

Un quart de siècle d'évolution de la conserverie des produits de la mer



Mise en bocaux et sertissage dans une conserverie artisanale.

Photo Vic Chapron/Infremer

L'activité de transformation des produits de la mer à destination de la consommation directe en France se répartit entre trois filières technologiques de stabilisation distinctes :

- Les procédés de séchage ou salage sont les plus anciens. Ils ont connu un fort déclin à partir de la Deuxième guerre mondiale et, paradoxalement, ils apparaissent aujourd'hui comme des produits de haut de gamme.
- L'appertisation (procédé de stérilisation thermique mis au point par N. APPERT en 1810) s'est très largement développée sur l'ensemble du littoral français à partir de nombreuses entreprises de petites dimensions à la fin du 19^e siècle. Les trois principales espèces traitées sont la sardine, le maquereau et le thon.
- La surgélation est une activité plus récente au regard des deux précédentes. Elle s'est développée en France à partir de 1960. Le développement du marché

a été accompagné par la création de nombreuses entreprises.

L'usage oppose souvent la modernité de l'activité de surgélation à une image de la conserverie plus traditionnelle, voire obsolète. L'étude de l'évolution récente de la branche d'activité de conserverie montre que celle-ci a élaboré une stratégie qui, à certains égards, la place dans une situation relativement plus favorable que les filières concurrentes.

Les entreprises : l'aboutissement d'un long processus de concentration

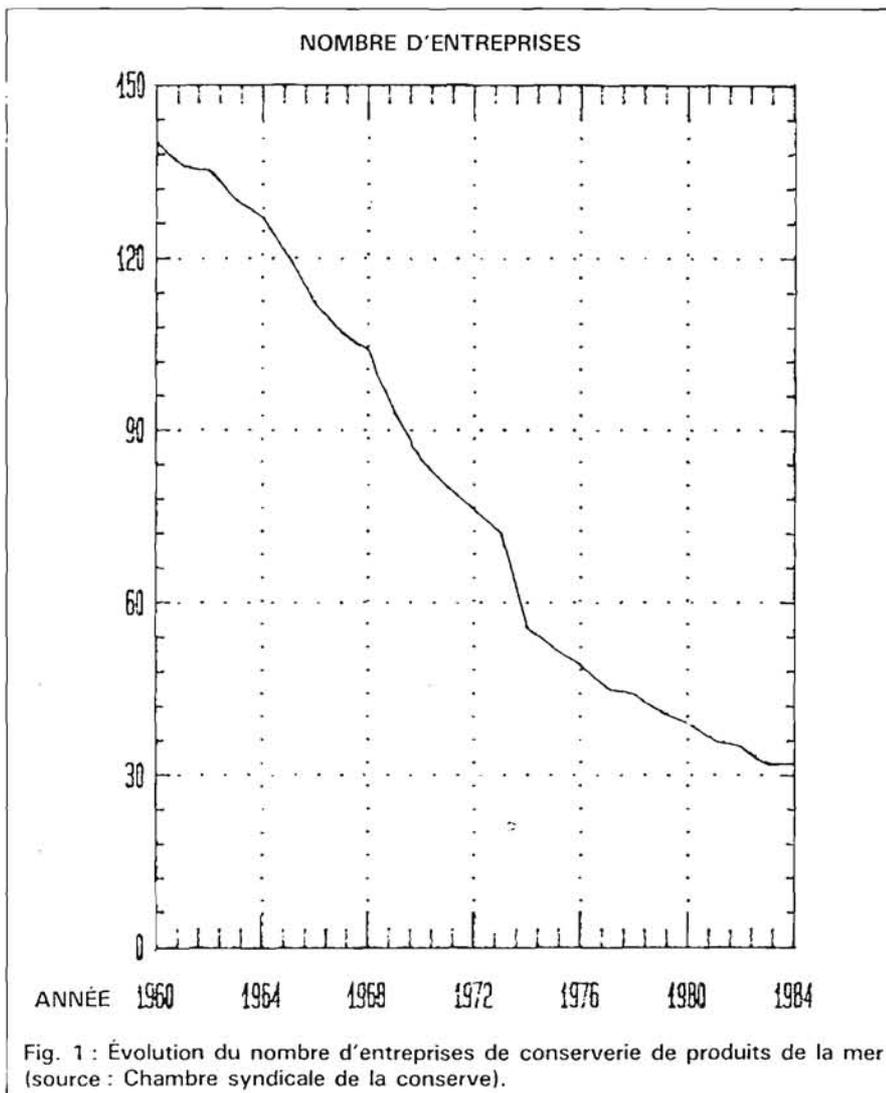
Très nombreuses dans l'immédiat après-guerre, les entreprises de fabrication de conserves de produits de la mer ont vu leur effectif diminuer de façon quasiment constante depuis 25 ans (figure 1).

