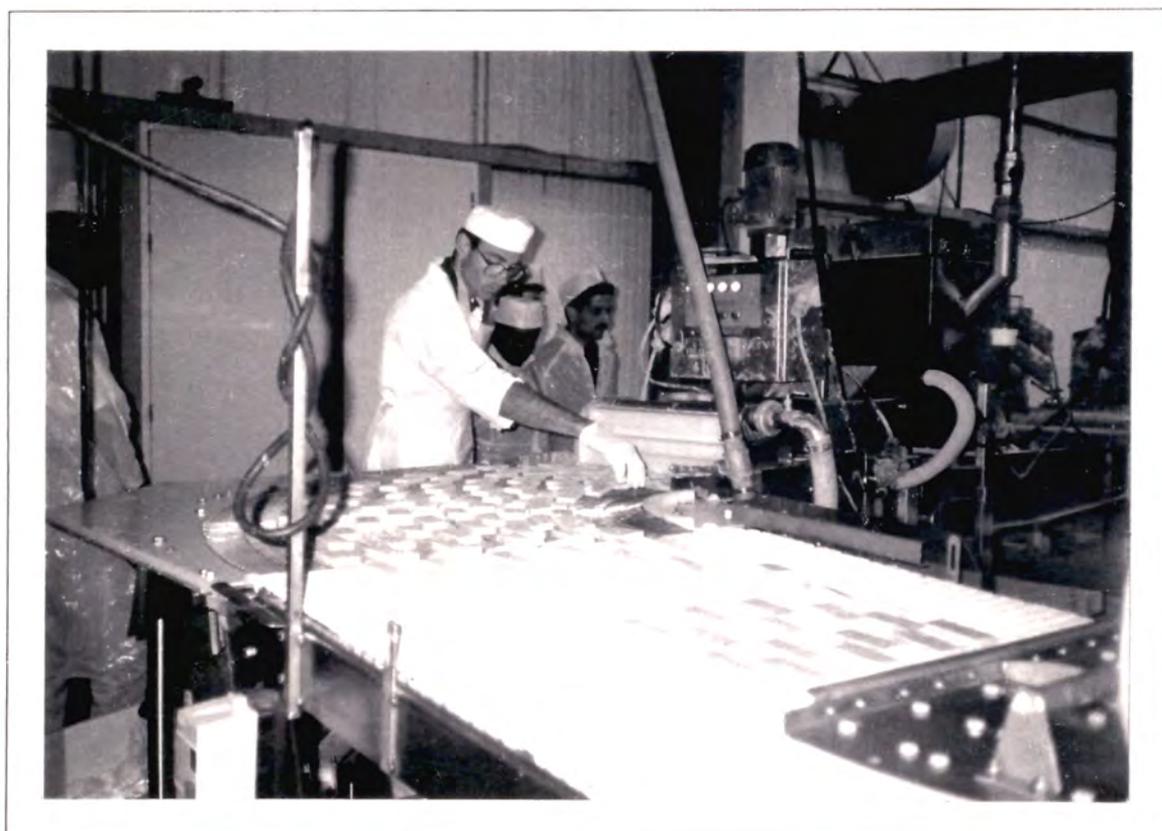


639.2.052  
(159)

# Le méso système halio-alimentaire européen Analyse et mode de fonctionnement



Patrice GUILLOTREAU

Service d'Economie Maritime  
PARIS  
Département EERN - Halieutique de l'ENSAR  
RENNES

Mars 1993

RIDRV - 93.006 - SEM / Paris



DEPARTEMENT EERN - HALIEUTIQUE



CERETIM

## INSTITUT FRANCAIS DE RECHERCHE POUR L'EXPLOITATION DE LA MER

IFREMER  
IFREMER 155 rue J-J. Rousseau  
92138 Issy-les-Moulineaux

DIRECTION DES RESSOURCES VIVANTES

DEPARTEMENTS :SEM

<b>AUTEUR (S) :</b> Patrice GUILLOTREAU	<b>CODE :</b> RIDRV 93 - 006 SEM Paris
<b>TITRE</b> LE MESO-SYSTEME HALIO-ALIMENTAIRE EUROPEEN, ANALYSE ET MODE DE FONCTIONNEMENT	<b>date :</b> Mars 1993 <b>tirage nb:</b> 30 <b>Nb pages :</b> 440 <b>Nb figures :</b> 40 <b>Nb photos :</b> 0
<b>CONTRAT (intitulé)</b> Contrat d'aide financière à la formation par la recherche  N° AF/PP/mt n°89	<b>DIFFUSION</b> libre [ X ] restreinte [ ] confidentielle [ ]

**Résumé :**

Une analyse sectorielle a fourni l'occasion d'interpréter le fonctionnement des industries de transformation des produits de la mer -ou *Industries Halio-Alimentaires (IHA)*- en Europe au regard de récentes théories économiques. La question centrale consiste à déterminer comment les modalités de l'intégration européenne appliquées aux IHA peuvent infléchir la tendance à la mondialisation et réguler en partie le processus de spécialisation de ces industries dans la CEE. Dans le prolongement d'une base historique, le résultat de la confrontation entre l'action internationalisée des firmes et l'encadrement institutionnel au sens large, défini au niveau national ou supranational, forge ainsi la spécialisation des IHA européennes, et partant, l'identité d'un *méso-système halio-alimentaire* au sein de l'espace communautaire.

**Abstract :**

A sectoral analysis allows the operation of the *Seafood Processing Industry (SPI)* to be understood in the context of recent economic theories. The central question is to estimate how the process of European integration can affect both the tendency towards globalization and the specialization of SPI in the EC. Set in an historical context, the interaction between the international action of firms and the institutional framework, defined broadly at the national and supranational level, determines the nature of specialization of the european SPI and thence the definition of a *Seafood Processing Meso-System* within the European Community.

**mots-clés** Economie, Industrie de transformation des produits de la mer, Communauté Européenne.

**key words** Economics, Seafood Processing Industry, European Community



RAPPORTS INTERNES DRV 1993

N°RI DRV	DEPARTEMENT	LABORATOIRE	AUTEURS	TITRE	DATE SORTIE	DIFFUS	NB PAGES	TIRAGE
93-001	DRV/RH	RH/LE ROBERT ECOHAL/L'HOUMEAU	G.PAULMIER	CRUSTACES PROFONDS CAPTURES AUX CASSIERS AUX ANTILLES FRANCAISES	Fév-93	Libre	34	30
93-002	DRV/RA DRV/SEM	PMDC/BREST SEM/PARIS	P.G.FLEURY P.PAQUOTTE	EVALUATION ECONOMIQUE DE LA DIVERSIFICATION EN COQUILLE ST JACQUES D'UNE ENTREPRISE CONCHYLICOLE EN MER OUVERTE	Fév-93	Libre	21	150
93-003	DRV/RH	RH SETE	J.DUCLERC J.BERTRAND	VARIABILITE SPATIALE ET TEMPORELLE D'UNE PECHERIE AU FILET DANS LE GOLFE DU LION. ESSAI D'EVALUATION DE L'IMPACT D'UN RECIF ARTIFICIEL.	Fév-93	Libre	42	?
93-004	DRV/VP	VP/NANTES	M.ETIENNE; M.DARZACQ; J.NOEL; A.DANIEL	QUALITE DU THON APPERTISE. CRITERES PHYSICO-CHIMIQUES	Mar-93	Libre	72	?
93-005	DRV/VP	VP/NANTES	N.BREGEON	DOSAGE RAPIDE DE L'HISTAMINE DANS LE THON : MISE AU POINT, OPTIMISATION, APPLICATION	Mar-93	Restreint	61	?
93-006	DRV/SEM	SEM/PARIS	P.GUILLOTREAU (contrat univers ENSAR/CERETIM)	LE MESO-SYSTEME HALIO-ALIMENTAIRE EUROPEEN, ANALYSE ET MODE DE FONCTIONNEMENT	Mar-93	Libre	440	30

RAPPORTS INTERNES DRV 1992

N°RI DRV	DEPARTEMENT	LABORATOIRE	AUTEURS	TITRE	DATE SORTIE	DIFFUS	NB PAGES	TIRAGE
92-001	DRV/RA DRV/SEM	PMDC/BREST PARIS	J.C.DAO, P.G.FLEURY PH.PAQUOTTE	ELEMENTS DE REFLEXION POUR L'EVALUATION ECONOMIQUE DE LA FILIERE COQUILLE ST JACQUES	Nov-91	LIBRE	60	100
92-002	DRV/RA	PMDC/BREST	J.C.DAO, X.CASEY	RADE DE BREST 1989-1990 FIXATION DU NAISSAIN DE PECTINIDES SUR LES COLLECTEURS EXPERIMENTAUX	Déc-91	LIBRE	40	100
92-003	DRV/RA	PMDC/BREST	N.BAILLON	ANALYSE DES STRIES DE CROISSANCE DES POST-LARVES DE ( PECTEN MAXIMUS)	Déc-91		47	100
92-004	DRV/RA DEL	CREMA DEL/BREST	HUSSENOT M.KEMPF	AQUACULTURE ET ENVIRONNEMENT SEMINAIRE 18/22 NOVEMBRE 1991,	Jan-92	LIBRE	31	20
92-005	DRV/RA	PMDC/BREST	R.ROBERT,G.TRUT M.BOREL, D.MAURER	GROWTH, FATNESS AND GROSS BIOCHEMICAL COMPOSITION OF THE JAPANESE OYSTER CRASSOSTREA GIGAS IN STANWAY CYLINDERS IN THE BAY OF ARCACHON, FRANCE	Fév-92	LIBRE	21	
92-006	DRV/VP	GENIE ALIMENTAIRE	M.CARDINAL J.CORNET ET AL.	QUALITE DE LA CHAIR DE LA TRUITE FARIO	Jan-92	RESTR	19	
92-007	DRV/RH	PORT EN BESSIN	G.PAULMIER	CATALOGUE ILLUSTRE DES MICROPHYTES PLANCTONIQUES ET BENTHIQUES DES CÔTES NORMANDES	Mar-92	LIBRE	71	
92-008	DRV/RH	NANTES	H.BEUCHER	LOGICIELS DE DYNAMIQUE DES POPULATIONS	Mai-92	LIBRE	95	40
92-009	DRV/RH	NANTES	G.ARZUL,F.ROGER .E.ERARD-LE-DENN ET AL.	SURVEILLANCE ECOLOGIQUE ET HALIEUTIQUE DE L'ENVIRONNEMENT MARIN DU SITE DE LA CENTRALE DE PENLY ( MANCHE EST )	Mai-92	RESTR	105	30
92-010	DRV/RA	PORT EN BESSIN	H.JEANNERET J.KOPP,J.P.JOLY ET AL.	L'OSTREICULTURE SUR LA CÔTE EST DU COTENTIN	Sep-92	LIBRE	64	150

RAPPORTS INTERNES DRV 1992

N°RI DRV	DEPARTEMENT	LABORATOIRE	AUTEURS	TITRE	DATE SORTIE	DIFFUS	NB PAGES	TIRAGE
92-011	DRV/RA	LA TREMBLADE	A.GERARD J.M.PEIGNON ET AL	OBTENTION DE SOUCHES CONCHYLICOLES PERFORMANTES PAR POLYPLOIDISATION	Aoû-92	RESTR	36	20
92-012	DRV/RA	LA TREMBLADE	O.RAILLARD P.SOLETCHNIK ET AL	MODELISATION DE L'ECOSYSTEME DU BASSIN DE MARENNES-OLERON	Jun-92		261	
92-013	DRV/RA	L'HOUMEAU	M.J.DARDIGNAC	LA MYTILICULTURE DANS LE PERTUIS BRETON	Déc-92	LIBRE	31	
92-014	DRV/RA	LA TREMBLADE	A.BODOY J.GARNIER S.HEURTEBISE	LES POSSIBILITES D'ELEVAGE DU PETONCLE NOIR CHLAMYDIA VARIA, DANS LES MARAIS MARITIMES DE LA REGION POITOU-CHARENTES	Sep-92		26	
92-015	DRV/RA	CREMA L'HOUMEAU	J.HUSSENOT ET AL.	STIMULATION DE LA PRODUCTIVITE NATURELLE PAR ENRICHISSEMENTS MINERAUX ET ORGANIQUES	Nov-92	LIBRE	97	100
92-016	DRV/RA	CAYENNE	J.M.GRIESSINGER ET AL.	AMELIORATION DES TECHNIQUES D'ELEVAGE DE LA CHEVRETTE MACROBRACHIUM ROSENBERGII EN GUYANE	Oct-92	LIBRE	85	
92-017	DRV/RA	PMDC/BREST	J.BARRET	ESSAI DE TRAITEMENT DU SEDIMENT CONTRE LE VIBRIO P1 LORS D'UN DEMI-ELEVAGE DE PALOURDES	Avr-92	LIBRE	34	100
92-018	DRV/RH	LA ROCHELLE L'HOUMEAU	J.C.QUERO, P.AZEL et AL	LES ALGUES ET INVERTEBRES MARINS DES PECHES FRANCAISES	Jun-92		392	75
92-019	DRV/RH	SETE	A.CAMPILLO J.L.BIGOT	LES PECHERIES FRANCAISES DE MEDITERRANEE : SYNTHESE DES CONNAISSANCES	Aoû-92		206	
92-020	DRV/RA	COP/TAHITI	T.RENAULT E.THOUARD M.WEPPE	MORTALITES MASSIVES EN ELEVAGE LARVAIRE DE LATES CALCARIFER	Déc-92		43	20
92-021	DRV/RA	PALAVAS	D.COATANEA J.OHEIX ET AL.	ESSAIS DE TELECAPTAGE DE L'HUÎTRE PLATE OSTREA EDULIS EN MEDITERRANEE	Déc-92	LIBRE	62	40

## RAPPORTS INTERNES DRV 1992

N°RI DRV	DEPARTEMENT	LABORATOIRE	AUTEURS	TITRE	DATE SORTIE	DIFFUS	NB PAGES	TIRAGE
92-022	DRV/RA	LA TRINITE	C. LE BEC J.MAZURIE	L'HUITRE CREUSE CRASSOSTREA GIGAS EN BRETAGNE ( SUIVI 1990 )	Déc-92	LIBRE	34	
92-023	DRV/RA	LA TRINITE	C.LE BEC J.MAZURIE	L'HUITRE CREUSE CRASSOSTREA GIGAS EN BRETAGNE ( SUIVI 1991 )	Déc-92	LIBRE	37	
92-024	DRV/RH	SETE	C.BENE	LA GESTION DES RESSOURCES INSTABLES	Oct-92	LIBRE	49	

1992

ECOLE DOCTORALE  
 de Sciences Economiques et de Gestion  
 de l'Université de RENNES 1

*Le méso-système halio-alimentaire  
 européen : analyse et  
 mode de fonctionnement*

**THESE DE DOCTORAT DE L'UNIVERSITE DE RENNES 1**

mention *Sciences Economiques*

Présentée et soutenue publiquement par

**Patrice GUILLOTREAU**

le 17 décembre 1992

**JURY**

<b><u>Directeur de recherche</u></b>	Yves MORVAN	Professeur à l'Université de Rennes 1
<b><u>Rapporteurs</u></b>	Jean-Pierre BOUDE Charles-Albert MICHALET	Professeur à l'ENSAR, Rennes Professeur à l'Université de Paris 10
<b><u>Suffragants</u></b>	Marc HUMBERT Monique PARIAT Jacques WEBER	Professeur à l'Université de Rennes 1 Administrateur à la CEE (DG XIV), Bruxelles Economiste à l'IFREMER (DRV), Paris

**CERETIM**

Centre d'Etudes et de Recherches sur l'Entreprise,  
 la Technologie, les Institutions et la Mondialisation



URA CNRS 1240

L'Université de Rennes I n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Cette étude a été effectuée dans le cadre d'un contrat d'aide financière à la formation par la recherche, avec l'Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer (IFREMER). Nous remercions donc l'ensemble des personnes de cet Institut qui ont contribué à la réalisation de ce travail, en particulier l'équipe du Service d'Economie Maritime.

Nos remerciements s'adressent également à tous les membres du Département Halieutique de l'Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Rennes (ENSAR) pour nous avoir accueilli et soutenu, tant sur le plan scientifique que financier, durant ces trois années de recherche.

Nous sommes aussi très reconnaissants à l'égard des membres de l'Ecole Doctorale de Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Rennes I pour l'encadrement scientifique dont nous avons bénéficié au sein du CERETIM.

Enfin, nous tenons à exprimer notre profonde gratitude aux différentes personnalités qui nous font l'honneur de participer au jury, ainsi qu'à l'ensemble des personnes, tant en France qu'à l'étranger, qui ont bien voulu apporter leurs connaissances à l'élaboration de ce travail.

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE</b>	p.1
<b>PARTIE 1 - L'INSERTION DE LA CEE DANS UNE ACTIVITE MONDIALE EN FORMATION : LES INDUSTRIES HALIO-ALIMENTAIRES (IHA) -</b>	p.11
<b>PREAMBULE - Histoire et techniques de la transformation des produits halieutiques -</b>	p.15
<b>CHAPITRE 1 - Le poids de la CEE dans la branche mondiale des produits halieutiques conservés et traités -</b>	p.27
<b>CHAPITRE 2 - Structure et dynamique du Méso-Système Halio-Alimentaire (MSHA) dans la CEE -</b>	p.71
<b>CHAPITRE 3 - Internationalisation des investissements dans les IHA européennes -</b>	p.159
<b>PARTIE 2 - INTERNATIONALISATION DU MSHA ET INTEGRATION EUROPEENNE -</b>	p.209
<b>CHAPITRE 4 - Compétitivité externe des IHA européennes -</b>	p.213
<b>CHAPITRE 5 - Intégration européenne et dynamique du MSHA -</b>	p.281
<b>CONCLUSION GENERALE</b>	p.377
<b>Bibliographie</b>	p.383
<b>Table des matières</b>	p.401
<b>Annexes</b>	p.409

## INTRODUCTION GENERALE

La transformation des aliments s'inscrit dans une longue tradition des sociétés humaines. Elle correspond à ce souci de conserver les denrées afin de différer leur consommation. Mais son essor industriel est très récent et ne date vraiment que du milieu du XIXe siècle, avec l'apparition de nouvelles techniques et de nouveaux besoins (1). Aujourd'hui, alors que l'ensemble des industries fait l'objet de mutations profondes, l'analyse d'une activité basée sur l'exploitation de ressources naturelles -le traitement des produits de la mer- mérite d'être développée afin d'en informer le mode de fonctionnement en Europe ; c'est-à-dire son organisation, les stratégies des acteurs qui la pratiquent, les politiques économiques dont elle dépend, ...

Une telle analyse apparaît susceptible de remettre en question certaines théories de l'Economie Internationale (B), en raison du contexte mondial retenu d'emblée dans la démarche (A). De plus, le choix de la méthode résulte autant des apports conceptuels de l'Economie Industrielle que du champ d'investigation singulier que constitue l'économie des pêches (C). Ensuite, l'actualité du cadre de l'intégration européenne (D) motive en partie la réinterprétation de la notion de spécialisation (E). Favorisé par le changement de corpus théorique de référence (F), cet objectif trouve cependant ses limites dans le manque de données disponibles requises pour ce type d'approche (G). Enfin, la démonstration s'articule autour de deux axes : la constitution d'un système européen de la transformation industrielle des produits de la mer et son insertion dans un système mondial en formation (H).

---

(1) Ces besoins sont nés par exemple de la découverte des mines d'or de Californie ou encore de la guerre de Crimée ; cf J-C.CASSARD et Alii 1980 "Histoire de la Bretagne et des pays Celtiques de 1789 à 1914", Skol Vreizh, p.72.

### A) Le champ de l'analyse marqué par le contexte de mondialisation

Au-delà de la simple connaissance économique des industries halio-alimentaires ou IHA (2) dans la Communauté Européenne, les recherches entreprises ont pour ambition d'interpréter la dynamique de ces industries au regard d'un contexte international caractérisé par une double évolution : la tendance à la mondialisation des activités et l'engagement des pays européens dans un processus d'intégration.

L'activité halieutique se distingue depuis fort longtemps des autres secteurs économiques par des pratiques transgressant les frontières nationales. Avant que la Conférence du Droit de la Mer en 1977 n'aboutisse à une appropriation territoriale des ressources halieutiques par les Etats côtiers, leur exploitation restait en effet marquée par un régime juridique de libre accès. Le caractère migrateur de certaines espèces -telles que le thon- a favorisé également dans une large mesure l'inscription du comportement des acteurs dans une perspective globale : délocalisation des unités productives à proximité des zones de pêche, diversification des sources d'approvisionnement à l'échelle du monde,...

Le processus d'intégration économique engagé par les pays européens depuis 1958 a imprimé une nouvelle dynamique à cette tendance de mondialisation des IHA. Un des principaux vecteurs de l'intégration internationale réside dans l'édification de politiques économiques communes. Ce processus peut ainsi être envisagé en tant que facteur de détermination des stratégies des firmes à un niveau micro-économique mais aussi, de façon induite, en tant que facteur de spécialisation des économies territoriales constitutives de l'espace communautaire.

La dynamique de spécialisation des IHA européennes se définit donc dans ce document comme le produit de la confrontation "orthogonale" du jeu concurrentiel transnational des firmes et de la logique nationale et/ou supranationale qui régit les sociétés (3).

Sur la base de ces choix conceptuels, la question centrale se rapporte à l'examen de cette dynamique affectée par deux logiques qui ne s'opposent pas nécessairement. La première concerne les modalités de l'intégration européenne appliquées aux IHA tandis que la seconde relève de la tendance à la mondialisation du système industriel. La question est alors de déterminer le produit de ces deux logiques sur le fonctionnement et la spécialisation des IHA

---

(2) Par commodité, le terme générique "d'industries halio-alimentaires" a été retenu pour désigner les activités liées à la transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture à des fins alimentaires. La dénomination est obtenue à partir de la contraction des vocables *halieutique* et *agro-alimentaire*.

(3) Cette notion d'orthogonalité est empruntée aux travaux de M.HUMBERT, voir liste en bibliographie.

au sein de la Communauté.

La problématique ainsi posée se singularise essentiellement par le champ d'investigation retenu : celui des industries communautaires de transformation des produits de la mer. Ce dernier est en effet, depuis moins d'une décennie, sujet à de profondes mutations. Parfois contraintes, parfois choisies, elles se conjuguent à une intervention de plus en plus affirmée des Pouvoirs Publics. La récente orientation de la Direction Générale des Pêches (CEE) vers la définition d'une politique industrielle sectorielle témoigne de cet engagement.

### **B) Des préconceptions à l'origine de confusions**

La théorie économique nous enseigne que le commerce international de produits dérivés de l'exploitation de ressources naturelles se fonde sur la dotation de chaque Etat-nation en biens primaires. Dans le cas étudié, nous associerons désormais cette dotation aux quantités de produits halieutiques débarquées territorialement. Dans cette hypothèse, les pays dont les pêcheurs produisent le plus devraient également figurer parmi les principaux exportateurs. Or, l'excédent commercial le plus élevé dans la CEE concerne une nation qui non seulement ne concentre pas une part majeure des prises communautaires, mais génère encore des flux d'exportation supérieurs au niveau de la production primaire domestique.

De même, une autre avancée théorique considère que les pays disposant du marché intérieur le plus étendu sont également les plus aptes à favoriser le développement des exportations. Il s'avère dans la Communauté européenne que les trois nations présentant une balance commerciale positive en matière de produits halieutiques sont aussi celles qui connaissent un marché territorial parmi les plus étroits.

Le contexte de l'intégration européenne est ensuite à l'origine de confusions et de prévisions malheureuses. Certains économistes prévoient en effet une situation avantageuse à court terme pour un Etat récemment accueilli au sein d'une Union Douanière. L'Espagne illustre au contraire le cas d'un pays dont les flux d'échange de produits halieutiques avec ses nouveaux partenaires de la Communauté ont évolué en sa défaveur après son adhésion.

Outre ces phénomènes invalidant les assertions des théoriciens, les instances communautaires chargées depuis quelques années de construire la Politique Commune des Pêches sont confrontées à plusieurs dilemmes engageant l'avenir de la profession en Europe. Comment ménager à la fois le surplus des producteurs et celui des consommateurs en érigeant des barrières à l'entrée du grand marché intérieur ? Comment approvisionner ce dernier sans

creuser de manière excessive le solde externe alors que les ressources disponibles se raréfient dans les eaux territoriales ? Comment accéder par une politique contractuelle aux zones de pêche des pays tiers sans provoquer une délocalisation des firmes européennes et sans libérer, en contrepartie des concessions accordées par ces pays, un accès trop large aux marchés communautaires ?

L'ensemble de ces paradoxes et de ces questions procède d'une réalité de plus en plus complexe, induite par des interdépendances croissantes à l'échelle mondiale et qui n'appelle pas de réponses simples aux problèmes soulevés.

### C) Une question ancienne à l'étude sans cesse renouvelée

En raison du domaine d'application considéré, la problématique a très peu retenu l'attention des économistes. Cependant, elle peut s'inscrire dans la voie des travaux de plus en plus nombreux qui ont été menés sur le thème de l'exploitation des ressources halieutiques.

En effet, les premiers modèles économiques appliqués à la pêche maritime datent du milieu des années 1950 (4) et ne cesseront depuis lors de faire l'objet d'une sophistication systématique. Leur centre d'intérêt consiste à examiner les moyens de réguler l'effort de pêche afin d'optimiser la rente halieutique sous la contrainte de la régénération biologique des stocks naturels. Toutefois, une proportion marginale d'apports scientifiques prolonge la réflexion sur le thème de la valorisation industrielle des ressources halieutiques, à l'origine d'une modification des comportements en amont de la filière pêche.

A notre connaissance, un seul ouvrage scientifique se rapproche du champ d'investigation considéré, à la fois par le domaine étudié et par la problématique définie (5). Il a donc naturellement représenté pour nos travaux une source précieuse d'informations et d'éléments méthodologiques, bien que le cas étudié n'ait pas donné lieu au même choix quant à l'outil de découpage du système productif *ad hoc* pour l'analyse.

En revanche, dès lors que l'on s'éloigne d'une recherche appliquée au seul domaine halieutique, les contributions théoriques à l'interprétation des phénomènes liés à

---

(4) H.S.GORDON 1954 "The economic theory of a common property resource", *Journal of Political Economy*, p.124-142 ; certains travaux précurseurs, antérieurs à cet apport, sont cependant parfois cités.

(5) D.CHARNEAU 1989 "Dynamique de la filière française du thon depuis 1945 Internationalisation et compétitivité", Thèse de Doctorat-ès-Sciences Economiques présentée et soutenue à l'Université de Bordeaux I le 14/12/1989, 470 p.

l'internationalisation sont beaucoup plus nombreuses. En particulier, le thème de l'intégration internationale inspire une proportion croissante des théoriciens s'intéressant de près aux relations économiques entre pays. La construction en cours de l'Europe communautaire n'est pas étrangère à cet engouement. Le traitement de cette question est néanmoins contraint par un problème de référence à un corpus théorique bien défini.

#### **D) Un intérêt dicté par des choix politiques**

L'article 39 du Traité de Rome qui fonde l'existence de politiques communes dans les domaines agricole et, de façon tacite, halieutique, privilégie l'adoption d'une organisation commune des marchés comme l'instrument d'une meilleure cohésion économique et sociale au sein de la Communauté. Cette organisation a peu à peu pris forme mais l'intervention communautaire s'est enrichie dans le même temps de nouvelles modalités d'action.

Parmi ces dernières, la définition de politiques industrielles sectorielles en constitue une manifestation des plus audacieuses. On connaît en effet les réticences des décideurs à l'encontre d'une participation trop active des Pouvoirs Publics dans la sphère économique. Répandues dans la plupart des pays industrialisés, ces idées participent d'arguments fondés sur une doctrine libérale dominante. Or, la Communauté a très récemment décidé de se doter d'une politique industrielle appliquée aux industries halio-alimentaires.

L'intérêt suscité par le sujet traité découle par conséquent de ce choix institutionnel. En effet, l'analyse des conditions d'insertion de la spécialisation halio-alimentaire de la CEE dans une activité mondiale en formation, telle qu'elle est présentée dans ce document, tente d'aboutir à l'examen de l'opportunité, de la latitude et de la nature d'une politique industrielle en construction, pour un secteur confronté à de nouveaux enjeux compétitifs. Des propositions allant dans ce sens sont ainsi dégagées à l'issue de cet examen.

#### **E) Vers une nouvelle interprétation de la spécialisation**

Les outils conceptuels disponibles développés sur le thème des relations économiques internationales ne parviennent plus aujourd'hui à éclairer totalement l'ensemble des phénomènes observés lors de l'analyse des IHA (multiplication des investissements croisés, croissance des échanges intra-branche, accords de coopération entre Etats, partenariat entre firmes de nationalités différentes, etc...).

Une grande partie des problèmes rencontrés lorsqu'on tente de recourir à ces outils provient de la perspective dans laquelle ils sont conçus. La réalité économique présente est en effet interprétée au travers du prisme d'un découpage ensembliste du monde en nations, chacune constituant un bloc homogène de facteurs de production.

Largement inspirée de travaux antérieurs (6), notre démarche considère, pour une activité basée sur l'exploitation d'une ressource naturelle, une nouvelle définition du processus de spécialisation. On a déjà souligné que le niveau des exportations pouvait dans certains cas excéder celui de la production primaire domestique. Ce phénomène ne peut avoir lieu que si les firmes implantées sur le territoire importent pour produire. Par conséquent, la nature dynamique de la spécialisation internationale s'inscrit dans le processus multi-dimensionnel de l'internationalisation (flux commerciaux, de technologie, de capitaux,...).

#### **F) Un changement de paradigme**

Lors d'une première approche du tissu économique des IHA européennes, deux tendances ont pu être observées.

Indéniablement, la transformation des ressources halieutiques s'est industrialisée. De ce fait, force est de se référer aux lois de l'Economie Industrielle pour en comprendre la dynamique. Dans le même temps, le mouvement d'internationalisation s'est accéléré, notamment via le canal des échanges de biens. Cette dernière évolution nous incite à chercher dans les plus récentes théories du commerce international une source d'explication.

La nécessité d'engager les recherches simultanément dans ces deux disciplines quelque peu "cloisonnées" de la science économique s'imposait alors. De façon récurrente depuis une dizaine d'années, des travaux de plus en plus nombreux tentent de fusionner les apports de ces deux courants par une inter-utilisation systématique des concepts élaborés par les "industrialistes" et les "internationalistes". Dès lors se pose le problème du corpus théorique dominant. Doit-on "internationaliser" les outils de l'Economie Industrielle ou élargir la théorie du commerce international aux acquis de l'*Industrial Organization* ?

La présente contribution a pour ambition de proposer une troisième voie qui ne réduise aucune de ces écoles au rang d'un domaine secondaire de la pensée économique. Une telle prospection exigeait un recours à une "méta-théorie" qui ne puisse faire l'objet d'aucune

---

(6) C-A.MICHALET 1984 "Pour une nouvelle approche de la spécialisation internationale", introduction à L'intégration française dans l'économie mondiale, Economica Paris, p.6-26.

prédominance de l'une ou l'autre de ces écoles de pensée. La théorie des systèmes est rapidement apparue comme la seule capable de correspondre à cette exigence (7).

Appliquée à l'économie des industries halio-alimentaires, l'emploi de la théorie systémique a conditionné l'utilisation de concepts économiques et de méthodes statistiques présentant une certaine originalité. Le méso-système productif se réfère par exemple à un outil de découpage du système productif qui transcende les approches micro et macro-économique et s'inspire de la théorie des systèmes. C'est ainsi que nous serons amenés à considérer l'existence éventuelle d'un méso-système halio-alimentaire ou MSHA en Europe. Ensuite, certaines méthodes d'analyse factorielle des données récemment mises au point ont permis une appréhension multi-dimensionnelle des phénomènes liés à l'internationalisation des activités de traitement des produits halieutiques.

D'un point de vue épistémologique, cette référence à l'analyse systémique ne pouvait trouver un support approprié dans le cadre du paradigme dominant de l'Economie Internationale (8). Sans remettre en cause la cohérence des théories développées au sein de ce courant "orthodoxe", nous tentons seulement, dans une perspective kuhnienne (9), de changer l'angle d'interprétation des phénomènes économiques observés.

En corollaire, la démarche nécessite, lorsqu'on tente de cerner les lois qui gouvernent les mécanismes économiques d'un secteur industriel particulier, la recherche d'un compromis entre un travail analytique et des spéculations d'ordre théorique. Autant qu'il est possible, nous tenterons de mêler étroitement les aspects conceptuels et ceux relevant d'une recherche plus appliquée. Néanmoins, certaines digressions purement théoriques seront parfois nécessaires à l'interprétation des faits, afin de bénéficier du recul indispensable à l'examen d'une réalité complexe.

### G) Des difficultés d'ordre statistique

Les limites apparues lors du traitement du sujet ont essentiellement concerné le manque de statistiques disponibles. L'activité halieutique constitue un champ d'investigation pour

---

(7) On peut notamment se référer à l'ouvrage synthétique de J-L.LE MOIGNE 1984 "La théorie du système général. Théorie de la modélisation", PUF, Paris, 3ème éd., 320 p.

(8) Ce paradigme, discuté dans le présent document, est largement influencé par les conceptions théoriques de D.RICARDO.

(9) T.S.KUHN 1972 "La structure des révolutions scientifiques", Flammarion, Paris.

lequel il existe traditionnellement peu de données. L'analyste doit souvent construire lui-même la "matière première" correspondant à l'objet de ses recherches.

En outre, l'acuité de ce manque de données s'est trouvée renforcée par le choix de la méthodologie. En effet, l'analyse systémique appliquée au secteur industriel fait intervenir de nombreuses relations économiques entre les acteurs du système, en particulier au niveau international. Dès lors émergeaient des obstacles relatifs à la disponibilité et à l'homogénéité des chiffres convoités.

Les statistiques existent la plupart du temps sous une forme satisfaisante en ce qui concerne les données de commerce extérieur. En revanche, celles qui comptabilisent les flux d'investissement internationaux dans un secteur donné font grandement défaut, sans évoquer bien sûr les informations de nature qualitative concernant la stratégie des différents acteurs. Une tentative de résolution du problème s'est traduite par une enquête auprès des firmes halio-alimentaires dans plusieurs pays européens, mais celle-ci s'est rapidement avérée peu fructueuse pour d'évidentes raisons de confidentialité des informations détenues par les entreprises.

C'est pourquoi le recoupement de sources statistiques nationales et européennes a fourni une base de réflexion, enrichie par une synthèse de différentes analyses du secteur, l'étude des rapports d'activité publiés par les firmes et le dépouillement de la presse spécialisée.

#### **H) Une construction axée sur deux principes**

Compte tenu de l'hypothèse retenue à propos de la spécialisation internationale et eu égard aux incidences de la construction de l'Europe communautaire, la thèse défendue tente de démontrer comment l'internationalisation constitue un obstacle à la définition d'une politique économique sectorielle et par quels moyens l'intégration européenne parvient à juguler en partie cette dynamique de mondialisation.

En effet, le développement de comportements transnationalisés de la part des firmes échappe à l'action de maîtrise nationale des Pouvoirs Publics. Le fait de définir une politique économique à un niveau -supranational- plus proche de celui auquel les firmes opèrent constitue alors un facteur de justification et de réussite de la participation active des instances communautaires dans le jeu de la concurrence systémique des firmes halio-alimentaires européennes.

La démonstration s'effectue en deux temps sur la base de deux principes dynamiques liés aux processus précédemment décrits. Elle inspirera le plan de ce présent travail, organisé en deux parties :

**PREMIERE PARTIE : L'insertion de la CEE dans une activité mondiale en formation : les Industries Halio-Alimentaires (IHA)**

Cette première partie mettra en exergue un *principe de fermeture* du méso-système productif étudié, fondé sur la recomposition des investissements internationaux à l'échelle de l'Europe. Cette recomposition est à l'origine d'un relatif "bouclage" du méso-système halio-alimentaire au sein de l'espace communautaire. Les questions associées à un tel examen se réfèrent aux deux caractéristiques principales d'un système : ses structures et son mode de fonctionnement. Quelles sont les formes structurelles de marché qui définissent le mieux le jeu concurrentiel des firmes halio-alimentaires en Europe ? Assiste-t-on à des mouvements de restructuration au sein de ces industries et, si oui, quels sont-ils ? Quelles sont les opportunités et les contraintes générées par le méso-système ? Comment ces contraintes sont-elles contournées ? Dans quelle mesure les réponses stratégiques des firmes à l'égard de ces contraintes fragilisent l'identité d'un méso-système halio-alimentaire sur le territoire communautaire ?

**SECONDE PARTIE : Internationalisation du MSHA et intégration européenne**

La seconde partie s'efforcera d'établir un *principe d'ouverture* sur l'économie mondiale de ce même méso-système, notamment via la dimension commerciale de l'internationalisation. Cependant, nous verrons comment la pénétration croissante des marchés communautaires peut être tempérée ou régulée par la mise en oeuvre de politiques économiques appliquées aux IHA. Au-delà de l'interprétation des facteurs présidant à la mobilité des flux commerciaux de biens halio-alimentaires, les questions abordées dans cette partie se rapportent à la nature de l'intervention publique permise par l'intégration : faut-il adopter une politique sectorielle pour les industries de transformation des produits halieutiques en Europe ? Quel est le poids de la contrainte externe sur l'élaboration d'une telle politique ? Quels effets peut-on attendre de l'intégration européenne pour cette activité ? D'éventuelles propositions pourraient découler du traitement de ces questions. La conclusion fournit l'occasion de suggérer quelques perspectives de recherche dans le prolongement de la présente contribution.

**PREMIERE PARTIE**

**L'INSERTION DE LA CEE DANS UNE ACTIVITE MONDIALE EN  
FORMATION : LES INDUSTRIES HALIO-ALIMENTAIRES (IHA)**

La vocation de cette première partie est de contribuer à une meilleure connaissance d'une activité peu analysée par les économistes : celle de la transformation des produits de la mer.

L'exploitation des ressources halieutiques se trouve *de facto* internationalisée en raison de l'abondance des espèces dans certaines régions du monde et du droit maritime en vigueur concernant leur capture (extension des Zones Economiques Exclusives ou ZEE à 200 milles en 1977). Plus que pour d'autres activités, les interdépendances écologiques et économiques à l'échelle de la planète sont marquées. L'aggravation du déficit de la balance commerciale d'une région productrice telle que la Communauté Economique Européenne (CEE) sur ces produits témoigne ainsi de comportements internationalisés et soulève certaines interrogations de la part des instances communautaires.

C'est pourquoi l'étude des industries halio-alimentaires dans la CEE ne peut être effectuée qu'au regard de leur insertion dans un système économique plus vaste, conçu au niveau mondial.

L'appréhension d'une activité fondée sur des connaissances et des savoir-faire techniques exige au préalable le rappel de quelques définitions qui constitueront la terminologie basique utilisée dans ce document. Pratiqués depuis l'Antiquité, les métiers et les techniques qui leur sont associées ont largement évolué au cours du temps et un bref survol de cette évolution, tant d'un point de vue historique que géographique, s'avère indispensable pour aborder certaines pistes explicatives de la spécialisation européenne actuelle.

A cet avant-propos succédera l'analyse de l'offre et de la demande mondiales de produits halieutiques. L'articulation -en termes de spécialisation- de la production communautaire vis-à-vis de l'activité mondiale en formation peut de cette façon être mise en évidence (chapitre 1). L'observation empirique des structures de production présentes dans la CEE, les éventuelles disparités qui pourraient être constatées ainsi que le produit du fonctionnement des industries feront l'objet du deuxième chapitre. L'analyse des conditions structurelles précède ainsi celle des stratégies multinationales menées par les principales firmes halio-alimentaires (chapitre 3).

## PLAN DE LA PREMIERE PARTIE

**PREAMBULE** Histoire des techniques de la transformation des produits halieutiques

**CHAPITRE 1** Le poids de la CEE dans la branche mondiale des produits halieutiques conservés et traités

**CHAPITRE 2** Structure et dynamique du Méso-Système Halio-Alimentaire (MSHA) dans la CEE

**CHAPITRE 3** Internationalisation des investissements dans les IHA européennes

## PREAMBULE

### HISTOIRE ET TECHNIQUES DE LA TRANSFORMATION DES PRODUITS HALIEUTIQUES

Ce bref rappel historique de l'évolution technologique et des définitions associées aux techniques de traitement des animaux aquatiques à des fins alimentaires a été largement inspiré par l'ouvrage de M.SAINCLIVIER (10).

Dans la préface à cet ouvrage, F.SOUDAN définit les produits transformés comme "ceux ayant subi un traitement propre à les garder consommables plus longtemps que le poisson frais" (11). Cette définition écarte ainsi toutes les formes de conditionnement en frais telles que le filetage, la mise en darnes, les brochettes et rôtis de poisson,... qui ne sont pas suivies d'une transformation supplémentaire susceptible de différer la consommation des produits.

#### **A) Les techniques ancestrales : salage-séchage-fumage**

Il semble que les premières techniques de conservation des produits alimentaires et notamment des produits marins aient été découvertes dès le paléolithique (12). Elles se résumaient alors à des opérations de séchage et de fumage des aliments au moyen de procédés rudimentaires : séchage au soleil ou au feu de bois. On a daté l'apparition du salage des poissons à la deuxième moitié du III<sup>ème</sup> millénaire avant J.-C., notamment en Mésopotamie. Les 3 premières techniques (séchage-salage-fumage) sont étroitement liées puisque la dessiccation des aliments peut s'effectuer sous la simple action du soleil mais aussi sous celles du sel ou du feu de bois et les différentes opérations sont souvent combinées entre elles. Elles se généralisent au cours du II<sup>ème</sup> millénaire dans des régions aux conditions climatiques favorables (bassin méditerranéen avec par exemple le "ukas", un poisson séché égyptien). En Europe, les Grecs sont à l'origine de la diffusion de ces techniques via un commerce de poisson salé, séché, mariné ou fumé qui contribue à la prospérité de certains de

---

(10) M.SAINCLIVIER 1983,1985,1988 "L'industrie alimentaire halieutique", ENSAR, 3 volumes

(11) Le terme "poisson" est ici entendu dans son sens le plus large pour désigner l'ensemble des produits aquatiques et comprend les poissons, les crustacés et les mollusques.

(12) Un tableau récapitulatif de l'apparition de ces techniques se trouve en annexe.

leurs ports.

La fin du premier millénaire coïncide également avec l'apparition d'une nouvelle technique de conservation : la fabrication de sauces ou de "protéines liquides" (**hydrolisats**) par fermentation (appelées alors "garum") ainsi que la technique du **marinage**. Cette dernière consiste à réduire la teneur en eau par acidification (à l'aide de sel, saumure, vinaigre, huile) ; c'est seulement quand "le produit mariné est mis en récipient étanche avec du vinaigre comme liquide de couverture qu'il devient une **semi-conserve**" (M.SAINCLIVIER, 1985, *op.cit.* p.286). Pour d'autres auteurs, la "définition générale de marinades coïncide avec celle des semi-conserves" (13) et s'applique à plusieurs procédés tels que les marinades à froid, à chaud, en friture et en gelée. Cette technique employée actuellement permet d'atteindre une durée de vie des produits variant de 1 à plusieurs mois de stockage à +4°C (C.KNOCKAERT 1988, *op.cit.* p.1).

Il faut attendre le haut Moyen-Age (V au Xe siècle) pour que ces techniques et le commerce qu'elles favorisent se généralisent sous l'impulsion donnée par l'exploitation des pêcheries de mer du Nord. Ce développement est tel que toute la pêche de harengs de la mer du Nord et de la mer Baltique est salée. Le déplacement de l'activité de la Méditerranée vers l'Europe du nord a donné lieu à la création et l'essor de grands ports sur les côtes de la Manche aux XIe et XIIe siècles comme, par exemple, celui de Fécamp dont l'origine étymologique correspond à la latinisation (*Fiscannum*) de 2 mots germaniques (*fisk*, poisson et *hafn*, port) (M.SAINCLIVIER, 1985, *op.cit.* p.14). Les techniques du salage et du **saurissage** (le poisson est salé et séché à la fumée de bois) se sont perpétuées sans évolution technologique majeure jusqu'au XIXe siècle et certaines sont encore utilisées aujourd'hui.

## B) Les techniques "industrielles"

### 1) L'appertisation

Outre cette technologie basée sur les propriétés physico-chimiques des poissons, le progrès le plus marquant a été accompli au cours de la Révolution Industrielle (plus précisément au début du XIXe s.) par la découverte de la conservation des aliments par des moyens physiques. On doit cette découverte à Nicolas APPERT en 1810 qui a donné son nom au procédé de fabrication : **L'appertisation**. Très rapidement diffusée, cette technique consiste à conserver en récipients hermétiques les aliments aseptisés par la chaleur. Le processus

---

(13) C.KNOCKAERT 1988 "Les marinades de produits de la mer" IFREMER, 59 p.

physique qui permet cette conservation ne sera expliqué qu'en 1861-1864 grâce aux travaux de L.PASTEUR. L'emploi de températures élevées permet de détruire partiellement (pasteurisation, procédé peu appliqué aux produits marins) ou totalement (stérilisation) les micro-organismes et ainsi de différer la consommation des denrées de quelques mois à plusieurs années ; dans la pratique, ce sont respectivement les semi-conserves et les conserves. La fabrication industrielle des conserves ne débute véritablement qu'à la fin du XIXe et au début du XXe s., même si certaines conserveries de sardines existent en Bretagne depuis 1830 ou 1840. Ce processus fait appel à une technologie plus avancée en matière d'équipements avec l'utilisation des **autoclaves** (appareils hermétiques permettant la cuisson ou la stérilisation par la vapeur sous pression) et de boîtes métalliques (1830). Après les travaux de PASTEUR en science des traitements thermiques et en microbiologie, la fin du siècle voit se développer la conserverie de sardine un peu partout en Europe, en France d'abord puis au Portugal, en Espagne et plus tard au Maroc et en Italie.

## 2) L'ionisation

Contrairement à l'appertisation, une autre technique physique de conservation ne s'est pas encore imposée de façon universelle auprès du grand public : **l'ionisation ou irradiation ionisante**. Celle-ci "consiste à exposer les produits alimentaires à l'action directe de rayonnements électro-magnétiques, électroniques ou photoniques de haute énergie tout en préservant au mieux leurs qualités organoleptiques, nutritionnelles et sanitaires" (14). Issus des recherches fondamentales effectuées sur les rayonnements ionisants datant des années 1900, les nombreux progrès accomplis au XXe s. dans leur application à la conservation des aliments n'ont pu aboutir à une reconnaissance par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) de la non-toxicité de ces procédés qu'en 1980. En outre, cette technique -dont la première dénomination était l'irradiation- est associée à tort par les consommateurs à des notions telles que la radioactivité et le nucléaire qui lui confèrent une image négative. En fait, les qualités démontrées depuis par ce type de traitement -meilleures hygiène et conservation- ont contribué à sa "réhabilitation" dans certains pays au point de représenter un label de qualité (Pays-Bas, Belgique,...). En revanche, d'autres pays n'ont pas encore autorisé totalement l'utilisation de cette technique pour les produits de la mer ; c'est le cas de la France bien que des chercheurs français soient à l'origine de nombreuses découvertes dans ce domaine (un brevet est déposé en France dès 1930). De plus, ce procédé fait appel à des équipements relativement coûteux, ce qui constitue un autre facteur limitant de sa diffusion. Risquant d'entraver les échanges mondiaux, une harmonisation internationale de la réglementation sur l'ionisation est en cours sous l'égide de différents organismes

---

(14) M.SAINCLIVIER 1988, op.cit. vol.III 2ème partie p.30) ; voir également pour plus de détails J-L.KODO 1990 "L'ionisation des produits de la pêche" IFREMER

internationaux (FAO, OMS, AIEA -Agence Internationale de l'Energie Atomique-, etc...).

### 3) La stabilisation par le froid

Paradoxalement, c'est surtout à bord des navires, en dépit de plus grandes difficultés d'installation des équipements, qu'ont eu lieu les premiers transferts de technologie du froid vers l'exploitation des ressources halieutiques. Au début du XXe s., le développement de la pêche hauturière, entraînant de longs séjours en mer (6 à 8 mois), a eu pour conséquence la généralisation de l'utilisation d'équipements frigorifiques à bord des navires. A l'origine, de 1926 à 1945, le poisson est d'abord réfrigéré (températures positives ou négatives voisines de 0°C) sous glace puis congelé grâce à une immersion dans une saumure refroidie (résultant d'un mélange de 22% de sel ordinaire et de 78% de glace). Quant à ce dernier procédé, le premier brevet date de 1869 (W.DAVID, Etats-Unis) mais c'est en 1911 que le Danois OTTESEN breveta le procédé qui permet la réfrigération de la saumure par l'intermédiaire de serpentins à détente directe d'ammoniac (15). A partir des années 1930, le poisson est ensuite congelé dans des appareils multi-plaques à saumure. De 1946 à 1955, on assiste au développement des thoniers avec l'emploi de diverses méthodes de refroidissement : glaçage des thons, refroidissement dans l'eau de mer avant glaçage, congélation dans l'air,... On retrouve là les 3 grandes méthodes recensées en 1965 par F.SOUDAN (*op.cit.* p.372) : saumure, air ou plaque de contact (16).

En Europe, c'est en 1953 que le premier bateau-usine -congélation des prises et production de filets- est mis en service. Au cours des années 1960, de nombreux bateaux sont construits et équipés avec des appareils congélateurs et des chambres froides pour entreposer le poisson congelé, favorisant l'expansion de la pêche européenne surtout dans les pays de l'Est (Pologne, URSS, Allemagne de l'Est). La production de blocs de filets congelés est alors principalement l'apanage de la flottille allemande tandis que la Grande-Bretagne privilégie celle de poissons entiers (harengs et maquereaux notamment). Depuis 1966, les navires sont équipés de tunnels de congélation (congélation sur étagères activée par une violente circulation d'air froid à -50 ou -55°C) et de cales de stockage à -50°C environ (17).

---

(15) F.SOUDAN 1965 "La conservation par le froid des poissons, crustacés et mollusques" ISTPM, Paris

(16) Mis à part la méthode d'immersion dans la saumure déjà décrite, la congélation par air consiste à laisser le poisson dans une enceinte dont la température atteint -35 ou -45°C ; la congélation par contact est obtenue quant à elle "en plaçant la denrée à congeler entre 2 plaques métalliques creuses portées à basse température, par une circulation de saumure froide ou par détente directe de fluide frigorigène (ammoniac ou fréon)" (F.SOUDAN, *op.cit.* p.382)

(17) Voir "Le poisson par le froid" in La Pêche Maritime n°1155 numéro spécial, juin 1974

Les progrès parallèles réalisés à terre ont également permis d'opérer une distinction qualitative entre différents procédés du froid : la congélation correspond à un refroidissement lent et continu du poisson pour amener le coeur de l'aliment à  $-18^{\circ}\text{C}$  ; **la surgélation** est le procédé qui permet d'atteindre le même résultat grâce à l'application de températures plus basses ( $-30$  à  $-50^{\circ}\text{C}$ ) ; enfin, la **cryopréservation** requiert des températures encore plus basses ( $-65^{\circ}\text{C}$ ) qui piègent l'eau contenue dans les vaisseaux du poisson : s'opposant au froid "mécanique" (par contact), la surgélation par cryogénie s'effectue par convection d'air pulsé en circuits fermés grâce à de puissants ventilateurs et refroidi au contact d'échangeurs thermiques, alimentés en liquide frigène (azote, dioxyde de carbone) par un compresseur.

L'évolution rapide des techniques dans ce domaine ne permet pas toujours néanmoins d'établir de manière précise les frontières entre ces différents procédés. Les Anglo-Saxons ont éludé le problème en regroupant toutes ces techniques sous une même appellation (*frozen food*). Mais la "hiérarchisation des qualités du froid relève plus souvent de l'empirisme, voire de l'opportunisme, que de la science exacte"(18). Ainsi, même en ce qui concerne la définition de récents procédés, l'Institut International du Froid contribue à entretenir l'approximation, notamment à propos de l'I.Q.F. (*Individual Quick Freezing*) : "L'IQF concerne la congélation rapide d'aliments de petite taille, individuellement séparés. Par congélation rapide, on désigne la méthode par laquelle le point de cristallisation maximum est rapidement dépassé, la congélation étant jugée complète lorsque la température moyenne atteint  $-18^{\circ}\text{C}$ " (La Pêche Maritime n°1155, *op.cit.*). Loin d'apporter des précisions sur la vitesse de pénétration du froid dans le produit, la définition va jusqu'à reprendre la référence à  $-18^{\circ}\text{C}$  qui est celle de la congélation classique. A titre d'illustration, l'Italie présente un cas curieux, révélateur de la difficulté d'élaboration de normes techniques précises : dans l'état actuel de la réglementation italienne, les poissons capturés ne peuvent être surgelés à bord des navires (le décret autorisant cette opération est prévu depuis 10 ans). Dans la pratique, les armateurs procèdent à la surgélation et recourent à la dénomination "congelé" car si la loi s'applique aux produits surgelés, elle ignore les produits congelés!

Plus que toute autre technique, la stabilisation par le froid des produits a irrigué tous les secteurs de l'industrie agro-alimentaire et a connu une diffusion à la fois rapide et universelle. Le perfectionnement de la technologie du froid, qui consiste à obtenir de très basses températures le plus rapidement possible et sans discontinuité dans la chaîne de fabrication, a généré une segmentation du processus productif : congélation de poissons entiers, blocs de filets, panage ou autre type de traitement, surgélation,... Où les ressources "en frais" constituaient la forme unique des matières premières utilisées par les structures d'exploitation

---

(18) Cf article "Le flou du froid" in Produits de la Mer n°5 janvier-février 1991, pp 52-55

à terre, les industries halio-alimentaires absorbent désormais en tant que consommations intermédiaires des blocs de poissons congelés calibrés selon les normes des équipements industriels de transformation. L'introduction de cette technologie a modifié les comportements au point de conditionner l'activité dans son ensemble, à tous les stades de la filière pêche. En témoigne notamment la conteneurisation des navires équipés de cales de réfrigération ou de congélation; elle facilite le débarquement des produits par une mécanisation de la logistique et leur vente est réalisée dans des chambres froides, sans rupture dans la chaîne du froid (19).

En outre, la surgélation-congélation ne constitue pas seulement un moyen de conserver plus longtemps les produits, elle représente également un mode de traitement et de présentation des denrées à l'origine de nouvelles gammes de produits (un aliment surgelé ne pourra plus intégrer un circuit de commercialisation "en frais"). Celles-ci répondent aujourd'hui de meilleure manière aux comportements des consommateurs, en raison notamment de l'amélioration des équipements électro-ménagers (congélateurs individuels, fours micro-ondes,...).

#### **4) La fabrication de succédanés**

Les techniques de stabilisation par le froid peuvent ensuite être combinées avec d'autres procédés de transformation tels que la fabrication du surimi. Ce procédé est connu au Japon depuis environ le XVe siècle mais il a connu un essor particulier dans le monde entier lors de la dernière décennie. Les consommateurs non avertis ont tendance à assimiler le surimi aux bâtonnets de crabe ; en fait, le surimi est un bien intermédiaire destiné à fabriquer des succédanés de nombreux produits, selon l'aromatisation qui lui est associée. Le kamaboko est le terme générique qui désigne la variété de produits élaborée à partir du surimi-base. Après un pré-traitement (lavage, étêtage, éviscération, filetage, passage dans une désarêteuse mécanique, hâchage), la chair de poisson est abondamment lavée, tamisée puis, après pressage ou centrifugation, on ajoute des cryoprotecteurs, polyphosphates et sucres (sorbitol ou saccharose) pour ralentir la dénaturation des protéines à l'état congelé. Après broyage, on obtient une sorte de pâte neutre, sans odeur, sans saveur et de texture gélatineuse qui, mélangée à divers ingrédients (arômes, agents de texture), est chauffée puis refroidie pour donner le kamaboko (littéralement "cuit à la vapeur"), produit fini. Le surimi peut conserver ses propriétés à l'état congelé (-30°C) pendant environ une année (20). C'est en 1959 que la fabrication industrielle du surimi a pris son essor après qu'un groupe de scientifiques du

---

(19) Voir à ce sujet notre Mémoire de DEA ; cf bibliographie.

(20) "Surimi Process Technology" *in* Food Technology, Novembre 1984, pp 69-80

Laboratoire des Pêches d'Hokkaido (Japon) ait découvert une technique de stabilisation du surimi surgelé à l'aide de cryoprotecteurs. La production mondiale de surimi congelé est ainsi passée de 32 t en 1965 à 380 t en 1975 et on estimait cette même production à environ 700000 t en 1988.

### C) Les innovations liées au conditionnement

Parallèlement à l'utilisation du froid négatif en tant que processus de transformation, une innovation majeure a marqué les 2 dernières décennies : la cuisson sous vide ou le conditionnement sous atmosphère modifiée des produits. Le principe "consiste en un remplacement partiel ou total de l'atmosphère naturelle de l'espace libre du conditionnement par un gaz inerte (CO<sub>2</sub>, N<sub>2</sub>)" (21). Quant à la cuisson sous vide, "l'aliment est placé cru dans son conditionnement final pour y être cuit en absence d'oxygène" (22). Si les premières tentatives de conservation en atmosphère modifiée ne sont pas récentes (années 1920), l'application de ces procédés aux produits frais l'est davantage et coïncide avec les progrès accomplis en matière de conditionnement des produits ("établir le produit de manière à garder sa qualité initiale, le présenter d'une façon définitive" 23).

Le conditionnement doit donc être étroitement associé à l'emballage des produits alimentaires. Sans entrer trop dans les détails de l'évolution des différents matériaux utilisés pour l'emballage, il faut néanmoins en rappeler l'importance. Depuis la Seconde Guerre mondiale, les matériaux d'emballage et de pré-emballage (avant présentation à la vente au consommateur) ont gagné en légèreté et en volume sans perdre de leur robustesse. On peut citer tour à tour le bois, les papiers et cartons, les métaux et leurs revêtements (fer blanc - 80% des conserves appertisées-, aluminium, vernis + additifs, cires, ...), les matières plastiques (polymères et adjuvants, thermoplastiques), le verre, etc... Leur évolution est déterminante vis-à-vis des progrès accomplis dans la transformation des aliments et vise autant à améliorer les qualités sanitaires des produits qu'à adapter leur présentation aux nouvelles habitudes de consommation (plats cuisinés, portions individuelles, achats pour la semaine, etc...).

Le sachet plastique souple est une des plus récentes découvertes issues de la recherche sur les matériaux d'emballage. Particulièrement bien adapté aux produits frais et surgelés, ce

(21) M.SAINCLIVIER, 1988, VOL.III op.cit. p.511

(22) C.KNOCKAERT 1989 "Une innovation dans l'art culinaire : la cuisson sous vide. Application aux produits de la mer" Equinoxe n°28, août-septembre 1989

(23) M.SAINCLIVIER, 1988, vol.III chap.IV, p.425).

type de présentation, outre un avantage de coût certain par rapport à l'utilisation des métaux, procure un gain de temps substantiel : un quart d'heure suffit pour la stérilisation du produit au lieu des 35 minutes requises par celle des boîtes métalliques.

Les innovations en matière de conservation des aliments sous vide ou sous atmosphère modifiée sont indissociables des progrès accomplis dans le conditionnement. C'est en 1974 que le cuisinier G.PRALUS a l'idée d'utiliser le procédé de cuisson sous vide des denrées en sachets (24). L'idée sera reprise et appliquée de façon industrielle au cours de la dernière décennie : le film plastique est préchauffé lors de la mise sous vide et épouse les formes du produit au moment de la remise en atmosphère. La DLC (25) de ces produits peut aller de 6 à 42 jours, selon la température à cœur des produits pendant la cuisson et leur valeur pasteurisatrice (quantifiable selon le degré d'élimination des micro-organismes). L'utilisation de ces procédés sous toutes les formes possibles (poissons frais, fumés, marinés, plats cuisinés à base de produits marins, conditionnement sous vide ou sous atmosphère modifiée) connaît un essor remarquable depuis moins d'une décennie. En France, une société d'études (la GEM, spécialisée dans le marketing, la gestion et l'engineering) a estimé la production nationale à environ 12000t en 1987 et prévoit un marché de l'ordre de 50000t en 1992 (Eco Pêche n°14, *op.cit.*). L'innovation a notamment été à l'origine du "boom" de la production de plats préparés à partir du milieu des années 1980. Cette nouvelle activité a contribué à une plus grande implication des industries agro-alimentaires dans la filière pêche. Il devient ainsi de plus en plus difficile de mettre en exergue, grâce aux nomenclatures statistiques, une activité liée à la seule transformation des produits de la pêche alors que ces derniers représentent un ingrédient parmi d'autres, au même titre que les légumes, les pâtes feuilletées ou les sauces de liaison, dans la fabrication des plats cuisinés.

#### D) La Valorisation des sous-produits

Enfin, il importe d'évoquer succinctement le traitement industriel des sous-produits (26). La part occupée par ces produits représente en volume environ 30% des prises halieutiques

---

(24) "Le sous vide : appel d'air pour le poisson?" in Eco Pêche n°14, mai 1989

(25) La DLC est la durée limite de conservation ou la date limite de consommation. D'un strict point de vue réglementaire, la DLC correspond dans le premier cas à la date limite d'utilisation optimale (ou durabilité minimum pour la CEE) et s'applique aux denrées dont la durabilité dépasse 18 mois. Dans le second cas, elle correspond à une date de péremption (date limite de vente ou de consommation) et s'applique aux produits à conservation limitée.

(26) Voir pour plus de détails P.DURAND et Y.LAGOIN "Valorisations des sous-produits de la pêche" Science et Pêche, bulletin d'information et de documentation de l'ISTPM n°330, janvier 1983

mondiales. L'essentiel de cette part est transformée sous forme de farine de poisson pour l'alimentation animale à partir d'espèces peu prisées ou des déchets de la transformation. Ce n'est pas la seule forme de valorisation des espèces peu nobles (chinchards, grosses sardines,...) ou des déchets (chair hachée ou pulpe extraite des déchets du filetage par exemple) puisque la fabrication des succédanés (comme le surimi, cf point B.4) est réalisée à partir de ces sous-produits, de même que la charcuterie de poisson (pâtés, croquettes, rôtis, brochettes), les soupes, les fumets, etc...

La technique utilisée par l'industrie minotière comprend plusieurs étapes successives : cuisson, pressage, séchage, tamisage, broyage puis ensachage. Une partie de cette production peut toutefois être utilisée à des fins de consommation alimentaire humaine, sous forme de concentrés protéiniques de poisson (hydrolisats déjà évoqués dans le paragraphe consacré aux techniques ancestrales). Ce traitement génère également l'obtention d'un produit joint à partir des composés lipidiques extraits des graisses, des foies et de la chair elle-même : l'huile de poisson. Cette dernière est écoulée en tant que consommation intermédiaire auprès de différentes branches industrielles : margarines, produits pharmaceutiques, cosmétiques, vernis, lubrifiants,...

Enfin, les travaux de Recherche-Développement (R-D) qui permettraient de valoriser ces sous-produits s'orientent aujourd'hui vers les "possibilités de production de molécules bio-actives à usage industriel ou pharmaceutique" (DURAND et LAGOIN, *op.cit.*). Elles correspondent à l'extraction d'enzymes protéolytiques, de chitine (contenue dans la carapace des crustacés), d'acides aminés, d'insuline, de cortisone,... L'exploitation de ces molécules n'entre pas dans le cadre de l'étude mais on peut déjà souligner que cette forme de valorisation représente de fortes potentialités économiques à moyen et long terme, dans un contexte de pénurie des ressources halieutiques.

### E) Les matières premières

Les propriétés organoleptiques et physico-chimiques des espèces conditionnent l'activité de transformation par le type de traitement que celles-ci peuvent subir. Ainsi, à chaque procédé correspond un certain nombre d'espèces qui répond également aux habitudes de consommation alimentaire. Selon la composition chimique des poissons (teneur en eau, protéines, lipides, cendres), on peut dresser une classification entre poissons gras, semi-gras et maigres. Les poissons gras (thonidés, clupéidés, scombridés) seront davantage voués aux techniques d'appertisation tandis que les poissons maigres, à plus forte teneur en eau (gadidés) subiront d'autres procédés.

Trois espèces constituent environ 80% de la matière première des unités de traitement par appertisation : les sardines, thons et maquereaux. Les autres produits transformés sous cette forme sont ensuite les espèces pélagiques (anchois, hareng, sprat,...), les espèces démersales (lieu noir, cabillaud, lingue,...), les crustacés (surtout crabe et crevette) et les mollusques (coquille St Jacques, moule).

La surgélation est principalement appliquée aux gadidés (cabillaud, lingue, lieu noir, merlu) à hauteur de 50% environ. Mais la généralisation de la technologie du froid a favorisé une diversification des matières premières consommées : crustacés, céphalopodes, etc... sans perdre de vue que cette technologie est utilisée pour la conservation des biens intermédiaires susceptibles de subir une transformation ultérieure (thonidés, salmonidés,...).

Les techniques de salaison-fumaison ont également été étendues à d'autres espèces : outre les poissons transformés traditionnellement (morue, églefin, hareng, saumon, truite), la gamme des espèces travaillées s'est enrichie de plusieurs produits à plus forte valeur ajoutée (lieu noir, thon rouge, maquereau, flétan, rogues,...).

L'apparition de "nouveaux" procédés tels que le surimi a enfin permis l'exploitation d'espèces jusqu'alors peu prisées: chinchard, grosse sardine, tacaud, merlan bleu, poutassou,...

### Conclusion du préambule

Au regard de cette évolution historique des techniques, on peut remarquer comme l'implantation régionale d'une industrie est liée à la présence des ressources naturelles mais encore au mode de transformation qui leur est associé. Ce lien étroit est particulièrement résistant puisque quelques "foyers" d'activités fondés sur des techniques traditionnelles de transformation perdurent dans certaines régions d'Europe.

Ainsi, après les techniques "méditerranéennes" du salage-séchage-fumage, celles-ci sont reprises et généralisées dans le nord de l'Europe (27) avec une plus grande utilisation de la technique du marinage (marinades du nord de la France, rollmops). Si les moyens de conservation permettent alors la diffusion de ces produits jusqu'en Italie et dans le sud de la France (foires du XVIe et du XVIIe s.), leur consommation est surtout localisée dans le nord

---

(27) Le hareng est alors la principale espèce traitée : hareng-saur *-l'pper-* de Newcastle, hareng bouffi de Yarmouth, hareng fumé à chaud *-bückling-* d'Allemagne ou du Danemark ou *bokking* de Hollande, mais aussi *haddock finnan* d'Aberdeen, etc...

de l'Europe et leur production est partiellement supplantée au début du XIXe s. par celle des conserves appertisées. Ce transfert d'activités s'effectue au profit de nouvelles régions productrices (Bretagne, péninsule ibérique,...) dont la spécialisation est encore marquée aujourd'hui. On peut cependant déceler dès cette époque une diffusion presque instantanée des techniques à une échelle géographique plus vaste au fur et à mesure qu'elles deviennent plus élaborées. Cette tendance est confirmée par le développement d'une nouvelle technologie qui va bouleverser mondialement les comportements en matière de production, de commercialisation et de consommation des produits transformés : la stabilisation par le froid des denrées alimentaires. Il en sera de même pour d'autres procédés plus récents (ionisation, production de surimi, de plats préparés sous atmosphère modifiée, concentrés protéiniques, etc...).

Sous la triple action de la sophistication des techniques de traitement et de conditionnement des produits, des moyens logistiques qui leur sont associés et de la relative homogénéisation des comportements alimentaires induite dans les zones fortement consommatrices (Amérique du nord, Europe, Asie), la diffusion de la technologie des industries halio-alimentaires est aujourd'hui mondiale.

## CHAPITRE 1 - LE POIDS DE L'EUROPE COMMUNAUTAIRE DANS LA BRANCHE MONDIALE DES PRODUITS HALIEUTIQUES CONSERVES ET TRAITES -

L'objectif de ce chapitre est d'évaluer l'importance et la nature de la production européenne de biens halio-alimentaires. Une telle évaluation requiert à notre sens une redéfinition de la spécialisation internationale afin de ne pas se référer à la seule dimension commerciale de l'internationalisation. Ainsi, l'analyse de l'offre mondiale de produits de la pêche et de l'aquaculture (section 1) et celle des échanges extérieurs (section 2) précèdent une discussion autour de la notion de *spécialisation internationale* (section 3). Certains jugements pourront alors être modifiés sur la base de ces considérations. Les développements suivants sont donc axés sur une analyse critique des indicateurs traditionnels du commerce international. L'analyse est elle-même fondée par une réinterprétation du processus de spécialisation qui conditionnera l'ensemble des choix conceptuels adoptés dans ce document.

### **SECTION 1 - L'offre mondiale de produits aquatiques -**

L'offre mondiale de produits halieutiques est contrainte par la disponibilité en terme biologique des ressources et leur capacité à se régénérer. Ce caractère renouvelable constitue une spécificité majeure de l'activité de pêche.

Longtemps restée en accès libre, l'exploitation des ressources halieutiques est aujourd'hui régulée par les Etats côtiers, souverains sur une zone économique exclusive de deux cents milles. Pourtant, le développement des activités de pêche est inégal selon ces pays. Aussi est-il intéressant de connaître l'offre globale disponible avant de se référer à la distribution internationale de son origine.

Cette connaissance statistique de l'offre globale (II) passe auparavant par celle des marchandises produites à partir des ressources primaires et celle des organismes qui collectent les données de cette activité (I).

#### **I - Nomenclatures et sources statistiques -**

Les données mondiales sur la production et les échanges internationaux de produits de la pêche et des produits transformés en particulier sont fournies exclusivement par la FAO (*Food and Agriculture Organization*) sur la base des déclarations émanant des organismes

nationaux concernés. Malgré les imperfections liées aux difficultés de collecte des données, aux modalités d'enregistrement des chiffres et aux disparités des nomenclatures selon les pays, ces observations sont les seules disponibles à cette échelle et restent assez homogènes dans le temps pour pouvoir être utilisées. Il est clair que leur emploi sous-entend une dépendance du traitement de ces chiffres à la classification retenue par la FAO.

En ce qui concerne les produits conservés et traités à base de poisson, crustacé et mollusque (28), la classification utilisée par la FAO répond à celle établie selon les techniques -ou ensembles de techniques- évoquées dans le préambule. Sept grandes catégories de produits ont ainsi été distinguées (les abréviations reprises par la suite figurent entre parenthèses) :

- les poissons frais, réfrigérés et congelés (FRC),
- les poissons séchés, salés et fumés (SSF) (29),
- les crustacés et mollusques frais, congelés, séchés, salés, etc... (CM),
- les produits de poisson et préparations, en récipients hermétiques ou non. Cette catégorie correspond principalement aux semi-conserves et conserves par appertisation des poissons (CP) ;
- les produits de crustacés et mollusques, en récipients hermétiques ou non (CCM).

A ces cinq catégories de produits destinés à l'alimentation humaine viennent s'ajouter deux autres types de traitement industriel des animaux aquatiques décrits en début de première partie :

- les huiles et graisses, brutes ou raffinées, provenant d'animaux aquatiques (HLE),
- les farines, solubilisés et aliments similaires pour animaux, provenant d'animaux aquatiques (FRN).

Cette nomenclature suit de manière plus ou moins précise la classification par grand "métier" des industries halio-alimentaires. En effet, malgré la polyvalence pratiquée par certains industriels, il reste possible dans une certaine mesure de distinguer dans la plupart des pays européens les conserveries, les entreprises de salaison-fumaison, les unités de traitement par le froid des produits et celles qui valorisent les sous-produits de la pêche.

---

(28) FAO 1990 "Annuaire statistique des pêches" (produits et captures).

NB : Le département des pêches de la FAO est chargé de l'élaboration des définitions relatives aux produits de la pêche dans le Codex Alimentarius, code international des pratiques alimentaires.

(29) L'ensemble de ces 3 procédés est d'ailleurs désigné par un même terme (*curing*) dans les pays anglo-saxons.

