

Les évolutions comparées de la filière des produits aquatiques et des filières des produits carnés en France

Catherine MARIOJOULS, Jean LOSSOUARN

Institut National Agronomique Paris-Grignon. Département des Sciences Animales
16 rue Claude Bernard. 75231 PARIS Cedex 05 France

Résumé

La filière des produits aquatiques en France subit des mutations importantes, sous la triple poussée d'une contrainte croissante sur la ressource, de l'internationalisation des marchés, et de la modernisation de la distribution. Son évolution présente des similitudes avec celles de certaines filières des produits animaux à moments donnés de leur histoire.

Ainsi, la filière de la viande bovine présentait en amont une organisation traditionnelle atomisée et peu transparente, confrontée à une concentration en aval. traits comparables à ceux de la filière des produits aquatiques.

La diversité des produits traités, et la complexité de l'organisation qui en découle, est une caractéristique de la filière des produits aquatiques. Un exemple de valorisation de la diversité par les signes de qualité et le marketing est offert par la filière volailles de chair, qui a fortement innové par la découpe et l'élaboration.

Une maîtrise avancée du processus de production par l'élevage crée. en milieu aquatique comme en milieu terrestre, les conditions d'approvisionnement d'une filière à l'organisation moderne et fluide. Ainsi, salmoniculture et élevage porcin présentent à ce point de vue des similitudes.

S'appuyant sur la définition de la filière. «Un ensemble de flux et d'agents remplissant des fonctions fin vue de concourir à une demande filiale ». Cet article développera des analyse comparatives en vue de proposer une grille d'analyse de l'évolution de la filière des produits aquatiques.

Summary

The aquatic products food chain in France is strongly changing because of three causes : an Increasing constraint on the resource, the internationalization of the markets, and the modernization of the food distribution. Its evolution has some similarities with the evolutions of some animal products food chains.

For instance, the beef meat food chain used to have, upstream, a traditional organization Characterized by atomization and non-transparency, facing with the concentration of Operators downstream. This is similar to the present situation of the aquatic products food Chain.

The diversity of the products, and the resulting complexity, are characteristics of aquatic Products food chain. A good example of the commercial valorization of the diversity is given by ie poultry food chain, which created a lot of innovations through cutting and processin.

The mastering of the production through farming, on the continent or in aquatic environment Creates the conditions for a modern and fluid food chain.

La filière des produits aquatiques en France subit des mutations importantes, sous la triple poussée d'une contrainte croissante sur la ressource exploitée, de l'internationalisation des marchés, et de la modernisation de la distribution. La période actuelle est particulièrement difficile pour l'amont de la filière: marins - pêcheurs et mareyeurs- Ainsi, le schéma classique Je cène filière montre des signes de redistribution des fonctions, voire de remise en question Je métiers traditionnels, tandis que de nouvelles voies sont explorées pour une meilleure rationalisation et une amélioration de la valorisation des produits de la pêche française.

Notre objectif ici est de présenter une analyse de la filière des produits aquatiques en France. en comparant son organisation et ses évolutions à celles des produits carnés. En tant que filière agro-alimentaire, et malgré ses spécificités, la filière des produits aquatiques est confrontée à des contraintes communes à toutes, et notamment à celles des produits animaux avec lesquelles elle est en concurrence sur le marché de la consommation.

Nous nous appuyons pour cela sur notre expérience de la pratique renouvelée de l'analyse de filières, nourrie à la fois de la connaissance des milieux professionnels et de l'intégration d'un ensemble d'outils et concepts théoriques.

1. La filière et l'analyse de filière

La filière d'un produit ou d'un groupe de produits peut se définir simplement comme un ensemble de flux de matières, qui font intervenir des agents économiques exerçant des fonctions complémentaires et interdépendantes en vue de concourir à satisfaire une demande finale. C'est une définition, parmi de nombreuses autres possibles. Analysant ce concept polymorphe. MORVAN (1985) retenait la présence de trois éléments constitutifs déterminants

- Une succession d'opérations de transformations dissociables, séparables et liées entre elles- à propos desquelles il paraît d'espace de technologies,
- Un tissu Je relations commerciales et financières, qui l'amenait à parler d'espace de relations,
- Un ensemble d'actions économiques président à la mise en valeur des moyens de production et il évoquait un espace de stratégies.

L'analyse de filière a précisément pour objet, a. propos d'un produit ou groupe de produits, et dans un cadre géographique défini, de mettre au jour les techniques ou technologies mises en œuvre par les agents économiques, les types de relations que ceux-ci entretiennent et les stratégies conscientes ou inconscientes qu'ils poursuivent, et par-là de construire une représentation cohérente d'ensemble. Car une filière est un système, complexe, et l'analyse de filière empruntera à l'analyse systémique, comme elle pourra aussi emprunter à la théorie des conventions ; elle ne saurait être pertinente sans une bonne connaissance des produits et de leurs caractéristiques biotechniques, des relations suivies avec les entreprises et les milieux professionnels.

