégie d'alliance plutôt que d'affrontement permettant de mieux résister à la concurrence et à la pression croissante des centrales d'achat de la grande distribution
- Transferts de compétences techniques et managériales permettant une mise à niveau rapide des partenaires et rendant ainsi les stratégies et la gestion plus efficaces
- Opportunités pour entrer dans une démarche de développement durable qui constituera demain un puissant argument de vente

Le bilan des partenariats noués entre des entreprises européennes (principalement espagnoles et françaises) et des entreprises marocaines dans la filière fruits et légumes, s'il n'est quantitativement que peu représentatif, est néanmoins **largement positif en termes qualitatifs et stratégiques et annonce d'importantes perspectives de développement**. Ce bilan pourrait être également tiré des expériences conduites en Tunisie, et extrapolé à moyen terme (3 à 5 ans) à 2 autres PSEM : l'Algérie et l'Égypte, puis, si la situation politique le permet, à la Jordanie et à la Syrie et où il existe un potentiel de production de fruits et légumes. La situation d'un très grand pays agricole de la zone, la Turquie, mériterait un examen attentif. En effet, si les multinationales agroalimentaires (Nestlé, Kraft, Danone, etc.) sont présentes, il y a un vide en termes de coopération entre PME et dans le secteur des produits frais. Or la Turquie dispose d'un énorme marché intérieur (90 millions d'habitants en 2030) et est un exportateur très important pour certains produits (fruits à coque, cerises, raisins secs). Dans la même logique que celle qui a été exposée ci-dessus, il semble opportun d'envisager une coopération inter-entreprises dans la filière fruits et légumes entre l'UE et la Turquie.

Finalement, au terme de l'analyse macro-économique et managériale menée dans ce rapport, on peut avancer les recommandations suivantes pour stimuler les partenariats euro-méditerranéens – et notamment ceux initiés à partir des 3 régions françaises du grand delta - dans la filière fruits et légumes. Nous distinguerons les orientations à destination des chefs d'entreprises et celles s'adressant aux organisations professionnelles et aux pouvoirs publics.

Recommandations aux responsables d'entreprises :

- Passer de la notion floue de « partenariat » au concept « d'alliance stratégique » qui traduit mieux un objectif de co-développement et la mise en commun de moyens significatifs (humains, financiers, technologiques, managériaux), dans le cadre d'un plan à moyen et long terme approfondi, s'appuyant sur une prospective solide. Dans ce contexte, l'alliance stratégique doit être équilibrée entre les parties prenantes (pas d'asymétrie de taille)
- Donner une priorité forte aux relations humaines (connaissance réciproque et empathie des partenaires, climat de confiance, recours à une GRH performante au sein de la co-entreprise) et à la formation des personnels, à tous les niveaux

- Intégrer à part entière (à côté de la production et du marketing) la dimension logistique qui constitue d'ores et déjà un élément essentiel de la réussite des projets nord-sud
- Intégrer dès le démarrage les paramètres du développement durable dans le modèle de production et de commercialisation, (compétitivité⁴¹, écologie⁴², éthique et responsabilité sociale⁴³) et s'engager dans une démarche de certification par des agences sérieuses et reconnues des consommateurs
- Tirer des enseignements de l'expérience des pionniers décrite ici ou repérable à l'étranger (notamment Espagne, Italie et Pays Bas) et mobiliser des instances telles que les chambres d'agriculture et de commerce

Recommandations aux organisations professionnelles :

- Construire de véritables filières, rassemblant l'ensemble des acteurs : agrofourniture, agriculture, industrie agroalimentaire, canaux de distribution, institutions financières, pouvoirs publics et associations de consommateurs (créer des interprofessions dotées de la personnalité juridique et de moyens d'action)
- Identifier et mettre en place des outils d'intérêt commun pour la filière : observatoire économique et technologique, normes de qualité, politique de communication/promotion, relais auprès des adhérents et des pouvoirs publics nationaux et inter-gouvernementaux
- Définir des priorités et des domaines en termes d'innovation (en partenariat avec les établissements publics compétents) ; le cas échéant créer ou participer à la création de technopôles spécialisés et/ou de centres de R&D
- Proposer des objectifs et des contenus de formation en relation avec les administrations, participer, à travers les membres de l'interprofession aux programmes éducatifs
- Favoriser les rapprochements entre entreprises à travers les chambres consulaires ou d'autres structures ad hoc (par exemple sectorielles internationales)

Recommandations aux pouvoirs publics :

Il convient ici de distinguer ce qui relève de l'Etat français et de l'Union européenne de ce qui est pertinent au niveau des Régions.

Au niveau national et supra-national (UE) :

- Renforcer le cadre réglementaire relatif à la concurrence et au droit des affaires, de manière à créer un climat de confiance

⁴¹ Aptitude à maintenir ou accroître la part de marché par un management rigoureux et efficace

⁴² Analyse du cycle de vie des produits (ACV), bilan énergétique, bilan carbone

⁴³ Respect des lois sociales et des conventions collectives du travail, équité, respect des réglementations sur la qualité, information objective du consommateur, gouvernance transparente et participative

- Mettre en place un cadre stimulant pour la création, dans les PSEM, d'un dispositif de structuration des filières s'inspirant des OCM de l'UE, avec en particulier l'encouragement à la formation d'organisations de producteurs (OP) et le cofinancement des opérations de modernisation des filières (investissements dans les stations fruitières de conditionnement et le marketing des produits)⁴⁴.
- Encourager la mise aux normes sanitaires des produits selon les standards européens et la constitution de réseaux de laboratoires d'analyse et de contrôle de qualité
- Stimuler la différenciation des produits par le recours aux indications géographiques d'origine en créant des réglementations et des procédures d'agrément nationales s'inspirant du système européen (AOP, IGP, STG). Faire inscrire au registre de la DG Agri de la Commission européenne ces labels. Enfin, participer à la création d'une marque collective « Terroirs de la Méditerranée », regroupant l'ensemble des AOP-IGP-STG des pays méditerranéens, dans le prolongement de la déclaration d'Antalya de l'Université Akdeniz et du Ciheam (avril 2008)
- Investir dans les infrastructures logistiques : voies de communication (notamment ferroviaires, fluviales et maritimes), installations portuaires (*reefers* et conteneurs aux normes internationales), plates-formes multimodales de transport et stockage

Au niveau régional :

- Créer une cellule de concertation et de coordination entre les 3 régions méditerranéennes françaises en vue de mutualiser des expériences et des compétences pour la coopération avec les PSEM
- Monter des opérations de coopération décentralisée « territorialisée », c'est-à-dire associant une ou plusieurs régions françaises et des PSEM, sur un projet de codéveloppement d'une filière (exemple de projets : création d'observatoires des filières apportant les indispensables données techniques et économiques, base de toute action raisonnée ; création de stations de conditionnement et d'expédition ; mise en place de réseaux logistiques ; labellisation de produits locaux (IG), etc.)
- Sécuriser l'accès au foncier pour les investisseurs étrangers (système d'assistance et d'assurance)
- Améliorer l'accompagnement financier des producteurs dans les PSEM et des opérations de partenariat nord-sud (accès au crédit, bonification des taux d'intérêt, voire subventions)
- Appuyer le développement de dispositifs d'innovation et de formation dans le champ de la filière fruits et légumes (Technopôles et pôles de compétitivité) en s'appuyant sur les établissements d'enseignement supérieur et de recherche des 3 régions.

⁴⁴ Cf. rapport IPEMed OPEMFL, 2008

Dans tous les domaines mentionnés, privés, comme professionnels ou publics, **le transfert des acquis communautaires et la coopération décentralisée ont un rôle décisif à jouer.** La Commission européenne, les gouvernements nationaux tout comme les collectivités territoriales ont devant eux un chantier à ouvrir rapidement. Les pistes d'action sont nombreuses et précises. La volonté, les compétences et les relais existent au nord comme au sud. Les coûts seront faibles par rapport aux enjeux et aux opportunités de retour sur investissement tant au plan économique que politique.

Il est donc essentiel d'enclencher une dynamique de co-développement qui devrait passer, dans un premier temps, par un effort d'information et de conviction sur les bénéfices mutuels à tirer d'une telle dynamique, dès lors que les risques de l'inaction sont énormes, au nord comme au sud, pour les filières fruits et légumes. Dans cette perspective, les instances de proximité, telles que les **Conseils régionaux du grand delta, ont une mission stratégique et pédagogique urgente à remplir.**

Bibliographie

- INTERFEL (Bilans annuels fruits & légumes) et Recommandations INTERFEL-CCC pour l'achat public des F&L frais (Dijon, le 10/06/08)
- ONIFLHOR et VINIFLHOR (Fruits et légumes frais et transformés, chiffres clés annuels)
- Faist Emmenegger Mireille, Bilan énergétique de l'importation des melons, ESU Services, Uster, mai 2006, 6 p. (www.esu-services.ch)
- Chiara Ciroi, Servizi logistici door to door di prodotti agroalimentari deperibili, Villanova Group, Master CLAA, Università degli studi di Parma, Parma, 14 dicembre 2007, 24 p.
- Rastoin J.L., Ayadi N., Montigaud J.C., Vulnérabilité régionale à l'ouverture commerciale internationale: le cas des fruits et légumes dans l'Euro-Méditerranée, in Regnault H. Deblock C., dir., Nord-Sud, reconnexion périphérique, Outremont, CEIM, Editions Athéna, Montréal, 2007 : 275-301
- Revues : Agreste Conjoncture, Eurofruit Magazine, FLD Magazine (en particulier, n° spécial de janvier 2008 : entreprises, le top 50 européen et le match UE/USA), Linéaires, Logistiques Magazine, Paysans du Midi, l'Officiel des transporteurs, Végétale (en particulier, supplément au n° 245 de mai 2008), Réussir Fruits & légumes (en particulier, n° 235 de décembre 2004)
- SNM, Bilans annuels de campagne melon (en particulier, Le Melon en 2007, 6 p.)
- Document de travail Groupe de travail Prévisions Tomates, 28/09/07 AGRI-C2/TOM16/07 <http://ec.europa.eu/agriculture/consultations/adco/fruitveg/tomates.pdf>
- Les stratégies d'alliance dans le secteur des fruits et légumes. Le processus d'adaptation des producteurs-fournisseurs". Montigaud J. C. 1996. L'écho des MIN. n° 117. 86-87.
- Document de travail Groupe de travail Prévisions pêches et nectarines, 16/11/2007 <http://ec.europa.eu/agriculture/consultations/adco/fruitveg/pech2.pdf>

Bases de données

COMTRADE: <http://comtrade.un.org/db/ce/ceSearch.aspx>

Eurostat : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

FAOStat : <http://faostat.fao.org/default.aspx>

Annexes

Annexe 1. Evolution du transport maritime en Méditerranée et ses conséquences sur les filières F&L

Dans le cadre du projet pour l'Union Méditerranéenne et pour ce qui concerne les activités fruits et légumes frais (F&L frais), on s'interroge sur le rôle de la logistique et en particulier de la logistique maritime à la suite de l'augmentation du coût de l'énergie. A cet effet, on prendra comme champ d'observations la filière d'exportation F&L du Maroc vers l'UE.

Pour tenter d'expliquer ce qui se passe, l'attention sera portée sur les stratégies de CMA-CGM, 1ère compagnie maritime opérant sur le Maghreb.

Quelles en seront les conséquences sur la structure et le fonctionnement des filières F&L de l'UE ?

Quelques caractéristiques de CMA CGM :

Siège social : quai d'Arenç- 13235 Marseille cedex 02

CMA est le troisième transporteur mondial spécialisé dans le conteneur reefer⁴⁵, après Maersk (Danois) et Mediterranean Shipping Company ou MSC (Suisse-Italien). Il s'agit de compagnies intégrées (global carriers) pratiquant le porte à porte.

CA (2007) = 8,6 MM€ ; a transporté en 2007 7,6 M en EVP⁴⁶ : possède 387 navires sur 150 routes maritimes ; 77 navires sont en commande dont des géants capables de transporter 13.000 EVP ; 16.000 collaborateurs dont 1.000 à Marseille ; capacité totale = 913.000 EVP.

1. Brève présentation des activités de CMA entre Maroc et UE (partie occidentale) (Cf. Figure n° 1)

1/ Deux lignes Reefer container au départ du Maroc irriguent l'UE

- une première ligne concerne l'Angleterre, le nord de la France, la Belgique et les Pays Bas. Cette ligne comprend deux services :

* un service hebdomadaire Agadir, Portsmouth, Dunkerque, Rotterdam, Casablanca et retour sur Agadir,

* un autre service hebdomadaire Agadir, Dunkerque, Rotterdam, Le Havre, Casablanca et retour sur Agadir.

Soit 8 navires qui transportent 9200 t/semaine (cette ligne fonctionne avec satisfaction depuis 3 ans, temps de transport = 4 jours).

Une deuxième ligne à pour destination les ports de la Méditerranée :

il s'agit d'un service hebdomadaire Agadir, Port-Vendres (lundi 6h), Marseille (mardi) et retour sur Agadir. Deux navires transportent 2 700 t/semaine (temps de transport = autour de 3 jours).

2/ Quelques comparaisons de coût

- Coûts comparés d'un transport Agadir-St Charles par camion et voie maritime :

Agadir-St Charles (camion) = entre 3 500 et 4 000€ (4 000€/26p = 153,8€/p)

Agadir-Port-Vendres (bateau) et reprise par camion sur St Charles = 2 000€ à 2 200€ pour un conteneur de 40 pieds (2 200€/20p = 110€/p)

⁴⁵ La demande de transport Reefer est passée de 72,2 Mt en 1994 à 110 Mt en 2006. Sur ce total, le conteneur Reefer en permanente augmentation représente environ 50 %.

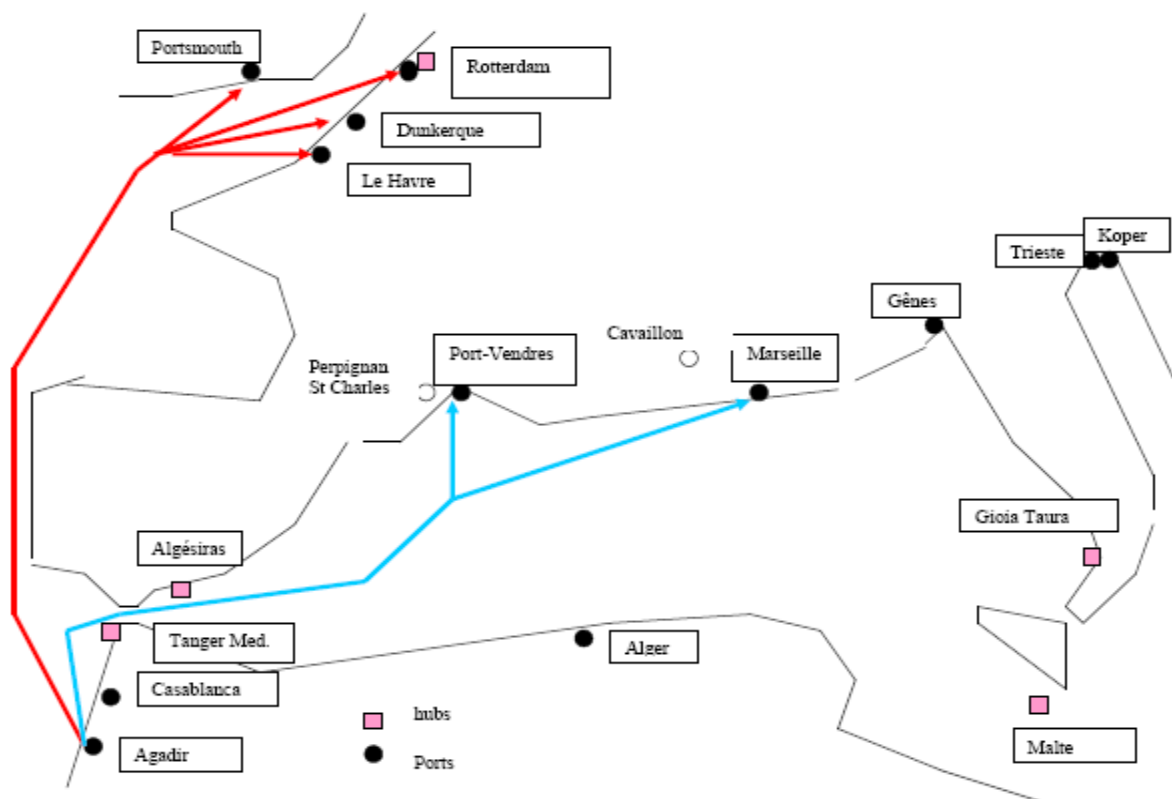
⁴⁶ EVP (équivalent vingt pied) ou TEU (twenty foot equivalent unit) : correspond sensiblement à un conteneur de 30 m³.