Chaque fois que cela sera possible, les données de la FAO seront recoupées par celles des organismes statistiques européens ou nationaux (seulement pour les Etats-membres de la CEE). Pour les sources communautaires, les chiffres sont issus du système de collecte EUROSTAT et de ses différentes banques de données (30) :

- CRONOS pour les données macroéconomiques relevant de la nomenclature des activités économiques de la CEE -NACE- datant de 1970 (31) ; le code 415 désigne le secteur étudié. L'intitulé de ce dernier est le suivant : "Fabrications de conserves de poissons et d'autres produits de la mer, en vue de l'alimentation humaine." Il correspond, selon la nomenclature française (NAP 600 de l'INSEE, 1973) au code 3703. Le secteur 415 est décomposable en deux sous-groupes :

- . 415.1, surgélation de poisson et d'autres produits de la mer,
- . 415.2, autre transformation de poisson et d'autres produits de la mer.

La production de farine de poisson est incluse dans un autre secteur répertorié au numéro de code 422 (fabrication de produits pour l'alimentation des animaux).

- COMEXT pour les statistiques relevant du commerce international. La nomenclature (NC) est assez différente et surtout plus précise que celle de la FAO. Le niveau d'agrégation retenu est le suivant :

\* 0302 : poissons frais ou réfrigérés, à l'exception des filets de poisson et autre chair de poisson du n° 0304,

\* 0303 : poissons congelés, à l'exception des filets de poissons et autre chair de poisson du n°0304,

\* 0304 : filets de poisson et autre chair de poisson (même hachée), frais, réfrigérés ou congelés,

\* 0305 : poissons séchés, salés ou en saumure; poissons fumés, même cuits avant ou pendant le fumage; farine de poisson propre à l'alimentation humaine,

\* 0306 : crustacés, même décortiqués, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure; crustacés non décortiqués, cuits à l'eau ou à la vapeur, même réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure,

\* 0307 : mollusques, même séparés de leur coquille, vivants, frais, réfrigérés,

---

(30) Ces banques sont accessibles en s'adressant à l'OSCE (Office Statistique des Communautés Européennes - Luxembourg).

(31) J.NEFUSSI et al. 1988 "Economie des IAA en Europe et au Japon" Rapport I, "Dossier sur les sources statistiques en Europe", INA-PG.

congelés, séchés, salés ou en saumure ; invertébrés aquatiques autres que les crustacés et mollusques, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure,

\* 1604 : préparations et conserves de poissons ; caviar et ses succédanés préparés à partir d'œufs de poisson,

\* 1605 : crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques, préparés ou conservés.

Quant aux données nationales des pays membres de la CEE, les organismes statistiques producteurs ont été répertoriés dans la bibliographie, en fin de document.

## II - L'offre mondiale disponible -

Les captures mondiales de produits halieutiques n'ont cessé de croître depuis le début du siècle et particulièrement depuis la Seconde Guerre mondiale. De 21 Mt (millions de tonnes) en 1938, elles atteignent 29 Mt en 1955 et représentaient près de 100 Mt en 1988. Selon la FAO, ce dernier chiffre ne devrait plus évoluer dans des proportions aussi grandes puisque dès 1971, cet organisme estimait le montant maximal des captures à 100 Mt, hors céphalopodes et krill.

Cette forte croissance a pu avoir lieu grâce au considérable développement de l'effort de pêche jusqu'au début des années 1970 (accroissement des flottilles et amélioration des techniques de pêche) conjugué à la découverte de nouveaux stocks jusqu'alors inexploités. L'immédiat Après-guerre a vu s'accroître le nombre des grands navires dits de "pêche industrielle" (40 à 60 mètres de long) et les années 1960 marquent une progression rapide de la productivité de ces bateaux grâce à l'introduction du chalutage par l'arrière. La croissance des prises marque néanmoins le pas au cours des années 1970 en raison d'une brusque chute des captures d'*anchoveta* (petit pélagique péruvien destiné à la transformation minotière) provoquée par le courant *El nino*. L'explication de la reprise observée pour les années 1980 réside dans l'exploitation systématique des petits pélagiques ainsi que celle des pêcheries situées dans le Pacifique Nord-Ouest et Sud-Est.

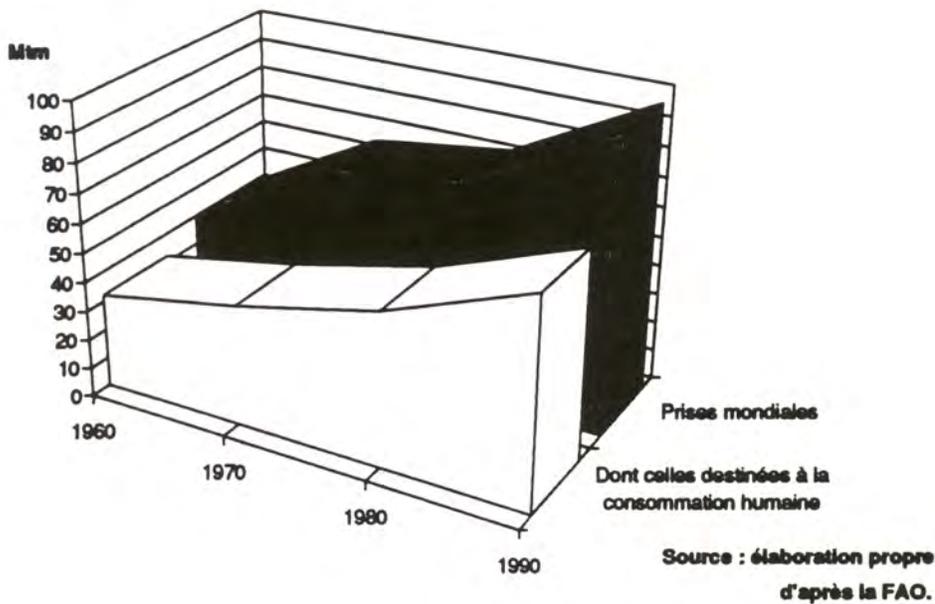
La prise de conscience de l'épuisement des stocks naturels se traduit au milieu des années 1970 par un arrêt brutal de cette course à l'exploitation des ressources halieutiques. Des mesures sont prises à l'échelle internationale dans le sens de la conservation des espèces et dans un souci de maintenir à terme l'activité de capture. La CEE a, dans le prolongement de ces mesures, fixé en 1983 des Totaux Admissibles de Capture (TAC) pour les espèces qui vivent dans ses eaux territoriales et a partagé ces TAC sous forme de quotas entre les Etats-

membres. Parallèlement au contingentement des ressources disponibles, l'effort de pêche est également "bridé" par un contrôle strict du renouvellement des flottilles.

Malgré ce contexte de relative pénurie, les prises mondiales de ressources aquatiques destinées à la consommation humaine ont plus que doublé en volume de 1960 à 1988 (graphique 1).

Graphique 1

### Evolution des captures mondiales de produits halieutiques



La structure géographique de ces captures a évolué de la manière suivante :

**TABLEAU 1 : Répartition géographique des prises mondiales de ressources halieutiques par continent pêcheur**

(En Mt)	1966	%	1987	%
Afrique	3,1	5	5,2	5
Am. du Nord	4,4	8	9,2	10
Am. du Sud	11,1	20	12,0	13
Asie	21,2	37	41,7	45
Europe	11,5	20	12,6	14
Océanie	0,2	1	0,8	1
URSS	5,3	9	11,2	12
Total	56,8	100	92,7	100

Source : FAO Annuaire statistique des pêches - les captures

A l'échelle des continents, la capacité de capture s'est stabilisée pour l'Afrique, l'Amérique du Sud et l'Europe tandis qu'elle permettait de doubler l'offre en Amérique du Nord, en URSS et surtout en Asie. L'Asie représentait ainsi en 1987 45% des prises mondiales. La

En 1988, parmi les 70 Mt destinées à la consommation humaine, seulement 30% correspondent à des produits frais. Mais il semble intéressant d'observer l'évolution de la structure par grand type de produits au cours des trois dernières décennies.

**TABLEAU 2 : Structure de l'offre mondiale de produits halieutiques disponible pour la consommation humaine**

En %	1960	1970	1980	1988
Frais, réfrigérés	50,3	44,9	26,0	30,4
Congelés	11,5	22,3	31,5	32,8
Séchés-salés-fumés	24,1	18,6	21,7	19,8
Conserves	14,1	14,2	20,8	17,0
Total (Mt)	100,0 (32)	100,0 (40,8)	100,0 (52)	100,0 (69,6)

Source : FAO

La progression de la part des produits congelés est de loin la plus spectaculaire sur la période (11,6 à 32,8%). Elle s'est effectuée au détriment de la croissance de la production en frais des produits (30% en 1988 contre 50% 28 ans plus tôt) qui connaît un regain d'intérêt depuis 1980 pour s'établir à environ 21 Mt en fin de période. Cet accroissement marqué de l'offre de produits congelés est à mettre en relation avec la maîtrise de la technologie du froid (tant pour le conditionnement que pour la logistique).

Cette production congelée est également à l'origine d'une segmentation des processus productifs : les produits congelés sont en partie utilisés en tant que biens intermédiaires dans la fabrication de biens plus élaborés (ingrédients de plats cuisinés, poissons panés ou en beignets, etc...). Ce double mouvement (maîtrise des techniques de stabilisation par le froid et segmentation des processus productifs) a ainsi généré le remarquable essor des échanges mondiaux : doublement en valeur des exportations mondiales de produits de la mer au cours de la dernière décennie pour atteindre 32 milliards de dollars US en 1988.

Bien que la sous-branche mondiale des produits appertisés ait depuis longtemps été

considérée comme vouée au déclin -à tort car jusqu'alors celui-ci n'était pas amorcé-, il faut convenir d'un certain essoufflement de la demande effective au cours des huit dernières années. En témoignent les très faibles rythmes de croissance actuellement observés par rapport à ceux des décennies antérieures : +29% de 1960 à 1970, +86% de 1970 à 1980 et +9% de 1980 à 1988, soit un taux de croissance annuel moyen de +1,1% lors de cette dernière période. Toutefois, cette sous-branche parvenue à maturité ne peut prétendre au statut "d'oligopole en paix" dans la mesure où les flux d'exportation de conserves émanent moins aujourd'hui des pays producteurs traditionnels (pays de la CEE, Etats-Unis) que de pays nouvellement promus tels que la Thaïlande, première nation exportatrice qui vend à l'étranger 3 fois plus en 1988 qu'en 1985. Seule l'URSS a pratiquement maintenu sa part du marché mondial des conserves (source FAO).

Quant à la production mondiale de farine de poisson -qui n'apparaît pas dans le tableau 2-, elle est estimée en 1990 par la F.E.O. (*Fishmeal Exporters Organization*) à environ 6 Mt (32). L'offre de ces produits est très concentrée géographiquement puisque 74% du total provient d'Amérique du Sud (41% pour le Pérou et 33% pour le Chili) et 20% d'Europe du Nord (Danemark, Norvège, Islande). Une seule entreprise péruvienne, la PESCAPERU, totalise 12% de la production minotière globale dans un pays qui est par ailleurs à l'origine de 45% des exportations mondiales en 1990.

## **SECTION 2 - L'importance croissante des échanges : une première idée de la spécialisation -**

Plus encore que la progression en volume de l'offre globale de produits halieutiques destinés à la consommation humaine (+34% de 1980 à 1988), c'est la croissance des échanges internationaux qui reste le fait marquant des années 1980 : +50% en volume (+120% en valeur!) pour s'établir en 1988 à 36,5% des prises mondiales (en poids vif).

### **I - Le sens et la nature des flux d'échanges internationaux -**

Dans ce contexte, il importe de savoir quels sont les pays qui ont tiré parti de cette croissance (A) avant de s'intéresser au développement d'un phénomène qui alimente les débats en Economie Internationale : les échanges croisés de produits similaires (B).

---

(32) J-C.BOLOLANIK 1991 "The World Fishmeal Market 1990/1991" Fishmeal Exporters Organization, Londres 25/04/1991

TABLEAU 3

CLASSEMENT DES PAYS IMPORTATEURS DE PDM EN 1988 (en mUSD)

	Rang M	Import	rang X	Export	(X-M)
JAPON	1	10657567	10	1037341	-9620226
USA	2	5389345	1	2441176	-2948169
CEE	(1)	11532708	(1)	6206499	-5326209
dont FRANCE	3	2242297	15	728363	-1513934
ITALIE	4	1898823	37	185153	-713670
ESPAGNE	5	1725879	18	650542	-1075337
ROY.-UNI	6	1577120	16	710303	-866817
RFA	7	1428862	20	494150	-934712
DANEMARK	9	851726	3	1854473	1002747
BELGIQUE	11	582893	40	173901	-408992
PAYS - BAS	12	577895	11	948156	370261
PORTUGAL	14	457133	39	177040	-280093
GRECE	28	122730	-	58740	-63990
IRLANDE	37	67350	33	225678	158328
HONG - KONG	8	1030588	14	732798	-297790
CANADA	10	593327	2	2206439	1613112
THAILANDE	13	537918	6	1630891	1092973
SINGAPOUR	17	370311	28	356193	-14118
REP. COREE	19	314967	4	1784068	1469101
AUSTRALIE	20	304852	19	534134	229282
CHINE	21	297066	8	1362316	1065250
URSS	22	180610	13	799633	619023
NORVEGE	23	157582	7	1608071	1450489
MALAISIE	26	146981	35	190277	43296
FINLANDE	27	139592	-	-	-139592
BRESIL	29	121410	36	187671	66261
POLOGNE	33	100214	41	170756	70542
PHILIPPINES	40	63063	27	407504	344441
MEXIQUE	49	37914	23	439194	401280
ISLANDE	-	9011	9	1059371	1050360
CHILI	-	1070	12	804746	803676
INDONESIE	-	19376	17	664483	664483
Nelle ZELANDE	-	-	21	473523	473523
MONDE		35287232		32262801	

Source : Annuaire statistique des pêches - FAO 1990

NB : Les courants d'échanges de la CEE comprennent les flux intra-communautaires qui constituent la majeure partie du commerce de la CEE en produits de la mer.

## A) Origines et destinations géographiques des flux

En raison d'une plus forte demande mondiale pour les produits de la mer et de difficultés croissantes pour s'approvisionner localement (la raréfaction des ressources ou les politiques de contingentement dans certaines régions affectent le niveau des débarquements), les industriels de la transformation sont amenés à s'adresser à de nouveaux pays producteurs et à internationaliser davantage les circuits de commercialisation de la filière. Ce recours croissant à des sources diversifiées d'approvisionnement peut prendre soit la forme d'importations directes, soit celle d'une délocalisation de la production dans des eaux ou des territoires étrangers (par le biais de licences de pêche achetées par exemple à certains pays africains ou par la création directe d'unités de production à l'étranger).

En outre, la pression de la demande s'accroît sur un nombre limité d'espèces dont la valeur marchande est élevée sur le marché mondial. C'est le cas des crustacés et mollusques, en particulier des crevettes et des céphalopodes. Leur exploitation et leur négoce, notamment pour des raisons de proximité des ressources et de conditions naturelles favorables pour l'élevage, sont l'apanage des pays d'Asie qui concentrent la moitié des importations et exportations mondiales. Lorsqu'on sait que la part représentée par ces espèces s'élève au tiers des flux mondiaux de produits de la mer, la spécialisation sur ces produits des pays en développement -réalisant 70% des exportations mondiales de crustacés - mollusques et n'en important que pour 8%- leur permet de rivaliser avec les autres pays producteurs au sein de la branche mondiale des produits halieutiques. L'accroissement du poids des pays en voie de développement, tant en matière de production que de participation aux échanges internationaux, est un des faits marquants des deux dernières décennies (33).

La demande mondiale en produits aquatiques est relativement concentrée géographiquement puisque trois grands pôles de consommation dominant (Japon, Etats-Unis, CEE) et représentent près de 80% des importations mondiales. La CEE compte notamment six pays parmi les huit pays les plus importateurs au monde (cf tableau 3).

En revanche, l'offre mondiale d'exportation -et cette tendance se confirme d'année en année- semble assez "éclatée" territorialement : les trois zones les plus exportatrices (CEE, Etats-Unis, Canada) totalisent seulement 33% des exportations mondiales. Le déterminant principal de cette globalisation de l'offre est sans conteste la montée en puissance des nouveaux pays industrialisés (NPI) tels que les pays d'Asie. La République de Corée, la Thaïlande, l'Indonésie et la Chine se placent ainsi parmi les dix plus grands exportateurs

---

(33) D.L'HOSTIS 1985 "Les échanges mondiaux de produits de la mer", in Valorisation des produits de la mer, IFREMER, document interne, chapitre 15, p. 331-347

Tableau 4  
Le commerce intra-branche de produits aquatiques  
en 1970, 1980 et 1988

PAYS CEE	Bi		
	1970	1980	1988
FRANCE	0,31	0,44	0,49
ITALIE	0,14	0,23	0,17
ESPAGNE	0,66	0,80	0,54
ROY. UNI	0,32	0,52	0,62
RFA	0,40	0,47	0,51
DANEMARK	0,44	0,50	0,63
BELGIQUE	0,35	0,33	0,46
PAYS-BAS	0,91	0,85	0,76
PORTUGAL	0,83	0,89	0,56
GRECE	0,50	0,41	0,65
IRLANDE	0,86	0,66	0,46
CEE	0,67	0,72	0,70
MOY. CEE	0,52	0,55	0,53
<b>AUTRES PAYS</b>			
JAPON	0,93	0,45	0,18
ETATS-UNIS	0,24	0,55	0,62
HONK-KONG	0,49	0,63	0,83
CANADA	0,33	0,43	0,42
REP. COREE	0,21	0,10	0,30
NORVEGE	0,13	0,14	0,18
THAILANDE	0,36	0,12	0,50
PEROU	0,00	0,02	-
CHINE	-	-	0,36
ISLANDE	0,00	0,00	0,02
CHILI	0,00	0,00	0,00
INDONESIE	0,33	0,12	0,06
URSS	0,30	0,47	0,37

Source : élaboration propre d'après les statistiques de la FAO

mondiaux alors qu'aucun de ces pays ne figurait dans cette même liste en 1966 par exemple (34). Dans le cas d'espèces pour lesquelles existe un marché mondial (tel que celui du thon), les nouveaux pays producteurs ont développé parallèlement, à partir du milieu des années 1970, une activité de capture (en Asie mais aussi en Amérique centrale : Mexique, Vénézuéla) et une industrie de transformation à terre. Ce double effort aurait contribué à annuler "les effets de redistribution de l'activité de pêche générés par l'extension des juridictions nationales à 200 milles" (35).

### B) L'importance des flux croisés

Il est intéressant d'approfondir l'analyse des flux de produits halieutiques pris dans leur ensemble par l'étude de la spécialisation et celle de la nature des échanges entre principaux pays participant au commerce international. L'échantillon retenu comprendra tous les pays d'Europe communautaire ainsi que les Etats présentant les soldes de balance commerciale en produits halieutiques les plus déficitaires (Japon, Etats-Unis, Hong-Kong) ou les plus excédentaires en 1988 (Canada, Corée du Sud, Norvège, Thaïlande, Islande, Chine, Indonésie, Chili, URSS). Ces 23 pays concentrent près de 70% des exportations et 87% des importations mondiales sur ces produits en 1988.

Pour une première approche visant à déterminer l'importance des flux croisés de produits de la mer (tous produits confondus) pour chacun des pays, l'indicateur simple de GRUBEL-LLOYD ( $B_i$ ) a été retenu (36) selon la définition suivante :

$$B_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad \text{où } 0 < B_i < +1$$

avec :  $X_i$  : exportations de produits  $i$   
 $M_i$  : importations de produits  $i$

(34) cf "Le commerce international du poisson en 1966" in *La Pêche Maritime* n°1088, novembre 1968, p.741

(35) Cette analyse ressort d'une étude effectuée par l'OCDE : "Echanges internationaux de produits de la pêche : conséquences des zones de 200 milles", OCDE Paris, 1982.

(36) Cet indicateur est présenté dans l'ouvrage de J-L. MUCCHIELLI 1988 "Principes d'économie internationale", 2<sup>de</sup> édition, Economica Paris, p.274

L'interprétation en est la suivante : plus la valeur de  $B_i$  est proche de l'unité et plus les exportations (importations) du bien ou d'un ensemble homogène de biens considérés sont couvertes par les importations (exportations) du ou des mêmes biens. On parlera alors de commerce intra-branche ou commerce croisé de produits similaires, selon la terminologie employée par le CEPII (37). Inversement, quand  $B_i$  tend vers une valeur nulle, les flux ne sont pas couverts par des flux de sens opposé : pour  $B_i=0$ , le pays est soit importateur, soit exportateur de bien  $i$  mais pas les deux à la fois. On parlera dans ce cas de commerce inter-branche. Il est courant de considérer  $2/3$  comme la valeur-limite entre le commerce inter-branche ( $B_i < 2/3$ ) et le commerce intra-branche ( $B_i > 2/3$ ). Les limites de l'utilisation de tels indicateurs sont discutées en fin de section.

Appliquée aux produits de la mer, l'évolution des  $B_i$  pour les 23 pays de l'échantillon est décrite dans le tableau 4 pour les années 1970, 1980 et 1988. La valeur du coefficient a été calculée en 1970 et en 1980 pour le Pérou puis en 1988 pour la Chine en raison du déclin relatif du poids du premier pays dans les échanges lors de la dernière décennie et de l'absence de données complètes et significatives pour la Chine avant cette même période.

Si les résultats ne sont guère surprenants dans le cas de pays uniquement exportateurs (Chili, Pérou, Islande, Indonésie), ils le sont davantage dans celui de pays aux spécialisations apparentes peu marquées. De forts coefficients sont ainsi constatés dans la plupart des pays qui composent la CEE, à l'exception de l'Italie dont le marché national est très pénétré (les importations italiennes de produits halieutiques représentaient en 1988 plus de dix fois les exportations en valeur). Les Pays-Bas connaissent les valeurs les plus élevées pour les trois années considérées mais semblent se spécialiser de façon plus marquée (diminution de la valeur de l'indicateur tout au long de la période). Si le Royaume-Uni et le Danemark ont connu une évolution similaire de leur commerce intra-branche, ces changements traduisent une amélioration relative pour le Royaume-Uni qui présentait -et présente toujours aujourd'hui- un déficit courant en produits halieutiques. En revanche, le Danemark, malgré un solde externe très excédentaire (plus de 1 milliard de USD en 1988), connaît un taux relativement élevé qu'il conviendra d'analyser de façon plus fine grâce à l'étude structurelle des échanges au sein même de la branche.

Pour les pays non communautaires, on relève également le cas de Hong-Kong qui présente l'intensité des échanges intra-branche la plus élevée (0,83). Ce phénomène s'explique

---

(37) Voir par exemple l'article de K.S.ABD-EL-RAHMAN 1987 "Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs et des avantages spécifiques des firmes dans l'explication des échanges croisés de produits similaires", *Revue d'Economie Politique* n°2, mars-avril 1987, p. 165-192.

par la forte activité de négoce international qui y règne et Hong-Kong représente surtout un maillon intermédiaire entre pays producteurs et consommateurs. Les réexportations sont ainsi souvent un facteur explicatif de la présence d'échanges croisés de produits similaires, qu'elles participent de l'intermédiation commerciale entre nations ou de la présence d'un outil de transformation territorial. L'évolution la plus spectaculaire concerne sans conteste le Japon. Ce pays présentait en 1970 un solde externe excédentaire (bien que l'indicateur simple de GRUBEL-LLOYD ne rende pas compte de cette situation) et un commerce intra-branche marqué. Ce même solde est aujourd'hui le plus déficitaire au monde et le niveau des exportations nippones de produits de la mer représente moins du 1/10ème de ses importations, sous la forte pression de la demande domestique. Inversement, Les Etats-Unis ont amélioré leur situation au cours des trois dernières décennies et intensifié leurs échanges croisés (0,24 en 1970 pour 0,62 en 1988).

Une conclusion majeure s'impose à la lecture des tableaux 3 et 4 : les pays qui importent le plus sont également des pays producteurs (par exemple les Etats membres de la CEE). A l'explication de ce phénomène, plusieurs hypothèses peuvent être avancées.

Premièrement, les territoires qui disposent d'une capacité de capture et d'infrastructures portuaires (ports de pêche, criées, ateliers de mareyage,...) ont aussi une longue tradition de consommation des produits de la mer. Des disparités subsistent à l'intérieur même de ces territoires et jusqu'à ces deux dernières décennies, la majeure partie des produits halieutiques était consommée -en frais- dans les régions côtières, même si le phénomène est moins marqué aujourd'hui en raison de changements dans les habitudes alimentaires (produits surgelés).

Deuxièmement, les pays importent pour produire, voire pour réexporter. Les structures industrielles qui se sont créées dans le but de valoriser les ressources débarquées localement maintiennent actuellement leur activité en important les matières premières. C'est le cas notamment en Bretagne des conserveries qui couvrent à 80% leurs besoins par l'importation d'espèces (38) telles que les maquereaux ou les thons, respectivement de Grande-Bretagne ou d'Afrique.

Troisièmement, les importations peuvent prendre la forme de flux intra-entreprise. Pour reprendre l'exemple du thon -mais d'autres espèces, comme les crevettes, sont concernées-, les produits sortent d'usines délocalisées (à Madagascar par exemple) avant d'être commercialisés par les sociétés-mère, notamment dans certains pays membres de la CEE. Selon la typologie décrite en début de chapitre, l'essentiel des biens de consommation intermédiaire est inclus

---

(38) P.GUILLOTREAU 1989 "La valorisation des produits de la mer, le cas lorientais", *op.cit.* p.101

dans la catégorie des produits frais, réfrigérés et congelés (FRC, CM). C'est pourquoi il est intéressant d'approfondir les connaissances sur l'origine et la nature des échanges par l'observation des flux au sein même de la branche des produits de la mer.

## II - La spécialisation internationale au sein de la branche -

L'utilisation du précédent indicateur Bi ne permet pas de mettre en lumière certaines disparités que recouvrent les situations des pays étudiés. Ainsi, on ne peut savoir à l'aide de cet indice si les balances commerciales des pays sont excédentaires ou déficitaires, si les flux sont mineurs ou importants, ni si les produits échangés entrent dans les mêmes catégories de biens. Plutôt que les coefficients dérivés des travaux de B.BALASSA (39) ou A.AQUINO (40), la recherche de cet indicateur s'est inspirée de l'approche du CEPII en termes de "contribution au solde" (41). Le coefficient Aik ainsi obtenu permet de prendre en considération à la fois les soldes des sous-branches pour chacun des pays et le poids de ces derniers dans le commerce mondial de la branche (42). On pose donc :

$$Aik = \frac{Xik - Mik}{1/2(X.K + M.K)} * 100 \quad \text{où } -100 < Aik < +100$$

où k représente la sous-branche ou la catégorie de produits considérée

K représente l'ensemble des produits de la mer échangés

i est le pays étudié, le monde étant symbolisé par un point.

La détermination des AiK (somme par pays des Aik) permet de hiérarchiser les

(39) B.BALASSA 1963 "European Integration : Problems and Issues", The American Economic Review, vol.53, p. 175-184

(40) A.AQUINO 1978 "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", Weltwirt Schaftliches Archiv n°2

(41) G.LAFAY 1990 "La mesure des avantages comparatifs révélés" CEPII, communication au colloque du GERDIC, Rennes, 23 p.

(42) La moyenne arithmétique des exportations et importations a été retenue au dénominateur en raison de la non-égalité parfaite au niveau mondial entre ces deux flux. Les explications de la FAO sur le sujet tiennent à la simultanéité imparfaite de l'enregistrement des échanges, aux classifications légèrement différentes selon les pays, au fait que certains Etats fournissent des données ayant trait au commerce général (réexportations incluses) tandis que d'autres se réfèrent au commerce spécial (seules les exportations de produits nationaux y figurent).

participants aux échanges selon leur niveau de spécialisation eu égard à la branche :

$$A_{iK} = \frac{X_{iK} - M_{iK}}{1/2(X_{.K} + M_{.K})} * 100 \quad \text{où } -100 < A_{iK} < +100$$

Ainsi, l'indice  $A_{iK}$  rapporte le solde externe d'une sous-branche  $k$  au commerce mondial de la branche  $K$ . L'absence de barres de valeur absolue permet d'ores et déjà de connaître le sens de la spécialisation du pays  $i$  (engagement ou désengagement), selon le signe de  $(X_{iK} - M_{iK})$  pour le produit considéré. Son interprétation est la suivante : plus  $A_{iK}$  est positif et élevé, plus la spécialisation de  $i$  est marquée pour un produit  $k$  dont le poids dans les échanges mondiaux de la branche est important et  $i$  est d'autant plus dépendant de l'extérieur vis-à-vis de ce même produit que  $A_{iK}$  est négatif et élevé en valeur absolue.

#### A) Résultats pour la branche

Appliqué aux produits de la mer, l'indice permet de hiérarchiser par ordre décroissant les contributions (positives et négatives) du solde externe au volume du commerce mondial (tableaux 5a et 5b) de produits halieutiques, pris dans leur ensemble :

#### **TABLEAU 5 :**

##### a) Contributions du solde externe au volume du commerce international de produits halieutiques en 1970

PAYS AUX $A_{iK}$ POSITIFS		PAYS AUX $A_{iK}$ NEGATIFS	
1 PEROU	10,86	1 ETATS-UNIS	-23,20
2 NORVEGE	7,76	2 ROY.-UNI	-7,66
3 CANADA	6,60	3 RFA	-6,38
4 DANEMARK	3,78	4 FRANCE	-5,32
5 ISLANDE	3,62	5 ITALIE	-4,74
6 URSS	2,37	6 BELGIQUE	-2,24
7 ESPAGNE	1,57	7 HONG-KONG	-1,22
8 JAPON	1,38	8 GRECE	-0,29
9 REP.COREE	1,19		
10 CHILI	0,87		
11 PAYS-BAS	0,61		
12 THAILANDE	0,45		
13 PORTUGAL	0,42		
14 INDONESIE	0,13		
15 IRLANDE	0,07		

b) Contributions du solde externe au commerce international de produits halieutiques en 1988

PAYS AUX Ai. POSITIFS		PAYS AUX Ai. NEGATIFS	
1 CANADA	4,78	1 JAPON	-28,48
2 REP.COREE	4,35	2 ETATS-UNIS	-8,73
3 NORVEGE	4,29	3 ITALIE	-5,07
4 THAILANDE	3,24	4 FRANCE	-4,49
5 CHINE	3,15	5 ESPAGNE	-3,18
6 ISLANDE	3,11	6 RfA	-2,77
7 DANEMARK	2,97	7 ROY.-UNI	-2,56
8 CHILI	2,38	8 BELGIQUE	-1,21
9 INDONESIE	1,91	9 HONG-KONG	-0,88
10 URSS	1,84	10 PORTUGAL	-0,83
11 PEROU	1,22	11 GRECE	-0,19
12 PAYS-BAS	1,10		
13 IRLANDE	0,47		

Source : élaboration propre d'après la FAO

Les résultats obtenus à partir de l'indice Aik corroborent les observations du paragraphe précédent. De 1970 à 1988, l'importance croissante des pays asiatiques (République de Corée, Thaïlande, Chine) dans l'offre d'exportation s'est effectuée au détriment de pays européens (Norvège, Islande, Danemark, Espagne, Portugal) et sud-américains. Ainsi, le Pérou, dont la spécialisation est exclusivement axée autour de l'industrie minotière, a vu sa situation se détériorer au cours des trois dernières décennies au point de rétrograder du 1er au 11ème rang mondial des exportateurs. Ce recul peut être attribué à la spécialisation quasiment monospécifique de ce pays dont la production d'anchois (pêche très instable et de faible valeur) est passée de moins de 100 000t en 1984 à plus de 2 millions, trois ans plus tard (43).

Globalement, la hiérarchie des participants aux échanges mondiaux a connu quelques bouleversements. Certains pays présentant un solde excédentaire en 1970 sont ainsi venus "grossir les rangs" des nations aux balances commerciales déficitaires : c'est le cas du Japon dont la situation s'est aggravée de manière spectaculaire puisque le solde positif du début des années 1970 a fait place à un déficit qui représente en 1988 près de 28,5% du commerce mondial de produits aquatiques, loin devant les Etats-Unis (8,7%). C'est également le cas des pays de la péninsule ibérique. La spécialisation structurelle du Portugal, marquée par un engagement dans un secteur en déclin et fortement concurrencé par les producteurs marocains

(43) P.GUIFFRE 1990 "Les produits de la mer", éd. Economica, coll. Cyclope, p.23.

(conserves de sardines), explique notamment la chute de sa contribution au commerce mondial.

L'analyse de ces chiffres selon la catégorie des biens échangés au sein de la branche fournira des éléments d'explication complémentaires.

### B) Observations par sous-branche

Toujours dans la même logique, les tableaux 6a et 6b permettent d'affiner les observations réalisées au niveau de la branche. Certains postes s'avèrent ainsi déterminants dans le choix d'une "bonne" spécialisation.

On s'aperçoit que le déficit marqué du Japon est essentiellement imputable aux produits frais, réfrigérés et congelés importés, tant pour les poissons (contribution négative de -11,9% du commerce mondial en produits aquatiques) que pour les crustacés et mollusques (-14,1%). Or, ces produits constituent en partie des biens intermédiaires pouvant subir d'autres formes de transformation avant leur mise en marché. Le fort déficit nippon sur ces catégories de produits traduit en fait la plus grande segmentation internationale des processus productifs (44) inhérente à la généralisation de l'utilisation du froid dans la conservation des produits. Ce qui signifie que le Japon, tout en cédant du terrain du point de vue de la dimension commerciale de l'internationalisation, n'a nullement abandonné la production territoriale destinée à couvrir les besoins de son marché domestique (45).

De façon symétrique, les pays d'Asie (Thaïlande, Corée du Sud, Indonésie, Chine) mais aussi l'URSS, le Danemark, ont accru leur participation aux échanges sur ces catégories de produits, en particulier celle des crustacés et mollusques (CM).

Quant aux pays de la CEE, leur situation n'a guère changé au cours de la période à quelques exceptions près. Ces exceptions concernent les cas déjà évoqués du Portugal, de l'Espagne, voire de l'Irlande. La perte de compétitivité externe apparente des industries halio-alimentaires portugaises est exclusivement à mettre au compte du poste "conserves de poisson", les contributions au commerce international étant restées stables pour les autres catégories de produits. En ce qui concerne l'Espagne, presque tous les soldes externes des sous-branches sont devenus négatifs (sauf celui des conserves de poisson) mais le déficit

(44) Cette terminologie est empruntée à B.LASSUDRIE-DUCHENE, notamment dans un article de 1983 "La segmentation internationale des processus productifs", in Deux approches du système productif industriel, Les Cahiers Français n°212, juillet-septembre 1983

(45) Cette conclusion se trouve confirmée dans la section suivante à la lumière d'un nouvel indice.

TABLEAU 6 EVALUATION DE LA SPECIALISATION INTRA-BRANCHE EN 1970  
ET EN 1988 (indicateur Aik)

a) en 1970

	FRA	ITA	ESP	R-U	RFA	DK	P-B	BEL	POR	GR	IRL
FRC	-1,9231	-2,0833	0,0962	-1,3462	-1,4103	2,3077	1,2821	-0,3846	-0,0641	0,0000	0,1282
SSF	0,0641	-1,1218	1,0897	0,2244	-0,3846	0,1282	0,4487	-0,0321	-0,7051	-0,1603	0,0321
CM	-1,2500	-0,3526	0,0641	-0,2244	-0,0962	0,0321	0,3205	-0,3205	0,0321	0,0321	0,0641
CP	-1,0256	-0,3846	0,9615	-2,2436	-0,5769	0,0962	-0,1282	-0,4487	1,1859	-0,0641	-0,0641
CCM	-0,4167	-0,0321	0,0962	-0,5128	-0,1282	0,1282	0,0321	-0,3205	0,0000	-0,0321	0,0321
HLE	-0,1923	-0,0641	-0,0321	-1,2179	-0,9295	0,0641	-0,8013	-0,1282	0,0641	0,0000	0,0000
FRN	-0,5769	-0,7051	-0,7051	-2,3397	-2,8526	1,0256	-0,5449	-0,6090	-0,0962	-0,0641	-0,1282
TOT	-5,3205	-4,7436	1,5705	-7,6603	-6,3782	3,7821	0,6090	-2,2436	0,4167	-0,2885	0,0641

	JAP	USA	CAN	NOR	THAI	ISL	HGKG	COO	PER	CHIL	INDO	URSS
FRC	0,4808	-9,6795	4,1026	2,6923	0,0641	2,1154	-0,6410	0,6731	0,0962	0,0321	0,0000	0,5128
SSF	-0,5449	-0,4487	0,8654	1,9551	0,0000	0,6731	-0,1923	0,0962	0,0000	0,0000	0,0000	0,2244
CM	-4,7756	-8,9103	0,9295	0,0641	0,4167	0,1923	-0,1923	0,4808	0,0000	0,1603	0,1603	0,0000
CP	5,7051	-2,2436	0,3526	0,9295	-0,0641	0,1603	-0,0321	0,0000	0,0962	0,0000	0,0000	0,7692
CCM	0,6410	-1,0256	-0,1923	0,1282	-0,0321	0,0000	-0,1603	0,0962	0,0000	0,0962	0,0000	0,5128
HLE	0,3205	0,2885	0,0962	0,3205	0,0000	0,0962	0,0000	-0,0641	1,2179	0,0962	-0,0321	0,2885
FRN	-0,4487	-1,1859	0,4487	1,6667	0,0641	0,3846	0,0000	-0,0962	9,4551	0,4808	0,0000	0,0641
TOT	1,3782	-23,205	6,6026	7,7564	0,4487	3,6218	-1,2179	1,1859	10,8654	0,8654	0,1282	2,3718

b) en 1988

	FRA	ITA	ESP	R-U	RFA	DK	P-B	BEL	POR	GR	IRL
FRC	-1,6314	-2,1999	-1,4981	-0,6987	-1,6284	1,2110	0,9711	-0,4175	-0,0563	-0,0918	0,4056
SSF	-0,1184	-0,8142	-0,2043	0,1125	-0,2605	0,4796	0,0799	-0,0326	-0,9563	-0,0237	0,0296
CM	-1,2406	-1,4567	-1,5011	0,0947	-0,2990	0,1984	0,1599	-0,3701	-0,0385	-0,0681	0,1303
CP	-0,9297	-0,3316	0,1628	-0,9623	-0,0503	0,4530	-0,0059	-0,2043	0,2250	-0,0296	-0,0859
CCM	-0,4500	-0,1510	-0,1095	-0,5152	-0,2221	0,1688	0,1362	-0,1066	-0,0059	0,0622	-0,0030
HLE	-0,0030	-0,0201	-0,0237	-0,1628	-0,1244	0,0266	-0,1155	-0,0266	0,0059	0,0000	0,0000
FRN	-0,1125	-0,1007	-0,0089	-0,4323	-0,1806	0,4293	-0,1303	-0,0533	-0,0030	-0,0355	-0,0089
TOT	-4,4856	-5,0742	-3,1828	-2,5640	-2,7654	2,9667	1,0955	-1,2110	-0,8290	-0,1865	0,4678

	JAP	USA	CAN	NOR	THAI	ISL	HGKG	COO	CHIN	CHIL	INDO	URSS	PER
FRC	-11,8816	-1,2406	2,8690	2,7032	-1,1399	1,5722	-0,0563	1,7705	0,7461	0,4796	0,2398	0,6987	0,0089
SSF	-1,0126	0,2250	0,9445	0,9682	0,0415	0,7816	-0,2872	0,0977	0,0148	0,0118	0,0415	-0,0711	0,0000
CM	-14,0903	-5,5959	0,8053	0,0947	1,8357	0,3198	-0,4204	1,4567	2,8631	0,1895	1,5870	0,4115	0,0207
CP	-0,9623	-1,0452	0,0533	0,2369	1,7409	0,0444	-0,0385	0,5181	0,1451	0,0918	0,0592	0,5951	0,0222
CCM	-0,8290	-1,0244	0,0888	0,2546	0,6780	0,0444	-0,0799	0,5566	0,1480	0,1776	0,0178	0,1540	0,0015
HLE	0,2576	0,0355	0,0000	-0,0474	0,0000	0,0918	0,0000	-0,0148	-0,0030	0,0711	0,0000	0,0355	-0,0133
FRN	0,0355	-0,0859	0,0148	0,0829	0,0799	0,2576	0,0000	-0,0355	-0,7609	1,3590	-0,0326	0,0118	0,5685
TOT	-28,483	-8,7313	4,7757	4,2931	3,2361	3,1118	-0,8823	4,3494	3,1532	2,3805	1,9127	1,8357	0,6084

Source : Elaboration propre d'après la FAO

global, à l'instar du Japon, est surtout imputable aux deux catégories de produits frais, réfrigérés et congelés (FRC et CM). En revanche, l'Irlande s'affirme en tant que nation exportatrice malgré un marché domestique étroit (de l'ordre de 24 000t !) et semble se spécialiser vers la fourniture de biens intermédiaires, principalement pour ses voisins européens. Il convient de noter également le relatif redressement de la situation du Royaume-Uni qui présente un moindre déficit dans de nombreuses catégories de biens (FRC, CP, HLE, FRN), voire un léger excédent (CM).

Toutefois, la simple considération de la spécialisation internationale à partir des flux d'échanges commerciaux présente un certain nombre de biais et ne rend pas compte des disparités dans les structures territoriales de production.

### C) Limites des indicateurs basés sur le commerce international

Ces limites sont mises en évidence, d'une part, par la subjectivité des indicateurs du commerce intra-branche (§1) et de l'autre, par la référence à la seule dimension commerciale de l'internationalisation (§2).

#### 1) Le cas du commerce intra-branche

La mise en évidence du phénomène des échanges croisés de produits similaires a contribué à la remise en cause des modèles classiques de la théorie du commerce international et en particulier à celle du principe des avantages comparatifs de D.RICARDO (46). En effet, un des résultats énoncés par cette théorie prévoit une division internationale du travail basée sur une spécialisation "inter-produits" établie à partir des avantages comparatifs en terme de productivité de chaque Etat-Nation participant aux échanges internationaux. Dans ce cadre, le gain collectif issu de l'échange porte sur des biens qui ne sont pas parfaitement identiques.

Le constat d'un commerce international intra-branche (47) a conduit beaucoup d'économistes depuis environ trois décennies à chercher d'autres références à l'explication des échanges internationaux (48). Le recours aux théories de l'Industrial Organization a permis

---

(46) D.RICARDO 1817 "Des principes de l'économie politique et de l'impôt", trad. fr. 1977, Champs Flammarion, p. 111-130.

(47) Mis en exergue pour la première fois par P.J.VERDOORN en 1960 "The Intra-Trade of BENELUX" in The Economic Consequences of the Size of Nations, E.A.G.ROBINSON (Ed.), Mc Millan Londres.

(48) Voir notamment les nombreux travaux de B.BALASSA référencés en bibliographie.

d'avancer certaines hypothèses : les plus fréquemment évoquées se réfèrent à la double présence de rendements croissants et de produits différenciés pour une branche donnée (49). La différenciation des produits représenterait ainsi une source d'avantage monopolistique que les entreprises, à la recherche de potentielles économies d'échelle, exploiteraient sur un marché plus vaste que le territoire national. Les produits de la mer échangés, par exemple, ne seraient alors plus tout à fait identiques (espèces et modes de présentation différents) mais le resteraient suffisamment pour appartenir à la même catégorie de biens au sens de la CTCI (Classification Type du Commerce International).

Selon ce même argument, il est impossible à partir des indicateurs de mesure du commerce intra-branche de connaître la structure des exportations. Les agrégats utilisés ne permettent pas en effet de mettre en évidence le contenu en importations des marchandises produites sur le territoire national, voire réexportées. La nature de la spécialisation est ainsi liée au degré de dépendance (50) d'une nation vis-à-vis du reste du monde quant aux biens intermédiaires qui ne seraient pas produits sur le territoire national. On oppose traditionnellement la notion de "spécialisation apparente" -i.e. telle qu'elle est révélée par les échanges de biens finals - à celle de "spécialisation effective" qui n'intègre que la proportion de biens intermédiaires fabriquée sur le sol national et incorporée dans les exportations de produits finals (51).

Dans le cas des produits de la mer, ce phénomène recouvre des situations très différentes selon la présence ou l'absence d'un outil de transformation territorial. D'une part, l'ex-République Fédérale d'Allemagne, sacrifiant au cours des années 1960 et 1970 la majeure partie de son activité de capture, n'en a pas moins conservé les industries de transformation situées en aval. Le marché allemand est aujourd'hui couvert à 80% par les importations (52). D'autre part, Hong-Kong présente un cas typique d'une nation tournée vers le négoce international sans qu'il y ait transformation locale des produits (voir section 3).

---

(49) Ces deux facteurs fondent en particulier les théories de la concurrence imparfaite telles qu'elles ont été initiées par P.SRAFFA (1926 "The Laws of Returns Under Competitive Conditions", article repris in G.STIGLER & K.E.BOULDING (Eds) 1952 Readings in Price Theory, p. 180-197) et E.CHAMBERLIN (1937 "The Theory of Monopolistic Competition", Cambridge U.P.).

(50) Cette expression est empruntée à P.ROLLET 1987 in "Spécialisation internationale et intégration européenne", *Economica Paris*, p.60.

(51) Voir à ce sujet l'article de synthèse réalisé par L.FONTAGNE 1990 "Echange international de biens intermédiaires : le point sur la question", conférence pour le CERETIM, Université de Rennes I, novembre 1990.

(52) Source : "Guide d'approche du marché allemand des produits de la mer", CFCE/DPA, septembre 1988.

En outre, certaines critiques peuvent être adressées à l'encontre de la détermination arbitraire de l'échelle des valeurs mesurant l'intensité du commerce intra-branche. En effet, à partir de quelle valeur d'un indice tel que celui défini par GRUBEL et LLOYD peut-on déduire la nature intra-branche ou inter-branche des échanges internationaux? Pour cet indicateur simple, rappelons qu'il est courant de considérer la valeur 2/3 comme la limite séparant le commerce intra ( $B_i > 2/3$ ) et inter-branche ( $B_i < 2/3$ ). On pose alors :

$$B_i = 1 - \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} = \frac{1}{3} \quad \text{où } 0 < B_i < 1$$

Or, la valeur-limite offre deux solutions à cette équation :

$$X_i = 2M_i$$

$$M_i = 2X_i$$

C'est-à-dire que la nature des échanges est qualifiée d'intra-branche lorsque la valeur des exportations (importations) équivaut au plus au double de celle des importations (exportations). Conclure à un commerce croisé de produits identiques alors que le taux de couverture ( $X/M$ ) n'atteint que 50% semble ainsi quelque peu abusif. Il appert donc que l'intensité des flux croisés au sein d'une même branche s'apprécie à l'aide de seuils établis de manière subjective.

## 2) La référence aux courants d'échanges internationaux

Une autre série de limites atténue la portée de ces indicateurs basés sur les seuls agrégats d'échanges internationaux. Les résultats présentés dans cette section n'intègrent pas l'importance des productions domestiques respectives ou le problème de la libéralisation imparfaite des échanges générée par les politiques commerciales extérieures (*trade policies* dans la littérature anglo-saxonne), qu'elles soient menées nationalement ou supranationalement. Dans le domaine des produits halieutiques, les restrictions induites par ces politiques prennent la forme de contingentement des importations (quotas communautaires attribués aux pays tiers exportateurs (53)), subventions à l'exportation, droits

(53) Au-delà de simples restrictions quantitatives (entrée des conserves de sardines marocaines dans la CEE à une certaine époque), l'impact de la politique européenne peut se traduire par une exemption des droits de douane dans la limite d'un contingent tarifaire annuel global (par exemple, 17250t de thon destinées à l'industrie de la conserve en 1990) sous condition du respect du prix de référence fixé par la CEE (JOCE du 2/10/1989).

de douane, normes qualitatives de commercialisation,... En général, les produits de la mer non transformés "circulent plus facilement que les produits manufacturés" (54). Ainsi, ces politiques biaisent en partie le jeu et la hauteur des flux échangés et masquent les véritables dispositions d'un pays à exporter.

La prise en compte, dans le calcul des indicateurs de spécialisation, des seuls flux d'échanges internationaux, ne donne encore qu'une vue partielle et incomplète de la capacité d'une nation à s'engager dans la production d'un bien. Les agrégats utilisés (importations et exportations) en tant que reflets de la spécialisation ne contribuent pas aujourd'hui à expliquer la teneur des relations économiques internationales qui dépasse le cadre réducteur de la simple dimension commerciale. La mondialisation des économies recouvre d'autres aspects qui ne peuvent transparaître à la lecture de ces indices. L'un de ces aspects, lié à la mobilité internationale des capitaux, est notamment abordé dans le troisième chapitre.

Il est donc délicat, sur la seule base de ces indicateurs, de se prononcer sur la nature des spécialisations. On sait par exemple que certains flux internationaux comprennent des opérations effectuées au sein d'une même firme multinationale ou bien encore qu'une partie des exportations d'un pays émane de filiales d'entreprises étrangères implantées territorialement ?

A cet égard, il semblerait préférable de parler d'engagement -ou de désengagement- territorial dans la production et le commerce international d'un bien plutôt que de spécialisation, dont la connotation est trop liée aux seuls échanges internationaux. Il est en effet courant, en matière de choix de politique économique, de confondre l'abandon d'une stratégie d'exportation avec le désinvestissement et l'absence totale de soutien au secteur productif domestique pour une activité donnée.

Il apparaît donc fondamental à ce propos de distinguer les stratégies de spécialisation internationale et celles de structuration de l'appareil productif.

---

(54) D.L'HOSTIS 1985 in "Valorisation des produits de la mer", op.cit. p.334

### SECTION 3 - Pour une reconsidération de la spécialisation internationale -

Cette section vise à cadrer de manière plus précise le débat théorique relatif à la notion de spécialisation internationale. Après avoir justifié le choix conceptuel adopté dans ce document (I), les implications sur l'analyse sectorielle seront considérées (II).

#### I - Le cadre théorique -

Dans le prolongement des travaux pionniers d'A.SMITH et de D.RICARDO, les déterminants des échanges internationaux constituent un thème récurrent de la pensée économique en matière de relations internationales. Pourquoi échange-t-on et quels sont les enjeux du commerce international? Comme le rappelle J-L.MUCCHIELLI (55), ces questions recouvrent à la fois des aspects positifs et normatifs qui sont toujours étroitement associés dans les différents travaux menés sur le sujet. Les analyses positives et normatives se nourrissent l'une l'autre en termes de conceptualisation-validation. C'est pourquoi l'actualité des théories est examinée dans ce paragraphe au regard de leur capacité à interpréter le monde réel, tel qu'il est aujourd'hui, mais également tel qu'il évolue. En outre, comme le souligne fort justement G.C.HUFBAUER, "no one theory monopolizes the explanation of manufacture's trade"(56).

#### A) L'abandon du corpus théorique traditionnel

Les mutations subies par l'ensemble des relations économiques internationales depuis environ 3 décennies (développement d'un commerce croisé de biens similaires, croissance des échanges de biens intermédiaires, multiplication d'accords inter-firmes transgressant les frontières nationales, investissements directs croisés, etc...) ont conduit la plupart des économistes contemporains étudiant ces phénomènes à s'interroger sur l'actualité des questions traditionnellement posées dans ce domaine de la pensée économique. Plusieurs de ces interrogations ont été synthétisées par J-L.MUCCHIELLI de la manière suivante : "pourquoi un pays participe-t-il à l'échange international? Comment se spécialise-t-il et quelle est la nature des biens échangés? Sa spécialisation est-elle efficace en termes d'équilibre de ses comptes extérieurs et de gain à l'échange obtenus? Quelles sont les spécialisations

---

(55) J-L.MUCCHIELLI 1987 "Principes d'économie internationale" (2<sup>de</sup> éd.), Economica Paris, avant-propos p. X.

(56) G.C.HUFBAUER 1970 "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods" in R.VERNON (ed.) The Technology Factor in International Trade, NBER, Columbia University Press New York, p. 145-231.

internationales les plus efficaces et quelles politiques macro-économiques et commerciales mettre en oeuvre pour approfondir, améliorer ou changer de spécialisation internationale?" (57).

### 1) Les réponses en termes de technologie et de dotations factorielles

Les modèles se référant à ce type de réponse ne seront que brièvement abordés dans ce point tant ils sont connus et décrits dans tous les manuels d'Economie Internationale (cf les ouvrages de C.KINDLEBERGER puis P.LINDERT, M.BYE et G.DESTANNE de BERNIS, J-L.MUCCHIELLI, A.K.DIXIT et V.NORMAN, etc...).

Développés à partir du modèle d'équilibre général, ils nous enseignent que "l'échange international est source de gains pour les pays qui y participent" (58). Ce gain collectif est obtenu grâce à l'amélioration des termes de l'échange et l'obtention d'un revenu réel plus élevé ainsi que par des gains de productivité liés à la réallocation des ressources vers les emplois les plus productifs après échange.

Le plus célèbre de ces modèles est évidemment celui de D.RICARDO qui prône la spécialisation des pays dans la production de biens pour laquelle ils disposent d'avantages comparatifs. Ces avantages font référence essentiellement aux productivités respectives des pays qui participent au commerce international. Cette spécialisation fondée sur l'efficacité relative entraîne un gain pour la collectivité : "l'accroissement de la masse générale des produits répand partout le bien-être" (59). Les principales hypothèses sur lesquelles se fonde le modèle sont assez fortes : hypothèses de la concurrence pure et parfaite, présence de rendements d'échelle constants, immobilité internationale des facteurs de production, parfaite mobilité intersectorielle de ces mêmes facteurs, etc... L'exemple historique de D.RICARDO (le drap et le vin échangés entre l'Angleterre et le Portugal) met en exergue tout l'intérêt que les pays peuvent retirer du développement du commerce international et surtout de la division internationale du travail opérée entre les pays. Toutefois, est-il équivalent de produire du drap ou du vin en terme de création d'emploi ou de valeur ajoutée? En outre, les interrogations sur l'origine des avantages comparatifs demeurent : la simple constatation d'écart de productivité entre nations ne suffit pas à expliciter les causes de ces écarts.

Les approches en termes de dotations factorielles proposent une série de réponses à ces

---

(57) J-L.MUCCHIELLI 1987, *op.cit.* p.X.

(58) P.ROLLET 1987, *op.cit.* p.38.

(59) D.RICARDO 1817 (trad. fr. 1977), *op.cit.* p.116.

interrogations. Ces théories ont été initiées par les économistes suédois E.HECKSCHER et B.OHLIN en 1919 et leur célèbre théorème : "un pays détient un avantage comparatif dans le bien dont la production est intensive dans le facteur abondant dans ce pays ; ce bien sera exportable. Inversement, il aura un désavantage comparatif dans le bien dont la production est intensive dans le facteur relativement rare ; ce bien sera importable" (60). Le raisonnement, mené comme dans la théorie ricardienne en termes de coûts d'opportunité, doit cette fois conduire le pays à se spécialiser partiellement dans la production des biens qui utilisent le facteur abondant. Cette approche a fait l'objet d'enrichissements successifs (théorèmes de RYBCZINSKI, de STOLPER-SAMUELSON ...) puis de critiques basées sur des études empiriques (comme celle de W.LEONTIEF en 1953).

Ainsi, pour certains auteurs, "cette conception ne demeure valable que pour les ressources naturelles" (61). Les auteurs font explicitement référence à l'hypothèse d'immobilité des facteurs. Cette avancée, si elle est indiscutable n'en demeure pas moins incomplète. En effet, l'exploitation de ces ressources peut faire l'objet de conventions particulières qui tendent à invalider cette hypothèse, bien qu'appliquée aux seuls facteurs primaires. Le cas des ressources halieutiques fournit à cet égard une illustration intéressante. L'Afrique, par exemple, possède les eaux (zones économiques exclusives) parmi les plus poissonneuses du monde. Pourtant, aucun pays de ce continent ne figure dans la liste des nations les plus productrices ou exportatrices au monde abordée dans la section précédente. Or, en vertu du droit maritime international, la production et l'exploitation des espèces aquatiques peuvent être délocalisées sans qu'il y ait nécessairement investissement direct à l'étranger (62). L'exploitation locale des stocks naturels effectuée par des navires étrangers (français, espagnols, portugais, japonais, russes,...) est simplement rendue possible par la vente de licences opérée par les pays africains.

En outre, les ressources halieutiques peuvent prendre la forme de biens intermédiaires et être soumises à ce titre aux mêmes lois qui président à la mobilité internationale des biens finals. Ainsi, pour reprendre l'exemple précédent, une partie des espèces pêchées peut être débarquée dans les ports africains. En l'absence d'un potentiel de transformation dans le pays, les ressources disponibles font l'objet de transactions internationales dans le but de régulariser l'approvisionnement des unités situées en aval de la filière hors des frontières nationales (pays d'Europe, d'Asie, Etats-Unis,...). D'autres ressources naturelles (minerais, produits basiques

---

(60) J-L.MUCCHIELLI 1987, *op.cit.* p.106.

(61) G.LAFAY, C.HERZOG et alii 1989 "La fin des avantages acquis", CEPII, *Economica Paris*, p.24.

(62) D.CHARNEAU 1989 "La dynamique de la filière française du thon depuis 1945, internationalisation et compétitivité" Thèse pour le doctorat-ès-Sciences-Economiques de l'Université de Bordeaux I, p.34.

destinées à l'industrie agro-alimentaire,...) sont ainsi exportées par des pays qui ne disposent pas d'industrie territoriale de transformation.

## 2) L'introduction des hypothèses de la concurrence imparfaite

L'intégration du rôle de la demande dans l'analyse de la spécialisation internationale, à la suite notamment des travaux de B.LINDER (63), a constitué un apport fondamental et de nombreux auteurs ont repris ce thème dans leurs travaux. C'est le cas par exemple en France de B.LASSUDRIE-DUCHENE (64) qui confronte la spécialisation de chaque pays basée sur les avantages comparatifs avec leur adaptation à la demande mondiale. Dans cette logique, les travaux du CEPII visent à déterminer les critères d'une bonne spécialisation. Mais pour B.LASSUDRIE-DUCHENE comme pour les économistes du CEPII, le modèle néo-classique de concurrence pure et parfaite (CPP) est inapte à rendre compte par exemple du phénomène des échanges intra-branche. "Contrairement aux systèmes de CPP où les avantages et les désavantages comparés s'appliquent uniformément à l'ensemble des entreprises d'une branche donnée, ce qui conduit à ce que le produit de cette branche soit uniquement exporté ou importé, les conditions de concurrence imparfaite offrent aux entreprises des éléments concurrentiels supplémentaires qui créent des effets de dispersion des performances entre les entreprises productrices d'un même bien" (65). K.ABD-EL-RAHMAN défend cette même idée en expliquant la présence d'échanges intra-branche par la résultante de deux types d'avantages : avantages comparatifs communs à toutes les entreprises implantées sur un territoire national et avantages spécifiques -ou compétitifs ou encore monopolistiques selon les auteurs- de certaines firmes (dispersion des performances des entreprises dans un pays) (66).

Tous ces auteurs continuent ainsi de raisonner en termes d'avantages comparatifs (bien que le principe ait été profondément "revisité" dans leur conceptualisation) tout en substituant aux hypothèses usuelles des néo-classiques des hypothèses ayant trait aux régimes d'imperfection des marchés : accès différents selon les firmes aux facteurs de production, aux technologies, présence de rendements d'échelle croissants, différenciation des produits,... Une

---

(63) B.LINDER 1961 "An Essay on Trade and Transformation", J.Willey and Sons, New York.

(64) B.LASSUDRIE-DUCHENE 1971 "La demande de différence et l'échange international", Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA, juin 1971.

(65) CEPII 1988 "Studies on the Economics of Integration", chapitre 7 in Research on the Cost of Non-Europe, Commission of the European Communities, p.408.

(66) K.ABD-EL-RAHMAN 1987, *op.cit.* p.185.

question est cependant soulevée par les tenants de cette approche : y a-t-il compatibilité ou non entre avantages comparatifs et compétitifs? En effet, le problème se pose dès lors que ceux-ci, et plus généralement le paradigme de l'Economie Internationale confronté à celui de l'Economie Industrielle, ne reposent pas sur des corps d'hypothèses identiques.

Bien qu'il soit délicat de critiquer une théorie sur la seule base du réalisme des hypothèses qui la sous-tendent, "qui ne sont pas là pour constituer une généralisation acceptable de ce que l'on connaît empiriquement" (67), force est de reconnaître que ces modèles ne permettent plus d'interpréter les nouveaux phénomènes constatés. De plus, les relâchements successifs dont ces hypothèses ont fait l'objet "dénaturent" de façon sensible le cadre théorique initialement proposé.

T.OZAWA déclare à ce sujet : "*We do not live in the static and frictionless world of comparative advantage envisaged by RICARDO, a world of permanency in which a basis for trade is determined by the availability of labour, a non-sector specific (and non-firm specific) factor of production, whose efficiency remains mysteriously country-specific and heterogeneous between countries*" (68).

### **B) Pour une nouvelle approche analytique**

Face à l'insatisfaction procurée par les modèles traditionnels de l'Economie Internationale, on tente de présenter dans ce point un cadre théorique plus adapté aux phénomènes observés dans l'activité mondiale d'exploitation des produits halieutiques. Deux alternatives, complémentaires à notre sens, y sont présentées : celle de C-A.MICHALET selon une approche multi-dimensionnelle de l'internationalisation dont les travaux militent en faveur d'une "nouvelle approche de la spécialisation" (69) et celle de M.HUMBERT en terme de Système Industriel Mondial (SIM) (70).

---

(67) M.BYE, G.DESTANNE de BERNIS 1987 "Relations économiques internationales", (5ème éd.) Dalloz Paris, p.110.

(68) T.OZAWA 1987 "Can the Market Alone Manage Structural Upgrading? A Challenge Posed by Economic Interdependence", in J.H.DUNNING & M.USUI Structural Change, Economic Interdependence and World Development, Mc Millan Press, Londres, p. 45-61.

(69) C-A.MICHALET 1984 "Pour une nouvelle approche de la spécialisation internationale", introduction de l'ouvrage L'intégration française dans l'économie mondiale, Economica Paris, p. 6-26.

(70) Voir notamment M.HUMBERT 1988 "Analyse systématique de l'espace industriel mondial", Cahiers d'Economie Mondiale, tome 2, n°1, janvier-juin 1988.

D.CHARNEAU a synthétisé en 1989 ces deux démarches et considère, dans les deux thèses, une volonté commune d'un changement de paradigme réalisée "au travers de la construction d'un nouveau cadre d'analyse : la question centrale n'est plus celle du commerce international mais celle de l'internationalisation, voire de la mondialisation" (71) en tant que processus multi-dimensionnel. Dans une telle perspective, l'investissement international prend autant d'importance que les flux d'échanges commerciaux. Tout en reconnaissant la permanence d'entités nationales et leur rôle dans la prise de décision économique, ces auteurs rompent avec le modèle de l'équilibre général pour fonder une théorie systemique des relations économiques internationales : "cette nouvelle approche privilégie les relations entre "systèmes productifs" et délaisse en partie la conception d'un monde "ensemble de nations"" (72).

### 1) L'approche multi-dimensionnelle de l'internationalisation

Selon C-A.MICHALET lui-même, sa "proposition principale est de considérer l'articulation d'une économie nationale à l'économie mondiale selon une approche multi-dimensionnelle" (73), c'est-à-dire par le biais de flux commerciaux, mais aussi technologiques, productifs et financiers.

Outre la nature multi-dimensionnelle de l'internationalisation, C-A.MICHALET l'envisage également comme un phénomène "structuré". Ainsi, les différentes formes de l'internationalisation se combinent et évoluent en interaction les unes par rapport aux autres en termes de complémentarité ou de substitution. La nature de ces combinaisons donne ainsi naissance à une hiérarchie des modalités d'intégration d'une économie nationale à l'économie mondiale.

On peut ainsi voir tout ce qui différencie ce type d'approche avec ce que l'auteur a appelé le Paradigme de l'Economie Internationale (PEI) : l'analyse de la spécialisation n'est plus effectuée sur la base de la recherche des avantages comparatifs, qui prédisposeraient une économie nationale à échanger tel bien plutôt que tel autre, mais doit porter sur l'examen de l'articulation d'une économie territoriale à l'économie mondiale à partir du processus dynamique de l'internationalisation. "En effet, dans cette nouvelle perspective, il n'y a plus détermination ex-ante des choix de spécialisation puisque c'est le processus

---

(71) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.229

(72) *Ibid*, p.230

(73) C-A.MICHALET 1984, *op.cit.* p.8

d'internationalisation lui-même qui va faire apparaître les avantages comparatifs d'un territoire. L'intégration de l'économie nationale dans l'économie mondiale n'est plus définie antérieurement à l'ouverture de l'économie mais elle est construite par le processus même de l'internationalisation" (74).

Une telle démarche présente en outre le grand intérêt de faire figurer au coeur de l'analyse deux catégories d'acteurs quelque peu "oubliées" dans le PEI : les firmes multinationales (FMN) et les Etats-Nations.

D'une part, les FMN constituent ici un des vecteurs privilégiés du processus de l'internationalisation. Proches des travaux de C-A.MICHALET, des auteurs tels que M.DELAPIERRE et J-B.ZIMERMANN parlent de "Complexes Industriels Transnationalisés" (CIT) (75). Ces CIT "apparaissent ainsi comme des systèmes architecturés de pôles d'activité implantés dans des structures productives nationales. Ils sont architecturés dans la mesure où ils sont articulés entre eux et présentent une cohérence d'ensemble".

D'autre part, le rôle de l'Etat-Nation est de nouveau placé au centre de l'analyse. Bien que C-A.MICHALET ait pu affirmer en 1984 que "la tendance est à la transformation des Etats-Nations en simples supports territoriaux structurés par les activités des Groupes multinationaux" (76), son analyse est plus nuancée dans des écrits plus récents et reconnaît le poids des "disparités institutionnelles" des Etats-Nations dans l'économie mondiale.

Dans l'optique de la fusion de l'Economie Industrielle et de l'Economie Internationale de plus en plus constatée dans la littérature économique des dix dernières années (77), l'auteur met en avant l'idée d'une "compétitivité nationale" réalisée grâce au jeu de l'alliance entre groupes industriels et Etats-Nations. Cette notion, empruntée à l'Economie Industrielle (synonyme de capacité à accroître sa part de marché) ne peut se concevoir dans le cadre de l'ancien paradigme. Ce thème est placé de la même façon au centre de l'analyse de M.PORTER (78). Ce dernier lie étroitement l'action des firmes et celle des Etats et entend la compétitivité comme la capacité à innover et à s'accroître.

---

(74) *Idem*, p.16.

(75) M.DELAPIERRE, J-B.ZIMERMANN "Les complexes industriels transnationalisés", Cahiers d'Economie Mondiale n°2, vol.1, juillet-décembre 1987 p. 113-123.

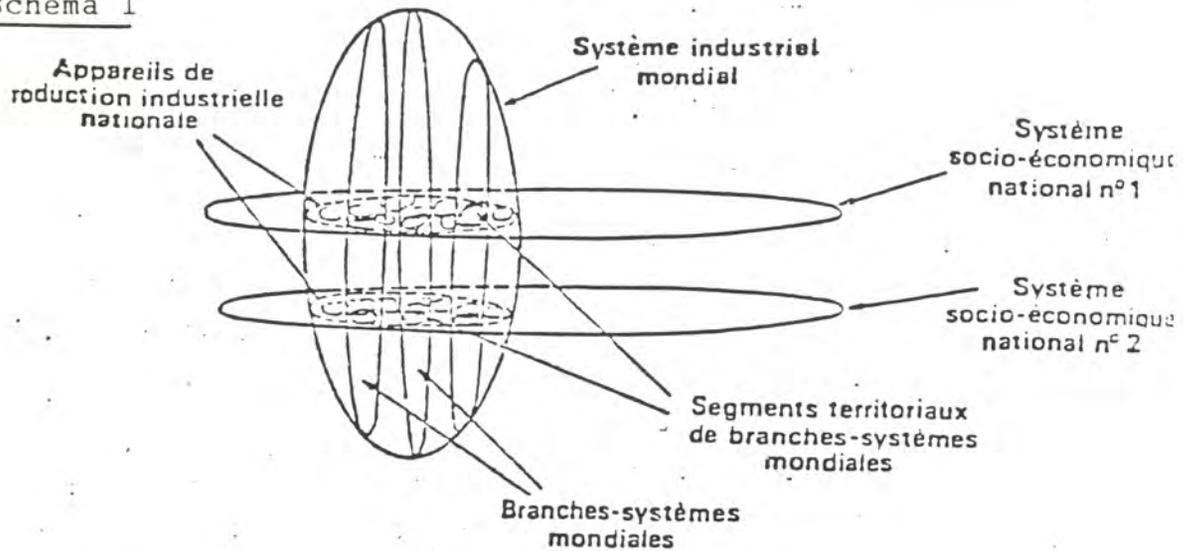
(76) C-A.MICHALET 1984, *op.cit.* p.20.

(77) Voir à ce sujet "L'économie industrielle internationale : une discipline en formation", Revue d'Economie Industrielle n°55, numéro spécial, 1er trimestre 1991, 235 p.

(78) M.PORTER 1990 "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New-York.

**L'articulation du système industriel mondial et des systèmes socio-économiques nationaux**

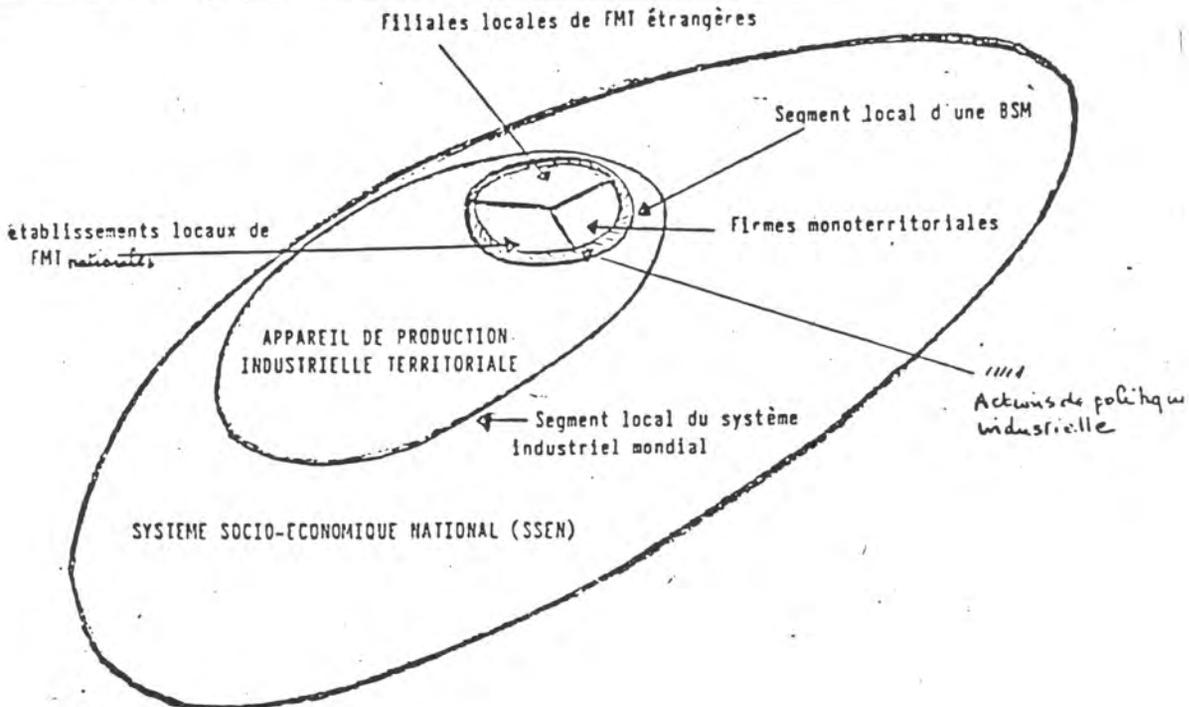
Schéma 1



Source : M. HUMBERT, Revue Tiers-Monde, La Socio-dynamique industrialisante, sept. 1986, p. 549.

**Le segment territorial d'une branche-système mondiale (B.S.M.)**

Schéma 2



F.M.T. : Firmes Multi-Territoriales.

**N.B.** : Cette figure ne représente que des ensembles ou des sous-ensembles auxquels peuvent être associés des systèmes (B.S.M., S.S.E.N.).