L'analyse de filière est particulièrement féconde pour l'étude de la stratégie des firmes (STOFFAES , 1980), en valorisant des concepts comme ceux de la

sécurisation de point stratégique ou de point sensible, de stade critique. Elle se prête bien à l'étude de ces processus d'innovation, et à l'évaluation des chances de réussite de celle-ci. Elle fournit aussi un cadre théorique périmé et stimulant pour l'étude des conditions de définition et maîtrise de la qualité, car celle-ci est fondamentalement un enjeu de filière.

2. LES FILIERES DES PRODUITS ANIMAUX : DES SYSTEMES COMPLEXES AUX MODES D'ORGANISATION CONTRASTES

2.1. La filière française des produits aquatiques (Données FIOM 1994)

La filière française des produits aquatiques est approvisionnée à parité par la production nationale (920.000 T dont 220.000 T produites par l'aquaculture marine. 58.000 T par l'aquaculture continentale) et les importations (880.000 T), tandis qu'un flux d'exportation de 410.000 T permet d'estimer la consommation apparente à 1.39 millions de tonnes- soit environ 23 kg/hab/an, ce qui place le consommateur français à un niveau relativement élevé dans la Communauté. La France, comme l'Union Européenne, présente pour le commerce extérieur des produits aquatiques, un déficit important (10.4 milliards de francs), et croissant en tendance au cours de la dernière décennie.

Nous limiterons ici notre champ d'étude à la filière de la pêche fraîche. Nous retiendrons pour caractériser cette filière, et donner les éléments nécessaires à l'analyse comparative qui suivra, les principaux points suivants.

* Les flux traités par les opérateurs sont d'une importance extrêmement variable au même niveau de la filière: en pêche fraîche, la quantité débarquée à chaque retour de pêche varie de quelques centaines de kilos pour un petit bateau de pêche côtière sortant à la journée, à 80 à 150 tonnes pour un chalutier industriel de 55 mètres faisant des marées de 14 Jours: à l'autre bout de la filière, un poissonnier traditionnel traitera 2 à 4 tonnes par mois. tandis qu'un rayon marée de grande surface traitera de 10 à 30 tonnes par mois. selon l'importance du magasin. Il apparaît immédiatement que l'ajustement des besoins quantitatifs et qualitatifs entre les différents maillons de [a filière fera appel à des fonctionnements différents selon la taille des flux concernés. La tendance lourde de développement du poids des grandes et moyennes surfaces dans la distribution des produits aquatiques (pour les poissons de mer frais. 14 % en DUO. 55 % en 1994) a créé un besoin nouveau en aval. de flux importants et réguliers ; une demande similaire, de flux importants ci réguliers, émane du secteur de la transformation,

* Les agents de la filière sont très nombreux, ce qui contribue à une forte atomisation et une complexité importante. La filière des produits de la mer frais, en quelques chiffres, c'est :

- 6800 bateaux armés à des métiers très divers (dont 5700 côtiers de moins de 16 m, 950
- unités artisanales hauturières de 16 à 25 m, 90 chalutiers semi - industriels de 25 à 38 m. 35 chalutiers industriels de plus de 38 m),
- 42 criées, soit de nombreux points de débarquement, tri. vente à près de 470 entreprises de mareyage.
- 25 sociétés de transport spécialisé.
- 180 entreprises de vente en gros,
- et environ 9000 points de vente au détail, dont 4000 poissonneries traditionnelles et 4800 rayons marée de grande surface.

* Les principales fonctions exercées sont :

- La collecte par pêche, par nature aléatoire, et donc difficilement planifiable,
- Le tri de la pêche par espèce et taille, pour préparer la première mise en marché.
- La préparation du poisson : étêtage, éviscération, éventuellement découpe en filets ou darnes voire transformation en produits frais plus élaborés (rôtis, brochettes, paupiettes), puis conditionnement en caisses par lots homogènes pour la distribution.
- Le transport spécialisé.
- La vente en gros. et la vente au détail.
- La demande Finale est double : celle de la consommation en frais, celle des transformateurs pour un marché final des produits transformés.

Enfin, la filière des produits aquatiques présente deux caractéristiques spécifiques :

- Son approvisionnement issu majoritairement de la pêche, fortement aléatoire, ce qui implique des incertitudes importantes sur l'approvisionnement de l'ensemble de la filière: le développement récent de l'aquaculture, qui fournit près de 28 % de la consommation apparente française, a cependant modifié partiellement cette situation.
- Les produits concernés sont d'une grande diversité, puisque près de 80 espèces différentes sont débarquées, puis vendues sous différentes présentations: cette diversité est LUI facteur de complexité supplémentaire dans le traitement d'une matière première fragile et périssable, et rend nécessaire des savoir-faire particuliers.