- Coûts comparés d'un transport Rotterdam-Marseille par camion et par chemin de fer :
 Rotterdam-Marseille (par camion) = entre 2 500 et 3 000€ (3 000€/26p = 154€/p)
 Rotterdam-Marseille (par chemin de fer) = conteneur de 20 pieds = 700€ (700€/10p = 70€/p)
 Marseille-St Charles (conteneur de 20') = 850€ (850€/20p = 42,5€/p)
 Une première conclusion : le coût du transport maritime et du ferroviaire est nettement inférieur à celui du transport par camion (sur Agadir-Port-Vendres, le gain est de 40 à 50€ d'économies par palette).

3/ Remarques sur CMA

- Les principaux armateurs « conteneurs reefer » en Méditerranée : Maersk, CMA et IMTC (société de droit marocain) ;
- Les autres lignes de CMA :
 - * CMA est surtout bien implantée en Chine :
 - un Chine-UE nécessite en moyenne 21 jours (coût = 5 000€ pour un conteneur de 40 pieds). Le retour s'effectue à un coût plus bas, autour de 3 000 à 4 000€. Les principales escales à l'aller en Méditerranée sont Port-Saïd, Malte, Algésiras (port congestionné) et bientôt Tanger. Il s'agit de porte-conteneurs reefer de grande capacité.
 - * Amérique du Sud-UE : autour de 12 jours;
- Sur la ligne Chine-UE, on retrouve les trois grands opérateurs déjà mentionnés : Maersk (18 services), CMA (12 services) et MSC (11 services), soit 41 services au total.

Figure 1. Brève description des activités de CMA entre Maroc et UE



2. Atouts et conséquences de l'irruption du transport par conteneur

1/ Atouts :

- la taille des porte-conteneurs qui procure des économies d'échelles élevées (on est passé en une dizaine d'années de 1 500TEU à 14 000TEU),
- la mise en place de lignes régulières à dates fixes qui constituent de véritables routes maritimes accessibles à tous et à prix bas,
- et surtout l'utilisation de conteneurs en sec ou réfrigérés à atmosphère contrôlée⁴⁷ : il s'agit de conteneurs de 20, 40 et 45 pieds de longueur. Par sa facilité de transport, sa grande souplesse d'utilisation adaptée au transport multi-modal..., le conteneur constitue l'innovation majeure de la supply chain. Le conteneur, en effet, a deux avantages :
 - * le « dispatching on board » (ou tri sur bateau) qui permet de préparer les marchandises avant escale et ainsi d'écourter le temps d'immobilisation du navire (à bord, il est toujours possible d'intervenir sur un reefer puisque ceux-ci sont logés dans des alvéoles indépendantes) ;
 - * le « door to door » (ou porte à porte) qui consiste à prendre en charge un conteneur du point de départ jusqu'à la destination finale (80% des conteneurs de CMA sont transportés en porte à porte).

2/ Les conséquences : elles s'analysent comme une vaste redistribution des cartes en Méditerranée, dans la Manche et sur l'espace terrestre de l'UE,

- une diminution des coûts par-rapport à ceux du transport par camion. Déjà, 15 à 20% du trafic routier ont été transférés vers le transport maritime par conteneur sur la ligne Agadir, Port-Vendres, St Charles ;
- un rééquilibrage du trafic en faveur des circuits faisant appel à l'inter-modalité. Ainsi, une liaison maritime Agadir, Fos-sur-Mer connectée avec un transport par voie fluviale sur le Rhône et la Saône semble bien plus logique et plus respectueuse de l'environnement qu'un long transport par voie terrestre ;
- des simplifications dans le fonctionnement des filières terrestres de l'UE. En effet, la possibilité d'envoyer un conteneur mono-produit sur une destination donnée risque de court-circuiter les plates-formes des importateurs. Ce risque est quand même réduit dans la mesure où les centrales commandent rarement un conteneur complet. Cependant, techniquement, il est désormais possible de transférer des conteneurs, via un transport ferroviaire ou fluvial, sur les plates-formes d'éclatement de la grande distribution (Cf. Figure 3).

Ces changements pourraient se traduire par des modifications importantes dans la localisation des outils logistiques et donc de certaines zones de production. En clair, la zone de Perpignan-Grand St Charles risque d'être concurrencée par la zone de Fos-Marseille plus favorisée par la géographie (port en eau profonde, inter-modalité possible avec le transport fluvial, distance plus courte par rapport aux zones de consommation...). Le même constat semble pouvoir être appliqué aux ports de Trieste en Italie et de Koper en Slovénie.

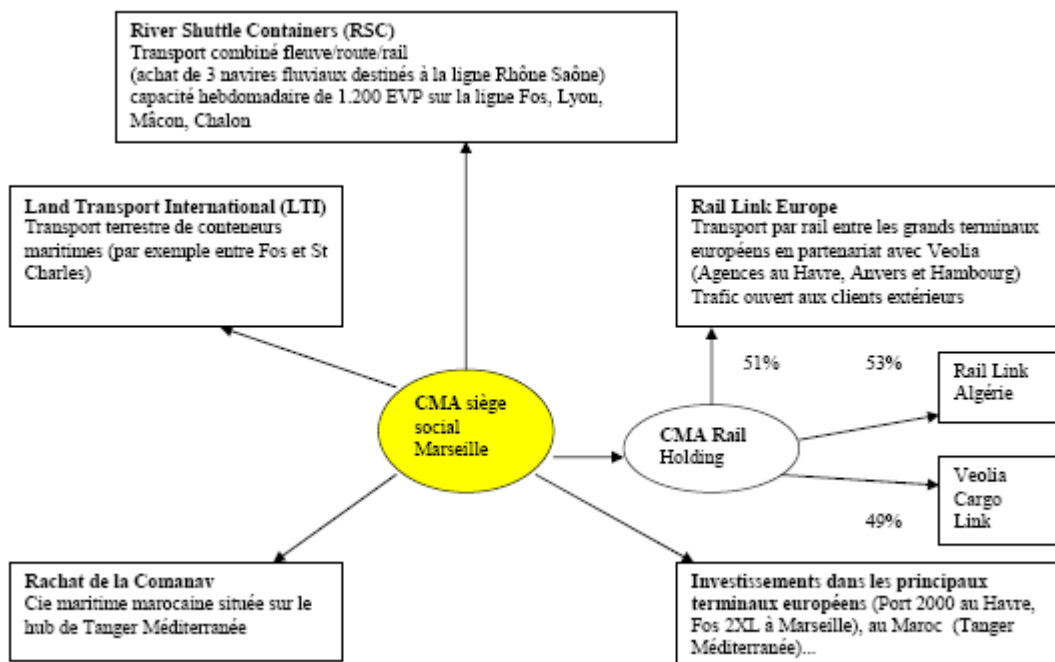
3. Une description rapide de CMA et de quelques unes de ses filiales permettra de mieux saisir les stratégies et les enjeux en présence (Cf. Figure 2)

Cette esquisse du groupe CMA (pour ce qui concerne l'UE et la Méditerranée) permet de souligner les points suivants : fonctionnement de type intégré permettant de relier les différents types de transport (fluvial/mer/rail/route), investissements sur les principaux terminaux européens (notamment au niveau des portiques), présence sur le nouveau hub de Tanger Méditerranée, connexions terrestres, route et rail au sein de l'UE entre les principaux ports... Ajoutons qu'un tel fonctionnement n'est possible qu'avec l'aide de logiciels adaptés

⁴⁷ Conteneurs à atmosphère contrôlée : procédé qui consiste à maintenir les teneurs en oxygène (O2) et en dioxyde de carbone (CO2) à l'intérieur du conteneur à des valeurs constantes préalablement paramétrées.

notamment AP + ⁴⁸ qui permet de travailler avec l'ensemble des opérateurs de la filière (capitainerie, autorités portuaires, douanes, consignataires de navires, commissionnaires de transport, exportateurs et importateurs...). Ce système, confidentiel bien que communautaire, permet à chaque acteur de la filière d'assurer pour la partie qui le concerne, la traçabilité ainsi que la gestion des flux logistiques et administratifs. Pour un groupe intégré, il est ainsi possible de suivre de bout en bout la progression et la gestion des conteneurs (850 informaticiens travaillent pour CMA).

Figure 2- Description sommaire des activités de CMA dans l'UE



4. Eléments de conclusion

1/ avec l'accroissement du coût de l'énergie, le transport maritime offre l'alternative la moins coûteuse en matière de transports (coût de transport d'une paire de « Nike » entre la Chine et l'UE : 0,20€ alors que le prix de vente détail est de 150€). Pour les F&L frais, il permet d'augmenter le périmètre d'approvisionnement.

2/ les relations de CMA avec les autres pays Méditerranéens :

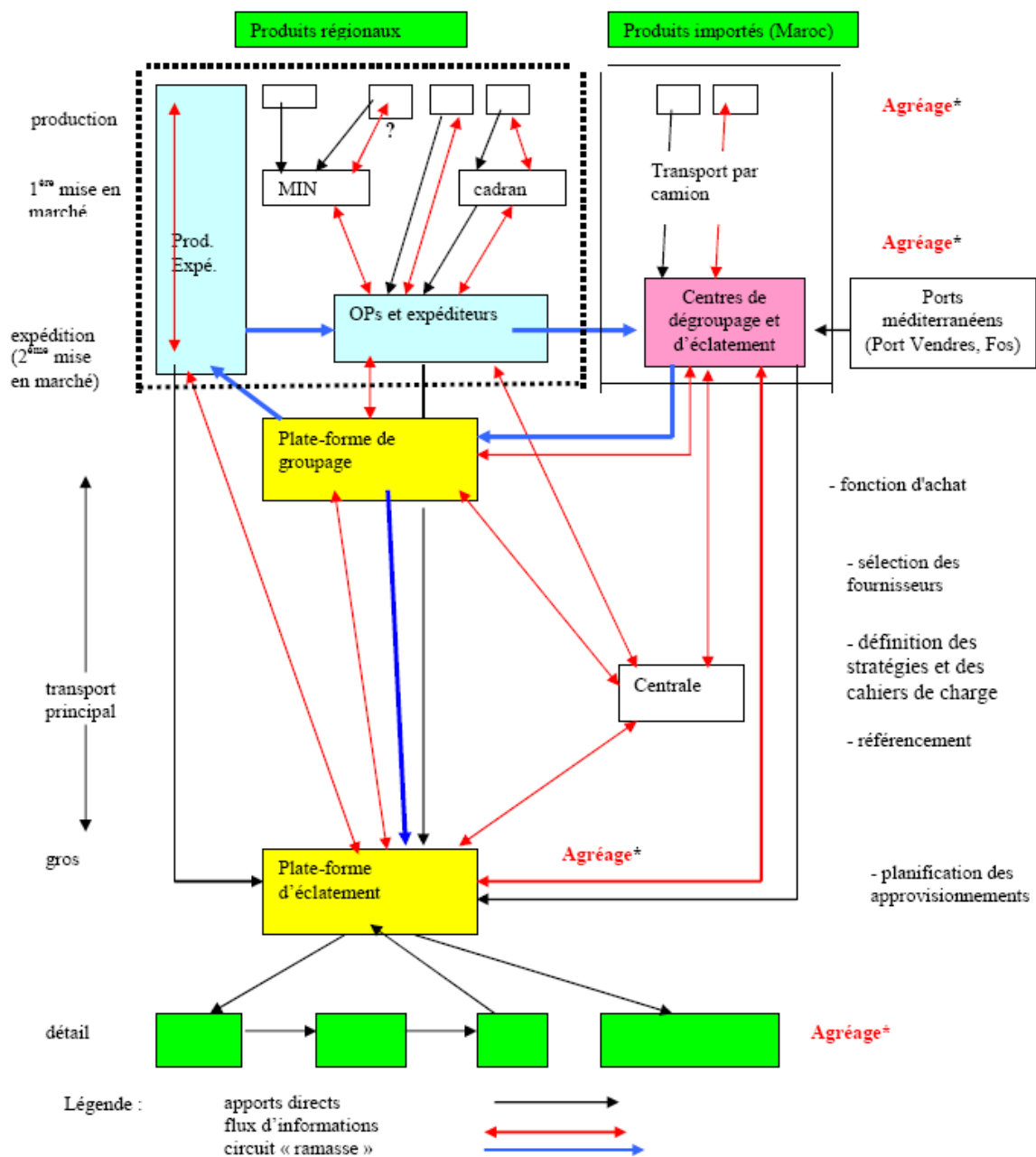
- avec l'Algérie, cela démarre,
- avec la Tunisie, un départ par jour avec un navire roulier,
- avec la Libye, aucun trafic,
- avec l'Egypte, (produits concernés = pommes de terre et agrumes).

3/ mais l'évènement le plus important est la brusque accélération du transport par conteneur maritime (autour de 13% par an) sur toutes les lignes, y compris celles d'Amérique Latine. Ce développement se fait au détriment du cargo Reefer traditionnel qui semble condamné à terme et du transport terrestre plus cher et peu respectueux de l'environnement (Cf. la ligne Agadir, Tanger, Algésiras, St Charles). La conséquence, à terme, est une modification drastique des structures des filières et de leur fonctionnement. Cependant, des interrogations demeurent :

⁴⁸ Système de type « work flow » développé par les sociétés MGI (Marseille) et Soget (Le Havre) réunies dans le Sogyp.