Source : M. HUMBERT "Stratégie nationale d'entrée dans une industrie mondiale - le cas de l'électronique" Colloque ORSTOM Paris, 26-27 février 1987

L'idée s'apparente beaucoup aux thèses défendues par M.HUMBERT (cf *infra* point 2) et par M.DELAPIERRE et J-B.ZIMERMANN. Ces derniers mettent en exergue les interactions entre les "branches mondiales organisées par les FMN" et les espaces productifs territoriaux où sont définies les politiques industrielles : la confrontation -en termes conflictuels ou en termes d'alliances- de ces deux niveaux décisionnels détermine le fonctionnement du système industriel mondial.

## 2) La théorie du Système Industriel Mondial (SIM)

La construction théorique -en cours d'élaboration- proposée par M.HUMBERT participe de la même justification que celle de C-A.MICHALET, à savoir la caducité de l'ancien paradigme face à l'interprétation des faits nouveaux. A l'instar de J.HICKS, il considère "que les théories dont nous disposons ne sont plus appropriées pour éclairer les faits pertinents et nous aider à les réinterpréter" (79).

La démarche ensembliste -Etats-Nations échangeant entre eux- est abandonnée au profit d'une approche systémique de l'économie mondiale. La définition de cette notion peut être la suivante : "un système est constitué d'éléments en interaction dynamique concourant à une finalité propre (80). Selon l'auteur, le concept de système ne peut se concevoir qu'à l'échelle du monde. La technologie et ses progrès qui sous-tendent l'essor industriel (ou système technique de référence mondiale) est unique et s'impose à tous les acteurs engagés dans une compétition mondiale. R.PETRELLA envisage d'ailleurs un des aspects de la mondialisation sous l'angle des "marchés mondiaux réglés par des normes et des standards mondiaux" (81). M.HUMBERT définit ainsi le Système Industriel Mondial (SIM) à partir de sa finalité productive : "nous définissons un système industriel comme un système ayant pour finalité un ensemble de productions". Le SIM est lui-même décomposable en sous-systèmes appelés Branches-système Mondiales (BSM) conservant les propriétés d'un système et décrites ainsi par leur structure et par leur fonctionnement. Définies par rapport à un produit ou un ensemble de produits, elles se caractérisent également par une dynamique propre (M.HUMBERT parle de "système auto-organisateur") susceptible de faire évoluer ses structures, son mode de fonctionnement, voire même sa finalité.

---

(79) M.HUMBERT 1988 "De l'oligopole à la concurrence systémique", Document GERDIC, projet d'article pour les Cahiers de l'ISMEA, mai 1988.

(80) M.HUMBERT 1986. *op.cit.* p.11.

(81) R.PETRELLA 1989 "La mondialisation de la technologie et de l'économie. Une (hypo)thèse prospective", Futuribles n°135, septembre 1989.

Considérant la présence au sein d'une même économie territoriale d'entreprises nationales possédant des unités délocalisées hors de ses frontières, de firmes monoterritoriales et de filiales d'entreprises étrangères implantées localement, l'auteur préconise ensuite un raisonnement en termes territoriaux. Toutes ces firmes concourent en effet à la structuration et aux performances de ce qu'il nomme les appareils productifs territoriaux (APT). Ces derniers constituent l'intersection du SIM avec les systèmes socio-économiques nationaux (SSEN) ; l'introduction des SSEN est justifiée par le fait que la nation, en tant que système social, ne peut se réduire à une économie nationale. "L'orthogonalité" ainsi observée entre le SIM et les SSEN est illustrée dans le schéma 1.

A l'instar des travaux de M.DELAPIERRE et J-B.ZIMERMANN, l'action des Pouvoirs Publics, par le truchement des politiques industrielles et commerciales, n'est pas "oubliée" dans cette conception. "La cohérence d'un système productif national constitue une des conditions de la reproduction d'une économie dans sa dimension techno-productive (...) A ce titre, la cohérence constitue un objectif inscrit dans les politiques d'industrialisation des PVD. Mais elle représente aussi une condition pour la réussite des politiques industrielles des pays industrialisés visant soit la compétitivité globale, soit la compétitivité de tel ou tel pôle industriel..."(82). De la même façon, M.HUMBERT insiste dès 1984 sur cette nécessaire cohérence de l'APT : "l'autonomie, quant elle s'apprécie au travers des relations entre les établissements locaux de production et le SIM, gagnerait en qualité par une cohérence plus grande de l'appareil productif local", favorisée par une politique volontariste et/ou "l'aménagement de relations collectives entre groupes sociaux locaux" pouvant dépasser le cadre des frontières nationales (83). Les actions de politique économique sont schématisées dans cette représentation "en coupe" de l'orthogonalité décrite précédemment (schéma 2).

Dans une branche comme celle des industries halio-alimentaires, dont la mondialisation s'affirme d'année en année et pour laquelle l'action des Pouvoirs Publics apparaît déterminante -notamment en ce qui concerne l'avenir de l'activité dans la CEE-, l'outil méso-analytique (*i.e.* de niveau intermédiaire) que représente la branche-système mondiale semble être le plus propice à mettre en évidence la nature et les enjeux de la spécialisation européenne dans ce domaine.

---

(82) M.DELAPIERRE et J-B.ZIMERMANN, *op.cit.* p.120.

(83) M.HUMBERT 1984 "Contourner la segmentation territoriale des branches", ADEFI-GRECO in Région et politiques industrielles, Economica Paris, p. 59.

## II - Les implications sur l'analyse de la branche -

Au regard des choix théoriques adoptés, la spécialisation halio-alimentaire inter-territoriale doit être reconsidérée. Une telle révision est abordée par la construction d'un nouvel indice (A) appliqué aux échanges et à la production de produits transformés à base de poisson (B).

### A) Proposition en vue de la mise en évidence des spécialisations

Opter pour un outil analytique qui préconise un raisonnement territorial plutôt que national implique de connaître la structuration des productions halio-alimentaires dans le monde, au lieu de juger la nature des spécialisations à partir des seuls échanges internationaux.

Une grande partie des critiques émises à l'encontre des indicateurs classiques d'évaluation de la spécialisation internationale pourrait disparaître si l'on intégrait dans le calcul de l'indice la valeur de la production territoriale consommée localement (*i.e.* hors exportations et qui, de ce fait, n'apparaît pas dans les statistiques du commerce international).

En reprenant l'indice Aik (84), on a :

$$A_{ik} = \frac{X_{ik} - M_{ik}}{1/2(X.K + M.K)} \quad \text{où } -1 < A_{ik} < +1$$

Le solde externe pour une catégorie de produits k et un pays i donnés est ici pondéré par le volume du commerce mondial d'un ensemble de produits pris comme référent et qui peut être la branche à laquelle appartient la catégorie du bien k.

En incorporant la valeur de la production domestique non exportée du produit k pour le pays i ( $Q_{ik}$ ), il va s'avérer nécessaire de modifier la pondération précédente pour associer au volume du commerce mondial une production de référence qui ne soit pas celle de la branche, mais celle de la même catégorie de produit ; ceci afin de disposer d'indicateurs fiables et homogènes au sein de chaque sous-branche, dont les productions peuvent être très différentes. Dans l'exemple des produits de la mer conservés et traités, il est souhaitable de distinguer la production mondiale de crustacés et mollusques frais, réfrigérés, congelés, salés, séchés, ... de

(84) Cf section 2, point II.

celle des huiles provenant d'animaux aquatiques. Le commerce mondial pris comme élément pondérateur doit s'appliquer à la même typologie.

L'engagement -ou le désengagement- apparent d'un territoire national dans la production et le commerce international de la sous-branche ( $E_{ik}$ ) peut alors s'apprécier à partir de l'indicateur suivant :

$$E_{ik} = \frac{Q_{ik} + X_{ik} - M_{ik}}{Q_{.k} + 1/2(X_{.k} + M_{.k})}$$

Rappelons que la moyenne arithmétique des importations et exportations est retenue au dénominateur en cas de non-égalité parfaite entre ces deux flux. Seul l'un ou l'autre de ces flux est nécessaire dans le cas d'une identité parfaite.

Le calcul du numérateur, voisin de celui de la consommation apparente ( $Q+M-X$ ), traduit l'effort apparent engagé par un territoire dans l'offre d'un produit, tant sur le marché intérieur que vis-à-vis du reste du monde. Le dénominateur exprime quant à lui la valeur apparente de la production mondiale de la sous-branche.

*L'indicateur vise donc à estimer la contribution territoriale effective à l'offre mondiale d'une catégorie de produits.*

Un problème se pose néanmoins lors de l'évaluation des productions domestiques et mondiale. En effet, la parité des pouvoirs d'achat est loin d'être respectée entre les pays et une évaluation nationale de la production intérieure rendrait les comparaisons internationales pour le moins hasardeuses : à titre d'exemple, il n'est rien de comparable, à produits équivalents, entre la valeur d'une tonne de poisson vendue en Indonésie et celle de la même tonne écoulee sur le marché américain! Dans le cas des produits de la mer, la FAO ne comptabilise d'ailleurs que le poids (en tm) des productions domestiques.

Aussi doit-on se référer à un cours mondial pour évaluer ces tonnages. Le prix moyen mondial à l'exportation est susceptible de remplir cette fonction et présente un double avantage : outre l'estimation de la valeur des productions, il n'affecte pas l'homogénéité du calcul au numérateur et au dénominateur, étant exprimé dans la même unité monétaire (USD) de l'année courante que les flux d'échange internationaux.

Il reste à déterminer une échelle de valeurs pour cet indice dans une perspective de comparaison internationale des spécialisations. Examinons cette échelle dans le cas d'une égalité parfaite entre exportations et importations mondiales d'une sous-branche ( $X.k=M.k$ ). Il convient de noter que la somme par pays des  $E_{ik}$  est inférieure à l'unité. En effet :

$$E.k = \sum E_{ik} = \frac{\sum(Q_{ik} + X_{ik} - M_{ik})}{Q.k + X.k} = \frac{Q.k + X.k - M.k}{Q.k + X.k}$$

$$\text{Or } X.k = M.k \implies \sum E_{ik} = \frac{Q.k}{Q.k + X.k} = 1 - \frac{X.k}{Q.k + X.k}$$

Etudions maintenant deux cas-limite :

- Le cas d'un pays  $i$  qui produirait l'ensemble des biens  $k$  et en exporterait également la totalité. On pose ainsi :

$$Q_{ik} = Q.k$$

$$X_{ik} = X.k$$

$$M_{ik} = 0$$

On obtient ainsi :

$$E_{ik} = \frac{Q.k + X.k}{Q.k + X.k} = 1$$

- Le cas où le pays  $i$  ne produit ni n'exporte le produit  $k$  mais en importe la totalité du reste du monde. Ce qui donne :

$$Q_{ik} = 0$$

$$X_{ik} = 0$$

$$M_{ik} = M.k$$

Eik devient alors :

$$Eik = \frac{-M.k}{Q.k+X.k}$$

Le champ des valeurs possibles de Eik s'étend donc de  $-M.k/(Q.k+X.k)$  à +1. On peut multiplier les Eik par 100 pour obtenir des pourcentages. Les valeurs de Eik s'interprètent comme **la contribution territoriale d'un pays i (en termes proportionnels) à l'offre mondiale apparente de produit k**. Cette contribution peut donc être soit négative, soit positive.

La construction de cet indice permet d'éviter une partie des critiques s'appliquant aux indicateurs basés exclusivement sur les flux échangés.

Tout d'abord, le phénomène des réexportations (exportations de biens partiellement ou totalement importés) est pris en compte puisque sont déduites de l'offre totale du pays i en produit k les importations de ces mêmes produits. Il est évident que la typologie retenue influe beaucoup et rend nécessaire l'appartenance à une même branche des biens intermédiaires et finals considérés. Ce n'est pas le cas de toutes les branches mais en ce qui concerne celle des produits transformés à base de poisson, crustacé et mollusque, les biens intermédiaires (blocs de poissons, crustacés et mollusques congelés,...) appartiennent à cette même branche ; une partie des flux de produits congelés importés (inclus dans les catégories FRC ou CCM) peut cependant être utilisée dans la production d'autres sous-branches (SSF, CP, CCM,...).

Ensuite, le fait d'intégrer la production domestique consommée localement dans le calcul de l'indice atténue les biais inhérents à l'utilisation exclusive des agrégats du commerce extérieur tels l'impact des politiques commerciales. Le raisonnement en termes territoriaux évite également l'écueil de la connotation nationale des spécialisations et combine la compétitivité extérieure avec les aspects de structuration locale de l'appareil de production.

Enfin, les résultats sont donnés en termes contributifs par rapport à une offre mondiale et ne sont donc pas estimés à l'aide d'une échelle de valeur définie arbitrairement.

## B) Une nouvelle configuration de la branche mondiale

L'estimation basée sur les Eik modifie de façon très sensible les conclusions effectuées à la lumière des indices précédents. L'évaluation des productions domestiques et mondiales par catégorie de produits conservés et traités est réalisée à partir des quantités physiques exprimées dans les tableaux 7 et 8.

Le premier de ces tableaux indique clairement l'écart existant entre les tonnages produits par les pays européens et ceux des autres pays considérés. Le lien étroit qui prévaut entre l'importance des volumes de production et celle de la capacité de capture des pays concernés paraît difficilement contestable, à quelques exceptions près (85). Les deux principaux pays producteurs de la CEE, le Danemark et l'Espagne, totalisaient respectivement 1,8 Mt et 1,7 Mt de produits débarqués en 1986 (source : OCDE 1987) et disposent des plus importantes flottilles d'Europe. La moyenne des quantités produites de poisson conservé et traité par les pays communautaires est cependant loin d'atteindre celles des pays d'Asie (Japon, Thaïlande, Corée, Chine), de l'URSS ou des Etats-Unis. Or, ces pays ont tous développé de fortes capacités de capture, notamment par la grande pêche industrielle et l'armement de navires-usines ; ainsi, 94% des navires soviétiques jaugent plus de 500 tjb (86). Ce type de pêche favorise une exploitation industrielle des espèces -par la transformation- à terre (ou à bord dans le cas des bateaux-usines soviétiques dont les campagnes de pêche peuvent excéder une année).

Les prix mondiaux moyens à l'exportation extraits du tableau 8 fournissent encore une idée des disparités dans la valorisation des ressources halieutiques selon le type de présentation et les produits traités. Les crustacés et mollusques, tous modes de transformation confondus, dépassent en valeur moyenne les autres catégories de biens (plus de 6000 USD par tonne métrique). A l'opposé, les prix pour la farine ou l'huile provenant d'animaux aquatiques n'atteignent que des valeurs moyennes assez faibles (moins de 500 USD/t). L'évaluation de la production mondiale à l'aide de ces prix indique également que les deux catégories de biens dont les caractéristiques leur confèrent une nature de produits intermédiaires (FRC et CM) constituent l'essentiel des exportations mondiales de produits de la mer (52,5% en volume et près de 72% en valeur!).

---

(85) Comme la RFA, dont la production de poisson conservé et traité est supérieure à celle de la France alors que les quantités débarquées dans ces deux pays sont respectivement de 200 000t et 840 000t (chiffres de 1987, FAO -captures-).

(86) P.GUIFFRE 1990, *op.cit.* p.13

TABLEAU 7 PRODUCTIONS DOMESTIQUES EN VOLUME POUR CHAQUE CATEGORIE  
DE PRODUIT EN 1988 (En tm)

PAYS DE LA CEE											
	FRA	ITA	ESP	R-U	RFA	DK	P-B	BEL	POR	GR	IRL
FRC	139300	60331	399598	209321	152811	191336	174801	10416	51920	5379	128660
SSF	14600	4000	26966	35519	14580	30342	29344	3077	1894	9000	6087
CM	1800	22352	85946	36238	277	54609	0	5646	2307	7247	4815
CP	103587	107510	115802	13879	118239	69401	17493	11472	44950	1200	14400
CCM	1524	3600	17400	0	5703	22897	7800	955	555	2000	60
HLE	3700	0	8263	7700	6982	102500	0	0	2042	0	4500
FRN	19500	4000	81944	50000	24880	338324	0	1100	7095	0	4000
TOT	284011	201793	735919	352657	323472	809409	229438	32666	110763	24826	162522

AUTRES PAYS												
	JAP	USA	CAN	NOR	THAI	ISL	HGKG	COO	CHIN	CHIL	INDO	URSS
FRC	3740751	461025	329760	280511	250000	176386	19260	1167515	438443	79799	15620	3231380
SSF	954493	19708	72890	82602	882750	94929	2501	37160	1440551	3017	711720	673610
CM	363805	304793	44400	15000	223350	13217	8053	40081	150809	14970	48880	0
CP	1655759	357244	46022	49596	267741	2326	137	182510	18036	63005	6490	1283347
CCM	59907	65931	800	1260	106600	1473	146	24315	14544	9845	3000	3329
HLE	485802	101938	22130	87803	0	94442	0	1087	0	187981	3300	112450
FRN	1095717	387551	69200	198276	229400	192065	6568	72195	50000	1112229	1210	769050
TOT	8356234	1698190	585202	715048	1959841	574838	36665	1524863	2112383	1470846	790220	6073166

Source : FAO Yearbook 1990

TABLEAU 8 : ESTIMATION DE L'OFFRE APPARENTE MONDIALE DE  
PRODUITS HALIEUTIQUES EN 1988

	Quantités produites (tm)	Quantités exportées (tm)	Valeur exportée (MUSD)	Prix moyens d'exportation (USD/tm)	Production estimée* (MUSD)
FRC	14143923	5089138	12533	2462,7	34832
SSF	5627771	507622	1916	3774,5	21242
CM	2095102	1584972	10652	6720,6	14080
CP	5440542	1150200	3530	3069,0	16697
CCM	479991	267749	1709	6382,8	3064
HLE	1536658	835470	294	351,9	541
FRN	6763877	3290461	1629	495,1	3349
TOT	36087874	12725612	32263	2535,3	93805

Source : élaboration propre d'après la FAO

\* Estimation réalisée en utilisant les prix mondiaux moyens à l'exportation pour chaque catégorie de produits.

De ces productions domestiques et mondiales et des courants d'échanges internationaux sont issus les  $E_{ik}$  présentés dans le tableau 9. On dispose ainsi d'un instrument d'analyse de la spécialisation internationale telle qu'elle est révélée par le jeu des échanges, mais également par la répartition territoriale des structures productives. La lecture comparée des  $A_i$  (tableau 5) et des  $E_i$  (tableau 8bis) est alors riche d'enseignements.

**Tableau 8bis : Contributions territoriales effectives à l'offre mondiale de produits halieutiques**

PAYS AUX $E_{ik}$ POSITIFS		PAYS AUX $E_{ik}$ NEGATIFS	
1 URSS	12,150	10 ISLANDE	1,628
2 JAPON	9,263	11 ETS-UNIS	1,610
3 CHINE	6,873	12 CHILI	1,556
4 THAILANDE	6,394	13 ESPAGNE	0,861
5 REP.COREE	4,315	14 PAYS-BAS	0,795
6 INDONESIE	2,932	15 IRLANDE	0,453
7 CANADA	2,498	16 ROY-UNI	0,075
8 NORVEGE	2,228	17 GRECE	0,039
9 DANEMARK	1,973	18 PORTUGAL	0,013

PAYS AUX $E_{ik}$ NEGATIFS	
1 ITALIE	-0,820
2 FRANCE	-0,601
3 BELGIQUE	-0,229
4 HONG-KONG	-0,143
5 RFA	-0,069

Source : élaboration propre d'après la FAO.

Dix-huit pays sur les vingt-trois de l'échantillon contribuent désormais de façon positive à l'offre mondiale apparente des produits halieutiques. Ce qui confirme le fait que les nations qui participent le plus aux échanges ont également pour la plupart d'entre elles un fort potentiel de production.

La domination des pays asiatiques au sein de la branche mondiale des produits conservés et traités est écrasante puisque cinq de ces pays figurent parmi les six premiers producteurs/exportateurs, juste derrière l'URSS. Cette dernière demeure une grande nation

TABLEAU 9 : CONTRIBUTIONS APPARENTES TERRITORIALES A LA  
 PRODUCTION ET AU COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS DE LA MER  
 EN 1988

PAYS DE LA CEE												
	FRA	ITA	ESP	R-U	RFA	DK	P-B	BEL	POR	GR	IRL	
FRC	-0,431	-1,231	0,990	0,579	-0,360	1,823	1,571	-0,239	0,225	-0,037	0,940	
SSF	0,065	-1,120	0,141	0,742	-0,142	1,192	0,594	0,003	-1,361	0,112	0,142	
CM	-1,624	-1,364	0,282	1,099	-0,396	1,732	0,215	-0,347	0,010	0,103	0,305	
CP	0,019	1,079	2,032	-1,398	1,713	1,812	0,256	-0,167	1,059	-0,031	0,075	
CCM	-2,899	-0,571	1,509	-3,546	-0,787	4,140	1,952	-0,609	0,031	0,688	-0,013	
HLE	0,035	-0,799	-0,598	-6,145	-4,647	5,296	-4,583	-1,058	0,319	0,000	0,186	
FRN	-0,558	-0,630	0,739	-2,385	-0,958	6,148	-0,866	-0,343	0,049	-0,236	-0,020	
TOT	-0,601	-0,820	0,861	0,075	-0,069	1,973	0,795	-0,229	0,013	0,039	0,453	
AUTRES PAYS												
	JAP	USA	CAN	NOR	THAI	ISL	HG-KG	COR	CHIN	CHIL	INDO	URSS
FRC	10,768	1,484	3,689	3,322	0,478	1,999	0,059	7,193	2,758	0,743	0,247	16,970
SSF	14,055	0,648	2,561	2,753	14,423	2,682	-0,377	0,747	23,459	0,066	11,640	10,856
CM	-9,233	0,632	2,276	0,530	8,463	0,785	-0,351	3,038	7,903	0,657	3,449	0,555
CP	23,553	3,681	0,789	1,150	6,980	0,110	-0,062	3,640	0,517	1,111	0,198	20,498
CCM	2,086	1,525	0,715	1,916	18,533	0,497	-0,531	6,994	2,911	2,503	0,513	1,493
HLE	30,312	5,625	0,915	1,751	0,000	7,548	0,000	-0,543	-0,118	10,593	0,136	6,060
FRN	10,909	3,204	0,772	2,482	2,766	3,582	0,064	0,467	-4,569	19,864	-0,205	7,569
TOT	9,263	1,610	2,498	2,228	6,394	1,628	-0,143	4,315	6,873	1,556	2,932	12,150

Source : Elaboration propre d'après la FAO

productrice même si les performances soviétiques en terme de balance commerciale ne la situent qu'en dixième position mondiale.

De même, le Japon quitte la première place des pays aux  $A_i$  négatifs pour occuper la seconde position des pays aux  $E_iK$  positifs. La carte des spécialisations doit ainsi être entièrement reconsidérée et un cas comme celui du Japon rappelle l'écart existant entre une stratégie de désengagement à l'exportation (le déficit externe du Japon n'a cessé de se creuser depuis trois décennies au point d'en faire la première nation importatrice nette au monde) et le maintien d'un outil productif à vocation domestique. Cet outil lui permet de sauvegarder en partie l'emploi et de ne pas sacrifier un pan de l'économie japonaise générateur d'importants effets induits (construction navale, armement à la pêche, sociétés d'emballage, etc...).

En outre, une partie du déficit externe est à mettre au compte de filiales d'entreprises japonaises délocalisées écoulant leurs produits sur le marché nippon (TAIYO GYOGYO, NIHON SUISAN,...). A titre d'exemple, la TAIYO GYOGYO FISHERY, dont l'activité est essentiellement axée autour des produits de la pêche, occupait la 16ème place du classement mondial des industries agro-alimentaires en 1989 (19ème en 1988 et la première du strict point de vue des entreprises halio-alimentaires) avec un chiffre d'affaires de 8326 MUSD et un effectif de 7990 personnes (87). Intégré verticalement sur toute la filière (depuis la construction navale jusqu'à la commercialisation des produits en passant par le raffinage de l'essence, la fabrication de matériel de pêche, etc...), le plus grand trust de pêche japonais, implanté dans le monde entier, comptait dès 1968 plus de soixante dix sociétés et notamment dix-neuf pour la seule transformation des produits (88).

En revanche, des pays comme la France et l'Italie connaissent une situation relative préoccupante par rapport à leurs voisins européens (tableau 9) ; leurs mauvais résultats quant aux échanges internationaux s'ajoutent à l'inexistence d'une industrie nationale prospère. La France, par exemple, ne contribue positivement à l'offre mondiale de ces produits que pour trois catégories (SSF, CP et HLE ; les valeurs des prix moyens mondiaux à l'exportation indiquent qu'il ne s'agit pas là des trois catégories les plus porteuses de valeur) alors qu'elle accuse un fort déficit apparent pour les quatre autres (plus coûteuses en terme d'importation).

Les cas de Hong-Kong et de la RFA déjà évoqués illustrent l'apport des indicateurs  $E_iK$  par rapport aux précédents indices. En effet, alors que Hong-Kong jouissait d'une meilleure situation relative que celle de la RFA eu égard aux  $A_iK$  calculés, cette situation s'inverse après

(87) "Les firmes alimentaires étrangères", CFCE/DPA édition 1991.

(88) La Pêche Maritime n°1083, juin 1968, p. 419-422.

connaissance des Eik : Hong-Kong contribue négativement -à hauteur de -0,14% - à l'offre mondiale de PDM conservés et traités alors que la contribution ouest-allemande n'est "que" de -0,07% en raison de la présence d'une industrie de transformation sur son territoire. En d'autres termes, les besoins territoriaux apparents de Hong-Kong représentent environ le double de ceux de la RFA.

La lecture du tableau 9 permet également de cerner la concentration géographique de l'offre apparente des différentes catégories de produits. L'offre mondiale de poisson séché, salé et fumé est ainsi relativement concentrée puisque les 3/4 de celle-ci émanent de cinq pays (Japon, Thaïlande, Chine -près de 25% à elle seule-, Indonésie et URSS). En revanche, l'offre mondiale apparente de poisson frais, réfrigéré et congelé est plus "éclatée géographiquement" puisque les dix-huit pays de l'étude contribuant de manière positive à cette offre concentrent seulement 55,8% de sa valeur estimée.

### **Conclusion du chapitre 1**

Par la référence à une approche multi-dimensionnelle de l'internationalisation, la reconstruction du cadre analytique a permis la mise en évidence d'une nouvelle structuration de la branche mondiale des produits transformés depuis environ deux décennies. Cette mutation s'est effectuée dans une large mesure au profit de nouvelles nations productrices telles que les pays asiatiques (Thaïlande, République de Corée, Indonésie, Chine) et au détriment notamment des pays européens (Espagne, Portugal, voire Danemark) et latino-américains (Pérou).

Plusieurs facteurs explicatifs ont pu être avancés au cours de ce premier chapitre. En premier lieu, la recherche des meilleures conditions d'accès aux ressources primaires constitue la spécificité majeure de l'activité d'exploitation des produits halieutiques. L'extension des zones économiques exclusives à 200 milles a sans doute permis l'essor de nouveaux pays producteurs qui ont su développer, parallèlement à leur effort de pêche, une industrie de transformation à terre.

La compétitivité de ces industries a pu s'affirmer ensuite sur la base d'un différentiel de coût important relatif au facteur travail. C'est par exemple le cas des conserveries thaïlandaises face auxquelles la concurrence s'annonce très difficile pour leurs homologues européennes ou américaines (89).

---

(89) Seafood International "Fish Cannery Set New Challenge", août 1990, p 15-20.

De plus, la nouvelle configuration de la branche doit être envisagée en terme d'adaptation des spécialisations à la demande mondiale. Celle-ci s'entend comme "l'acceptation sociale des produits qui se traduit par la naissance d'une base cliente" (90). En l'occurrence, la demande mondiale s'est tournée vers un nombre limité d'espèces comme le thon, les crevettes, les céphalopodes, essentiellement produites par les pays d'Asie (91).

Animés par une même volonté de recherche des meilleures conditions de production et de commercialisation (accès aux ressources, coût de la main d'oeuvre et, à un moindre degré, proximité des marchés de consommation), certains producteurs européens (français, espagnols, portugais) ont procédé à un redéploiement de leurs activités vers les pêcheries tropicales (Afrique de l'Ouest et océan Indien) à partir des années 1950. Ce redéploiement a été assorti d'une délocalisation partielle des industries de transformation proche des lieux de pêche (92). Néanmoins, l'engagement dans des secteurs en déclin (comme celui de l'appertisation des sardines) laisse présager une difficile reconversion pour ces transformateurs européens.

Enfin, l'utilisation du froid négatif dans la conservation, la transformation et le transport des denrées alimentaires (surtout généralisée à partir de la Seconde Guerre mondiale) a contribué à segmenter les processus de production. Cette segmentation a pu s'opérer au niveau international : outre l'accroissement induit de la part des produits congelés dans l'offre mondiale, elle a généré un fort développement des biens intermédiaires échangés (poissons, crustacés et mollusques congelés).

La délicate situation des industriels européens au sein de cette activité mondialisée (alors que la CEE représente un des principaux marchés de consommation au monde) nous incite à focaliser l'analyse sur les structures communautaires de productions halio-alimentaires afin de cerner leurs conditions internes et externes de compétitivité.

---

(90) Cette expression, utilisée par M.HUMBERT (1984 "Contourner la segmentation territoriale des branches" ADEFI-GRECO Economica Paris p 53-60) est un des éléments de définition des branches-produit mondiales.

(91) La flotte japonaise assure ainsi le quart des approvisionnements mondiaux en thon ; source : UAPF "Situation mondiale et perspectives des produits de la mer" GERMECO n°12 mai 1985, p.9.

(92) Voir pour plus de détails, à propos notamment du thon et des petits pélagiques, D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p 87 à 112.

## CHAPITRE 2 - STRUCTURES ET ACTIVITE DES INDUSTRIES HALIO- ALIMENTAIRES DANS LA CEE -

Ce chapitre est consacré à une présentation plutôt factuelle de l'activité étudiée. Elle participe de l'analyse de la spécialisation au sein même de la Communauté européenne, dans le but d'affiner l'observation des conditions d'insertion de l'appareil de production communautaire dans la branche mondiale des produits halio-alimentaires.

D'un strict point de vue économique, l'activité est d'une très faible importance. Selon les sources statistiques de la CEE -EUROSTAT-, il y aurait dans les 12 pays-membres en 1988 941 entreprises de plus de 20 salariés (93) opérant dans le secteur de la fabrication de conserves de poissons (code NACE 415). Ces entreprises emploieraient au total plus de 81000 personnes. Ces chiffres sont à considérer avec précaution pour des raisons liées à l'hétérogénéité des données et qui sont exposées plus largement au cours de ce chapitre.

En terme d'emploi, ce secteur industriel représente ainsi 0,057% de la population active de la CEE. En amont de cette activité, la part des personnes occupées dans le secteur des pêches s'élève à 0,18% (soit environ 260 000 personnes) de la population active communautaire (94). La valeur de la production du secteur des produits transformés à base de poisson, estimée à 6 363,1 Mio d'ECUs (millions d'ECUs) par l'EUROSTAT, représente 0,17% du PIB communautaire. Toutefois, si l'on veut comparer ce qui peut l'être, c'est la valeur ajoutée dégagée par ce secteur qui doit être rapportée au PIB européen : cette part s'élèverait seulement à 0,043%.

Le rôle socio-économique apparent de la pêche et de ses industries connexes paraît donc marginal en Europe. L'intérêt suscité par ces activités est lié à d'autres formes de considérations. En premier lieu, la pêche revêt une dimension bien différente à l'échelle des régions. "Elle constitue un élément des plus importants pour certaines régions et collectivités, notamment pour les zones côtières et périphériques, où les autres possibilités d'emploi sont limitées" (95). Le soutien apporté par la CEE à l'industrie des pêches doit être envisagé dans

---

(93) Sauf pour l'Espagne et le Portugal où tous les établissements sont comptabilisés.

(94) OSCE 1989 "L'Europe en chiffres", 2<sup>e</sup> édition, Office des Publications Officielles des Communautés Européennes

(95) M.CLINTON 1980, rapport fait au nom de la Commission de l'agriculture du Parlement européen, PE DOC 1-560/80, 17/11/ 1980

une optique d'aménagement du territoire et trouve par exemple un écho très favorable dans des régions telles que la Galice, la Bretagne et le Nord-Pas-de-Calais, le Schleswig-Holstein et la Basse-Saxe, Humberside et Grampian, etc...

Ensuite, aucune activité économique ne peut être évaluée de manière autonome et la pêche notamment est source d'externalités. Les secteurs bénéficiant de ces externalités sont par exemple la transformation, la construction navale, la fabrication de matériel de pêche ou de machines-outils pour la transformation des produits, la fourniture de carburant, l'industrie des emballages, etc... Une étude régionale (cas de la Basse Normandie) traitant de la quantification des effets induits par la pêche artisanale a ainsi mis en exergue un coefficient de 2,16, *i.e.* 1 franc de produit d'exploitation de la pêche artisanale génère 2,16 francs d'effets induits (96).

Enfin, les chiffres relatifs à l'importance territoriale du secteur précédemment cités sous-estiment son poids dans le produit national brut européen. A l'intérieur des frontières de la CEE tout d'abord, l'implication croissante des industries agro-alimentaires dans l'activité de transformation des produits de la pêche n'est pas traduite dans les chiffres relatifs au seul secteur 415 de la nomenclature EUROSTAT. A l'extérieur du territoire ensuite, en raison de la nature juridique particulière conditionnant l'accès aux ressources halieutiques, certaines entreprises européennes ont dû redéployer leur flotte, voire leurs unités de traitement des produits hors de leurs frontières (pays d'Afrique ou d'Asie notamment). Il résulte de cette délocalisation des flux financiers (sous forme de dividendes) qui n'apparaissent pas à la lecture des données de production territoriales.

Outre cette sous-estimation, le poids relatif de l'activité halieutique européenne n'est pas négligeable. Issues d'une longue tradition de production et de consommation, la pêche et ses industries connexes en Europe communautaire occupent ainsi une place de grande importance dans l'activité halieutique mondiale. Néanmoins, il serait vain de vouloir présenter une industrie halio-alimentaire européenne homogène tant la disparité des pratiques est marquée, parfois au sein d'un même territoire national : de fortes différences peuvent ainsi être constatées entre le nord et le sud-est de la France par exemple en ce qui concerne la production et la consommation. Ces différences tiennent à la diversité des espèces débarquées selon les régions (mer du Nord et Méditerranée), aux multiples modes de transformation qui leur sont associés, aux écarts climatiques,... En outre, l'hétérogénéité concerne également l'enregistrement statistique des activités qui varie d'une région à l'autre. Les problèmes liés à

---

(96) J-P. BOUDE 1986 "Les effets économiques induits par les activités de pêche artisanale en Basse-Normandie" ENSAR Rennes, p.156.

l'harmonisation dans ce domaine sont encore loin d'être résolus par les instances communautaires.

Cependant, une succession de monographies nationales ne semble pas constituer une méthode de présentation satisfaisante de l'industrie halio-alimentaire européenne. Aussi, on tente dans ce chapitre d'analyser de façon globale cette activité, en fonction de la disponibilité des données et sans occulter les nombreuses disparités qui prévalent au sein de l'espace communautaire.

De plus, la complexification d'une activité industrielle telle que celle qui est étudiée exige une appréhension "mésoéconomique" (97) qu'il convient de définir et d'approfondir dans une première section. Le choix d'un support théorique est ainsi discuté pour fournir un cadre à l'analyse : le méso-système est retenu. Caractérisé par sa structure et son fonctionnement, ce dernier induit les développements des deux sections suivantes : l'étude des structures territoriales de production précède l'analyse de la dynamique du méso-système européen des industries halio-alimentaires, c'est-à-dire son fonctionnement.

---

(97) Voir, pour plus de détails sur les différents niveaux de l'analyse économique, l'article de M.MARCHESNAY et Y.MORVAN 1979 "Micro, macro, méso...", Revue d'Economie Industrielle n°8.

## **SECTION 1 - Un support théorique pour l'analyse : quelle représentation du système productif retenir ? -**

La représentation du système productif est depuis plusieurs décennies au coeur des débats menés au sein du courant de l'Economie Industrielle (98). La volonté de conceptualiser la sphère industrielle trouve sa justification dans la nécessité pour les agents de déchiffrer les informations de plus en plus complexes données par le marché, afin d'y développer une stratégie et agir. "Le rôle des concepts théoriques (branches, filières,...) est alors d'informer les données, c'est-à-dire de les structurer et par là leur donner un sens" (99, p.187).

### **I - Le choix d'un concept : présentation du méso-système -**

Après avoir justifié le choix du niveau méso-économique pour l'analyse industrielle (A), il sera possible de présenter l'outil qui, à notre sens, permet de formaliser cette approche de façon optimale.

#### **A) L'option méso-analytique**

S'il est désormais usuel de considérer l'industrie selon cet état médian entre la macro et la micro-économie (§1), le choix du mode de représentation fait encore l'objet de discussions théoriques au sein du courant de l'Economie Industrielle (§2).

#### **1) Un niveau intermédiaire**

Il est courant de distinguer trois niveaux d'analyse du système productif. Le premier fait référence à l'économie dans son ensemble et base le raisonnement sur des données agrégées, sans plus de distinction. A l'opposé, une approche micro-économique est centrée sur les unités qui fondent le système productif, c'est-à-dire les firmes. Enfin, le troisième, qui retient aujourd'hui l'attention et les efforts de conceptualisation de la plupart des économistes, relève d'une démarche qui transcende les deux approches précédentes. Comme le souligne Y.MORVAN (100), la représentation du système productif consiste à "définir un ensemble d'informations de base et ordonner celles-ci pour mettre en évidence les données

---

(98) En France, le *Traité d'Economie Industrielle (T.E.I.)* (1988) consacre ainsi deux chapitres et quelques 220 pages à ce thème.

(99) J.LAGANIER 1988 "Le système productif et ses représentations" in *T.E.I., op.cit.* p. 182-191

(100) Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.524.

conceptuelles susceptibles d'être à l'origine du choix de la stratégie des agents et à la base de la définition de la politique industrielle".

Ces deux derniers éléments -stratégies des firmes et intervention de l'Etat- militent en faveur de l'utilisation de ce niveau méso-analytique pour appréhender les arcanes d'une industrie.

## 2) Quel concept choisir pour la méso-analyse?

Une fois l'option méso-économique retenue pour l'analyse, il reste à définir la "modalité de découpage" (101) adaptée à l'industrie étudiée. La gamme des outils développés par les économistes s'est sensiblement élargie ces dernières années, au gré de la complexité de l'organisation des entreprises (secteurs ou branches?) ou parfois à celui des choix de politique économique (créneaux ou filières?).

L'importance de la technologie, des stratégies et du rôle nouveau reconnu à la politique industrielle président au choix d'un outil tel que celui de **filière**.

Notion polysémique par excellence, on ne compte plus les définitions et les acceptions que connaît le vocable (102). De manière schématique, la filière constitue à la fois un mode abstrait de découpage du système productif et un instrument privilégié pour l'élaboration des stratégies des agents et des politiques économiques (103).

Toutefois, pour diverses raisons liées notamment à la tertiarisation des économies, au caractère transversal de certaines fonctions économiques, aux nombreuses définitions données au concept (etc...), plusieurs auteurs tels J.De BANDT (104) ont démontré qu'une acception trop extensible de la filière devait aboutir, d'un strict point de vue sémantique, à l'abandon de ce terme et à l'adoption de celui de méso-système (J.De BANDT 1988, *op.cit.* p.249). Ce dernier concept a par conséquent été choisi en guise de cadre pour l'analyse.

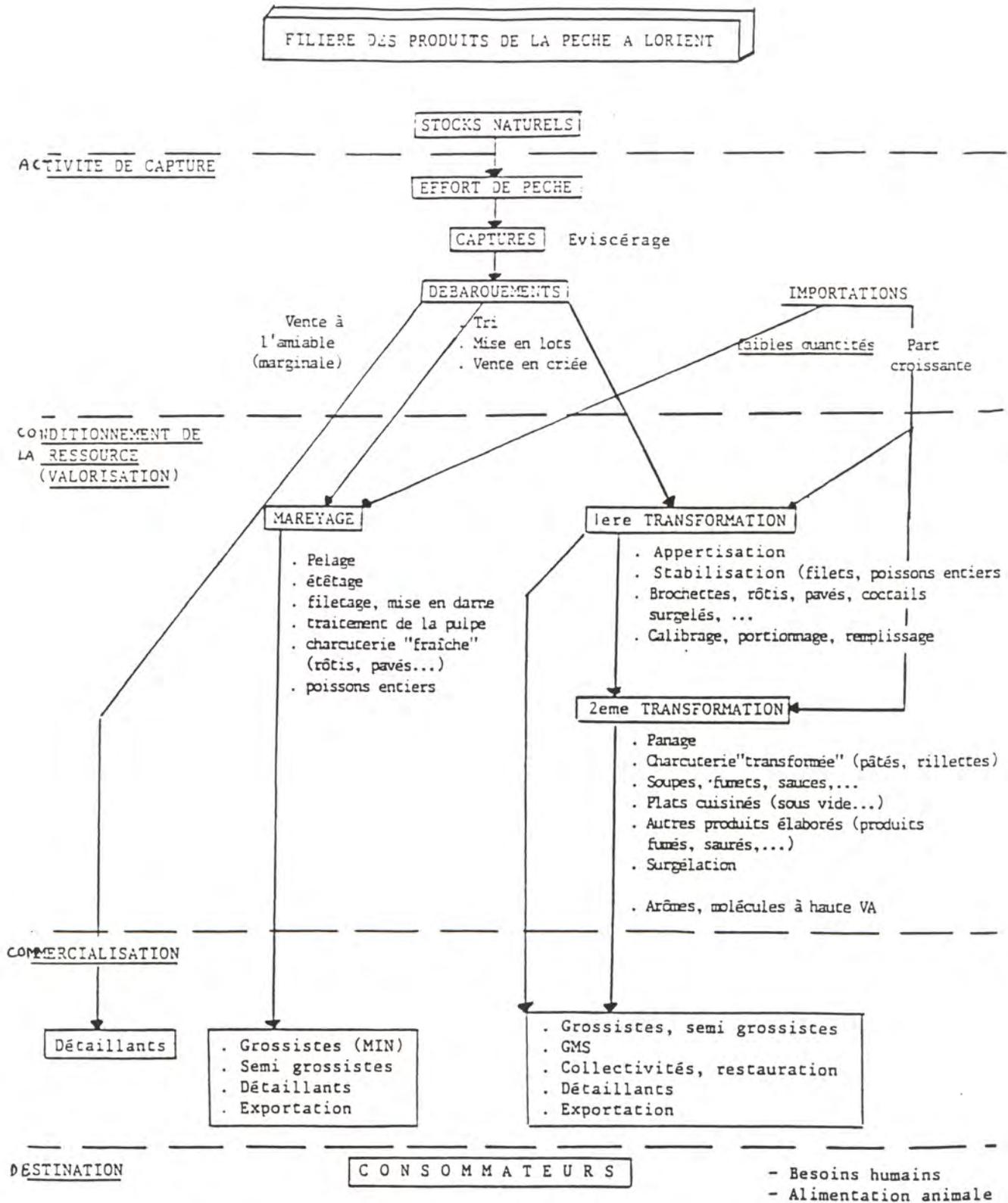
---

(101) *Ibid*

(102) ADEFI 1985 "L'analyse de filière", *Economica Paris*, 147 p.

(103) J.TOLEDANO 1978 "A propos des filières industrielles", *R.E.I.* n°7

(104) J.De Bandt 1988 "La filière comme méso-système" in *T.E.I.*, *op.cit.* p. 242-249 et les différents articles consignés in J.De BANDT, M.HUMBERT 1985 Les filières de production ou la méso-dynamique industrielle dans l'analyse des relations Nord-Sud, Cahiers du CERNEA n°16, juin 1985.



Source : P.GUILLOTREAU 1989, op.cit. p. 59

## B) Présentation du méso-système

Selon l'un des fondateurs de ce concept, le méso-système caractérise un sous-système productif, c'est-à-dire "un ensemble organisé et finalisé de relations, qui est doté d'une dynamique autonome, mais qui n'en est pas moins ouvert sur et en interaction avec d'autres systèmes" (105).

Ce concept présente ainsi le mérite de fonder ses principes sur un champ commun à plusieurs disciplines scientifiques : celui de la théorie des systèmes (106). Il s'agit donc d'un concept-cadre analytique englobant, dans lequel peuvent être utilisées des théories plus "usuelles" de l'Economie Industrielle telles que les barrières à l'entrée, la théorie du cycle de vie des produits, celle des marchés contestables, de l'internalisation, etc...

J.De BANDT définit encore le méso-système comme "l'espace stratégique dans lequel s'affirment et se confrontent les stratégies des acteurs" (1988, *op.cit.* p.243). Les relations entre les éléments du système sont entendues en terme de conflit/concours, chacun des agents essayant d'exploiter les degrés de liberté générés par le fonctionnement du système. L'exploitation de ces degrés de liberté, conjuguée à une certaine coercition, forge la nature dynamique du méso-système, étant entendu que le fonctionnement et les structures futurs sont induites par le fonctionnement présent du méso-système.

Il est ainsi crucial d'admettre cette hypothèse de travail : les contours, le fonctionnement et les structures du méso-système sont constamment remis en cause et déformés sous l'action de la **concurrence systémique** (107), caractérisée par le jeu des relations de concurrence et/ou d'alliance entre les firmes d'une part et entre les firmes et les Etats d'autre part.

Pour être bref, appartiennent à un même méso-système tous les agents économiques "qui partagent un sort commun" (J.De BANDT 1988, *op.cit.* p.244). Ce sort peut s'apparenter à la production d'un bien par exemple.

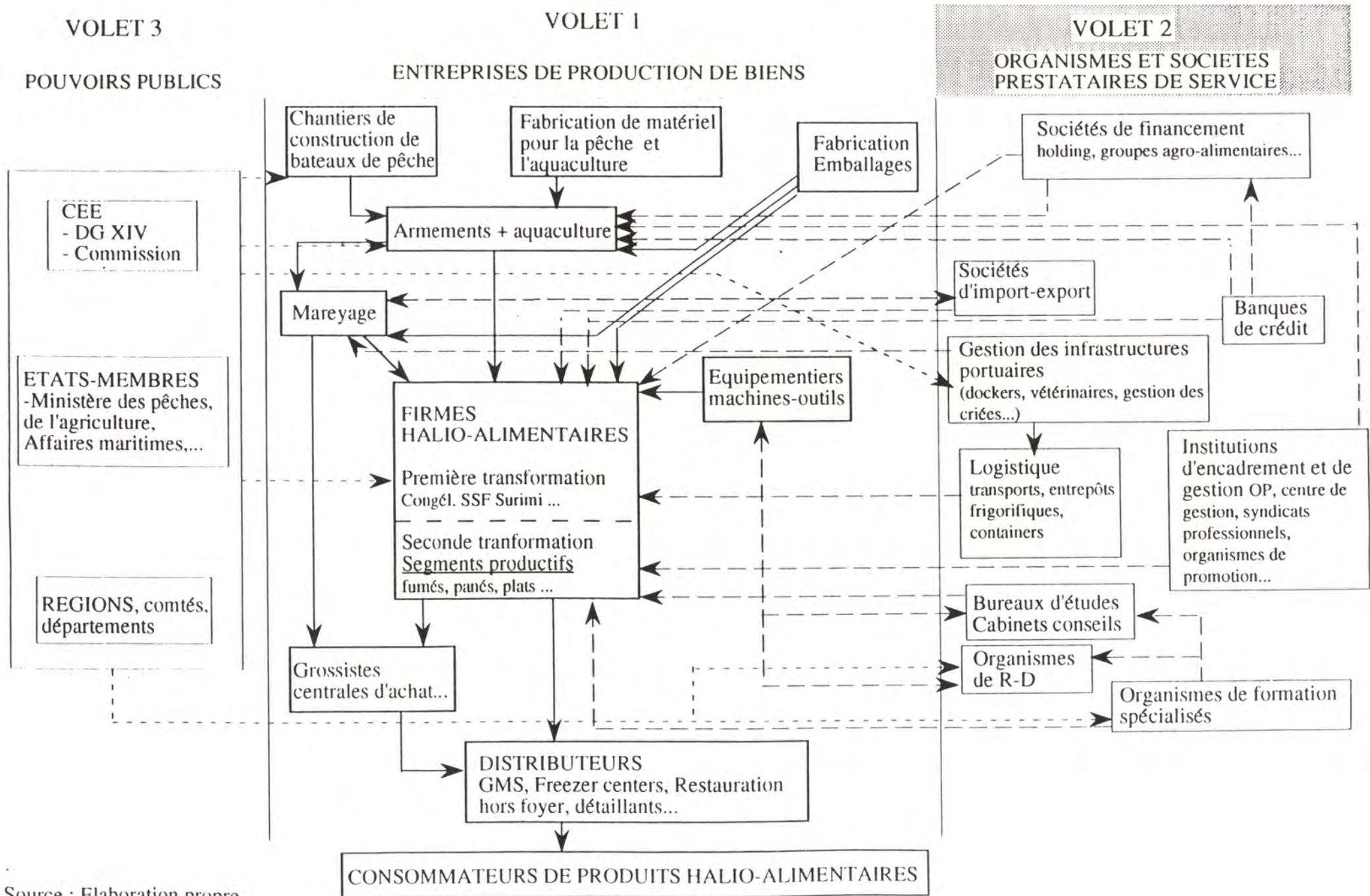
---

(105) J.De BANDT 1988, *op.cit.* p.243

(106) Voir à ce sujet, en annexe, les encadrés synthétiques établissant les sources du concept, extraits de l'ouvrage publié sous la direction de J.De BANDT et de P.HUGON 1988 "Les Tiers Nations en mal d'industrie" CERNEA Economica p.98 et 99.

(107) Cette notion a été développée par M.HUMBERT in "Systemic Competition of Firms and Nations in Oligopolies. A French View of Michael PORTER'S Last Book" Communication à la conférence internationale "Merger, Oligopoly and Trade", Aix-en-Provence, juin 1990 ; on peut lire aussi pour plus de détails M.HUMBERT 1988 "De l'oligopole à la concurrence systémique", Document GERDIC, Univ. de Rennes I.

SCHEMA 4 : LE MESO-SYSTEME HALIO-ALIMENTAIRE EUROPEEN



Source : Elaboration propre

## II - Les implications pour l'étude des I.H.A. -

Ce deuxième point est l'occasion d'identifier apports et limites liés à l'utilisation du concept de méso-système dans l'analyse des IHA. Les contraintes méthodologiques nous conduiront à n'investir que partiellement la complexité de l'industrie étudiée au cours des sections 2 et 3.

### A) Les apports du concept

Le mode d'appréhension de la réalité économique que constitue le méso-système permet de formaliser un certain nombre de questions relatives à l'industrie, étudiée au sens marshallien du terme, c'est-à-dire comprenant à la fois le secteur et son environnement économique le plus immédiat. Ces questions sont les suivantes :

- Quel niveau de l'activité retenir pour l'analyse?
- Comment identifier les centres de décision du méso-système?
- Comment distinguer ces centres des composantes de l'environnement économique?
- Sur quelle base géographique se définit le méso-système?
- Quelles sont les contraintes et opportunités qu'il génère?

A partir de ces interrogations, il est aisé de comprendre les avantages retirés de cette approche dans l'étude des industries halio-alimentaires. Au-delà des simples relations "verticales" tissées entre les agents, on conçoit d'autres formes de relations intégrant la composante tertiaire de l'activité, l'aspect technologique -primordial dans l'analyse méso-systémique-, le rôle des instances nationales -voire supranationales dans le cas de la CEE- dans le fonctionnement du méso-système. Les Pouvoirs Publics agissent ainsi tantôt comme des agents -par le biais de subventions en capital, d'organismes créés,...-, tantôt comme des éléments structurants lorsqu'ils définissent le cadre réglementaire de l'activité -tarifs douaniers, normes de commercialisation,...).

Les schémas 3 et 4 permettent d'établir des comparaisons entre deux représentations des IHA selon des formes conceptuelles différentes (filiale *stricto sensu* et méso-système). La deuxième approche, plus complexe, insère la composante technologique par le biais des unités de recherche-développement (R-D), de formation, de production de biens d'équipement concourant toutes à la finalité du méso-système en question, à savoir la production de biens halio-alimentaires.

La participation des Pouvoirs Publics est également mise en évidence dans le schéma 4.

Outre les systèmes d'aides au financement de projets d'investissement des acteurs de la production ou une intervention directe dans la gestion des ports par exemple, leur contribution à la finalité du méso-système prend aussi la forme de soutien à la création d'organismes de formation ou de R-D en liaison avec les besoins des industriels.

C'est dans cet esprit qu'ont été créés en France des organismes tels que le CEVPM à Boulogne/Mer ou ID.MER à Lorient. Quant à ce dernier institut (ID.MER: Institut technique de Développement des produits de la Mer), sa création date de 1987 et a pu avoir lieu grâce aux efforts conjugués d'industriels, des collectivités locales (Conseils Général et Régional, Syndicat Intercommunal), d'organismes de R-D (IFREMER, INRA,...) et de professionnels tels que les organisations de producteurs (PROMA, OPOB, FROM,...). Sa vocation consiste essentiellement à soutenir et encadrer les projets des industriels autour d'innovations relatives aux produits ou aux procédés halio-alimentaires.

En ce qui concerne la formation, toujours à Lorient, un projet concernant la création d'une école de niveau ingénieur spécialisée sur ce thème est à l'étude actuellement. Une structure équivalente vient d'être créée à Cherbourg sous l'égide d'INTECHMER (108). A l'échelle de l'Europe, des formations analogues existent déjà : celles dispensées notamment par le HUMBERSIDE COLLEGE OF HIGHER EDUCATION (HULL, Royaume-Uni), par le NORDSOCENTRET (HIRTSHALS, Danemark), par la Faculté des Sciences de la Mer (Université Polytechnique des Canaries, Espagne), par l'ENSAR (109); etc...

Il est intéressant de constater que tous ces organismes sont de création très récente (en général fondés dans le courant des années 1980). Ils traduisent une modification des structures et du fonctionnement du méso-système halio-alimentaire européen et procèdent d'un renforcement des contraintes au sein de ce dernier, notamment lié à la raréfaction des ressources halieutiques et à la nécessité de les valoriser.

D'autres types de sociétés, qui n'existaient pas auparavant, découlent de l'évolution des comportements stratégiques adoptés par les industriels de la transformation. C'est le cas par exemple de la COMEXAL. Petite société fondée en 1986 et reprise en 1989 par deux ingénieurs, elle a pour tâche la mise au point des processus de fabrication halio-alimentaires en conciliant un objectif de conformité aux normes européennes avec un objectif de minimisation des coûts de production. Illustration parfaite des nouvelles formes de coopération inter-firmes que le méso-système permet de mettre en lumière, cette PME a passé

---

(108) Institut National des Techniques de la Mer

(109) Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Rennes, qui comporte un enseignement spécialisé (halieutique) unique en France.

des accords avec des fabricants étrangers de machines-outils comme CABIN PLANT située au Danemark (110). Des liens de coopération (franchisage, exclusivité,...) se nouent ainsi entre équipementiers, bureaux d'études et organismes de R-D.

A partir du méso-système représenté dans le schéma 4, toutes les combinaisons sont envisageables entre les agents. Ces combinaisons s'inscrivent parfois dans le cadre de relations mercantiles, parfois dans celui de stratégies d'internalisation : intégration verticale, diversification, accords de coopération entre firmes. C'est le problème du choix entre "faire" et "faire faire", conceptualisé par O.E.WILLIAMSON (111) en termes de hiérarchie et de marché, en écho aux travaux pionniers de R.H.COASE (112). Le choix entre le recours au marché et l'internalisation doit, selon ces auteurs, être dicté par l'axiome suivant : "une firme tendra à s'accroître jusqu'à ce que les coûts d'organisation d'une transaction supplémentaire au sein de la firme soient égaux aux coûts d'acquisition de la même transaction par des moyens d'échange sur un marché ou aux coûts d'organisation dans une autre firme" (R.H. COASE, op.cit.p.341).

L'application de ce principe conduit parfois à des cas de figure relativement singuliers. Pour illustrer ce point, le cas d'INTERMARCHE, GMS français, est présenté. Le groupe ouvre en effet en novembre 1987 une unité de transformation des produits de la pêche à Lorient (CAPITAINE HOUAT). Celle-ci, dont l'activité a pu démarrer grâce à un investissement initial de 35 MF, a entretenu dès le départ des rapports privilégiés avec d'autres entreprises du port de Lorient-Keroman (telle EUROPECHE, filiale de l'armement JEGO-QUERE, pour les achats en criée et l'approvisionnement de la pêche conteneurisée des bateaux détenus par cet armement) (113). De plus, le groupement d'achat INTERMARCHE prend en 1988 une participation minoritaire -appelée à devenir majoritaire d'ici 1994- dans le capital de la conserverie PAUL LARZUL (deux usines de traitement par appertisation employant 57 et 44 personnes à l'époque et plus connue sous le nom de sa marque commerciale CAPITAINE COOK) (114). La société bénéficie également en ce qui concerne l'écoulement des produits de l'organisation réticulaire du groupe INTERMARCHE dans le domaine de la distribution des produits, via la société SCAMER (basée à Rungis, cette société

---

(110) Source : Mr PARFAIT, co-responsable de la COMEXAL, com. pers. le 03/04/1990.

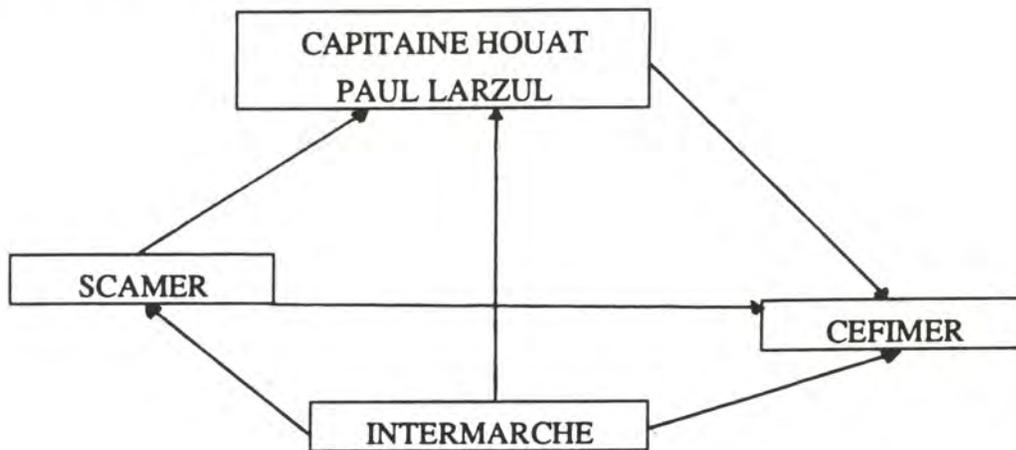
(111) O.E.WILLIAMSON 1985 "The Economics Institutions of Capitalism" The Free Press, New-York.

(112) R.H.COASE 1937 "The Nature of the Firm" repris in Readings in Price Theory G.J.STIGLER & K.E.BOULDING (eds), R.D.Irwin Inc., Chicago (2nde édition), p. 331-351.

(113) Source : M.DELAVault, directeur commercial de CAPITAINE HOUAT, com. pers. le 07/08/1987.

(114) Bulletin de l'Observatoire des IAA n°11, septembre 1988.

développe la stratégie globale du groupe pour les produits de la mer) et ses filiales régionales. Par ailleurs, INTERMARCHE a sollicité les services des sociétés d'import-export (qui favorisent par exemple l'écoulement des produits de SEABAY (R-U.) ou de ROYAL GREENLAND (DK) dans les points de vente du groupe). Le groupe dispose ainsi d'un appareil de production-commercialisation en produits halio-alimentaires performant. En outre, pour répondre aux nouveaux besoins suscités par le fonctionnement du méso-système (ou pour les anticiper), le groupe vient récemment de se doter d'un centre de formation aux métiers du poisson (CEFIMER) à Etel (115) ! Le projet a pu être réalisé grâce à l'aide des Fonds d'Assurance Formation (FAF), du soutien financier des collectivités locales et en partenariat avec des professionnels locaux. Les fonctions internalisées par INTERMARCHE selon la disposition du méso-système halio-alimentaire adoptée dans le schéma 4 sont illustrées dans le schéma suivant :



Ces accords passés entre firmes et les opérations d'internalisation traduisent de nouvelles pratiques pour cette activité, générées autant par les contraintes amont que par les stratégies menées sur les segments aval de la filière, comprise en tant que méso-système.

Les apports indéniables du concept de méso-système à l'étude des industries halio-alimentaires ne doivent cependant pas masquer l'existence de plusieurs limites quant à son utilisation.

### B) Les limites liées à l'application du méso-système

Sans remettre en cause la pertinence du choix conceptuel, certaines contraintes relatives

(115) Voir Le Marin du 15 novembre 1991, p.33

à son adoption (§1) induisent une approche fragmentée de l'industrie étudiée (§2).

### 1) Des difficultés d'appréhension

Les principaux obstacles au développement des analyses méso-systémiques tirent leur origine d'une même cause : la faible disponibilité des informations.

En effet, s'il met en exergue la complexité du fonctionnement des industries, le méso-système fait également apparaître les lacunes du système de collecte des données statistiques. "Certes, les théories peuvent prétendre se donner dans l'abstrait une représentation autonome. On constate cependant bien souvent qu'elle est inspirée dans sa structure, et limitée dans son caractère opérationnel, par l'information de base disponible." (116)

Ainsi, les statistiques du commerce extérieur ne paraissent pas pleinement chargés de sens au regard d'une analyse méso-systémique (voir chapitre 1). Ce constat tient en particulier au caractère transfrontalier des relations inter-firmes, qui peuvent par ailleurs revêtir une autre nature que celle de simples échanges commerciaux internationaux. Pourtant, les statistiques douanières fournissent les plus fiables, les plus homogènes et les plus complètes des séries de données (notamment dans le temps). C'est pourquoi, par défaut, elles peuvent être utilisées en tant que reflet de la "segmentation territoriale des branches" (117).

De plus, lorsqu'on analyse le méso-système industriel mondial des télécommunications, il est déjà ardu de réunir les informations concernant les entreprises -pourtant peu nombreuses- du fait de la complexité des relations qu'elles entretiennent avec les agents partenaires et concurrents. Que dire dans ces circonstances de l'étude d'une industrie plus concurrentielle comme celle des IAA où les difficultés liées au recueil d'informations souvent confidentielles s'ajoutent aux problèmes de conceptualisation, de mise en forme synthétique et intelligible du réel.

"Ainsi apparaissent les différentes représentations du système, comme abstractions du système réel, et donc ne retenant comme pertinents que certains agents, relations ou sous-ensembles du système, à travers un ensemble de concepts" (118).

---

(116) J.LAGANIER 1988 in T.E.I., *op.cit.* p.187.

(117) L'expression est de M.HUMBERT 1984, *op.cit.*

(118) J.LAGANIER 1988, *op.cit.* p.191.

## 2) Vers une sous-utilisation du concept

Les motifs précédemment invoqués contraignent l'analyste à ne traiter que partiellement son sujet. Il va de soi qu'une analyse méso-systémique qui se voudrait exhaustive exigerait de lourds moyens d'investigation et l'accès à des informations synthétiques et ciblées pour de nombreuses branches d'activité.

De même, mais c'est peut-être un des atouts de l'outil, il importe de circonscrire les champs de l'étude (niveau fin ou large de l'activité, aire géographique) pour examiner le fonctionnement d'une industrie, alors même qu'on émet l'hypothèse que le méso-système est de niveau intermédiaire et s'inscrit dans un système de niveau supérieur qui est mondial (119). En fait, ces champs d'investigation ne sont pas déterminés a priori mais les contours du méso-système doivent se dessiner au fur et à mesure de l'analyse.

*C'est pourquoi, même si le cadre européen et la branche des I.H.A. sont retenus ex-ante pour la présente étude, la pertinence de ces choix ne devrait apparaître qu'à l'issue de la démonstration.*

Cependant, plutôt que se résigner à une sous-utilisation du système, on peut envisager cette démarche comme le choix délibéré d'utiliser un sous-système! En effet, l'une des propriétés d'un système réside dans une décomposition possible en sous-systèmes. Ainsi, après avoir caractérisé le méso-système des industries halio-alimentaires, on peut fort bien concevoir une telle décomposition, qu'elle soit thématique (dominante technique, dominante flux de marchandises,...) ou qu'elle suive la mise en évidence des centres de décision du méso-système.

Suivant cette dernière optique, on ne retiendra, selon la formule précitée de J.LAGANIER, qu'un petit nombre d'agents et de relations tout en gardant à l'esprit la représentation plus complète du méso-système telle qu'elle figure dans le schéma 4 et qui témoigne d'un fonctionnement plus complexe.

Parmi les agents dominants, analysés sous l'angle des structures existantes dans la CEE et du produit de leur fonctionnement (120), il est clair que les entreprises de traitement des produits de la pêche seront étudiées de manière plus détaillée, ainsi que les principaux

---

(119) Cf M.HUMBERT in J.De BANDT et M.HUMBERT 1985, *op. cit.* (voir en annexe les propriétés d'un système énoncées par M.HUMBERT).

(120) via leur production et les échanges internationaux qu'elles génèrent.

groupes agro-alimentaires qui en détiennent le capital ou en développent la stratégie.

Mais cet examen nécessite inévitablement une approche des relations situées en amont (approvisionnement, c'est-à-dire le lien de l'activité avec les ressources halieutiques territoriales et le recours aux importations) et en aval (écoulement des produits, valorisation des ressources) ; c'est sur ce terrain que l'on retrouve un outil plus "classique" comme la filière (schéma 4, volet 1).

Sans que le deuxième volet ne soit traité de manière systématique dans ce document, l'aspect "tertiaire" du méso-système mériterait également de plus amples développements (volet 2).

Cet examen requiert enfin -et ce point fera plus largement l'objet de la seconde partie- un intérêt particulier pour les liens unissant Pouvoirs Publics (et notamment la CEE par le biais de la Politique Commune des Pêches) et les industriels des IHA (volet 3).

## **SECTION 2 - Les structures industrielles halio-alimentaires de la CEE -**

Après avoir rappelé et précisé les difficultés liées à la connaissance du tissu industriel de la transformation des produits halieutiques (I), l'importance et la nature des unités de production halio-alimentaires en Europe sont présentées (II).

### **I - La délicate identification des acteurs de la production -**

Il convient de débiter cette section consacrée à la connaissance du tissu industriel de ce secteur par une mise en garde à propos du degré de comparabilité des chiffres entre les différents pays membres. En effet, chaque Etat-nation a édifié son propre système de collecte des informations statistiques en répondant aux caractéristiques de son marché domestique. Ainsi, sur un marché dominé par un mode de transformation (comme celui de l'Italie avec les conserves appertisées), les données structurelles sont fournies selon les espèces produites (thon, sardine, anchois, gallinette,...) alors que dans un pays où coexistent plusieurs types de traitement (c'est le cas de l'Espagne ou du Portugal), des informations sur les différentes sous-branches sont disponibles (conservation, surgélation, fumaison, salaison).

D'autres pays ne distinguent pour leur part que de grandes catégories de "métiers", notamment le Royaume-Uni ; les sources statistiques de ce pays reconnaissent les première et seconde transformations ainsi que le traitement des crustacés et mollusques (*shellfish*). Or, on

ne peut assimiler à de la transformation les opérations effectuées par les professionnels du premier de ces groupes (*primary processors*) -étêtage, filetage, mise en darnes,... car elles ne permettent pas de différer la consommation des produits. Ce type de pratiques correspond en France à l'activité de mareyage et n'y est pas comptabilisé au titre de la transformation. Pourtant, les chiffres sectoriels remis par le Royaume-Uni à la CEE -concernant par exemple le nombre de salariés- incluent cette profession.

Le manque de rigueur dans l'utilisation de la terminologie peut également constituer une source de confusion pour l'analyste. Dans de nombreux documents en effet, on parle tour à tour de l'industrie de la conserve pour désigner la sous-branche des conserves appertisées ou le secteur regroupant toutes les activités ayant pour objet de conserver le poisson (appertisation, mais aussi surgélation, fumaison, etc...). Ce constat est surtout possible dans les pays latins de l'Europe (France, Espagne Portugal) alors que les Anglo-Saxons disposent de termes distincts (*canners* ou *tanners* pour les conserveurs par appertisation, *preserved products* pour les produits conservés). A titre d'illustration, le code français APE 3703 (INSEE) désigne le secteur de la conserverie de poissons ; il regroupe la production de poissons en boîte, de poissons surgelés, séchés ou fumés ainsi que les conserves de crustacés et mollusques, y compris celles d'escargots.

Les problèmes d'identification des acteurs selon le métier pratiqué sont enfin entretenus par la polyvalence exercée par les professionnels. Ainsi, l'industrie néerlandaise compte des entreprises engagées à la fois dans le commerce de gros et la transformation, produisant aussi bien des conserves que des poissons surgelés à ce dernier titre (121). On peut citer également le cas des entreprises appartenant à la branche des produits transformés à base de poisson, crustacé et mollusque mais qui ne sont pas comprises dans le secteur, la part de cette production étant minoritaire dans leur chiffre d'affaires.

Toutes ces raisons militent en faveur d'une certaine prudence en ce qui concerne les possibilités de comparer les chiffres d'un pays à l'autre et limitent également l'emploi de séries temporelles, en raison des modifications intervenues lors des dernières décennies dans la collecte des données sectorielles.

## II - Les unités de production et l'emploi -

L'importance des IHA européennes est discutée dans ce point en termes statiques et dynamiques en fonction des effectifs industriels (A). Au terme de cette présentation

---

(121) Jos SMIT, *Landbouw Economisch Instituut*, com.pers.16/05/91.

structurelle, une analyse de la répartition géographique des acteurs fournira des éléments d'explication à la redéfinition des comportements adoptés par les acteurs depuis environ une décennie et, partant, du processus de "spécialisation" des pays membres de la CEE (B).

### **A) Effectifs et évolutions**

Les structures industrielles de la transformation des produits de la mer en Europe sont présentées selon, d'une part, les entreprises de la branche (§1) et l'emploi suscité par ces unités de production d'autre part (§2).

#### **1) Les entreprises**

Un panorama des effectifs industriels est brossé à partir des derniers chiffres obtenus avant d'étudier la récente évolution qui a conduit à cet état de fait.

##### **a) Etat du tissu industriel à la fin des années 1980**

L'estimation du nombre d'entreprises a pu être établie sur la base de données nationales et communautaires, souvent divergentes, mais doit surtout être considérée de manière indicative. Le tableau 10 regroupe ces chiffres par sous-branche. Seules les données les plus réalistes y figurent après plusieurs recoupements effectués. Ainsi, dans le cas de la France, 124 sociétés sont répertoriées dans la branche 3703 (conserverie de poissons) mais il a semblé opportun d'y inclure 58 unités supplémentaires, appartenant à la branche 3704 (plats cuisinés), qui traitent en majorité des produits de la mer. En outre, chaque fois que cela a été possible, ont été recensées les compagnies qui traitent les déchets de poissons pour l'alimentation animale.

Ainsi, on peut se rendre compte de la nette domination de deux modes de transformation : le traitement par le froid des produits et l'appertisation. Ces deux catégories sont les plus créatrices d'emploi et de richesse. Les sociétés concernées sont essentiellement implantées dans les pays producteurs de la Communauté : Royaume-Uni, Espagne, France, Danemark.

La sous-branche des produits séchés-salés-fumés est également assez bien représentée en Europe avec plus de 560 entreprises dans huit des pays de la CEE, mais avec une certaine hétérogénéité des métiers pratiqués selon les régions. Les saurisseurs (poissons fumés) sont plus nombreux dans la partie Nord de la CEE (Pays-Bas, Royaume-Uni, Danemark) tandis que les professionnels du Sud se consacrent plutôt à la salaison (Espagne et Portugal). Ce

Tableau 10

## LES INDUSTRIES HALIO-ALIMENTAIRES DANS LA CEE 1988/1990

Nombre d'entreprises	BEL	IRL	FRA	P-B	R-U	DK	ESP	POR	ITA	RFA	GR	CEE
Produits surgelés et congelés dont poissons	8 8	62 bl.40 pé.22	104 27	58	175 138	153 148	120 110	87 78	71			
plats préparés			77		37	5	10	9				
Poisson séché-salé-fumé dont fumé	14 11	26	49	83 56	114 110	168 159	71 13	38 1				
séché-salé autres (frits)	0 3			27	4	9	58	37				
Conserves (+ semi) de poissons dont conserves marinades	1		25	35	16 4 12	41 35 6	176 166 10	54	150 th 18 an 125 sar 7			
Crustacés-mollusques congelé, séché, en conserve, etc...		34	2		10				11			
Sous-produits (farine,huile)	1		2		4	9	9	4				
TOTAL	24	122	182	176	319	371	376	183	232	91	77	2153

Source : Elaboration propre selon différentes sources nationales par pays considéré (voir liste en bibliographie) et données de l'EUROSTAT (OSCE).