2.2. Les filières françaises des produits carnés

Les filières des produits camés ont connu des évolutions considérables- au cours des 3 ou 4 dernières décennies. On y trouvera des similitudes, mais aussi des différences significatives.

Parmi les traits communs des évolutions, on peut mentionner :

- Le développement considérable de la production, en volumes- pour les principales filières. ainsi qu'une concentration et une rationalisation des unités de production. - l'accroissement des quantités consommées, et donc de la demande solvable, jusqu'au milieu des années 1980.
- Les changements très importants dans les conditions et modalités de la mise en marché des animaux prêts pour l'abattage- avec l'apparition puis la montée en puissance des groupements de producteurs, qui réalisent une concentration de l'offre,
- La modernisation des opérations d'abattage - transformation, avec l'apparition au cœur des filières de très grosses unités industrielles d'abattage, très généralement complétées aujourd'hui par des ateliers de découpe.
- La montée en puissance, dans la distribution, des magasins en libre-service à grande ou moyenne surface (GMS), qui ont accaparé des parts de marché

croissantes, devenues majoritaires pour toutes les grandes filières.

- Le rôle croissant, devenu très important- des échanges internationaux d'animaux, carcasses ou produits.

- Cependant, les différences demeurent, et nous soulignerons ici quelques originalités marquantes.

- - Dans la filière viande bovine, les gains de productivité au stade de la production, réels, sont cependant demeurés n'es inférieurs à ceux observés dans les filières porcine et avicoles. La viande de bœuf est devenue, progressivement, une viande chère- comparativement à celles de porcs ou de volailles, et cela est une raison majeure à l'érosion de sa consommation, observée depuis une dizaine d'années. Dans le même temps- pour différentes raisons zootechniques : faible productivité de l'espèce, élevage lié au sol... les types d'animaux produits sont restés beaucoup plus hétérogènes que dans les deux grandes filières voisines, beaucoup plus dispersés aussi, ce qui a comme conséquence une survivance tenace de la fonction de collecte d'animaux vivants destinés ; à l'abattoir. Enfin- suite à l'instauration du régime des quotas laitiers et à la réforme de la P.A.C. européenne, cette filière est engagée dans un processus de réduction des volumes et des flux traités : elle doit donc maîtriser et gérer la décroissance.

-- Dans les filières porcine et avicoles (poulets, dindes, canards...), les unités de production, moins ou pas liées ait soi ont subi une concentration très forte. Les types d'animaux produits se sont extrêmement standardisés, sous l'effet conjugué de la sélection génétique. des techniques d'alimentation et des conditions d'élevage : porc charcutier d'un peu plus de 80 kg carcasse- poulet standard, poulet lourd pour la découpe... La mise en marché, pour abattage, de ces animaux, est rigoureusement panifiable, avec une incertitude inférieure à la semaine pour le porc charcutier- de l'ordre de la journée pour les productions avicoles : 33-35 jours d'âge pour le poulet - export , 40-42 jours pour le poulet standard. 50-52 jours pour le poulet lourd destiné à la découpe. 76-80 jours pour le poulet label rouge... En conséquence, ces filières sont de plus en plus fortement structurées, c'est à dire soumises à une coordination forte de l'articulation des différentes opérations techniques allant de la production des animaux à la mise à disposition du consommateur des produits terminaux : la fonction de collecte sur le mode de cueillette des animaux destinés à l'abattage est, historiquement, totalement révolue

- - Les filières avicoles, es à moindre degré !a filière porcine. on! fini preuve d'une créativité très élevée à l'aval, en matière d'innovation sur le produit terminal,, destiné au consommateur : apparition et développement des produits issus de la découpe de dindes ou de poulets (escalopes, cuisses, pilons, rôtis,..) ou de canards (filets, magrets...), bien adaptés à l'évolution des goûts et besoins de la clientèle (taille du ménage, temps et facilite de préparation) et se prêtant. à la création de marques et à des politiques de marketing. A l'inverse, et du fait de l'hétérogénéité, de la non - standardisation du produit, comme de l'impossibilité jusqu'à une date très récente à le suivre au long de la filière (" tracabilité "), la viande de bœuf est restée pour l'essentiel à l'état de produit banal, peu ou pas " marketable ".

- - Enfin, les conditions des transactions sur animaux vivants demeurent très différentes. En volailles, les lots d'animaux sont aisément caractérisables, du fait de leur taille (milliers d'animaux : loi des grands nombres), de la standardisation des matériels génétiques et des conditions d'élevage. Il en va de même pour les porcs, depuis qu'à été introduit le classement automatisé des carcasses sur la

chaîne d'abattage sur la base du taux de muscle, a partir de 1986 en France. Là encore, la filière viande bovine se distingue : le classement, tant des animaux vils que des carcasses demeure subjectif : son résultat est 1res faiblement corrélé avec la qualité du morceau de viande dans l'assiette du consommateur : du coup, des familles d'opérateurs : négociants en bestiaux et chevillards, prospèrent toujours sur la base d'un savoir-faire non partagé en matière d'appréciation des animaux vivants ou d'évaluation des carcasses.