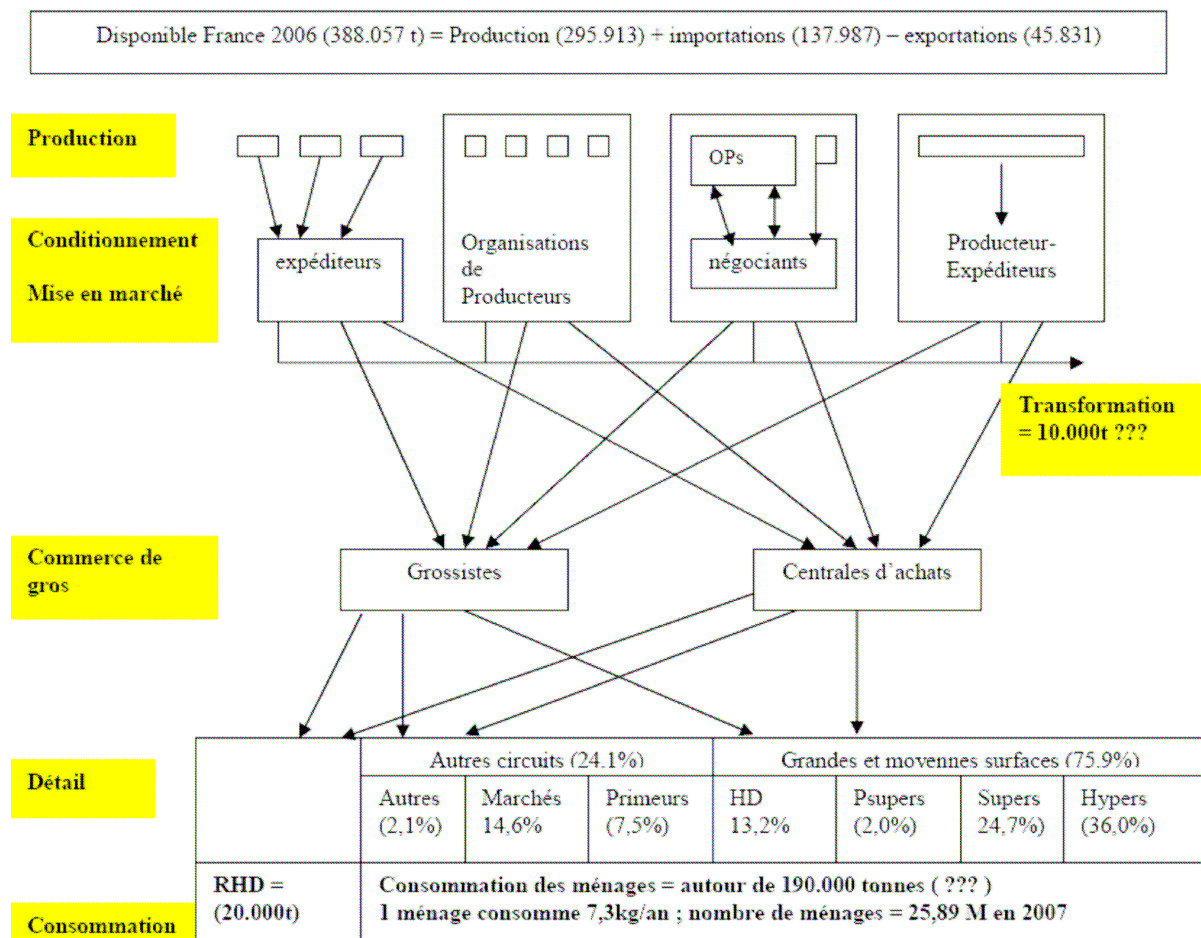
- pour les containers reefer, le passage par un centre de dégroupage s'avère encore indispensable dans la mesure où les centrales commandent rarement un conteneur complet. Le problème est le même pour les produits espagnols (les agrumes de Valencia, les légumes d'Almería, les fraises de Huelva...) qui convergent sur Perpignan ;
- pour les produits marocains au départ d'Agadir, le sort des lignes maritimes est quand même lié à la capacité d'organisation des producteurs-expéditeurs et négociants intégrateurs présents dans cette zone ;
- enfin, se pose le problème non résolu de la gestion du personnel sur les ports français !

Figure 3. Structure des filières F&L et logistique dans l'UE



Sources : FLD Magazine, Le MOCI, L'Officiel des transporteurs, Maersk Line (Cool Facts), Università degli studi di Parma, CMA CGM Group Magazine, Vegetable (n° 235 de juin 2007), 25th IAPH World ports Conference in Houston, 30/ 4/07 (World container cargo prospects by N. Davidson, Drewry Consultants ltd).

Annexe 2. Schéma de la filière melon charentais

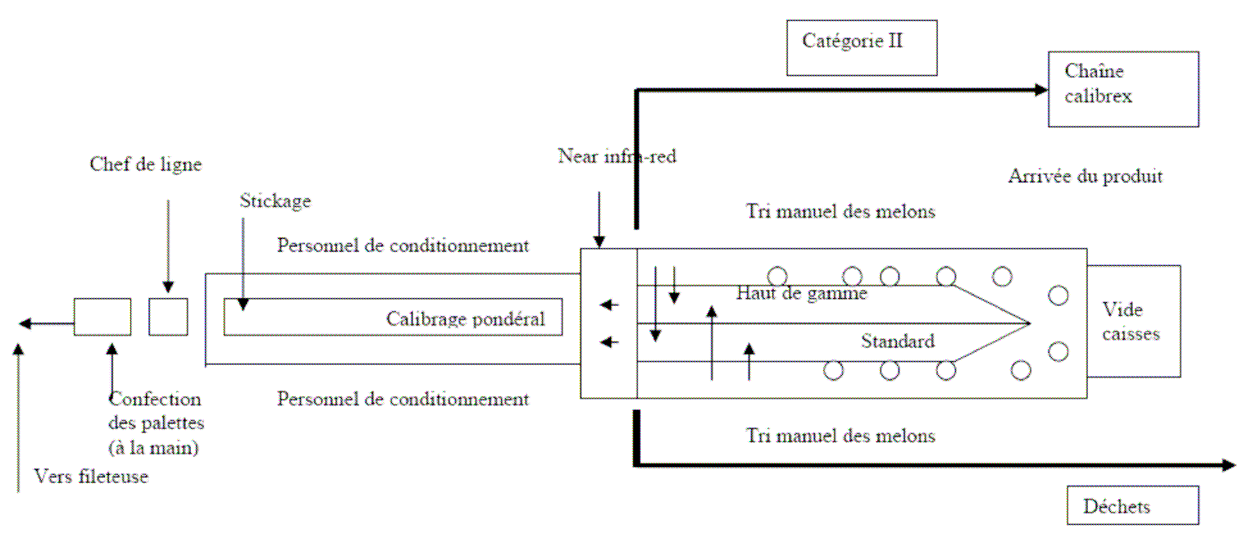


Note sur les statistiques :

1/ pour ce qui concerne les chiffres de production fournis par Agreste, on est plus proche de 250.000 à 270.000 t que des 380.000 tonnes annoncées (ceci semble être dû au mode de calcul de la production effectué en multipliant les surfaces par un rendement ; or les rendements souffrent d'une grande variabilité, de 8t/ha à 30t) ;
 2/ par ailleurs, les chiffres du panel TNS sont peut être sous-estimés (très grandes difficultés d'observation durant les mois d'été).

Sources : Interfel, TNS World panel (élaboration Interfel), Viniflor, INSEE, Recommandations Interfel-CCC pour l'achat public des F&L frais (Dijon, le 10/06/08)

Annexe 3. Description (très simplifiée) d'une ligne de conditionnement melons chez Boyer SAS



Notes :

1/ à l'arrivée, chaque lot est testé au réfractomètre manuel (15 fruits sur 500) de façon à repérer le taux Brix et ainsi aiguiller les produits conformément au cahier de charges ;

1/ après passage par le vide-caisses, les melons sont triés selon quatre catégories : le haut de gamme (Philibon), le standard, la catégorie II et le déchet. Seuls, le haut de gamme et le standard font l'objet d'un contrôle NIR ;

2/ la capacité de traitement de la ligne de conditionnement est liée à la performance du vide-caisses (5tonnes/heures soit 40t/jour). Sachant qu'il existe 4 lignes, la capacité totale de la station est de 160t/jour.

Sachant qu'il est difficile de prévoir la demande, faut-il stocker en chambres froides (produits non conditionnés) ou en produits finis ?

3/ compte-tenu des frais de main d'œuvre en production, le tri au champ est souvent insuffisant et doit être compensé par un contrôle supplémentaire sur les lignes de conditionnement, d'où un surcroît de main d'œuvre. Est-il possible de diminuer ce coût ? et comment ?

4/ au niveau du calibrage pondéral (350/450, 450/550, 550/600, 600/650/650/700...850/900), quand les calibres ne sont pas uniformément réparties (trop de petits ou trop de gros), certains postes sont encombrés. Est-il possible de déplacer à l'instant t la main d'œuvre ?

5/ manque de place pour automatiser le stickage et la palettisation,

6/ pour l'ensemble des 4 lignes, on note la présence d'une « vigie » dont le rôle consiste à repérer les défaillances et à les signaler à l'instant t aux chefs de ligne.

Annexe 4. Liste des entreprises et organisations rencontrées

entreprise/organisation	Personne rencontrée	Tél/Adresse
Coopérative Agrisud	Bruno Vila Président	Saint Cyprien, Languedoc-Roussillon (66 750) 04 68 85 20 30 bruno.vila@fr.oleane.com
Coopérative Oryvert	Jean-Pierre Bourquin	Marché de Production St Charles 463, Avenue de Milan 66000 Perpignan oryvert@wanadoo.fr 04 68 55 40 62
section tomate	Jean-Pierre Barrault	Toulouges, Languedoc-Roussillon (66 350) tc-12@orange.fr
Coopérative La Melba	Réné Alaux Alix Bouchard Direction Jean-Pierre Bails Président Marty Marc Producteur	Bouleternère, Languedoc-Roussillon, (66 130) 04 68 84 29 29 direction@lamelba.fr jean-pierre.bails@wanadoo.fr marets@orange.fr
SICA Estagel	Frédéric Bois Directeur	Saint-Gilles, Languedoc-Roussillon, (30 800) 04 66 01 78 78 fbois@estagel.com
Coopérative Ille fruits /Groupe Saveurs des clos	Didier Baley Directeur Général	Ille sur Têt, Languedoc-Roussillon, (66 130) 04 68 84 87 10 d.baley@saveurs-des-clos.com
Groupe Chanabel	Jean-Jacques Caron Directeur général Céline Marion Responsable administratif - Agroland Tunisie	Saint Maurice l'Exil, Rhône-Alpes (38 550) Plan d'Orgon, Provence Alpes Côte d'Azur (13 750) 04 74 29 00 00 jj.caron@chanabel.fr celine.marion@agrolandtunisie.com
Force Sud	Jerôme Jausseran Directeur Administratif et Financier	Saint-Thibéry, Languedoc-Roussillon (34 360) 04 99 47 48 82 j.jausseran@forcesud.fr
Bernard Chiron SAS	Bernard Chiron	Cavaillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur (84 300) 04 90 06 63 00 bernard.chiron@bernard-chiron.com
Boyer	Joël Boyer Directeur Général Denis-jean Martin Responsable Communication	Moissac, Midi-Pyrénées (82 200) 05 63 04 15 64 philibon-moissac@wanadoo.fr
EARL Aqueduc	Claude Tremelat	Claudetremelat@aol.com

Organisations professionnelles/institutions	Personne rencontrée	Tél/Adresse
CEAFL BRM (Comité économique agricole fruits et légumes du bassin Rhône Méditerranée)	Jean-Louis Gallin-Martel Directeur Général	Avignon jlgm@brmfl.com 04 90 88 73 86 06 09 07 19 26
Fédération des coopératives de Fruits et Légumes du Languedoc-Roussillon	Raphaël Martinez	Nîmes martinez.ic@wanadoo.fr 04 67 71 03 40
Confédération des coopératives agricoles d'Espagne	Juan Corbalan Directeur	COPA-COGECA, Bruxelles corbalan@ccae.es 0032 (0) 22 80 05 54
Ministère Agriculture - France	Alexandre Martinez DGPEEI - Chef du bureau Fruits et Légumes, horticulture et productions végétales spéciales	Paris alexandre/martinez@agriculture.gouv.fr 0149 55 45 60
DG Agriculture et Développement Rural Bruxelles	Tomas Azcarate Chef Unité C2 - Huile d'olive, Produits Horticoles Alexandre Asbil Chef Unité Adjoint B-3 en charge de la coordination du processus de Barcelone Eugenio Fernandez Garcia Affaires internationales Relations bilatérales Maroc, Algérie, Egypte, Tunisie, Lybie Ingrid Jenezova Affaires internationales Relations bilatérales Jordanie, Syrie, Israël, Liban, Autorité Palestinienne	Bruxelles Tomas.Garcia-Azcarate@ec.europa.eu 00 32 2 295 33 17 Alexandre.Asbil@ec.europa.eu 00 32 2 295 92 70 Eugenio.Fernandez-Garcia@ec.europa.eu 00 32 2 292 13 86 ingrid.jenezova@ec.europa.eu 00 32 2 295 84 16
Freshfel Europe Av. De Broqueville 272 bte 4 1200 Brussels - Belgium	Philippe Binard Délégué Général	Bruxelles 00 32 (0) 2 777 15 80 philippe@freshfel.org

Organisations professionnelles/institutions	Personne rencontrée	Tél/Adresse
Conseil Régional Languedoc-Roussillon	<p>Marie Tchakerian Directrice Economie Rurale, Littorale et touristique</p> <p>Florence Laporte Chef de service développement, Filières agricoles et produits de la mer</p> <p>Caroline Couve Chargée de filière fruits et légumes, grandes cultures</p>	<p>Montpellier 04 67 22 80 13 (direct) 04 67 22 94 16 (secrétariat) tchakerian.marie@cr.languedocroussillon.fr</p> <p>04 67 22 63 69 (direct) 04 67 22 86 73 (secrétariat) laporte.florence@cr.languedocroussillon.fr</p>
Conseil Régional PACA	<p>Eléonore Béchaux Chef de service agriculture et Développement rural</p> <p>Marlise Tournoux Chargée de mission Agriculture et Développement rural</p>	<p>Marseille 04 91 57 50 74 ebechaux@regionpaca.fr</p> <p>04 91 57 50 74 mtournoux@regionpaca.fr</p>
Chambre Régionale d'Agriculture Rhône Alpes	Emmanuel Mingasson Pôle international	Lyon 04 72 72 49 99 emi@rhone-alpes.chambagri.fr
Chambre Régionale Agriculture Languedoc-Roussillon	<p>Christelle Chevrier Chef de service Fruits et Légumes, Viti</p> <p>Guy Giva Président</p>	<p>Montpellier 04 67 20 88 71 christel.chevrier@languedocroussillon.chambagri.fr</p> <p>04 64 11 79 03 guy.giva@aude.chambagri.fr</p>
Chambre Régionale Agriculture PACA	Jean-Pierre Bourdin Directeur Général Adjoint	Aix en Provence 04 42 17 15 00 jp.bourdin@paca.chambagri.fr
Saint Charles International	Georges Jordan Directeur Général	Perpignan 04 68 54 66 40 lot@saintcharlesinternational.fr