Cette diminution du nombre d'entreprises industrielles se fait par disparition

d'un certain nombre d'entreprises mais aussi par concentration des moyens de production (tableau 1, figures 2, 3, 4).

La production nationale de conserves de produits de la mer a connu des variations importantes au cours du dernier quart de siècle (figure 5). La phase d'expansion soutenue de la production se fait de 1960 à 1970, malgré la diminution du nombre d'entreprises. C'est la phase de concentration la plus marquée. A partir de 1971, la production nationale de conserves stagne autour d'une moyenne annuelle de 96 000 tonnes de produits finis.

Le chiffre d'affaires global du secteur connaît une évolution sensiblement différente sur la même période. Il augmente très régulièrement en francs constants de 1960 à 1978. La fin des années 70 marque une forte crise du secteur de la conserverie, avec une forte chute du chiffre d'affaires, qui retrouve en 1984 le niveau de 1978 (figure 6).



Le mouvement de concentration s'accompagne d'une diminution permanente des effectifs salariés (plus de 16 000 salariés en 1957 et seulement 5 000 en 1984). Parallèlement, le nombre d'heures travaillées, qui se maintient grosso modo pendant la période de forte croissance des tonnages produits, diminue très fortement à partir de 1972 (figure 7). Les gains de productivité qui y sont liés résultent à la fois de la modernisation du secteur et du mouvement de concentration. Amplifiés par la diversification vers des produits élaborés, ils ont permis un net accroissement de la valeur ajoutée produite. Longtemps considérée comme une industrie de main d'œuvre, la conserverie tend à perdre cette image : la part des rémunérations dans la valeur ajoutée s'amenuise (figure 10).

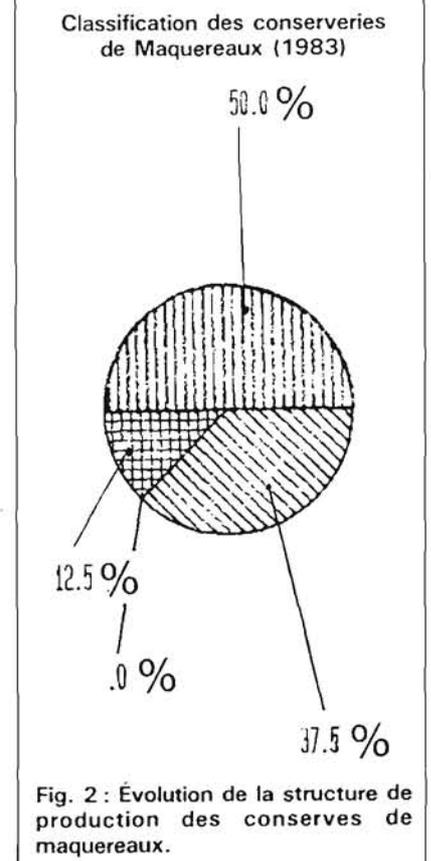
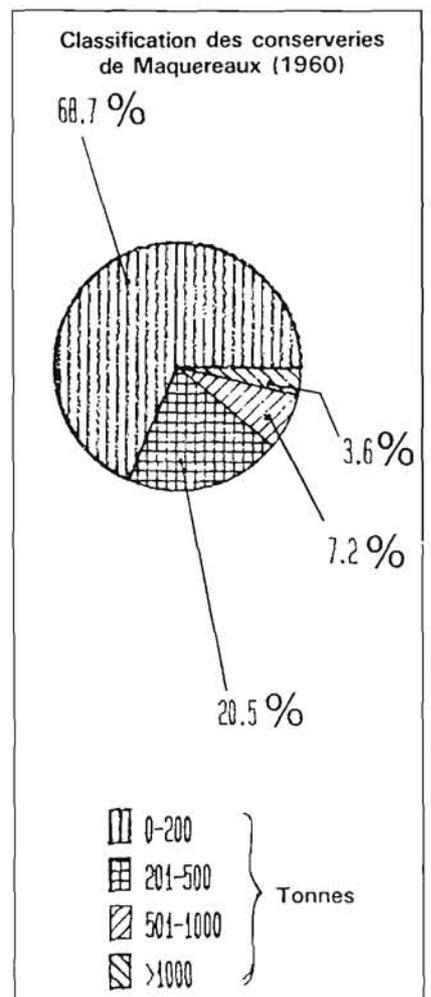
La structure actuelle consacre assez nettement l'opposition entre un secteur très artisanal et un secteur industriel bien organisé :