3. DES FILIERES EN MUTATION : PRODUITS AQUATIQUES ET VIANDE BOVINE

L'organisation traditionnelle et les évolutions de la filière des produits aquatiques montrent de larges ressemblances avec celles de la viande bovine.

3-1. Cette ressemblance trouve ses sources notamment dans les caractéristiques communes aux matières premières : **complexité, diversité, et difficulté de standardisation des produits:**

Plusieurs facteurs sont à l'origine de la difficulté de standardisation du produit viande bovine :

- Elle est issue de plusieurs types d'animaux (vaches de réforme, génisses, bœufs, taurillons), présentant des caractéristiques très variables de qualité bouchère ; or il n'existe pas encore d'outils d'appréciation objective de la conformation et de l'état d'engraissement d'une carcasse: le classement, qui conditionnera le prix, reste le fait d'une opération subjective en bout de chaîne d'abattage ;

- La qualité finale du morceau de viande de bœuf est la résultante de la structure du muscle, et de processus biochimiques complexes au cours de la maturation, dont la réussite reste le fait de pratiques encore largement empiriques.

- Enfin, il existe dans une carcasse une grande diversité de morceaux et muscles, à valoriser par des préparations culinaires différentes.

Au total, la valorisation nécessite des savoir-faire successifs à chaque niveau de la filière, pour l'appréciation du produit (et donc le prix), pour la gestion et la répartition des flux vers différents usages en aval. Or, ces savoir-faire ne s'appuient traditionnellement sur aucune mesure objective, et c'est donc bien de véritables métiers qu'il s'agit, au sens du savoir-faire acquis et mis en œuvre dans une expérience professionnelle. Ces métiers évoluent aujourd'hui du fait de la prise en compte progressive de critères plus ou moins objectifs : classement des animaux et carcasses, mesure du pH du muscle,...

Cette difficulté à standardiser les produits explique la persistance pendant longtemps de l'achat de produits vus et touchés : achat en vif dans l'élevage ou au marché aux bestiaux, achat " en cheville " des carcasses après l'abattage, achat à la coupe ou en barquettes filmées transparentes en libre service. Ce n'est que progressivement, dans les dernières années, qu'on a observé de nouveaux modes de transaction sans examen des produits- parallèlement à une industrialisation de la filière : achat de lots d'animaux, achat de quartiers sur spécification du poids, de la conformation et de l'engraissement.

Le parallèle peut s'établir très facilement avec les produits de la mer :

a vente traditionnelle en criée se fait devant les bacs remplis de poissons, et ce

n'est que très récemment qu'on a vu bâtir et faire fonctionner des criées informatisées avec achats de lots décrits. La filière traditionnelle comprend un maillon de vente en gros représenté par les Marchés d'intérêt Nationaux, dont le meilleur exemple est celui de Rungis ; à l'image des anciennes halles de Paris, chaque grossiste dispose d'un " carreau " où il expose sa marchandise ; L'arrivée de la grande distribution dans la filière des produits de la mer a fortement poussé à s'affranchir de cet examen des produits avant achat, puisque ces opérateurs ont développé une stratégie d'achat de volumes importants- par télématique. Seule la mise en place d'un descriptif commun des produits, et surtout la confiance dans les relations commerciales peuvent permettre de passer à des transactions sans examen direct du produit, pratique rendue nécessaire par les volumes croissants des flux traités, et la rapidité des transactions et du transit des produits (débarquement Jour A. livraison au point de vente Jour B). Cela a été rendu possible par la création de relations entre partenaires commerciaux identifiées; mais aussi par l'imposition de la part des formes modernes de distribution de cahiers des charges sur la matière première, contrôles qualité, etc.

3.2. Une autre analogie intéressante peut être trouvée dans les fonctions présentes dans la filière, et l'évolution des acteurs qui les assument, dans le cadre d'une industrialisation globale des filières.

Une première fonction importante et souvent oubliée, dans le cas de filière à l'amont atomisée est la massification des flux, décrite et analysée dans la filière viande bovine par SOUFFLI (1993).