NB : Les blancs ne signifient pas la non-représentation d'un sous-secteur sur le territoire national, ils signifient simplement que les données ne sont pas disponibles ou que la ventilation n'est pas connue ou sans signification du fait de la polyvalence des professionnels.

## Signification des abréviations :

bl. : poissons blancs (en particulier gadidés)  
pé. : poissons pélagiques (clupéidés)  
th. : thon  
an. : anchois  
sar. : sardines

phénomène est à mettre en relation avec les habitudes de consommation propres à ces régions (122) bien que celles-ci évoluent rapidement : les quantités de saumon frais importé de Norvège en Espagne pour y être fumé sont ainsi passées de 3800t en 1987 à plus de 9000t en 1989 (source : Alimarket). Toutefois, la fabrication de tels produits reste en Europe le fait de très petites unités, aux structures souvent artisanales. A titre d'exemple, 60% des firmes irlandaises de cette sous-branche emploient moins de 20 salariés et les 40% restants moins de 100 alors que les espèces pélagiques (harengs, maquereaux,...), pour lesquelles la fumaison reste un des principaux modes de valorisation, représentaient en 1988 plus de 77% des débarquements locaux (123).

Les disparités entre le Nord et le Sud en matière de spécialisation intra-branche sont assez marquées et les observations du tableau 10 viennent confirmer l'analyse historique des technologies de transformation du poisson effectuée dans le préambule. En effet, alors que perdurent dans les régions du Nord les techniques pluri-séculaires de la salaison-fumaison liées à l'exploitation des bancs de harengs de mer du Nord, les pays du Sud de l'Europe possèdent en majorité des structures de traitement par appertisation des espèces. C'est le cas de la France, de l'Italie et des pays de la péninsule ibérique. Les entreprises néerlandaises et britanniques produisent surtout des semi-conserves (marinades de harengs par exemple) bien que de puissantes conserveries soient implantées au Royaume-Uni (JOHN WEST, PRINCES FOODS, GLENRICK, etc...). Quant aux firmes italiennes, leur nombre est ventilé suivant les espèces traitées -thon, anchois, sardine. Le produit dominant est sans conteste le thon à l'huile (près de 62% des produits transformés selon l'ANCIT) bien que les chiffres du tableau 10 ne le fassent pas apparaître ; en fait, le traitement des anchois -en conserve (à l'huile) pour les 3/4 et en semi-conserves (en saumure) pour le 1/4 restant- est assuré par une kyrielle de petites unités artisanales dont la taille moyenne est inférieure à dix salariés.

La transformation des crustacés et mollusques est sous-représentée dans ce tableau, les entreprises la pratiquant étant incluses dans les autres catégories de produits (conserves ou surgelés) pour la plupart des pays. Elle est néanmoins présente, notamment en Irlande, au Royaume-Uni (où le chiffre de dix sociétés est largement sous-estimé puisque la SFIA recensait en 1986 quelques 91 "*shellfish processors*" ainsi qu'en Belgique et aux Pays-Bas où les consommateurs sont particulièrement friands de moules marinées ou en salades.

Au total, 2153 firmes ont pu être identifiées dans la CEE, ce qui dépasse de loin les

---

(122) C'est notamment le cas du Portugal où la morue salée est un plat traditionnel (bacalhau) ; cf M.CARDOSO LEAL 1990 "Transformação de produtos da pesca", Banco de Fomento e Exterior, p.17.

(123) Source : R.O'CONNOR 1990 "The Irish Sea Fishing Industry", ESRI, p.28 ; Department of the Marine, pour les quantités débarquées.

estimations de l'EUROSTAT bien que ce dernier organisme ne comptabilise que les entreprises de plus de 20 salariés (exceptions faites de l'Espagne et du Portugal où tous les établissements sont pris en compte). Toutefois, si cette donnée est peu éloignée de la réalité, elle ne rend pas compte de toutes les entreprises européennes impliquées dans la production halio-alimentaire puisque de nombreuses unités engagées dans la production de plats préparés à base de poissons, crustacés et mollusques par exemple n'ont pu être répertoriées.

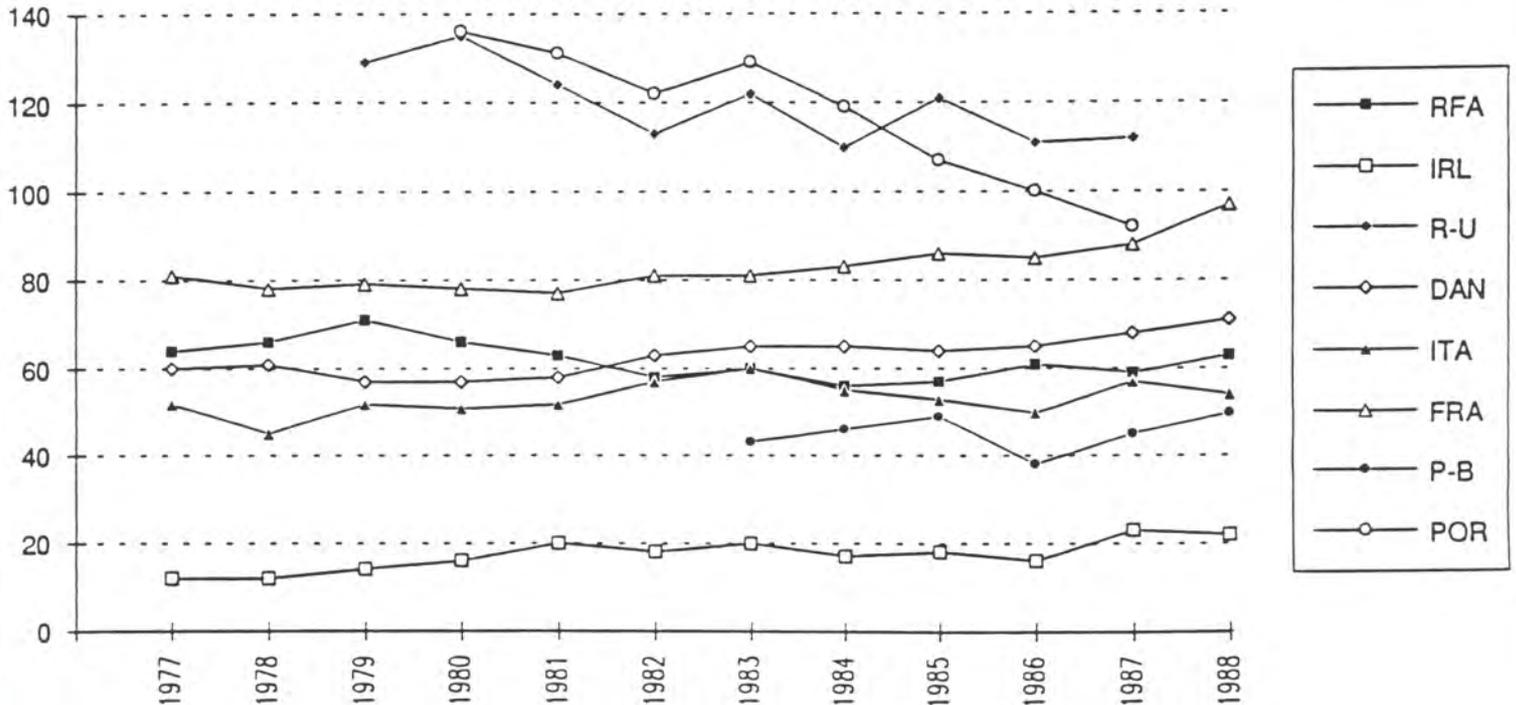
### b) Evolution des structures productives

Les données de l'EUROSTAT ont néanmoins été retenues pour étudier l'évolution récente des effectifs industriels (nombre d'entreprises de plus de 20 salariés) de la branche, dans la mesure où elles sont les plus homogènes en matière de séries temporelles (124). Le graphique 2 décrit cette évolution.

Graphique 2

#### Evolution du nombre d'entreprises halio-alimentaires dans quelques pays de la CEE

Source : EUROSTAT-CRONOS + sources nationales (liste en bibliographie)



A quelques exceptions près, le nombre des sociétés halio-alimentaires en Europe est

(124) Les chiffres irréalistes ayant cependant été écartés, comme dans le cas des Pays-Bas, par exemple, où les données antérieures à 1983 concernaient plusieurs branches des IAA.

resté remarquablement stable au cours de la période considérée. La diminution la plus spectaculaire concerne le Portugal qui a vu décroître les effectifs du secteur de 44 unités (136 à 92). La cause de ce déclin tient sans aucun doute aux difficultés rencontrées par les conserveurs portugais, notamment en ce qui concerne les sardines. Sur la seule période 1982-1985, "les exportateurs portugais de sardines appertisées se sont plaints d'une baisse de 27,3% de leurs expéditions vers la CEE, imputée au quota détaxé d'environ 1,1 million de cartons dont bénéficie le Maroc" (125). On remarque que c'est à partir de 1983 que le nombre de firmes a particulièrement chuté au Portugal. Il faut néanmoins convenir d'un certain essoufflement de la demande mondiale de conserves de poissons depuis environ une décennie, à l'origine des profondes restructurations subies par ce sous-secteur.

De la même façon, le nombre d'établissements espagnols engagés dans la production de cette sous-branche a connu une évolution similaire : il y aurait deux fois moins de conserveurs en 1988 qu'en 1980 alors que la production chutait seulement de 5,3%, signe d'une concentration économique beaucoup plus marquée (doublement de la production moyenne) :

#### Evolution du nombre d'établissements et de la production en Espagne

	1980	1982	1984	1985	1987	1988
Nb d'établis.	370	227	224	203	184	175
Production (en tm)	210 000	179 382	175 166	182 000	194 773	198 889
Prod./Ets (en tm)	567,6	790,2	782,0	896,5	1058,5	1136,5

Source : ANFACO

Cependant, la crise rencontrée par la sous-branche des conserves appertisées dans les pays ibériques a touché également les autres pays membres de la CEE. Par exemple, la tendance observée dans le tableau 10 pour la France ne rend pas compte des disparités inter-activités qui existent au sein de la branche. La mortalité d'entreprises du sous-secteur des conserves y est également très importante, à en juger par les chiffres du tableau 10bis :

---

(125) Anonyme 1986 "Le commerce des conserves de produits de la mer dans le monde", Seafood International, novembre 1986.

Tableau 10 bis : Evolution des conserveries et de la production en France (126)

	Nb d'entr.	Pds 1/2 brut
1969	93	90000
1970	85	94000
1971	80	98700
1972	76	88200
1973	72	99700
1974	56	101200
1975	52	95400
1976	49	88000
1977	45	98700
1978	44	101980
1979	41	98700
1980	39	84560
1981	36	87000
1982	35	91870
1983	32	98300
1984	32	101750
1985	33	101370
1986	31	106800
1987	29	103632
1988	27	102611
1989	24	109610

Source : C.S.C., enquête générale 1990.

Les 24 entreprises recensées par la CSC en 1989 concentrent au total 31 usines, soit 1,3 établissements par compagnie. Malgré la relative faiblesse de la concentration technique révélée par ce dernier chiffre, la structure du marché français de l'appertisation des produits de la mer a pu être qualifiée d'oligopolistique (127). Toujours selon cette source, la "restructuration du secteur résulte de gains de productivité sensibles qui marquent le passage d'une activité artisanale ou semi-industrielle (230 ateliers et usines au début des années 1950) à une activité industrielle (31 usines actuellement)" (D.CHARNEAU, *op.cit.* p.174). La nette diminution du nombre d'unités productives engagées dans cette sous-branche mise en parallèle avec l'augmentation des effectifs totaux de la branche nous donne ainsi une idée du taux d'accroissement et donc du "taux de natalité" d'entreprises remarquablement élevé qu'a connu le secteur. La création d'entreprises a de ce fait surtout concerné la sous-branche des surgelés et celle des plats préparés, impliquant parfois une reconversion partielle de l'appareil

(126) Le poids 1/2 brut cumule le poids du contenu (les matières premières) et celui du contenant (les boîtes métalliques).

(127) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.172.

de production pour certains conserveurs dans ce dernier segment (128).

Le tableau ci-dessous, qui retrace l'évolution de l'industrie irlandaise, fournit un exemple opposé allant dans le sens d'une expansion de l'activité, mais également accompagnée d'un chiffre d'affaires moyen en net accroissement.

	1977	1982	1986	1989
Nb entreprises	60	75	113	122
CA (en Mio ECU SPA)	26,4	82,4	165,8	?
CA/entreprise (en Mio SPA)	0,44	1,10	1,47	?

Source : *Central Fisheries Board, BIM, ESRI.*

Le secteur irlandais a en fait connu une grande stabilité durant les années 1970 ; les entreprises investissaient en vue de l'amélioration des équipements pendant que de nouvelles entrées se produisaient. Très peu de disparitions d'entreprises ont pu être notées au cours de cette décennie. En revanche, les années 1980 ont été marquées par des restructurations importantes. De nombreuses faillites ont eu lieu et une grande partie des firmes concurrentes en 1990 ont été créées lors de ces dix dernières années.

En résumé, malgré la stabilité apparente du nombre d'entreprises de plus de 20 salariés révélée par les données de l'EUROSTAT, l'industrie halio-alimentaire européenne a connu de profonds bouleversements quant à sa structure. De nombreuses sociétés ont notamment été créées au cours de la dernière décennie, essentiellement dans les sous-branches de la surgélation et des plats préparés, en particulier sous l'impulsion de grands groupes des IAA. On peut dater l'essor de ce dernier segment productif à la seconde moitié des années 1980. La plupart des firmes qui composent ces nouvelles activités sont généralement de petite taille et de ce fait n'apparaissent pas dans les statistiques de la CEE (sans omettre le fait qu'elles peuvent appartenir à d'autres catégories de la nomenclature NACE). L'observation de l'emploi du secteur fournit des éléments d'information supplémentaires.

---

(128) C'est le cas par exemple des sociétés GENDREAU SA, SAUPIQUET, Conserveries de l'Atlantique,...

Tableau 11

## STRUCTURE DE L'EMPLOI DANS LES IHA DE LA CEE 1988/1990

	Produits surgelés- congelés	Poissons sechés,salés fumés	Conserves poissons	Sous- produits	TOTAL
FRANCE	4100	→	3693		7793
PAYS-BAS	2100	1200	1300		4600
ROY.-UNI	6406	3566	964	109	11045
DANEMARK	8653	→		492	9145
ESPAGNE	6150	987	6850	185	14172
PORTUGAL	3584	1785	6307	119	11795
ITALIE	2380	←	4820		7200
RFA	-----	-----	-----	-----	12949
GRECE (1984)	-----	-----	-----	-----	1817
BELGIQUE	-----	-----	-----	-----	1100
IRLANDE	-----	-----	-----	-----	3900
TOTAL CEE					85516

Source : élaboration propre selon différentes sources nationales (voir liste en bibliographie) et selon EUROSTAT.

NB : Les flèches représentent les sous-branches concernées par les effectifs mentionnés. Les "blancs" et les pointillés signifient une absence de données disponibles pour la sous-branche considérée.

## 2) Les personnes employées

Selon un schéma de présentation analogue à celui du point précédent, l'évolution de l'emploi est exposée après une première estimation des personnes occupées dans les IHA à la fin des années 1980 (a). Rapportée à l'évolution du nombre d'entreprises décrite ci-avant, elle permet une analyse de la concentration du secteur dans sa dimension technique (b).

### a) Importance et évolution des effectifs employés

L'estimation du nombre de personnes employées par cette industrie est également sujette à caution. Le tableau 11 tente de fournir les données les plus précises possible grâce à l'utilisation de différentes sources nationales. Certains chiffres continuent pourtant de soulever des interrogations, en particulier celui des salariés des conserveries espagnoles. Le chiffre retenu (6 850) semble le plus proche de la réalité même si l'association nationale des fabricants (ANFACO) fait état de 37 822 travailleurs pour 199 entreprises en 1988. La différence s'explique en fait par le taux très élevé de l'emploi saisonnier dans cette sous-branche (129). Les effectifs ont donc été calculés par les instituts statistiques nationaux en équivalents temps-plein (130).

A la simple lecture de ce tableau, peu d'éléments nouveaux viennent éclairer la précédente analyse structurelle de la branche. Ils permettent toutefois de confirmer la prédominance de l'industrie des produits appertisés dans les pays du sud de l'Europe.

En revanche, la tendance globale observée dans le graphique 3 indique une réduction de 16% des effectifs (91779 à 77091) pour huit pays (CEE moins BENELUX et Grèce) entre 1980 et 1987. Ainsi, compte tenu de la relative stabilité du nombre d'entreprises, on assisterait à une "déconcentration" des structures d'offre pour la branche dans son ensemble. L'étude de la concentration technique permettra de nuancer ce résultat. En effet, la chute de l'emploi du secteur semble plutôt participer d'un double mouvement : d'une part, la raréfaction des ressources halieutiques communautaires induit une diminution brutale des quantités débarquées (131) et d'autre part la disparition conjuguée de petites unités de traitement qui ne

(129) Ce taux est estimé à environ 60% alors qu'il serait de 5% en France selon L.KINADJIAN 1990 "Les industries halio-alimentaires en Espagne et au Portugal - structures et stratégies", Mémoire du DAA halieutique, ENSAR, p.13.

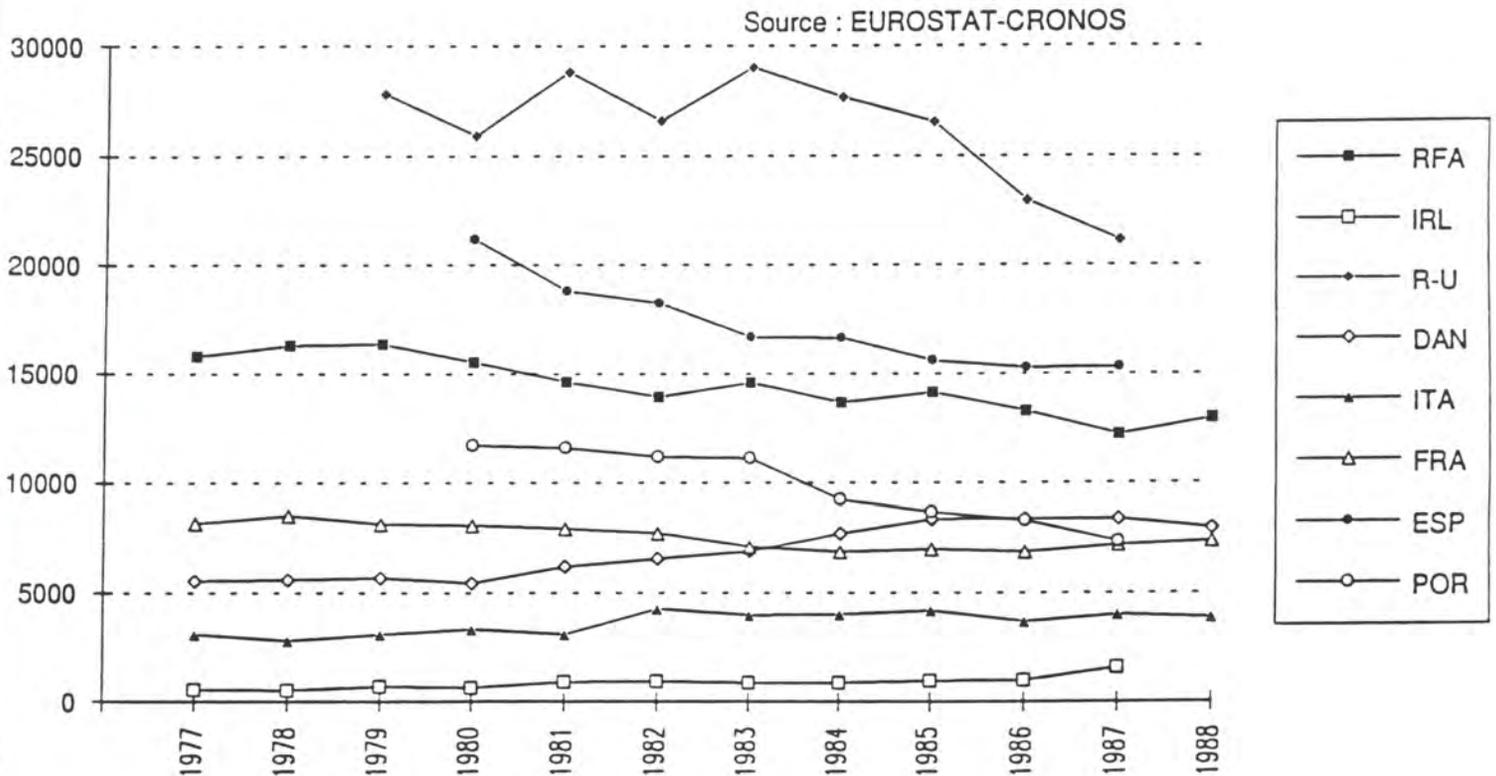
(130) En général, le coefficient multiplicateur des emplois temporaires est voisin de 0,56. Celui utilisé par le CBS britannique est ainsi de 21,1/37,5.

(131) Ainsi, les tonnages traités au port de Lorient-Kéroman ont chuté de 22000t en 5 ans : 72 068t en 1985 à 50 139t en 1990! Il faut remonter à 1961 pour trouver un tel chiffre ; source : Le Marin du 1/02/1991.

disposent pas de structures leur permettant de diversifier internationalement leur approvisionnement. Les pays les plus touchés par cette baisse des effectifs employés seraient, selon l'EUROSTAT, la RFA, le Portugal, l'Espagne et le Royaume-Uni. Pour ce dernier pays, il convient de rappeler que les chiffres incluent les salariés du mareyage (**primary processing**).

Graphique 3

## Evolution des effectifs employés dans les IHA européennes



Quant à la structure de l'emploi, on peut succinctement brosser le tableau des grandes caractéristiques du secteur. Le taux de féminisation apparaît tout d'abord assez important. A titre d'illustration, le rapport entre les effectifs féminins et l'emploi total atteignait en 1986 70% en Espagne et 74% au Portugal (L.KINADJIAN, *op.cit.* p.13) mais ces taux doivent être légèrement sous-évalués dans la mesure où ils s'appliquent à l'emploi permanent ; or, la majorité des effectifs saisonniers est composée de femmes, en particulier dans le secteur des conserves. C'est le cas également dans certaines régions du Royaume-Uni (comme Grampian) où 90% des emplois à temps partiel sont pourvus par des femmes alors que d'autres régions (Humberside, East Anglia, Nord Ouest de l'Angleterre.) "font nettement appel à une main

d'oeuvre masculine" (132). Les taux de chômage élevés dans ces trois régions permettraient aux entreprises locales de bénéficier d'une plus grande flexibilité grâce à un fort recours à une main d'oeuvre à temps partiel tandis que d'autres régions connaissent une situation inverse (Grampian, Sud Angleterre, Highlands & Islands) où la pénurie concerne surtout l'emploi d'ouvriers qualifiés.

Le recours à l'emploi temporaire est également une constante de cette industrie, quelque soit la région d'Europe considérée. Le tableau suivant fournit quelques exemples du ratio emploi temporaire/emploi permanent pour 1988 :

#### L'emploi temporaire (saisonnier et temps partiel)

En %	Pays-Bas	Espagne*	Irlande	Roy.-Uni**
Emploi temporaire				
-----	27,3	60	66,7	19
Emploi permanent				

\* Uniquement pour le sous-secteur de l'appertisation car ce taux serait seulement de 10% pour celui de la surgélation.

\*\* Pour le seul sous-secteur des conserves et semi-conserves car le taux est assez faible pour l'ensemble de l'industrie halio-alimentaire britannique (12,4%).

Source : CBS, ANFACO, BIM, SFIA

L'emploi à temps partiel est surtout répandu dans le sous-secteur des conserves appertisées ou celui de produits saisonniers comme les poissons fumés. En fait, ce recours est lié soit à la saisonnalité des approvisionnements, soit à celle de la consommation des produits. L'activité de stabilisation par le froid des produits semble à cet égard plus industrielle et requiert une utilisation plus régulière des capacités de production, concourant à une plus grande stabilité des effectifs employés.

Enfin, le taux d'encadrement ou encore, de façon opposée, la part des ouvriers dans l'emploi total, peuvent constituer des indicateurs intéressants pour cerner les comportements industriels des acteurs. Les chiffres suivants illustrent la faible qualification de la main d'oeuvre constatée en règle générale pour cette industrie.

(132) P.TANQUEREL 1990 "Structures et stratégies des industries agro-alimentaires liées à la transformation des produits de la mer en Grande-Bretagne à l'aube du Grand Marché Unique de 1993" mémoire de DEA, Université de Rennes I, p.19.

Tableau 12

## EVOLUTION DES EFFECTIFS MOYENS PAR ENTREPRISE DANS LA CEE

	RFA	IRLANDE	ROY.-UNI	DANEMARK	ITALIE	FRANCE	ESPAGNE	PORTUGAL	BELGIQUE	PAYS-BAS	MOY.CEE
1977	246,7	44,7	-	92,0	59,5	101,0	-	-	-	-	108,8
1978	246,8	42,7	-	91,5	62,4	109,1	-	-	-	-	110,5
1979	230,3	49,4	215,7	99,6	59,6	102,9	-	-	-	-	126,3
1980	235,1	40,2	192,0	95,5	65,1	103,3	34,5	86,0	-	-	106,5
1981	231,7	45,2	232,6	106,9	59,5	103,0	36,1	88,4	60,7	-	107,1
1982	239,9	52,1	235,5	104,2	75,1	95,3	37,8	91,4	61,8	-	110,3
1983	242,9	43,5	237,9	106,0	66,6	87,5	36,3	86,1	93,1	49,3	104,9
1984	243,7	50,8	251,6	118,5	73,1	82,5	38,0	77,5	98,1	52,4	108,6
1985	248,0	53,7	219,5	130,2	79,2	81,2	35,0	81,1	91,1	61,5	108,1
1986	217,2	62,6	296,8	128,6	73,6	80,8	37,8	82,8	68,1	74,1	112,2
1987	206,7	68,3	188,9	123,1	70,3	81,5	41,2	79,7	-	66,0	102,9
1988	205,5	-	-	111,9	71,5	75,9	-	-	-	59,7	104,9

Source : élaboration propre d'après EUROSTAT - CRONOS

Le ratio est calculé par rapport au nombre d'entreprises de plus de 20 salariés sauf pour l'Espagne et le Portugal où tous les établissements sont pris en compte.

### Qualification de la main d'oeuvre

(En %)	France*	Roy.-Uni	Portugal**	Espagne
Nombre d'ouvriers				
-----	85,3	84	91,8	86
Emploi total				

\* Industrie de la conserve seulement.

\*\* Moyenne 1983, 1984, 1985.

Sources : CSC, FERU, INE, INE,

Les informations recueillies tant pour le nombre d'entreprises que pour les effectifs employés vont permettre l'analyse de la concentration technique de l'industrie étudiée.

#### b) Tendances à la concentration technique du secteur

La notion de "concentration technique" est empruntée à la terminologie utilisée par Y.MORVAN (133). Il s'applique à la taille des entreprises en termes d'établissements possédés ou d'emploi et complète ainsi l'analyse de ce que l'auteur dénomme la concentration économique établie à partir d'autres critères de regroupement des firmes (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, etc...).

Une première idée de la concentration peut s'obtenir à partir des effectifs moyens par entreprise tels que ceux décrits dans le tableau 12. Ces chiffres ne doivent cependant être considérés que de manière indicative dans un but de comparaison inter-régionale puisqu'ils ne concernent que les entreprises de plus de 20 salariés. Lorsqu'on sait que, toutes activités confondues, 91,3% des entreprises que compte la CEE sont des micro-entreprises (moins de 10 salariés) et emploient 26,9% des effectifs industriels, on se rend mieux compte du caractère peu significatif de ces données (134). En outre, les observations concernant le Royaume-Uni sont surévaluées en raison des problèmes liés à la définition du secteur déjà évoqués.

(133) Y.MORVAN 1991 "Fondements d'économie industrielle", Economica, 2<sup>de</sup> édition, p.138.

(134) Commission of the European Communities 1990 "Enterprises in the European Community", DG XX.II, Bruxelles

Tableau 13

**Structure des industries halio-alimentaires par classes d'effectifs  
dans six pays communautaires (1986/1988)**

En % du nombre total d'entreprises		moins de 25 salariés	26 à 50 salariés	51 à 100 salariés	plus de 100 salariés	TOTAL
Irlande*		79,6	15		5,3	100,0
RFA*		25,3	31,9	12,1	30,8	100,0
Danemark*		75,2	9,7	8,2	6,9	100,0
Royaume-Uni	2nde transform.	63,1	12,3	12,3	12,3	100,0
	Coquillages	60,4	16,5	14,3	8,8	100,0
Espagne	Conserves	28,0	28,0	22,0	22,0	100,0
	Surgelés	17,0	22,0	27,0	34,0	100,0
	SSF	22,0	58,0	10,0	10,0	100,0
Portugal	Conserves	7,0	22,0	32,0	39,0	100,0
	Surgelés	47,0	29,0	12,0	12,0	100,0
	SSF	12,0	52,0	28,0	8,0	100,0

Sources : ESRI pour l'Irlande, Statistisches Bundesamt pour la RFA, DIFER pour le Danemark, SFIA pour le Royaume-Uni, Alimarket pour l'Espagne et IPCP pour le Portugal.

Les échantillons retenus comprennent :

113 entreprises en Irlande	(1986)
91 entreprises en RFA	(1988)
318 entreprises au Danemark	(1984)
187 entreprises de seconde transformation au Royaume-Uni	(1986)
91 entreprises de transformation des coquillages au Royaume-Uni	(1986)
199 entreprises de conserves et semi-conserves en Espagne	(1988)
248 entreprises de surgélation en Espagne	(1988)
26 entreprises de séchage-saurisserie en Espagne	(1988)
59 entreprises de conserves et semi-conserves au Portugal	(1986)
75 entreprises de surgélation au Portugal	(1986)
25 entreprises de séchage-saurisserie au Portugal	(1986)

\* Les classes d'effectifs pour l'Irlande sont "moins de 20 salariés", "21 à 100" et "plus de 100 salariés". Celles de l'Allemagne et du Danemark sont "1 à 19 salariés", "20 à 49", "50 à 99" et "plus de 100 salariés."

De ce fait, les écarts constatés entre les effectifs moyens de l'industrie espagnole et, par exemple, ceux de son homologue allemande sont largement surestimés en raison du nombre important de PME dans ce dernier pays. Néanmoins, exceptés les cas de l'Irlande et des Pays-Bas, on constate une plus grande concentration dans les pays du nord de l'Europe, mais avec des différences qui s'estompent entre le nord et le sud tout au long de la période. Ces mouvements opposés entre les deux grands blocs régionaux correspondent à une restructuration importante de la branche au cours de la décennie écoulée. Les difficultés rencontrées notamment par les conserveurs du sud de l'Europe (Italie, Espagne, Portugal) ont généré la disparition de petites firmes et ont donc concouru à cette plus grande concentration de l'emploi. Inversement, les sous-branches autres que celle de l'appertisation ont fait l'objet de nombreuses créations de PME ayant contribué à une relative atomisation des effectifs dans les régions du nord.

Le tableau 13 permet d'affiner l'analyse et de relativiser les conclusions précédentes. Sur les six pays présentés, la concentration technique serait plutôt l'apanage des pays du sud quelle que soit la sous-branche considérée. Malgré une tradition de très grandes firmes dans les industries agro-alimentaires au Royaume-Uni (135), l'industrie de transformation des produits de la mer se distingue par un nombre élevé de petites unités productives.

La part des *n* premières entreprises constitue un bon indicateur de la concentration technique, à l'appui par exemple des effectifs moyens ou de la structure de l'emploi par classes d'effectifs (il peut être transposé au cas de la concentration économique avec notamment la part des *n* premières firmes dans le chiffre d'affaires du secteur) (136). Or, dans le cas du Royaume-Uni, les cinq premières entreprises emploieraient en 1986 64,2% des effectifs du secteur alors que cette part ne s'élevait qu'à 26,6% dans celui des viandes (137). En fait, la structure de l'offre y est à la fois atomistique et dominée par quelques entreprises parmi lesquelles JOHN WEST FOODS (groupe Unilever), PRINCES FOODS (Mitsubishi, ex-Nestlé), BIRDS EYE FOODS (Unilever), FINDUS (Nestlé), ROSS YOUNG'S (United Biscuits), MAC FISH (joint-venture Associated Fisheries et Geest PLC), PINNEYS (Hillsdown Holdings), etc... Les modifications survenues dans la composition de l'offre au Royaume-Uni peuvent ainsi être induites par des restructurations d'activité engagées à

---

(135) Avec de grands noms tels que HILLSDOWN HOLDINGS, HANSON TRUST, ALBERT FISHER GROUP, UNITED BISCUITS,...

(136) Y.MORVAN 1990, *op.cit.*

(137) A.CORSANI, H.BOCQUELET, J.NEFUSSI 1990 "Economie des IAA en Europe et au Japon" Commissariat Général au Plan

l'intérieur d'un seul groupe. Par exemple, ASSOCIATED FISHERIES a supprimé près de 800 emplois dans la transformation et le commerce entre 1989 et 1990 ; la part représentée par ces salariés dans les effectifs totaux du groupe est ainsi passée de 53,4% à 6,4% en une année alors que ces effectifs chutaient de 1578 à 763 personnes dans le même temps (138).

Dans le cas du marché allemand, la domination est encore plus nette puisque la première entreprise du secteur, la NORDSEE DEUTSCHE HOCHSEEFISCHEREI (filiale de Unilever) emploie pour sa seule division "poissons surgelés" 940 personnes en 1990 (sur un total de plus de 5000 salariés) et projette un effectif de 1100 salariés avant 1993 (139).

Le tableau 13 nous enseigne également que la concentration technique serait assez importante dans l'industrie espagnole. Pourtant, dans la sous-branche des conserves appertisées, la part des 10 premières entreprises dans l'emploi total ne représentait que 11% en 1988 (Alimarket et MAPA) alors que celle des 5 premières sociétés françaises s'élevait à plus de 50% en 1989 (CSC). En fait, la part des 10 premières firmes espagnoles est rapportée à un effectif de 37822 salariés tandis qu'elle s'élève à plus de 60% lorsque le dénominateur correspond au chiffre du tableau 11 (6850) ; les plus importantes de ces entreprises sont CONSERVAS GARAVILLA (750 personnes en 1988), LUIS CALVO SANZ, BERNARDO ALFAGEME,... La situation est plus nette dans la sous-branche des produits surgelés, dominée par cinq sociétés dont le groupe multinational PESCANOVA, PESCA DEL SUR (groupe AMADOR SUAREZ), FRIGORIFICOS DELFIN SA,...

Un second indice de la concentration technique consiste à observer le nombre d'établissements par entreprise. Toutes sous-branches confondues, ce ratio est très faible dans le cas des industries halio-alimentaires européennes quel que soit le pays considéré. A titre d'illustration, il s'élève à 1,1 pour l'industrie espagnole et à 1,3 pour le sous-secteur français des conserves appertisées. Bien évidemment, ce taux est calculé sur une base nationale et des groupes comme UNILEVER, NESTLE ou PESCANOVA, qui possèdent des filiales dans plusieurs pays de la CEE, ne peuvent influencer sur ce chiffre. Compte tenu de l'implication croissante de grands groupes aux structures internationales dans cette activité (UNILEVER, NESTLE/FINDUS, mais aussi IFM-BONGRAIN, IFAFOOD, ABBA Ab, HILLSDOWN Holdings, ALBERT FISHER...), la valeur de ce ratio à l'échelle du territoire européen est amenée à croître lors de la prochaine décennie.

A ce stade de l'analyse, l'étude de la concentration technique offre une première idée de

---

(138) Rapport d'activité de ASSOCIATED FISHERIES PLC, avril 1991.

(139) Rapport d'activité de UNILEVER, 4<sup>e</sup>.ne trimestre 1990.

la structure d'offre de produits halio-alimentaires. Celle-ci apparaît atomistique, mais dominée par quelques grands groupes des IAA, présents à la fois dans plusieurs sous-branches (appertisation, surgélation) et dans la plupart des pays de l'Europe communautaire. En référence à la typologie proposée par L.BENZONI et B.QUELIN (140), cette structure s'apparenterait à un "oligopole avec frange", i.e. dans lequel "un centre oligopolistique coexiste avec une frange concurrentielle"; à cette nuance près : alors que ces auteurs opèrent une distinction entre oligopoleurs et firmes concurrentielles en terme de différenciation des produits, celle-ci est loin d'être nette dans le cas des industries halio-alimentaires où économies d'échelle et économies de gamme sont étroitement liées, notamment en ce qui concerne le segment des plats préparés surgelés. Ce constat amène un doute sur la nature concurrentielle de la frange.

Après avoir considéré la concentration spatiale de l'activité, l'étude de la production européenne dans la seconde section permettra ainsi d'en apprendre davantage sur la nature des imperfections qui caractérisent les différents marchés.

### **B) Répartition spatiale des acteurs**

L'étude de la répartition des entreprises sur le territoire européen, que l'on pourrait désigner par la concentration géographique de l'activité, est intéressante à plus d'un titre.

En premier lieu, une forte concentration est synonyme de dépendance des régions concernées à l'égard de cette industrie. La reconversion des professionnels dans une région sinistrée ne se déroule jamais sans un coût social important, comme en témoigne la situation actuelle de la construction navale dans le sud de la France. L'aménagement du territoire est d'ailleurs un des leitmotivs de la politique communautaire de soutien à l'activité de pêche et aux industries connexes (141).

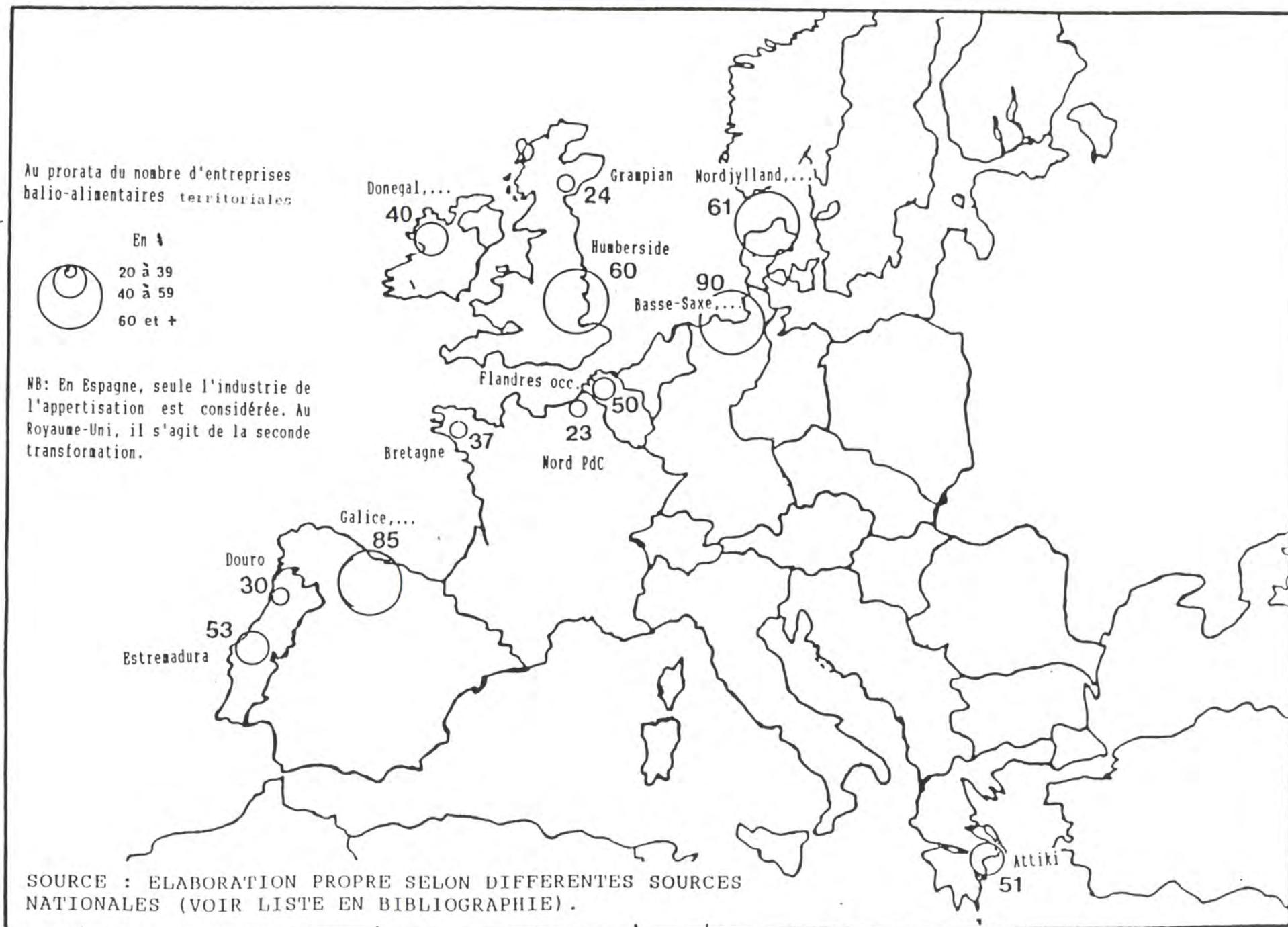
Ensuite, une telle étude permet de cerner l'évolution et l'état actuel des comportements des industriels à l'égard de leurs fournisseurs en matières premières. En effet, la proximité des unités de transformation relativement aux zones de débarquement du poisson peut être un bon indicateur de ces comportements. On a vu dans le préambule que l'industrie de l'appertisation était -surtout au début du siècle- concentrée dans quelques régions européennes

---

(140) L.BENZONI et B.QUELIN 1988 "La concurrence oligopolistique : dynamique et instabilité" in R.ARENA, J.DE BANDT, L.BENZONI, P-M.ROMANI "Traité d'économie industrielle", Economica, p.491.

(141) Communication de la Commission au Conseil "Orientations et impulsions de la politique commune de la pêche", COM (86) 302 final du 12/06/1986, p.6

# Localisation de l'industrie de transformation (CEE à 12)



(Bretagne, Galice et Cantabrie, Douro-au nord du Portugal-, Sicile et le sud de l'Italie, etc...). Ces régions connaissent également une longue tradition de pêche consacrée aux espèces vouées à ce type de traitement (sardines pour les régions françaises et ibériques, puis le thon pour la France, l'Espagne et l'Italie (142)). Or, la présentation ci-après du cas de l'industrie de surgélation montre au contraire une structure spatiale beaucoup moins concentrée, laissant présager une moindre dépendance de l'activité de stabilisation par le froid des produits vis-à-vis des prises locales.

Tout d'abord, la carte ci-contre fournit un aperçu de la concentration remarquablement élevée de l'industrie dans les régions littorales de l'Europe. Cette constatation, loin de constituer une démonstration du lien unissant l'activité locale de pêche et les segments situés en aval de la filière, permet d'établir la délimitation historique des lieux de naissance de l'industrie halio-alimentaire. Les professionnels rencontrés avouent eux-mêmes que leur implantation géographique s'effectue aujourd'hui davantage sur des critères relatifs à l'image de marque du port avoisinant que sur les apports générés par son exploitation (143).

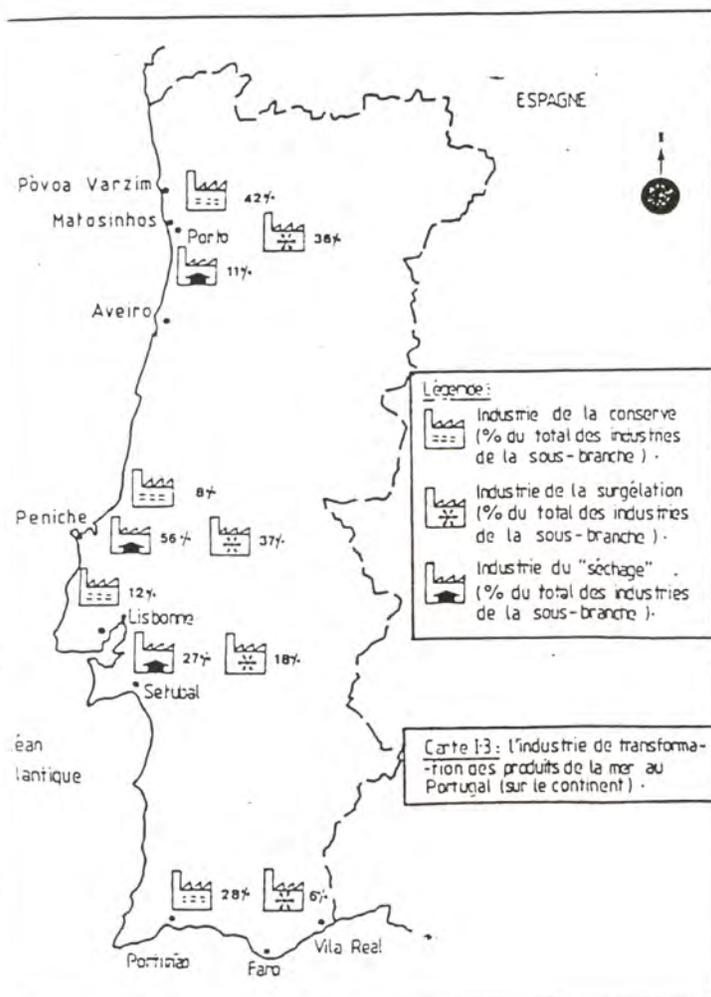
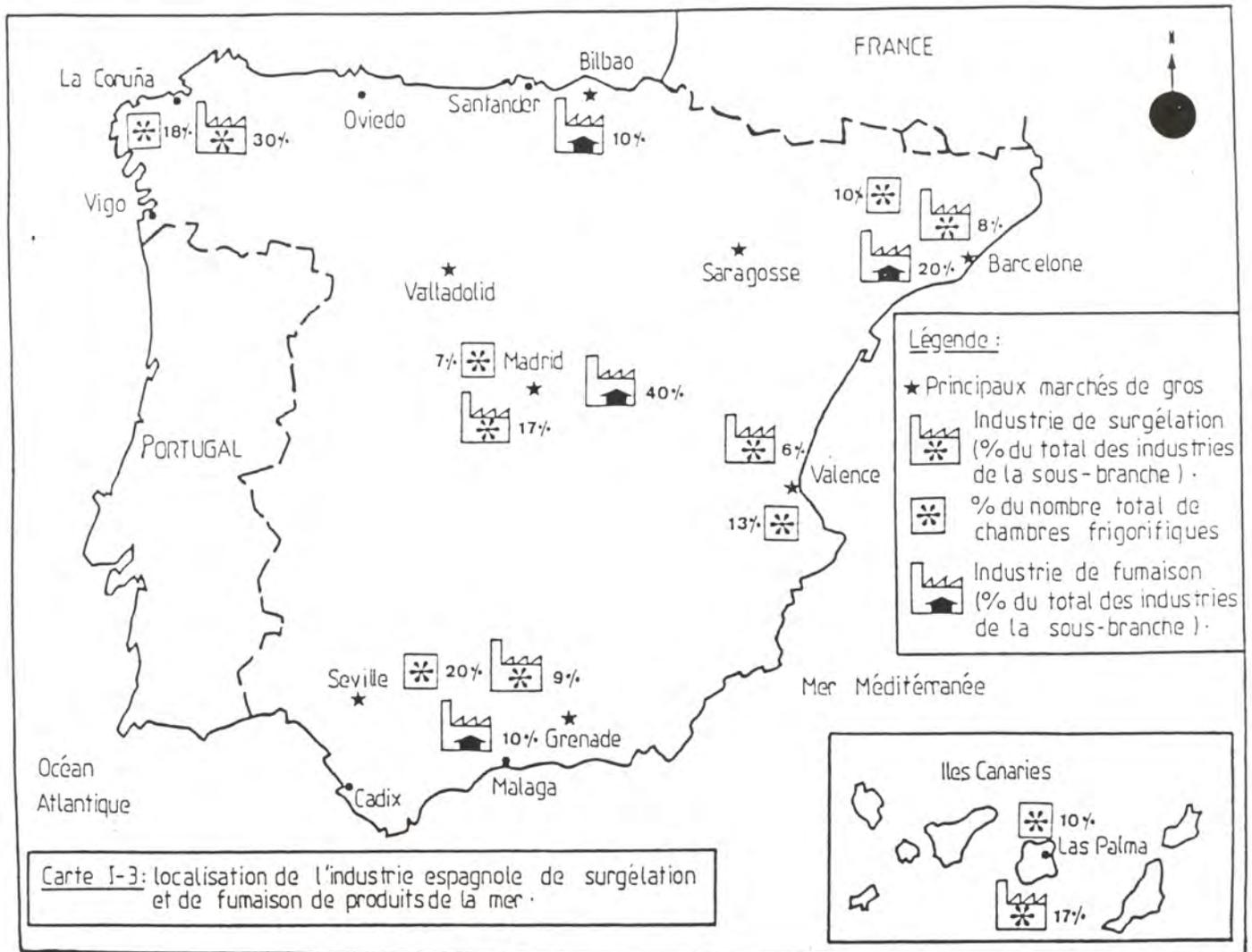
Néanmoins, on peut se rendre compte de la prédominance de l'aspect régional en vue notamment de l'élaboration d'une politique industrielle européenne pour ce secteur. Les régions concernées sont principalement celles de Lisbonne et de Porto pour le Portugal, la Galice, les Asturies, la Cantabrie et le Pays basque pour l'Espagne, la Bretagne et le Nord-Pas-de-Calais en France, Humberside (qui comprend les grands ports industriels de Hull et Grimsby) et Grampian au Royaume-Uni, le Donegal, Sligo, Mayo et Galway en République d'Irlande, la Basse-Saxe (Bremerhaven et Cuxhaven) ainsi que le Schleswig-Holstein (Kiel, Lübeck) en Allemagne, le Nordjylland et les comtés de Ringkøbing, Viborg et Århus au Danemark. L'importance de la concentration dans les autres régions européennes est moins significative en raison de la taille des pays ou de la faiblesse des volumes de production. En ce qui concerne l'Italie, la concentration est peu marquée ; on retrouve les plus grandes conserveries de thon -la principale espèce traitée dans ce pays- aussi bien dans les régions du nord que sont l'Emilie (TRINITY), la Vénétie (MAZZOLA IGINO) que dans celles du Mezzogiorno : région de Naples (STAR), les Pouilles et la Sardaigne (PALMERA). En revanche, les unités traitant les coquillages (*Vongole* ou *gallinette*) sont plutôt situées dans le nord du pays.

Les cas de la France, de l'Espagne et du Portugal sont particulièrement riches

---

(142) Bien que l'Italie ait depuis de nombreuses années substitué aux apports locaux des importations massives de thon congelé au point d'en être aujourd'hui le 3ème importateur au monde.

(143) P.GUILLOTREAU 1989, op.cit. p.108



Localisation des conserveries espagnoles et françaises (En % du nombre des firmes nationales)

ESPAGNE	
Galice	36
Asturies	6
Cantabrie	28
Pays basque	15
Andalousie	9
Autres	6
<b>Total</b>	<b>100</b>
FRANCE	
Nord-Pas-de-Calais	6
Bretagne	72
Pays de Loire	9
Région Aquitaine	8
Provence Languedoc	5
<b>Total</b>	<b>100</b>

Source (cartes et tableaux) : L.KINADJIAN 1990, op.cit. p.6 et suivantes.

d'enseignement en matière d'évolution des choix d'implantation selon les métiers pratiqués. Alors que les tableaux et cartes présentés ci-contre indiquent une très forte concentration géographique de l'industrie de l'appertisation dans les trois pays, on peut voir que l'essor plus récent d'autres sous-branches (surgélation ou fumaison dans le cas de l'Espagne) a modifié de manière sensible la diffusion spatiale de l'activité de transformation dans son ensemble. En ce qui concerne l'Espagne, les industriels du froid et surtout ceux de la fumaison ont privilégié la proximité des grands centres de commercialisation et de consommation que sont Madrid ou Barcelone à celle des grands ports de pêche.

En France également, la localisation actuelle est révélatrice d'une modification des priorités adoptées par les professionnels dans ce domaine.

#### Répartition des entreprises halio-alimentaires françaises

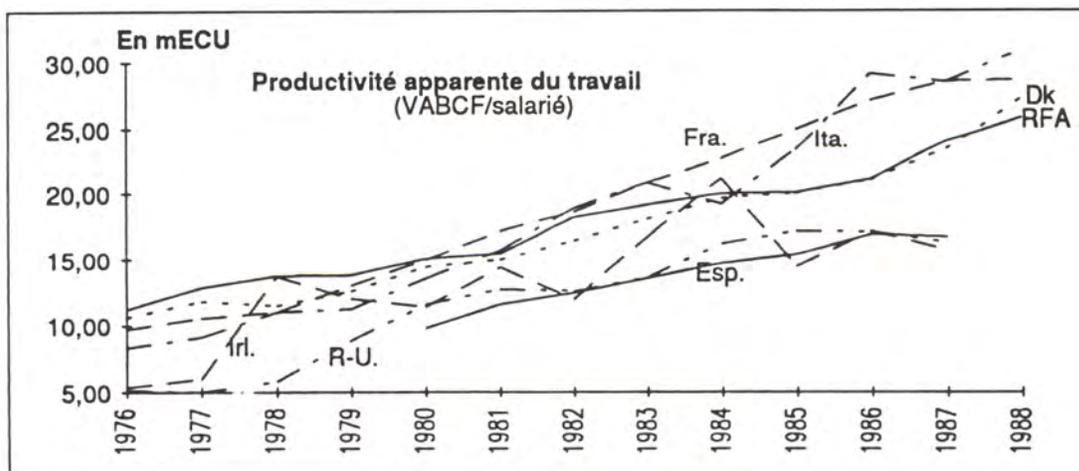
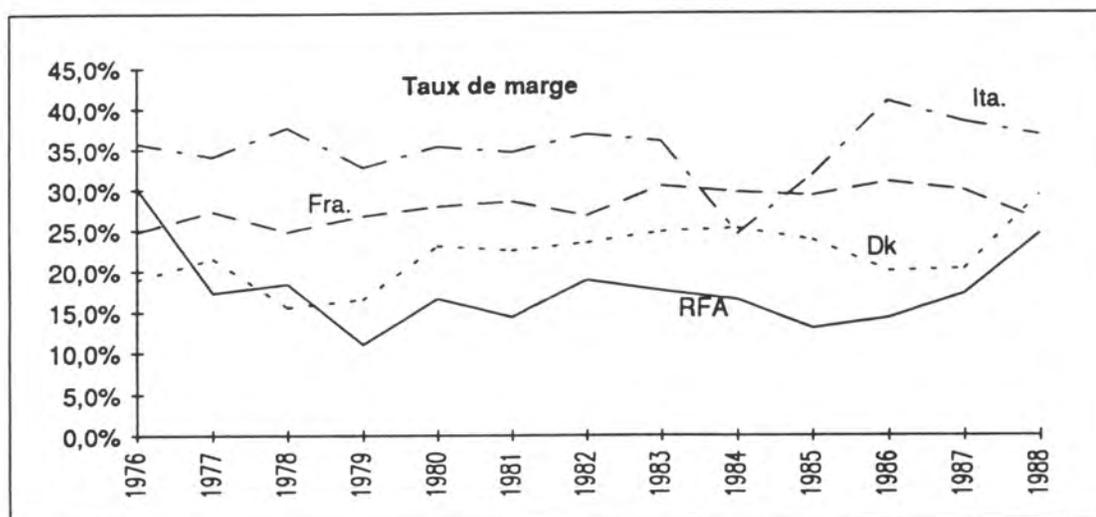
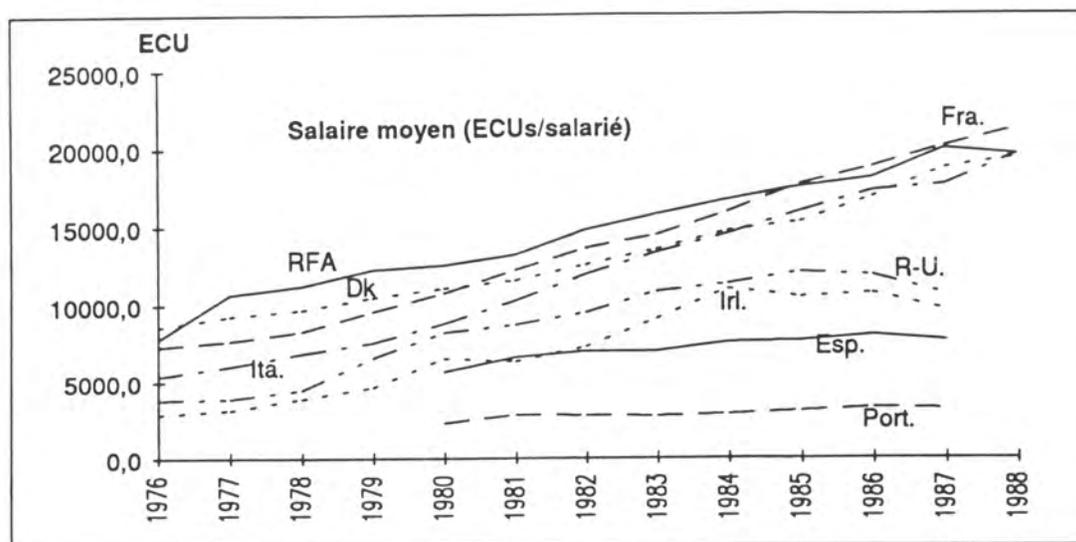
Régions "étendues"	Départements concernés	% des firmes
Bretagne	29,56,35,22	36,5
Nord	62,59,76,14,50,80	23,1
Région parisienne	75,77,91,92,93,94	11,5
Pays-de-Loire	44,85,41,49,37	10,8
Sud-Ouest	17,33,40,64,66,84	9,0
Sud-Est	13,83,98,06,69,30,38,34	7,9
Autres		1,2
<b>Total</b>		<b>100,0</b>

Source : élaboration propre d'après l'annuaire "Produits de la Mer", édition 1991.

NB : L'échantillon comprend 277 entreprises parmi lesquelles sont recensées quelques sociétés de mareyage et d'import-export

Ainsi, tandis que la Chambre Syndicale des industries de la Conserve localisait pour l'année 1989 72% des entreprises de traitement par appertisation en Bretagne, cette région ne concentre "que" 36,5% des sociétés, toutes industries confondues. Cet écart confirme le phénomène de décentralisation que connaît actuellement l'industrie halio-alimentaire, induit par de nouveaux comportements stratégiques liés au développement de segments autres que l'appertisation. Ce mouvement profite ainsi à de nouvelles régions : Paris et sa région (où se trouvent les sièges sociaux des grandes entreprises des IAA), les Pays-de-Loire (et en particulier le département de la Vendée),... L'importance de l'activité est beaucoup plus ancienne dans le nord, étroitement associée aux industries boulonnaises et fécampoises.

## Evolution de quelques indicateurs du secteur hali-alimentaire européen



Source : élaboration propre d'après EUROSTAT - CRONOS

### *Propos d'étape*

Avant d'entamer l'étude du fonctionnement du méso-système halio-alimentaire européen, il semble important de synthétiser et éventuellement compléter les observations effectuées lors de la présentation structurelle de l'activité. Cette synthèse participe d'une nécessité d'établir les *conditions de base* présidant aux choix stratégiques des acteurs.

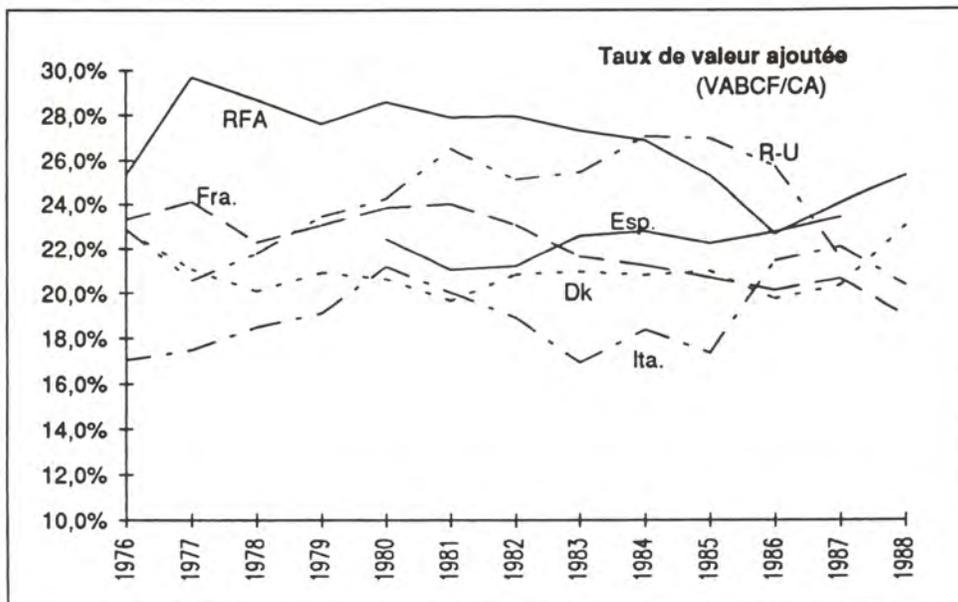
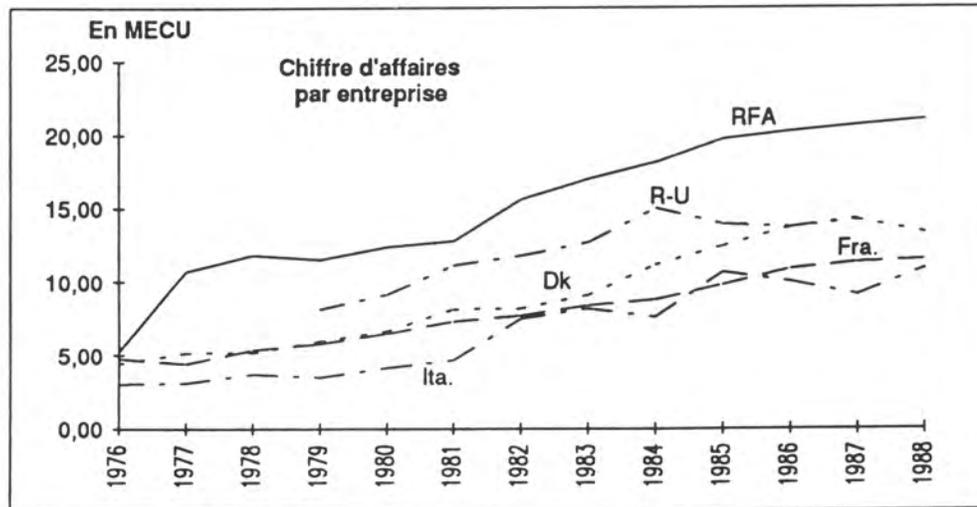
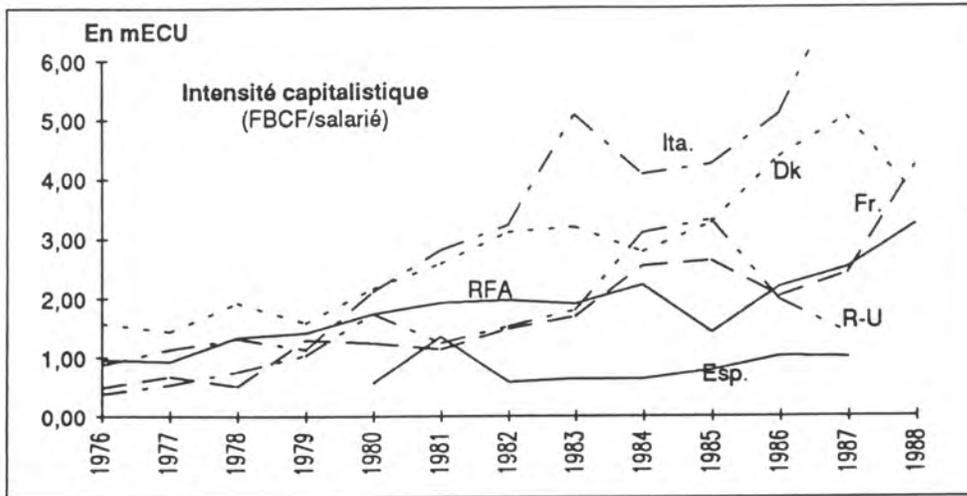
Ces conditions structurelles font référence à des concepts traditionnels de l'Economie Industrielle tels que les rendements d'échelle du secteur, l'intensité capitalistique, la productivité des facteurs ou encore la substituabilité des produits vis-à-vis d'autres produits alimentaires.

Le recueil des données par enquête auprès des entreprises halio-alimentaires de la CEE dans son ensemble s'est révélé peu satisfaisant pour diverses raisons (hétérogénéité des informations, manque de fiabilité, problèmes de confidentialité,...). Aussi le calcul d'indicateurs simples à partir d'éléments d'information micro-économiques n'a pu être effectué. En revanche, quelques résultats ont été établis à partir des données statistiques de la Communauté Européenne (Eurostat Cronos) et sont présentés dans les graphiques ci-après.

En ce qui concerne la présence ou non d'économies d'échelle, on ne peut qu'émettre ex-post des suppositions. En effet, l'existence de rendements d'échelle croissants aurait pu être constatée dans les sous-branches traditionnelles de la transformation des produits de la mer (conserves par appertisation notamment) jusqu'à la dernière décennie. En France par exemple, ce phénomène est révélé par la très forte concentration opérée dans la sous-branche des conserves (disparition de multiples sociétés), la progression marquée de la production par établissement (quantités produites croissantes de 1969 à 1989) et la réduction constante du nombre de salariés (3775 en 1988 contre 9501 en 1973). Il est probable que ces rendements tendent vers une relative constance, eu égard aux potentialités de concentration désormais moins nombreuses (*cf supra*), mais des possibilités de réduction des coûts unitaires par accroissement de l'échelle de production peuvent être envisagées dans d'autres sous-branches.

Quant à la substituabilité des produits de la mer par rapport aux autres produits alimentaires, elle est considérée comme assez faible. En effet, on constate un important différentiel de croissance des prix à la consommation de poisson par rapport aux produits carnés mais qui ne semble pas affecter la progression continue de la demande de produits de la mer. Ainsi, les élasticités-prix croisées ne rendent pas compte d'une substituabilité

Evolution de quelques indicateurs du secteur halio-alimentaire européen



Source : élaboration propre d'après EUROSTAT - CRONOS

significative (144) entre ces biens et les produits carnés. La raison tient principalement à l'engouement des consommateurs pour un aliment doté de bonnes qualités nutritives et pauvre en graisse. Les différents modes de conditionnement ont également favorisé la croissance intrinsèque de la demande de la part de nouveaux ménages (mono-parentaux par exemple).

Enfin, l'évolution de certains indicateurs simples est représentée dans les graphiques ci-dessous à partir des données de l'OSCE. De manière succincte, quelques tendances indicatives peuvent être dégagées :

*- L'intensité capitalistique, assez faible dans ce secteur, tend à s'accroître en fin de période du fait d'un effort d'investissement important. Il faut préciser que cet effort d'équipement vise dans de nombreux pays à se conformer aux nouvelles normes d'hygiène édictées par la CEE.*

*- L'évolution du chiffre d'affaires moyen illustre la tendance à la concentration déjà évoquée en terme technique pour ce secteur. Le niveau atteint par la RFA est néanmoins surprenant dans un pays où les IAA sont caractérisées par la présence marquée des PME.*

*- Les taux de valeur ajoutée sont constants ou en légère baisse sur la période à un niveau relativement bas. Le développement d'une activité de seconde transformation en Europe devrait contribuer à restaurer ces taux.*

*- Les salaires moyens élevés expliquent en partie les difficultés rencontrées par l'industrie européenne pour rivaliser avec son homologue des pays d'Asie du Sud-Est par exemple (conserves). Il est clair que le différentiel constaté avec le niveau moyen des pays de la péninsule ibérique tend à s'estomper depuis l'entrée de ces derniers dans la CEE en 1986.*

*- Quant aux taux de marge, calculés par opposition au ratio des dépenses de personnel sur la valeur ajoutée, ils demeurent stables malgré une réduction des effectifs employés.*

*- Cette dernière a pu être compensée par des gains importants de productivité rendus possibles par un effort d'équipement. Ces gains sont également imputables à une réorganisation du travail allant dans le sens de pratiques plus industrielles au cours de la décennie écoulée. Ces comportements coïncident avec l'arrivée des acteurs des IAA et avec une modification des réseaux de distribution.*

(144) Le calcul de ces élasticités a été effectué pour la France de 1977 à 1987 ; voir à ce propos notre mémoire de DEA, *op.cit.* p. 92-94.

TABLEAU 14

**VOLUME DE LA PRODUCTION HALIO-ALIMENTAIRE  
DE LA CEE EN 1988  
(en tonnes métriques)**

	Poisson congelé surgelé	Poisson SSF (dont fumé)	Conserves et semi- conserves	Crustacé mollusque	Produits élaborés	TOTAL 88 (1989)
FRANCE	152295	9646	102611	15536	70563	350651
ESPAGNE	200000	34000 (4000)	198889	17400	25000	475289 (501000)
PORTUGAL*	35290	24500	40225	555	n.d.	100570
RFA	107750	14579 (11944)	98546	5704	19694	246273
RDA	5652	24100 (19613)	64132	0	3759	97643
ROY.-UNI* 2°transf.	143273	34986 (31382)	11735	2665	67771	260430
IRLANDE*	107010	14797 (1589)	2258	4420	6835	135320 (165000)
ITALIE	14000	4000	170510	3600	n.d.	129110
BELGIQUE	14272	3761 (3761)	n.d.	7165	n.d.	25198
GRECE*	0	0	25350	0	0	25350
PAYS-BAS	322200	56600 (19300)	28100	32300	n.d.	439200
<b>TOTAL à 10 pays</b>	<b>1101742</b>	<b>220969</b>	<b>742356</b>	<b>89345</b>	<b>193622</b>	<b>2117203</b>
DANEMARK	251000	55000 (20000)	133000	28000	3000	470000

Source : élaboration propre selon différentes sources nationales (voir liste en bibliographie) et internationales (FAO)

Observations : \* La catégorie SSF du Portugal reprend le chiffre de 1987 ; les données de la RDA concernent l'année de la réunification allemande (1989) ; les chiffres de la production irlandaise sont de 1986 et ceux du Royaume-Uni de 1987. quant à la Grèce, l'hypothèse peu forte de la réduction de l'ensemble de la production à la seule sous-branche de l'appertisation a été émise pour des raisons liées à l'homogénéité du tableau en double compte.

\*\* Faute de données disponibles et fiables relatives aux productions danoises, les consommations intermédiaires de matières premières ont été reportées de manière indicative dans ce tableau.

### SECTION 3 - Le fonctionnement du méso-système des IHA -

L'objet de cette section est d'approfondir de manière méso-analytique la réflexion sur la spécialisation au sein de l'Europe pour les industries halio-alimentaires. L'analyse tente ainsi de traduire le produit du fonctionnement des structures industrielles précédemment décrites, selon les volumes de production réalisés et selon la valorisation des ressources halieutiques issue de cette production. Le dernier point de la section, à la teneur plus micro-économique, est consacré à l'analyse de la concentration économique de la branche européenne et complète à cet égard l'observation de la concentration technique effectuée lors de la section précédente.

#### I - Les productions des industries halio-alimentaires -

L'examen du fonctionnement des IHA passe dans un premier temps par l'estimation des quantités produites par les firmes implantées dans la CEE (A) avant que ne soit appréciée dans un second temps la valorisation réalisée, enjeu de la transformation des biens (B).

##### A) Les quantités produites

Ne seront évoquées dans ce point que les quantités physiques concernant les différentes productions afin de mettre en exergue le lien de plus en plus ténu existant entre les ressources primaires territoriales et l'activité de transformation (§3). Auparavant, on aura exposé les tonnages réalisés (§1) ainsi que leur distribution spécifique (§2).