— les petits ateliers, de type familial, dominant largement en nombre. Il s'agit de toutes petites structures, financièrement indépendantes, relativement éphémères (durée moyenne de vie de l'ordre de 5 ans) et spécialisées dans des productions non traditionnelles : soupes, plats cuisinés, etc... Une estimation récente (1) en dénombre entre 350 et 400, employant au plus deux personnes, et réalisant un chiffre d'affaires global hors taxes de l'ordre de 70 millions de

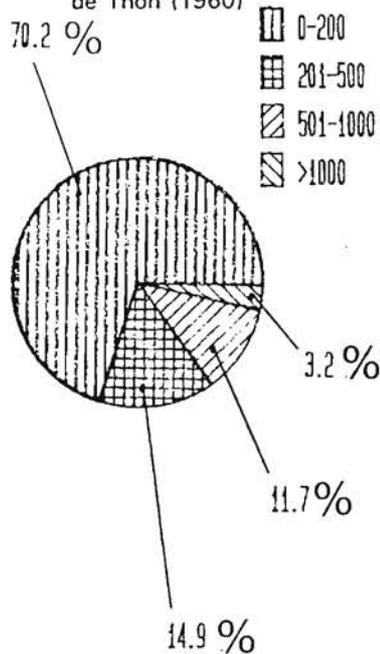
(1) IFREMER. La valorisation des produits de la mer. 1985.

	1954	1964	1974	1984
Nombre d'entreprises	175	127	56	32
produisant moins de 500 t/an	—	93	18	7
produisant plus de 2 000 t/an	—	3	19	17

Tableau 1. Évolution des structures de la conserverie (hors petits ateliers).



Classification des conserveries de Thon (1960)



Classification des conserveries de Thon (1983)

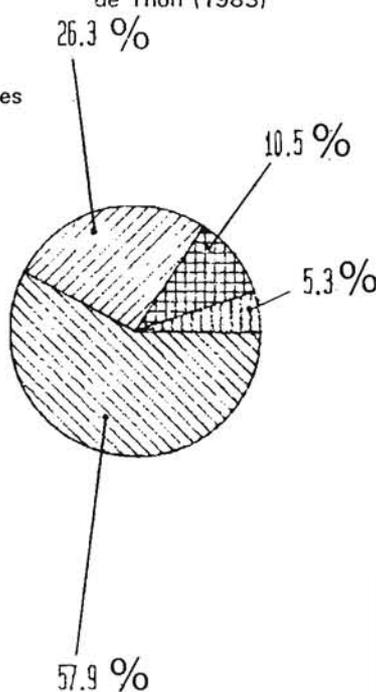


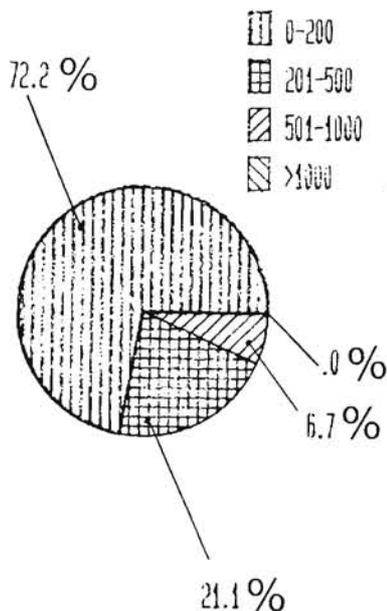
Fig. 3 : Évolution de la structure de production de conserves de thon.

francs 1983, soit environ 2 % du chiffre d'affaires du secteur industrialisé. Leur capacité d'investissement très réduite fait souvent obstacle à un très fort potentiel d'innovation-produits.