Plus de 40 % de la production de viande de bœuf est fournie par les vaches de réforme, dont la vente par l'éleveur est dispersée dans le temps. Par ailleurs, les animaux seront vendus généralement par petits effectifs, de une à quelques unités, ce qui supposera un travail d'approche des vendeurs, et de collecte des animaux, très long, à tel point qu'on parle de "cueillette" pour cette opération, ce qui la rapproche paradoxalement de la pêche. La production traditionnelle : vaches de réforme, bœufs, génisses, est généralement marquée par cette complexité de la collecte des animaux en amont de la filière viande bovine. Cette fonction de collecte est assurée traditionnellement par les négociants¹ en bestiaux, métier que la modernisation de la filière a partiellement écarté. Cependant, ainsi que le souligne SOUFFLET, face à un maillon amont marqué par l'atomisation de la production, le métier de négociants en bestiaux apporte un savoir-faire spécifique pour l'appréciation des animaux sur pied. et leur orientation vers un segment de la demande finale. Pour toutes les productions non panifiables, et aux produits peu ou pas standardisés, cela reste une fonction indispensable pour l'adéquation entre production et aval.

Inversement, les dernières décennies ont vu l'avènement de l'élevage par lots de taurillons et de veaux, dont la mise en marché est aisément prévisible, ce qui a fortement contribué à introduire dans la filière, tout à la fois. une logique de fonctionnement différente et des nouveaux types de comportements d'acteurs. En effet, ces productions planifiées par des organisations ou associations de producteurs, constituent des flux importants qui peuvent approvisionner directement les abattoirs industriels. Dans la filière viande bovine, la part de cette production organisée par les groupements reste cependant limitée (65-70 % des taurillons, qui constituent 33 % de la viande produite, alors qu'elle atteint 85 % de la production de porcs). Le rôle des négociants en bestiaux pour la collecte en amont reste important.

On retrouve sur la filière des produits aquatiques les mêmes besoins, à la

charnière entre production et aval : besoin de massification des flux, de constitution de lots homogènes et répondant à la demande de l'aval. Il est clair que la taille des flux à traiter varie largement selon que l'on considère les débarquements d'un petit bateau de pêche côtière (quelques dizaines de kilos de six ou sept espèces), et ceux d'un chalutier industriel (plusieurs dizaines de tonnes de seulement deux ou trois espèces dites industrielles, comme le lieu noir ou le cabillaud). De l'ait, le tri et la constitution de lots alimenteront différentes destinations : grand flux pour les ateliers de filetage d'espèces industrielles, petits flux d'espèces fines à forte valeur marchande pour la vente de poissons entiers.

La fonction de rassemblement des flux, de constitution de lots homogènes, est assurée par les mareyeurs. On retrouve chez ces opérateurs comme chez des négociants en bestiaux la même capacité à assurer l'interface entre une production atomisée et multiple, et une demande diversifiée sur une matière première complexe. Cette fonction traditionnelle est un véritable métier, requérant une connaissance de la pêche et de ses produits, un savoir-faire pour leur appréciation et leur traitement, une capacité commerciale pour faire des offres et proposer des substitutions en fonction des disponibilités émanant d'une production non planifiée.

En aval, en payant de l'échelle locale à l'échelle régionale ou nationale, une fonction analogue de collecte et concentration de flux est assurée par les grossistes, avec à ce niveau un objectif de constitution de gamme.

*Dans la modernisation de la filière des produits aquatiques, avec en particulier la montée en puissance de la grande distribution, on a observé une tendance à ne plus **utiliser les services** de ces opérateurs, à rechercher un approvisionnement direct auprès des producteurs. tendance comparable à celle décrite ci-dessus pour la filière de la viande bovine.*

Les tentatives initiales d'approvisionnement direct auprès des producteurs n'ont pas été poursuivies, en raison de la difficulté de gestion de flux et interlocuteurs multiples. Seuls deux groupes, Intermarché et Pomona, ont accompli réellement cette remontée vers l'amont, en intégrant le maillon mareyage.

En fait, le mareyage maintient son rôle dans ta filière qui se modernise, niais au prix d'adaptations à ta demande de l'aval (cf 3.3), et d'investissements nécessaires à la modernisation de ses outils, conformément à la nouvelle réglementation européenne. Ces changements s'accompagnent d'une concentration du secteur.

En revanche, c'est le maillon du commerce de gros qui a été shunté. le contact se faisant directement entre mareyage et plates-formes d'approvisionnement de grandes surfaces. Pour être plus précis, ce sont les grossistes traditionnels qui ont fait les frais de la modernisation de la filière, car la clientèle des grandes et moyennes surfaces leur a échappé, et partiellement celle de détaillants traditionnels s'approvisionnant en centrales. En revanche, on a vu apparaître depuis deux/trois ans une nouvelle forme de commerce de gros, destinée à la grande distribution, tels la filiale PRF due groupe Reynaud ou le Groupe Demarne, Ces nouveaux opérateurs, issus du métier traditionnel de grossiste- ont adapté leur savoir-faire à une nouvelle demande, en tenues de taille des flux, beaucoup plus importants- d'exigences de qualité, régularité, délais, etc. Mais c'est bien la même fonction, sous une forme rénovée, qui est remplie : offre d'une gamme diversifiée qui ne peut être obtenue que chez de nombreux mareyeurs repartis sur les côtes. Outre une nouvelle stratégie, ce sont de nouveaux outils qui sont mis en place, avec des plates-formes aux normes européennes pour réception, allotement dégroupage, implantées en fonction de la logistique (Rungis, Boulogne,...). Les

flux traités sont de l'ordre de plusieurs dizaines de milliers de tonnes par an.