Annexe 5. Compléments statistiques

Tableau 1. Evolution de la production de fruits française par région

	Quantité (milliers de tonnes)			Valeur (millions d'euros)		
	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance	moyenne 1996-1998	moyenne 2004-2006	taux de croissance
PACA	826	815	-1%	487	683	40%
Languedoc-Roussillon	447	387	-13%	258	344	33%
Rhône-Alpes	449	400	-11%	280	332	18%
Aquitaine	447	439	-2%	253	297	17%
Midi-Pyrénées	404	388	-4%	193	210	9%
Pays de la Loire	480	388	-19%	150	148	-1%
Centre	196	156	-20%	95	108	14%
Poitou-Charentes	130	137	5%	56	64	14%
Corse	52	51	-1%	38	40	5%
Bretagne	129	119	-8%	28	33	19%
Limousin	88	96	10%	29	28	-7%
Ile de France	22	19	-15%	22	23	3%
Basse-Normandie	154	122	-21%	26	19	-26%
Alsace	18	30	64%	13	18	33%
Lorraine	24	19	-21%	14	17	26%
Picardie	50	41	-17%	13	13	-5%
Haute-Normandie	63	68	10%	13	12	-10%
Bourgogne	9	12	26%	7	10	50%
Auvergne	11	7	-30%	7	9	27%
Nord Pas-de-calais	13	18	36%	6	9	56%
Champagne-Ardenne	11	12	7%	4	5	19%
Franche-Comté	4	6	32%	2	2	-3%
France	4 020	3 730	-7%	1 995	2 422	21%

*Agreste, 2008***Tableau 2. Evolution de la production de légumes française par région**

	Quantité (milliers de tonnes)			Valeur (millions d'euros)		
	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance	moyenne 1996-1998	moyenne 2004-2006	taux de croissance
PACA	584	628	8%	437	532	22%
Bretagne	1 000	1 040	4%	356	437	23%
Pays de la Loire	373	340	-9%	251	271	8%
Nord Pas-de-calais	750	754	0%	234	249	7%
Aquitaine	848	865	2%	207	208	1%
Languedoc-Roussillon	325	228	-30%	183	179	-2%
Centre	352	341	-3%	138	164	19%
Rhône-Alpes	280	208	-26%	144	140	-3%
Ile de France	186	121	-35%	123	138	13%
Midi-Pyrénées	190	137	-28%	138	135	-2%
Picardie	510	498	-2%	134	133	-1%
Basse-Normandie	221	194	-12%	55	52	-7%
Poitou-Charentes	73	52	-29%	49	40	-18%
Bourgogne	132	73	-45%	38	40	4%
Champagne-Ardenne	175	200	14%	31	38	23%
Alsace	84	90	7%	19	23	21%
Haute-Normandie	44	39	-12%	16	19	17%
Lorraine	15	21	36%	14	15	5%
Auvergne	20	24	22%	13	14	9%
Corse	18	13	-27%	10	12	16%
Limousin	7	5	-27%	4	5	18%
Franche-Comté	11	9	-23%	4	4	-10%
France	6 200	5 880	-5%	2 596	2 844	10%

Agreste, 2008

Tableau 3. Nombre d'exploitations de fruits et de légumes par région en 2000 et 2005

	Fruits			Légumes		
	2000	2005	Croissance 2000-2005	2000	2005	Croissance 2000-2005
Aquitaine	968	978	1%	927	900	-3%
Basse-Normandie				293	234	-20%
Bretagne				801	750	-6%
Centre	406	328	-19%	519	500	-4%
Corse	268	210	-22%	98	86	-12%
Ile de France	141	82	-42%	487	377	-23%
Languedoc-Roussillon	1 854	1 379	-26%	941	1 165	24%
Limousin	243	225	-7%	125		-100%
Lorraine	126	83	-34%	177	159	-10%
Midi-Pyrénées	1 267	1 142	-10%	589	623	6%
Nord Pas-de-calais				462	363	-21%
Pays de la Loire	721	587	-19%	1 070	924	-14%
Poitou-Charentes	204	167	-18%	328	352	7%
PACA	2 266	1 749	-23%	3 430	2 694	-21%
Rhône-Alpes	2 729	2 295	-16%	858	726	-15%
France	11 193	9225	-18%	11 590	10234	-12%

*Agreste Enquête Structure 2005***Tableau 4. Nombre total d'exploitations agricoles par région en 2000 et 2005**

	2000	2005	Croissance 2000-2005
Aquitaine	32 607	27 716	-15%
Basse-Normandie	17 358	15 686	-10%
Bretagne	34 921	18 745	-46%
Centre	21 425	16 316	-24%
Corse	1 944	6 779	249%
Ile de France	4 834	10 458	116%
Languedoc-Roussillon	21 595	8 409	-61%
Limousin	11 572	31 893	176%
Lorraine	9 282	11 245	21%
Midi-Pyrénées	36 399	15 084	-59%
Nord Pas-de-calais	13 180	7 161	-46%
Pays de la Loire	32 975	29 217	-11%
Poitou-Charentes	21 498	18 683	-13%
PACA	15 414	13 482	-13%
Rhône-Alpes	29 440	25 916	-12%
France	304 444	346 529	14%

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 5. Surface Agricole Utile dédiée aux fruits et aux légumes par région en 2000 et 2005

	Fruits			Légumes		
	2000	2005	Croissance 2000-2005	2000	2005	Croissance 2000-2005
Aquitaine	28 339	34 276	21%	11 973	13 405	12%
Basse-Normandie				3 277	2 238	-32%
Bretagne				4 736	5 073	7%
Centre	13 750	10 415	-24%	4 457	7 211	62%
Corse	6 849	5 696	-17%			
Ile de France	2 889	2 319	-20%	3 470	2 415	-30%
Languedoc-Roussillon	42 986	34 349	-20%	5 825	8 319	43%
Limousin	5 177	4 902	-5%			
Lorraine	2 186	1 847	-16%			
Midi-Pyrénées	31 121	30 930	-1%	2 816	3 331	18%
Nord Pas-de-calais						
Pays de la Loire	22 393	19 347	-14%	8 554	9 169	7%
Poitou-Charentes	6 760	7 053	4%			
PACA	51 163	45 466	-11%	16 751	15 715	-6%
Rhône-Alpes	56 743	55 478	-2%			
France	270 356	252 078	-7%	62 403	66 876	7%

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 6. Surface Agricole Utile totale par région en 2000 et 2005

	2000	2005	Croissance 2000-2005
Aquitaine	1 280 704	1 247 454	-3%
Basse-Normandie	1 137 126	1 685 225	48%
Bretagne	1 584 447	2 144 138	35%
Centre	2 182 850	1 480 783	-32%
Corse	118 987	624 092	425%
Ile de France	548 282	797 712	45%
Languedoc-Roussillon	859 673	1 072 156	25%
Limousin	773 551	2 080 061	169%
Lorraine	1 067 096	768 944	-28%
Midi-Pyrénées	2 089 397	1 132 249	-46%
Nord Pas-de-calais	794 474	726 028	-9%
Pays de la Loire	2 032 719	2 047 798	1%
Poitou-Charentes	1 611 444	1 605 622	0%
PACA	611 298	605 556	-1%
Rhône-Alpes	1 314 173	1 314 028	0%
France	25 502 067	25 345 325	-1%

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 7. Unités de travail agricole dédiées aux fruits et aux légumes par région en 2000 et 2005

	Fruits			Légumes		
	2000	2005	Croissance 2000-2005	2000	2005	Croissance 2000-2005
Aquitaine	4 383	4 638	6%	3 798	4 383	15%
Basse-Normandie				979	797	-19%
Bretagne						
Centre	2 849	2 348	-18%	3 233	2 475	-23%
Corse	797	734	-8%	257	241	-6%
Ile de France	776	650	-16%	2 620	1 836	-30%
Languedoc-Roussillon	7 603	7 494	-1%	3 798	4 276	13%
Limousin	852	828	-3%	438		-100%
Lorraine	400	346	-14%	837	690	-18%
Midi-Pyrénées	4 701	4 721	0%	1 706	1 700	0%
Nord Pas-de-calais				1 749	1 426	-18%
Pays de la Loire	5 866	4 834	-18%	7 701	6 953	-10%
Poitou-Charentes	1 386	1 352	-2%	1 625	1 371	-16%
PACA	9 851	8 257	-16%	11 259	9 346	-17%
Rhône-Alpes	9 241	8 299	-10%	3 273	2 859	-13%
France	49 273	44 501	-10%	45 489	40 336	-11%

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 8. Unités de travail agricole totales par région en 2000 et 2005

	2000	2005	Croissance 2000-2005
Aquitaine	73 799	81 695	11%
Basse-Normandie	29 907	33 680	13%
Bretagne	62 819	69 333	10%
Centre	38 524	43 931	14%
Corse	3 562	3 714	4%
Ile de France	9 730	11 717	20%
Languedoc-Roussillon	44 733	48 935	9%
Limousin	18 854	20 899	11%
Lorraine	17 335	18 895	9%
Midi-Pyrénées	60 256	68 026	13%
Nord Pas-de-calais	23 307	27 872	20%
Pays de la Loire	67 986	75 910	12%
Poitou-Charentes	36 894	42 319	15%
Provence-alpes-côte d'Azur	38 611	43 286	12%
Rhône-Alpes	54 688	60 760	11%
France	751 155	834 685	11%

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 9. Production française de fruits et légumes en quantité (100kg)

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
pomme	47 100 000	43 100 000	-8%
Tomates	15 600 000	14 900 000	-4%
Carottes	13 600 000	12 100 000	-11%
Maïs doux	8 887 724	9 917 802	12%
salades	10 100 000	9 637 222	-5%
Endives racines	7 624 556	7 997 552	5%
pêches	8 530 939	7 748 229	-9%
Choux fleurs	9 164 116	7 417 738	-19%
Haricots verts	7 243 697	6 992 578	-3%
oignons	8 127 381	6 444 728	-21%
Melons	5 695 226	5 530 875	-3%
Endives chicons	4 758 044	4 870 750	2%
prunes	4 999 980	4 648 886	-7%
poire	5 480 288	4 370 723	-20%
Petits pois (grain)	4 538 785	3 982 224	-12%
Poireaux	3 666 474	3 582 436	-2%
Abricots	2 768 045	3 234 499	17%
Epinards	2 219 713	2 626 706	18%
Courgettes	2 454 655	2 596 249	6%
Champignons cultivés	4 292 098	2 543 957	-41%
Concombres	2 267 816	2 498 694	10%
Betteraves potagères	1 610 126	2 465 139	53%
Choux autres	2 229 113	1 905 122	-15%
Choux à choucroute	1 800 909	1 592 708	-12%
Actinidia (Kiwi)	1 507 230	1 486 918	-1%
Navets potagers	1 462 782	1 348 144	-8%
cerise	1 152 832	1 231 862	7%
Céleris raves	863 261	1 099 129	27%
Artichauts	1 554 636	1 025 634	-34%
Haricots à écosser	1 027 119	1 004 291	-2%
Fraises	1 420 732	997 224	-30%
Potirons, courges et citrouilles	768 176	976 003	27%
Echalotes	833 598	901 322	8%
Radis	927 106	867 848	-6%
Noix	480 063	738 650	54%
Mâche	447 531	664 182	48%
Choux brocolis à jets	495 338	587 562	19%
ail	688 919	543 771	-21%
Persil	740 300	516 273	-30%
Céleris branches	630 585	488 307	-23%
Salsifis et scorsonères	413 055	445 527	8%
Choux de Bruxelles	252 548	431 598	71%
Poivrons	478 305	424 287	-11%
Clémentines	364 836	421 160	15%
Asperges en production	535 135	383 693	-28%
Olives à huile	274 643	366 172	33%
Aubergines	375 680	339 912	-10%
Bettes et cardes	335 885	272 400	-19%
Lentilles	127 047	271 304	114%
Châtaignes	210 063	200 322	-5%
Haricots secs	164 305	172 593	5%

Tableau 10. Production française de fruits et légumes en quantité (100kg) suite

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
Pastèques	179 722	147 544	-18%
Cresson	123 033	138 919	13%
Framboises	129 634	120 866	-7%
Noisettes	80 665	111 007	38%
Pois secs	55 381	86 320	56%
Pamplemousses	48 687	80 633	66%
Olives pour la bouche	79 165	70 991	-10%
Coings	45 127	63 330	40%
Figues	60 310	59 415	-1%
Groseilles	29 470	43 850	49%
amande	43 905	41 618	-5%
Cornichons	125 400	38 806	-69%
Oranges	11 973	13 319	11%
Avocats	1 695	1 427	-16%
Truffes	1 009	719	-29%

Agreste, 2008

Tableau 11. Superficie dédiée aux fruits et légumes en France (Ha)

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
pomme	118 578	121 388	2%
Haricots verts (y c, haricots beurre)	70 683	65 781	-7%
Petits pois (grain)	62 288	63 653	2%
Choux fleurs	61 733	62 861	2%
Maïs doux	53 174	50 193	-6%
pêches	41 087	42 969	5%
prunes	39 113	39 194	0%
salades	36 667	36 059	-2%
Melons	31 618	31 517	0%
Carottes	32 470	31 347	-3%
Abricots	31 011	30 067	-3%
Noix	29 514	30 040	2%
Endives racines	28 265	29 116	3%
Olives à huile	28 976	25 823	-11%
cerise	23 944	24 422	2%
Artichauts	22 343	21 170	-5%
poire	20 750	20 397	-2%
oignons	19 195	19 691	3%
Haricots à écosser et demi secs (grain)	17 749	17 481	-2%
Châtaignes	14 320	14 240	-1%
Asperges en production	16 437	13 920	-15%
Poireaux	14 037	13 488	-4%
Tomates	13 576	13 311	-2%
Lentilles	13 239	12 448	-6%
Epinards	12 332	12 429	1%
Mâche	12 031	10 581	-12%
Choux autres	9 110	9 115	0%
Actinidia (Kiwi)	8 704	8 492	-2%
Fraises	7 749	7 919	2%
ail	7 927	7 879	-1%
Haricots secs	6 261	6 853	9%
Choux brocolis à jets	6 539	6 745	3%
Courgettes	6 213	6 272	1%
Navets potagers	6 103	6 224	2%
Olives pour la bouche	6 336	6 090	-4%
Radis	5 853	5 885	1%
Noisettes	4 666	5 283	13%
Cassis	4 839	4 737	-2%
Echalotes	4 689	4 528	-3%
Betteraves potagères	4 490	4 432	-1%
Clémentines	3 537	3 595	2%
Céleris raves	3 232	3 378	5%
amande	3 104	3 097	0%
Potirons, courges et citrouilles	2 920	3 090	6%
Persil	2 838	2 730	-4%
Framboises	2 821	2 697	-4%
Pois secs (pois de casserie)	3 067	2 531	-17%
Choux à choucroute	2 269	2 370	4%
Choux de Bruxelles	1 961	2 315	18%
Salsifis et scorsonères	1 749	1 655	-5%
Céleris branches	1 356	1 395	3%

Tableau 12. Superficie dédiée aux fruits et légumes en France (Ha) suite

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
Poivrons	1 380	1 377	0%
Concombres	1 111	1 109	0%
Aubergines	960	1 006	5%
Bettes et cardes	951	921	-3%
Figues	914	914	0%
Cornichons	566	807	43%
Groseilles	679	698	3%
Pamplemousses	524	516	-1%
Pastèques	480	395	-18%
Cresson	314	330	5%
Coings	345	309	-10%
Oranges	83	77	-6%
Avocats	24	24	3%

Agreste, 2008

Tableau 13. Production de fruits et légumes de la région Rhône-Alpes en quantité (100kg)