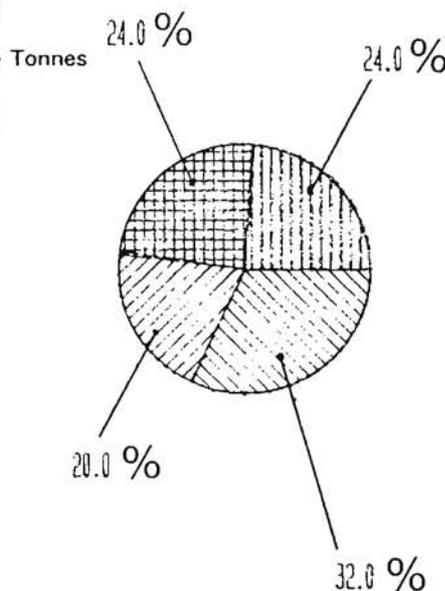
— Mieux organisé, le secteur industriel résulte du mouvement de concentration des vingt dernières années. On y distingue trois types d'entreprises :

- Des petites unités, spécialisées dans la fabrication de produits de haut de gamme ou de spécialités, atteignent une bonne rentabilité mais leurs moyens commerciaux et leurs capacités de développement sont trop limités pour faire face efficacement à la concurrence des groupes plus importants. Leur situation financière est inquiétante à bien des

Fig. 4 : Évolution de la structure de production de conserves de sardines.



Classification des conserveries de Sardines (1960).



Classification des conserveries de Sardines (1983)

égards, rendant aléatoire des investissements pourtant nécessaires.

- Seize entreprises moyennes, très vulnérables face à l'intensification de la concurrence, se maintiennent surtout grâce à la notoriété acquise de leurs marques. Leurs moyens financiers et commerciaux, déjà limités, tendent à s'amenuiser. La structure familiale de leur capital constitue souvent un handicap à l'évolution.

- Six entreprises réalisent près des 3/4 du chiffre d'affaires de la sous-branche : spécialisées dans la production de masse des produits traditionnels (thon, sardine, maquereau), elles opèrent au sein de groupes importants et polyvalents. Leurs performances financières et commerciales sont bonnes. Leur capacité de résistance est renforcée par leurs facilités d'innovation, d'investissement et/ou de désinvestissement.

Une localisation spécifique

Déconnectées du secteur de la production (flottes) par leurs capacités d'importation de matières premières, les conserveries françaises ne sont plus dépendantes d'une localisation proche des zones de débarquement. Historiquement présentes dans la grande majorité des ports de pêche, elles se trouvent maintenant essentiellement situées en Bretagne sud (zone de débarquement de thon congelé en provenance d'Afrique et de maquereau écossais) et dans certains ports du littoral atlantique et méditerranéen (tableau 2). Les implantations sont devenues plus tributaires des conditions locales d'investissement que de l'existence de débarquement : principal port d'entrée du thon tropical congelé. Concarneau ne dispose d'aucune conserverie de taille importante. Des petits ateliers familiaux, travaillant des produits frais, sont plus liés aux conditions locales de la pêche.

L'approvisionnement des conserveries : prédominance des importations

Si l'on excepte le cas du hareng, la réglementation communautaire en matière de gestion des stocks halieutiques (quotas) influe peu sur l'approvisionnement des conserveurs français. La saisonnalité des pêches, le déclin de certains métiers et/ou l'éloignement des zones de pêche ont en revanche complètement bouleversé les conditions d'approvisionnement des usines et les ont rendues très dépendantes des marchés internationaux. Bien que ne résultant pas d'un choix délibéré, cette insertion dans l'espace international doit être considérée comme un atout pour les conserveurs français, qui peuvent ainsi, à tout moment, trouver sur le marché mondial, le produit dont ils ont besoin (taille, prix, quantité, présentation). Ainsi, le problème de la réduction du déficit commercial au niveau de l'approvisionnement ne pourra pas être résolu par une seule démarche de subs-

titution (remplacement des importations par des productions nationales) mais tout autant, et sans doute plus, par une augmentation des exportations de produits incluant une forte valeur ajoutée.