Notons que les produits issus de l'aquaculture intensive, tels que saumon et bar, parce que ce mode de production maîtrisée offre des flux réguliers et prévisibles, se trouvent dans la situation des productions animales planifiées comme les taurillons ou les porcs et volailles. On constate une simplification de la filière, et notamment un approvisionnement direct des grossistes, voire des centrales. Outre la régularité des flux. au plan qualitatif et quantitatif, l'arrivée de ces produits sur le marché des produits aquatiques, a créé un profond bouleversement en raison de leur prix largement inférieurs aux produits de pêche, et, parlant. une concurrence intra - espèce et inter - espèce, et d'importantes substitutions.

3.3. Une dernière analogie existe dans le développement de nouvelles fonctions chez des opérateurs traditionnels, en réponse à une demande de l'aval

Il s'agit de l'adjonction d'une unité de transformation du produit, en plus de la préparation traditionnelle;

- Les chevillards. opérateurs traditionnels de l'abattage et de la vente de carcasses de viande bovine, pour survivre ont généralement créé un atelier de découpe, de même que les abattoirs industriels; en assurant l'éclatement de la carcasse- autrefois réalisée par le boucher-détaillant. ils sont à même de livrer quartiers, muscles, voire unités consommateurs, bref un produit facile à travailler ou même déjà prêt à la vente,

- Les mareyeurs assurent aujourd'hui, en plus du travail classique d'éviscération, la découpe de filets pour des espèces dites industrielles (lieu noir. merlan, cabillaud, lingue), voire la préparation de produits frais plus élaborés, comme des brochettes, rôtis, paupiettes, en réponse à une demande renforcée par le développement de la grande distribution: cette nouvelle fonction, qui s'ajoute à la " massification des flux " décrite ci-dessus, constitue une deuxième explication au maintien du mareyage dans la filière modernisée.

Ainsi, dans la filière des produits aquatiques comme dans les filières des produits carnés, la fonction de découpe du produit entier remonte de l'aval vers l'amont, et est effectuée dans des ateliers spécialisés, plutôt que chez les détaillants comme auparavant. Cette remontée des fonctions dans la filière est liée à la demande de flux de taille croissante de produits découpés ou transformés frais, en liaison avec l'accroissement continu des pans de marché des magasins à grande surface ; elle permet également un abaissement des coûts de fabrication par sa réalisation en ateliers de taille plus importante, voire industrielle. Elle est une véritable création de valeur ajoutée et donc de survie chez les opérateurs traditionnels effectuant des fonctions à faible marge : abattage, mareyage traditionnel, dans un contexte général de baisse des prix.

4. DES PROBLEMATIQUES COMMUNES A TOUTES LES FILIERES

4.1. Mise en marché et flux d'information

La filière des produits aquatiques est traditionnellement très cloisonnée, et a été caractérisée jusque récemment par une absence de passage d'informations entre opérateurs, en dehors de celles nécessaires aux transactions commerciales. Si le secret sur les zones de pêche est un avantage concurrentiel très compréhensible, il n'en va plus de même avec les débarquements, dont la prévision apparaît de

plus en plus nécessaire pour organiser les achats des mareyeurs. Cette observation vaut pour la pêche hauturière. débarquant toutes les deux semaines. De forts apports imprévus présentent le risque de déséquilibrer le marché- de provoquer une baisse des cours, et des invendus.

Le développement de l'informatisation, ainsi que celui de la communication par satellite, a rendu possible de nouvelles communications, notamment entre bateaux et terre. Ainsi s'est développé dans les dernières années un affichage en criée des débarquements attendus dans les jours suivants. Les bateaux peuvent, au cours de leur période de pêche, réorienter leur recherche vers d'autres espèces, en fonction de l'évolution de la demande, exprimée par les mareyeurs avec qui ils restent en contact. Ces contacts, entre mareyeurs et armateurs ou patrons pêcheurs, se multiplient durant la pêche également dans le but d'anticiper la connaissance des débarquements. Une interconnexion des criées est également en cours, afin de décloisonner les sites de première mise en marché, et de mieux satisfaire la demande. Ainsi que le souligne GL'EUDAR-DELAHAYE (1996). " l'un des facteurs importants du développement de l'informatique dans la filière [des produits aquatiques] tient à une spécificité de celle-ci : optimiser l'organisation du marché dans un contexte de production extrêmement aléatoire et avec des produits très périssables " .