##### 1) Tonnages par pays selon les produits

Le tableau 14 rassemble les données de productions des différentes sous-branches. Il importe encore une fois de mettre en garde le lecteur à propos de l'exactitude des chiffres et de leur comparabilité. La catégorie des produits élaborés par exemple est loin de représenter l'ensemble des biens qu'il conviendrait d'y inclure. Les données de ce segment pour la France, fournies par le Syndicat National des Fabricants de Produits Surgelés et Congelés, concernent les portions et les bâtonnets panés de poissons ainsi que les plats cuisinés à base de produits de la mer destinés à la consommation directe tandis que la même sous-branche en RFA et RDA inclut les salades de poisson, le caviar,... (source : *Statistisches Bundesamt*) sans prise en compte des plats cuisinés, comme de nombreux autres pays.

En incluant les productions danoises et néerlandaises selon les chiffres fournis par la FAO (voir tableau 7), ce sont au total près de 2,5 millions de tonnes de produits transformés

Graphique 4

## Evolution de la production allemande de biens halio-alimentaires

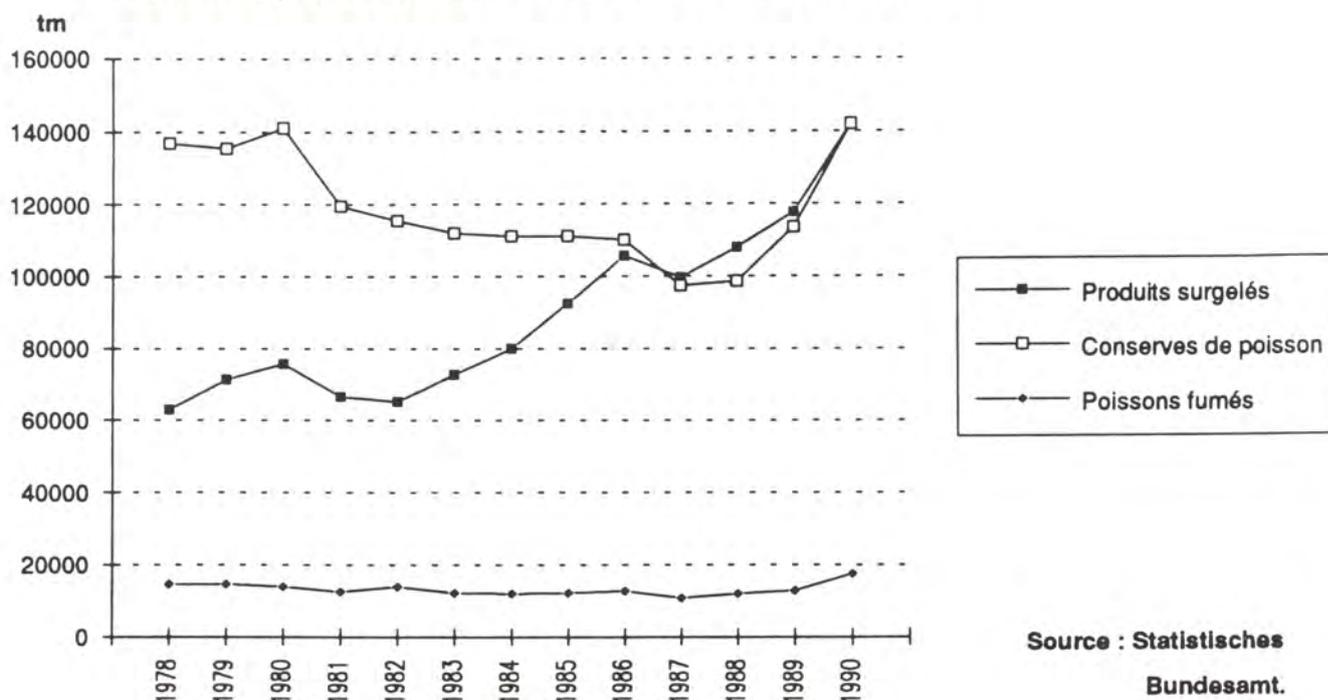


Tableau 15

## EVOLUTION DU VOLUME DE PRODUCTION DES CONSERVES DE POISSON

En tm	DANEMARK*	FRANCE	ESPAGNE	PORTUGAL	ITALIE
1980	130000	84560	206466	51674	64000
1981	n.d.	87000	199610	46617	65500
1982	n.d.	91870	179382	40406	66500
1983	n.d.	98300	171383	42901	71340
1984	n.d.	101750	175166	54200	77800
1985	96000	101370	182000	52424	89000
1986	116000	106800	184725	45421	102700
1987	89000	103632	194773	42005	109100
1988	92000	102611	198889	44067	107510
1989	95000	109610	192939	48156	113400

Sources : DIFTA, CSC, INE et ANFACO, INE et IPCP, ANCIT.

\* Il s'agit pour le Danemark de consommations intermédiaires de matières premières.

destinés à la consommation humaine que la CEE a traités sur son territoire en 1988. Sur le total à dix pays des quantités produites, l'essentiel des biens réalisés concerne la sous-branche du traitement par le froid et celle de l'appertisation avec 78% de ce total à elles deux.

Sans surprise, l'Espagne et le Danemark sont les principaux pays producteurs de la CEE mais avec des spécialisations sensiblement différentes puisque les conserveries espagnoles contribuent pour une grande part (41,8%) à la production nationale tandis que les poissons appertisés ne représentent en volume que 19,6% du secteur danois, les poissons marinés (semi-conserves) comptant pour 8,7% de ce dernier. En outre, les plus forts tonnages concernent le traitement industriel des produits à des fins d'alimentation animale (huile et farine) dans ce dernier pays (440800t en 1988 selon la FAO).

Quant à la catégorie des produits séchés-salés-fumés (SSF), les disparités entre les pays selon les biens considérés sont marquées. Les poissons fumés dominent nettement la sous-branche en Allemagne, au Royaume-Uni et en Belgique tandis que les salaisons sont surtout pratiquées au Portugal (la totalité), en Espagne, en Italie (il s'agit de 4000t d'anchois salés), mais également aux Pays-Bas et au Danemark. La production irlandaise de 13208t est composée à la fois de poissons séchés, salés, épicés (donc fumés) et marinés. On peut noter en ce qui concerne ce dernier pays un volume de production de l'ensemble des biens remarquablement élevé compte tenu de la taille modeste de son territoire et du faible nombre de ses habitants.

Il est intéressant d'observer l'engagement des pays de la CEE dans la sous-branche des produits appertisés, souvent considérée comme subissant un déclin de la demande mondiale depuis une ou deux décennies (145). Le tableau 15 décrit l'évolution des principales productions européennes dans ce domaine. On note ainsi une grande stabilité des quantités produites quel que soit le pays considéré. Toutefois, la France n'a stabilisé son offre qu'à partir de 1984 et cette stagnation s'est accompagnée d'une forte concentration, déjà évoquée dans la précédente section. Seule l'Italie a accru son engagement, au prix de massives importations de biens intermédiaires (thon congelé).

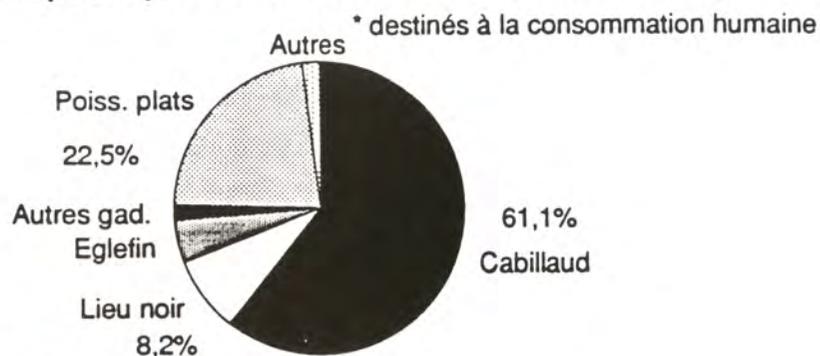
Face à cette logique du désengagement dans les productions traditionnelles au profit de plus récentes formes de traitement des espèces, l'Allemagne présente un objet d'étude singulier. En effet, alors que l'évolution des quantités produites de poisson en conserve et

---

(145) Anonyme 1986 "Coup d'oeil sur le commerce de produits de la mer dans le monde", *Seafood International*, novembre 1986.

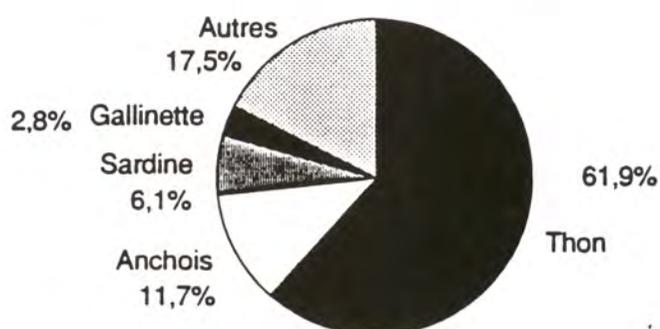
## Graphiques 5 a

## Structure spécifique des débarquements danois en 1988\*



Source : The Danish Ministry of Fisheries

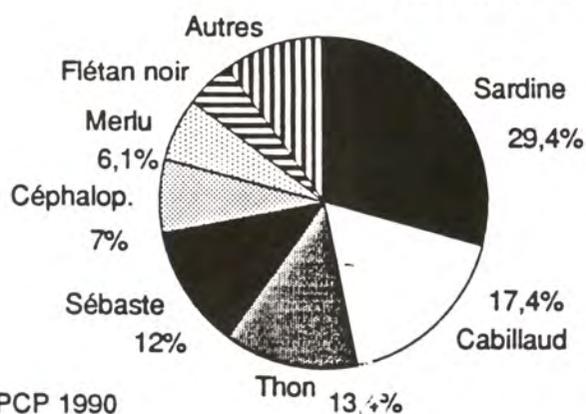
## Production halio-alimentaire italienne selon les espèces en 1988



Source : ANCIT

## Production halio-alimentaire\* portugaise selon les espèces en 1989

\* Produits congelés et appertisés



Source : IPCP 1990

semi-conserves (146) et de produits surgelés suit la tendance observée pour les autres pays d'Europe jusqu'en 1986-87 (graphique 4), la courbe des conserves connaît à partir de cette date une inflexion sensiblement différente de celles des voisins européens pour atteindre un niveau identique à celui des produits congelés en 1990 (142000t). En fait, un évènement exogène (147) a affecté les deux courbes entre 1986 et 1988 mais les marinades ont à nouveau fait l'objet d'une demande soutenue de la part des consommateurs allemands lors des deux dernières années : la croissance de la production en volume de ces biens a atteint +24% en 1989 et +33% en 1990!

## 2) Structure spécifique de la production

La structure de la production selon les espèces traitées est un bon élément d'appréciation de la spécialisation territoriale de l'industrie communautaire. En effet, suivant la nature mono-spécifique ou pluri-spécifique de la production halio-alimentaire, la raréfaction de certains stocks naturels dans les eaux communautaires pénalisera plus ou moins fortement l'approvisionnement territorial des entreprises de transformation, contribuant ainsi à creuser le déficit commercial européen en produits de la mer par des importations accrues de biens intermédiaires.

Les graphiques 5 illustrent la structure spécifique de l'activité. Quand de telles données structurelles n'étaient pas disponibles, celles des débarquements ont pu être utilisées de manière indicative lorsque l'industrie du pays se fournit essentiellement en espèces locales (Danemark, Irlande) ou bien celles du marché domestique lorsque les matières premières sont en majorité importées et que le marché des biens finals est peu pénétré (RFA).

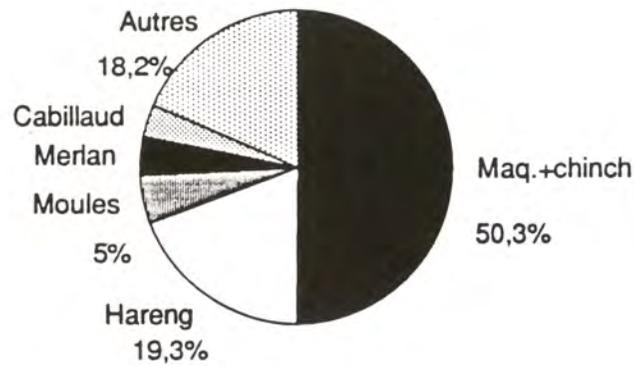
La première observation qui peut être faite à propos de ces graphiques concerne la plus grande spécialisation des pays du nord de l'Europe vers un nombre limité d'espèces. En effet, pour les pays "nordiques" mentionnés dans les graphiques 5, 60 à 70% de la production est composé de une ou deux espèces, principalement des gadidés (cabillaud, lieu) ainsi que le hareng et le maquereau, autant d'espèces pêchées en mer du nord et dans l'Atlantique-Nord. Le Portugal -mais ceci reste valable pour l'Espagne- présente une production plus diversifiée où les céphalopodes, le merlu, la sébaste et la sardine comptent également pour une part

---

(146) Ce dernier poste (les marinades, salaisons) représente en fait la majeure partie de la production pour cette catégorie de biens en RFA, soit notamment 67,8% en 1990.

(147) Connue sous le nom de "crise des nématodes", la présence de larves parasites contaminant les produits de la mer a déclenché dans ce pays une véritable psychose des consommateurs en juillet 1987 "dont les effets se font encore sentir aujourd'hui" (Fish Products for Catering and Restaurant Trade in the Federal Republic of Germany, FAO Globefish, Jörd Rüdiger Consultants, avril 1989, p.5).

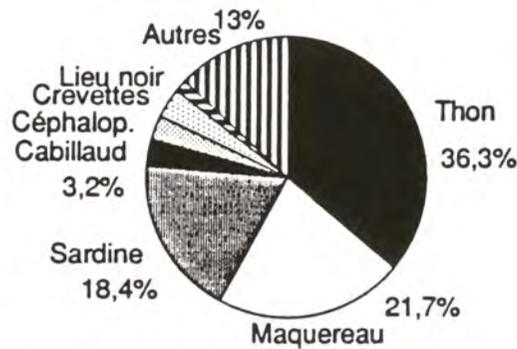
### Structure spécifique de la production irlandaise en 1988



Source : Department of the Marine, BIM

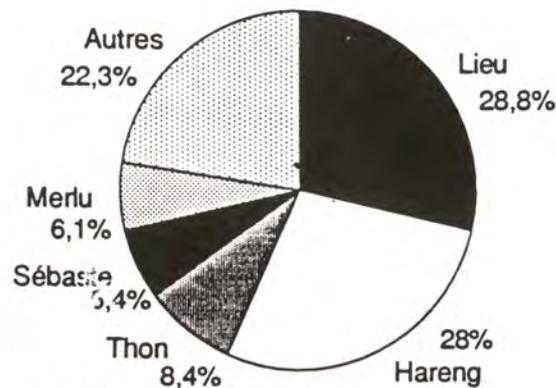
### Production halio-alimentaire\* française par espèce en 1988

\* Produits congelés (hors portions et bâtonnets panés) destinés à la consommation directe et produits appertisés



Source : FICUR et CSC 1989

### Parts du marché ouest-allemand selon les espèces en 1990



Source : Fischwirtschaftliches Marketing-Institut 1991 (FIMA)

importante des poissons transformés. La production française témoigne d'une situation intermédiaire dans laquelle les trois espèces dominantes (plus des 3/4 du tonnage traité au total) sont traditionnellement l'apanage de l'appertisation. Pour ce dernier pays, le thon congelé destiné à une transformation ultérieure (148) représente, avec 113107t, 83,5% de l'ensemble de ces biens ; ce tonnage concerne en grande majorité le thon provenant des pêcheries de la zone intertropicale (albacore et listao).

L'Italie se singularise par rapport aux autres pays du Sud. Le thon y constitue l'essentiel des produits traités et atteint 62% du volume de production au point de placer ce pays en tête des utilisateurs européens de cette matière première avec 120 à 130000t par an (149).

### 3) IHA et ressources primaires territoriales: un lien de plus en plus ténu

Force est de constater une inadéquation entre la dotation en ressources primaires et les besoins des industries de transformation. Ce phénomène est entretenu par le contexte de pénurie de ressources halieutiques intéressant les opérateurs (a) que ne parviennent pas à compenser les progrès réalisés dans l'aquaculture (b).

#### a) Un contexte de raréfaction des ressources halieutiques

La principale contrainte qui pèse sur l'activité de production et de commercialisation des produits de la mer est biologique : l'offre dépend des conditions de reproduction des espèces halieutiques et on parle en ce sens de ressources renouvelables (150). Il s'agit là d'une spécificité majeure et déterminante pour cette activité.

Après le fort développement des capacités de capture (nombre et taille des navires, généralisation de la technique de pêche par l'arrière accroissant la productivité, moyens de conservation à bord,...(151)) observé au cours de l'Après-guerre et surtout pendant les années 1960, les années 1970 ont connu une prise de conscience du danger qui menaçait la pérennité

---

(148) Ce type de production n'apparaît pas dans le graphique 5, ceci afin d'éviter la double comptabilisation avec les produits appertisés qui en constituent la principale forme d'utilisation.

(149) ANCIT 1991 "Memorandum sull'industria conserviera ittica italiana e aiuti strutturali a favore delle imprese italiane trasformatrici di tonno", dans le cadre du règlement CEE n°4042/89, Rome, p.7.

(150) R.JUNQUEIRA LOPES 1989 "L'économie des ressources renouvelables", Economica Paris.

(151) Voir P.GUILLOTREAU 1989, *op.cit.* p. 9-14.

**Tableau 16**

EVOLUTION DES CAPTURES NOMINALES POUR QUELQUES PAYS DE LA CEE

En tm

	DANEMARK	ESPAGNE	FRANCE	ROY.-UNJ	PAYS-BAS	ITALIE	PORTUGAI	IRLANDE	ALLEMAGNE	GRECE	BELGIQUE	CEE
1970	1226500	1537600	782500	1099000	300800	400700	500300	78900	612900	98500	53400	6691100
1971	1400900	1503800	757500	1107300	321200	403700	465000	74000	507600	107100	60200	6708300
1972	1442900	1536500	796500	1083100	348300	429500	452200	92000	418700	95500	59000	6754200
1973	1464700	1578000	822900	1136000	343800	399400	482300	90500	478200	96000	52700	6944500
1974	1835370	1510084	807507	1099136	325862	431251	435984	89515	525713	83600	46371	7190393
1975	1767038	1511529	784495	953977	350546	405772	377591	88317	441705	94753	49012	6824735
1976	1919197	1468888	778377	1014115	284979	420285	345691	94880	454442	105627	44410	6930891
1977	1806381	1388645	743499	983802	313044	372339	306873	93532	432685	106433	45360	6592593
1978	1740294	1423114	773497	1018180	324436	451536	252521	104021	412003	102075	50577	6652254
1979	1738420	1255120	745003	893299	323693	479345	242941	92836	356680	104924	47125	6279386
1980	2028773	1314680	789416	834513	340432	506114	270379	149392	306897	105214	45615	6691425
1981	1852436	1356504	775285	871274	434387	508707	260530	190830	330704	101678	49274	6731609
1982	1926602	1474421	752100	903407	505476	541364	254948	212197	313524	104675	47841	7036555
1983	1862581	1412764	781862	839980	505984	545817	247596	203400	305491	99964	48580	6854019
1984	1846411	1440406	769957	836236	432392	572598	285389	207615	327155	108433	47871	6874463
1985	1762241	1482843	849641	891281	504181	583309	298648	229856	225287	115285	44621	6987193
1986	1848492	1434384	870050	849984	454778	560316	402170	228910	202366	123928	39540	7014918
1987	1706833	1393362	846008	945385	446138	560472	389603	250682	201837	133201	40374	6913895
1988	1971834	1430000	883473	937066	398834	576727	346677	255725	209458	128385	41767	7179946
1989	1927493	1370000	875839	822953	421613	550964	331795	245000	233952	128867	39854	6948330

Source: Annuaire statistiques de la FAO de 1970 à 1989

des stocks naturels et, partant, celle de l'activité économique qui en dépendait. La raison relève de la tendance à la surexploitation de certains stocks.

Cette prise de conscience a pesé en 1976-1977 sur la décision d'accélérer le mouvement d'extension des juridictions nationales ou communautaires sur une zone de 200 milles au large des côtes (zones économiques exclusives ou ZEE), entraînant une modification sensible des possibilités d'accès aux ressources" (152). Cette mesure eut pour effet d'enrayer l'expansion de la pêche inhérente au développement et à la compétition des flottilles.

La souveraineté des Etats-côtières sur leur ZEE a aussi conduit les instances responsables à mettre en oeuvre des mesures de régulation de l'activité de pêche afin de résoudre les problèmes liés à la surcapacité. La Commission communautaire a dans ce cadre adopté en 1983 (153) la mise en place de totaux admissibles de capture (TAC) établis sur la base de rapports scientifiques et les a partagés sous forme de quotas (ou droits spécifiques à pêcher) entre les différents Etats-membres. Le contingentement récent des flottilles (par la délivrance de permis de mise en exploitation -PME- *i.e.* autorisation pour la construction de bateaux de pêche) a constitué le prolongement de ces mesures en France et au Royaume-Uni et a contribué au renforcement d'une contrainte institutionnelle qui pèse désormais fortement sur l'activité. La modernisation des flottilles existantes est ainsi préférée à la construction de nouvelles unités de pêche.

Dans les faits, la double contrainte -biologique et institutionnelle- a généré une remarquable stabilisation (au regard de la très forte croissance des années d'après-guerre) des prises communautaires lors des deux dernières décennies, illustrée par les chiffres du tableau 16. Les données agrégées de l'ensemble des pays européens témoignent du plafonnement des captures au cours de la période (le tonnage moyen est de 6 800 000t) mais ne doivent pas faire oublier les possibles substitutions entre espèces au sein de ce volume produit.

Quant aux disparités entre les situations des différents pays européens, elles sont assez nettes. Certains pays ont maintenu ou accru leur effort de pêche (c'est le cas du Danemark, de l'Espagne, de la France, des Pays-Bas, de l'Italie, de l'Irlande et de la Grèce) tandis que les autres ont diminué cet effort (le Royaume-Uni et en particulier l'Angleterre, le Portugal dont les captures ont subi de fortes fluctuations au cours de la période et la Belgique) ou plus

---

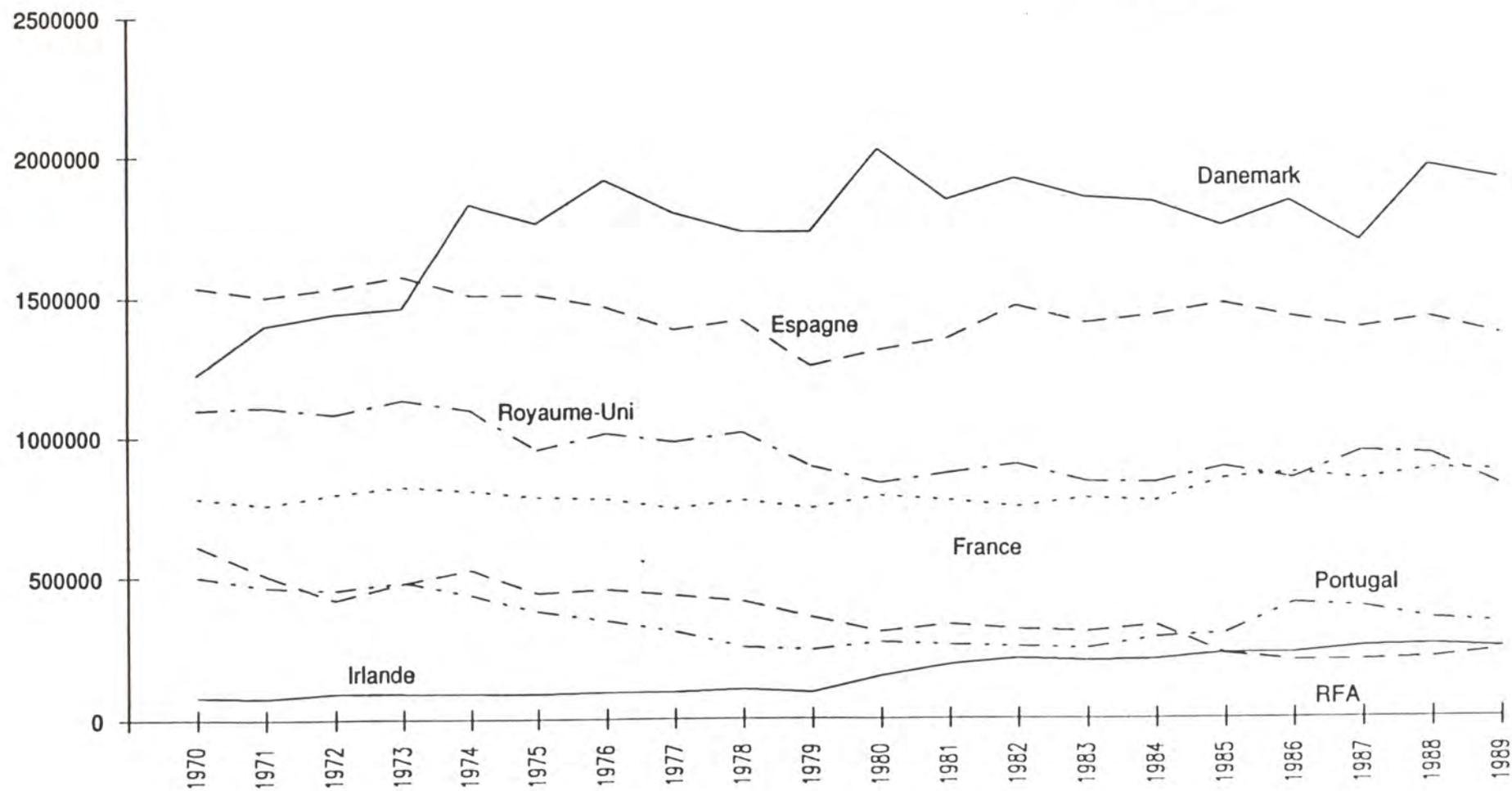
(152) E.MEURIOT 1985 "Tendances à long terme de la pêche maritime en France" in *Valorisation des produits de la mer*, IFREMER, *op.cit* p.71.

(153) Règlement CEE n°170/83 du 25/01/1983, JOCE n°L24 du 2/01/83.

Graphique 5 bis

Evolution des captures nominales pour quelques pays européens

Source : FAO



radicalement sacrifié ce segment de la filière des produits de la mer (comme l'Allemagne fédérale).

Ces évolutions décrivent, d'une part, des choix de politique économique comme en RFA ou en Irlande par exemple. Dans le cas du premier pays, à la fin des années 1960, la diminution constante de la consommation de poisson frais rendait nécessaire une modification de la structure de la flotte (154). Ainsi, la NORDSEE Hochseefischerei -principal armement européen à l'époque- disposait en 1968 de 42 navires dont 6 chalutiers-congélateurs tandis que l'ensemble de la flotte de pêche hauturière ouest-allemande totalisait 15 navires en 1990 (source FIMA). Quant à la situation irlandaise, l'accroissement significatif des captures entre 1977 et 1982 a pu être réalisé grâce au développement de l'effort de pêche et à une réorientation de cet effort vers des espèces-cible jusqu'alors sous-exploitées (maquereau). Entre 1975 et 1982, le nombre de bateaux de pêche est passé de 1130 à 1650 (BIM et OCDE) mais c'est surtout au cours de cette période qu'ont été armés 24 grands navires (27,4m et plus), financés en majorité par des fonds publics, les unités de cette taille n'existant pas auparavant au sein de la flottille.

D'autre part, les tendances observées peuvent traduire la présence ou l'absence de potentialités de redéploiement des flottilles vers de nouvelles zones de pêche. Certains pays de la CEE (Espagne, France) ont pu en effet, pour des raisons historiques ou culturelles, exploiter de nouvelles pêcheries telles que celles des côtes africaines de l'Atlantique ou de l'océan Indien ou encore dans les eaux territoriales de l'Amérique latine. Ces pêcheries concernent toutefois un nombre limité d'espèces (thon, crevettes,...).

L'évolution des débarquements de certaines espèces vouées traditionnellement à la transformation (155) fournit une idée encore plus précise des difficultés éprouvées par les transformateurs pour s'approvisionner en matières premières (cf graphique 6). Les lieux de pêche considérés ici correspondent à la zone Atlantique nord-est selon le découpage géographique élaboré par la FAO. Cette zone englobe, outre la partie nord-ouest de l'océan (angle "droit" formé par le sud du Groënland et le cap Gibraltar), la mer du nord, celle de Norvège et du Groënland ainsi que la mer de Barents. La zone se trouve de par cette situation surtout exploitée par les flottilles de la CEE.

---

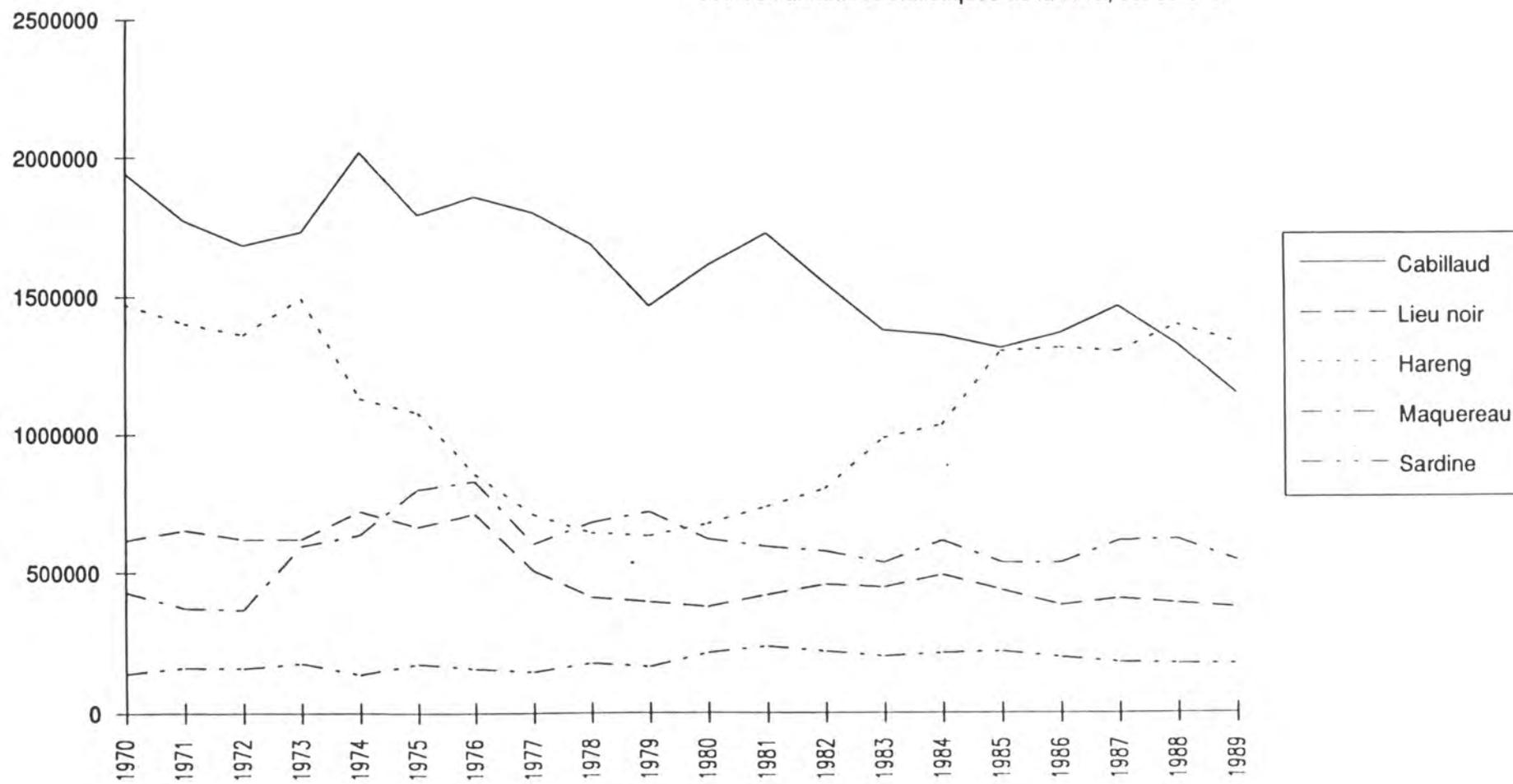
(154) cf La Pêche Maritime n°1082, mai 1968, p.307

(155) Les poissons traités par appertisation comme le maquereau (*Scomber scombrus*) ou la sardine (*Sardina pilchardus*), ceux qui subissent un traitement par le froid tels que le cabillaud (*Gadus morhua*) et le lieu noir (*Pollachius virens*) et enfin ceux qui demeurent l'apanage de la salaison-fumaison comme la hareng (*Clupea harengus*).

Graphique 5

Evolution des captures nominales par espèce dans la zone Atlantique nord-est

Source : annuaires statistiques de la FAO, séries C-27



Les courbes nous enseignent par exemple la chute tendancielle des prises de cabillaud, une des principales espèces pêchées dans la zone. On verra que ces prises, après avoir longtemps été complétées par l'exploitation des stocks de l'Atlantique nord-ouest au large des côtes canadiennes, sont actuellement les seuls apports d'importance fournis par les navires européens aux industries de la CEE. L'évolution plus fluctuante des captures nominales de lieu noir, matière première par excellence de l'industrie de transformation par le froid, a également connu une tendance similaire puisque le tonnage a décru de 615 000t en 1970 à 375 752t en 1989.

L'exemple du hareng fournit une éloquente illustration du poids des contraintes biologique et institutionnelle. Pour enrayer la surexploitation qui menaçait l'espèce, les instances communautaires ont suspendu leur capture dans certaines zones de pêche -mise en place de "quotas zéro"- : les pêcheries de harengs de la mer du Nord et de la mer Celtique ont ainsi été fermées aux producteurs en février et mars 1977 avant d'être respectivement réouvertes en mai 1983 et septembre 1982. Le déclin des prises de hareng était déjà amorcé en 1973 et le reprise de 1982 n'a pu être réalisée qu'après l'arrêt temporaire des captures et la reconstitution de la biomasse. Les mesures adoptées en 1977 en ce qui concerne le hareng n'ont pas été sans conséquence sur l'industrie de transformation puisque l'approvisionnement en est essentiellement européen. Ainsi, de nombreuses unités ont dû reconvertir leur production vers le traitement d'autres espèces pélagiques telles que le maquereau (épicé et fumé). De la même façon, plusieurs entreprises néerlandaises de salaison étaient intégrées verticalement et disposaient de flottilles propres ; la plupart d'entre elles ont dû depuis 1977 évincer le segment amont de leur activité (156).

Si l'industrie territoriale de transformation du poisson, et en particulier celle de la surgélation, pouvait dans les années 1960 compléter l'approvisionnement grâce aux prises effectuées par des flottilles européennes dans l'Atlantique nord-ouest, il n'en va pas de même aujourd'hui à en juger par les courbes du graphique 7. Les autorités canadiennes ont décidé de mener une politique drastique d'attribution de contingents de poissons aux navires étrangers opérant dans leurs eaux (comme, par exemple, l'accord franco-canadien contracté en 1972 et ayant expiré en 1986 qui stipulait un accès conditionnel des navires français dans le golfe du Saint Laurent). Alors que la part du Canada s'élevait à 22% des prises de morue dans ses eaux territoriales (157) en 1968, soit 314 000t, celle-ci atteignait 72% ( et 282 000t !) en 1978

---

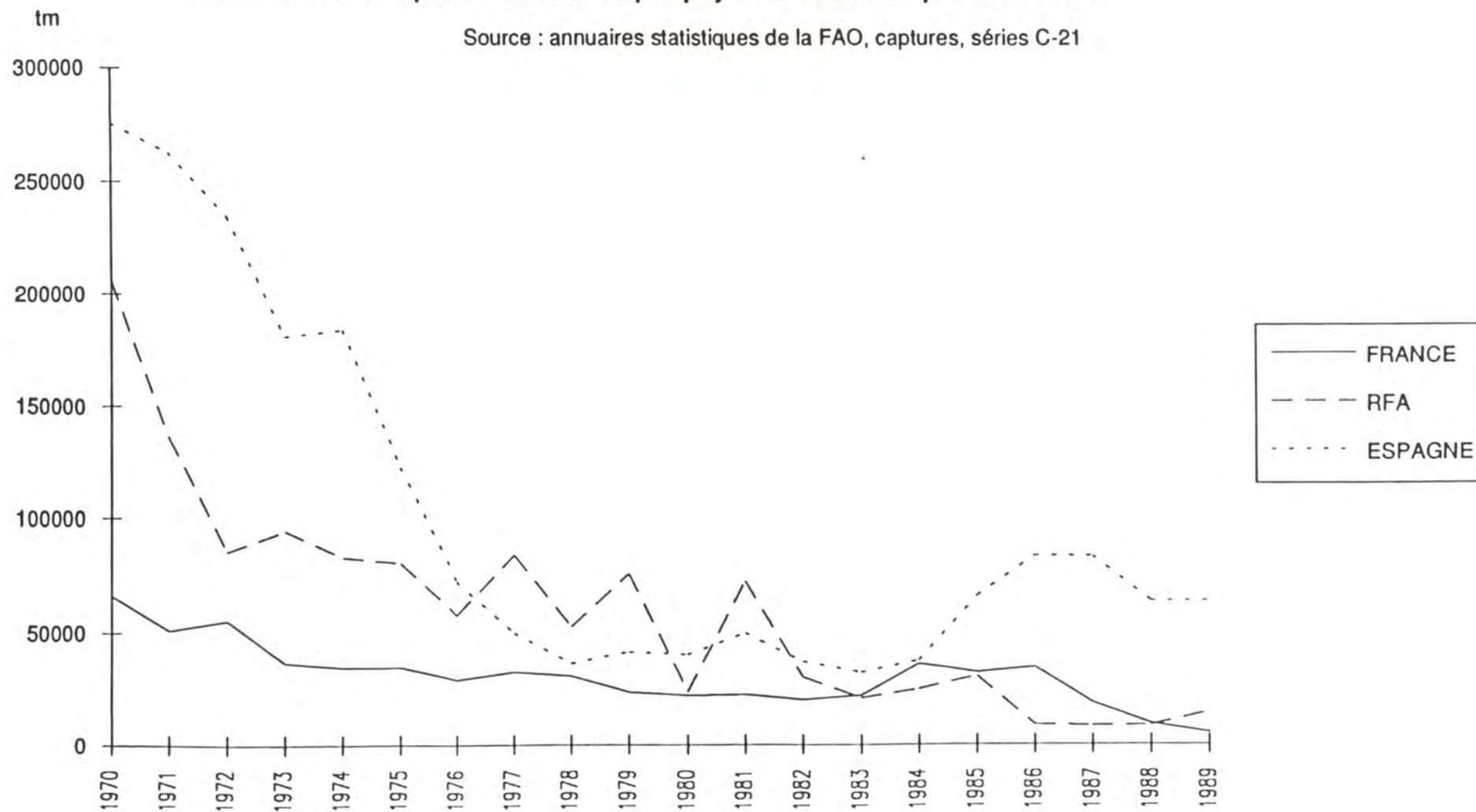
(156) J.SMIT et alii 1990 "The Processing Industry of Fish and Aquaculture Products in the Netherlands" L.E.I., La Haye, p.40

(157) Au nord, autour de Terre-Neuve et du Labrador et au sud, le golfe du St Laurent et le plateau continental de la Nouvelle-Ecosse.

Graphique 7

Evolution des captures nominales par pays dans l'Atlantique nord-ouest

Source : annuaires statistiques de la FAO, captures, séries C-21



(158). Les terre-neuvas français notamment ont beaucoup souffert de cette "appropriation" des ressources halieutiques de ces zones de pêche par les flottilles canadiennes, au point de voir chuter les tonnages pêchés de 66200t en 1970 à 5320t 20 ans plus tard, tout comme les hauturiers ouest-allemands : 205700t à 14300t au cours de la même période.

L'Espagne a subi dans un premier temps le même sort que les deux précédents pays mais a pu néanmoins à partir de 1985 infléchir cette tendance grâce à une attitude résolument offensive lors des négociations internationales sur les accords de pêche ; ainsi, en 1982, 180 grands bâtiments de pêche espagnols ont pu opérer dans les eaux de 14 pays-tiers dans le cadre d'entreprises conjointes (159).

La forte contraction des apports communautaires a dû être compensée par des importations de matières premières en provenance de pays-tiers producteurs. Ce point fait l'objet en particulier du chapitre 3. Il est toutefois possible à ce stade de l'analyse de constater une certaine "indépendance" qui tend à s'affirmer de l'activité de traitement du poisson vis-à-vis du segment amont de la filière pêche au sein d'un même territoire.

#### **b) Le rôle encore marginal de l'aquaculture**

Evoquée depuis plusieurs décennies comme la panacée devant pallier la raréfaction des ressources face à une demande croissante en produits de la mer, l'aquaculture n'est toujours pas parvenue à supplanter les apports halieutiques auprès des industriels, loin s'en faut.

Pourtant, l'aquaculture mondiale progresse à un rythme soutenu (de l'ordre de 15% par an) et la production aquacole a atteint 15 Mt (soit 15% des apports de produits aquatiques contre 10,1% en 1983) (160). En outre, en ce qui concerne la CEE, le développement de l'aquaculture représente un des volets de la politique structurelle, au même titre que l'ajustement des capacités de captures aux ressources halieutiques disponibles. A cet égard, 16% du budget communautaire des fonds structurels consacrés à la pêche a été alloué en 1988 aux besoins de l'aquaculture. De même, le développement d'une industrie de transformation (fumaison) du saumon d'élevage est recommandé en Irlande par les économistes de l'ESRI

---

(158) OCDE 1985 "Problèmes des échanges des produits de la pêche", Paris, p.166.

(159) PESCANOVA a par ailleurs pris des participations majoritaires en 1990 dans le capital de deux entreprises françaises intervenant dans l'Atlantique nord-ouest : LA MIQUELONNAISE et surtout INTERPECHE (morue) actuellement en conflit avec la société malouine COMAPECHE à propos de l'accès aux ressources dans ces zones de pêche (voir par exemple Le Marin du 4/10/1991).

(160) P.GUIFFRE 1991 "Aquaculture : des potentiels mais aussi des limites" in Produits de la Mer n°8, juillet-août 1991, p.34.

(161) pour des raisons de soutien des prix à la production de cette espèce. En effet, le prix du saumon a subi lors de la décennie écoulée de fortes fluctuations, liées étroitement aux conditions d'offre imposées par les producteurs norvégiens. Toujours en ce qui concerne les salmonidés, certains pisciculteurs français ont ressenti la nécessité de s'intégrer verticalement en aval de la filière aquacole et de développer un outil de transformation des espèces élevées. C'est le cas de la truite puisque quatre entreprises de ce type ont notamment été créées lors de la décennie écoulée, parmi lesquelles figure SALMONA, précurseur et leader sur le marché national des truites fumées avec 1000t produites en 1990 et 6000t de truites transformées au total cette même année (162). L'approvisionnement des firmes halio-alimentaires ouest-allemandes auprès des pisciculteurs nationaux est encore plus significatif puisque le volume de matières premières utilisé atteint 24 000t en 1988 (source : *Jahresberichte über die deutsche Fischwirtschaft*).

Les tonnages traités sont en l'occurrence loin d'être négligeables et leur niveau a été en grande partie lié aux performances d'un pays qui n'appartient pas à la CEE : la Norvège. La production de saumon atlantique dans ce pays, à l'origine de la chute des cours, est passée de 4000t en 1980 à 140000t en 1990 (la France absorbe 35000t de ce volume produit). Le succès de la pisciculture norvégienne du saumon découle, outre des conditions naturelles favorables à ce type d'élevage, d'une véritable stratégie de filière adoptée par les professionnels : l'alimentation, poste déterminant dans la structure des coûts d'exploitation des fermes aquacoles, est assurée grâce à la production de cinq sociétés norvégiennes qui valorisent les sous-produits de la pêche (huile de capelan notamment pour les lipides) ; les autres maillons de la filière (manutention, conditionnement, transport, distribution) ont également été prévus de façon à pouvoir approvisionner un transformateur quelle que soit sa situation géographique et ce tout en conservant aux poissons un état de fraîcheur exceptionnel : les transactions qui lient éleveurs norvégiens et acheteurs sont en effet nouées 8 à 10 jours avant l'abattage selon des normes définies à cette occasion entre les parties contractantes. Ce type de pratiques -qui n'est pas sans évoquer le kanban, cette méthode de production japonaise en flux tendus- coïncide tout à fait avec les exigences d'industriels qui souhaitent des garanties en termes de régularité des approvisionnements, de calibrage et de qualité des produits livrés,

---

(161) R.O'CONNOR 1990 "The Irish Sea Fishing Industry", Policy Research Series Paper n°11, *The Economic & Social Research Institute*, p.31. Par ailleurs, alors que d'une production irlandaise de saumon d'élevage de 1215t en 1986, le BIM espérait atteindre 14 000t en 1991, le chiffre de 1989 (6 200t) illustre l'effort engagé par les pouvoirs publics et la profession.

(162) Y.GLOAGUEN 1991 "Hormone de croissance et rentabilité en trutticulture", mémoire du DAA halieutique, ENSAR, p.16.

autant de besoins qui ne peuvent être satisfaits avec la même certitude par une activité halieutique (163).

Mais l'utilisation des ressources aquacoles à des fins de transformation doit s'affranchir d'un obstacle de taille : la substituabilité d'autres espèces en tant que matière première des entreprises de fumaison. A titre d'exemple, l'essentiel du marché britannique de détail du poisson fumé (34 500t) est composé de 4 espèces : églefin (haddock), maquereau, hareng (kipper) et cabillaud ; soit autant d'espèces qui ne peuvent techniquement ou pour des raisons de coûts de production trop lourds être élevées en bassins (164).

En général, comme le souligne P.GUIFFRE, "l'effet de substitution reste limité" entre espèces capturées et produits d'élevage, à quelques exceptions près. "Dans les pays de l'OCDE, l'aquaculture a surtout développé des espèces haut de gamme en élevage intensif. Et inversement dans les pays du Tiers-Monde, la polyculture extensive (...) vise à accroître les ressources alimentaires locales dans un contexte de demande insatisfaite" (P.GUIFFRE, dans l'article cité, p.36). On peut toutefois ajouter que cette dichotomie est moins vraie aujourd'hui car de nombreux pays en voie de développement produisent en grandes quantités à des fins exclusives d'exportation.

Schématiquement, l'auteur résume l'importance du rôle de la production d'élevage de la façon suivante : la part de l'aquaculture dans l'économie des pêches nationale s'avère "significative" pour l'Allemagne, la France (imputable principalement à la conchyliculture) et l'Irlande mais elle reste faible dans le cas de l'Espagne, du Portugal et de la Grèce.

## **B) La valorisation des ressources halieutiques**

Plus que les tonnages traités par les industries halio-alimentaires européennes, c'est la valeur des marchandises échangées qui présente un intérêt économique. Toute discussion économique qui s'engagerait sur ce thème de la valorisation des produits ne manquerait pas de renvoyer aux débats d'idée sur l'essence même de la valeur. Est-ce la conception classique fondée sur le travail incorporé dans la fabrication d'un bien qui doit prévaloir ou est-ce plutôt celle des utilitaristes (inspirée des travaux de l'école autrichienne) basée sur la satisfaction

---

(163) Voir, pour plus de détails sur ce lien entre pisciculture et transformation, l'article de C.KNOCKAERT "Salmoniculture et fumage", in *Equinoxe* n°34, février 1991, p. 4-10.

(164) MAC FISH 1991 "Marketing Opportunities for Smoked Fish", in *Seafood International*, septembre 1991, p. 96-103.

Tableau 17

**Valeurs et prix moyens à la production de biens halieutiques  
pour quelques pays européens en 1988**

Valeurs en milliers d'ECUs SPA  
Prix moyens (PM) en ECUs SPA

	France*		RFA		Pays-Bas		Roy.-Uni**	
	Valeur	PM	Valeur	PM	Valeur	PM	Valeur	PM
Frais	1206774	1,95	82954	3,24	521253	2,22	695590	3,02
Congelé	204130	1,20	369103	3,43	427865	1,21	578073	4,04
Salés	n.d.		9493	3,60	80560	1,38	n.d.	
Fumés	49412	4,90	96078	8,04	90777	4,43	113071	3,24
Conserves	531579	5,18	313523	3,18	125978	1,34	53958	4,60
Crus. moll.	n.d.		34409	6,03	n.d.		23460	8,80
Pdts élab.	n.d.		60647	3,08	n.d.		312274	4,61
<b>TOTAL</b>	<b>1991895</b>		<b>966207</b>		<b>1246433</b>		<b>1776426</b>	

Source : élaboration propre d'après différentes sources nationales (CSC, FICUR, CCPM, Statistisches Bundesamt, LEI, CBS, SFIA).

\* La valeur des produits congelés en France a été estimée à partir des prix moyens fournis par le CCPM et des quantités publiées par la FICUR).

\*\* Les chiffres du Royaume-Uni sont de 1987. Tous les postes concernent la transformation secondaire à l'exception de la catégorie des produits frais (transformation primaire). A l'instar des Pays-Bas, les valeurs correspondent aux produits nationaux écoulés sur le marché domestique et à l'exportation ; les taux de conversion utilisés sont donc différents selon cette destination (respectivement SPA et ECU).

Les produits transformés à base de crustacé et mollusque sont comptabilisés dans les autres postes en ce qui concerne les Pays-Bas.

**NB** : Tous les prix moyens et les valeurs (à l'exception de la part exportée des productions néerlandaises et britanniques) ont été convertis en ECU SPA de façon à respecter la parité des pouvoirs d'achat selon les taux suivants :

$$1 \text{ SPA} = 5,89 \text{ FF} = 1,92 \text{ DM} = 1,88 \text{ HFL} = 0,478 \text{ UK£}$$

retirée de l'usage de ce bien? (165) Là n'est pas notre propos et la valorisation, cette notion polysémique (166), est ici analysée à partir de son sens le plus commun, à savoir la création de valeur ajoutée dans la production des biens.

Dans le domaine de la commercialisation des produits halieutiques, la valorisation est très souvent associée à la transformation des espèces. Or, on constate souvent que la vente "en frais" des produits atteint cet objectif de meilleure manière que celle des poissons transformés du fait de l'exploitation d'espèces plus nobles dans le premier cas. Pourtant, l'association n'est pas réellement erronée et on observe des taux de valeur ajoutée (VA/chiffre d'affaires) plus importants dans l'activité de seconde transformation que dans celle du mareyage ((72), *op.cit.* p.113). On se propose dans ce paragraphe d'examiner la valeur des quantités produites et les prix moyens des différents biens, véritables indicateurs de l'évolution des comportements des acteurs ainsi que leur hétérogénéité au sein de l'espace communautaire.

### **1) Des disparités intra-communautaires en terme de différenciation des produits**

Dans l'optique traditionnelle du raisonnement mené en économie industrielle (167), les valeurs et prix moyens sont envisagés comme la manifestation tangible du comportement des acteurs eu égard aux conditions structurelles de production abordées dans la section précédente.

On a déjà souligné toute la difficulté qu'il y avait à établir des comparaisons internationales en raison de l'hétérogénéité des nomenclatures retenues dans chacun des pays. C'est pourquoi dans les tableaux 17 à 20 figurent des regroupements arbitraires de pays en fonction de la similitude des classifications nationales et de la disponibilité des données.

---

(165) P.GUILLOTREAU 1989 "La valorisation des produits de la mer le cas lorientais", Mémoire de DEA, Rennes, p. 29 et suivantes.

(166) Doit-elle être le simple reflet de la maximisation de la valeur ajoutée (VA) dans l'équation  $VA = \text{marchandises vendues} - \text{consommations intermédiaires}$  ou doit-elle correspondre à l'accroissement d'emploi dans le secteur d'activité qui en dépend ?

(167) Selon le célèbre paradigme de l'Industrial Organization "structures-comportements-performances" initié par J.BAIN en 1959 et dont l'historique est résumé par R.ARENA en 1988 dans l'article "Approches théoriques et économie industrielle" du Traité d'Economie Industrielle, *op.cit.* p. 100-127.

### a) La France et les pays nord-européens

Le tableau 17 présente valeurs et prix moyens à la production dans quatre pays, soit la valorisation des quantités produites recensées dans le tableau 14. S'il est délicat de comparer entre pays les valeurs totales -les séries étant incomplètes-, celles des productions par grande catégorie peuvent l'être dans une certaine mesure.

Les observations corroborent en partie les premiers résultats en terme de spécialisation établis lors de l'analyse des productions en volume. En effet, on remarque notamment pour la France, une nette domination des postes "congélation" et "appertisation" (conserves) pour les produits transformés. Leur valeur se situe néanmoins largement en-deçà de la valorisation en frais des produits, qui représente 61% de la valeur nationale. Bien que les différences en matière de production et de consommation des produits halieutiques -transformés ou non- tendent à s'estomper entre les pays d'Europe, en France perdure une longue tradition de valorisation de la pêche "en frais" par rapport aux voisins du nord.

Les différences entre les spécialisations sont plus nettes en ce qui concerne les produits séchés-salés-fumés. Les pays du nord de l'Europe -et particulièrement le Royaume-Uni et la RFA- connaissent une forte tradition dans ce type de transformation malgré des disparités quant aux espèces traitées : où 75% de la valeur de la production allemande de poisson fumé est composée de saumon, le haddock (églefins fumés) représente, toujours en valeur, près de 49% du marché de détail du Royaume-Uni sur ce même segment en 1990 (168).

Les données de la sous-branche des conserves et semi-conserves masquent également de profondes différences entre les métiers pratiqués selon les pays considérés. Le chiffre de la production française recouvre essentiellement des espèces traitées par appertisation, expliquant le prix moyen au kg élevé tandis que ceux des Pays-Bas ou de la RFA concernent des semi-conserves, principalement des marinades de hareng ou de sprat.

Quant aux prix moyens, les comparaisons entre pays sont aussi hasardeuses pour les motifs précédemment évoqués. Néanmoins, leur appréhension est facilitée par l'utilisation de taux de change tenant compte de la parité des pouvoirs d'achat : il s'agit d'un taux qui intègre les écarts de prix à la consommation de chaque pays, constaté lors de l'utilisation de taux de change courants. Appliqués aux productions halio-alimentaires, les prix moyens ainsi convertis montrent un niveau plus faible des prix français en général, à l'exception des produits

---

(168) Sources : Statistisches Bundesamt et Mac Fish. La conversion en ECU SPA permet de comparer valeurs et prix moyens de ces deux espèces : 2578t de saumon en RFA pour une valeur de 50725 milliers d'ECU (soit 19,7 ECU/Kg) contre 7400t de haddock au Royaume-Uni évaluées à 94747 milliers d'ECU (13,5 ECU/Kg).

appertisés. Les écarts sont surtout très significatifs en ce qui concerne les produits congelés. La raison majeure tient là encore à la composition structurelle de cette production : le poisson congelé destiné à une transformation ultérieure en constitue l'essentiel en France (80,2% selon la FICUR) alors que les statistiques allemandes y incluent le poisson pané précuit (dont le prix moyen était de 3 ECU SPA en 1988). Ces chiffres illustrent donc la nature *intermédiaire* de la spécialisation française sur ce segment d'activité (169) au regard de la production allemande de poisson surgelé, plutôt canalisée vers la satisfaction des marchés de biens finals.

**TABLEAU 18**

**Valeur des productions et des échanges au Danemark pour quelques catégories de produits halieutiques en 1987**

Les valeurs de la production sont exprimées en ECU SPA.  
Celles des flux d'échange le sont en ECU (\*).

	Production	Export.	Import.
Poissons FRC	337224	322806	277220
Filets	379607	418607	68671
Fumés, salés + conserves et semi.	328894	307141	66109
Crust., mollusque	113440	379693	308904
<b>TOTAL</b>	<b>1159165</b>	<b>1428247</b>	<b>720903</b>

Source : DIFER, Association of Danish Fish Processing Industries and Exporters.

(\*) Les taux de conversion utilisés pour 1987 sont les suivants :

1 ECU = 7,884 DKR

1 SPA = 8,140 DKR

La valorisation des produits halio-alimentaires au Danemark (tableau 18), malgré de très bons résultats à l'exportation, souffre de la prédominance des espèces traitées industriellement pour la consommation animale. Ceci explique les écarts observés par rapport aux

(169) La FICUR indique dans son rapport annuel de 1990 que "la quasi-totalité des plaques de filets -soit 12575 t en 1988- est utilisée en fabrication de portions et bâtonnets panés, de croquettes, beignets et de plats cuisinés à base de poisson".

Tableau 19

<b>VALEURS ET PRIX MOYENS A LA PRODUCTION DE CONSERVES EN ESPAGNE ET EN ITALIE EN 1988</b>
--

Les valeurs des productions sont exprimées en milliers d'ECU SPA  
 Les prix moyens à la production (Pm) sont exprimés en ECU SPA/kg  
 Les prix moyens à l'exportation (Px) et à l'importation (Pm) sont libellés en ECU (\*).

	ESPAGNE				ITALIE			
	Valeur	PM	Px	Pm	Valeur	PM	Px	Pm
Thon	510534	5,56	4,00	1,92	568421	7,11	4,48	3,70
Anchois à l'huile	52114	10,08	7,05	0,48	273684	22,81	n.d.	n.d.
Anchois salé	n.d.				38596	9,65	3,06	3,60
Sardine	116794	3,44	1,70	1,92	47096	5,17		
Maquereau	62381	5,06	2,54	2,87	n.d.			
Mollusque	114019	5,25	3,18	2,19	47368	13,16	n.d.	n.d.
Autres CM	146551	6,38	3,82	3,69	n.d.			
Autres préparat.	46829	4,31	3,96	3,67	76912	12,02		
Surgelés	n.d.				79825	5,70	1,58	2,52
<b>TOTAL</b>	<b>1049222</b>	<b>5,28</b>	<b>3,47</b>	<b>3,51</b>	<b>1131904</b>	<b>8,77</b>		

Source : ANFACO et Dirección General de Aduanas pour l'Espagne ; ANCIT et ISTAT pour l'ITALIE

\* Les taux de conversion SPA tiennent compte de la parité des pouvoirs d'achat et s'appliquent donc aux valeurs et prix des productions domestiques tandis que les prix moyens des quantités échangées ne nécessitent pas un tel recours. Les taux utilisés sont les suivants :

1 ECU = 137,59 PTA = 1537,33 LIT

1 SPA = 86,10 PTA = 1140,00 LIT

(source EUROSTAT)

valeurs produites en France et au Royaume-Uni. Le Danemark peut toutefois compter sur la valeur élevée des productions à base de crustacé et mollusque.

#### **b) Les pays sud-européens et l'Irlande**

Les chiffres les plus fiables concernant l'Espagne et l'Italie proviennent des données produites par les associations professionnelles de la conserverie (respectivement l'ANFACO et l'ANCIT). C'est pourquoi les valeurs du tableau 19 sont ventilées selon les espèces produites par l'industrie de la conserve, qui sont (presque) identiques d'un pays à l'autre.

Dans ces deux pays, le thon occupe une part essentielle de l'activité. Il est surprenant de constater la valeur supérieure de la production italienne par rapport à celle de l'Espagne pour cette espèce quand on connaît l'importance de la flotte et celle de l'industrie dans ce dernier pays. De même, on pourrait, à la lumière de ces chiffres, conclure hâtivement à une meilleure valorisation territoriale en faveur des conserveurs italiens compte tenu du différentiel de prix aux échanges. En fait, ces deux constats sont à nuancer. D'une part, l'Italie, contrairement à l'Espagne, est dépendante de l'extérieur pour la quasi-totalité de son approvisionnement en matière première. Les importations italiennes de thon congelé atteignaient en 1988 la valeur de 168 millions d'ECU. D'autre part, le prix moyen des importations espagnoles de thon s'applique à la fois au thon congelé et appertisé tandis que le prix analogue en Italie ne concerne que le produit appertisé. Le prix moyen du thon congelé importé en Italie s'élève quant à lui à 1,48 ECU/Kg.

Sans surprise, la spécialisation espagnole porte davantage sur la sardine et les mollusques alors que les conserveurs italiens valorisent l'anchois, sous forme de produit appertisé (à l'huile) ou salé. Au total de la production, on peut remarquer le niveau presque identique des valeurs atteintes dans les deux pays (déduction faite pour l'Italie de celle des produits surgelés). Cette performance de l'industrie halio-alimentaire italienne ne peut être réalisée qu'avec des prix moyens supérieurs à ceux de son homologue espagnole, quelle que soit la catégorie de produits considérée. En outre, dans le tableau 19 se trouvent être synthétisés les résultats de l'industrie italienne quasiment dans leur ensemble tandis que l'industrie ibérique peut compter sur l'apport d'autres segments de grande importance (production en frais, flotte congélatrice et industrie du froid à terre, fumaison pour une part croissante,...).

Tableau 20

<b>VALEURS ET PRIX A L'EXPORTATION ET A L'IMPORTATION EN IRLANDE ET AU PORTUGAL EN 1988</b>
---

Les valeurs des productions irlandaises sont libellées en milliers d'ECU; les prix moyens des échanges sont exprimés en ECU/kg (\*).

	IRLANDE			PORTUGAL	
	Valeur X	Px	Pm	Px	Pm
Frais, réfrigéré	50760,0	1,45	0,36	4,66	0,67
Poisson congelé	44779,6	0,46	0,38	1,12	0,93
Filets congelés	13926,5	0,83	2,46	2,22	1,83
Séchés, salés	5431,7	0,95	1,08	3,37	3,11
Fumés	5854,4	9,74	2,32	n.d.	n.d.
dont (saumon)	5414,9	18,43			
(hareng)	206,5	0,91			
Conserves et semi dont (saumon)	2549,0	1,80	3,48 4,61	2,28	2,63
Crustacés FRC	28842,8	4,64	5,10	4,23	2,86
Mollusques FRC	15317,0	1,18	4,41	1,95	0,99
Conserves CM	155,9	2,78	4,67	3,53	2,85
TOTAL	167617,0				

Source : BIM pour l'IRLANDE, SLV DOCAPESCA et INE dans un document IPCP pour le Portugal.

(\*) Les taux de conversion utilisés sont les suivants :  
1 ECU = 0,766 IR£ = 170,06 ESC

Enfin, les résultats irlandais (170) et portugais ont été consignés dans le tableau 20. Ce rapprochement vise à démontrer une fois encore le décalage qui peut exister entre la considération de deux nomenclatures identiques et ce qu'elles recouvrent dans la réalité. Les produits se différencient d'une classification nationale à l'autre par les espèces utilisées en tant que matière première. Le maquereau, principale espèce traitée en Irlande, représentait en 1988 42% (soit environ 100 000 t) des exportations en volume de ce pays (source BIM) tandis qu'au Portugal, la sardine représentait en 1989 75% (26 372 t) des mêmes flux de produits appertisés et la morue 46% (16 870 t) des exportations de produits congelés.

De plus, à l'intérieur d'une catégorie de produits et au sein d'un même pays, le prix moyen peut masquer un écart-type important entre les espèces. Ainsi, le prix à l'exportation des produits fumés en Irlande, pourtant élevé (9,74 ECU/kg), recouvre une très forte valorisation du saumon (171) tempérée par le faible prix au kg du hareng exporté (0,91 ECU).

Toutefois, à en juger par le différentiel de prix aux échanges, le Portugal fait preuve d'une bonne valorisation territoriale des biens et ce résultat pourra être confirmé par l'analyse plus complète des données européennes du commerce extérieur (chapitre 3). A l'opposé, la relativement faible valorisation constatée pour l'Irlande témoigne de la spécialisation de pays "fournisseur" déjà soulignée dans le premier chapitre.

En résumé, il ressort une profonde hétérogénéité des pratiques au sein de l'espace territorial communautaire.

Au-delà des similitudes apparentes entre les productions nationales, imputables au traitement agrégé des données dans les nomenclatures statistiques, il faut convenir en réalité d'une forte différenciation des produits. Cette dernière se manifeste avant tout par la multitude des espèces traitées pour chaque mode de transformation et qui varie d'un pays à l'autre, en fonction principalement des conditions d'accès aux ressources et, à un moindre degré, des habitudes de consommation.

---

(170) La valeur des exportations irlandaises peut être assimilée à celle de la production nationale tant le taux d'effort à l'exportation (exportations/consommation domestique apparente) est élevé dans ce pays (de l'ordre de 970% en volume !).

(171) Avec un prix moyen de 18,4 ECU/kg, cette espèce compose la majeure partie (92,5%) de la valeur exportée de ce segment.

Tableau 21

Evolution du prix moyen au débarquement  
Du hareng au Danemark en ECU SPA constants

	prix courants déflateur (DKK/Kg) utilisé*		indice	Hareng	hareng Valor.Dk (SPA 90)	
78	3,09	4,74	54,0	5,72	0,725	1,218
79	3,02	4,93	56,2	5,37	0,681	1,013
80	3,23	5,41	61,6	5,24	0,665	0,851
81	3,07	5,67	64,6	4,75	0,602	0,634
82	2,86	6,48	73,8	3,88	0,491	0,649
83	2,53	6,80	77,4	3,27	0,414	0,504
84	2,44	7,01	79,8	3,06	0,388	0,470
85	2,45	7,11	81,0	3,02	0,383	0,427
86	2,35	8,13	92,6	2,54	0,322	0,361
87	2,27	8,77	99,9	2,27	0,288	0,377
88	2,04	7,61	86,7	2,35	0,298	0,388
89	2,03	7,72	87,9	2,31	0,293	0,405
90	2,00	8,78	100,0	2,00	0,253	0,366

Source : élaboration propre d'après FISKERIMINISTERIET, 1991  
\* Le déflateur utilisé correspond à l'évolution des prix au débarquement pour un panel de 43 espèces ; l'indice calculé prend 1990 comme année de référence.

Tableau 22

Evolution du prix moyen aux importations  
allemandes de hareng en provenance du Danemark  
en ECU constants par Kg

	P courant		En indice	Pm Hareng	
	Dk-RFA (DM/Kg)	défl.* allemand		DMcsts 90	Pm Hareng (ECU 90)
78	2,25	2,18	56,5	3,98	1,943
79	2,06	2,29	59,3	3,47	1,694
80	2,06	2,56	66,3	3,11	1,515
81	1,91	2,91	75,4	2,53	1,236
82	1,78	2,94	76,2	2,34	1,140
83	1,56	3,20	82,9	1,88	0,918
84	1,48	3,25	84,2	1,76	0,857
85	1,42	3,30	85,5	1,66	0,810
86	1,32	3,64	94,3	1,40	0,683
87	1,26	3,57	92,5	1,36	0,665
88	1,21	3,32	86,0	1,41	0,686
89	1,19	3,21	83,2	1,43	0,698
90	1,27	3,86	100,0	1,27	0,620

Source : Bundesamt Statistisches  
\* Le déflateur utilisé correspond à l'évolution des prix aux importations en RFA pour un panel allant de 20 à 26 produits.

Ce constat n'est pas sans conséquence sur une potentielle articulation des spécialisations entre les différents pays membres de la CEE, notamment dans le cadre d'une politique sectorielle qui voudrait contribuer à y imposer une certaine cohérence. En effet, pour que les spécialisations territoriales (172) deviennent complémentaires et réussissent à forger un appareil de production communautaire plus efficient, il faudrait au préalable pouvoir compter sur une consommation apparente homogène à l'intérieur des frontières de la CEE. Ainsi, l'intégration économique pourrait produire ses effets par le biais d'économies d'échelle au bénéfice des entreprises implantées localement. Or, si la tendance est à l'homogénéisation des habitudes alimentaires, celle-ci est encore loin d'être acquise en Europe.

Ce qui donne tout son sens à l'étude la spécialisation intra-communautaire à travers deux de ses fondements économiques : la valorisation des ressources locales et la complémentarité induite entre pays membres. On verra, grâce à l'illustration des exportations danoises de hareng vers l'Allemagne, que ces deux aspects peuvent se traduire par un conflit d'objectifs dès lors que la valorisation ne porte pas sur les mêmes segments productifs.

## **2) Une délicate articulation des spécialisations : le cas des exportations danoises de hareng vers l'Allemagne**

Par maints aspects, le hareng présente un cas d'étude très intéressant dans l'analyse des flux commerciaux germano-danois. Tout d'abord, cette espèce représente 35% du volume des prises danoises destinées à l'alimentation humaine (c'est la première espèce par le tonnage traité) même si elle n'atteint que 8% de ces mêmes captures en valeur. Rappelons ensuite que le hareng constitue 30% en volume du marché allemand de consommation des produits de la mer (c'est la première espèce consommée sur ce marché). Quant au choix du sens des flux internationaux pour cette espèce, précisons que 54% des importations allemandes de hareng - en moyenne sur 12 années (de 1979 à 1990)- provient du Danemark. Enfin, rappelons également que l'espèce a fait l'objet de mesures institutionnelles exceptionnelles pour les pêcheurs de la CEE puisque certaines pêcheries (Mer du Nord, Mer Celtique) ont été "fermées" de 1978 à 1983.

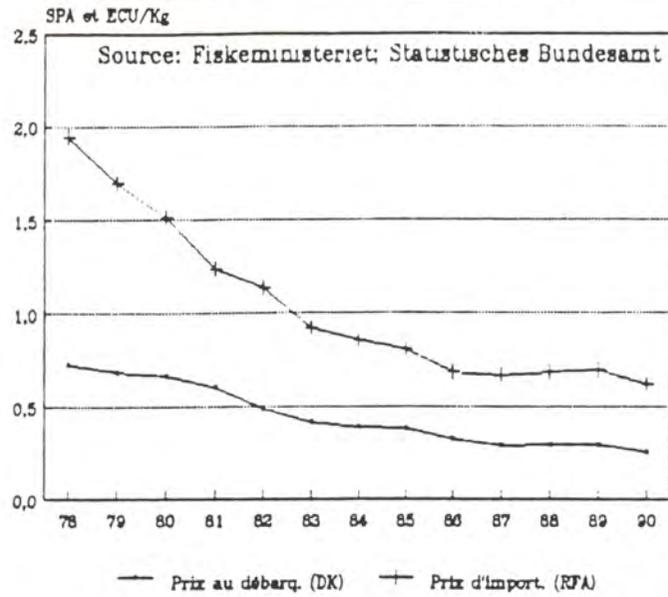
Cette dernière mesure illustre la singularité de la formation des prix en ce qui concerne les ressources halieutiques. En effet, les tableaux 21 et 22 retracent l'évolution des prix, en valeurs courantes dans un premier temps puis en termes réels dans un second temps (avant de convertir les valeurs en ECU), respectivement au débarquement au Danemark et à l'entrée

---

(172) Au sens de C-A.MICHALET, c'est-à-dire qui résulte de la compétitivité des firmes implantées sur ce territoire; voir C-A.MICHALET 1984, *op.cit.* p.19.