Sardines : le retour de la sardine de Méditerranée

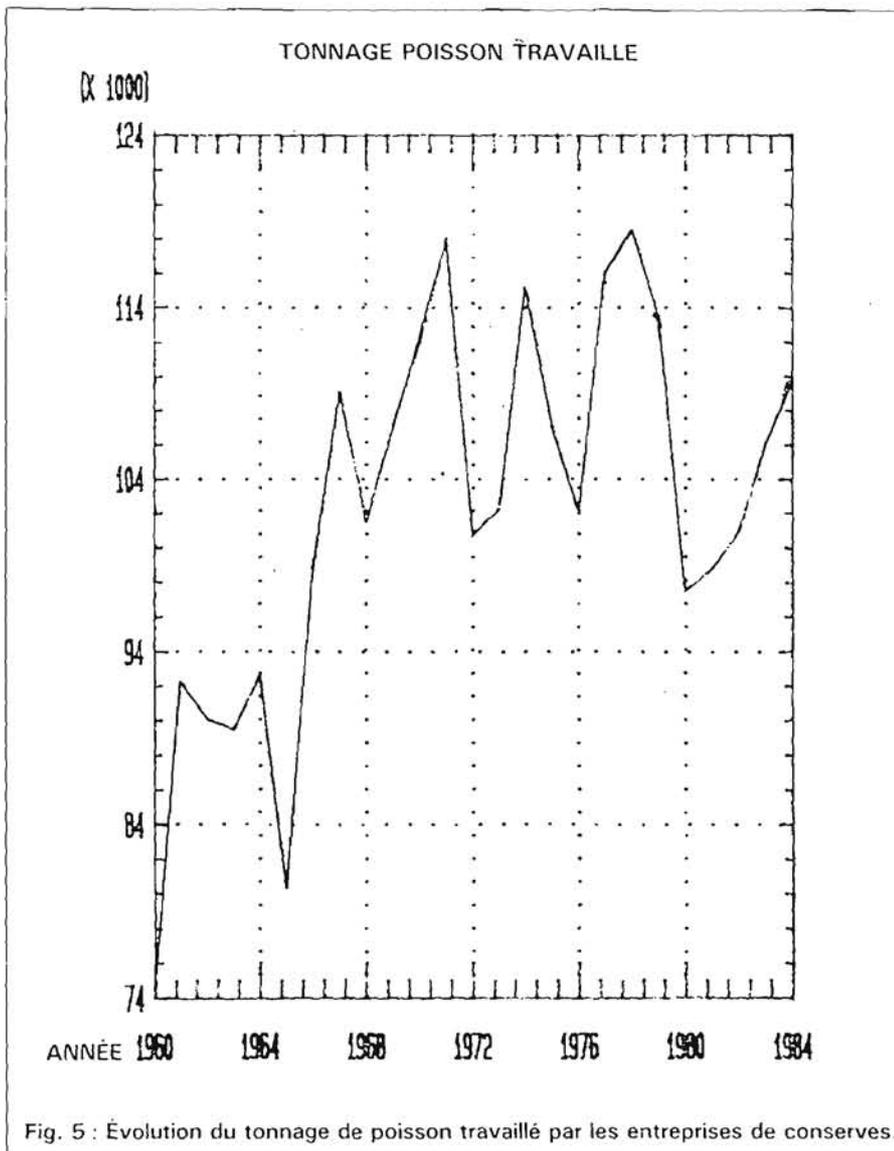
Alors que la production française couvrait largement l'approvisionnement en sardines jusqu'au milieu des années 60, le déclin de la pêche sardinière et la concurrence internationale ont conduit les usines à se tourner vers l'importation. Celle-ci a culminé entre 1978 et 1981 avec plus de 80 % des approvisionnements. A partir de 1982, la reprise de la pêche en Méditerranée et les mesures réglementaires mises en place par le FLOM (aides à la transformation, contrats d'approvisionnement) ont permis de réduire les importations de façon significative (tableau 3).