On peut noter cependant que l'amélioration de la transparence du marché n'est pas ressentie comme un progrès par l'ensemble des opérateurs. En effet, une partie de l'efficacité des mareyeurs repose sur la capacité de chacun à créer ses propres réseaux d'information sur les apports, base de son pouvoir commercial. Une mise à disposition publique de l'information commerciale va à l'encontre des stratégies individuelles. En termes de trajectoires ou stratégies d'entreprises ou opérateurs, des avantages comparatifs ou concurrentiels vont disparaître.

Par ailleurs, une tendance se fait jour. de développement des débarquements hors criée pour des ventes directes. L'objectif est essentiellement d'éviter les coûts afférents à la criée (taxes diverses), et d'améliorer les marges dans un contexte général de baisse des cours. Cette tendance, si elle se confirme, met en danger le rôle des criées comme lieu de confrontation de l'offre et de la demande, et de formation des prix.

On retrouve ici un phénomène apparu depuis plusieurs dizaines d'années sur les autres filières, avec la disparition, pour les porcs, ou la diminution de l'activité, pour les bovins, (.les marchés en vif. il présente le risque d'une perte de transparence dans la formation des prix dans les filières, souvent préjudiciable à de nombreux opérateurs et notamment aux producteurs, soumis alors à des propositions restreintes aux seuls acheteurs venant dans les fermes.

Cette remarque doit être nuancée en fonction des filières et de leur capacité à créer des structures d'élaboration des prix sur des indicateurs reconnus. Le Marché du Porc Breton représente en la matière un excellent exemple: s'il n'assure la mise marché que de 15 % de la production française, les prix qui y sont pratiqués, faisant référence à des indicateurs objectifs d'appréciation du produit (taux de muscle, poids de la carcasse), font référence pour l'ensemble du marché du porc français, et même de plus en plus européen. Inversement, les marchés en vif des gros bovins ont constitué longtemps. grâce à leurs commissions de cotations et à l'enregistrement officiel de celles-ci, une référence. Cependant. la diminution des flux passant par ces marchés tend à rendre cette référence moins représentative- ce qui pose pourtant des problèmes à beaucoup d'opérateurs.

4.2. Caractérisation et valorisation des produits

La filière des produits aquatiques est à la recherche de nouvelles voies pour améliorer la valorisation de ses produits.

Comme sur les filières agro-alimentaires, mais beaucoup plus récemment, la qualité est devenue un nouvel enjeu pour les produits de la mer. Cet enjeu se décline à plusieurs niveaux

- Un niveau réglementaire relatif à la qualité sanitaire, relevant d'une réglementation européenne qui a notamment imposé de nouvelles normes aux outils de traitement des produits de la mer; la démarche est obligatoire, mais aussi une condition nécessaire pour vendre à des distributeurs exigeants comme les grandes surfaces.

- Un niveau de démarche volontaire à visée commerciale- qui fait appel à divers signes de qualité largement utilisés dans les filières agro-alimentaires: en produits aquatiques, il s'agit essentiellement de création de marques collectives (Bretagne Qualité Mer), de certification de produits (coquille Saint-Jacques des Côtes d'Armor), toutes démarches nécessitant une mobilisation des opérateurs de l'amont à l'aval; elles s'appuient notamment sur une amélioration, en cours, du traitement du poisson pêché.

Une autre tendance qui existe dans de nombreuses filières apparaît dans la filière des produits de la mer. C'est la mise au point de produits faciles et rapides à préparer, en réponse à l'évolution des modes de vie. à la diminution du temps de préparation des repas. Pour la filière poisson, le développement de produits prêts à cuisiner est aussi un moyen de lever un des freins classiques de la consommation: la difficulté de préparation d'un poisson entier.

Un des meilleurs exemples, déjà ancien- dans le secteur des produits carnés, est constitué par les produits issus de la découpe de volailles, qui ont ouvert la voie à des préparations culinaires facilitées : escalopes de dindes ou poulets... En produits de la mer. on a vu se développer dans les dernières années une importante innovation-produits. On peut y inclure les produits transformés frais (filets, rôtis, brochettes), déjà signalés en 3.3.. Mais une grande partie du développement de la consommation a aussi reposé sur des produits élaborés type traiteur, comme les salades, terrines, tarama, surimi, qui ont connu des croissances remarquables.

Dans un deuxième temps, c'est une recherche de nouveaux conditionnements, adaptés cette fois à une distribution en libre service en grandes et moyennes surfaces, qui est en cours. Elle concerne des conditionnements de filets ou morceaux sous vide ou sous atmosphère contrôlée, et représente un des segments spéculatifs du marché du poisson frais. Notons que. sous la marque Charal sont commercialisées depuis quelques années des pièces de viande de bœuf conditionnées sous atmosphère contrôlée, en emballage opaque, ce qui a constitué une innovation majeure pour cette filière.