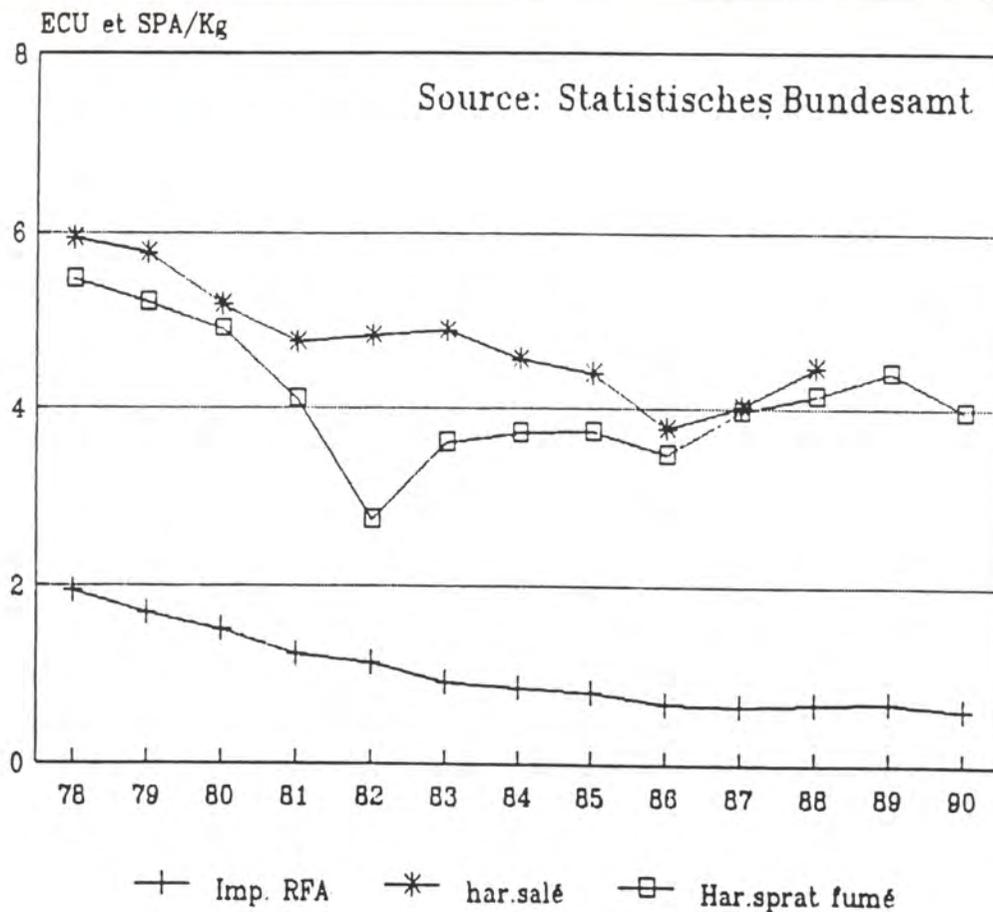
Graphique 8

Evolution des prix du hareng  
(valorisation apparente danoise)



Graphique 9

Prix comparés du hareng importé et produit  
en RFA (valorisation apparente de la RFA)



des produits sur le territoire allemand. Or, dans le cas d'une réaction typique du prix à la quantité offerte du bien, la mise en place des "quotas zéro" pour le hareng entre 1978 et 1983 aurait dû déclencher mécaniquement un accroissement des prix au débarquement et, partant, de celui des importations allemandes. En fait, on constate non seulement une baisse du prix réel (déflaté par un indice global intégrant plusieurs espèces) au Danemark et en Allemagne, mais également une évolution à la baisse dans les deux séries de prix courants.

Cependant, le graphique 8 montre que la baisse a été plus rapide en ce qui concerne le hareng importé en Allemagne, que pour le prix danois au débarquement. L'écart situé entre les deux courbes, que l'on pourrait assimiler à la valorisation du hareng par les exportateurs danois, ne cesse de se réduire au cours de la période. En revanche, la valorisation de cette même espèce par les transformateurs allemands, représentée dans le graphique 9 par la différence entre les prix à la production de hareng salé ou de hareng et de sprat -pour une part mineure- fumés exprimés en ECU constants, est relativement stable sur la période.

Ce qui signifie que les industriels allemands ont réussi à maintenir un même niveau de marges brutes telles qu'elles sont observées dans l'exemple, malgré une baisse des prix de production en Deutsche Marks constants (173). Ce maintien n'a pu s'opérer que sur la base d'importations en provenance du Danemark à meilleur marché, au détriment donc de la valorisation territoriale dans ce dernier pays et pour cette espèce.

On voit, à travers cet exemple, tous les enjeux de la valorisation par une transformation territoriale des ressources halieutiques. En effet, un des fondements d'une politique industrielle destinée à accompagner la formation d'un méso-système halio-alimentaire véritablement européen consiste à favoriser une certaine complémentarité des spécialisations entre les pays membres. On peut se rendre compte de la difficulté qu'il y aurait à convaincre les Danois de se contenter d'un rôle de fournisseur de matières premières pour l'industrie allemande au lieu de se doter d'une capacité de transformation ou d'utiliser celle qui existe déjà, alors que la valorisation est de plus en plus délicate à assurer sur les segments situés en amont.

---

(173) Aux prix de 1990, les harengs et sprats fumés ont ainsi vu leur valeur décroître de 9,92 DM à 7,16 DM entre 1978 et 1990.

## II - La dynamique du méso-système halio-alimentaire -

Sur la base des éléments développés dans la première section de ce chapitre, il apparaît que la dynamique du méso-système repose pour une large part sur les stratégies des firmes. Ces dernières agiraient ainsi comme le "moteur" principal du fonctionnement de ce méso-système et, partant, de la spécialisation internationale. C'est pourquoi il importe de s'attarder sur la concentration économique des IHA dans sa double dimension horizontale (A) et verticale (B).

### A) Vers une plus grande concentration économique horizontale?

L'examen de la concentration économique doit constituer un approfondissement des résultats obtenus lors de la précédente section. Elle recouvre par ailleurs d'autres enjeux en termes de comportements stratégiques des firmes qu'il conviendra de présenter (§1) avant de mener l'analyse (§2).

#### 1) Aspects méthodologiques

L'étude de la concentration économique au sein des industries halio-alimentaires doit mettre en évidence une composante importante de l'ensemble des stratégies industrielles susceptibles d'être développées par les entreprises.

Après la logique financière dominante de l'Après-guerre où les efforts portaient sur la diversification et l'accroissement de la taille des firmes, la crise démarrée en 1973 a contribué à rompre avec cette logique. La tendance est désormais au recentrage des activités "sur la base des compétences technico-industrielles historiquement acquises" et au développement d'entreprises de petite dimension (PME) (174).

Les firmes halio-alimentaires ont-elles ou non suivi la même évolution?

Parmi les nombreuses dichotomies suggérées par la notion de concentration (horizontale ou verticale, absolue ou relative, technique ou économique (175), discrète ou cumulative

---

(174) J-P.GILLY 1989 "Les groupes industriels et financiers - Mode d'organisation et déploiement stratégique" in R.E.I., numéro spécial Les groupes industriels et financiers, n°47.

(175) Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p. 131-167.

(176)), il convient de choisir les acceptions et mesures les plus étroitement adaptées à l'objet d'étude.

Ce paragraphe n'a pas ainsi pour ambition de synthétiser l'abondante littérature traitant ce sujet d'un point de vue théorique. Il vise à répondre à la question précédente et mettre en lumière l'évolution des structures de production halio-alimentaires. Formulée d'une autre manière, la question est de savoir si des tendances lourdes se profilent depuis dix-quinze ans en ce qui concerne les stratégies des firmes, guidées par les anticipations du marché unique européen ou par l'évolution des comportements alimentaires.

## **2) Homogénéité internationale des tendances et disparités entre les sous-branches**

### **- France. Espagne. Royaume-Uni**

Tout d'abord, la courbe de LORENZ présentée dans le graphique 10 schématise la concentration relative des IHA française, espagnole (concernant l'appertisation dans ces deux pays) et celle du Royaume-Uni (transformation secondaire). On peut constater une plus forte concentration dans les deux derniers pays, mais l'industrie ibérique de la conserve est sujette à de profondes restructurations depuis une dizaine d'années. Celles-ci devraient contribuer, pour reprendre le graphique, à un éloignement de la courbe par rapport à la première bissectrice des axes à court et moyen termes, correspondant à une augmentation du coefficient de GINI (177).

En effet, selon ALIMARKET, la sous-branche des conserves semblerait évoluer dans deux directions. D'une part, celle d'une réduction du nombre de marques commerciales conjuguée ou non à une diminution du nombre de firmes sur le marché. Cette baisse s'effectue notamment sous la pression des distributeurs dont les marques représentent plus de 20% de ce marché. D'autre part, celle d'une diversification dans l'activité des entreprises familiales (qui peuvent en Espagne atteindre une taille importante), parfois même en abandonnant le domaine des conserves de poisson sous la pression cette fois des plus grandes entreprises

---

(176) A.JACQUEMIN 1979 "Economie industrielle européenne", Dunod, Paris, p. 75-85.

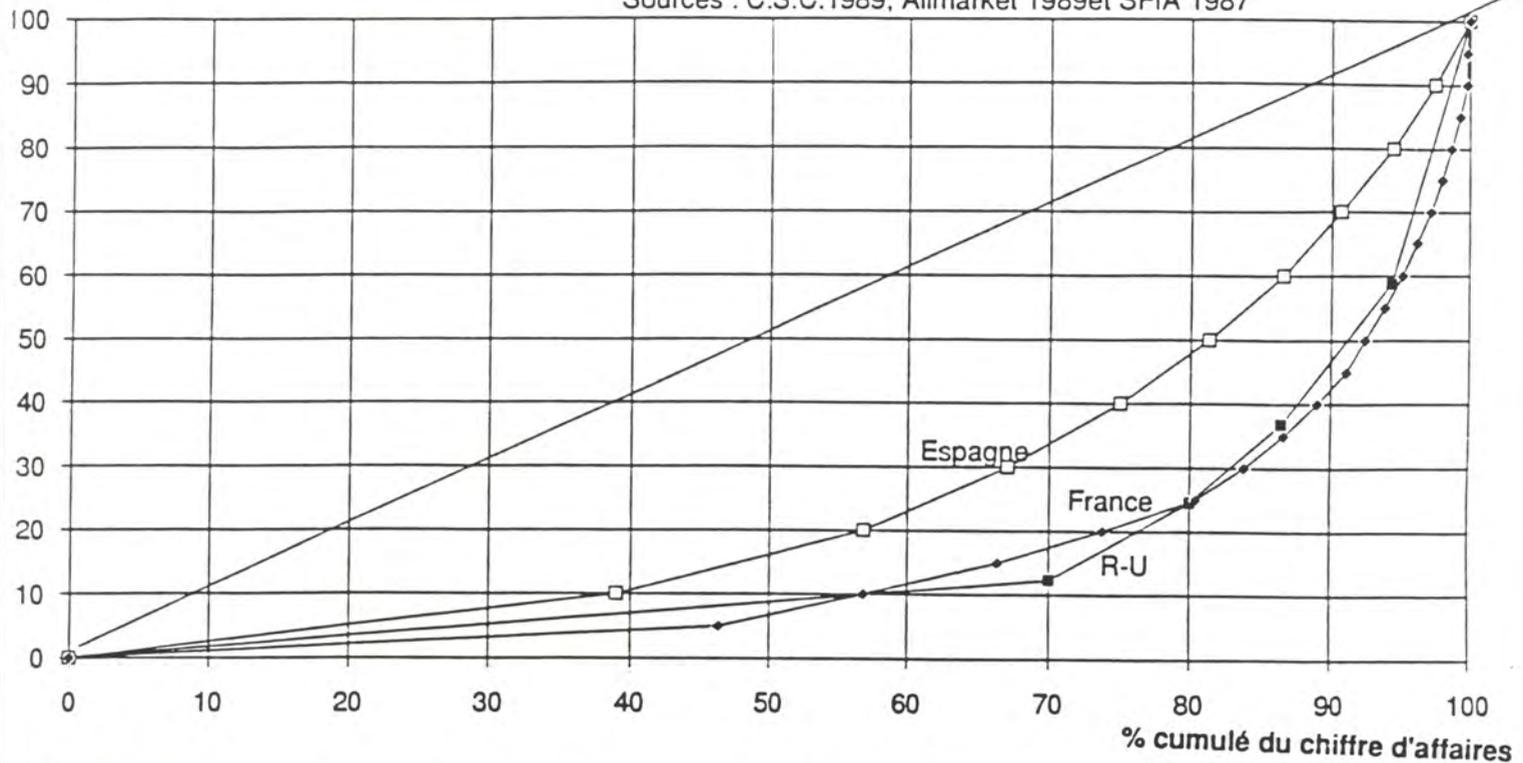
(177) Voir à ce sujet ALIMARKET 1989 "Conservas de pescados : hacia la concentracion marquista", notamment p.65 et suivantes.

Graphique 10

Concentration des Industries halio-alimentaires française, espagnole et britannique

% cumulé des entreprises

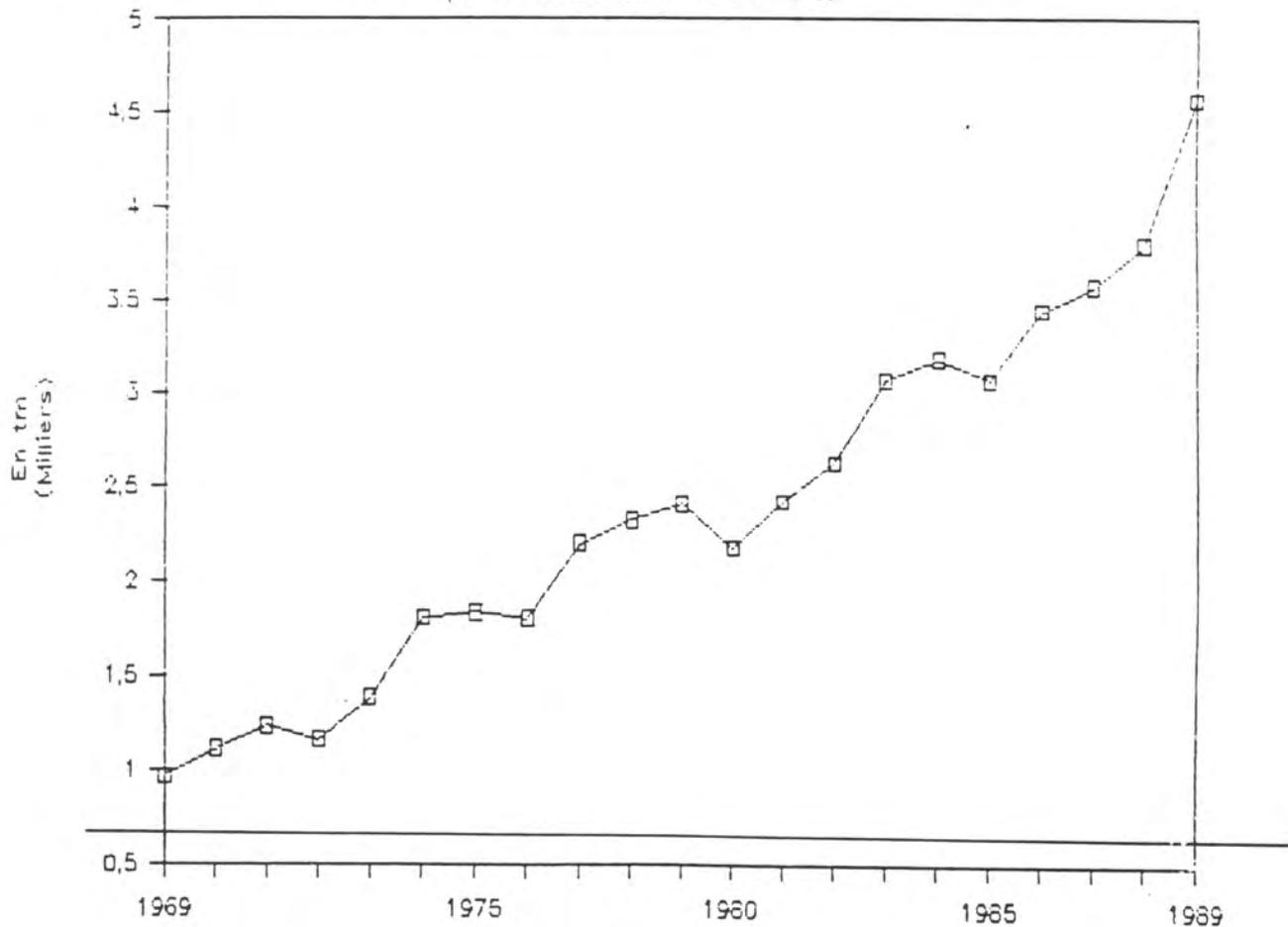
Sources : C.S.C.1989, Alimarket 1989 et SFIA 1987



Graphique 11

Evolution de la production moyenne

par firme des conserves en France

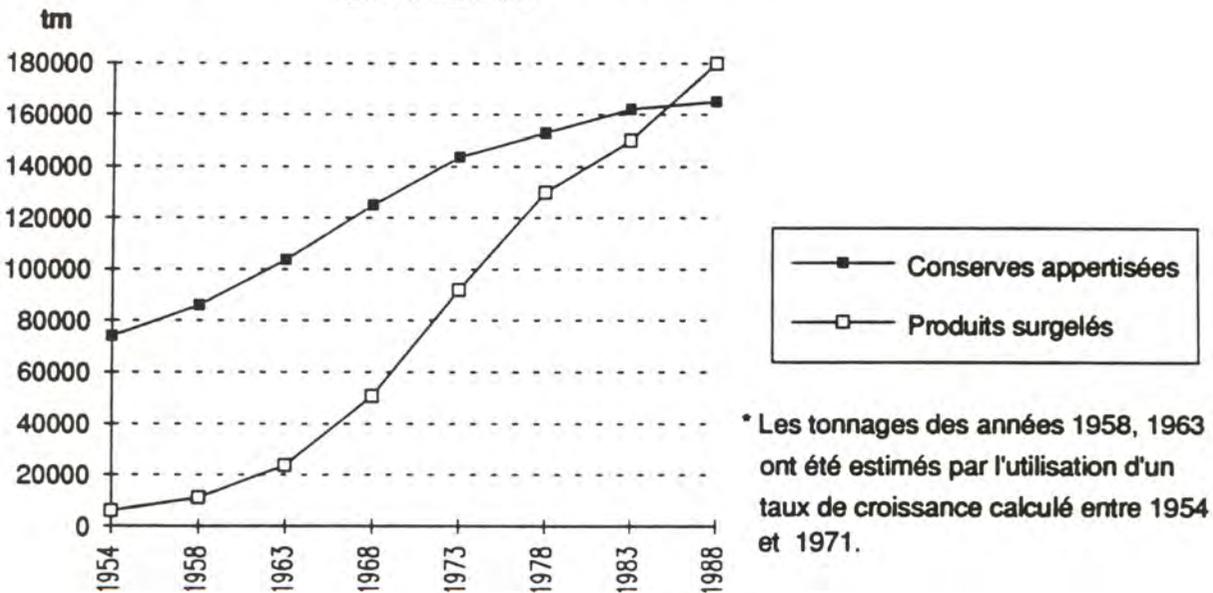


Source : C.S.C.

(principalement CONSERVAS GARAVILLA, LUIS CALVO SANZ, BERNARDO ALFAGEME et JEALSA) (178).

Quant à la France, la forte concentration des vingt dernières années est très nette dans le graphique 11 qui complète les chiffres du tableau 10 bis du début de chapitre. Le processus de concentration (on passe de 93 à 24 sociétés en 20 ans) qui a abouti à la forme de la courbe de la figure 10 semble s'être effectué par palliers successifs lorsqu'on considère cette courbe. Ces palliers correspondent aux différents ajustements de l'offre au marché du fait de la diminution constante sur la période du nombre de firmes. A l'explication de ce dernier phénomène deux facteurs peuvent être avancés. L'un, exogène, tient à la crise économique puisque les effets du premier choc pétrolier trouvent un écho immédiat en terme de concentration des unités de la sous-branche (16 entreprises disparaissent entre 1973 et 1974). L'autre, endogène, est liée à la courbe du cycle de vie des produits appertisés à base de poisson.

**Graphique 12**  
**Evolution du marché intérieur français de produits halio-alimentaires\***



Source : élaboration propre d'après CSC et FICUR

La croissance de la consommation apparente s'est stabilisée pour atteindre un rythme annuel presque nul (0,4% en moyenne entre 1983 et 1988) et le graphique 12 illustre la phase "maturité" du marché en fin de période. Le point d'inflexion de la courbe des produits

(178) P. GUILLOTREAU, L. KINADJIAN 1990 "Produits de la mer, le congelé en vrac" Article publié dans *Le Marin* (n° 9 octobre 1990 p.38

surgelés est plus délicat à déterminer, ce qui explique la relativement forte contestabilité du segment (voir point 2.211 b) traduite par le nombre important d'entrées récentes dans la sous-branche.

**Tableau 23 Part des 5 premières firmes halio-alimentaires dans le chiffre d'affaires du secteur**

Sous-branche	Pays	Part CA (%)	
		ss-branche	Source
Conserves	R-U	62,9	Census of Pdtion 86
Conserves	Espagne	39	Alimarket 89
Surgélation	Espagne	75	CFCE 86
Fumaison	Espagne	50	MAPA 86
Conserves	France	80,4	CSC 89
Conserves	Portugal	85	L.KINADJIAN 90
Conserves	Italie	67	CFCE 87

La part des n premières firmes dans le chiffre d'affaires permet d'observer la forte concentration actuelle de l'industrie des conserves de poisson en Europe. On a vu le processus continu en France ayant induit cet état de fait ; il faut préciser qu'une seule entreprise française (SAUPIQUET) réalise actuellement 30% des ventes de thon et 20% de celles de maquereaux. Les axes stratégiques récents de cette société seront précisés dans le paragraphe suivant. La tendance française peut être généralisée à la CEE en ce qui concerne cette sous-branche. En effet, la production italienne s'est concentrée de la même manière puisque la part des quatre premières conserveries de thon s'élevait "seulement" à 45% en 1979 (179). Quant à l'Espagne, qui présente un cas atypique, la faible concentration apparente de la sous-branche des conserves s'explique par le grand nombre de petites unités familiales dans ce pays tandis que la sous-branche des produits fumés ou même celle des produits surgelés est récente et comporte encore peu d'entreprises.

(179) A.CORSANI, H.BOCQUELET, J.NEFUSSI 1990, *op.cit.* p.17.

### - L'Allemagne

En ce qui concerne l'Allemagne, qui ne figure pas dans le tableau précédent, on observe une forte concentration dans la sous-branche des produits surgelés accentuée par la pression des filiales d'une grande firme multi-nationale de l'agro-alimentaire : la société anglo-néerlandaise UNILEVER. En effet, LANGNESE-IGLO (Hambourg) et la NORDSEE (Bremerhaven) dominent avec 60 à 70% du marché (source CFCE 1988) la concurrence en Allemagne. Cette domination est contestée sur ce segment par le groupe Dr OETKER (Bielefeld).

Sur les autres segments du marché allemand des produits halio-alimentaires, la concurrence est plus vive ; HAWESTA FEINKOST (Lübeck), avec un CA de l'ordre de 80 millions de DM en 1987, concentre ainsi près de 30% des parts du marché des conserves et semi-conserves devançant des entreprises telles que NORDA-LYSELL (groupe UNILEVER), RICHTER & GRIEF,... Cependant, la concurrence menée notamment par les Hollandais et les Danois (180) est telle sur ce segment que des firmes comme HUSSMANN & HAHN abandonnent peu à peu ce pan de leur activité pour recentrer les efforts sur le poisson pané, surgelé ou fumé. La contestabilité du segment des produits fumés est encore plus nette puisque le leader GOTTFRIED FRIEDRICH (Hambourg), dont le CA s'élève en 1988 à plus de 100 millions de DM (52 MECUs SPA), représente 10 à 20% -selon les espèces- des ventes de ces produits en Allemagne (Lebensmittel Zeitung, 15/01/1988).

Bien que la tradition allemande dans le domaine des IAA aille à la prédominance des firmes de taille moyenne, la vague de fusions-acquisitions orchestrée par la puissante NORDSEE au cours des années 1960 et 1970 a incité les PME à se concentrer à leur tour comme en témoignent les initiatives de la société LANGNER qui absorbe par l'intermédiaire de sa filiale FILA (financement et leasing) fin 1989 l'unité de transformation HELGOLAND (Bremerhaven) et tente de fondre d'autres entreprises dans une nouvelle holding grâce à un programme d'investissement de 80 MDM ; ou bien encore celles du groupe SLH, né de la fusion de SCHOTTKE, FROSTA et FLAMINGO pour contester le leadership de LANGNESE-IGLO, etc...

### - Le Danemark

A l'instar de l'Allemagne, l'industrie danoise est caractérisée par des entreprises de petite dimension. Selon le poste d'expansion économique du Danemark, la majorité des entreprises

---

(180) Selon le "guide d'approche du marché allemand des produits de la mer" édité en 1988 par le CFCE, la conserve de hareng en petits conditionnements était importée des Pays-Bas à un prix moyen de 4,51 DM/kg alors qu'elle sortait des usines allemandes au prix moyen de 6,29 DM/kg.

est de type familial et ne dépasse pas la taille d'une PME (181). Pourtant, le tissu industriel halio-alimentaire des quatre dernières années s'est modifié très sensiblement, sous l'impulsion de sociétés suédoises notamment.

Ainsi, la société GLYNGOERE FISKEINDUSTRI (Limfjorden ; conserves, marinades de hareng), au CA de 350 MDKK (43 MECU SPA) en 1987 et employant 450 personnes (182), a été absorbée par le groupe financier suédois HEXAGON en juillet 1987 tandis que sa principale rivale, la MARINA DANISH SEAFOODS (Norresundby ; 80% du marché danois des marinades de hareng, moules, caviar), au chiffre d'affaires de 250 MDKK (30 MSPA) et employant 400 personnes en 1987 (600 en 1991 répartis dans cinq établissements), était rachetée début 1988 par le groupe suédois ABBA Ab, lui-même détenu par PROCORDIA, filiale de diversification du groupe automobile suédois VOLVO dans l'agro-alimentaire (183). Or, un rapprochement entre ces deux sociétés concurrentes a eu lieu en 1991 (administratif dans un premier temps en janvier, puis technique en août de la même année) pour en faire l'une des plus importantes sociétés halio-alimentaires de la Communauté. Ce rapprochement a eu lieu après que la GLYNGOERE FISKEINDUSTRI ait fusionné en 1990 avec la LIMFJORDS OSTERS KOMPAGNIET, une société jumelle sur le plan technique et spécialisée dans la production d'huîtres et de (faux) caviar (184), pour former une nouvelle société : la GLYNGORE LIMFJORDS A/S. C'est donc cette dernière entreprise qui a rapproché ses activités de celles de MARINA en 1991.

En réaction à ce rapprochement, deux sociétés viennent par leur fusion récente de se donner la taille d'une des plus importantes firmes au monde dans ce secteur. ROYAL GREENLAND A/S (185) a pris le contrôle en mars 1991 de PRIESS & Co A/S (Glyngore). Le chiffre d'affaires cumulé des deux sociétés devrait atteindre 350 MECU. PRIESS & Co, entreprise familiale spécialisée dans la production de filets panés surgelés et de plats cuisinés,

---

(181) Lettre mensuelle du CFCE n°24, mai 1988.

(182) La société avait déjà cette importance en 1968 (voir *La Pêche Maritime* n°1083, juin 1968) et sa taille avait donc peu évolué depuis.

(183) Le cas des liaisons financières entre ces sociétés sera plus amplement développé dans le prochain chapitre.

(184) Voir *La Pêche Maritime* n°1083, *op.cit.* p.406.

(185) Ce groupe qui comptabilise au total 3600 employés gère l'ensemble des pêches groenlandaises et dispose en outre de la plus importante usine de traitement de crevettes nordiques (capacité de 60t/jour) à Ilulissat, dont l'activité vient d'être concentrée en un lieu unique pour un coût de rénovation de 100 MDKK (13 MSPA). Voir pour plus de détails sur le sujet les articles publiés dans *Produits de la Mer* n°7, mai-juin 1991 et dans *Seafood International* d'avril 1991.

emploi environ 800 personnes sur les huit sites qu'elle occupe et son acquisition par ROYAL GREENLAND devrait permettre à cette dernière d'écouler ses matières premières (186) pour ensuite les commercialiser après transformation sous la marque PRISCO.

Les autres transformateurs danois sont de taille plus modeste désormais et se nomment TAABBEL & Co A/S (Hanstholm ; produits à base de crevettes ; trois établissements regroupant 250 personnes), ESBJERG SEAFOOD (Esbjerg ; même produits que TAABBEL avec une production de 11t/jour ; 100 salariés), DANISH SEAFARMERS (association d'éleveurs et de saurisseurs de truites saumonées), etc...

Pour conclure sur ce point, indiquons que l'on observe, toutes industries halio-alimentaires confondues, une tendance relativement homogène dans tous les pays européens à une plus forte concentration. En revanche, ces mouvements sont plus ou moins avancés selon la sous-branche considérée. Il est vrai que les opérations de concentration -absolue et relative- les plus nombreuses touchent les industries traditionnelles et ces dernières diffèrent selon les pays.

Les années 1980 ont ainsi marqué une "cristallisation" de la production autour de quelques opérateurs à la fois pour l'industrie danoise des marinades et semi-conserves de poisson, crustacé et mollusque et pour l'industrie ibérique de conserve par appertisation du poisson. En France, le mouvement de restructuration dans l'industrie des conserves est plus ancien et continu depuis la Seconde Guerre mondiale. Cependant, la tendance générale semblerait infirmer ce qui a pu être constaté pour d'autres secteurs industriels, à savoir le retour de la petite firme comme unité productive de référence. Dans un secteur traditionnellement dominé par des entreprises de petite taille (en particulier au Danemark et en RFA), les structures industrielles tendent à se concentrer et la création de holdings financiers contrôlant plusieurs unités de production est de plus en plus fréquente (187).

---

(186) ROYAL GREENLAND News n°1, 2<sup>de</sup> année, 1991.

(187) En France par exemple, ELEUSIS, créée en 1990, regroupe les intérêts de 8 entreprises dont la société JB DELPIERRE à Boulogne/Mer. ELEUSIS est la filiale alimentaire de NORD-EST, holding de PARIBAS. De même, IFM appartient au groupe BONGRAIN. Créée en 1988, elle gère les intérêts de firmes telles que CUISIMER, NUTRIMER (alias CAP OCEAN) ou encore SCANDINAVIAN FISH Cy. Récemment à Lorient, la société holding EURONATURE, via sa filiale produits de la mer SEATIDE, reprenait la société ATLANTIC MAREE et la rebaptisait SOLIFRAIS (un réseau de 9 magasins de marée). EURONATURE contrôle désormais de nombreuses sociétés en France (SOLIFRAIS, LES BOUCANIERS DE L'OCEAN, FRANCE FISH, CUISILOR, KRUSTANOR,...) et à l'étranger (Irlande, Pays-Bas). Etc...

On peut désormais se demander si les opérations de concentration -ou intégration- verticale ont suivi la même tendance selon les pays et les sous-branches.

### **B) Une plus faible intégration verticale des activités**

Selon O.E.WILLIAMSON, "l'étude de la concentration verticale pose quelques problèmes théoriques en ce sens qu'elle constitue une anomalie au regard des hypothèses de la concurrence pure et parfaite (...). Les marchés de produits connaissent des imperfections qui justifient dans certains cas leur substitution par une organisation internalisée" (188). Dans la pratique, la tendance serait plutôt à une moindre internalisation comme semblent le démontrer les développements de ce paragraphe. L'analyse de l'intégration verticale (principalement orientée vers l'amont) sera effectuée selon une segmentation territoriale, pays par pays.

En premier lieu, les Pays-Bas connaissent une intégration verticale relativement faible : seulement 13% des entreprises fournissant 18% de la production halio-alimentaire territoriale entretiennent des liens financiers avec des sociétés d'armement néerlandaises ; ce sont pour la plupart des firmes qui transforment des mollusques ou stabilisent par le froid des espèces pélagiques (source: LEI, CBS).

Au Danemark également, l'intégration entre producteurs et transformateurs est faible. En revanche, elle est davantage marquée dans la sous-branche des huiles et farines à base d'animaux marins ; la majorité des compagnies sont, sur ce segment, de type coopératif et détenue par les pêcheurs eux-mêmes. La situation évolue néanmoins sensiblement si l'on considère la récente prise de contrôle de PRIESS & CO par ROYAL GREENLAND A/S.

Au Royaume-Uni, l'intégration est paradoxalement limitée dans une industrie dominée par quelques géants de l'agro-alimentaire. La tendance est nettement au recentrage des activités sur la transformation ou la pêche. En effet, après la période faste des années 1960 où de grandes firmes intégrées dominaient (189), les grands groupes actuels ont pour stratégie de céder un pan de leur activité. C'est le cas notamment du groupe multinational HILLSDOWN HOLDINGS (cédant sa part dans CLEARWATER FINE FOODS, Canada) ou, par opposition, celui de ASSOCIATED FISHERIES qui "dégraisse" les effectifs de la transformation entre 1989 et 1990 (843 à 49 personnes) et maintient l'emploi sur le segment

---

(188) O.E.WILLIAMSON 1987 "Antitrust Economics" Basil Blackwell Ltd, Oxford, p.44.

(189) ROSS et ASSOCIATED FISHERIES fusionnaient en partie leurs activités pour fonder en 1969 la BRITISH UNITED TRAWLERS Ltd.

logistique (échorage, transport) ou de pêche (CALEY FISHERIES, Ecosse). Les sociétés intégrées en amont au Royaume-Uni sont surtout étrangères aujourd'hui (SAUPIQUET, ICELANDIC FREEZING PLANT, FAROE) à quelques exceptions près : PINNEYS OF SCOTLAND (récente acquisition de HILLSDOWN HOLDINGS, cette société intègre quelques fermes piscicoles et est le plus gros producteur de saumon fumé en Grande-Bretagne), Mac FISH (ex-DA MACRAE Ltd, cette firme est une co-entreprise détenue à 50% par ASSOCIATED FISHERIES et à 50% par GEEST PLC depuis février 1990), etc... (source: Strategica 1991).

En France, l'intégration reste l'apanage des plus grands conserveurs par appertisation (PECHE & FROID, qui co-détient avec la société américaine STARKIST (maison-mère de PAUL PAULET) la COBRECAF à Concarneau ; SAUPIQUET et sa filiale SAUPIQUET ARMEMENT) (190) ou des sociétés de type coopératif à l'instar du Danemark (groupe PECHEURS DE FRANCE ou la société lorientaise SCOMA). Mais la tendance, compte tenu de la raréfaction des ressources halieutiques, des spécificités du métier d'armateur et du recours systématique aux importations dans l'approvisionnement en matières premières, est à une moindre intégration verticale vers l'amont. Le récent désarmement du CELTIC I, seul navire-surgélateur intégré à une entreprise de transformation à Lorient (NATIONAL SEA via l'armement SCAVINER) témoigne de cette tendance.

En raison du désarmement massif de navires qu'a connu l'Allemagne lors des deux dernières décennies, il ne reste que quelques grandes entreprises intégrées parmi lesquelles domine la NORDSEE. Cette-dernière constitue en fait une exception (à l'image du puissant groupe japonais TAIYO FISHERIES) puisqu'elle est intégrée sur toute la filière, depuis l'amont (avec notamment une participation de 27% dans le capital de la DEUTSCHE FISCHFANG UNION, principal armement de l'ex-RFA) jusqu'à l'aval (avec, en 1990, sa puissante filiale commerciale DEUTSCHE SEE -et ses 40 unités de commerce de gros-, ses 177 magasins de détail (*Meeres Buffet*) et ses 140 restaurants spécialisés, tant en Allemagne qu'en Autriche, en Angleterre et aux Pays-Bas)(191).

Le schéma est analogue en Espagne avec le leadership de PESCANOVA. Cette société a réalisé en 1989 un chiffre d'affaires de près de 31 milliards de pesetas, soit 355 millions d'ECUs SPA (c'est-à-dire l'équivalent du CA cumulé des deux sociétés danoises ROYAL GREENLAND et PRIESS & CO après leur récent rapprochement). A l'actif du bilan 1989 de

(190) Source: D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.284

(191) Cette concentration verticale n'est pas récente comme en témoigne l'article "La NORDSEE HOCHSEEFISCHEREI GmbH : un exemple d'intégration verticale d'une entreprise de pêche" publié dans *La Pêche Maritime* n°1089, décembre 1968, p. 815-826.

PESCANOVA, les flottilles représentaient 24,4% (i.e. l'équivalent de 19 MECUs SPA) des immobilisations -matérielles et financières- du groupe (192). Plus généralement, un bureau d'études espagnol estime que 10% seulement des 360 sociétés considérées dans ce pays sont intégrées verticalement.

Sans que la liste des pays abordés dans ce point ne soit exhaustive, on se rend compte du faible niveau de l'intégration (en particulier vers l'aval de la filière) et surtout d'une tendance globale à une moindre concentration verticale de l'activité. Il est usuel d'observer cette tendance à l'aide de l'évolution du taux de valeur ajoutée dans une branche donnée ; ce taux -valeur ajoutée (VA)/chiffre d'affaires (CA)- suivrait une fonction croissante de l'importance de l'intégration verticale.

Les évolutions décrites dans le tableau situé dans le propos d'étape (*cf supra*), à propos des taux de valeur ajoutée, semblent confirmer la tendance globale à une moindre intégration. C'est particulièrement vrai pour l'Allemagne et la France au cours de la période, la courbe étant plus fluctuante en ce qui concerne l'Italie. Néanmoins, certains analystes ont pu avancer quelques facteurs explicatifs aux fluctuations que connaissent ces taux : la hauteur des subventions à la production et surtout l'évolution des prix relatifs (193). Il faut ainsi rappeler que les prix par lesquels sont évalués ces deux agrégats (VAB et CA) décrivent des tendances divergentes. Ces facteurs atténuent donc sensiblement le pouvoir analytique de ces ratios quant à la mesure de l'intégration verticale de l'activité considérée.

---

(192) Source : PESCANOVA 1990 "PESCANOVA SA memoria 1989", rapport d'activité du groupe.

(193) A.CORSANI, H.BOCQUELET, J.NEFUSSI 1990, IIème partie, synthèse RFA, *op.cit.* p.19.

Afin de conclure sur ce thème de la concentration appliqué aux industries halio-alimentaires, on peut rappeler les deux grandes tendances observées lors des décennies écoulées.

*D'une part, des restructurations marquées allant dans le sens d'une plus forte concentration horizontale -financière en particulier, grâce à la création de nombreuses sociétés holdings- sont constatées dans toute la CEE. Ces mouvements participent de la croissance de grandes firmes halio-alimentaires européennes, en particulier danoises depuis le début des années 1990. Il semble réaliste de rapprocher ces opérations stratégiques de l'échéance du marché unique de la CEE. D'autre part et a contrario, les liens verticaux tissés auparavant entre producteurs et transformateurs se dénouent et ne concernent désormais qu'une part mineure des entreprises impliquées dans le traitement des produits de la pêche.*

A ce double constat, on peut rappeler d'un point de vue théorique le rapport incertain existant entre la concentration et le caractère concurrentiel des structures d'offre. On sait depuis P.SRAFFA qu'un grand nombre d'entreprises n'est pas garant d'un fonctionnement parfaitement concurrentiel des marchés (194). De façon symétrique, une plus grande concentration ne signifie pas nécessairement augmentation du degré de monopole. Une telle évolution peut en effet traduire le "passage d'une dimension nationale à une dimension européenne" (Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.160). Illustrant ce passage, le cas de l'industrie française de conserves de poisson présente une tendance concentrationniste, notamment sous la houlette d'une entreprise telle que SAUPIQUET. Or, la stratégie de différenciation des produits (filets grillés de sardine par exemple) et de conquête des marchés extérieurs (Royaume-Uni) (195) poursuivie par SAUPIQUET témoigne de pratiques concurrentielles que l'on pourrait qualifier de monopolistiques à l'échelle européenne. Ainsi, quand on parle d'oligopole avec frange, il n'est pas certain que cette frange présente une nature concurrentielle.

Quant au débat autour du thème de l'intégration verticale, portant sur le choix entre internalisation et externalisation, la tendance inhérente aux stratégies des firmes halio-alimentaires privilégie la seconde option, cette fois dans le sens des choix adoptés par l'industrie dans son ensemble. L'externalisation peut prendre une forme contractuelle entre

---

(194) P.SRAFFA 1926 "The Laws of Returns Under Competitive Conditions" repris in G.J.STIGLER & K.E.BOULDINGS 1952, *op.cit.* p. 180-197.

(195) Seafood International 1991 "Set For International Expansion", septembre 91, p. 47-51.

des agents autrefois liés financièrement. Les "organisations inter-entreprises" (196) seraient alors un niveau intermédiaire entre marché et hiérarchie. Notons toutefois que cette position est contestée par certains auteurs qui ne veulent voir une forme intermédiaire d'organisation dans les coopérations entre firmes (197).

A l'instar de J-P.PLATTEAU, on se borne à observer une évolution vers une organisation plus "souple" de l'offre de production : "on observe fréquemment que les grandes sociétés industrielles de transformation n'intègrent pas verticalement l'ensemble des éléments de la chaîne du poisson mais préfèrent acquérir la plupart de leurs produits bruts à partir d'unités décentralisées et indépendantes de la production. En même temps, afin de s'assurer un approvisionnement aussi régulier que possible de ces produits, elles tendent à établir avec de telles unités des relations de marché contractuelles qui sont souvent forgées à partir de liens financiers" (198).

---

(196) La formule est de A.JACQUEMIN, R.E.I. n°47, 1989-I p.7; C-A.MICHALET parle quant à lui de firmes-réseaux, *Ibid* p.35.

(197) Cette contestation émane notamment de J-L.RAVIX 1990 "L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : COASE et RICHARDSON", R.E.I. n°51, p. 202-225.

(198) J-P.PLATTEAU 1989 "Contribution de la Nouvelle Economie Institutionnelle à l'analyse des relations contractuelles et des formes organisationnelles dans le secteur de la pêche maritime", Communication au symposium ORSTOM-IFREMER sur la recherche face à la pêche artisanale, Montpellier 1989, p.13.

TABLEAU SYNTHETIQUE DE LA DYNAMIQUE DU MESO-SYSTEME HALIO-ALIMENTAIRE EUROPEEN

	1945-1975 INDUSTRIALISATION DES SEGMENTS AMONT	1975-1985 INDUSTRIALISATION DES SEGMENTS AVAL	1985-... TERTIARISATION DES ACTIVITES
CENTRES DE DECISION ET/OU AGENTS DU MESO- SYSTEME	Sociétés d'armement Mareyeurs Conserveries (par appertisation) Saurisseurs, salaisonneurs Développement de la surgélation (à bord et à terre)	Idem que précédemment Déclin de l'appertisation et segmentation des processus productifs induite par la congélation; développement de la seconde transformation (panage,...)	Mêmes agents que précédemment + Industrie des plats préparés à base de produits halieutiques + Industrie des succédanés de poisson (surimi, kamaboko) + Acteurs de la Recherche- Développement, du transfert de technologie, de la formation
CONTRAINTES	Faibles, voire nulles Espèces migratrices (thonidés) induisant un redéploiement international des flottilles	-Biologique: prise de conscience du danger qui menace la pérennité de la biomasse - Premières mesures institution- nelles: Généralisation de l'extension des ZEE à 200 milles, souveraineté des Etats sur leurs eaux territoriales (=appropriation des ressources)	- Biologique (raréfaction des ressources) - Institutionnelle: mise en place des POP, des TAC, des quotas en amont; définition de normes d'hygiène et de commercialisa- tion en aval -Economique: hétérogénéité des métiers, différenciation interna- tionale des produits = frein à une internationalisation plus rapide
OPPORTUNITES	Larges : accès libre aux stocks naturels, abondance des ressources halieutiques	Perte de "degrés de liberté" pour les pêcheurs communautaires (retrait d'Islande, de Terre- Neuve,...)	Action des pouvoirs publics protégeant l'intérêt des producteurs (barrières tarifaires et non tarifaires à l'entrée des produits dans la CEE) Développement de la R-D et de la formation à l'origine de nouveaux produits à plus forte valeur ajoutée dans la branche Progrès de l'aquaculture? (truite ou saumon d'élevage pour la fumaison)
STRATEGIES DES FIRMES HALIO-ALIMENTAIRES RELATIONS ENTRE AGENTS	Approvisionnement territorial en matières premières Intégration verticale fréquente des armateurs vers l'aval Comportements spéculatifs	"Industrialisation" des comporte- ments, notamment à l'achat (interports, importations) Relative stabilisation des mouvements de concentration	Différenciation des produits Reprise de la concentration horizontale, cristallisation financière (création de holdings) Déconcentration verticale (faible intégration) Internationalisation à l'achat et à la vente
AGENTS DOMINANTS ET AGENTS DOMINES	Domination de l'amont (pêche) sur l'aval (I.H-A.) qui subit l'irrégularité (en quantités et en prix) des apports	Rééquilibrage du rapport de force entre armateurs et transformateurs; distinction progressive des métiers Modification des réseaux de distribution (déclin du commerce de détail et essor des GMS)	Pouvoir oligopsonique des distributeurs Implication plus forte des grands groupes des IAA Domination à tous les stades de l'aval sur l'amont

Source : élaboration propre

## Conclusion du chapitre 2

Une modification sensible des comportements stratégiques des acteurs des IHA a pu être mise en évidence à la lumière d'un nouveau cadre analytique : le méso-système. Le tableau synthétique ci-contre tente de traduire la dynamique du méso-système étudié, qui va dans le sens d'une complexification de l'activité (tertiarisation, internationalisation, concentration financière, rôles déterminants joués par la technologie et la formation, différenciation des produits,...) et du renversement des rapports de domination entre les segments productifs.

L'aspect dynamique est crucial pour expliquer les bouleversements des deux dernières décennies. L'apparition et le renforcement des contraintes engendrent de la part des acteurs des réponses stratégiques afin de les contourner ou les dépasser. Les réponses des firmes halio-alimentaires et celles des Pouvoirs Publics apparaissent notamment en étroite interdépendance. A titre d'exemple, des sociétés de conseil se créent pour répondre aux impératifs d'hygiène de la production édictés par la CEE. De même, on a désormais recours à des entreprises de recherche-développement pour élaborer des produits valorisant les espèces de meilleure manière eu égard à la raréfaction des ressources halieutiques et au contingentement institutionnel de l'offre de matières premières.

Sans reprendre les observations du tableau synthétique, rappelons brièvement les grands résultats issus de l'analyse effectuée tout au long de ce chapitre.

- Il ressort tout d'abord une nette spécialisation de l'appareil de production halio-alimentaire communautaire dans les sous-branches de l'appertisation et de la congélation. La relative stabilité du nombre total d'unités de production masque cependant des évolutions différentes : une forte "natalité" des entreprises de surgélation et de fabrication de plats cuisinés à base de produits de la mer ainsi qu'une importante "mortalité" des unités de traitement par appertisation sont constatées dans toute l'Europe.

- On observe ensuite une tendance globale à la réduction des effectifs employés et une croissance du ratio capital/travail, ce qui semblerait démontrer, compte tenu de la stabilité du nombre d'entreprises, une "déconcentration" des structures d'offre. Or, l'étude de la concentration économique nuance ce résultat : l'offre décrit une double tendance. D'une part, les nombreux rapprochements entre firmes de grande dimension et la création de holdings gérant les intérêts de plusieurs sociétés engendrent une dualité des structures de production, avec la coexistence de petites unités de traitement et de grosses PME souvent affiliées à de puissants groupes des IAA. D'autre part, on assiste à un recentrage des activités sur les

métiers traditionnels des firmes manifesté par une moindre intégration verticale, principalement entre armateurs et transformateurs.

- La décentralisation des IHA observée en Europe depuis les zones littorales vers les grands centres de consommation semble traduire le lien de plus en plus ténu existant entre l'approvisionnement des unités européennes de transformation et les débarquements territoriaux de ressources halieutiques, sans que cette tendance puisse être infléchie par les progrès de l'aquaculture. Ce résultat sera confirmé par l'analyse de l'évolution -à la baisse- des prises locales.

- Une étude plus fine des productions halio-alimentaires met également en exergue une forte hétérogénéité internationale des métiers pratiqués ainsi qu'une différenciation marquée des produits selon les espèces et le mode de traitement; ce constat sera étayé par l'analyse en terme de valorisation. Celle-ci montre en particulier la nature "intermédiaire" de la spécialisation de certains pays (France, Irlande, Danemark) et la forte dépendance à l'importation -de biens intermédiaires- d'autres pays présentant une spécialisation apparente vers la production de produits finals (Italie, Allemagne).

- Sur la base du résultat précédent, on peut arguer que la segmentation internationale des processus productifs halio-alimentaire génère une disparité de la valorisation selon le segment sur lequel porte la spécialisation, à l'avantage des transformateurs. Une telle observation éclaire les enjeux liés à la spécialisation intra-européenne et les difficultés d'une potentielle articulation de celles-ci entre les pays-membres.

Il semble intéressant de considérer désormais les stratégies d'internationalisation adoptées par les firmes halio-alimentaires pour contourner les contraintes du méso-système et exploiter d'éventuelles opportunités. On a émis en effet l'hypothèse, quant aux mouvements de restructuration de la fin des années 1980, d'une mutation de l'espace économique de référence, c'est-à-dire le passage d'une dimension nationale à une dimension européenne. Le chapitre suivant vise à fournir des éléments de validation relatifs à cette hypothèse.

## CHAPITRE 3 - INTERNATIONALISATION ET COMPETITIVITE DES INDUSTRIES HALIO-ALIMENTAIRES EUROPEENNES -

### Introduction

Cette introduction est l'occasion de rappeler les définitions de l'investissement direct à l'étranger (IDE) (A), de mentionner les sources d'information utilisées parmi les possibles (B) et de présenter la démarche adoptée dans ce chapitre (C).

### A) Définitions

Le rappel de quelques définitions de l'IDE, souvent de natures diverses, révèle en fait une grande variété dans l'interprétation du phénomène.

Pour le FMI, "le terme *investissements directs* désigne les investissements effectués dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur..." (199). Plus précise, la définition proposée par l'OCDE entend par entreprise d'investissement direct "une entreprise jouissant ou non de la personnalité morale dans laquelle un seul investisseur contrôle, soit 10% ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote dans une entreprise jouissant de la personnalité morale (...) ou a un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise ..." (200). Allant plus loin, cette définition très détaillée -dont est issu l'extrait précédent- prévoit d'autres cas de figure tels que la représentation au conseil d'administration, une participation à la prise de décision, des opérations importantes entre sociétés, etc...

Néanmoins, les Etats-membres de la CEE n'adhèrent pas totalement à la définition de l'OCDE (201) et ces divergences sont reflétées dans les systèmes nationaux d'enregistrement comptable de l'IDE. De manière synthétique, C.SPANNEUT définit les IDE "comme les capitaux avec lesquels les entreprises (les investisseurs directs) financent l'achat, la création,

---

(199) FMI Manuel de la balance des paiements, 4ème édition, chapitre 18.

(200) OCDE 1986 "Les tendances récentes des investissements directs internationaux", OCDE, Paris.

(201) Pour plus de détail sur ces divergences, voir le document de C.SPANNEUT "Les investissements directs de la Communauté Européenne - 1984 à 1988" EUROSTAT 1990, 199 pages. Ce document est fréquemment cité tout au long de cette section.

le développement de leurs filiales ou succursales à l'étranger (les entreprises d'investissement direct) ou prennent des participations dans des sociétés étrangères..." (202). Il est courant de distinguer les flux des stocks d'investissement.

### **B) Sources d'information**

La source principale des informations concernant les flux émane des balances de paiements respectives des différents Etats-membres. Le faible niveau de désagrégation par région et par secteur d'activité constitue la limite majeure à l'utilisation de ces données (203). En matière de stocks, il existe certains annuaires spécialisés (OPERA MUNDI, DAFSA,...) mais qui ne fournissent pas une information exhaustive.

Il s'ensuit que les informations, souvent de nature qualitative, doivent être collectées par enquête, par le dépouillement systématique de la presse spécialisée ou celui des rapports d'activité des entreprises concernées dès lors que les besoins présentent un caractère micro-économique. C'est le cas dans ce document, à l'exception des chiffres relatifs aux IAA, pour lesquels l'étude EUROSTAT déjà citée a pu être utilisée.

### **C) Démarche analytique**

En raison de la nature parcellaire des informations concernant l'investissement -sous toutes ses formes- à l'étranger, on se propose de répondre à un certain nombre de questions qui prolongent la réflexion engagée dans le chapitre précédent autour de l'existence d'un méso-système halio-alimentaire défini sur une base européenne.

Les questions posées revêtent une double nature. D'une part, l'intensité des relations intra-communautaires -relatives à la fois aux échanges et aux investissements internationaux- permet-elle ou non de conclure à l'existence d'un tel méso-système? Dans le cas d'une réponse positive, quels sont les liens (nature, sens, importance,...) entretenus avec le méso-système de niveau supérieur (mondial)? D'autre part, comment les stratégies d'internationalisation adoptées par les firmes permettent de contourner les contraintes observées à l'issue du chapitre précédent? En d'autres termes, quels sont les moteurs de ces stratégies?

---

(202) *Ibid*, p.5

(203) M.DELAPIERRE 1984, *op.cit.*

Des éléments de réponse à ces questions sont dans ce chapitre examinés sous l'angle de la dimension productive de l'internationalisation au sens de C-A.MICHALET (204). La dimension commerciale est analysée dans le chapitre suivant car elle ne fait que traduire le comportement des acteurs dans les échanges internationaux de biens.

La démarche est avant tout pragmatique : les éléments de la stratégie des principaux groupes halio-alimentaires sont exposés de façon empirique. Une typologie est élaborée à partir de ces éléments (section 2) et nous permet d'avancer certaines hypothèses relatives au fonctionnement de l'industrie européenne (section 3).

Toutefois, il importe au préalable de préciser la nature des débats théoriques liés aux investissements internationaux et celle du contexte dans lequel s'inscrit l'action des firmes, à savoir celui de l'intégration européenne (section 1).

## SECTION 1 - Cadre théorique pour l'analyse des investissements directs en Europe -

Ce chapitre est l'occasion de préciser et développer le cas d'une récente approche théorique des phénomènes économiques, déjà évoquée succinctement au cours du premier chapitre : l'Economie Industrielle Internationale.

### I - Le développement de l'Economie Industrielle Internationale -

L'évocation du rapprochement ou de l'inter-utilisation des outils développés par ces deux courants disciplinaires est une constante des récents travaux théoriques en matière de commerce et d'investissement internationaux. Pour théoriser l'action des firmes multinationales (FMN) notamment, "*within economics, it is necessary to draw upon both the theory of international trade and the theory of industrial organization*" (205). Il en est de même pour la théorie du Commerce International ; à cet égard, J.RAVIX et P-M.ROMANI (206) reconnaissent la nécessité de construire un cadre d'analyse au confluent de deux

(204) C-A.MICHALET 1984, *op.cit.* ; voir à ce sujet le chapitre 1.

(205) M.CASSON in préface à l'ouvrage de A.M.RUGMAN 1981 "Inside the Multinationals, the Economy of Internal Markets", New York Columbia University Press, p. 15-21.

(206) J.RAVIX et P-M.ROMANI 1987 "Economie industrielle de la SIPP : aspects technologiques et concurrentiels dans un cadre multi-sectoriel" Cahiers d'Economie Mondiale n°2, vol.1, juillet-décembre 1987, p. 69-85.

domaines de la Science Economique jusqu'ici cloisonnés : la théorie du Commerce International et l'Economie Industrielle. A l'appui de leur propos vient cette remarque de B.DUCROS : "la théorie de la spécialisation internationale ne peut plus ignorer l'économie industrielle" (207). RAVIX et ROMANI distinguent deux méthodes :

- Soit, à l'instar de R.CAVES (1983) et B.DUCROS (1985), un élargissement de la théorie du Commerce International aux acquis de l'Economie Industrielle.

- Soit, dans la voie tracée par C-A.MICHALET (1981) ou F.MOMIGLIANO (1983) et de manière symétrique, une approche en terme d'internationalisation de l'Economie Industrielle.

Si les travaux menés en France, sous l'influence de l'école française d'Economie Industrielle, relèvent plutôt du second type d'approche (208), les théories développées à l'étranger procéderaient davantage du premier, à savoir un élargissement du paradigme de l'Economie Internationale aux outils de l'Economie Industrielle.

Symptomatique de l'impact des outils de l'Industrial Organization sur le renouveau de la pensée en Economie Internationale, la Revue d'Economie Industrielle a consacré en France un numéro spécial sur ce thème en 1991 (209). M.RAINELLI, dans un article introductif, rappelle l'itinéraire de ce courant depuis la fin des années 1960 (VERNON, CAVES,...). Il met en parallèle la naissance de "l'Economie Industrielle Internationale" et les premiers travaux des cambridgiens sur la concurrence imparfaite (210) : "Dans les deux cas, il existe un corps théorique constitué qui repose sur la concurrence parfaite". La question est alors de savoir si la constatation de régimes de concurrence imparfaits doit ou non motiver la construction d'un nouvel espace théorique. Citant CAVES, M.RAINELLI admet que la tendance est à la complexification des interactions entre les structures nationales et les forces multi-dimensionnelles de la concurrence internationale.

La construction d'un tel corps théorique nécessiterait ainsi la prise en compte des

---

(207) B.DUCROS 1985 "Coûts comparés et concurrence internationale" in Croissance, échanges et monnaie en Economie Internationale, mélanges en l'honneur de J.WEILLER, Economica Paris, p.266.

(208) RAVIX et ROMANI 1987, M.RAINELLI 1992, A.HANAUT 1987 ; à l'exception peut-être des travaux du CEPII qui consistent pour la plupart à introduire des hypothèses de concurrence imparfaite dans les modèles usuels d'Economie Internationale.

(209) "L'Economie Industrielle Internationale : une discipline en construction", numéro spécial, R.E.I.n°55, 1er trimestre 1991, 235 p.

(210) Notamment celui de P.SRAFFA 1926, *op.cit.*

politiques nationales et supranationales (industrielles et commerciales), "les modalités de la formation des prix dans une économie mondiale (...), les accords de coopération entre des firmes de nationalités différentes" (RAINELLI 1991, p.7). Autant de questions qui ne sont que partiellement abordées dans des approches telles que celle proposée par les économistes du MIT. Lors d'une communication plus récente (211), M.RAINELLI distingue en ce qui concerne le fait multinational trois grandes démarches méthodologiques s'inscrivant dans la mouvance de l'Economie Industrielle Internationale.

La première se réfère à la théorie des barrières à l'entrée initiée par J.BAIN en 1956 (212). Selon cette théorie, la FMN désireuse de s'implanter sur un nouveau territoire connaît un désavantage -en terme d'information notamment- par rapport aux firmes déjà présentes sur le marché. Pour réussir à s'imposer, elle devra surcompenser ce déficit par un avantage supérieur de type monopolistique (différenciation des produits, économies d'échelle, innovation technique, etc...).

La deuxième est inspirée des théories de l'oligopole. L'investissement direct dans un pays *i* est envisagé comme une réaction à des investissements analogues antérieurs provenant de ce pays *i*. Les résultats empiriques tendent à invalider cette hypothèse en raison de la grande variabilité des délais de réaction constatée (213).

Enfin, la troisième se fonde sur les comportements stratégiques des FMN et des Etats (214). Selon cette approche, le choix stratégique d'une entreprise vise à modifier celui des firmes concurrentes. Ces choix accompagnent les -ou sont confrontés aux- mesures de politique économique adoptées par les Etats afin de protéger le tissu industriel domestique. A l'instar des thèses de S.HYMER (215), cette conception prévoit les possibilités d'arbitrage entre plusieurs modalités d'internationalisation (exportation, investissement direct, vente de licences,...).

---

(211) M.RAINELLI 1992 "Economie industrielle internationale : l'analyse des firmes multinationales", conférence doctorale organisée par le CERETIM, Rennes, 14/01/1992

(212) J.S.BAIN 1956 "Barriers to New Competition" Harvard University Press

(213) E.GRAHAM 1978 "Transatlantic Investment by Multinational Firms : A Rivalistic Phenomenon?" *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol.1, n°1

(214) Voir notamment A.SMITH 1987 "Strategic Investment, Multinational Corporations and Trade Policy" *European Economic Review*, Vol.31, n°1

(215) S.H.HYMER 1976 "The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment" Cambridge Mass., MIT Press

Pourtant, un problème de taille se dresse dès lors que l'on veut tester une théorie relative à la multinationalisation : la faible disponibilité et/ou la grande hétérogénéité des données (définition du seuil de l'investissement direct variant selon les pays et les époques, rupture de certains accord non mentionnée systématiquement, etc...) (216).

## II - Approches théoriques dominantes -

L'IDE est le champ d'étude privilégié où sont étroitement mêlés éléments micro-économiques (les FMN) et macro-économiques (les Etats-nations). C'est pourquoi ne seront traitées dans ce point que les principales tentatives de conceptualisation faisant intervenir les deux approches.

### A) La théorie de l'internalisation

L'approche des auteurs de ce courant (A.M.RUGMAN, *op.cit.* mais aussi P.BUCKLEY et M.CASSON (217),...) se fonde sur la reconnaissance d'imperfections du marché. Mais ce simple aspect ne constitue pas l'originalité de ce courant car d'autres auteurs (218) avaient déjà appliqué les hypothèses de l'Industrial Organization à l'explication de la multinationalisation.

Les théories de l'internalisation étendues au contexte international se singularisent en fait par l'utilisation des travaux de R.H.COASE (1937, *op.cit.*) à propos de l'arbitrage entre marché (externalisation) et hiérarchie (internalisation). RUGMAN définit ainsi l'internalisation comme le processus de création d'un marché au sein d'une firme (1981, *op.cit.* p.28). Si l'on admet que "les coûts de transaction liés aux imperfections du marché culminent à l'occasion des opérations d'échanges internationaux"(219), le choix entre internalisation et externalisation peut se traduire de manière progressive par une succession d'étapes telles que la vente de licence, l'exportation, l'ouverture d'une succursale à l'étranger, etc ... (RUGMAN 1981, *op.cit.* p.25).

---

(216) Voir à ce sujet M.DELAPIERRE 1984 "La dimension productive : la structure des investissements directs" in C-A.MICHALET, *op.cit.*, chapitre 2, p.79.

(217) P.BUCKLEY & M.CASSON 1976 "The Future of the Multinational Enterprise" Mac Millan, Basingstoke and London.

(218) tels que S.H.HYMER 1976, *op.cit.*

(219) C-A.MICHALET 1988 "Les accords inter-firmes internationaux : un cadre pour l'analyse" in T.E.I., *op.cit.* p. 278-290.

Toutefois, la critique principale que l'on peut adresser à l'encontre de ces théories concerne l'insatisfaisante explication de la délocalisation des activités. En effet, les tenants de ce courant théorique ne parviennent pas à expliquer pourquoi les firmes ont intérêt à internaliser à l'étranger plutôt que sur le territoire national.

### B) Les théories éclectique et synthétique de l'IDE

Ces théories ont été élaborées respectivement par J.H.DUNNING (220) et J-L. MUCCHIELLI (221). Elles sont décrites de manière succincte dans un même point car les démarches sont voisines.

La théorie éclectique développée par J.H.DUNNING, appelée également paradigme O.L.I. (pour Ownership, Localisation, Internalisation), comporte trois niveaux d'analyse associés à trois types d'avantages :

- avantage spécifique ou monopolistique (la firme),
- avantage macro-économique de localisation (le pays),
- avantage à l'internalisation (le marché).

L'optique de l'auteur traduit la recherche d'une combinaison des trois types d'avantages de la part des entreprises et l'IDE n'est que la phase la plus aboutie de cette recherche ; une firme délocalise tout ou partie de sa production lorsqu'elle dispose des trois avantages à la fois.

Les caractéristiques structurelles des Etats-nations sont ainsi intégrées à l'analyse. Or, elles relèvent bien souvent de mesures institutionnelles liées à des choix politiques. L'OCDE (222) a tenté de recenser les divers stimulants et obstacles à l'IDE et en a dressé la typologie suivante :

---

(220) J.H.DUNNING 1981 "International Production and the Multinational Enterprise" G.Allen & Unwin, Londres.

(221) J-L.MUCCHIELLI 1991 "Alliances stratégiques et firmes multinationales : une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation" in R.E.I. n°55, p. 118-133. On peut par ailleurs trouver une synthèse des travaux de DUNNING et MUCCHIELLI dans la thèse de D.CHARNEAU 1989, *op. cit.* p.220.

(222) OCDE 1989 "Stimulants et obstacles à l'investissement : effets sur l'investissement direct international", OCDE, Paris.

1) Incitations fiscales (amortissement accéléré, taux d'imposition préférentiels, exonérations fiscales et crédits d'impôts, hauteur des cotisations de sécurité sociale,...)

2) Incitations financières (subventions, garanties d'emprunts, prêts assortis de conditions de faveur,...)

3) Mesures non financières (aides aux infrastructures, marchés publics, création de zones franches ou de libre-échange, technopoles, prestation de services,...)

Les résultats de l'étude effectuée par l'OCDE indiquent que l'action des Etats est loin d'être neutre vis-à-vis des choix de localisation de l'IDE. En ce qui concerne les pays européens, l'Irlande impose par exemple à taux réduits (10%) les bénéfices des sociétés provenant de la vente des produits manufacturés, dispositif qui remplace depuis 1981 le système d'aides aux exportations (Export Sales Relief Scheme). De même, le Royaume-Uni a récemment remplacé le système d'amortissement accéléré par un abaissement des barèmes de l'impôt sur les sociétés.

Comme DUNNING, J-L.MUCCHIELLI opère une distinction entre plusieurs formes d'avantages regroupées en deux catégories : compétitifs et comparatifs. L'arbitrage entre les différentes modalités de pénétration des marchés découle de l'estimation de ces avantages respectifs (223).

L'originalité de la démarche réside en fait dans le support théorique qu'il utilise : la décomposition -ou segmentation- des processus productifs (224). Dès lors, la théorie qui prévaut concernant les échanges (DIPP) est également appliquée à l'IDE ; "la frontière entre les exportations de marchandises et celles de biens capitaux s'atténue parfois sensiblement (...). La question centrale désormais posée est celle de l'échange international, sans précision de la nature de ce qui est échangé" (225).

Toutefois, et cette caractéristique émane de l'auteur lui-même, la théorie synthétique comme le paradigme O.L.I. ont le défaut de représenter davantage une typologie des déterminants de l'IDE qu'une véritable théorie de la multinationalisation (J-L. MUCCHIELLI 1991). Chaque cas risque ainsi d'être expliqué d'une manière particulière sans la mise en évidence des mécanismes fondamentaux qui président à la délocalisation.

---

(223) J-L.MUCCHIELLI 1985 "Les firmes multinationales, mutations et perspectives", Economica, Paris.

(224) B.LASSUDRIE-DUCHENÈ 1982 "DIPP et autonomie nationale" in H.BOURGUINAT (dir.) Internationalisation et autonomie de décision : les choix, français, Economica Paris.

(225) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.225.

Nous ne reviendrons pas dans ce point sur les choix théoriques adoptés dans ce document (voir chapitre 1, section 2 et chapitre 2, section 1). Les fondements de la problématique ne sont plus les mêmes et les questions posées en termes internationaux font place à d'autres questions relatives à la globalisation des marchés et des comportements.

### III - Le contexte de l'intégration européenne -

Sans anticiper sur les développements de la seconde partie (chapitre 5), on ne peut évoquer les investissements directs de la CEE sans faire état du cadre particulier dans lequel ils se déroulent. "L'internationalisation des échanges se fait de plus en plus par ce biais et on s'attend particulièrement à ce que la restructuration des entreprises européennes, visant à une meilleure intégration en vue de l'ouverture des frontières prévue pour 1993, se réalise essentiellement à l'aide d'investissements directs" (226). La Commission des Communautés Européennes (CCE) manifeste d'ailleurs un intérêt croissant dans ce domaine : "la libéralisation des mouvements de capitaux dans le cadre de la création du Marché Unique et la perspective à moyen terme d'une Union Economique et Monétaire Européenne a créé parmi les services de la CCE un besoin accru de statistiques fiables en matière de flux internationaux de capitaux" (227).

Les études empiriques menées sur ce thème montrent un net accroissement des opérations de fusions-acquisitions en Europe depuis la signature de l'Acte Unique (1986), principalement entre firmes communautaires (228). Ces opérations s'effectueraient même davantage entre firmes de même nationalité plutôt qu'entre firmes européennes (229). Que recouvre ce que certains appellent une "frénésie de la croissance externe des entreprises européennes" (230, p.26) et pourquoi ces phénomènes se rencontrent surtout en Europe? Existe-t-il des liens de causalité entre l'intégration européenne et les stratégies des firmes multinationales?

---

(226) C.SPANNEUT, *op.cit.* p.5.

(227) *Ibid.*

(228) C.ROUAM 1989 "L'attitude de la CEE vis-à-vis des opérations de fusion-acquisition internationales" Communication au colloque GRECO-CNRS, GERDIC, Saint Malo, juin 1989.

(229) Selon les rapports CCE sur la politique de la concurrence 1986-1990, le ratio prises de participation majoritaire et fusions-absorptions "communautaires" et opérations de même nature entre firmes "nationales" serait pour les IAA de 0,44 (64/144 entre 1984 et 1989).

(230) F.MORIN 1991 "L'émergence d'un appareil productif européen" in L'Europe industrielle horizon 93 (sous la dir. de J-P.GILLY), Vol.1 Les groupes et l'intégration européenne, Notes et Etudes Documentaires n° 4926-27, La Documentation Française, p. 17-36.

Tout d'abord, certaines tendances relatives aux investissements croisés entre pays de la CEE semblent se dégager depuis quelques années et permettent de mieux cerner les ressorts de l'IDE. "Le mouvement actuel de restructuration à l'échelle européenne est surtout le fait de grands groupes" (231). De plus, ces restructurations s'effectuent alors mêmes que les échanges internationaux intra-européens s'accélèrent (232). Il s'avère nécessaire de procéder à quelques rappels théoriques propres à l'intégration économique spatiale.

L'idée la plus répandue concernant l'IDE dans un contexte d'intégration concerne le "tariff-jumping effect" (233, p.82) selon lequel l'implantation productive directe constitue un mode de pénétration d'un marché protégé par des droits de douane. Selon MOLLE et MORSINK, cet effet serait en fait toujours valable en cas d'abolition des droits de douane en raison de l'existence d'obstacles non tarifaires aux échanges. Dans cette optique, l'IDE est conçu comme un mode alternatif d'accès aux marchés étrangers et en particulier au Marché Unique par rapport aux exportations. Plusieurs auteurs ont montré cependant le caractère complémentaire de ces deux stratégies d'internationalisation. A commencer par MOLLE et MORSINK eux-mêmes qui établissent une relation non linéaire entre échanges et IDE : un niveau minimum de flux d'échanges est nécessaire à l'apparition de l'IDE, sans que le dépassement de ce niveau influe sur l'accélération des flux d'investissement. C.POTTIER (*op.cit.*) remet également en cause les théories présentant échanges et IDE comme des solutions substituables. Selon ces dernières, l'intégration européenne, via l'affaiblissement des obstacles à l'exportation, devrait limiter les acquisitions entre firmes de la CEE. Or, ce n'est pas le cas. Ces deux stratégies s'avèrent donc complémentaires bien que d'autres auteurs estiment qu'un certain niveau de droit de douane puisse décourager l'investissement direct (234).

Ensuite, "la CEE joue un rôle plus spécifique d'espace de déréglementation" (POTTIER). Paradoxalement, l'abaissement des barrières commerciales renforce la nécessité des fusions-acquisitions. En effet, la déréglementation contribue à aviver la concurrence sur un marché territorial. De ce fait, l'acquisition représente le plus rapide moyen pour contre-attaquer. En outre, on considère que le risque de change décourage l'IDE. Une plus grande

---

(231) *Ibid*, p.24.

(232) C.POTTIER 1991 "Les groupes européens à la recherche d'une taille mondiale", in J-P.GILLY, *op.cit.* p. 61-78.

(233) W.MOLLE & R.MORSINK 1991 "Intra-European Direct Investment", in Multinationals and Europe 92 - Strategies for the Future B.BÜRGENMEIER & J-L.MUCCHIELLI (Eds), Routledge New York, p. 81-99.

(234) A.SMITH 1987, *op.cit.* p.89.

intégration monétaire en Europe, en stabilisant les taux de change, stimule ainsi l'IDE des pays riches vers les pays pauvres et contribue encore à renforcer la cohésion de la CEE (MOLLE et MORSINK *op.cit.* p.98).

Pour d'autres auteurs enfin, le phénomène groupe "répond à une logique d'efficience" - réduction des coûts- dans des secteurs réunissant deux caractéristiques : économies d'accès aux marchés financiers et opportunités d'exploitation des résultats de la recherche-développement. Lorsque ces dernières ne sont pas réunies, c'est la logique de pouvoir qui domine (235). Cette dernière conduit par exemple une firme à être présente sur tous les marchés nationaux de la CEE pour procéder à des arbitrages de place (POTTIER) ou répondre aux différences entre les demandes nationales (236).

Quant aux relations de causalité qui existeraient entre l'intégration économique européenne (IEE) et les stratégies des FMN, il semble impossible de déterminer l'antériorité de l'un ou l'autre de ces phénomènes. Si pour certains "l'intégration économique européenne ne pourra se réaliser que si l'Europe devient un espace d'intégration des stratégies des groupes européens" (237), l'unification complète du marché communautaire en 1993 va avoir des effets incitatifs directs sur la globalisation des groupes européens et non européens dans la CEE pour d'autres (238).