Il convient de souligner la récente et massive apparition de l'Espagne parmi les pays fournisseurs.



Photo Olivier Barbaroux/Ifremer

Contrôle des boîtes de conserves à la sortie de l'autoclave.



Thon : déclin constant du germon, incertitudes sur le thon tropical

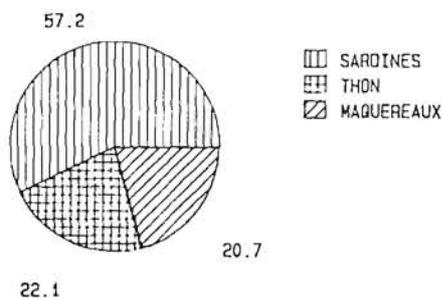
L'approvisionnement français se compose de 85 % de thon tropical, le reste étant du germon dont la part s'amenuise. Pour cette dernière espèce, le problème le plus aigu est posé par l'effritement constant, depuis 1973, de la flottille germonière. Pour couvrir ses besoins, l'industrie du germon s'est tournée vers les importations en provenance de Taïwan, de Corée du Sud et d'Espagne (71 % en 1984).

L'acquisition de données concernant le thon tropical est malaisée, compte tenu de l'importance de l'intégration armement-conserverie d'une part et de la pêche dans les ZEE étrangères d'autre part. Il ne semble pas exister de réels problèmes d'approvisionnement : la CEE a signé un certain nombre d'accords de pêche avec des pays à ressources importantes qui assurent à la flotte française, récemment renouvelée, l'accès aux zones de pêche à moyen terme. Les crises de surproduction répétées qu'a connu le marché mondial du thon dans les années 80 a mis les flottilles dans une situation économique délicate, rendant incertain l'avenir de cette production.

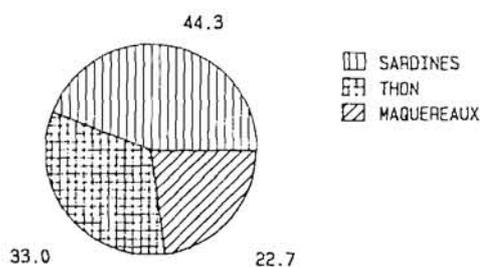
Maquereau : la prédominance actuelle des importations

Stable de 1964 à 1976, c'est en 1977 que la production de conserves de maquereaux augmente brusquement pour se stabiliser aux environs de 30 000 tonnes. La pêche nationale n'est cependant pas suffisante pour approvisionner l'ensemble des entreprises. Les prix proposés par les usiniers, suffisants pour maintenir la flottille pélagique de Fecamp et Boulogne jusque dans la deuxième

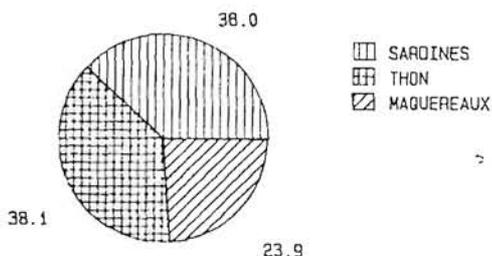
CONSOMMATION DE CONSERVES EN 1954 (%)



CONSOMMATION DE CONSERVES EN 1964 (%)



CONSOMMATION DE CONSERVES EN 1975 (%)



CONSOMMATION DE CONSERVES EN 1984 (%)

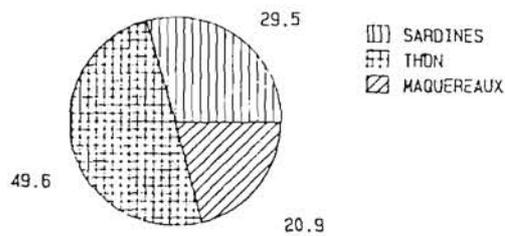


Fig. 8 : Répartition de la consommation de conserves de 1954 à 1984 (source S.C.S.C.).

retrouve, au niveau de la consommation des produits de la mer en conserve une tendance générale de la consommation alimentaire : le mode de vie conduit à faire progressivement moins appel aux produits frais au profit de la consommation de produits élaborés d'emploi aisé. La diffusion rapide de critères diététiques parmi la population française est probablement responsable du déclin des préparations à l'huile.