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
pomme	1 048 211	1 103 380	5%
pêches	1 350 998	817 428	-39%
Abricots	761 073	842 823	11%
Tomates	1 100 472	451 938	-59%
poire	453 891	361 008	-20%
salades	358 944	309 703	-14%
Poireaux	185 163	160 633	-13%
Noix	109 064	195 583	79%
cerise	180 912	191 087	6%
oignons	50 464	78 100	55%
Potirons, courges et citrouilles	44 150	75 930	72%
Courgettes	82 217	61 918	-25%
Choux autres	56 207	58 167	3%
Fraises	59 581	57 817	-3%
ail	16 011	37 612	135%
Actinidia (Kiwi)	65 540	65 893	1%
prunes	43 270	39 165	-9%
Châtaignes	41 333	40 733	-1%
Radis	29 857	41 400	39%
Melons	31 727	28 500	-10%
Céleris raves	32 380	26 167	-19%
Framboises	29 287	21 157	-28%
Olives pour la bouche	15 253	16 960	11%
Navets potagers	9 753	15 933	63%
Bettes et cardes	25 700	15 050	-41%
Cassis	16 301	12 207	-25%
Betteraves potagères	10 300	9 000	-13%
Epinards	1 375	7 200	424%
Poivrons	6 413	7 000	9%
Concombres	41 400	7 700	-81%
Coings	12 391	11 677	-6%
Aubergines	2 964	4 500	52%
Groseilles	4 019	3 202	-20%
Asperges en production	4 008	2 970	-26%
Cresson	1 333	2 800	110%
Mâche	4 738	2 200	-54%
amande	477	1 630	242%
Choux de Bruxelles	1 380	1 200	-13%
Persil	2 760	1 400	-49%
Cornichons	1 525	900	-41%
Figues	600	500	-17%

Agreste, 2008

Tableau 14. Superficie dédiée aux fruits et légumes en région Rhône-Alpes (Ha)

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
Noix	7 115	7 940	12%
Abricots	7 692	7 681	0%
pêches	6 320	6 483	3%
pomme	4 250	4 238	0%
cerise	3 744	3 779	1%
Châtaignes	2 883	2 990	4%
poire	2 322	2 014	-13%
salades	1 758	1 663	-5%
Tomates	1 090	1 408	29%
Poireaux	725	1 002	38%
Olives pour la bouche	1 050	996	-5%
prunes	520	535	3%
Framboises	493	469	-5%
Fraises	466	459	-1%
Actinidia (Kiwi)	425	453	7%
ail	330	431	31%
Cassis	343	343	0%
Radis	321	337	5%
Courgettes	294	330	12%
Choux autres	314	313	0%
Carottes	333	305	-8%
Potirons, courges et citrouilles	335	292	-13%
oignons	293	290	-1%
Melons	257	242	-6%
Asperges en production	291	213	-27%
Epinards	181	213	17%
Haricots verts (y c, haricots beurre)	205	207	1%
Olives à huile	185	188	2%
amande	146	149	2%
Navets potagers	152	146	-4%
Choux fleurs	132	129	-3%
Céleris raves	109	124	14%
Maïs doux	134	94	-30%
Groseilles	89	94	6%
Bettes et cardes	85	86	0%
Petits pois (grain)	71	73	4%
Persil	70	70	0%
Coings	64	67	5%
Céleris branches	59	61	5%
Noisettes	56	61	8%
Mâche	54	57	6%
Betteraves potagères	55	56	2%
Poivrons	57	55	-4%
Pois secs	77	48	-38%
Haricots à écosser et demi secs (grain)	41	40	-2%

Agreste, 2008

Tableau 15. Production de fruits et légumes de la région PACA en quantité (100kg)

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
Pomme	5 052 714	4 416 222	-13%
Tomates	2 124 530	2 548 900	20%
Salades	1 091 462	1 371 738	26%
Pêches	846 758	1 215 986	44%
Poire	1 189 426	1 023 030	-14%
Courgettes	556 857	638 203	15%
Melons	590 489	613 957	4%
Abricots	145 631	325 540	124%
Potirons, courges et citrouilles	227 790	223 900	-2%
Carottes	319 373	214 817	-33%
Concombres	167 180	170 767	2%
Olives à huile	81 433	121 609	49%
Cerise	189 578	188 910	0%
Prunes	57 008	107 362	88%
Poivrons	79 822	75 457	-5%
Choux fleurs	129 010	76 933	-40%
Navets potagers	92 133	73 330	-20%
oignons	94 413	72 302	-23%
Bettes et cardes	49 390	68 461	39%
Epinards	56 187	61 073	9%
Aubergines	71 869	54 869	-24%
Radis	58 475	52 200	-11%
Fraises	43 100	43 453	1%
Pastèques	18 293	37 893	107%
Choux autres	96 013	32 805	-66%
Ail	32 427	25 459	-21%
Figues	24 810	23 875	-4%
Poireaux	66 480	23 340	-65%
Céleris branches	22 207	22 325	1%
Olives pour la bouche	6 334	10 426	65%
Asperges en production	17 516	11 680	-33%
Persil	27 150	16 393	-40%
Artichauts	21 368	7 150	-67%
Châtaignes	9 179	5 192	-43%
Cresson	3 173	4 545	43%
Choux brocolis à jets	5 903	3 712	-37%
Coings	3 445	3 400	-1%
Actinides (Kiwi)	5 527	2 587	-53%
Amandes	3 995	2 426	-39%
Framboises	757	1 235	63%
Mâche	6 137	3 505	-43%
Choux de Bruxelles	2 160	1 093	-49%
Groseilles	33	200	500%

Agreste, 2008

Tableau 16. Superficie dédiée aux fruits et légumes en PACA (Ha)

	Moyenne 1996-1998	Moyenne 2005-2007	Taux de croissance
pomme	11 355	13 624	20%
Olives à huile	10 175	9 882	-3%
poire	4 324	4 465	3%
cerise	3 385	4 067	20%
pêches	3 868	3 870	0%
salades	3 668	3 450	-6%
Melons	2 582	2 629	2%
Abricots	2 379	2 404	1%
Tomates	1 599	1 639	3%
Olives pour la bouche	1 192	1 189	0%
Courgettes	934	993	6%
Potirons, courges et citrouilles	966	831	-14%
prunes	702	818	17%
Carottes	804	778	-3%
Choux fleurs	565	518	-8%
Châtaignes	506	445	-12%
Navets potagers	411	418	2%
Radis	414	411	-1%
Epinards	368	399	9%
Asperges en production	352	374	6%
Figues	361	363	1%
Artichauts	373	355	-5%
oignons	322	313	-3%
ail	336	292	-13%
Haricots verts (y c, haricots beurre)	228	262	15%
Choux autres	212	241	14%
Poivrons	202	197	-2%
Fraises	232	194	-16%
amande	196	194	-1%
Aubergines	181	193	7%
Poireaux	209	158	-24%
Bettes et cardes	133	128	-4%
Noix	103	109	6%
Persil	115	103	-10%
Maïs doux	99	93	-6%
Concombres	84	82	-3%
Actinidia (Kiwi)	73	75	3%
Pastèques	84	75	-11%
Céleris branches	74	67	-10%
Pois secs (pois de casserie)	67	61	-9%
Petits pois (grain)	42	60	44%
Haricots à écosser et demi-secs (grain)	73	59	-19%
Coings	38	47	22%
Betteraves potagères	49	43	-12%
Mâche	44	43	-2%
Choux brocolis à jets	42	41	-1%
Framboises	41	40	-2%

Agreste, 2008

Tableau 17. Production de fruits et légumes de la région Languedoc-Roussillon en quantité (100kg)

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
pêches	1 725 310	1 647 046	-5%
pomme	1 215 983	871 660	-28%
salades	713 263	726 430	2%
Tomates	1 439 885	726 297	-50%
Melons	554 102	563 440	2%
Abricots	455 012	457 530	1%
poire	139 839	115 568	-17%
Carottes	91 403	71 400	-22%
Courgettes	106 357	99 050	-7%
Concombres	98 589	99 400	1%
Artichauts	149 359	86 000	-42%
cerise	62 053	76 841	24%
Olives à huile	10 415	48 345	364%
Céleris branches	54 583	41 575	-24%
Actinidia (Kiwi)	78 133	56 080	-28%
oignons	94 006	48 000	-49%
Asperges en production	77 865	42 660	-45%
prunes	38 595	38 580	0%
Persil	27 967	26 000	-7%
Fraises	9 116	19 340	112%
Aubergines	18 693	18 401	-2%
Pastèques	58 383	14 860	-75%
Poivrons	6 464	13 650	111%
Potirons, courges et citrouilles	1 483	9 900	567%
Olives pour la bouche	16 327	7 690	-53%
Châtaignes	5 349	8 523	59%
Radis	34 133	7 650	-78%
Bettes et cardes	14 350	7 220	-50%
amande	9 129	5 833	-36%
Pois secs	427	2 700	533%
Navets potagers	14 753	3 000	-80%
Figues	3 659	4 035	10%
Coings	2 982	3 230	8%
Oranges	103	360	248%

Agreste, 2008

Tableau 18. Superficie dédiée aux fruits et légumes en Languedoc-Roussillon (Ha)

	moyenne 1996-1998	moyenne 2005-2007	taux de croissance
pêches	8 150	8 666	6%
Abricots	5 557	4 972	-11%
pomme	3 074	3 126	2%
salades	3 093	2 980	-4%
Melons	3 093	2 867	-7%
Olives à huile	1 684	2 246	33%
cerise	1 802	1 781	-1%
Asperges en production	2 565	1 483	-42%
Artichauts	1 420	1 386	-2%
Tomates	1 319	1 312	-1%
Châtaignes	1 213	1 135	-6%
Olives pour la bouche	934	864	-7%
prunes	529	580	10%
amande	558	552	-1%
Courgettes	411	449	9%
Actinidia (Kiwi)	442	422	-5%
poire	456	419	-8%
Carottes	272	340	25%
Pois secs	196	284	45%
Haricots verts (y c, haricots beurre)	403	278	-31%
oignons	214	223	4%
Persil	180	180	0%
Haricots secs	196	172	-12%
Céleris branches	147	161	10%
Radis	100	130	30%
Petits pois (grain)	86	124	44%
Fraises	111	110	-1%
Choux autres	71	106	48%
Epinards	118	99	-16%
Navets potagers	67	99	48%
Choux fleurs	97	97	0%
Concombres	96	92	-4%
Haricots à écosser et demisecs (grain)	70	85	22%
Poireaux	75	84	13%
Pastèques	73	74	2%
Lentilles	13	71	444%
Figues	63	65	3%
Noix	55	57	4%
Bettes et cardes	52	53	2%
Poivrons	42	51	22%
Aubergines	50	50	1%
Noisettes	34	46	35%

Agreste, 2008

Tableau 19. Caractéristiques des exploitations légumières dans les 3 régions en 2005

	France total	Rhône Alpes	PACA	Languedoc Roussillon
Ensemble	24 722	1 452	2 674	1 630
En fonction de la superficie agricole utilisée (SAU) de l'exploitation				
Moins de 10 hectares	6 381	488	1 628	931
10 à moins de 35 hectares	6 180	462	716	458
35 à moins de 75 hectares	6 163	257	204	135
75 hectares ou plus	5 999	78	67	85
En fonction de la superficie légumière de l'exploitation				
Moins de 2 hectares	7 886	741	1 364	778
2 à moins de 5 hectares	5 240	308	766	510
5 à moins de 10 hectares	4 695	104	340	184
10 hectares ou plus	6 901	143	196	143
En fonction des abris hauts et serres de l'exploitation				
Pas de serre	17 060	710	1 107	924
Moins de 10 ares	1 888	113	0	80
10 à moins de 30 ares	1 783	127	179	48
30 à moins de 100 ares	2 027	105	431	175
100 ares ou plus	1 964	85	728	256
En fonction des légumes commercialisés par l'exploitation				
Aucun	452			
1 légume	9 429	322	435	395
2 légumes	4 391	96	412	261
3 ou 4 légumes	4 033	91	639	261
5 à 9 légumes	3 201	55	608	289
10 légumes ou plus	3 216	550	358	151
En fonction des UTA permanentes de l'exploitation				
Moins de 1	1 552		124	62
1 à moins de 2	10 019	620	1 152	595
2 à moins de 3	7 956	482	771	509
3 ou plus	5 196	284	575	381
En fonction des UTA légumières de l'exploitation				
Moins de 0,5	7 316	183	127	121
0,5 à moins de 1,5	7 067	459	759	521
1,5 à moins de 3	6 195	428	958	541
3 ou plus	4 144	213	725	380

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 20. Répartition de la surface légumière dans les 3 régions (Ha) en 2005

	France total	Rhône Alpes	PACA	Languedoc Roussillon
Ensemble	231 833	6 096	10 129	8 353
En fonction de la superficie agricole utilisée (SAU) de l'exploitation				
Moins de 10 hectares	13 183	895	2 909	2 044
10 à moins de 35 hectares	40 057	1 702	3 509	2 208
35 à moins de 75 hectares	57 862	1 917	1 854	1 010
75 hectares ou plus	120 731	963	1 661	2 791
En fonction de la superficie légumière de l'exploitation				
Moins de 2 hectares	7 720	683	1 295	794
2 à moins de 5 hectares	16 522	933	2 299	1 576
5 à moins de 10 hectares	32 633	692	2 248	1 226
10 hectares ou plus	174 958	3 173	4 113	4 640
En fonction des abris hauts et serres de l'exploitation				
Pas de serre	194 610	3 689	4 703	4 647
Moins de 10 ares	5 949	0	0	0
10 à moins de 30 ares	6 722	220	132	0
30 à moins de 100 ares	8 917	493	875	755
100 ares ou plus	15 633	597	3 839	2 542
En fonction des légumes commercialisés par l'exploitation				
Aucun	3 593			2 454
1 légume	69 915	1 143	1 540	1 088
2 légumes	51 698	545	1 565	1 981
3 ou 4 légumes	60 755	647	2 876	1 581
5 à 9 légumes	34 003	1 504	2 927	579
10 légumes ou plus	11 869	1 572	772	
En fonction des UTA permanentes de l'exploitation				
Moins de 1	7 082			199
1 à moins de 2	67 403	1 250	3 341	1 568
2 à moins de 3	66 732	1 367	2 340	1 947
3 ou plus	90 615	2 822	4 136	4 574
En fonction des UTA légumières de l'exploitation				
Moins de 0,5	64 472	449	175	168
0,5 à moins de 1,5	45 669	931	1 655	1 254
1,5 à moins de 3	47 767	1 650	2 886	1 936
3 ou plus	73 925	2 702	5 289	4 943

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 21. Répartition des UTA dans les 3 régions (Ha) en 2005