On retrouve ici une des tendances lourdes de la distribution des produits carnés. La vente en libre-service permet, d'une part une vente en moyenne surface qui ne peuvent offrir un rayon traditionnel, d'autre part d'abaisser les coûts de main d'œuvre et d'augmenter le volume vendu au mètre linéaire. La différence essentielle est l'absence du contact avec le professionnel de la vente, et donc celle des conseils culinaires. Pour les poissons, produits moins connus des

consommateurs français que les produits carnés traditionnels, le développement de ce type de vente doit être accompagné par une réflexion sur les informations à proposer aux consommateurs dans le meuble de vente.

Globalement, à la lumière des développements permis par ces démarches dans les autres filières, on peut penser à un fort potentiel de développement pour les produits de la mer.

SYNTHESE ET CONCLUSION

Cette brève revue des filières des produits animaux en France montre que leurs évolutions ont été largement pilotées par l'aval, notamment par le poids grandissant de la grande distribution. dont la demande porte sur des flux importants et réguliers. Deux schémas d'évolution se distinguent nettement, selon la capacité de l'amont à créer une production de masse :

- Les filières alimentées par des flux de produits standardisés : porcs, volailles, taurillons, veaux, produits aquacoles d'élevage intensif, où des fonctions et métiers ont disparu (collecte et tri des animaux, marchés en vif),
- Les filières alimentées par une production atomisée de produits peu standardisés (production bovine traditionnelle- produits de la pêche, où les fonctions se maintiennent mais évoluent.

En effet, si la modernisation de l'aval des filières met en danger des métiers traditionnels, le parallèle entre filière des produits aquatiques et filière viande bovine a montré qu'on assiste à différents scénarios :

- maintien des métiers indispensables pour assurer des fonctions dans certains contextes; cas des négociants en bestiaux et des mareyeurs pour la massification des flux dans une production atomisée:
- Adaptation des savoir-faire à une nouvelle demande : cas des grossistes de GMS.
- - Elargissement des fonctions remplies, à une première et une deuxième transformation pour les chevillards et les mareyeurs.

Le devenir de certains maillons reste cependant peu clair:

- Rôle et fonctionnement des criées, dont le rôle de site de débarquement ne peut être remis en question, alors que celui de lieu de confrontation entre offre et demande est remis en question par la vente directe ou la passation de contrats.
- Rôle des grossistes traditionnels, dont la clientèle s'est considérablement réduite, et qui vont devoir évoluer vers d'autres outils, modes de vente, voire se spécialiser sur certaines niches.

En termes de valorisation commerciale, les produits aquatiques représentent un ensemble encore très peu exploité par le marketing, malgré leurs atouts de qualité nutritionnelle et psychosociale. Des progrès importants peuvent être attendus d'une différenciation des produits selon leur origine, mode de production, niveau de qualité, etc. différenciation qui a largement fait progresser les marchés des produits animaux.

BIBLIOGRAPHIE

Anonyme. 1995 - Rapport sur la production des pêches maritimes - FIOM. CNPM

Anonyme, 1995 - Le commerce extérieur des produits aquatiques - FIOM

GUEUDAR- DELAHAYE F.. 1996 - Information et informatisation de ta filière. In : " Pêches maritimes française, bilan et perspectives " - POUR. n° 149-! 50. 179-182

LOSSOLARN .1- 1994 - Le concept de filière pour les productions animales et les produits animaux - Techniques Agricoles. 3228-12- 1-8

LOSSOUARN J.. 1994 - Le concept de filière : son utilité du point de vue de la recherche- Développement dans le champ des productions animales ci des produits animaux. In : "Thé Study of livestock farming systems in research and development framework ", 136-141; EAAP Publications n°63,. Wageningen Pers.

LOSSOUARN J- MARIOJOLJLS C., 1994 - La marché de la viande bovine en Haute-Normandie- adéquation de la production à la demande de l'aval. In : Premières Rencontres Recherches Ruminants. Paris, 1-2 décembre 1994, 165-168. INRA - Institut de l'Elevage

MARIOJOULS C- COLEOU J., SAULE M., 1996 - La consommation des produits animaux d'origine aquatique à travers une analyse économique en macrovision. In : " Pêches maritimes française bilan et perspectives " - POUR.n°149-150, 201-208

MORVAN Y., 1985 - L'économie industrielle et la filière. In "L'analyse de filière". Economica, 5-9

SOUFFLET J.F., 1993 - La rôle des marchés de bétail vif dans les filières bovine et ovine. -Bulletin Technique d'information du Min. de l'Agriculture et de la Pêche. n°13. Mai/Juin 1993

SOUFFLET J.F.. 1995 - Filières viande bovine : labels ou démarches de qualité ? In " Agro-alimentaire : une économie de la qualité " (éd : NICOLAS F.. VALCESCHINI E.) (281-292) - INRA Economica

STOFFAES J.F.. 1980 - Filières et stratégies industrielles. Annales des Mines, janvier 1980, 9-19