La part que tiendront dans l'avenir les conserves de produits de la mer dans les dépenses alimentaires est largement liée à l'évolution de leur prix. Avec le ralentissement de la croissance du pouvoir d'achat et la faible croissance démographique, les marchés des produits alimentaires sont très concurrentiels et le critère prix reste essentiel.

Distribution : domination de la grande distribution

Les achats directs des ménages représentent environ 70 % de la consommation de produits de la mer en conserve, le reste étant absorbé par la restauration et les collectivités. Au cours des vingt dernières années, la domination des grandes et moyennes surfaces s'est affirmée

au dépens des magasins traditionnels. Corrélativement, le renforcement de l'oligopole de distribution (il existe de fait une quinzaine de distributeurs dominants) a fait disparaître la spécificité de la conserve des produits de la mer au niveau de la distribution. Par ailleurs, les libres services de moyennes dimensions, groupés en centrales d'achats, ont retrouvé une certaine compétitivité par rapport aux hypermarchés dont la part s'effrite depuis 1980 (figure 9).

Le rayon conserves de produits de la mer est généralement bien individualisé au sein des rayons des conserves, surtout en raison de l'étendue de la gamme de produits, ceux-ci étant fréquemment groupés par espèces et préparations. La répartition des différentes espèces selon les circuits de distribution est à peu près homogène.

Le nombre de marques connues est peu élevé. La concentration des entreprises a entraîné une diminution du nombre de marques ; seules les plus connues ont pu résister et se développer (CAPITAINE COOK, SAUPIQUET, etc...). Pour les nouveaux entrants ou les entreprises de dimensions moyennes, la politique de marque est quasiment inexistante.

Conclusion : des perspectives très mitigées

La dynamique de la sous-branche conserverie des produits de la mer et ses perspectives sont liées d'une part à la capacité d'adaptation des entreprises au stade d'évolution des produits et d'autre part au degré de renouvellement des capacités de production.

Dans sa théorie du cycle du produit, VERNON (1) montre qu'"une production traverse généralement une série de phases : démarrage, croissance exponentielle, ralentissement et déclin, qui correspondent à l'introduction d'un produit sur le marché, à sa diffusion, à sa maturation et à sa sénescence". Au cours des premières phases, les firmes exploitent leur innovation sur le marché national. Peu à peu l'avance technologique diminue et le marché du produit se stabilise. Pour lutter contre la concurrence, les firmes peuvent alors soit exploiter leur avantage sur les marchés internationaux, soit investir pour améliorer leur productivité (concentration, modernisation ou/et délocalisation). Enfin, elles ne pourront parer à

(1) R. VERNON. Les entreprises multinationales. Paris. Calmann-Levy, Ed. 1973.

Pour en savoir plus...

• La Chambre Syndicale Nationale des industries de la Conserve dispose d'un service spécialisé dans le domaine des produits de la mer, qui réalise chaque année une excellente brochure réunissant les statistiques de la sous-branche et une analyse conjoncturelle. La plupart des statistiques utilisées dans cet article proviennent de cette source.

CSNIC, rue d'Alésia à Paris.

• IFREMER a publié dans le courant de l'année 1985 un ouvrage collectif sur la valorisation des produits de la mer en France. Cet ouvrage dresse le bilan de l'évolution de la filière des produits de la mer sous ses différents aspects : production, transformation - conserverie, surgélation - distribution, consommation. Les perspectives de développement de nouveaux produits sont évoqués.

"Valorisation des produits de la mer", ouvrage collectif, IFREMER, 347 p. 1985 (Service de Documentation, IFREMER, 66, av. d'Iéna, Paris 75116).

IFREMER dispose d'un service spécialisé dans l'étude de produits nouveaux (Département Utilisation et Valorisation des Produits) à Nantes et assure en partie le contrôle sanitaire des fabrications (Département Contrôle et Suivi des Ressources et de leur Utilisation) en liaison avec les services de la Direction des Services Vétérinaires.