	France total	Rhône Alpes	PACA	Languedoc Roussillon
Ensemble	57 418	3 249	6 280	4 683
En fonction de la superficie agricole utilisée (SAU) de l'exploitation				
Moins de 10 hectares	13 741	920	3 186	834
10 à moins de 35 hectares	14 068	1 017	2 061	1 316
35 à moins de 75 hectares	12 889	618	644	539
75 hectares ou plus	16 720	314	238	420
En fonction de la superficie légumière de l'exploitation				
Moins de 2 hectares	14 705	1 386	2 347	936
2 à moins de 5 hectares	11 903	703	2 032	989
5 à moins de 10 hectares	10 459	232	1 094	757
10 hectares ou plus	20 351	610	774	732
En fonction des abris hauts et serres de l'exploitation				
Pas de serre	34 352	1 364	1 936	1 180
Moins de 10 ares	3 787	203	0	0
10 à moins de 30 ares	3 997	0	118	0
30 à moins de 100 ares	5 194	119	749	430
100 ares ou plus	10 088	381	2 747	1 397
En fonction des légumes commercialisés par l'exploitation				
Aucun	1 758			678
1 légume	18 610	629	820	561
2 légumes	10 031	248	1 089	900
3 ou 4 légumes	10 478	205	1 454	1 098
5 à 9 légumes	8 814	426	1 532	450
10 légumes ou plus	7 728	1 274	746	
En fonction des UTA permanentes de l'exploitation				
Moins de 1	920		0	31
1 à moins de 2	12 610	736	1 487	773
2 à moins de 3	17 089	1 053	1 689	1 118
3 ou plus	26 799	1 350	3 000	1 147
En fonction des UTA légumières de l'exploitation				
Moins de 0,5	11 874	300	178	0
0,5 à moins de 1,5	11 639	737	937	769
1,5 à moins de 3	13 130	993	1 839	1 234
3 ou plus	20 776	983	2 874	953

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 22. Répartition des UTA légumières dans les 3 régions (Ha) en 2005

	France total	Rhône Alpes	PACA	Languedoc Roussillon
Ensemble	53 023	3 229	7 826	4 804
En fonction de la superficie agricole utilisée (SAU) de l'exploitation				
Moins de 10 hectares	15 322	1 004	3 957	1 699
10 à moins de 35 hectares	14 508	573	2 669	1 291
35 à moins de 75 hectares	10 794	751	739	401
75 hectares ou plus	12 399	333	333	841
En fonction de la superficie légumière de l'exploitation				
Moins de 2 hectares	11 363	921	2 239	965
2 à moins de 5 hectares	11 889	669	2 847	1 046
5 à moins de 10 hectares	8 380	159	1 402	691
10 hectares ou plus	21 392	1 009	1 197	1 463
En fonction des abris hauts et serres de l'exploitation				
Pas de serre	24 335	806	1 690	1 707
Moins de 10 ares	3 070	0	0	0
10 à moins de 30 ares	3 842	323	94	0
30 à moins de 100 ares	6 032	232	841	520
100 ares ou plus	15 744	744	4 548	1 934
En fonction des légumes commercialisés par l'exploitation				
Aucun	1 558			
1 légume	13 562	593	827	1 158
2 légumes	8 443	313	1 348	544
3 ou 4 légumes	11 117	65	2 020	1 003
5 à 9 légumes	10 725	555	2 268	1 104
10 légumes ou plus	7 618	1 083	761	451
En fonction des UTA permanentes de l'exploitation				
Moins de 1	815		0	32
1 à moins de 2	10 552	388	1 883	787
2 à moins de 3	13 910	740	1 849	1 115
3 ou plus	27 746	1 604	3 959	2 814
En fonction des UTA légumières de l'exploitation				
Moins de 0,5	1 655	53	37	36
0,5 à moins de 1,5	6 803	426	680	518
1,5 à moins de 3	12 936	874	1 979	1 153
3 ou plus	31 630	1 785	5 012	3 075

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 23. Caractéristique de l'emploi dans le secteur des légumes en Rhône Alpes

	Actifs agricoles			UTA		
	Ensemble	dont activité légumière		Ensemble	dont activité légumière	
	actifs	actifs	dont à 3/4 temps et plus	UTA	UTA	dont à 3/4 temps et plus
Ensemble	0	0	1 468	4 500	2 185	0
Actifs permanents	3 697	3 058	1 955	2 902	1 878	4 493
Actifs familiaux	3 046	2 480	1 471	2 318	1 396	3 608
dont non salariés	2 921	2 394	1 381	2 223	1 341	3 457
dont salariés	48	0	15	41	26	63
Salariés permanents non familiaux	650	578	484	584	481	884
Main-d'œuvre occasionnelle	0	0	346	1 575	872	0
Autre personnel (2)	0	0	5	21	8	0

*Agreste Enquête Structure 2005***Tableau 24. Caractéristique de l'emploi dans le secteur des légumes en PACA**

	Actifs agricoles			UTA		
	Ensemble	dont activité légumière		Ensemble	dont activité légumière	
	actifs	actifs	dont à 3/4 temps et plus	UTA	UTA	dont à 3/4 temps et plus
Ensemble	7 395	6 989	4 207	9 635	7 826	0
Actifs permanents	5 441	5 167	2 676	6 280	5 177	4 059
Actifs familiaux	5 017	4 768	2 487	4 418	3 563	2 567
dont non salariés	396	372	165	4 081	3 289	2 387
dont salariés	1 953	1 821	1 531	309	249	160
Salariés permanents non familiaux	0	0	0	1 863	1 614	1 492
Main-d'œuvre occasionnelle	0	0	0	3 314	2 625	0
Autre personnel (2)	0	0	0	41	3	0

*Agreste Enquête Structure 2005***Tableau 25. Caractéristique de l'emploi dans le secteur des légumes en Languedoc Roussillon**

	Actifs agricoles			UTA		
	Ensemble	dont activité légumière		Ensemble	dont activité légumière	
	actifs	actifs	dont à 3/4 temps et plus	UTA	UTA	dont à 3/4 temps et plus
Ensemble	5 486	4 720	2 470	6 766	4 804	0
Actifs permanents	3 195	3 117	1 362	4 683	3 179	2 404
Actifs familiaux	2 961	2 896	1 246	2 514	1 928	1 325
dont non salariés	234	220	75	2 306	1 766	1 212
dont salariés	873	1 603	843	209	162	73
Salariés permanents non familiaux	0	0	0	818	934	823
Main-d'œuvre occasionnelle	0	0	0	2 064	1 613	0
Autre personnel (2)	0	0	0	19	12	0

Agreste Enquête Structure 2005

Tableau 26. Répartition des exploitations productrices d'abricots en fonction de l'âge des producteurs en 2007

	Moins de 35 ans	35 à 49 ans	50 à 59 ans	60 ans ou plus
France métropolitaine	8%	41%	36%	15%
Languedoc-Roussillon	0%	38%	45%	16%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	8%	41%	33%	18%
Rhône-Alpes	8%	45%	32%	15%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 27. Répartition des exploitations productrices d'abricots en fonction de la taille des vergers en 2007

	Moins de 1 ha	de 1 à moins de 2 ha	de 2 à moins de 5 ha	de 5 à moins de 10 ha	de 10 à moins de 20 ha	de 20 à moins de 40 ha	40 ha ou plus
France métropolitaine	37%	22%	22%	13%	5%	1%	0%
Languedoc-Roussillon	32%	26%	24%	12%	4%	1%	1%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	34%	26%	27%	9%	3%	1%	1%
Rhône-Alpes	31%	20%	22%	17%	8%	2%	0%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 28. Répartition des exploitations productrices d'abricots en fonction du nombre d'espèces cultivées en 2007

	ayant une seule espèce sur l'exploitation	ayant 2 espèces sur l'exploitation	ayant 3 espèces sur l'exploitation	ayant 4 espèces sur l'exploitation	ayant 5 espèces ou plus sur l'exploitation
France métropolitaine	23%	29%	22%	11%	16%
Languedoc-Roussillon	41%	32%	17%	0%	0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	19%	28%	26%	13%	14%
Rhône-Alpes	19%	31%	22%	11%	16%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 29. Répartition des surfaces d'abricotiers en fonction de l'âge du verger en 2007

	Moins de 5 ans	de 5 à moins de 10 ans	de 10 à moins de 15 ans	de 15 à moins de 20 ans	de 20 à moins de 25 ans	de 25 ans ou plus
France métropolitaine	20%	22%	18%	19%	8%	12%
Languedoc-Roussillon	22%	28%	27%	16%	4%	2%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	20%	23%	19%	21%	5%	12%
Rhône-Alpes	18%	19%	13%	21%	11%	18%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 30. Répartition des exploitations productrices de pommes en fonction de l'âge des producteurs en 2007

	Moins de 35 ans	35 à 49 ans	50 à 59 ans	60 ans ou plus
France métropolitaine	7%	44%	34%	15%
Languedoc-Roussillon	0%	35%	42%	0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	6%	45%	32%	17%
Rhône-Alpes	0%	47%	30%	15%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 31. Répartition des exploitations productrices de pommes en fonction de la taille des vergers en 2007

	Moins de 1 ha	de 1 à moins de 2 ha	de 2 à moins de 5 ha	de 5 à moins de 10 ha	de 10 à moins de 20 ha	de 20 à moins de 40 ha	40 ha ou plus
France métropolitaine	24%	14%	23%	16%	13%	6%	3%
Languedoc-Roussillon	0%	17%	18%	12%	0%	3%	3%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	12%	13%	22%	20%	18%	10%	4%
Rhône-Alpes	41%	17%	25%	11%	5%	1%	1%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 32. Répartition des exploitations productrices de pommes en fonction du nombre d'espèces cultivées en 2007

	ayant une seule espèce sur l'exploitation	ayant 2 espèces sur l'exploitation	ayant 3 espèces sur l'exploitation	ayant 4 espèces sur l'exploitation	ayant 5 espèces ou plus sur l'exploitation
France métropolitaine	27%	27%	17%	13%	16%
Languedoc-Roussillon	100%	0%	0%	0%	0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	24%	41%	16%	9%	11%
Rhône-Alpes	9%	18%	24%	19%	31%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 33. Répartition des surfaces de pommiers en fonction de l'âge du verger en 2007

	Moins de 5 ans	de 5 à moins de 10 ans	de 10 à moins de 15 ans	de 15 à moins de 20 ans	de 20 à moins de 25 ans	de 25 ans ou plus
France métropolitaine	17%	20%	22%	19%	11%	12%
Languedoc-Roussillon	14%	21%	20%	14%	12%	0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	10%	16%	17%	18%	15%	24%
Rhône-Alpes	15%	20%	22%	20%	10%	12%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 34. Répartition des exploitations productrices de pêches en fonction de l'âge des producteurs en 2007

	Moins de 35 ans	35 à 49 ans	50 à 59 ans	60 ans ou plus
France métropolitaine	7%	43%	36%	14%
Languedoc-Roussillon	5%	40%	40%	15%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0%	46%	32%	0%
Rhône-Alpes	8%	48%	32%	12%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 35. Répartition des exploitations productrices de pêches en fonction de la taille des vergers en 2007

	Moins de 1 ha	de 1 à moins de 2 ha	de 2 à moins de 5 ha	de 5 à moins de 10 ha	de 10 à moins de 20 ha	de 20 à moins de 40 ha	40 ha ou plus
France métropolitaine	40%	19%	17%	11%	6%	4%	2%
Languedoc-Roussillon	0%	16%	23%	15%	15%	7%	4%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	39%	0%	20%	11%	5%	3%	5%
Rhône-Alpes	44%	20%	14%	11%	5%	4%	2%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 36. Répartition des exploitations productrices de pêches en fonction du nombre d'espèces cultivées en 2007

	ayant une seule espèce sur l'exploitation	ayant 2 espèces sur l'exploitation	ayant 3 espèces sur l'exploitation	ayant 4 espèces sur l'exploitation	ayant 5 espèces ou plus sur l'exploitation
France métropolitaine	15%	19%	21%	17%	28%
Languedoc-Roussillon	40%	27%	20%	0%	0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0%	20%	0%	17%	24%
Rhône-Alpes	0%	0%	22%	23%	39%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 37. Répartition des surfaces de pêchers en fonction de l'âge du verger en 2007

	Moins de 5 ans	de 5 à moins de 10 ans	de 10 à moins de 15 ans	de 15 à moins de 20 ans	de 20 à moins de 25 ans	de 25 ans ou plus
France métropolitaine	22%	34%	23%	16%	3%	2%
Languedoc-Roussillon	24%	38%	20%	13%	3%	2%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	22%	29%	23%	20%	4%	2%
Rhône-Alpes	19%	30%	29%	18%	3%	1%

Agreste Enquête Structure Verger 2007

Tableau 38. Balance commerciale agricole et agroalimentaire de la région PACA en 2006 en milliers d'euros

	Exportations	Importations	Solde
Produits agricoles	667	600	67
Produits agroalimentaires	917	1616	-699
Total Agricole et Agro alimentaires	1 584	2 216	-632
Total Fruits et légumes	474	483	-9
Dont en provenance des PSEM	23	139	-116

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 39. Balance commerciale agricole et agroalimentaire de la région Languedoc Roussillon en 2006 en milliers d'euros

	Exportations	Importations	Solde
Produits agricoles	719	1263	-544
Produits agroalimentaires	793	523	270
Total Agricole et Agro alimentaires	1 512	1 786	-274
Total Fruits et légumes	427	1 127	-700
Dont en provenance des PSEM	2	317	-315

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Tableau 40. Balance commerciale agricole et agroalimentaire de la région Rhône Alpes en 2006 en milliers d'euros

	Exportations	Importations	Solde
Produits agricoles	650	342	308
Produits agroalimentaires	1720	1811	-91
Total Agricole et Agro alimentaires	2 370	2 153	217
Total Fruits et légumes	111	269	-158
Dont en provenance des PSEM	1	14	-13

Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects, 2008

Tableau 41. Part de la production de fruits et légumes exportée pour les principales régions productrices en 2006

	Production 2006 en millions d'euros			Exportations 2006 en millions d'euros			Part de la production exportée en 2006		
	maraîchage	fruits	total	maraîchage	fruits	total	maraîchage	fruits	total
Aquitaine	372	370	742	44	153	197	12%	41%	27%
Bretagne	519	33	551	214	1	215	41%	3%	39%
Corse	19	46	65	1	0	1	5%	1%	2%
Languedoc Roussillon	453	374	827	196	231	427	43%	62%	52%
Midi Pyrénées	237	230	467	17	104	121	7%	45%	26%
PACA	979	791	1770	145	329	474	15%	42%	27%
Rhône Alpes	355	370	725	13	99	111	4%	27%	15%
France	5266	2703	7970	1261	1309	2570	24%	48%	32%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 42. Part de la production de fruits et légumes exportée par la région Rhône Alpes pour quelques produits en 2006

	production en tonnes	exportations en tonnes	Part de la production exportée
pomme	117 951	3 410	3%
Abricots	98 291	24 300	25%
pêches	87 026	15 300	18%
Tomates	61 405	1 023	2%
poire	43 131	1 462	3%
salades	42 360	282	1%
Noix	24 509	10 100	41%
cerise	20 792	1 750	8%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 43. Part de la production de fruits et légumes exportée par la région PACA pour quelques produits en 2006

	production en tonnes	exportations en tonnes	Part de la production exportée
pomme	418 487	199 000	48%
Tomates	262 472	21 600	8%
salades	140 011	282	0%
pêches	131 344	7 490	6%
poire	100 812	26 900	27%
Melons	60 638	13 890	23%
Abricots	36 961	14 600	40%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 44. Part de la production de fruits et légumes exportée par la région Languedoc Roussillon pour quelques produits en 2006

	production en tonnes	exportations en tonnes	Part de la production exportée
pêches	154 931	33 500	22%
pomme	87 866	35 100	40%
salades	73 421	14 441	20%
Tomates	68 137	63 900	94%
Melons	57 078	20 781	36%
Abricots	43 084	10 400	24%
poire	12 589	2 614	21%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 45. Exportations de fruits et légumes de la région Rhône Alpes, en euros