En fait, il appert que les interactions (effets de *feed-back*, typiques du fonctionnement d'un système) caractérisent le mieux les relations entre IEE et stratégies des FMN. En effet, si l'action des Pouvoirs Publics est facteur d'intégration (239), notamment pour les firmes, ces dernières participent également activement au processus d'intégration économique en Europe. A propos de la sous-traitance internationale, des économistes ont remarqué que l'IEE

---

(235) D.ENCAOUA et A.JACQUEMIN 1982 "Organizational Efficiency and Monopoly Power : the Case of French Industrial Groups", *European Economic Review* n°19, septembre 1982.

(236) J.SAVARY 1989 "Des stratégies multinationales aux stratégies globales des groupes en Europe", communication au Colloque international sur Les groupes industriels et financiers et l'intégration européenne. LEREP Toulouse, septembre 1989.

(237) J-P.GILLY 1991, introduction, *op.cit.* p.9.

(238) J.CANTWELL 1988 "The Reorganisation of European Industries After Integration : Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities", in Multinationals and the European Community J.DUNNING & P.ROBSON (Eds), Basic Blackwell, Oxford.

(239) Entraînant, pêle-mêle, une unification des conditions de l'activité des firmes dans tous les pays, l'amélioration des moyens de transport et de communication, la réduction de l'obstacle culturel par la plus grande mobilité des personnes, l'homogénéisation croissante de la demande européenne, etc...

favorisait le "trafic de perfectionnement passif" entre les pays de la CEE, surtout entre ceux qui sont le plus anciennement intégrés (France, Belgique, RFA, Pays-Bas) ; de façon symétrique, ils ont noté que le développement de cette forme de relations économiques internationales contribuait en retour au renforcement de l'IEE (240). "C'est aussi l'action des entreprises elles-mêmes (...) qui, modifiant les conditions de la concurrence, les conduit à accentuer leur globalisation" (J.SAVARY, *op.cit.* p.14).

Il convient, en guise de conclusion, de rappeler que l'IEE s'inscrit à notre sens dans un mouvement plus vaste d'intégration globale: "L'IEE n'est qu'un élément de la tendance fondamentale à la mondialisation de l'activité des firmes (...). La CEE apparaît d'abord comme un lieu intermédiaire et transitoire du processus d'intégration économique mondiale (...). En tout cas, la faible protection de l'espace communautaire ne permet pas aux firmes européennes d'être les seules bénéficiaires du processus d'intégration en Europe" (POTTIER, *op.cit.* p.76). Une telle hypothèse tend à relativiser le pouvoir institutionnel de la CEE sur les forces dynamiques et globalisantes de l'activité économique.

## SECTION 2 Elaboration d'une typologie des groupes internationaux des IHA

### I - Le cadre des investissements internationaux dans les IAA -

L'intégration de l'activité de transformation des produits de la mer aux industries agro-alimentaires (IAA) n'est pas récente en Europe et les actuels leaders dans ce domaine appartiennent depuis fort longtemps aux plus grands groupes mondiaux des IAA (UNILEVER, NESTLE). Dès 1978, on parle d'une "intégration croissante des pêches à l'économie agro-alimentaire et à l'économie des Etats-Nations en général" (241). En revanche, l'implication de nouveaux groupes -agro-alimentaires ou non- dans l'exploitation des produits de la pêche et de ses industries connexes est un phénomène plus nouveau par son ampleur et sa généralisation en Europe.

L'interpénétration plus marquée des méso-systèmes agro et halio-alimentaires rend nécessaire l'analyse des stratégies d'internationalisation (en terme d'IDE) dans les IAA. Le tableau 23 présente ainsi les dix premiers groupes agro-alimentaires européens dont les trois premiers figurent également parmi les leaders mondiaux :

(240) C.CHARBIT, J.T.RAVIX, P.M.ROMANI 1991 "Sous-traitance et intégration industrielle européenne" in R.E.I. n°55, p.188.

(241) J-L.TROEL 1978 "Contribution à l'analyse de la stratégie des groupes internationaux dans le secteur des produits de la mer et de l'aquaculture", Mémoire de fin d'études ENITIAA, Deux tomes, 106 et 141 p., Nantes.

Tableau 23

## Les 10 premiers groupes européens des IAA en 1989

Rang		Nom	Pays	CA alim.89 (en Mlrds USD)
Europe	Monde			
1	3	Nestlé	Suisse	29,60
2	4	Unilever	P-B/R-U	17,40
3	7	Grand Met.	R-U	11,40
4	13	Allied Lyons	R-U	8,90
5	15	Ferruzzi	Italie	8,50
6	17	Sucres & Denrées	France	7,90
7	19	Dalgety	R-U	7,70
8	20	BSN	France	7,57
9	29	Tate & Lyle	R-U	5,40
10	35	Hillsdown Holding	R-U	4,77

Source : Agrodata 1990 (242).

Il est intéressant de constater qu'au moins quatre de ces groupes possèdent des intérêts dans la transformation et le négoce du poisson (Nestlé, Unilever, Sucres & Denrées, Hillsdown Holding). Les deux leaders ont connu depuis quelques années des trajectoires assez différentes. Unilever, premier groupe mondial des IAA deux ans auparavant mais "engagé sur des secteurs peu porteurs (corps gras), voit son activité régresser en 1989 dans l'agro-alimentaire (-11%)" (243). Cette firme s'est ainsi laissé distancée par sa rivale européenne Nestlé qui a enregistré une hausse de son chiffre d'affaires en 1989 de +18%, grâce notamment aux acquisitions de Buitoni Perugina et Rowntree. Quant aux pays d'origine de ces FMN, le Royaume-Uni arrive largement en tête des pays européens bien qu'au niveau mondial, on assiste à une "dispersion des origines nationales de ces grands groupes, signe d'une internationalisation accrue de l'agro-alimentaire" (244).

L'évolution récente des flux d'investissements directs dans les IAA est décrite dans le graphique 14. On observe un net accroissement de ces flux à partir de 1986, tant européens

(242) Agra Alimentation n°1211, 14/06/90

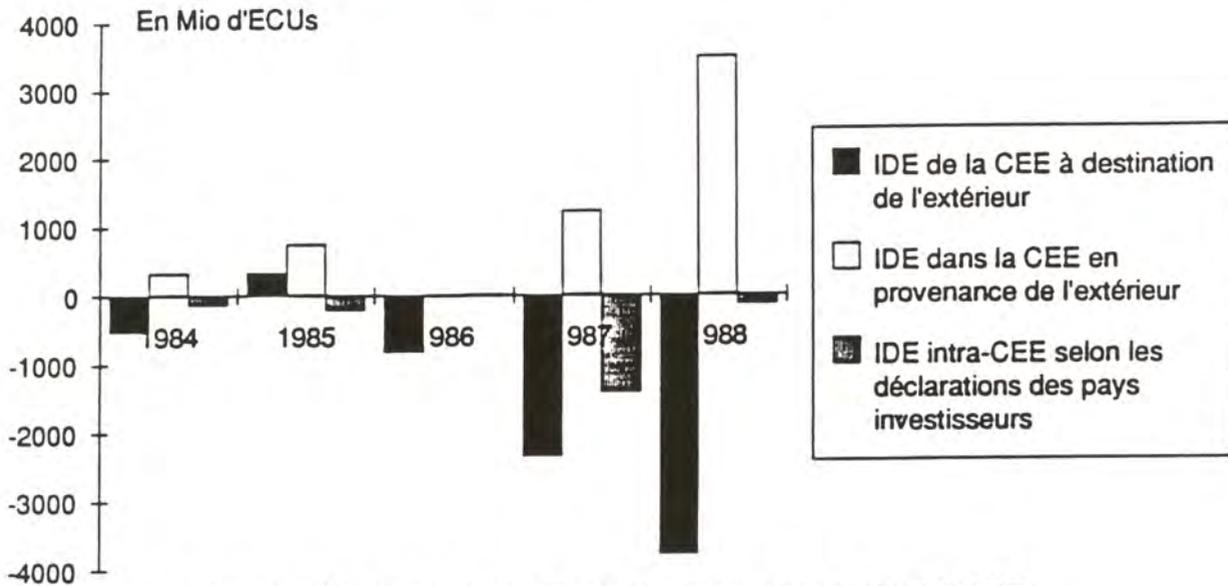
(243) Ibid

(244) Ibid

vers l'"extérieur" que des pays tiers vers la CEE. Les premiers représentaient ainsi en 1988 12% de l'IDE total de la CEE tandis que la part des seconds s'élevait à 24% des investissements totaux dans la Communauté cette même année.

### Graphique 14

#### IDE des industries agricoles et alimentaires de la CEE



Source : élaboration propre d'après les estimations de l'EUROSTAT

NB : Pour les flux d'investissement direct de la CEE (extra et intra-CEE), un chiffre positif indique un désinvestissement net et un chiffre négatif indique un investissement net ; inversement pour les investissements directs dans la CEE en provenance de l'extérieur. Les bénéfices réinvestis sont exclus

Il n'est guère possible dans ces conditions de conclure à une accélération des investissements internationaux dans la CEE à l'approche de la création du Marché Unique et 1993 pourrait bien apparaître comme une "date banale pour les IAA" (245). Ce constat est renforcé par l'observation des flux d'IDE intra-communautaires, loin d'atteindre des valeurs élevées à l'exception de 1987 (-1,4 milliards d'ECUs). Pourtant, l'IDE intra-CEE décrit une croissance relativement forte à l'échelle de l'économie dans son ensemble, de l'ordre de +45,4% en rythme annuel moyen de 1984 à 1988 (4 à 19 milliards d'ECUs), mais cette croissance concerne essentiellement les services.

(245) J-M.BOUQUERY 1988 "1992 : Conséquences pour les IAA de l'achèvement du Marché Intérieur", AND-IGIA, Ministère de l'agriculture, p.25.

Tableau 24

## INVESTISSEMENTS DIRECTS DES PAYS DE LA CEE ET DES ETATS-UNIS POUR LES IAA

En Mio d'ECUs	1984	1985	1986	1987	1988
<b>Royaume-Uni</b>					
IDE total	-295	698	-500	-1782	-2557
dont intra-CEE	n.d.	78	246	-393	n.d.
<b>Italie</b>					
IDE total	-4	-43	-23	-50	200
dont intra-CEE	-4	-28	-5	-33	189
<b>France</b>					
IDE total	-73	-103	-111	-750	-1437
dont intra-CEE	-29	-40	-64	-456	-1050
<b>Etats-Unis</b>					
IDE total	-537	-295	-40	332	497

NB Un chiffre positif indique un désinvestissement net  
 Un chiffre négatif indique un investissement net  
 Les bénéfices réinvestis sont exclus

Tableau 25

## INVESTISSEMENTS DIRECTS DANS LES PAYS DE LA CEE ET AUX ETATS-UNIS POUR LES IAA

En Mio d'ECUs	1984	1985	1986	1987	1988
<b>Royaume-Uni</b>					
IDE total	-49	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
dont intra-CEE	-8	7	13	30	349
<b>Italie</b>					
IDE total	5	113	31	109	364
dont intra-CEE	16	21	10	10	32
<b>France</b>					
IDE total	11	82	65	342	1701
dont intra-CEE	-17	40	35	27	1074
<b>Allemagne</b>					
IDE total	93	-81	-28	251	-107
dont intra-CEE	55	1	-23	n.d.	n.d.
<b>Etats-Unis</b>					
IDE total	360	3048	886	2702	1001

NB Un chiffre positif indique un investissement net  
 Un chiffre négatif indique un désinvestissement net  
 Les bénéfices réinvestis sont exclus

Sources nationales (données harmonisées par EUROSTAT et reconstituées):  
 Central Statistical Office (R-U); Banca d'Italia (Italie); Banque de France (France);  
 Deutsche Bundesbank (Allemagne); Survey of Current Business (Etats-Unis).

Si, à l'échelle de la CEE, les mouvements de capitaux ne semblent pas traduire des comportements d'investissement adoptés dans la perspective du Marché Unique, il faut préciser que l'IDE diffère selon les pays communautaires considérés. Ainsi, le Royaume-Uni, pays de "naissance" de nombreuses FMN des IAA, ne privilégie absolument pas l'espace communautaire par rapport au reste du monde (tableau 24). La nette accélération des investissements britanniques en fin de période n'a profité à la CEE qu'à hauteur de 22% en 1987. A l'opposé, la France et l'Italie favorisent les pays de la CEE en tant que pays d'accueil de leurs investissements internationaux. A titre de comparaison, les chiffres américains indiquent un retrait sensible et continu des Etats-Unis dans la course globale à la multinationalisation des IAA au cours de la période.

De même, les pays qui investissent le plus à l'étranger sont aussi ceux qui accueillent sur leur territoire des filiales d'entreprises étrangères (tableau 25). En France, plus de 63% des capitaux étrangers investis dans l'agro-alimentaire provenaient des autres pays de la CEE en 1988. Même le Royaume-Uni présente en fin de période les caractéristiques d'une terre d'accueil des investissements directs. Quant aux Etats-Unis, on observe sur les cinq années un haut niveau de la pénétration de l'économie agro-alimentaire par des capitaux extérieurs.

En outre, on observe un recentrage des FMN sur leur activité principale ou leur savoir-faire. "Les diversifications sont subordonnées aux synergies avec des activités existantes. Ces tendances structurelles remettent en cause les conglomérats issus de l'internationalisation du capital dans les années 1960 ou 1970" (246). Des bouleversements sont également constatés de 1982 à 1987 : un fort mouvement de fusions-acquisitions affecte depuis le début des années 1980 les Etats-Unis et se propage ensuite à travers l'Europe ; ce mouvement est caractérisé par une hausse marquée des investissements et une réduction des effectifs employés (247).

Ces remarques générales sur les tendances de l'IDE dans le domaine des IAA nous permettent désormais de cadrer les phénomènes analogues concernant les industries halio-alimentaires.

---

(246) I.NEFUSSI 1989 "Les industries agro-alimentaires" P.U.F., coll. *Que sais-je?*, p.83.

(247) EUROSTAF-DAFSA 1988 "Les grands groupes de l'agro-alimentaire dans le monde", Coll. Analyse de stratégies et structures comparées.

## II - Les groupes "internationaux" des IHA -

L'analyse des mouvements de capitaux relatifs aux industries halio-alimentaires s'avère déterminante dans la mise en évidence du processus de spécialisation. En effet, elle constitue une pierre d'achoppement pour les théories de la division internationale du travail : une partie plus ou moins importante de la "spécialisation" apparente (248) d'une nation découle souvent de filiales d'entreprises étrangères implantées sur le territoire domestique. Il importe dans ces conditions de cerner le sens et l'intensité de ces flux afin de savoir si, à l'échelle de l'Europe, une certaine unité géographique du capital est décelable ou non.

Le phénomène des investissements internationaux relatifs aux industries de la pêche n'a fait l'objet, à notre connaissance, que d'une seule étude approfondie et systématique (249). Celle-ci est largement utilisée dans ce paragraphe, à défaut d'informations complètes plus récentes.

Un classement des firmes multi-territoriales a pu être établi sur la base de multiples sources d'information (tableau 26). Bien que non exhaustive, cette liste recense les principaux acteurs internationaux des IHA évoluant en Europe .

Les deux premières firmes, multinationales géantes de l'agro-alimentaire, dominent le système européen des pêches depuis presque trois décennies. Bien qu'UNILEVER ait, au plan mondial, cédé son leadership et soit même "dépassée" par NESTLE, elle demeure en tête des entreprises impliquées dans le MSHA (méso-système halio-alimentaire) européen. En effet, elle compte parmi les plus importantes sociétés mondiales d'armement, de transformation et de distribution du poisson, grâce à ses puissantes filiales que sont BIRDS EYE au Royaume-Uni ou NORDSEE et LANGNESE IGLO en Allemagne.

Derrière ces leaders aux activités diversifiées, figurent quelques puissants groupes spécialisés, intégrés verticalement et suiveurs historiques en Europe des géants des IAA (250). Leur importance en terme de chiffre d'affaires et d'activité internationale est d'ailleurs souvent voisine de la part "halio-alimentaire" du chiffre d'affaires de NESTLE ou

---

(248) *i.e.* révélée par les échanges internationaux, soit un angle réducteur pour cette notion.

(249) J-L TROEL 1978 "Contribution à l'analyse de la stratégie des groupes internationaux dans le secteur des produits de la mer et de l'aquaculture" (sous la direction de D.L'HOSTIS), Mémoire de fin d'études ENTIAA, 2 tomes, Nantes.

(250) Leur création date soit, à l'instar des leaders, de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle (SAUPIQUET, PECHE & FROID via les Pêcheries DELPIERRE), soit de l'après-Seconde Guerre mondiale (PIETERS 1953, PESCANOVA 1958, ASSOCIATED FISHERIES 1962).

Tableau 26

**CLASSEMENT DES ENTREPRISES INTERNATIONALISEES DU MESO-SYSTEME HALIO-ALIMENTAIRE  
EUROPEEN EN 1990**

R*	NOM	Pays	CA global (Mio ECU SPA)	Année	Dont I.H-A. ou IAA	Rang
1	UNILEVER	R-U/P-B	40 700	90	13,1%	2
2	NESTLE	Suisse	43 000	90	31,7%	1
3	UNITED BISCUITS	R-U	5502	90	22,0%	5
4	PESCANOVA	Espagne	438	89	100,0%	10
5	HILLSDOWN HOLDINGS	R-U	8516	90	85,0%	4
6	VOLVO	Suède	14 500	90	3,0%	3
7	SAUPIQUET	France	354	88	63,6%	11
8	ASSOCIATED FISHERIES	R-U	172	90	90,0%	12
9	PECHE & FROID	France	143	87	100,0%	13
10	ARTAL BELGIUM	Belgique	1 900	90	7,0	7
11	IFM-BONGRAIN	France	703	90	14,9%	8
12	ITALGEL	Italie	484	89	50,0%	9
13	ALBERT FISHER	R-U	2 095	90	4,0%	6
14	PIETERS VISBEDRIJF	Belgique	65	90	100,0%	14

R\* Rang estimé dans l'activité "pêche et industries connexes" selon les rapports d'activité et le recoupement des informations auprès de la presse spécialisée.

NB : La part du chiffre d'affaires IHA ou IAA ne concerne pas les mêmes activités selon les entreprises :

- ARTAL : CA de la filiale allemande NADLER WERKE
- UNILEVER : Produits surgelés et glaces
- NESTLE : Produits surgelés, produits culinaires et glaces
- UNITED BISCUITS : CA de la filiale ROSS YOUNGS
- HILLSDOWN HOLDINGS : Toutes activités agro-alimentaires
- ITALGEL : Surgelés alimentaires
- ALBERT FISHER : CA cumulés des filiales MORUBEL, LECO, ROEM VAN Y.
- Pour les autres, il s'agit de la part "produits de la pêche"

Source : élaboration propre d'après les rapports d'activité des groupes, la presse professionnelle, l'édition 1991 du rapport annuel du CFCE sur "Les firmes alimentaires étrangères".

## UNILEVER.

Phénomène plus récent, l'entrée dans la branche de grands groupes des IAA constitue un des bouleversements les plus marqués des comportements stratégiques du MSHA survenus lors de la décennie écoulée. La stratégie d'acquisition par absorption est un élément constant des modèles d'entrée dans la branche adoptés par les entreprises de cette catégorie.

Quant aux autres intervenants, ils ont été scindés en deux classes de façon arbitraire. La première comporte des firmes mono-territoriales ; bien que celles-ci ne devraient pas figurer dans un paragraphe consacré aux entreprises internationalisées, elles sont mentionnées ici en raison de leur participation de fait à l'oligopole halio-alimentaire européen. Ceci tient à leur taille et aux potentialités de déploiement de leurs activités, tant sur leur territoire national d'origine qu'à l'étranger. La seconde ne comprend que des firmes originaires de pays tiers implantées sur le territoire de la CEE. Leur présence est plus ou moins ancienne selon les firmes : si certaines ont cédé -ou souhaitent le faire- une partie de leurs actifs en Europe (HEINZ, NATIONAL SEA PRODUCTS), d'autres cherchent à s'établir durablement (telles que les firmes japonaises nouvellement installées dans la CEE MARUBENI, MITSUBISHI).

### III - Une tentative de typologie des groupes stratégiques -

La seule étude d'importance sur le sujet (251) n'a pas fait l'objet d'une typologie des firmes. Elle a néanmoins tenté de jeter les bases d'un éventuel travail dans ce sens (*op.cit.* p.97 et suivantes, tome 1).

Cependant, plutôt qu'une typologie fondée sur l'origine géographique des sociétés -qui constitue un mode délibéré de présentation dans l'ouvrage cité-, il nous a semblé plus fécond de s'inspirer des récentes avancées en matière de stratégie des groupes industriels (252). Les classements suivants ont donc été opérés en fonction des similitudes historiques des groupes (date d'entrée et degré de spécialisation dans le méso-système halio-alimentaire, taille des groupes,...) et des orientations stratégiques destinées à contourner les contraintes du méso-système.

---

(251) J-L. TROEL 1978, *op.cit.*

(252) Voir à ce sujet, dans le Traité d'Economie Industrielle, les contributions de F.MORIN, Y.MORVAN, M.MARCHESNAY et J.SAVARY (*op.cit.*, chapitre 5, p. 412-460).

### A) Les géants européens des IAA (253)

D'un point de vue historique, les constitutions respectives de ces deux empires des IAA présentent bien des points communs. Créés autour du début de siècle, les deux groupes ont diversifié leur activité essentiellement dans les IAA.

Pourtant, les deux firmes s'engagent à des périodes différentes dans l'exploitation des produits de la pêche. Dès 1919, UNILEVER acquiert MAC FISHERIES (Roy.-Uni, société d'armement disparue en 1962), NORDSEE en 1932 (254) puis BIRDS EYE en 1945. Quant à NESTLE, c'est seulement en 1962 que la firme absorbe le consortium suédois FINDUS -pour *Fruit Industry*- et s'implante alors dans la plupart des pays européens et non européens : 1962 en France (255), 1967 en Grande-Bretagne (256), 1971 en Espagne, 1975 au Japon,...

Or, les deux groupes vont poursuivre des stratégies relativement proches pendant de nombreuses années, NESTLE restant toujours un peu en retrait par rapport à sa rivale anglo-néerlandaise. Cette stratégie consistait à s'implanter systématiquement dans le marché convoité, en considérant une segmentation nationale des marchés de consommation. En ce qui concerne l'approvisionnement des unités de traitement, ni FINDUS LTD, ni BIRDS EYE ne possèdent de flottilles : les apports proviennent des débarquements de Hull et Grimsby ou de contrats noués avec des sociétés d'armement. En France, FINDUS achète les captures effectuées par les Pêcheries de la Morinie. En revanche, la NORDSEE disposait de ses propres flottilles et la division norvégienne de FINDUS se fournissait en 1977 à hauteur de 77% auprès de ses 9 chalutiers (J-L.TROEL, op.cit. pages 84 et 100). Les intérêts de NESTLE et de UNILEVER étaient si semblables que des filiales communes ont été créées entre les deux groupes en Allemagne, Autriche et Italie (257), véritables "traités de paix

---

(253) La logique de présentation eût voulu que NESTLE figurât dans le point D2 en raison de l'origine extra-communautaire de son capital. La nature particulière de cette FMN et son ancrage marqué sur le territoire de la CEE motive l'évocation de son cas dans ce premier point.

(254) A cette date, UNILEVER prend en fait une participation dans le capital de NORDSEE, part qui deviendra majoritaire en 1948 (68%), complétée par celle de la DRESDNER BANK (31%).

(255) FINDUS s'associe en 1967 à GERVAIS-DANONE et à sa filiale à 48% FRANCE-GLACES pour fonder FRANCE GLACES FINDUS.

(256) Trois sociétés britanniques -ESKIMO FOODS (groupe ASSOCIATED FISHERIES), J.LYONS & Co via la société FROOD et la UNION INTERNATIONAL Co via FROPAX-, fusionnent en 1963 et forment FROPAX ESKIMO FROODS. Une nouvelle fusion de FROPAX ESKIMO FROOD et de FINDUS en 1967 permet la création de FINDUS ESKIMO FROOD, qui deviendra par la suite FINDUS LTD.

(257) Ainsi furent notamment créées FINDNESE (création conjointe de FINDUS JOPA et LANGNESE IGLO) en Allemagne et SAGES (devenue ensuite SAGIT) en Italie ; voir *La Pêche Maritime* n°1119, juin 1971, p.498.

régionaux" dans l'âpre concurrence que se livrent les deux géants en Europe et dans le Monde. Ces créations conjointes découlent d'accords visant à rationaliser les coûts de distribution. Les sociétés ainsi créées représentaient environ 70% du marché dans chacun des pays cités. En particulier, la SAGIT (*Societa Alimentare Generale Italiana*) dégagait un chiffre d'affaires de 455 milliards de liras en 1983 (448 MSPA), soit 60% du marché italien (258).

Il semble que les stratégies respectives des deux firmes divergent depuis quelques années. Il faut préciser que NESTLE-FINDUS est parvenue à combler une partie de son retard sur UNILEVER, notamment au Royaume-Uni où cette dernière a en fait cédé une partie de son avance sur la firme suisse et la société ROSS YOUNG'S (groupe ASSOCIATED FISHERIES) :

#### Estimation des parts du marché britannique des produits surgelés

	1968	1987
BIRDS EYE	60%	23%
FINDUS	20%	7%
ROSS	9%	9%

Source: La Pêche Maritime n°1098 (sept. 69) et *The Grocer* (mars 1989) ; pour mémoire, le marché était estimé en 1987 à 2 milliards de UK£ (soit 4,26 Mlds d'ECU SPA).

D'un côté, UNILEVER n'a pas investi de manière soutenue dans la branche IHA -sinon par ses filiales allemandes et britanniques-, vivant sur ses acquis. Néanmoins, ses filiales allemandes notamment, sous l'égide de DEUTSCHE UNILEVER, dominent toujours dans ce pays et interviennent également sur quelques marchés étrangers : les chiffres d'affaires respectifs de NORDSEE et de LANGNESE IGLO ont ainsi atteint 718 MSPA et 939 MSPA en 1990 (dont 53% sur les produits surgelés) (259). Mais UNILEVER n'est pas très présente sur des marchés importants tels que le marché français (sinon par les marques IGLO ou MARCO BELLINI -COGESAL-). Toutefois, la firme affiche une nette volonté de développer ses activités en Europe -y compris dans l'ex-RDA- sur le marché des produits surgelés. Elle a effectué de lourds investissements dans ce sens *via* NORDSEE et BIRDS

(258) CFCE 1987 "Guide d'approche du marché italien des produits de la mer", CFCE/DPA.

(259) Rapport d'activité de UNILEVER, édition 1991.

EYE. Elle a par ailleurs absorbé en 1989 55 entreprises dans 21 pays pour un montant global de 5,8 Mlds de FLG (soit 3 276 MSPA) (260).

D'un autre côté, NESTLE recentre son activité hali-alimentaire depuis 1988 afin de rationaliser sa production dans certains pays européens et de se débarrasser des segments productifs peu porteurs en terme de rythme de croissance. Le groupe cède ainsi en 1988 sa participation dans PRINCES FOOD à MITSUBISHI (Japon) (261). Inversement, NESTLE acquiert en mars de la même année BUTONI et son importante filiale française DAVIGEL (262). Deux années plus tard, DAVIGEL se sépare d'ASCOR (filiale tournée vers la grande distribution) et recentre son activité sur la demande émanant de la restauration hors foyer (RHF), abandonnant de cette façon les produits DAVIPECHE (263). Ce retrait est compensé par l'autre filiale française de NESTLE -FRANCE GLACES FINDUS (FGF)- qui reprend à son compte la commercialisation de la gamme surgelés de BUTONI. En outre, NESTLE-AEPA (filiale espagnole) transfère en 1990 ses actions de la firme EXCOMA (spécialiste de la distribution de produits alimentaires au secteur hôtelier) à DAVIGEL et EXCOMA devient DAVIGEL ESPANA SA.

Cette dernière opération est symptomatique de la politique commerciale du groupe qui met l'accent sur le développement des exportations en centralisant en Europe le capital productif auprès de quelques unités et en reprenant dans de nombreux pays européens des affaires de distribution déjà existantes. Dans cette optique, la stratégie de DAVIGEL ne se limite pas à de simples acquisitions puisque la firme conclue un accord d'assistance technique avec le groupe japonais NISSIN SUGAR en 1988. Cet accord vise à diversifier l'activité de ce dernier dans les produits surgelés et à ouvrir des marchés à DAVIGEL (264). De plus, NESTLE-FINDUS a fait figure de pionnier en différenciant ses produits par la création en 1985 d'une gamme de plats cuisinés allégés *lean cuisine* ; cette gamme représentait en 1989 15,5% des parts sur le marché britannique des plats surgelés estimé à 340 M£ (697 MSPA).

En résumé, malgré des histoires et des pratiques relativement similaires en Europe

---

(260) Source: *Handelsblatt*, septembre 1990.

(261) PRINCES FOOD conteste au Royaume-Uni le leadership de JOHN WEST (filiale qu'UNILEVER a conservé) sur le segment des produits appertisés.

(262) DAVIGEL dispose de trois sites de production, trois chalutiers surgélateurs et a dégagé un chiffre d'affaires de 344 MSPA en 1989. La participation de NESTLE est passée à 100% début 1990.

(263) *Le Marin*, 15 juin 1990 ; voir aussi, à propos de la firme ASCOR-DAVIPECHE, l'interview de son directeur M.BONHOMME dans *La Surgélation* n°279, juin 1989.

(264) *Agra Alimentation* n°1102, 28 janvier 1988.

(spécialisation IAA, stratégie de conquête des marchés nationaux de la CEE par implantation directe, approvisionnement externalisé à l'exception de NORDSEE, intégrée sur toute la filière,...), les trajectoires des deux leaders divergent sensiblement depuis quelques années. UNILEVER souhaite renforcer sa position en Europe par des investissements accrus dans ses filiales tandis que NESTLE, grâce à l'acquisition de BUTTONI-DAVIGEL en 1988, restructure son activité en fonction d'un marché européen segmenté selon les produits et leur circuit de distribution.

### B) Les groupes spécialisés

Lorsqu'on s'inspire de la typologie élaborée par V.THOLLON-POMMEROL (265), cette deuxième catégorie correspond davantage aux "grands groupes peu diversifiés" qu'à celle des "groupes classiques". En effet, ces groupes sont les "suiveurs historiques" des deux leaders étudiés dans le point précédent ; ils sont spécialisés vers l'exploitation des produits halieutiques depuis leur création.

Ces groupes sont généralement intégrés verticalement en amont de la filière avec des flottilles parfois importantes (PESCANOVA, SAUPIQUET, ASSOCIATED FISHERIES). Mais dans cette catégorie comme dans la précédente, ils ont tous développé des stratégies originales difficilement réductibles à un même type de comportement, malgré quelques constantes.

Le plus important de ces groupes, PESCANOVA (Vigo, Espagne), poursuit une stratégie d'acquisitions dans le cadre d'un déploiement mondial de ses activités. Exclusivement tourné vers la pêche et ses industries connexes, il dispose de 29 participations majoritaires (contre 15 en 1983) et de 4 participations minoritaires en Afrique, Amérique du Sud, Europe et même en Australie, soit en 1989 un investissement global de 52 MSPA (266). Cette croissance externe s'effectue donc par des absorptions et par la création de complexes de transformation, notamment en Amérique du Sud. Pourtant, à en croire le président de cette société (267), PESCANOVA est animée par une volonté de développer ses activités en Europe. Cet objectif s'est traduit par une participation, *via* PESCANOVA-FRANCE, dans le capital de INTERPECHE et de LA MIQUELONNAISE (St Pierre et Miquelon, Fr.), ces

---

(265) Cette typologie est présentée dans Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.302.

(266) Rapport d'activité de PESCANOVA, édition 1990.

(267) Voir les entretiens de Manuel Fernandez Sousa-Faro dans *Le Marin* du 9/10/1990 (p.40) et dans *France Eco Pêche* de janvier 1992 (p. 6-8).

deux sociétés ayant d'ailleurs fusionné en décembre 1991. Cette stratégie s'accompagne surtout de la création de multiples filiales de distribution dans les différents pays européens (EIRANOVA en Irlande, FRUMAR au Portugal, PESCANOVA FRANCE, PESCANOVA ITALIA) à l'instar de NESTLE-FINDUS. Le président du groupe résume sa politique par le souci de "ne pas couper le lien qui unit l'activité de production et le lieu de sa commercialisation. Il faut être présent à la fois en Europe et hors d'Europe" (France Eco Pêche, janvier 1992, p.8). La présence dans les pays tiers est justifiée par l'aspect *approvisionnement* tandis que l'Europe représente pour la firme le principal marché d'écoulement des produits.

Derrière PESCANOVA se tient un "peloton" de trois groupes participant à l'oligopole halio-alimentaire européen : SAUPIQUET, ASSOCIATED FISHERIES et PECHE & FROID.

Les deux premiers de ces groupes ont depuis peu recentré leur activité sur leur domaine de compétence. En effet, SAUPIQUET cède en décembre 1989 sa branche *légumes* en vendant sa filiale CASSEGRAIN au groupe BONDUELLE pour 580 MFF (85 MSPA) ; à cette occasion, la firme focalise son activité sur le poisson et les plats cuisinés. Comme pour PESCANOVA, NESTLE ou UNILEVER, l'effet Marché Unique est intégré à la stratégie de SAUPIQUET et les dirigeants souhaitent accroître leur part sur le marché européen. La firme s'est dotée pour cela de filiales de distribution en Belgique, en Allemagne, en Italie et récemment au Royaume-Uni (268) et la part du chiffre d'affaires à l'exportation est passée pour l'entreprise française de 10% en 1988 à 30% en 1990. Des accords commerciaux ont également pu être contractés avec TRINITY (société italienne de transformation du thon) depuis l'entrée de cette dernière à hauteur de 5,14% dans le capital de SAUPIQUET (avril 1989). Quant à son approvisionnement, la firme dispose de filiales d'armement à la pêche thonière et d'unités de traitement en Afrique (269).

De son côté, le groupe britannique ASSOCIATED FISHERIES a également infléchi ses activités vers la pêche et le négoce. Dès 1977, il vend sa filiale HUMBERSIDE FOOD PROCESSING pour réinvestir les fonds dans plusieurs unités de traitement et de négoce (270). En 1990, des restructurations ont lieu pour rationaliser la production et recentrer l'activité sur la pêche et le négoce (49,2% du CA), l'entreposage frigorifique et le transport (17,8%), l'ingénierie (5,5%) ; la distribution de pétrole constitue également une des branches

(268) Seafood International "Set for International Expansion", septembre 1991, p. 47-51.

(269) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.284.

(270) Dont AFFISH BV (Pays-Bas), WG WHITE (Caviar, saumon fumé) ; J-L.TROEL 1978, *op.cit.* p.96.

d'appartenance du groupe. Symbole du retrait de la transformation effectué par ASSOCIATED FISHERIES., la filiale DA MACRAE (marinades de hareng, saumon fumé,...) est cédée pour moitié en février 1990 à GEEST PLC pour former la co-entreprise MAC FISH Ltd.

Pour le groupe PECHE & FROID, la stratégie est actuellement au développement externe de l'activité avec la récente création d'une unité de transformation à Diego Suarez (Madagascar), en sus des unités sénégalaise et ivoirienne. La firme boulonnaise tente également de diversifier avec plus ou moins de succès (271) ses modes de transformation, même si le thon (marque Pompon Rouge ou en *remplissage*) reste le produit-phare de la société (D.CHARNEAU 1989, op.cit. p.175). Le marché européen est également visé par le groupe, par le biais notamment de sa filiale belge PECHE & FROID INTERNATIONAL.

Enfin, le cas du groupe belge PIETERS VISBEDRIJF est plus singulier. Ce groupe n'est pas intégré en amont dans l'activité de pêche et privilégie davantage la distribution de ces produits par l'acquisition et la création de filiales (272). Il a notamment développé des formes originales de commercialisation : le fast-food spécialisé (PANDALUS) ainsi qu'une chaîne de magasins spécialisés "produits de la mer" (285 références sous la marque AZUR) contrôlée par la filiale MFDC (Modern Food Distribution Company). En outre, pour compléter les apports des ports belges, néerlandais ou britanniques, le groupe s'est diversifié dans la production aquacole par le biais de quatre filiales en France, au Portugal et en Ecosse. Quant aux débouchés, ils ne concernent pas exclusivement le marché européen puisque 43% de son CA restauration collective est exporté, notamment la sole et le turbot vers le Japon et les Etats-Unis. Le groupe projette néanmoins de se développer en Allemagne et de doubler son chiffre d'affaires d'ici 1995.

Alors que l'approvisionnement constituait l'élément déterminant de la stratégie de ces groupes jusque vers les années 1980, motivant la mobilité internationale des capitaux productifs vers les zones de pêche, "il semble que la **stratégie de rationalisation de la production** prend peu à peu le dessus : la firme vise l'obtention des coûts unitaires les plus bas possibles afin d'obtenir une position significative sur un marché dont la taille s'est

---

(271) Si la filiale du froid "LA SURGELATION ALIMENTAIRE" a de bons résultats (11 000t en 1990), le lancement d'une gamme *surimi* (Fishkrab) s'est soldé par un échec commercial.

(272) En France (CAP NORD), aux Pays-Bas (PIETERS BRESKENS, KROONTON), au Royaume-Uni (EUROSEA), etc... Voir l'article "PIETERS, l'Europe dans ses filets" in *Produits de la Mer* n°7, mai-juin 1991, p. 22-23.

sensiblement accrue" (273). Cette stratégie se double d'impératifs commerciaux et les perspectives du Marché Unique en Europe ont eu un poids indéniable dans la prise de décision des firmes en ce qui concerne la recherche de débouchés. Cette dernière s'est traduite depuis quelques années par la création de filiales de distribution dans les différents pays européens et par une volonté de développer les exportations. A cet égard, comme le démontre D.CHARNEAU (*op.cit.*, chapitre 2), tandis que l'internationalisation des activités pouvait apparaître comme la condition d'un essor pour les professionnels lorsque le marché européen était segmenté nationalement, elle est ressentie désormais comme une contrainte de par la perméabilité des marchés, le risque de change, la nécessité de rivaliser à l'échelle européenne ou mondiale avec les firmes concurrentes.

### C) Les nouveaux acteurs venus des IAA

Le recentrage sur le métier d'origine constaté pour les groupes traditionnels du MSHA peut s'étendre au cas de nouveaux entrants dans la transformation des produits halieutiques : rares sont les cas de diversification de type congloméral. "Les diversifications sont subordonnées aux synergies avec des activités existantes" (274).

Ainsi, la plupart des acteurs récemment insérés dans le MSHA proviennent du méso-système de niveau de complexité supérieur, c'est-à-dire celui des IAA.

Le premier de ces groupes en terme de chiffre d'affaires est le britannique UNITED BISCUITS (U.B.). Son implication dans l'activité de traitement des produits de la mer s'est effectuée par l'acquisition d'une filiale de taille dans cette branche : la firme ROSS YOUNG'S. Celle-ci a été rachetée en 1988 pour la somme de 335 M£ (710 MSPA). Dès 1959, YOUNG'S fusionne avec le groupe ROSS et passe en 1969 sous le contrôle de IMPERIAL TOBACCO GROUP. Déjà impliquée dans des activités agro-alimentaires (SMEDLEY), l'offre d'achat donne également à la "IMPS" une participation de 25% dans le capital d'une société d'armement nouvellement constituée à l'époque : la BRITISH UNITED TRAWLERS (275). Pourtant, au terme d'une bataille boursière avec U.B., c'est le groupe HANSON TRUST -appartenant également à la branche des IAA- qui rachète ROSS

---

(273) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.183

(274) J.NEFUSSI 1989, *op.cit.* p.83

(275) En fait, la Commission des monopoles s'est prononcée contre cette fusion du groupe ROSS et de ASSOCIATED FISHERIES ; seules les flottes de pêche ont pu être fusionnées. Voir La Pêche Maritime n°1098, sept. 1969 et n°1105, mars 1970

YOUNG'S en 1986, puis le cède deux années plus tard.

Globalement, U.B. dispose de dix filiales à 100% et a pris trois autres participations majoritaires ainsi que quatre participations minoritaires (Europe, Etats-Unis, Brésil, Japon). ROSS YOUNG'S employait en 1990 9300 personnes réparties dans ses 18 filiales et dégagait un chiffre d'affaires de 564,4 M£ (1140 MSPA) et un résultat net équivalent à 5,3% de ce chiffre. Mais le renchérissement du prix des matières premières conjugué à la baisse des prix de détail pour les produits congelés a conduit en 1990 l'entreprise à fermer cinq usines et à annoncer son retrait de la distribution de détail. Ainsi, le nombre de filiales détenues par ROSS était estimé fin 1991 à 13 unités et le nombre de personnes employées à 6500 (276).

L'intérêt du groupe agro-alimentaire HILLSDOWN HOLDINGS (H.H., Royaume-Uni) pour les produits de la pêche date environ de la même époque que le groupe précédent et s'est traduit de manière similaire. H.H. prend en 1986 une participation minoritaire (45%) dans le groupe canadien CLEARWATER FINE FOODS (pêche, transformation). HILLSDOWN HOLDINGS a depuis étoffé par plusieurs acquisitions successives (277) son activité halio-alimentaire au point d'en décider la réorganisation en 1989 : H.H. cède ses parts dans CLEARWATER et acquiert plusieurs des filiales de cette société (en Europe et en Amérique du nord) dont le CA cumulé atteint en 1990 près de 400 MCAN\$ (285 MECU). Le but de cette restructuration est de substituer l'activité de seconde transformation aux segments moins rémunérateurs que sont les captures et la première transformation. L'enjeu consiste également en un redéploiement international des activités du groupe (278).

Toujours selon le même schéma, un nouveau grand groupe des IAA a fait son entrée dans le MSHA en 1990. Holding d'un groupe sucrier à l'origine, RT HOLDING ARTAL (RT pour Raffinerie Tirlemontoise, Belgique), par le biais de la firme ARTAL BELGIUM, s'est doté d'un puissant groupe agro-alimentaire développé selon deux axes géographiques: les Etats-Unis et l'Europe (voir schéma 5). La structure de l'implantation européenne du groupe semble répondre à une logique financière, de façon réticulaire et transnationale.

Son poids dans la branche halio-alimentaire est étroitement associé à celui de sa filiale

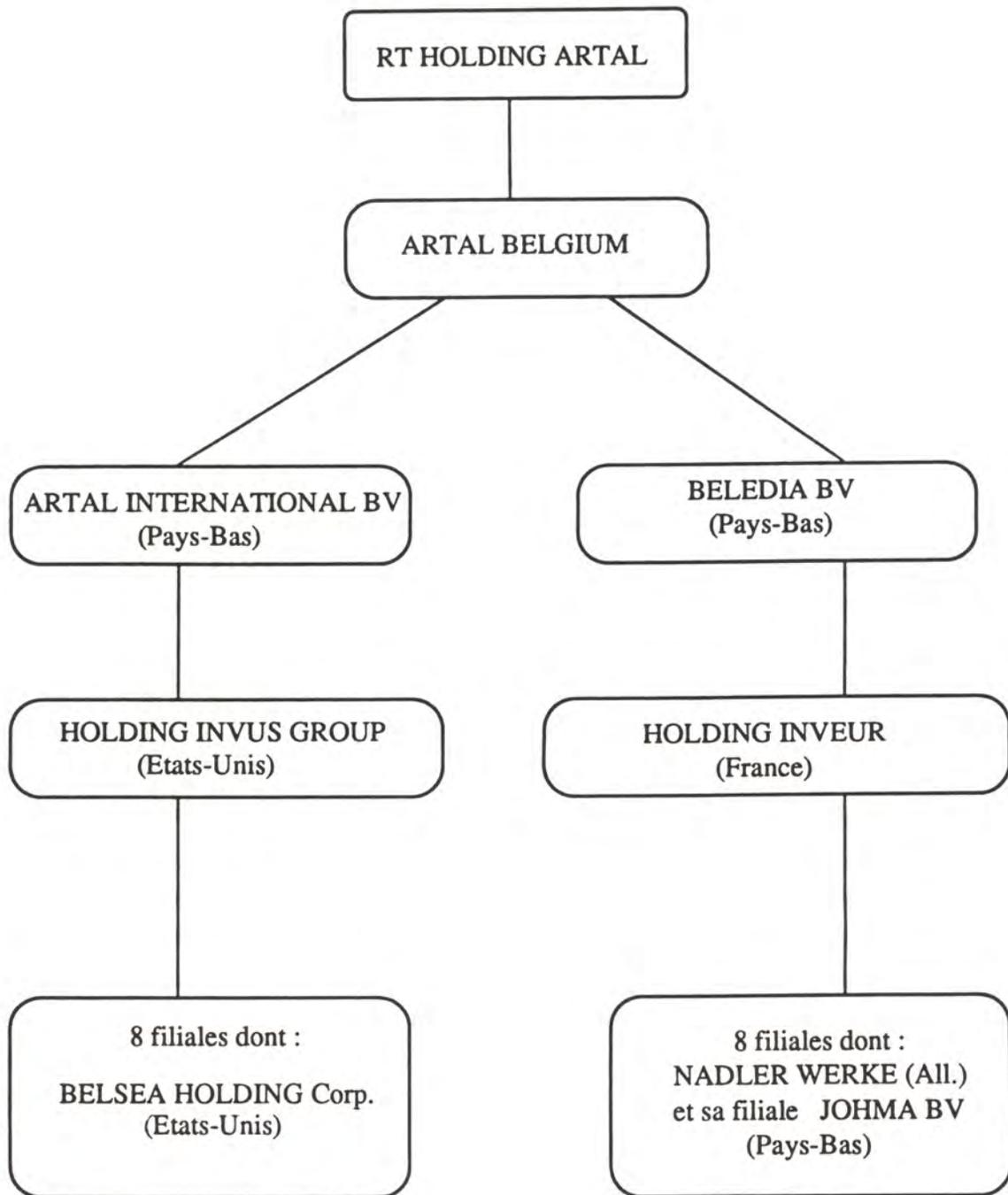
---

(276) Rapport d'activité de UNITED BISCUITS, édition 1991.

(277) Les filiales se nomment SEAFOOD PRODUCTS Co Ltd (Canada) -via MAPLE LEAF MILLS-, PINNEYS OF SCOTLAND (Ecosse), FORDER FISHERIES (R-U), CHANNEL OF CORNWALL (R-U), HILLSDOWN DEAFODS INC (Etats-Unis, H.S.I. gère les intérêts du groupe dans quatre filiales américaines), etc...

(278) La part des ventes effectuée à l'extérieur du Royaume-Uni dans le total du CA de H.H. est passée de 2% en 1985 à 22% en 1988.

Schéma 5



Source: élaboration propre d'après le CFCE "Les firmes alimentaires étrangères", éd.1991

allemande NADLER WERKE. Cette dernière, alliée à sa filiale néerlandaise JOHMA, a été rachetée au puissant groupe américain H.J.HEINZ qui l'avait acquise en 1979 en raison de la qualité de son réseau logistique. Avec plus de 1000 personnes employées, NADLER réalisait en 1988 un chiffre d'affaires de 248,4 MDM (129,4 MSPA) dont 35% avec les produits de la mer (salades, marinades). La firme vient d'engager en 1990 un vaste programme de restructuration sur deux années (279).

Enfin, la stratégie d'intégration du méso-système halio-alimentaire menée par le groupe britannique ALBERT FISHER semble répondre davantage à des mobiles industriels et à une volonté de perdurer dans cette branche d'activité. Le groupe est spécialisé à l'origine dans la production, la transformation et la commercialisation de fruits et légumes. Comme ARTAL, sa croissance s'est effectuée de manière spectaculaire par acquisitions d'entreprises (de 135 employés en 1983, le groupe compte aujourd'hui 6335 personnes). Fort de 43 filiales dans le monde (25 en Europe et 18 en Amérique du nord), ALBERT FISHER GROUP a rassemblé son activité produits de la pêche sous l'égide de sa filiale SEA PRODUCTS INTERNATIONAL et de ses trois divisions régionales au Royaume-Uni. L'approvisionnement des firmes britanniques est effectué hors de la CEE (surtout saumon des Etats-Unis, du Canada ou de Norvège) et la production est commercialisée sous la marque OCEAN PEARL. Les ventes s'effectuent à parts égales entre l'Europe et l'Amérique bien que la tendance mette en évidence un accroissement de la part européenne du CA.

Le désir de conforter sa position sur les marchés européens s'est traduite par plusieurs absorptions en 1989 et 1990. D'une part, deux firmes néerlandaises ont été rachetées en août 1989 pour un montant total de 75,5 MHFL (43 MSPA) : DE LEEUW & CORNELISSE (LECO ; pêche, moules, huîtres) et ROEM VAN YERSEKE (pêche, transformation, négoce). Elles représentent environ 50% du marché néerlandais à elles deux (280). D'autre part, A.F.G. acquiert en 1990 le groupe belge MORUBEL (ex-CAMPBELL SOUP CY), créé en 1954 et spécialisé dans le traitement des poissons "exotiques" (thon, espadon mais aussi coquillages). MORUBEL réalise en 1989 un CA de 43 MSPA, dont 85% à l'exportation (85% dans la CEE, 15% vers l'Amérique du nord et la Scandinavie). Fait remarquable, l'entrée de A.F.G. dans le capital de MORUBEL a coïncidé avec l'abandon de la production en frais pour cette dernière et un recentrage vers les produits transformés.

---

(279) Fermeture de quatre sites de production en Allemagne et d'une quinzaine de succursales de distribution, concentration spatiale de la production, modernisation du site de Bremerhaven grâce à un investissement de 7 MDM (3,9 MSPA) et l'ouverture d'une unité de production de marinades dotée d'une capacité de production de 14500 t/j (Source CFCE 1991, *op.cit.*).

(280) ROEM emploie 60 salariés permanents et 40 saisonniers, dispose de 8 bateaux de pêche et dégage un CA de 27 MHFL (15 MSPA) ; LECO emploie 37 salariés à plein temps, détient 5 bateaux et son CA s'élève à 21 MHFL (12 MSPA).

En ce qui concerne cette catégorie de firmes venant des IAA, caractérisée par une constitution de nouveaux groupes et dont l'intérêt pour les produits halio-alimentaires est récent, la concentration constatée des actifs "n'obéit pas à la seule recherche d'avantages technico-économiques (...) ; (elle) obéit surtout à une logique financière plus profonde, reposant sur l'idée selon laquelle le souci de maîtriser une masse croissante de capital (...) l'emporte sur le seul souci d'accroître l'efficacité technique des unités de production" (281).

En outre, l'accélération des investissements croisés entre firmes européennes et la plus grande acuité de la concurrence de ces firmes à l'échelle de l'Europe traduit l'enjeu majeur des stratégies observées. Fortement inspirées par le marketing (positionnement des produits selon le mode de présentation, choix des réseaux de distribution GMS ou RHF,...), il s'agit pour les firmes d'accroître leur présence sur l'ensemble du marché communautaire et de faire connaître leurs marques aux consommateurs européens (282). Dans ce but, le moyen le plus rapide réside encore une fois dans une croissance externe, menée par des acquisitions d'entreprises existantes et de taille relativement importante pour le secteur. Les restructurations, qui suivent l'entrée des grands groupes dans le capital de ces entreprises, s'orientent nettement vers la seconde transformation.

#### **D) Les autres principaux intervenants du MSHA**

##### **1) Les firmes monoterritoriales**

Evoluant sur des marchés en pleine mutation (changement d'échelle de concurrence, innovation technologique, forte contestabilité du marché des plats cuisinés, concentration), les firmes monoterritoriales sont soumises aux contraintes "externes" de la même façon que les groupes internationalisés. Leur compétitivité passe en effet par une présence internationale, tant à l'exportation pour les débouchés commerciaux qu'à l'importation en raison de la rivalité des entreprises de transformation, en situation de demande sur le marché des biens intermédiaires.

Ces firmes ne seront abordées dans ce paragraphe que de manière succincte et surtout partielle, du fait de leur grand nombre : elles constituent parfois la frange de l'oligopole halio-

---

(281) Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.158.

(282) EUROSTAF-DAFSA 1990 "Les acteurs agro-alimentaires français : contexte du développement et évaluation", 2 tomes.

alimentaire européen ou parfois en font partie intégrante eu égard à leur taille et leur rythme de croissance.

Dans ce cadre, plusieurs firmes françaises acquièrent une telle structure de groupe, aux potentialités de développement international.

La première d'entre elles est un grand groupe fromager dont l'entrée dans le MSHA suit les mêmes modalités que les firmes de la précédente catégorie. C'est en 1988 que le groupe BONGRAIN commence à s'intéresser aux produits de la mer en créant IFM, elle-même filiale de SOPARIND, holding de diversification du groupe. IFM (pour *International Fish & Meat*) est donc une filiale de gestion des intérêts de BONGRAIN dans la transformation du poisson et de la viande. Selon son P.D.G. H.Lasseigne, sa vocation est de "fédérer des entreprises moyennes européennes et américaines qui ne peuvent autofinancer leur développement. Ainsi, sous des allures monoterritoriales pour ce qui concerne les produits de la mer, la stratégie du groupe s'apparente en fait beaucoup à celle du belge ARTAL. On note d'ailleurs dans le giron de IFM-BONGRAIN des entreprises telles que CUISIMER, NUTRIMER, SCANDINAVIAN FISH, SURIMER (283). De plus, IFM-BONGRAIN affiche une nette volonté de "couvrir l'Europe en quadrillant tous les marchés et en régénérant les produits" (284).

Guidées par des mobiles plus financiers -même si les firmes possédées présentent une apparente synergie-, deux sociétés holding françaises ont acquis un poids important dans la branche. Elles se nomment ELEUSIS et EURONATURE (285). ELEUSIS, au chiffre d'affaires de 870 MFF (153 MSPA) en 1990, est en fait une filiale de NORD-EST, holding détenu à 40% par le groupe bancaire PARIS-BAS. Elle "constitue une fédération (en procédant) par rachat d'entreprises en France, aux Pays-Bas et en Espagne" (286). Bien que ce

(283) Au CA de 200 MFF (35 MSPA), CUISIMER fait figure de leader français sur son segment d'activité, produisant des terrines, des salades ainsi qu'une gamme de produits-surimi (CORAYA).

Allié à sa filiale vendéenne ECOFISH, NUTRIMER commercialise des produits frais et panés sous la marque CAP OCEAN.

SCANDINAVIAN FISH est une société spécialisée dans la sauriserie et les marinades de poisson ; elle possède deux filiales : SPM (Société des Produits de la Manche) et WESTWARD SEAFARMS (crustacés-mollusques, Irlande).

Créée en 1988 en vue de la fabrication de surimi, SURIMER -regroupée depuis sous le contrôle de CUISIMER- est leader en Europe sur ces produits, devançant les filiales d'entreprises japonaises (notamment KIBUN Cy, R-U).

(284) H.Lasseigne in *Le Nouvel Economiste* n°784 "Produits de la mer : la nouvelle vague", 22/02/1991, p.56-57.

(285) Voir la note de bas de page du point 3.II.A, chapitre 2.

(286) *Le Nouvel Economiste* n°784, 22/02/1991, p.57.

groupe ne soit plus tout à fait monoterritorial, la majeure partie des actifs détenus se situe en France (287). Sur un marché halio-alimentaire très segmenté (voir chapitre 2), il apparaît que les espèces traitées par chacune de ces entreprises ainsi que les modes de transformation utilisés rendent quelque peu illusoire la présence de complémentarités entre les firmes même si l'argument est parfois avancé (288). L'hétérogénéité des métiers observée renforce au contraire l'idée d'une diversification financière de NORD-EST dans une branche en forte croissance.

De la même façon, le groupe EURONATURE, via sa filiale SEATIDE France, concentre les intérêts de plusieurs entreprises halio-alimentaires. Développée à Lorient tout d'abord (SOLIFRAIS-SOLIMAR, LES BOUCANIERES DE L'OCEAN, KRUSTANORD,...), l'activité transgresse aujourd'hui les frontières nationales pour se recomposer à l'échelle de l'Europe (Irlande, Pays-Bas) pour un chiffre d'affaires global de 760 MFF (134 MSPA). Affichant des ambitions européennes, SOLIFRAIS réalise un CA de l'ordre de 160 MFF (28 MSPA) pour près de 10 000t de poisson traité annuellement et a engagé en 1992 un programme d'investissement pour un montant de 13 MFF en vue de la mise aux normes européennes de son usine (289).

D'autres firmes des IAA s'impliquent dans cette activité, comme le groupe alsacien HUBSCH qui achète en 1991 l'entreprise bretonne de négoce et de transformation de produits de la mer PRIMEL SNC. Cette dernière, créée en 1923, employait en 1990 340 salariés et réalisait un CA de 930 MFF (163 MSPA). A nouveau dans ce cas, les autres filiales détenues par HUBSCH ne présentent pas de points communs très marqués avec l'activité de PRIMEL. L'entrée du groupe alsacien s'accompagne également d'un plan de modernisation des installations pour un investissement initial de l'ordre de 10 MFF (290).

On peut également mentionner le cas de sociétés à la taille moyenne, mais au dynamisme certain sur la scène internationale. La Société Commerciale de l'Adour (SCA) en fait partie avec ses 130 salariés et un CA de 350 MFF (62 MSPA) en 1990. Premier producteur de crevettes tropicales, elle vient de se doter d'une quatrième unité de production

---

(287) SPEGAL pour le saumon fumé, MICHEL COUDENNE pour les brandades, VANELLI pour l'anchois, une participation majoritaire dans NEOCEA pour les salades et la charcuterie de la mer, 51% du capital de JB DELPIERRE pour la sauriserie à destination des GMS et qui possèdent par ailleurs plusieurs filiales,...

(288) Dans un article publié dans la revue *Filières Viande et Pêche* de mai 1991 (p. 39-41), le PDG de JB DELPIERRE considère la présence de SPEGAL dans le portefeuille de sociétés d'ELEUSIS comme favorable à la diversification de l'activité de sa propre entreprise dans le fumage du saumon.

(289) *Le Marin*, 13/12/1991, p. 33.

(290) *Produits de la Mer* n°7, mai-juin 1991, p. 11.

en créant une co-entreprise avec une société thaïlandaise (THAILAND FISHERY COLD STORAGE Co Ltd, 12 000t/an, 10% de la production thaïlandaise) : EURO-ASIAN (291). Ainsi, une PME peut fort bien contribuer à l'internationalisation du méso-système halio-alimentaire par ce type d'accord. Toutefois, l'apparente cohésion d'un MSHA européen n'est pas encore remise en cause par ce type d'opération dans la mesure où SCA dispose de deux sites de production en France et au Royaume-Uni ainsi que trois sociétés commerciales en Italie et dans la péninsule Ibérique. Par ailleurs, la production de la nouvelle firme EURO-ASIAN est destinée au marché européen sous la marque Perles d'Asie. Néanmoins, il est aisé de comprendre les mobiles d'une telle internationalisation du capital, essentiellement axés sur la recherche de faibles coûts de production pour des unités fortement utilisatrices du facteur travail.

Les autres pays de la CEE comptent également sur leur territoire de grandes entreprises, plutôt monoterritoriales dans leur structure productive et souvent familiales en ce qui concerne la possession du capital, qui rivalisent avec les sociétés internationalisées. C'est le cas en Espagne de nombreuses conserveries.

C'est aussi le cas en Italie avec des firmes telles que ITALGEL, bien que la société-mère soit une firme à capitaux publics (Societa Meridionale di Electriccita). ITALGEL emploie environ 1 500 personnes et dégage en 1989 un CA de 567 294 MITL (484 MSPA) dont 50% sur les produits alimentaires surgelés. Sans que la firme ne possède d'actifs à l'étranger dans le domaine des produits halieutiques, son fonctionnement se trouve de fait internationalisé en Europe en raison d'un fort recours à la sous-traitance hors des frontières italiennes, notamment en France. En outre, ITALGEL a contracté de nombreux accords à l'étranger en vue de l'exploitation de ses marques commerciales (MOTTA par exemple) même si la firme elle-même exporte peu (292).

En Allemagne, le leadership de NORDSEE sur le marché des produits surgelés est contesté de longue date par le groupe DR OETKER. Fondé en 1891, OETKER était en 1978 "un groupe diversifié intervenant dans plusieurs secteurs alimentaires (pêche, négoce, lait, boissons) mais aussi dans ceux du textile et des assurances" (293). Il employait en 1974 environ 17 000 personnes (dont 850 pour sa branche produits de la mer) et réalisait en 1975 un CA de 3 Mds de DM (792 MSPA) (294). Aujourd'hui, le marché des produits surgelés est

---

(291) *Agra Alimentation* n°1280, 09/01/1992

(292) *Rapport d'activité de ITALGEL*, édition 1990.

(293) J-L. TROEL 1978, tome 2, *op.cit.* p.120

(294) *Ibid*

devenu difficilement contestable en Allemagne car "les géants tels que LANGNESE IGLO et DR OETKER sont présents sur tous les segments" (295).

On observe cependant des mouvements de restructuration intéressants de la part des challengers de ce pays, tels que le rapprochement entre SCHOTTKE, FROSTA et FLAMINGO ayant abouti à la constitution du groupe SLH (Schottke Lebensmittel Handelsgesellschaft). Ce groupe a ainsi réalisé 300 MDM (152 MSPA) en 1986 et employait 700 personnes. Révélant une volonté de conquérir les marchés s'ouvrant à l'est, la société FLAMINGO a par ailleurs conclu en 1989 une joint-venture avec quatre sociétés soviétiques (296). En outre, le groupe EUROFISCH est constitué en 1988 sur une initiative de RICHTER & GRIEF (41% du capital), FILA (39%, filiale de LANGNER, voir *supra* chapitre 2) et de personnes privées (20%) (297). L'activité de ces firmes a été sensiblement orientée depuis 1989 vers le marché de l'ex-RDA, tant pour pénétrer ce marché avant leurs homologues européens que pour soutenir l'effort des Pouvoirs Publics dans la mise aux normes des infrastructures (298).

## 2) Les groupes étrangers

Le méso-système halio-alimentaire trouve peut-être son identité dans la pénétration étrangère relativement faible de son tissu industriel, se démarquant ainsi d'autres industries.

En effet, compte tenu de coûts de production moins avantageux et surtout d'un accès aux ressources halieutiques limité, les entreprises américaines ou asiatiques ont peu d'intérêt - si ce n'est commercial- à s'implanter dans la CEE.

Cependant, quelques opérations récentes effectuées par des entreprises originaires de pays tiers sont constatées. Elles sont présentées ici selon trois grandes régions géographiques : les pays scandinaves membres de l'AELE (299), l'Amérique du Nord et l'Asie. A de rares

(295) E.ALLAIN 1988 "Note sur le marché allemand des produits transformés", Poste d'Expansion Economique de Hambourg, janvier 1988 ; à noter selon cette même source que la filiale de UNILEVER couvre environ 50% de ce marché.

(296) CFCE 1988 "Guide d'approche du marché allemand des produits de la mer", cahier 2.

(297) CFCE 1991 "Les firmes alimentaires étrangères", *op.cit.*

(298) Voir à ce sujet Seafood International 1990 "Opportunities open up for Germany", août 1990, p. 23-27.

(299) AELE = Association Européenne de Libre-Echange; Créée en 1950, elle regroupe l'Autriche, la Finlande, la Suisse, l'Islande, la Suède et la Norvège.

exceptions près, le schéma d'entrée dans le MSHA européen est identique quelle que soit l'origine du capital, à savoir l'absorption d'entreprises moyennes déjà existantes.

### Les pays d'Europe du nord

Le cas du premier groupe de pays est un peu particulier dans la mesure où une association étroite existe entre les pays de l'AELE et la CEE et forme l'Espace Economique Européen, soit la première puissance économique et commerciale du Monde (300). Ainsi, toute pénétration étrangère ne peut être motivée par le *tariff-jumping effect* évoqué dans un point précédent. Ces phénomènes seront plus largement abordés dans la seconde partie.

En premier lieu, on peut rappeler le cas du groupe automobile suédois VOLVO (voir *supra*, point 3.II.A, chap.2). VOLVO disposait en 1988 de huit filiales spécialisées dans l'agro-alimentaire et regroupées au sein de la société PROVENDOR. Parmi ces filiales se trouvait ABBA Ab, spécialisée dans l'activité halio-alimentaire (301). Cette dernière disposait de nombreuses filiales en Europe parmi lesquelles MARINA DANISH SEAFOODS (Danemark), ABBA GmbH (Allemagne, CA 1990 : 22 MSPA) ainsi que plusieurs autres firmes en Suède, dans la péninsule ibérique, en Pologne et en Ecosse (élevage de saumons). En 1990, VOLVO cède PROVENDOR à PROCORDIA, entreprise étatique suédoise engagée dans les IAA et le secteur pharmaceutique, en échange d'une entrée dans le capital de cette dernière. En 1992, VOLVO et PROCORDIA fusionnent leurs activités par un échange d'actions (302). Cette opération a contribué au désengagement de l'Etat dans l'activité de PROCORDIA (25% des droits de vote contre 78% deux ans auparavant) souhaité par les Pouvoirs Publics dans le cadre d'un programme de privatisation. Selon les dirigeants du groupe, ce rapprochement vise à diversifier les actifs de VOLVO pour protéger le groupe des fortes fluctuations du marché automobile mais également à accroître la part du chiffre d'affaires réalisée dans la CEE (303), considérant que l'internationalisation du groupe se limitait trop à l'Europe non communautaire. MARINA est déjà très présente sur les marchés français, danois et britanniques. Toutefois, des pertes importantes dans le courtage du poisson

---

(300) Un accord pour la création au 1er janvier 1993 de cette zone de libre-échange a été signé le 14/02/1992 ; voir *Le Monde* du 16-17 février 1992, p.6.

(301) Dès 1978, ABBA possédait trois usines en Suède couvrant 50% du marché domestique des conserves, trois succursales en Europe (Finlande, Norvège, RFA) et une filiale aux Etats-Unis ; J-L. TROEL 1978, tome 2, *op.cit.* p.80.

(302) Techniquement, c'est PROCORDIA qui a absorbé VOLVO compte tenu de leur taille respective même si le nouveau groupe s'appelle VOLVO ; voir *Le Monde* du 28/01/1992.

(303) *Ibid* ; voir aussi le rapport d'activité de PROVENDOR 1989, édition 1990.

en 1988 (d'importants stocks avaient été constitués en Espagne et au Portugal) n'ont pas été compensées immédiatement par les bons résultats de la transformation obtenus par le groupe ABBA.

Ensuite, on ne peut manquer d'évoquer le cas de FRIONOR, groupe norvégien coopératif créé en 1946 (304). Dès 1978, 95% du chiffre d'affaires est réalisé à l'exportation, soit 70 000 à 85 000 t de poisson par an, dont 48 % vers les pays de l'AELE et ceux de la CEE mais aussi 33,5% vers les Etats-Unis. Largement internationalisée, la production de FRIONOR est aujourd'hui réalisée par environ 1250 personnes réparties dans de nombreuses sociétés de transformation à travers le monde : Etats-Unis, France (SADIFROID), Thaïlande, Australie et Norvège. Le groupe a su également se structurer d'un point de vue commercial avec des succursales présentes dans la plupart des pays européens -communautaires ou non-, aux Etats-Unis, en Australie, en Thaïlande et depuis peu à Singapour. Le chiffre d'affaires total du groupe était de l'ordre en 1990 de 2000 millions de couronnes norvégiennes (252 MECUs) (305). La stratégie de FRIONOR est résolument globale et le marché européen n'est pas privilégié. Pour preuve, les produits commercialisés sous la marque FRIONOR sont fournis par les entreprises de transformation "locales" (Sud-Est asiatique et Océanie) et alimentent en majeure partie les marchés du Sud-Est asiatique. Selon H.Clark, directeur de FRIONOR ASIA PACIFIC Pte Ltd (Singapour), les Asiatiques n'ont pas besoin d'aide dans le domaine des captures ; en revanche, l'apport des Européens réside dans leur savoir-faire en matière de logistique, de transformation, de commercialisation et de distribution (306).

Enfin signalons le cas de quelques entreprises de plus en plus dynamiques sur le marché européen, notamment en Grande-Bretagne et au Danemark : ICELANDIC FREEZING PLANT, FAROE et ROYAL GREENLAND, qui a récemment pris le contrôle de la société danoise PRIESS & CO (*supra*, chap. 2, point 3.II.A). Ces sociétés ont pour point commun d'être originaires de territoires dont l'économie repose essentiellement sur la pêche et ses industries connexes (Islande, Iles Féroé, Groenland).

#### Les pays d'Amérique du Nord

A l'instar des résultats observés lors de l'examen des flux d'investissement direct dans les IAA, on assiste à un retrait des intérêts halio-alimentaires américains du vieux continent.

---

(304) J-L.TROEL 1978, tome 2, *op.cit.* p. 86 à 89.

(305) Seafood International 1992 "Frionor goes global" janvier 1992, p. 36-37.

(306) *Ibid*

La stratégie plutôt défensive du géant américain HEINZ et de sa filiale STARKIST dans la filière thonière est à ce titre exemplaire. On a déjà évoqué la cession du groupe allemand NADLER WERKE et de sa filiale néerlandaise JOHMA au groupe belge ARTAL. De même, le chiffre d'affaires de la filiale française du groupe américain (PAUL PAULET) a ainsi régressé de manière sensible ces dernières années : 380 MFF en 1988 contre 500 MFF deux années plus tôt (307), en liaison notamment avec la fermeture d'une unité de traitement en France et sa réimplantation au Portugal. Il faut préciser que la stratégie internationale de PAUL PAULET se démarque des autres acteurs de l'oligopole thonier européen (tels que les français SAUPIQUET ou PECHE & FROID) car elle ne possède pas d'unités délocalisées. Ainsi, fortement inspirée des méthodes américaines d'organisation de la production, la stratégie du groupe consiste à compenser des coûts unitaires plus élevés (dus au différentiel de coût de main d'oeuvre avec les pays africains ou asiatiques) par une automatisation poussée de la production et par une logistique très performante (flux tendus et donc un faible coût lié au stockage) (308). Toutefois, le repli du groupe américain masque en partie un transfert d'activité comme en témoigne le renforcement de la part de sa filiale espagnole HEINZ IBERICA dans le capital de SALVADOR ORLANDO SA (Espagne, plats cuisinés et conserves de poisson).

Dans la même optique, la société canadienne NATIONAL SEA PRODUCTS (Halifax) manifesterait le désir de se désengager du capital de ses filiales françaises BRETAGNE EXPORT (négoce) et LA SURGELATION LORIENTAISE (première transformation) (309), récemment regroupées sous le contrôle d'une société unique : NATIONAL SEA. La société lorientaise a par ailleurs cédé en 1991 son navire-surgélateur le CELTIC (310).

### Les pays d'Asie

Enfin, signalons brièvement les initiatives émanant d'entreprises asiatiques, en particulier japonaises. Elles témoignent de la bonne santé des acteurs nippons, contrairement aux idées reçues sur la base du déficit structurel de ce pays en produits halieutiques (*supra*, chapitre 1).

L'essor des marchés liés au surimi a notamment attiré certains investisseurs japonais,

---

(307) Source : annuaires de la C.S.C. 1987 et 1989.

(308) A.BARLIER, DGAL (Ministère de l'Agriculture), com. pers. le 3 mars 1992.

(309) Voir pour plus de détail sur cette société notre mémoire de D.E.A., 1989, *op.cit.* p. 109 ; voir également *Le Marin* du 13/12/1991, p.33.

(310) *Le Marin* du 1er février 1991, p. 31.

### SECTION 3 Identité du méso-système halio-alimentaire européen ou intégration globale?

La section dans son ensemble est consacrée à une discussion des résultats obtenus à partir de la typologie.

Après avoir synthétisé les observations effectuées pour chacun des groupes stratégiques (I), un tableau synoptique est présenté en vue de connaître les mobiles de ces stratégies (II). Au terme de cette analyse, des éléments de réponse pourront être apportés quant à l'identité géographique du méso-système (III).

#### I - Une synthèse des observations issues de la typologie -

Malgré des stratégies originales développées par chacune des firmes halio-alimentaires étudiées, il est possible de dégager certains éléments communs de leur comportement au sein de chaque catégorie d'entreprises.