• De nombreux autres organismes s'occupent plus ou moins directement de la sous-branche : Institut APPERT (Paris), DIAA (Paris), CACEPA (Paris), SCEES (Paris), ADRIA (Quimper), DPM (Paris) etc...

l'obsolescence d'un produit qu'en le diversifiant ou en innovant. L'évolution des conserves de produits de la mer illustre bien ce cycle, en opposant le thon - explosion du marché, concentration des entreprises et délocalisation des investissements (vers l'Afrique de l'ouest en particulier) sous l'influence de la concurrence, diversification, innovation (relance de la consommation à partir des salades et autres préparations) - et la sardine qui, après avoir largement dominé le marché, apparaît typiquement comme un produit en déclin sur lequel aucune innovation réelle n'a été développée.

Les principales barrières à l'entrée dans la sous-branche des produits de la mer sont devenues l'importance de l'investissement et l'étroitesse du marché. Les problèmes d'approvisionnement sont réduits, mais la puissance du secteur de la distribution et le coût d'une politique

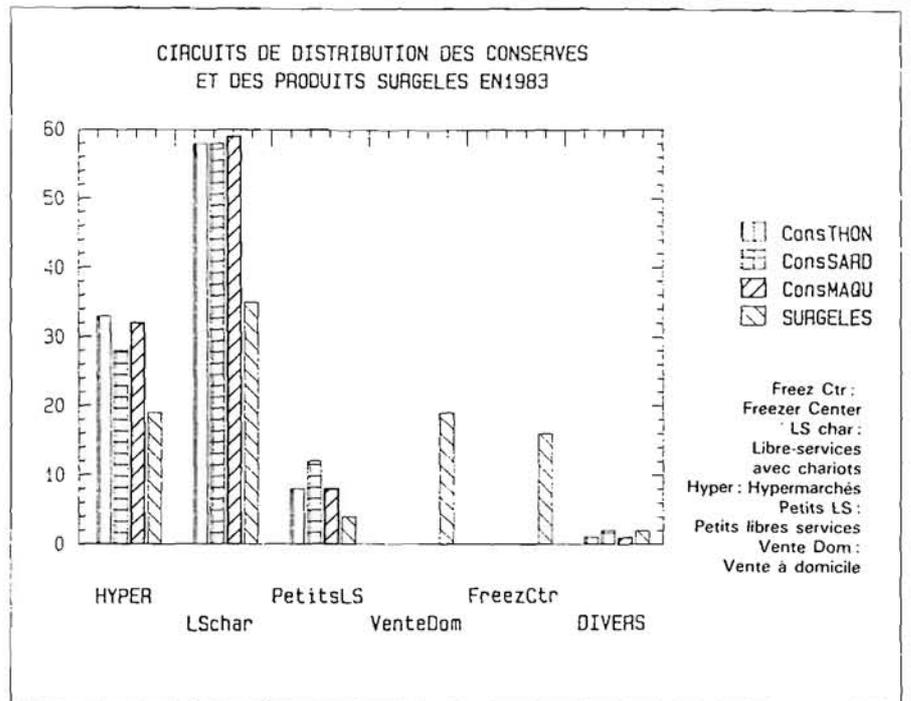


Figure 9 : Lieux d'achats des ménages en produits de la mer transformés (source SECODIP)

de marque sont de puissants inhibiteurs. Seule la quinzaine d'entreprises dominantes est susceptible d'assurer sans véritable problème le renouvellement des capacités de production. La faible rentabilité actuelle constitue par ailleurs un repoussoir pour l'investissement de capitaux étrangers à la sous-branche.

En croissance relativement faible, le marché français risque de s'ouvrir toujours davantage aux importations en provenance des pays tiers, en particulier au travers des accords entre la CEE et les pays en voie de développement (LOME III). L'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la CEE, bien que constituant un facteur d'expansion du marché, va raviver, à

terme, la concurrence à laquelle l'industrie française a mis longtemps à s'adapter.

Les projections à l'échéance de 1990 montrent que la croissance de la consommation sera surtout liée au développement des produits plus élaborés à base de thon et/ou de crustacés. Le poids de la restauration collective (30 % de la consommation) peut sans doute être un facteur de développement.

Bernard Gilly
Département "Stratégies de Développement et d'Aménagement" - IFREMER/Nantes.

Publicité réalisée pour l'entreprise Saupiquet.

Le thon ne sait plus quoi inventer pour se faire remarquer.