	Moyenne 1999-2001	moyenne 2003-2005	croissance 1999-2002 à 2003- 2005
abricots	20 366 667	30 100 000	48%
Autres fruits à coques	22 766 667	25 433 333	12%
pêches	28 566 667	20 400 000	-29%
Fruits congelés	17 600 000	7 882 424	-55%
cerises	6 093 644	4 029 613	-34%
Agrumes	2 581 562	3 534 700	37%
Légumes congelés	1 202 256	3 263 370	171%
Pommes poires coings	6 847 266	2 693 912	-61%
Oignons échalotes poireaux	2 851 215	2 356 458	-17%
kiwis	2 263 463	1 573 106	-31%
courgettes	1 251 863	1 341 317	7%
poivrons	178 757	1 267 587	609%
Légumes à cosses secs écosés	1 197 834	1 096 725	-8%
Melons, pastèques	915 986	1 022 266	12%
Laitues	582 033	984 935	69%
Tomates	679 187	922 659	36%
prunes	1 243 428	853 300	-31%
fraises	1 301 506	754 459	-42%
Concombres Cornichons	26 704	531 062	1889%
truffes	0	508 735	
Pommes de terre	407 993	473 023	16%
framboises	959 305	463 800	-52%
asperges	1 129 494	407 888	-64%
Raisins (frais/secs)	828 741	384 252	-54%
Légumes secs	530 543	356 367	-33%
Fruits séchés	67 100	271 666	305%
champignons	92 802	248 141	167%
Dattes figues ananas avocats goyaves mangues	389 600	205 588	-47%
Carottes navets betteraves	85 426	96 211	13%
Légumes à cosses	60 795	86 516	42%
Choux (fleurs, autres...)	186 466	76 741	-59%
Bananes	2 700 704	73 097	-97%
Noix de Coco, de cajou	34 822	72 201	107%
litchis	67 447	56 909	-16%
Ecorces agrumes et melon	27 853	50 942	83%
Fruits conservés provisoirement	56 783	45 655	-20%
aubergines	22 099	32 690	48%
myrtilles	72 939	26 908	-63%
Racines	593	25 130	4135%
Légumes conservés provisoirement	27 730	23 947	-14%
groseilles	72 003	21 690	-70%
artichauts	61 813	20 723	-66%
épinards	7 230	7 660	6%
céleris	9 054	952	-89%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 46. Exportations de fruits et légumes de la région PACA, en euros

	moyenne 1999-2001	Moyenne 2003-2005	croissance 1999-2002 à 2003-2005
Pommes poires coings	160 000 000	140 000 000	-13%
Dattes figues ananas avocats goyaves	66 700 000	53 133 333	-20%
mangues			
poivrons	13 048 440	37 100 000	184%
Tomates	14 966 667	29 366 667	96%
courgettes	24 666 667	26 133 333	6%
Pommes de terre	16 466 667	23 533 333	43%
Melons, pastèques	28 733 333	20 566 667	-28%
abricots	15 766 667	19 600 000	24%
Autres fruits à coques	8 355 742	18 566 667	122%
Laitues	25 100 000	17 866 667	-29%
litchis	8 725 213	14 777 113	69%
Raisins (frais/secs)	14 233 333	12 419 535	-13%
pêches	13 133 333	10 858 137	-17%
Agrumes	9 257 469	9 025 620	-3%
prunes	3 769 080	6 218 352	65%
Racines	1 272 602	5 505 158	333%
Oignons échalotes poireaux	9 282 341	4 980 878	-46%
Légumes congelés	12 440 189	4 831 725	-61%
cerises	8 557 995	4 666 202	-45%
Légumes à cosses	3 024 712	4 439 449	47%
kiwis	5 998 713	3 091 971	-48%
Bananes	6 879 451	3 077 015	-55%
fraises	3 031 989	2 759 741	-9%
Légumes secs	2 746 318	2 695 772	-2%
asperges	7 855 508	2 201 469	-72%
Carottes navets betteraves	3 138 651	1 963 459	-37%
Concombres Cornichons	402 634	1 792 832	345%
Fruits congelés	1 260 581	1 582 810	26%
Fruits séchés	3 333 283	1 406 250	-58%
céleris	1 072 213	1 046 850	-2%
truffes	3 325 342	1 014 733	-69%
Choux (fleurs, autres...)	924 659	1 002 825	8%
Légumes à cosses secs écosés	7 069 382	994 859	-86%
épinards	719 110	926 302	29%
myrtilles	64 722	216 362	234%
Légumes conservés provisoirement	84 360	192 574	128%
Fruits conservés provisoirement	179 164	188 934	5%
aubergines	224 811	179 347	-20%
Noix de Coco, de cajou	754 735	155 509	-79%
artichauts	68 287	80 774	18%
champignons	142 850	72 156	-49%
Ecorces agrumes et melon	88 340	59 408	-33%
framboises	225 585	20 970	-91%
groseilles	4 363	2 163	-50%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 47. Exportations de fruits et légumes de la région Languedoc Roussillon, en euros

	Moyenne 1999-2001	moyenne 2003-2005	croissance 1999-2002 à 2003-2005
Tomates	33 000 000	72 866 667	121%
pêches	39 433 333	41 400 000	5%
fraises	25 300 000	38 433 333	52%
Agrumes	29 566 667	30 000 000	1%
Pommes poires coings	35 033 333	28 633 333	-18%
courgettes	18 733 333	25 933 333	38%
Laitues	19 900 000	24 633 333	24%
Légumes à cosses	8 689 288	23 066 667	165%
poivrons	19 033 333	21 200 000	11%
Dattes figues ananas avocats goyaves mangues	3 500 917	17 633 333	404%
Melons, pastèques	10 439 785	17 233 333	65%
abricots	9 211 363	15 800 000	72%
Choux (fleurs, autres...)	6 927 524	11 809 109	70%
Bananes	2 425 243	11 173 064	361%
asperges	6 902 689	9 212 483	33%
Concombres Cornichons	5 583 659	6 891 300	23%
Raisins (frais/secs)	3 499 681	6 277 866	79%
framboise	994 596	4 776 518	380%
aubergines	3 057 463	3 879 719	27%
litchis	2 201 654	3 500 599	59%
kiwis	3 234 547	2 801 007	-13%
cerises	1 702 456	2 477 266	46%
prunes	1 841 495	2 407 903	31%
Pommes de terre	5 080 534	1 959 212	-61%
Carottes navets betteraves	2 694 908	1 726 603	-36%
épinard	292 479	1 676 612	473%
Oignons échalotes poireaux	1 090 478	1 409 888	29%
céleris	979 798	1 352 100	38%
Légumes à cosses secs écossés	1 856 540	983 410	-47%
Autres fruits à coques	431 889	737 488	71%
artichauts	1 788 541	653 610	-63%
myrtilles	363 198	536 335	48%
Noix de Coco, de cajou	159 880	419 147	162%
Légumes congelés	175 849	302 166	72%
Racines	68 524	276 364	303%
Fruits congelés	71 407	222 859	212%
Légumes secs	154 885	196 852	27%
Fruits séchés	255 245	99 605	-61%
Légumes conservés provisoirement	61 898	56 097	-9%
champignons	28 787	38 551	34%
Fruits conservés provisoirement	115 577	32 205	-72%
groseille	2 992	4 235	42%
truffes	4 351	2 870	-34%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 48. Exportations de fruits et légumes de la région Rhône Alpes à destination des pays méditerranéens, en euros

	moyenne 1999-2001	moyenne 2003-2005	croissance 1999-2002 à 2003- 2005
Fruits à coque	42 044	455 096	982%
Légumes secs	154 323	221 205	43%
oignons	90 098	125 302	39%
pommes	3 979	123 126	2994%
fruits congelés	123 467	38 189	-69%
courgettes		19 176	
fruits séchés	13 547	14 550	7%
dattes	624	13 811	2113%
agrumes		13 731	
raisins	12 381	3 432	-72%
légumes conservés		2 691	
légumes congelés		2 466	
pommes de terre	14 513	2 333	-84%
noix de brésil et de cajou	5 356	1 122	-79%

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 49. Exportations de fruits et légumes de la région PACA à destination des pays méditerranéens, en euros

	moyenne 1999-2001	moyenne 2003-2005	croissance 1999-2002 à 2003-2005
pommes	3 975 011	19 200 000	383%
fruits séchés	1 464 918	1 027 401	-30%
Fruits à coque	1 293 141	901 688	-30%
Légumes secs	6 282 539	619 719	-90%
Pommes de terre	241 070	440 967	83%
litchis	1 296	309 341	23775%
avocats	195 686	269 949	38%
raisins	397 233	185 908	-53%
fruits conservés	68 509	154 722	126%
agrumes	24 318	133 973	451%
noix de brésil et de cajou	198 606	76 539	-61%
oignons	848 317	74 649	-91%
légumes congelés	22 252	58 739	164%
fruits congelés	0	58 670	
kiwis	76 741	48 903	-36%
myrtilles	0	31 934	
légumes secs	34 857	30 402	-13%
légumes conservés	335	15 953	4667%
pêches	10 739	10 262	-4%
abricots	0	8 548	
légumes à cosse	0	4 138	
racines	0	3 968	
tomates	460	3 836	734%
concombres	0	2 968	
prunes	3 311	2 727	-18%
poivrons	0	2 670	
truffes	2 190	2 569	17%
cerises	915	2 209	142%
courgettes	5 644	1 897	-66%
melons	5 079	1 243	-76%
groseilles	0	1 090	
céleris	0	947	
écorces	0	590	
aubergines	0	497	

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Tableau 50. Exportations de fruits et légumes de la région Languedoc Roussillon à destination des pays méditerranéens, en euros

	moyenne 1999-2001	moyenne 2003-2005	croissance 1999-2002 à 2003-2005
pommes	151 030	2 108 974	1296%
oignons	1 096	1 933	76%
légumes secs	33 491	33 845	1%
Fruits à coque	6 212	4 853	-22%
pommes de terre	157 378	15 023	-90%
laitues	0	19 420	
agrumes	0	11 519	
épinard	0	1 954	
Courgettes	0	9 768	
tomates	0	19 180	
bananes	0	1 555	
asperges	0	1 220	
poivrons	0	367	

Agreste, Chiffres du commerce extérieur, direction générale des douanes et droits indirects

Table des tableaux

TABLEAU 1. CLASSEMENT DES REGIONS FRANÇAISES EN FONCTION DE LEUR PIB AGRICOLE EN 2006.....	9
TABLEAU 2. PRODUCTION FRANÇAISE DE FRUITS	16
TABLEAU 3. PRODUCTION FRANÇAISE DE LEGUMES	16
TABLEAU 4. PRINCIPAUX FRUITS ET LEGUMES PRODUITS PAR REGION EN 2007 (100KG) 18	
TABLEAU 5. CARACTERISTIQUES DES EXPLOITATIONS LEGUMIERES DANS LES 3 REGIONS EN 2005.....	20
TABLEAU 6. PART DU COMMERCE DE FRUITS ET LEGUMES DANS LE COMMERCE DES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES EN 2006.....	24
TABLEAU 7. PART DES EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES DANS LES EXPORTATIONS FRANÇAISES EN 2006.....	25
TABLEAU 8. PRINCIPAUX FRUITS ET LEGUMES EXPORTES PAR LES TROIS REGIONS ETUDIEES EN EUROS	27
TABLEAU 9. DESTINATION DES EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES 3 REGIONS ETUDIEES VERS LES PAYS DU SUD ET DE L'EST DE LA MEDITERRANEE EN EUROS	30
TABLEAU 10. IMPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES EN 2006	30
TABLEAU 11. PART DES EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES DANS LES EXPORTATIONS FRANÇAISES EN 2006.....	31
TABLEAU 12. PRINCIPAUX FRUITS ET LEGUMES IMPORTES PAR LES TROIS REGIONS ETUDIEES EN EUROS	32
TABLEAU 13. ORIGINE DES IMPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES 3 REGIONS ETUDIEES EN PROVENANCE DES PAYS DU SUD ET DE L'EST DE LA MEDITERRANEE.....	34
TABLEAU 14. CARACTERISTIQUES DES EXPLOITATIONS DE L'OTEX FRUITS DANS CHACUNE DES REGIONS	36
TABLEAU 15. TAUX DE CROISSANCE DE LA PRODUCTION DES EXPLOITATIONS DE L'OTEX FRUITS DANS CHACUNE DES REGIONS.....	37
LE TAUX DE CROISSANCE MOYEN ANNUEL SE CALCULE A PARTIR DE LA FORMULE SUIVANTE :.....	37
TABLEAU 16. CARACTERISTIQUES DE LA MAIN D'ŒUVRE DANS L'OTEX FRUITS.....	37
TABLEAU 17. CARACTERISTIQUES FINANCIERES DES EXPLOITATIONS DE L'OTEX FRUITS	38
TABLEAU 18. CLASSEMENT DES REGIONS EN FONCTION DE LEUR PERFORMANCE 2004-2006, OTEX FRUITS.....	38
TABLEAU 19. VARIABLES PONDEREES PAR LA MOYENNE FRANÇAISE INTRODUITES DANS LE SCORE, CAS DES FRUITS (1).....	39
TABLEAU 20. VARIABLES PONDEREES PAR LA MOYENNE FRANÇAISE INTRODUITES DANS LE SCORE, CAS DES FRUITS (2).....	39
TABLEAU 21. CARACTERISTIQUES DES EXPLOITATIONS DE L'OTEX MARAICHAGE DE CHACUNE DES REGIONS	40
TABLEAU 22. TAUX DE CROISSANCE DE LA PRODUCTION EN VALEUR DES EXPLOITATIONS DE CHACUNE DES REGIONS, OTEX MARAICHAGE.....	41
TABLEAU 23. CARACTERISTIQUES DE LA MAIN D'ŒUVRE DANS CHACUNE DES REGIONS, OTEX MARAICHAGE	41

TABLEAU 24.	CARACTERISTIQUES FINANCIERES DES EXPLOITATIONS DE CHACUNE DES REGIONS, OTEX MARAICHAGE.....	41
TABLEAU 25.	CLASSEMENT DES REGIONS EN FONCTION DE LEUR PERFORMANCE 2004-2006, OTEX MARAICHAGE.....	42
TABLEAU 26.	VARIABLES PONDEREES PAR LA MOYENNE FRANÇAISE INTRODUITES DANS LE SCORE, CAS DES LEGUMES (1).....	42
TABLEAU 27.	VARIABLES PONDEREES PAR LA MOYENNE FRANÇAISE INTRODUITES DANS LE SCORE, CAS DES LEGUMES (2).....	43
TABLEAU 28.	CALENDRIER D'UNE CAMPAGNE D'APPROVISIONNEMENT MELONS (FRANCE, 2007)	46
TABLEAU 29.	LES DISPONIBILITES FRANÇAISES EN MELONS	47
TABLEAU 30.	PRODUCTION FRANÇAISE PAR REGIONS	47
TABLEAU 31.	LES IMPORTATIONS FRANÇAISES DE MELONS (EN TONNES).....	47
TABLEAU 32.	EXPORTATIONS DE MELONS DU MAROC (EN TONNES)	48
TABLEAU 33.	EXPORTATIONS DE MELONS DE LA FRANCE PAR ORIGINES (2006)	48
TABLEAU 34.	LA CONCENTRATION DANS LA MISE EN MARCHÉ DU MELON.....	49
TABLEAU 35.	PRODUCTION DE PECHES ET NECTARINES DE L'UE (EN TONNES).....	65
TABLEAU 36.	PRODUCTION DE PECHES ET NECTARINES EN FRANCE (EN TONNES).....	65
TABLEAU 37.	SUPERFICIES DE PECHES ET NECTARINES EN FRANCE (2006).....	66
TABLEAU 38.	IMPORTATIONS DE PECHES ET NECTARINES DE LA FRANCE (2006).....	66
TABLEAU 39.	EXPORTATIONS DE PECHES ET NECTARINES DE LA FRANCE EN 2006.....	67
TABLEAU 40.	LES O.P DE LA FILIERE PECHES ET NECTARINES DANS 3 REGIONS, LANGUEDOC-ROUSSILLON, PACA, RHONE ALPES (2006)	69
TABLEAU 41.	PRODUCTION TOTALE DE TOMATES DANS L'UE (1000 TONNES)	78
TABLEAU 42.	PRODUCTION DE TOMATE DE L'UE DESTINEE AU MARCHÉ DU FRAIS (2006)	79
TABLEAU 43.	PRODUCTION DE LA FRANCE PAR REGIONS DE PRODUCTION (1000 TONNES)	79
TABLEAU 44.	REPARTITION DE LA PRODUCTION DE TOMATE PAR MODE DE PRODUCTION	80
TABLEAU 45.	IMPORTATIONS DE TOMATE DE LA FRANCE PAR ORIGINE (2006)	80
TABLEAU 46.	EXPORTATIONS DE TOMATE DE LA FRANCE PAR ORIGINES EN 2006	81
TABLEAU 47.	ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS PAR REGIONS - TOMATES DE FRANCE	83
TABLEAU 48.	LES PRINCIPALES ENTREPRISES DE PRODUCTION DE TOMATES EN FRANCE	84
TABLEAU 49.	TYPLOGIES DES ETUDES DE CAS.....	93
TABLEAU 50.	LE POIDS DES FRUITS ET LEGUMES DANS LE GRAND DELTA FRANÇAIS	106
TABLEAU 51.	CLASSEMENT DES REGIONS EN FONCTION DE LEUR PERFORMANCE 2004-2006, OTEX FRUITS.....	107
TABLEAU 52.	CLASSEMENT DES REGIONS EN FONCTION DE LEUR PERFORMANCE 2004-2006, OTEX MARAICHAGE.....	108

Table des figures

FIGURE 1.	PART DU PIB AGRICOLE DANS LE PIB TOTAL PAR REGION	10
FIGURE 2.	PART DES EXPORTATIONS AGRICOLES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES PAR REGION	11
FIGURE 3.	PART DES FRUITS ET LEGUMES DANS LA PRODUCTION AGRICOLE EN VALEUR PAR REGION EN 2006.....	12
FIGURE 4.	PART DES EXPLOITATIONS AGRICOLES QUI PRODUISENT FRUITS ET DE PRODUITS DU MARAICHAGE PAR REGION EN 2005.....	13
FIGURE 5.	PART DE LA SURFACE AGRICOLE UTILE DESTINEE A LA PRODUCTION DE FRUITS ET DE PRODUITS DU MARAICHAGE, PAR REGION EN 2005.....	13
FIGURE 6.	PART DES UNITES DE TRAVAIL AGRICOLES DESTINEE A LA PRODUCTION DE FRUITS ET DE PRODUITS DU MARAICHAGE, PAR REGION EN 2005	14
FIGURE 7.	PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES PAR REGION EN 2006.....	15
FIGURE 8.	EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES DES 3 REGIONS	17
FIGURE 9.	EVOLUTION DE LA PRODUCTION DES PRINCIPAUX PRODUITS	19
FIGURE 10.	BALANCES COMMERCIALES DE LA REGION PACA, 2006	22
FIGURE 11.	BALANCES COMMERCIALES DE LA REGION LANGUEDOC ROUSSILLON, 2006	
FIGURE 12.	BALANCES COMMERCIALES DE LA REGION RHONE ALPES, 2006	23
FIGURE 13.	COMPARAISON DE LA PRODUCTION ET DES EXPORTATIONS DE LEGUMES EN 2006	24
FIGURE 14.	COMPARAISON DE LA PRODUCTION ET DES EXPORTATIONS DE FRUITS EN 2006	25
FIGURE 15.	EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES.	26
FIGURE 16.	EVOLUTION DES EXPORTATIONS DES PRINCIPAUX FRUITS ET LEGUMES EXPORTES POUR LES PRINCIPALES REGIONS EXPORTATRICES.....	28
FIGURE 17.	DESTINATION DES EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES 3 REGIONS ETUDIEES	29
FIGURE 18.	EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES.	31
FIGURE 19.	ORIGINES DES IMPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DES 3 REGIONS ETUDIEES	33
FIGURE 20.	LES IMPORTATIONS DE MELON DE LA FRANCE PAR ORIGINES (2006)	48
FIGURE 21.	EXPORTATIONS DE MELON DE LA FRANCE PAR ORIGINES (2006)	49
FIGURE 22.	DESCRIPTION DU TRANSPORT DU MAROC VERS LA STATION DE CAVAILLON	51
FIGURE 23.	DESCRIPTION DE LA LIGNE DE CONDITIONNEMENT	52
FIGURE 24.	FORCE SUD	53
FIGURE 25.	LA LOGISTIQUE TRANSPORT	54
FIGURE 26.	LES LIVRAISONS DE FORCE SUD A CARREFOUR.....	55
FIGURE 27.	UNE COMPARAISON CIRCUIT ROUTIER AVEC CIRCUIT MARITIME (CONTENEUR REEFER).....	62
FIGURE 28.	IMPORTATIONS DE PECHES ET NECTARINES DE LA FRANCE (2006)	67

FIGURE 29.	EXPORTATIONS DE PECHES ET NECTARINES DE LA FRANCE (2006)	68
FIGURE 30.	IMPORTATIONS DE TOMATE DE LA FRANCE PAR ORIGINES (2006).....	81
FIGURE 31.	EXPORTATIONS DE TOMATE DE LA FRANCE PAR ORIGINES EN 2006.....	82

Table des tableaux des annexes

TABLEAU 1.	EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE FRUITS FRANÇAISE PAR REGION	132
TABLEAU 2.	EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE LEGUMES FRANÇAISE PAR REGION.	132
TABLEAU 3.	NOMBRE D'EXPLOITATIONS DE FRUITS ET DE LEGUMES PAR REGION EN 2000 ET 2005	133
TABLEAU 4.	NOMBRE TOTAL D'EXPLOITATIONS AGRICOLES PAR REGION EN 2000 ET 2005	133
TABLEAU 5.	SURFACE AGRICOLE UTILE DEDIEE AUX FRUITS ET AUX LEGUMES PAR REGION EN 2000 ET 2005.....	134
TABLEAU 6.	SURFACE AGRICOLE UTILE TOTALE PAR REGION EN 2000 ET 2005.....	134
TABLEAU 7.	UNITES DE TRAVAIL AGRICOLE DEDIEES AUX FRUITS ET AUX LEGUMES PAR REGION EN 2000 ET 2005	135
TABLEAU 8.	UNITES DE TRAVAIL AGRICOLE TOTALES PAR REGION EN 2000 ET 2005	135
TABLEAU 9.	PRODUCTION FRANÇAISE DE FRUITS ET LEGUMES EN QUANTITE (100KG)	136
TABLEAU 10.	PRODUCTION FRANÇAISE DE FRUITS ET LEGUMES EN QUANTITE (100KG) SUITE	137
TABLEAU 11.	SUPERFICIE DEDIEE AUX FRUITS ET LEGUMES EN FRANCE (HA).....	138
TABLEAU 12.	SUPERFICIE DEDIEE AUX FRUITS ET LEGUMES EN FRANCE (HA) SUITE	139
TABLEAU 13.	PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION RHONE-ALPES EN QUANTITE (100KG)	140
TABLEAU 14.	SUPERFICIE DEDIEE AUX FRUITS ET LEGUMES EN REGION RHONE-ALPES (HA)	141
TABLEAU 15.	PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION PACA EN QUANTITE (100KG)	142
TABLEAU 16.	SUPERFICIE DEDIEE AUX FRUITS ET LEGUMES EN PACA (HA)	143
TABLEAU 17.	PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION LANGUEDOC-ROUSSILLON EN QUANTITE (100KG).....	144
TABLEAU 18.	SUPERFICIE DEDIEE AUX FRUITS ET LEGUMES EN LANGUEDOC-ROUSSILLON (HA).....	145
TABLEAU 19.	CARACTERISTIQUES DES EXPLOITATIONS LEGUMIERES DANS LES 3 REGIONS EN 2005.....	146
TABLEAU 20.	REPARTITION DE LA SURFACE LEGUMIERE DANS LES 3 REGIONS (HA) EN 2005	147
TABLEAU 21.	REPARTITION DES UTA DANS LES 3 REGIONS (HA) EN 2005	148
TABLEAU 22.	REPARTITION DES UTA LEGUMIERES DANS LES 3 REGIONS (HA) EN 2005	149
TABLEAU 23.	CARACTERISTIQUE DE L'EMPLOI DANS LE SECTEUR DES LEGUMES EN RHONE ALPES	150
TABLEAU 24.	CARACTERISTIQUE DE L'EMPLOI DANS LE SECTEUR DES LEGUMES EN PACA	150
TABLEAU 25.	CARACTERISTIQUE DE L'EMPLOI DANS LE SECTEUR DES LEGUMES EN LANGUEDOC ROUSSILLON.....	150

TABLEAU 26. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES D'ABRICOTS EN FONCTION DE L'AGE DES PRODUCTEURS EN 2007.....	151
TABLEAU 27. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES D'ABRICOTS EN FONCTION DE LA TAILLE DES VERGERS EN 2007.....	151
TABLEAU 28. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES D'ABRICOTS EN FONCTION DU NOMBRE D'ESPECES CULTIVEES EN 2007	151
TABLEAU 29. REPARTITION DES SURFACES D'ABRICOTIERS EN FONCTION DE L'AGE DU VERGER EN 2007	151
TABLEAU 30. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE POMMES EN FONCTION DE L'AGE DES PRODUCTEURS EN 2007.....	152
TABLEAU 31. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE POMMES EN FONCTION DE LA TAILLE DES VERGERS EN 2007.....	152
TABLEAU 32. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE POMMES EN FONCTION DU NOMBRE D'ESPECES CULTIVEES EN 2007	152
TABLEAU 33. REPARTITION DES SURFACES DE POMMIERS EN FONCTION DE L'AGE DU VERGER EN 2007	152
TABLEAU 34. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE PECHES EN FONCTION DE L'AGE DES PRODUCTEURS EN 2007.....	153
TABLEAU 35. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE PECHES EN FONCTION DE LA TAILLE DES VERGERS EN 2007.....	153
TABLEAU 36. REPARTITION DES EXPLOITATIONS PRODUCTRICES DE PECHES EN FONCTION DU NOMBRE D'ESPECES CULTIVEES EN 2007	153
TABLEAU 37. REPARTITION DES SURFACES DE PECHERS EN FONCTION DE L'AGE DU VERGER EN 2007	153
TABLEAU 38. BALANCE COMMERCIALE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE DE LA REGION PACA EN 2006 EN MILLIERS D'EUROS.....	154
TABLEAU 39. BALANCE COMMERCIALE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE DE LA REGION LANGUEDOC ROUSSILLON EN 2006 EN MILLIERS D'EUROS.....	154
TABLEAU 40. BALANCE COMMERCIALE AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE DE LA REGION RHONE ALPES EN 2006 EN MILLIERS D'EUROS	154
TABLEAU 41. PART DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES EXPORTEE POUR LES PRINCIPALES REGIONS PRODUCTRICES EN 2006.....	155
TABLEAU 42. PART DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES EXPORTEE PAR LA REGION RHONE ALPES POUR QUELQUES PRODUITS EN 2006.....	155
TABLEAU 43. PART DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES EXPORTEE PAR LA REGION PACA POUR QUELQUES PRODUITS EN 2006.....	155
TABLEAU 44. PART DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES EXPORTEE PAR LA REGION LANGUEDOC ROUSSILLON POUR QUELQUES PRODUITS EN 2006	156
TABLEAU 45. EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION RHONE ALPES, EN EUROS	157
TABLEAU 46. EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION PACA, EN EUROS	158
TABLEAU 47. EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION LANGUEDOC ROUSSILLON, EN EUROS	159
TABLEAU 48. EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION RHONE ALPES A DESTINATION DES PAYS MEDITERRANEENS, EN EUROS	160
TABLEAU 49. EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION PACA A DESTINATION DES PAYS MEDITERRANEENS, EN EUROS	161

TABLEAU 50. EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES DE LA REGION LANGUEDOC ROUSSILLON A DESTINATION DES PAYS MEDITERRANEENS, EN EUROS..... 162

IPEMed / UMR MOISA

Perspectives et instruments de coopération régional euro-méditerranéenne dans la filière fruits et légumes (picfl-med)

Résumé

Ce rapport a pour objectif de présenter des pistes pour renforcer la coopération euro-méditerranéenne dans la filière fruits et légumes frais. Il précise dans un premier temps les enjeux économiques de cette filière dans trois régions méditerranéennes françaises. PACA dégage un chiffre d'affaires de 1,3 milliard d'euros, soit 24% de la production nationale de fruits et légumes en 2006 ; le Languedoc-Roussillon 550 millions d'euros (10%) et Rhône-Alpes 525 millions (9%). Les trois régions totalisent 7000 exploitations horti-fruticoles et 34 000 emplois. Selon un scoring de performances économiques pour la filière fruits, Rhône-Alpes arrive en tête des régions françaises, suivie du Languedoc-Roussillon et de PACA. Pour les légumes, le classement place en numéro 1 la Bretagne, en n°3 PACA, en n°5 Rhône-Alpes et en n°6 le Languedoc-Roussillon.

Les partenariats nord-sud dans la filière fruits et légumes frais demeurent peu fréquents. Entre les 3 régions étudiées et les pays du Maghreb, leur nombre était probablement inférieur à une douzaine en 2008. 9 études de cas approfondies ont été réalisées qui ont permis de dresser une typologie distinguant des accords commerciaux, des investissements au sud sans partenaire local, des co-investissements avec un partenaire non-producteur et des partenariats globaux nord-sud. Le bilan des partenariats est mitigé pour les parties prenantes, à court terme. Ils s'inscrivent toutefois dans une perspective favorable à moyen et long terme. 7 raisons militent pour un développement de tels partenariats, dont principalement l'existence de complémentarités, les promesses d'un vaste marché potentiel au sud, la possibilité de stimuler les exportations vers l'UE et les pays tiers et l'impératif du co-développement. Les principaux freins à la multiplication des partenariats tiennent au statut de la terre et à la faiblesse du cadre institutionnel dans les pays du Maghreb, au manque d'organisation des filières, à l'insuffisante disponibilité de financements et à des blocages psychologiques tant au nord qu'au sud.

Enfin, les recommandations issues de l'analyse macro-économique et des études de cas, insistent sur la nécessité de mettre en place un environnement politico-économique favorable du type organisation commune de marché euro-méditerranéenne et sur l'intérêt de véritables alliances stratégiques d'entreprises de part et d'autre de la Méditerranée.

Montpellier
Avril 2009