Le premier de ces groupes stratégiques ne comporte que deux firmes, aussi est-il difficile d'extraire un modèle stratégique dominant. Néanmoins, les histoires respectives de ces deux géants des IAA sont assez similaires bien qu'elles divergent au cours des dernières années. Ainsi, UNILEVER a choisi de développer ses investissements dans des unités déjà possédées tandis que NESTLE procédait par acquisition d'entreprises extérieures au groupe (BUTONI/DAVIGEL). Cependant, ces deux schémas sont moins opposés qu'il n'y paraît. En effet, l'objectif poursuivi est le même, i.e. le renforcement de leur position en Europe, avec une phase de rattrapage du leader anglo-néerlandais pour NESTLE. Ce but conduit les deux firmes à rationaliser leur activité de production sur le territoire communautaire. Cela conduit le groupe suisse à répartir la production entre les deux fleurons FINDUS et DAVIGEL de façon à alimenter deux circuits de distribution différents, respectivement les GMS et la RHF (311).

Le deuxième groupe stratégique -firmes spécialisées intégrées verticalement en amont- semble également caractérisé par une rationalisation de la production des entreprises qui le

---

(311) Signifiant respectivement Grand Magasin à Succursales et Restauration Hors Foyer.

composent. Elle se manifeste par un recentrage sur le métier d'origine (ASSOCIATED FISHERIES, SAUPIQUET) et par la recherche des coûts unitaires les plus faibles, obtenus la plupart du temps par une délocalisation des activités. Ainsi, la stratégie de ces groupes est très souvent globale avant d'être européenne (cas de PESCANOVA). Pourtant, ces firmes contribuent à entretenir une grande rivalité en Europe qui constitue un marché de prédilection pour écouler leur produit. On assiste notamment au développement chez ces groupes d'un "succursalisme" marqué (SAUPIQUET, PESCANOVA, PECHE & FROID) ou de formes originales de distribution (PIETERS).

Le troisième groupe comprend surtout des firmes agro-alimentaires dont la croissance et l'implication dans la transformation des produits de la mer sont assez récentes. Le schéma d'entrée dans la branche est pratiquement toujours le même : absorption d'une grande entreprise déjà engagée dans cette activité (ROSS YOUNG'S, NADLER WERKE, MORUBEL). Non intégrées verticalement, ces firmes privilégient nettement la seconde transformation par rapport à la première. La logique financière est très présente dans leurs options stratégiques et la croissance de ces groupes est généralement très forte. A l'instar du groupe précédent, celui-ci est caractérisé par une concurrence assez vive en Europe. Largement inspirés du marketing, les comportements de ces firmes traduisent une volonté d'asseoir leur position dans la CEE par un effort promotionnel important (politique de marques à l'intention des GMS, présence sur les différents marchés européens).

Le quatrième groupe n'est pas très homogène quant aux choix stratégiques retenus par les firmes qui le composent. Il est néanmoins marqué par de forts mouvements de concentration. Ces mouvements sont souvent motivés par des mobiles financiers bien qu'ils recouvrent également, pour certains d'entre eux, des projets industriels (ELEUSIS, ROYAL GREENLAND). Les firmes affichent des ambitions européennes ou souhaitent élargir leur marché par des stratégies de niche, typiques d'un marché de concurrence monopolistique.

Enfin, le cinquième groupe rassemble les firmes dont le capital est d'origine étrangère, c'est-à-dire extérieure à la CEE. Leur présence est restreinte en Europe pour deux raisons. D'une part, les coûts de main d'oeuvre sont rédhibitoires par rapport à une implantation dans les pays africains ou asiatiques. D'autre part, les conditions d'accès (régularité des apports en quantités et en prix) aux ressources primaires sont de plus difficiles à réunir sur le territoire européen. La stratégie des groupes étrangers présents dans la CEE est avant tout globale et animée, en ce qui concerne leur implantation sur le territoire communautaire, d'intérêts commerciaux. On constate un certain repli des firmes nord-américaines et un mouvement opposé émanant des groupes

TABLEAU SYNOPTIQUE DES GROUPES STRATEGIQUES DU MSHA EUROPEEN

<i>Typologie</i>	<i>Localisation</i>	<i>Stratégies industrielles</i>					<i>Stratégies commerciales</i>	
		<i>Croissance</i>	<i>Mode de croissance</i>	<i>Intégration amont</i>	<i>Diversification</i>	<i>Différenciation des produits</i>	<i>Région cible</i>	<i>Intégration aval</i>
<b>Géants des IAA* (2 leaders)</b>	E	oui	indéterminé	non	indéterminé	oui	E	oui
<b>Groupes spécialisés (5 challengers)</b>	M	oui	interne	oui	non	non	E	oui
<b>Nouveaux acteurs des IAA* (6 entrants)</b>	E	oui	externe	non	oui	oui	E	non
<b>Firmes mono-territoriales (4)</b>	T (in E)	oui	externe	indéterminé	oui	indéterminé	T (in E)	indéterminé
<b>Groupes étrangers (7)</b>	M	oui	externe	oui	oui	non	M	non

\* Uniquement pour leur activité halio-alimentaire

Lecture T= Territoire national ; E = Europe ; M = Monde

Interne : Croissance interne par le développement de firmes appartenant au groupe ou par la création de filiales

Externe : Croissance externe du groupe par l'acquisition d'entreprises existantes (fusion-absorption)

Sources : Elaboration propre d'après la presse professionnelle, les rapports d'activité des groupes et plusieurs ouvrages dont J-L. TROEL 1978 "Contribution à l'analyse de la stratégie des groupes internationaux dans le secteur des produits de la mer et de l'aquaculture", 2 tomes, INRA, Nantes

scandinaves ("quasi-communautaires" de par leur statut) et japonais.

## II - Les mobiles des comportements stratégiques des acteurs -

On a précisé en début de chapitre ce choix des critères stratégiques, préféré à celui de critères géographiques, en vue de l'élaboration d'une typologie des groupes de firmes halio-alimentaires évoluant dans la CEE. Néanmoins, le tableau synoptique ci-contre s'inspire largement dans sa présentation du tableau construit par J-L.TROEL (312) sur la base des pays d'origine des groupes internationaux.

Le tableau a été établi à partir d'informations réunies pour 24 groupes internationaux des IHA européennes (313). Lors de la deuxième section, les catégories d'entreprises ont été définies arbitrairement ex-ante. Or, la logique voudrait que la typologie émerge ex-post du rapprochement des groupes par le croisement des variables retenues. En fait, une distinction a été opérée entre les variables : d'une part, celles relatives à la taille des groupes et à leurs caractéristiques historiques (date d'entrée et spécialisation dans le MSHA) qui ont donné corps à la typologie de la section 2 et, d'autre part, celles liées à des considérations d'ordre stratégique. Ces dernières ont permis de valider le choix de la typologie ou de modifier le contenu des différentes catégories. Ainsi, grâce à ce nouvel examen, des firmes telles que IFM-BONGRAIN ou EURONATURE ont rejoint le groupe des "nouveaux acteurs des IAA" compte tenu de leur rythme de croissance et de la "propagation" de leur activité en Europe.

Les variables stratégiques ont été regroupées à leur tour en trois catégories : localisation (314), stratégies industrielles et stratégies commerciales. En ce qui concerne cette dernière catégorie, on a considéré l'intégration verticale en aval dès lors que le groupe possède des filiales de distribution, qu'il s'agisse de restauration spécialisée (NORDSEE, PIETERS), de négoce (ASSOCIATED FISHERIES, FRIONOR) ou de succursales (SAUPIQUET, PESCANOVA,...).

Une dominante européenne est constatée en ce qui concerne la localisation des firmes bien que plusieurs d'entre elles entretiennent des liens étroits avec le méso-système de niveau de complexité supérieur, *i.e.* mondial. Ce constat est conforté par la relativement faible

(312) J-L.TROEL 1978, tome 1, *op.cit.* p.87 ; ce tableau a été reproduit en annexe du présent document.

(313) Le tableau synoptique regroupant les éléments stratégiques de chacun des 24 groupes est également situé en annexe.

(314) Il s'agit de leur implantation dominante en matière de transformation des produits de la mer dans la mesure où certains groupes dont la localisation mentionnée est l'Europe possèdent des intérêts dans le reste du monde (ARTAL, HILLSDOWN H., ...).

pénétration des IHA par des capitaux extérieurs. Les raisons ont été exposées dans le point précédent en ce qui concerne la faible présence des groupes étrangers dans la CEE. La prédominance de l'Europe en tant que région-cible des productions renforce à nouveau l'homogénéité de l'appareil de production communautaire.

On remarque également que les groupes implantés mondialement sont intégrés verticalement, qu'ils soient d'origine communautaire ou non. Leur délocalisation est ainsi justifiée par la recherche d'accès aux ressources halieutiques et celle d'un accès aux marchés de consommation. Dans le premier cas, la transformation est bien souvent délocalisée à proximité des lieux de pêche (PECHE & FROID, SAUPIQUET, PESCANOVA, TAIYO, etc...), bénéficiant de coûts de production moins élevés qu'en Europe. Dans le second cas, il est souvent nécessaire d'être présents en Europe, principal marché de consommation au monde, pour écouler les produits (meilleure logistique de commercialisation) ou pratiquer une seconde transformation (droits de douane moins élevés sur les produits intermédiaires que sur les produits finals). Il convient également de noter que ces groupes sont peu diversifiés et que leurs produits sont peu différenciés (à l'exception peut-être de SAUPIQUET et de PESCANOVA). Ce dernier phénomène trouve son explication dans la nature des marchés mondiaux : ceux-ci concernent essentiellement des produits basiques (blocs de filets congelés, thons entiers, crevettes congelés,...).

Ensuite, la forte croissance généralisée que connaissent ces firmes est remarquable. Cette croissance se traduit ainsi, à un niveau méso-économique, par une plus forte concentration -absolue mais aussi relative- des IHA, qu'elle soit industrielle ou financière. Le mode de croissance constitue une nouvelle source d'information en ce qui concerne le fonctionnement du MSHA. La croissance externe des groupes a été largement privilégiée au cours de la dernière décennie. L'adoption de ce mode est révélatrice de l'implication plus forte des acteurs opérant traditionnellement dans d'autres secteurs agro-alimentaires mais également de l'entrée dans la branche de nouveaux groupes étrangers. Dans le cadre d'un marché imparfaitement concurrentiel -de type oligopolistique par exemple-, les opérations de fusion-absorption constituent en effet le plus rapide et le plus efficace des moyens d'action. Il est très probable que la perspective du Marché Unique a eu à cet égard un rôle de catalyseur ou d'accélérateur au développement de ce phénomène.

En résumé et pour répondre à certaines questions posées en début de chapitre, on peut avancer certaines hypothèses relatives au contournement des contraintes mises en exergue en conclusion du deuxième chapitre.

La raréfaction des ressources halieutiques communautaires destinées à la transformation

a pu être compensée par deux modalités stratégiques. La première concerne les firmes intégrées verticalement qui ont redéployé globalement leur activité en fonction de la localisation des stocks naturels. Elles ont pour la plupart transformé en partie sur place le produit de leur pêche, bénéficiant ainsi de conditions de production avantageuses en terme de coût. La seconde, pour les groupes ne disposant pas de flottilles, consiste à recourir aux importations de biens intermédiaires. A titre d'exemple, LANGNESE IGLO a ainsi renoncé à son approvisionnement en poisson de Mer du Nord (à l'exception des plies) pour concentrer ses achats sur les espèces de l'Atlantique Nord et Sud (Iles Féroé, Islande, Norvège, Argentine, Uruguay) (315).

La différenciation internationale des produits a pu quant à elle être contournée par une implantation directe dans chaque pays-membre. Cette implantation s'est effectuée sous la forme d'unités de production (UNILEVER, NESTLE, FRIONOR, MARUBENI) ou de filiales de distribution adaptant les produits aux besoins spécifiques des marchés domestiques (PESCANOVA, SAUPIQUET, ROYAL GREENLAND, VOLVO).

Enfin, il importe d'insister sur le changement d'échelle constaté pour la concurrence entre les firmes. Cette transition s'applique également aux deux géants des IAA : ils réorganisent leur activité en fonction de cette nouvelle dimension au lieu d'une intervention très segmentée territorialement qui prévalait jusqu'au milieu des années 1980. Ainsi, fortement insérées dans un méso-système de niveau mondial, l'action des firmes s'inscrit dans un cadre qui transcende les frontières nationales ou supranationales. C'est pourquoi l'origine géographique ne peut désormais tenir lieu de référence aux stratégies adoptées par les entreprises (316) ; les comportements de groupes français tels que PECHE & FROID ou SAUPIQUET présentent à ce titre peu de points communs avec d'autres firmes de même origine comme IFM-BONGRAIN ou EURONATURE.

De plus, le processus de spécialisation des différents territoires nationaux n'est que le produit de cette compétition des firmes entre elles.

### III - Une identité européenne pour le MSHA ? -

Les observations exprimées dans le point précédent répondent en partie à la question de l'identité géographique du méso-système halio-alimentaire. En effet, il s'est avéré que les IHA européennes étaient relativement peu investies par des capitaux étrangers, que les

---

(315) Lettre mensuelle du CFCE n° 28, octobre 1988.

(316) A l'instar de la typologie élaborée par J-L. TROEL 1978, tome 1, *op.cit.* p. 87.

investissements croisés entre firmes originaires des différents Etats-membres se multipliaient et que la commercialisation des produits (y compris celle des groupes délocalisés dont la maison-mère se situe dans la CEE) s'effectue surtout en Europe. De ce fait, sous réserve de flux d'échange commerciaux essentiellement intra-communautaires (317), il semble que l'appareil de production communautaire en matière de transformation des produits de la mer et de l'aquaculture forme une entité.

Ce constat ne signifie pas pour autant qu'il existe un MSHA européen. En effet, on a vu que le méso-système tel que défini au cours du précédent chapitre faisait intervenir des acteurs plus variés, dépassant la seule fonction de production de biens.

L'étude de tous ces acteurs participant au fonctionnement du MSHA exigerait une recherche approfondie qui n'est pas effectuée de manière systématique dans ce document. Néanmoins, on a vu dans la première section du précédent chapitre que les fonctions d'ingénierie, d'encadrement institutionnel (Pouvoirs Publics, organismes consulaires, syndicats professionnels,...), de formation spécialisée, de financement, d'information (presse professionnelle), de logistique, de distribution,... étaient largement représentées en Europe ou tendaient à l'être. La présence de ces acteurs est telle que le recours à des compétences extérieures à la CEE pour les aspects mentionnés est assez rare.

En revanche, les pays membres sont relativement peu dotés en fabricants de machines-outils, à l'exception de l'Allemagne (BAADER à Lübeck) ou du Danemark (CABIN PLANT). L'enjeu semble pourtant de taille, compte tenu des nouveaux procédés de transformation (cuisson sous atmosphère modifiée, ionisation, fabrication du surimi,...) et du développement des innovations en matière de produits. A titre d'illustration, certains équipementiers émanant de pays tiers tentent de se structurer en vue d'atteindre une masse critique susceptible de favoriser la diffusion de leurs produits à l'étranger. Le groupe SWEDE FISH s'est ainsi récemment constitué en rassemblant les activités d'une douzaine d'entreprises, allant de la fabrication de petit matériel (coutellerie) à celle de tunnels de surgélation ou de toute machine de transformation du poisson (318). La multiplication des salons où de nouveaux équipements sont présentés (Lorient, SIAL à Paris, SIPRAL à Milan, Barcelone, Cuxhaven,...) témoigne par ailleurs de l'importance prise par la technologie du traitement des produits de la mer.

---

(317) Cette question sera examinée tout au long du prochain chapitre.

(318) Ces firmes se nomment ALFA-LAVAL, FOODCO, STAL REFRIGERATION, VMK FISH MACHINERY, etc...; source : SWEDE FISH, the Swedish Fishery Group.

On peut désormais conclure ce point en tentant de dégager une synthèse des propriétés qui forgent l'identité du MSHA européen. Leur singularité s'avère d'ores et déjà déterminante, en ce sens qu'elle devrait constituer une base de réflexion en vue de la définition d'une politique industrielle.

Une première caractéristique concerne l'implication croissante des acteurs provenant des IAA. Elle contribue à ériger des barrières à l'entrée du méso-système halio-alimentaire pour des opérateurs qui ne présenteraient pas de structures similaires. Ces barrières sont entendues selon l'acception que leur attribuent R.Caves et M.Porter à partir de travaux initiés par J.Bain en 1956 (319).

Les économies de dimension procurent une première source d'avantage aux grands groupes européens qui se constituent. Ils bénéficient d'économies d'échelle mais aussi de gamme. Cet effet incite l'entrant potentiel à produire des biens différenciés en grandes quantités pour proposer à des prix compétitifs une gamme suffisamment large de produits. Leurs activités diversifiées dans l'agro-alimentaire leur permet en outre de mobiliser plus aisément les capitaux nécessaires au développement d'unités de production halio-alimentaires ou d'utiliser les synergies pouvant exister entre les filiales. Ensuite, la fonction de recherche-développement est souvent internalisée par le groupe et favorise l'innovation de procédés et de produits, générant un deuxième type de barrières à l'entrée dans la branche. Ce n'est pas un hasard si le groupe NESTLE, via FINDUS, a fait figure de pionnier en Europe en différenciant ses produits culinaires. Le lancement de la gamme *lean cuisine* (plats allégés) en 1985, en répondant à une nouvelle attente des consommateurs, a permis au groupe d'imposer davantage l'image de ses produits sur le marché européen.

Il est clair que l'internalisation de la fonction marketing et l'effort promotionnel requis pour pratiquer une politique de marque participent de la même logique (320). Les circuits de distribution sont en Europe bien identifiés et structurés. Leur accès est ainsi conditionné par un effort organisationnel de nature à répondre aux exigences de ces réseaux (GMS ou RHF), en termes de coûts, de présentation, de gamme. A titre d'illustration, sont écoulés par les GMS (hyper et supermarchés) français environ 90% des conserves de poisson, 70% du poisson séché-salé-fumé ainsi que 60% du poisson surgelé (321). La présence de grands

---

(319) R.CAVES & M.PORTER 1977 "From Entry Barriers to Mobility Barriers", Quarterly Journal of Economics, mai 1977

(320) Voir à ce propos l'étude réalisée en 1989 par le bureau espagnol ALIMARKET "Conservas de pescado : hacia la concentracion marquista".

(321) Source : bilans annuels SECODIP consommation, édition 1990.

groupes de la distribution en Europe, dont l'activité est parfois diversifiée vers la production de biens halio-alimentaires (322), constitue une deuxième propriété du MSHA européen.

Ensuite, la délocalisation des flottilles ou des unités de traitement appartenant aux groupes européens internationalisés est largement favorisée par l'existence de liens historiques et culturels entretenus avec les pays d'accueil. Le redéploiement des activités s'établit ainsi de manière privilégiée vers les anciens territoires coloniaux des pays européens : pays africains francophones, pays d'Amérique du Sud hispanophones, pays du Commonwealth. L'octroi de licences de pêche sur certaines côtes peu investies par les producteurs locaux peut en être facilité. Les espèces pêchées et traitées dans ces pays sont en outre très prisées en Europe (comme le thon africain dans les pays du sud de l'Europe par exemple).

Enfin, une quatrième propriété du MSHA européen réside dans le contexte politique et économique de la CEE. On a pu constater que la perspective du Marché Unique était un facteur de consolidation du tissu industriel européen, même si les professionnels locaux n'ont pas été les seuls bénéficiaires de l'intégration économique. Sans empiéter sur les développements de la seconde partie, on peut avancer que celle-ci a influé sur les stratégies des acteurs davantage en terme d'anticipation du grand marché que sous son aspect purement "technique" et règlementaire (323).

---

(322) On a évoqué lors du précédent chapitre le cas du groupe INTERMARCHE ; c'est également le cas de grands distributeurs anglais qui coopèrent avec la British Trout Association.

(323) J-M. BOUQUERY 1988 "1992 : Conséquences pour les IAA de l'achèvement du marché intérieur", AND-IGIA, Ministère de l'Agriculture.

### Conclusion du chapitre 3

Le changement d'échelle relatif à la concurrence des firmes entre elles ainsi que l'importance du rôle de l'intégration économique européenne dans la détermination des stratégies des entreprises halio-alimentaires constituent les principaux résultats énoncés au cours de ce chapitre.

La dominante commerciale au sein de ces stratégies a pu être mise en évidence grâce à l'utilisation d'une typologie (324). Toutefois, contrairement à l'option méthodologique de J.SAVARY, la stratégie d'approvisionnement ne doit pas être exclue des éléments structurels présidant aux choix de comportements des firmes (325) en ce qui concerne l'activité étudiée. En effet, l'accès aux ressources primaires est loin d'être neutre vis-à-vis des choix de localisation adoptés par certaines catégories d'opérateurs.

Toujours selon cet auteur, la typologie telle qu'elle est utilisée dans ce chapitre relève du deuxième type d'études recensé dans l'article cité : "celles qui montrent que les investissements directs internationaux croisés entre les pays industrialisés imposent un réexamen des analyses traditionnelles de la spécialisation internationale des économies basées sur les seuls échanges de marchandises" (326). Le processus de spécialisation est à nouveau redéfini sous l'angle d'une segmentation territoriale des branches issue de l'action internationalisée des firmes. La lecture européenne de la spécialisation favorise cette conception de l'analyse industrielle. En effet, cette lecture, agrégeant les résultats des appareils de production "nationaux", met en évidence les limites d'une analyse qui serait ainsi segmentée et accreditte l'idée d'une recomposition de l'industrie sur un espace géographique plus vaste. Cette action des firmes qui transcende les frontières nationales participe du *principe d'ouverture* des systèmes sociétaux et des échanges entretenus entre le système étudié (MSHA européen) et celui de niveau supérieur (mondial) (327). Ce type d'approche nous enseigne que le degré d'ouverture constaté doit être compensé pour qu'un système garde la maîtrise de sa reproduction.

---

(324) J.SAVARY 1988 "Les stratégies d'internationalisation des firmes", in T.E.I., *op.cit.* p. 452.

(325) *Ibid*, p. 451.

(326) *Ibid*, p. 456.

(327) M.HUMBERT 1989 "Investissement international et dynamique de l'économie mondiale", Communication au Vè colloque du GRECO (CNRS), Saint Malo juin 1989, p. 13.

Dans cette logique, plusieurs propriétés du MSHA européen ont pu être identifiées à l'issue de l'analyse du chapitre 3 au titre de cette "compensation".

La forte implication des IAA est à l'origine de fortes barrières à l'entrée sur le marché européen (effets de dimension, différenciation des produits européens, rôle de la R-D, de la formation des agents, du marketing,...). De même, les circuits de distribution bien identifiés exigent en amont un effort de structuration important pour la commercialisation de produits non basiques (plats, salades, saucisseries, charcuterie,...). Ensuite, le redéploiement global des flottilles s'effectue nettement dans des régions historiquement et culturellement liées aux pays producteurs du vieux continent. Enfin, le contexte politique de l'Europe favorise l'émergence d'un appareil de production territorial. L'accélération des investissements croisés entre pays membres conjuguée au relativement faible intérêt manifesté par les groupes étrangers -eu égard à la faible dotation en ressources primaires de la CEE- ont contribué à ce phénomène.

On peut donc conclure à l'observation du *principe de fermeture* en ce qui concerne le MSHA européen. Cette "fermeture" est conditionnée par une recomposition des stratégies industrielles à l'échelle de l'Europe et par un relatif bouclage des investissements internationaux au sein de l'espace communautaire.

## CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Largement insérées dans un système qui se mondialise, les industries halio-alimentaires européennes requièrent une analyse qui ne peut se concevoir qu'au niveau global. Or, on a noté que la mondialisation ne se manifeste pas seulement par un développement du commerce international de biens, mais également par la multiplication d'investissements directs à l'étranger ou d'accords de partenariat transgressant les frontières nationales. La nécessité de reconsidérer la notion de spécialisation internationale participe de ces tendances.

On conçoit aisément dans un tel contexte la difficulté qui existe à vouloir infléchir ces évolutions par la mise en oeuvre d'une politique économique nationale ou supranationale.

Néanmoins, l'analyse des stratégies des plus grandes firmes halio-alimentaires a permis de montrer, notamment par le canal des investissements internationaux, que l'existence d'un méso-système halio-alimentaire européen peut être envisagée. Les gains potentiels générés par la création du grand marché européen n'ont paradoxalement pas suscité dans une large mesure l'intérêt des investisseurs extérieurs à la Communauté. Il faut souligner que ce faible engouement est en grande partie imputable au manque de perspectives du segment des captures dans la CEE.

Ces phénomènes ont concouru à une recomposition des IHA à l'échelle de l'Europe à l'origine d'un relatif bouclage du MSHA territorial. Conjuguées à cette "fermeture" du MSHA, les profondes mutations qu'a connues l'activité depuis le milieu des années 1980, dues notamment à la modification en aval des circuits de distribution, ont conféré au méso-système un certain nombre de propriétés à l'origine d'un développement relativement autonome.

Il reste que l'entretien de ce développement passe par une ouverture sur l'extérieur afin d'assurer selon les principes communautaires une sécurité de l'approvisionnement des marchés européens. Une telle ouverture ne risque-t-elle pas de fragiliser l'identité du MSHA dans la CEE?

**DEUXIEME PARTIE**

**INTERNATIONALISATION DU MSHA  
ET  
INTEGRATION EUROPEENNE -**

Si la première partie a fait une large place à l'analyse du processus d'internationalisation appliqué aux industries halio-alimentaires et discuté sous l'angle d'une *dynamique méso-systémique*, la seconde partie a pour objet d'approfondir l'étude du processus envisagé comme un facteur déterminant de la spécialisation européenne.

Les résultats obtenus font état d'un *principe de fermeture* du MSHA européen largement conditionné par les investissements croisés des firmes en Europe. Cette relative fermeture est tempérée par un mouvement opposé d'ouverture qui vise à contourner les contraintes du méso-système déjà mises en exergue (approvisionnement d'un marché étendu et porteur dans un contexte de stabilité des ressources halieutiques exploitables dans les eaux territoriales).

La dimension commerciale de l'internationalisation, en tant que manifestation du comportement des firmes, est analysée de façon à démontrer ce dernier principe sous son aspect le plus tangible (chapitre 4). Quel rôle, dans ce contexte, les instances communautaires peuvent-elles jouer ? Comment justifier l'action des Pouvoirs Publics et quelle en est l'autonomie compte tenu des moyens engagés ? (chapitre 5)

## PLAN DE LA SECONDE PARTIE

### CHAPITRE 4 Compétitivité externe des IHA européennes

### CHAPITRE 5 Intégration européenne et dynamique du MSHA

## **CHAPITRE 4 - COMPETITIVITE EXTERNE DES IHA EUROPEENNES -**

La part des quantités de produits de la mer échangées dans le monde représente environ 35% de la production globale selon la FAO. En ce qui concerne l'Europe, cette part est croissante depuis un peu plus d'une décennie : de 35,8% en 1976, la part des exportations en volume dans la production communautaire a atteint 41,6% en 1990, malgré le contexte de stabilité de la dotation territoriale en ressources primaires.

L'objet de ce chapitre est d'interpréter l'évolution du commerce international de produits de la mer afin de mettre en exergue les facteurs économiques qui président à la mobilité internationale des biens. Le champ couvert par l'étude concerne les pays de la CEE de 1976 à 1990.

D'un point de vue théorique, ce chapitre est l'occasion de prolonger la discussion paradigmatique effectuée au cours du premier chapitre. L'analyse des résultats du commerce extérieur de produits halieutiques en Europe fournit des éléments de validation des choix théoriques adoptés dans ce document (section 1). L'interprétation des résultats peut, de plus, être étayée par les conclusions des deux chapitres précédents en termes de structures productives et d'investissement international (section 2). Enfin, la simple lecture des résultats obtenus par l'analyse des données ne suffit pas à rendre compte d'une réalité complexe (section 3).

### **SECTION 1 - Une interprétation économique de la dynamique des échanges de produits de la mer de la CEE -**

Si le premier chapitre était l'occasion de reconsidérer les fondements de la notion de spécialisation, il reste à déterminer les facteurs économiques qui président à la mobilité internationale des produits halieutiques et concourent ainsi en partie à forger la spécialisation inter-territoriale de ce secteur. Un rappel des hypothèses théoriques concernant les déterminants des échanges précèdera leur examen à l'épreuve des faits.

#### **I - Le rappel des hypothèses -**

De façon très brève, les hypothèses théoriques examinées au regard de l'étude empirique des échanges de biens halio-alimentaires de la CEE donnent lieu aux résultats

suivants.

Chacun des pays de la CEE connaît une situation particulière en termes de dotations factorielles, de technologie et de conditions de la demande.

Or, la théorie classique et néo-classique transposée au cas étudié, que l'on pourrait désigner sous le terme générique de *paradigme dominant* (voir chapitre 1), nous enseigne qu'un pays exportera d'autant plus de biens dérivés des ressources halieutiques s'il est fortement doté en matières premières (théorème H.O.S.), *i.e.* si les capacités de capture et le niveau des débarquements sont importants dans ce pays. Encore majoritairement répandue aujourd'hui dans la littérature économique consacrée aux échanges internationaux de ressources naturelles, cette conception renvoie à la théorie ricardienne des avantages comparatifs.

En outre, un pays exportera d'autant plus que son marché intérieur est étendu et que les pays partenaires présentent des conditions de demande similaires (hypothèse de LINDER).

Nous verrons qu'au moins un des pays européens constitue une anomalie au regard de chacune de ces théories. Dotés faiblement ou moyennement en ressources halieutiques, des pays comme l'Allemagne ou les Pays-Bas sont de gros exportateurs de produits de la mer. De même, l'Irlande, dont la population représente 0,9% de celle de la Communauté Européenne et dont le marché intérieur est estimé à 24000t (source ESRI), parvient à rivaliser avec les grandes nations halieutiques européennes en matière d'exportations et atteint des taux de couverture très élevés (de l'ordre de 900%).

Ainsi, pour certains auteurs, "ces approches (classiques et néo-classiques) sont historiquement datées sur le plan des faits comme sur celui de la méthodologie" (1).

C'est pourquoi la présentation des résultats servira de support, dans la deuxième section, à la nécessité d'engager le débat théorique dans le cadre d'un nouveau paradigme dont la problématique est centrée sur la "globalisation et l'intensification de la concurrence internationale" (2) et non plus sur les échanges de biens entre territoires nationaux.

Dans cette perspective, on tente de montrer au cours de ce chapitre que la majeure

---

(1) J.-M. SIROEN 1991 "La spécialisation internationale et les gains de l'échange dans la théorie de la concurrence monopolistique" in *Revue d'Economie Industrielle* n°55, p.12-24.

(2) *Ibid*

partie des échanges de produits halieutiques, qui forge la spécialisation apparente des territoires, est expliquée par le processus de globalisation. Ce dernier complète -voire même se substitue à- la forte composante historique du processus de spécialisation qui permet encore d'interpréter en partie les flux de biens traditionnels (comme ceux de produits appertisés ou de poisson séché, salé, fumé).

A partir de ce postulat, l'identité territoriale des appareils de production tend à s'estomper en raison de la mobilité accrue des facteurs et des biens : certaines sous-branches conservent une identité régionale tandis que d'autres se fondent dans une identité européenne, voire globale. On conçoit que ces évolutions sont loin d'être neutres quant à la définition d'une politique industrielle européenne pour ce secteur.

## **II - Une tentative de validation empirique -**

La mise en forme des résultats empiriques concernant le commerce international de produits halieutiques a été réalisée selon des méthodes d'analyse factorielle. L'exposé des principes permet de mieux en apprécier la portée et les limites (A). Les résultats sont ensuite présentés de manière globale pour tous les pays de la CEE, puis selon les disparités constatées entre ces derniers (B).

### **A) Eléments de méthodologie**

Le choix de la méthode, conditionné en partie par la nature des données retenues (1), est discuté selon la portée (2.a) et les limites (2.b) induites par l'analyse factorielle.

#### **1) La nature des données**

Tout d'abord, les données disponibles sur toute la période considérée (1976 à 1990) proviennent de deux sources : FAO et EUROSTAT. Les données issues de la première source concernent la dotation territoriale en ressources halieutiques traduite par les débarquements (DOTA), le niveau des productions domestiques (PROD) ainsi que la consommation apparente des pays, exprimée par la somme de la production domestique non exportée et des importations (CAPA) (3).

La seconde source fournit toutes les données globales et désagrégées par grandes catégories de produits du commerce international (4). Les variables ainsi obtenues sont :

---

(3) *Annuaire statistique de la FAO de 1976 à 1990.*

(4) En raison d'un changement dans la nomenclature européenne des produits de la mer en 1987 (étalement de

Exportations (XVOL) et Importations (MVOL) en volume

X et M301: Poisson frais, réfrigéré, congelé

X et M302: Poisson séché, salé, fumé

X et M303: Crustacé et mollusque frais, réfrigéré, congelé

X et M604: Conserve de poisson

X et M605: Conserve de crustacé et mollusque

Il convient de noter que les données agrégées de la FAO (production et consommation apparente) comprennent, outre ces catégories de produits, les huiles et les farines provenant d'animaux aquatiques. Cet écart constitue un biais pour l'analyse si on considère l'importance de ces productions au Danemark par exemple.

Plusieurs autres variables ont pu être reconstituées à partir des agrégats d'échange produits par EUROSTAT, telles que :

- le prix moyen aux importations (PIMP)
- le prix moyen aux exportations (PEXP)
- la part intra-CEE des importations (PICI)
- la part intra-CEE des exportations (PIEX)
- la part des biens intermédiaires importés (PABI); pour ce calcul, on a émis l'hypothèse que cette part s'appliquait aux catégories 0301 et 0303).
- le solde externe X-M (SOLD).

A l'exception des prix moyens aux échanges exprimés en ECU par Kg, toutes les valeurs ainsi que les pourcentages sont basés sur des quantités exprimées en milliers de tonnes. Ce choix a pour but d'éliminer autant qu'il est possible l'effet inflationniste.

Quant aux individus du tableau de données, il s'agit de pays-année identifiés par trois caractères (5).

## 2) Le choix de l'outil d'analyse

En raison de la configuration du tableau de données (individus en lignes et variables

---

certaines catégories), les séries ont été reconstituées à partir de 1988.

(5) Exemples: F76 (France 1976), D85 (Danemark 1985). Les initiales des pays sont les suivantes: France (F), Belgique-Lux. (B), Pays-Bas (N), Allemagne (A), Italie (I), Royaume-Uni (U), Irlande (R), Danemark (D), Grèce (G), Portugal (P) et Espagne (S).

continues en colonnes), l'Analyse en Composantes Principales (ACP) constitue, à l'occasion d'une première approche, l'outil *ad hoc* pour mener une analyse factorielle.

#### a) Présentation et portée de l'ACP pour l'étude

*L'analyse factorielle constitue une méthode d'analyse des données. Son principal avantage réside dans une appréhension multi-dimensionnelle d'un phénomène et dans des représentations géométriques qu'il est aisé d'interpréter.*

*Parmi les nombreux outils de l'analyse factorielle, l'Analyse en Composantes Principales permet d'établir un bilan des ressemblances entre les individus ainsi qu'un bilan des liaisons entre variables. De ces bilans peuvent ainsi émerger des typologies définies sur la base de multiples critères. Ces typologies facilitent l'interprétation d'une réalité complexe, de façon à différencier les stratégies ou les politiques économiques selon la nature des groupes d'éléments ainsi définis (6).*

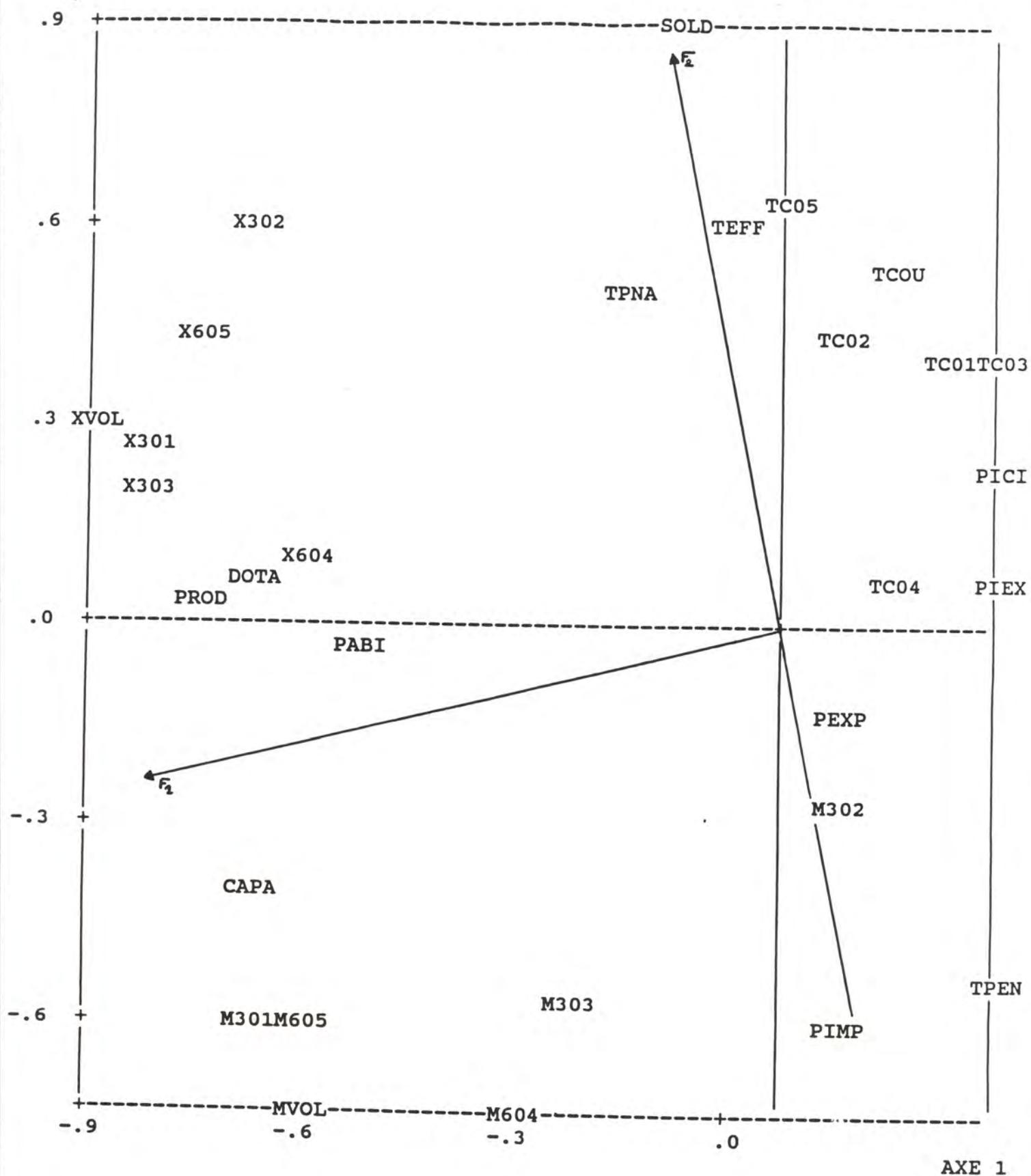
*Décrites de façon sommaire, l'ACP consiste à projeter par le biais d'un calcul matriciel, les éléments (variables et individus) d'un espace à  $n$  dimensions dans un plan factoriel à deux dimensions. Ainsi, chaque axe du plan factoriel représente un facteur qui synthétise de manière plus ou moins forte un ensemble de variables.*

*Dans une ACP, les coordonnées des variables sur les axes représentent les corrélations de ces variables avec le facteur considéré et expriment donc le pouvoir explicatif de la variable, relativement au poids du facteur lui-même dans l'analyse globale du phénomène. Le poids du facteur est associé à son inertie observée par l'importance relative des valeurs propres calculées.*

L'analyse fait intervenir 32 variables descriptibles de la manière suivante : 10 variables actives d'échanges de produits (deux types de flux -importations et exportations- et cinq catégories de produits) et 22 variables illustratives. Seules les variables actives participent à la construction des facteurs tandis que les variables illustratives sont projetées dans le plan factoriel ainsi défini. Ces dernières font donc figure de variables explicatives et les premières de variables expliquées.

Les variables illustratives concernent les flux d'échange totaux (XVOL et MVOL), la dotation en ressources primaires (DOTA), le marché intérieur (CAPA), les variables décrites

(6) B.ESCOFIER, J.PAGES 1990 " Analyses factorielles simples et multiples" Dunod Paris, 2<sup>de</sup> éd.



Graphique 15 : LES VARIABLES ACTIVES ET ILLUSTRATIVES DANS LE PLAN FACTORIEL 1\*2

en *supra* (PIMP, PEXP, PICI, PIEX, PABI, SOLD) ainsi que quelques ratios basiques de l'économie internationale (taux de couverture par catégorie de produits (TC0i), taux d'effort à l'exportation (TEFF), taux de pénétration par les importations (TPEN) et taux de couverture des besoins domestiques par la production nationale (TPNA). Deux variables qualitatives (PAYS et ANNEE) ont également été intégrées à l'analyse afin de mettre en exergue deux effets importants : d'une part, les profondes disparités territoriales et, de l'autre, la perspective dynamique de croissance des échanges.

Les questions abordées participent de la problématique énoncée dans l'introduction : quelle est la dynamique des échanges communautaires de produits de la mer et quels en sont les mobiles ? Sont-ils liés davantage aux ressources territoriales disponibles ou à la taille du marché intérieur ? Quel est le sens des flux d'échange et comment évolue-t-il ?...

#### b) Limites de l'analyse

La limite majeure de l'analyse des données, outre la fiabilité statistique des chiffres eux-mêmes, réside sans conteste dans le choix arbitraire des variables. Ce choix n'est pas neutre vis-à-vis des réponses apportées aux interrogations précédentes.

Ainsi, les résultats obtenus doivent être impérativement rapportés aux structures industrielles territoriales et aux marchés considérés car les échanges n'en constituent que la manifestation tangible.

En outre, une très forte hétérogénéité des situations nationales apparaît à l'issue de l'analyse et chaque pays, par sa taille et son engagement dans l'exploitation des ressources halieutiques, représente un cas particulier. Ainsi, il conviendrait de mener une analyse plus fine par la considération des productions spécifiques.

Enfin, un raisonnement fondé sur un découpage ensembliste des nations pour toutes les catégories de produits est un peu réducteur dans la mesure où l'activité de production est largement régionalisée au sein des pays et transnationale pour de nombreuses firmes qui participent aux échanges. Certains flux comptabilisés dans les exportations ou importations s'opèrent ainsi au sein d'une même firme.

## B) Les résultats de l'analyse factorielle

L'interprétation des facteurs révèle dans un premier temps les variables déterminantes de la dynamique des échanges (1) et la nature des différentes spécialisations apparentes fournit, dans un second temps, les éléments nécessaires à l'élaboration d'une typologie des pays (2).

### 1) Facteurs déterminants pour l'ensemble des pays

En premier lieu, les valeurs propres nous indiquent que les trois premiers facteurs concentrent 81% de l'inertie totale, soit 4/5 du pouvoir explicatif de l'analyse. Cette inertie se décompose de la manière suivante : 41% pour le premier facteur, 25% pour le deuxième et 15% pour le troisième; le poids du quatrième facteur n'est pas négligeable (9%). En d'autres termes, de fortes corrélations entre les variables et le premier facteur seront particulièrement chargées de sens dans la mise en évidence des variables-clés.

De manière schématique, le premier facteur correspond aux exportations tandis que le second se réfère aux importations, tous produits confondus (7).

Les plus fortes corrélations concernant le premier axe du plan factoriel (graphique 15) correspondent aux produits frais, réfrigérés et congelés, tant pour les poissons que pour les crustacés et mollusques.

Un fait important réside dans l'important commerce intra-branche (flux croisés de produits similaires) que traduit cet axe. En effet, en faisant pivoter l'axe de quelques degrés sur la gauche, la projection des coordonnées des variables sur le nouvel axe obtenu (F1) accentue la contribution des importations au premier facteur, en particulier pour le poisson frais, réfrigéré, congelé et les conserves de crustacé-mollusque.

En d'autres termes, *les pays qui exportent beaucoup importent également un important volume de biens*, notamment intermédiaires. Ces pays importent pour approvisionner un marché intérieur étendu (à en juger par la proximité de M301 et de CAPA) mais également pour produire et réexporter (positions de PROD et XVOL).

Le positionnement de presque tous les agrégats d'échange sur un même côté de l'axe traduit nettement l'influence de l'effet taille sur l'analyse (disparités entre "grands" pays

---

(7) Voir en annexe les coordonnées des variables sur les axes 1 à 5.

producteurs tels que le Danemark, l'Espagne, les Pays-Bas, la France,... et les "petits" pays comme la Belgique, la Grèce, le Portugal et l'Irlande). On observe, à cet égard, que les petits pays échangent de manière privilégiée avec leurs partenaires européens relativement aux autres nations, surtout à l'importation (opposition sur l'axe des variables DOTA, PROD et PICI, PIEX). Leur commerce apparaît ainsi "inféodé" aux proches voisins (Portugal et Espagne, Irlande et Royaume-Uni, Belgique et Pays-Bas).

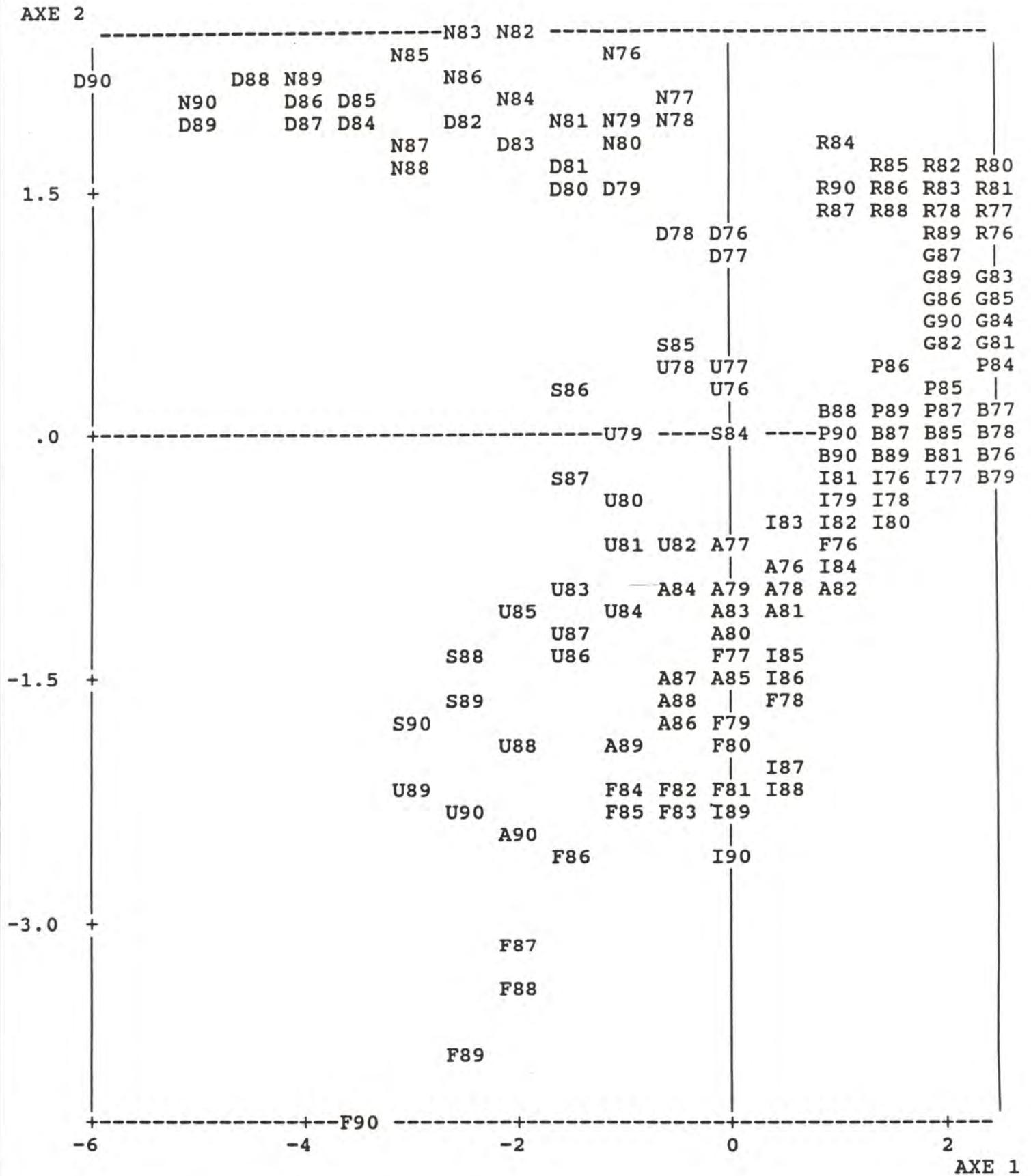
En ce qui concerne le second axe, dominé par les importations, il est également possible d'interpréter le positionnement des variables de manière plus fine en interprétant F2 perpendiculaire à F1. Pour ce facteur également, la variable X302 fait figure d'exception, à l'instar de M301 pour le premier facteur.

Cette singularité exprime en fait le caractère régional de la production-consommation de produits séchés, salés, fumés. Le phénomène reflète ainsi la nature historique, exposée dans le préambule de ce document, de la spécialisation des pays du nord de l'Europe sur ces produits (exploitation et transformation des harengs de mer du Nord) et du Portugal (morue séchée). On observe une situation analogue, mais à un degré moindre, pour les produits appertisés dans la Péninsule Ibérique et en Italie. La spécialisation apparente de ces pays est donc liée aux traditions de production et de consommation.

En revanche, dans le cas du poisson frais, réfrigéré, congelé, *les flux d'échanges à l'origine de la spécialisation obéissent davantage au processus d'internationalisation*, lui-même impulsé par la généralisation des techniques du froid.

Quant aux variables illustratives très corrélées au deuxième facteur, l'opposition marquée entre le solde externe (SOLD) et le prix moyen aux importations (PIMP) est significative. Elle reflète le lien entre l'importance du déficit exprimé en quantités physiques et la cherté des produits importés. En fait, le creusement du déficit en valeur s'opère à la fois par un volume d'importations en produits de la mer plus élevé mais également par un niveau supérieur du prix des produits importés.

Enfin, le quatrième facteur est également remarquable par les catégories de produits qu'il oppose (importations et exportations étant corrélées dans le même sens) : crustacés et mollusques frais, réfrigérés, congelés et conserves de poisson mais surtout par les valeurs-test des variables PAYS. Les valeurs-test mesurent la distance entre les individus-pays et le centre de gravité du nuage des individus. Sur ce quatrième facteur, deux situations nationales s'opposent : celles de l'Espagne et de l'Allemagne. Ce constat est expliqué par le fait que ces deux pays connaissent des déficits-records dans chacune des catégories (respectivement 0303



Graphique 16 : PROJECTION DES INDIVIDUS DANS LE PLAN FACTORIEL 1\*2

et 1604) compensées néanmoins par un niveau élevé des exportations pour ces deux pays.

## 2) Nature des spécialisations apparentes des pays : un essai de typologie

Sur la base des deux premiers facteurs (2/3 de l'inertie totale à eux deux), une première typologie des individus (graphique 16), largement déterminée par un effet taille, peut être construite.

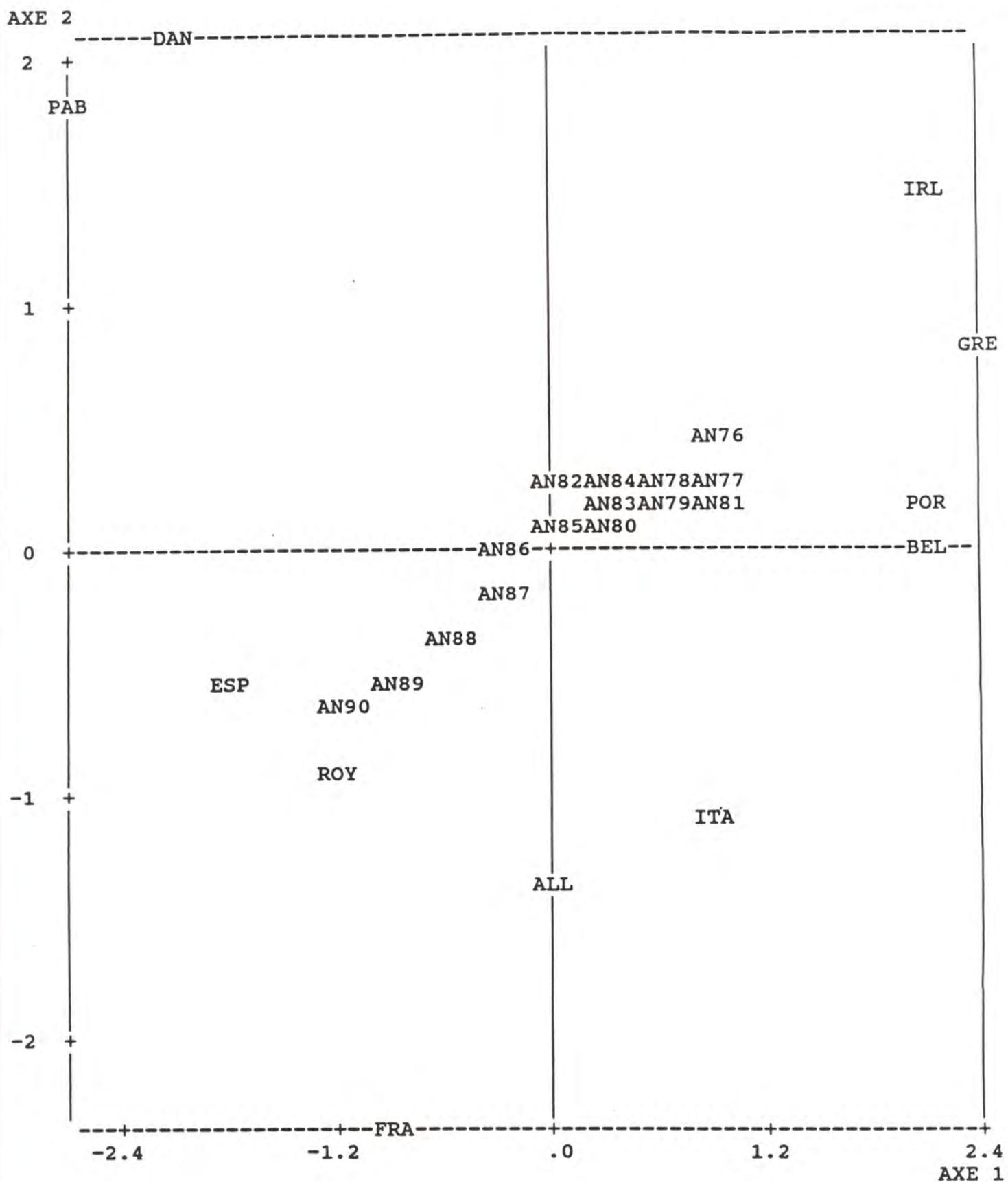
PAYS	CRITERES DE RESSEMBLANCES
Pays-Bas, Danemark	Dynamisme à l'exportation et forte dotation les caractérisent de façon respective.
Espagne, Royaume-Uni	Un fort commerce intra-branche à un haut niveau d'échange, une dotation élevée et un marché intérieur étendu.
France, Allemagne, Italie	Un déficit très élevé, une dotation moyenne mais des caractéristiques différentes (*).
Irlande, Grèce, Portugal, Belgique	Petits pays faiblement dotés et exportant peu à l'exception de l'Irlande.

(\*) France : dotation en ressources primaires et consommation apparente plus importantes que les deux autres pays.

Allemagne : Faible dotation compensée par un haut niveau de production et d'échanges.

Italie : De très faibles exportations.

Dans le cas de l'Italie, si sa position n'est pas plus basse sur le second axe, c'est qu'une partie importante de son déficit est imputable aux importations de poisson séché, salé, fumé, variable peu corrélée au facteur 2. En revanche, sur l'axe 3 où cette corrélation s'élève à -0.90, la valeur-test de l'Italie est très forte, à l'image du Portugal (morue séchée importée) et par opposition au Royaume-Uni. Pourtant, dans ce dernier pays traditionnellement exportateur, la balance commerciale de poisson séché, salé, fumé tend à s'équilibrer à un niveau très bas (l'excédent est passé de 22000t en 1976 à 3000t en 1990).



Graphique 17 : LES VARIABLES QUALITATIVES DANS LE PLAN FACTORIEL 1\*2

En résumé, ces pays présentent tous de fortes spécificités. Il serait intéressant à ce propos d'approfondir l'analyse par une construction en indices des données pour mettre en valeur les caractéristiques des "petits" pays masquées par l'effet taille.

### Conclusion intermédiaire

Bien que "l'effet pays" semble l'emporter sur "l'effet année" traduisant une relative stabilité structurelle des spécialisations apparentes territoriales dans le temps, le graphique 17 décrit une évolution marquée au cours de la période.

La tendance s'effectue nettement vers le quart sud-ouest du graphique. Elle signifie donc à la fois un accroissement des importations et des exportations en volume mais avec un rythme de croissance plus soutenu en ce qui concerne les importations puisque le solde se détériore. L'évolution du commerce extérieur de la CEE en produits de la mer semble de même plus induite par la croissance de la consommation apparente que par celle de la production ou par le niveau des débarquements, notamment depuis l'entrée de l'Espagne dans la Communauté.

On rappelle ainsi que la spécialisation apparente des pays en produits frais, réfrigérés, congelés est générée de plus en plus par le processus d'internationalisation et l'importance de la demande domestique (contribuant à marginaliser la production des biens traditionnels en Europe) et de moins en moins par la dotation en ressources primaires.

Toutefois, des changements de rythme assez nets sont observés sur le plan factoriel. Après une période de relative stabilité des échanges jusqu'en 1984, leur croissance s'accélère à partir de cette date, tant pour les exportations que pour les importations.

## SECTION 2 - Une approche relative de la compétitivité externe -

Les données disponibles ainsi que les objectifs poursuivis dans l'analyse dynamique des échanges de produits de la pêche fournissent l'occasion d'utiliser une méthode statistique récemment mise au point (8) et rendue applicable grâce au perfectionnement des logiciels informatiques (SPAD-N, ADDAD). Au cours de cette section, une interprétation statistique des résultats de l'AFM enrichit la précédente analyse (I). Toutefois, la traduction en termes économiques des phénomènes observés requiert une confrontation aux résultats structurels développés dans les chapitres 2 et 3 (II).

Ainsi, l'approche de la compétitivité externe est relative à un double titre : d'une part, les résultats sont relativisés par un raisonnement selon les groupes de variables considérés (AFM) ; d'autre part, ils le sont également par le parallèle effectué avec les hypothèses des deux chapitres précédents.

### I - L'approfondissement des résultats par une Analyse Factorielle Multiple (AFM) -

L'Analyse Factorielle Multiple ou AFM constitue une nouvelle méthode d'analyse multi-dimensionnelle des données dont il convient de présenter sommairement les rouages pour en apprécier la portée (A). A travers l'exemple des échanges de produits de la mer, la méthode est exposée de façon à rendre compte de manière systématique des phénomènes statistiques observés (B). Enfin, dans un troisième temps seulement, certains résultats économiques peuvent être avancés (C).

---

(8) Voir B.ESCOFIER, J.PAGES 1990, *op.cit.* chapitres 6 et 7.

### A) La présentation de l'AFM (9)

*Dans un tableau variables-individus, l'AFM propose une dimension analytique supplémentaire par rapport aux autres méthodes d'analyse factorielle : "un ensemble d'individus est décrit par plusieurs groupes de variables" (10). Ainsi, lorsqu'on dispose de données numériques, on peut considérer le tableau de données comme une juxtaposition de tableaux pour lesquels on effectue, de manière séparée, des ACP ainsi qu'une représentation globale de l'ensemble des informations analogue à celle d'une ACP classique (individus, variables actives et supplémentaires).*

*Ainsi, un des principaux "intérêts de la méthode est de réaliser une Analyse Factorielle dans laquelle l'influence des différents groupes de variables est équilibrée a priori" (11). Des facteurs communs à l'ensemble des groupes peuvent être mis en évidence ainsi que les facteurs des analyses séparées de chaque groupe. De même, "une représentation simultanée des nuages d'individus décrits par chacun des groupes de variables" peut être obtenue (12).*

*Dans l'analyse d'ensemble, le poids de chaque variable d'un groupe  $j$  est divisé par  $A_j$  correspondant à la première valeur propre de l'analyse factorielle séparée du groupe  $j$ . Grâce à cette pondération, aucun groupe ne peut être prépondérant dans la direction d'inertie du nuage moyen (13). En outre, les données sont centrées et réduites au sein de chaque groupe de sorte que le facteur temporel -i.e. la progression parallèle des flux d'échanges- n'a plus d'influence sur la structure du commerce international de produits halieutiques. On verra que cette modalité de calcul est déterminante pour l'analyse.*

### B) La méthode appliquée aux échanges de produits de la mer

Le schéma de présentation des observations issues de l'analyse de données suit les étapes décrites dans l'ouvrage de B.ESCOFIER et J.PAGES (chapitre 6) : présentation des

(9) Quelques résultats de l'AFM sont présentés en annexe à l'exception des schémas inclus dans le texte.

(10) B.ESCOFIER, J.PAGES 1990, *op.cit.* p.111.

(11) J.PAGES 1990 "AFMULT Programme d'Analyse Factorielle Multiple - Notice de mise en oeuvre" Unité d'Analyse des Données, ENSAR, Rennes, 21 p.

(12) *Ibid.*, p.1.

(13) B.ESCOFIER, J.PAGES, *op.cit.* p.134 et 136.

données, description de la problématique, représentation des variables et typologie des pays, analyses séparées des différents groupes et facteurs communs. Le nombre de ces étapes a été réduit en raison de la présence très marquée de caractéristiques communes aux différents groupes dans le cas étudié.

### **1) Les données**

Alors que les chiffres sont les mêmes que ceux utilisés pour l'ACP, la configuration du tableau permise par le logiciel ADDAD (module AFMULT) est très différente.

En ligne (individus), seuls les 11 pays de la CEE sont retenus alors que les colonnes représentent les 21 variables du précédent tableau (10 variables actives correspondant aux flux d'échanges pour 5 catégories de produits + 11 variables illustratives décrites en infra) reproduites pour les quinze années étudiées.

Les trente groupes de variables correspondent ainsi aux quinze années (1976 à 1990) de la période considérée, partagées en deux catégories de variables (actives et illustratives). Ce choix est dicté par la problématique retenue dans l'analyse.

### **2) La problématique**

L'ACP a mis en évidence une certaine structure des échanges avec une nette domination des flux de poisson frais, réfrigéré et congelé (leur part dans le total des flux est de l'ordre de 66% pour les exportations et de 60% pour les importations) ainsi qu'une typologie des pays selon les résultats de la balance commerciale en produits de la mer. L'intérêt de l'AFM est de pouvoir décomposer dans le temps la compétitivité externe des pays engagés dans le commerce de ces biens afin d'observer d'éventuelles modifications de cette structure.

Année par année, ce sont les variables d'échanges par catégorie de produits qui participent à la construction des principaux facteurs tandis que les variables "explicatives" de ces flux interviennent à titre illustratif (niveau des débarquements, taille du marché domestique, importance de la production, etc...).

Dans cette perspective, l'AFM permet notamment de dégager pour chaque année les caractéristiques du commerce extérieur de produits halieutiques en Europe, de mettre en lumière certaines ruptures dans les tendances observées et de comparer les itinéraires

respectifs de chaque pays relativement aux partenaires de la CEE. Cet outil statistique autorise donc une approche à la fois dynamique et systémique des échanges dans la mesure où toutes les variables retenues sont étudiées simultanément avec un équilibre de l'influence des groupes de variables, c'est-à-dire des années dans le cas observé.

L'importance de certains individus dans la détermination des axes est spécifiée au fur et à mesure de la caractérisation des facteurs. En effet, en raison du faible nombre d'individus dans cette nouvelle analyse (11 dont 8 actifs), il est préférable d'accentuer l'interprétation sur les pays qui interviennent dans la construction des axes factoriels plutôt que sur les corrélations entre variables.

### **3) Une structure commune très stable dans le temps**

Entre 1976 et 1990, les importations communautaires en volume ont été multipliées par 2,9 tandis que les exportations l'ont été par 2,7. Pourtant et c'est un des principaux résultats de l'analyse, la structure des échanges est restée remarquablement stable sur la période pour l'ensemble des individus.

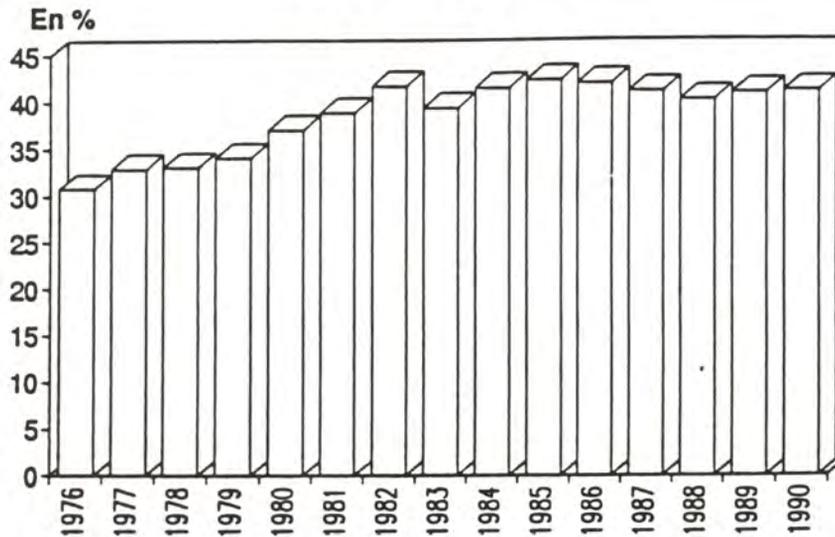
En effet, la valeur propre associée au premier facteur pour l'ensemble des groupes s'élève à 14,5, soit une valeur très proche du nombre total de groupes actifs (15). De même, le tableau des corrélations entre les variables canoniques et les variables générales traduit l'existence de ce phénomène tandis que le rapport entre inertie inter et inertie totale en mesure l'importance (pour les quatre premiers facteurs, ces rapports atteignent les valeurs respectives de 0,980 0,962 0,952 et 0,804 ; voir en annexe).

Cependant, le graphique 18 fait apparaître au cours de la période une nette augmentation de la première valeur propre des différents groupes.

Ainsi, au fil du temps, les variables synthétisées dans le premier facteur sont de plus en plus liées entre elles. En d'autres termes, le jeu de données apparaît de plus en plus structuré d'année en année. Cette structuration n'est pas le fait d'un seul individu car trois pays contribuent fortement au premier facteur (Danemark et Pays-Bas de manière positive et Italie négativement). Il s'avère nécessaire d'observer quelles variables sont concernées par cette liaison croissante.



**Graphique 18 INERTIE DU PREMIER FACTEUR DANS LES DIFFERENTS GROUPES (part de la première valeur propre dans l'inertie totale)**



Source : élaboration propre

#### 4) L'analyse des facteurs

A l'instar d'une ACP classique, les axes factoriels doivent être caractérisés. Les quatre premiers axes sont retenus car ils concentrent 91,4% de l'inertie totale (respectivement 36,7% ; 28,2% ; 15,8% et 10,7%). Cependant, si l'ACP fournit les corrélations des variables avec les axes sur l'ensemble de la période, les coordonnées de ces mêmes variables dans l'AFM sont calculées pour une année simplement (les variables sont centrées et réduites par groupe). On obtient de la même façon des individus partiels représentant la position des pays dans le plan factoriel pour chacune des quinze années. Ces éléments partiels constituent la clé d'une perspective dynamique de l'analyse.

##### a) Description des axes factoriels

Les résultats de l'AFM sont schématisés dans le graphique 19 en ce qui concerne la contribution des variables actives à la construction des axes factoriels (14). La lecture se différencie sensiblement de l'ACP parce que le tableau lui-même est différent. Il faut raisonner cette fois en terme de représentation de la structure des échanges.

(14) Les variables se lisent de la manière suivante : le premier caractère (M ou X) symbolise le sens des flux, le deuxième représente la catégorie de produits (1 à 5 pour les biens de la nomenclature NC 0301, 0302, 0303, 1604, 1605) et les 2 derniers caractères traduisent l'année de référence et donc le groupe d'appartenance (76 à 90).

Ce qui frappe d'emblée à la lecture du graphique 19, c'est la scission entre variables d'importation et celles d'exportation dans le plan factoriel 1\*2. En opérant, comme pour l'ACP, une rotation des deux axes sur la gauche, on note une non-corrélation linéaire entre achats et ventes de produits de la mer à l'étranger. Ceci traduit une absence de liaison entre les deux types de flux : la structure des importations n'est pas liée linéairement à celle des exportations pour tous les produits considérés.

**- Facteur 1 (vertical) : "Pays exportateurs de tous les produits halio-alimentaires à l'exception des biens traditionnels du sud"**

Ainsi, l'interprétation du premier facteur est fortement nuancée par rapport au résultat obtenu lors de la précédente analyse. En effet, si ce facteur représente plutôt les *exportations*, sa corrélation avec les importations n'apparaît pas du tout sur le plan factoriel. En fait, seule la progression parallèle des deux flux d'échange donnait cette illusion.

Ce premier facteur est donc celui des pays qui exportent beaucoup, principalement du poisson frais, réfrigéré, congelé (X1) et des conserves de crustacé et mollusque (X5) ; les catégories X2 (séché, salé, fumé) et X3 (crustacé, mollusque) sont également représentées en fin de période. Les exportations de conserve de poisson (qu'on assimile aux produits du sud) sont autant liées à l'axe 1 qu'à l'axe 2 de sorte qu'on ne peut caractériser le facteur par ce type de biens.

Cet axe est aussi celui des pays qui importent peu puisque la grande majorité des variables d'importation ont une coordonnée négative. On peut voir sur le graphique 19 que la réciproque n'est pas vraie pour le deuxième facteur : on ne peut pas dire que les pays très importateurs exportent peu.

Les pays qui influencent le plus la nature du premier facteur sont, de façon positive, les Pays-Bas et le Danemark et, de façon négative, la France et l'Italie ainsi que la Belgique, bien que pour ce dernier le phénomène soit essentiellement imputable à un faible poids dans les exportations européennes.

**- Facteur 2 (horizontal) : "Pays importateurs de poisson frais-réfrigéré-congelé et de conserves de crustacé-mollusque".**

Cet axe synthétise globalement les variables "*importations*", en particulier pour les catégories M1 et M5. Le poids de ces variables est surtout à mettre à l'actif de la France et de

l'Allemagne alors que la situation de l'Irlande est celle qui s'oppose le plus nettement à celles des deux pays le long de cet axe. La catégorie des conserves de poisson importées (M4) est également représentative. Les importations de poisson séché, salé, fumé ainsi que celles de crustacé, mollusque (assimilées toutes deux à des produits traditionnels du nord) connaissent des corrélations beaucoup plus faibles avec ce deuxième facteur.

**- Facteur 3 : "Pays importateurs de produits traditionnels" (15)**

Le fait statistique le plus marquant concernant cet axe réside dans l'opposition très nette qui existe entre M4, M5 d'une part et M2 d'autre part (à savoir conserves de produits halieutiques et poisson séché, salé, fumé). Cette opposition est le reflet de l'opposition entre le Royaume-Uni isolé d'un côté de l'axe et l'Italie et le Portugal de l'autre.

**- Facteur 4 : "Pays exportateurs de conserves de poisson et importateurs de crustacés-mollusques"**

Ce facteur est beaucoup plus difficile à caractériser que les autres mais son poids dans l'analyse est moins important. Néanmoins, il oppose nettement les variables X4 et M3. Il convient de préciser que cette opposition est le fait principalement de deux individus (Espagne et Allemagne ; voir à ce propos les résultats de l'ACP en infra).

**b) Evolutions structurelles des variables**

A l'issue du paragraphe 3, nous nous interrogeons sur l'intensité des liaisons entre variables : est-elle croissante dans le temps et quelles variables concerne-t-elle ? L'observation de la matrice des corrélations fournit à cet égard des éléments de réponse.

En ce qui concerne le premier axe, la réponse est positive. On peut illustrer le phénomène par les coefficients de corrélation des deux variables les plus influentes (X1 et X5). Le coefficient liant X1 à X2 passe ainsi de 0,27 à 0,76 de 1976 à 1990; celui entre X1 et X3 passe de 0,15 à 0,96 au cours de la même période. En revanche, la liaison décroît entre X1 et X4. De la même façon, les coefficients de corrélation entre X5 et les autres variables d'exportations augmentent presque tous sur la période (par exemple, pour X5 et X2, ce coefficient passe de 0,42 en 1976 à 0,94 en 1990).

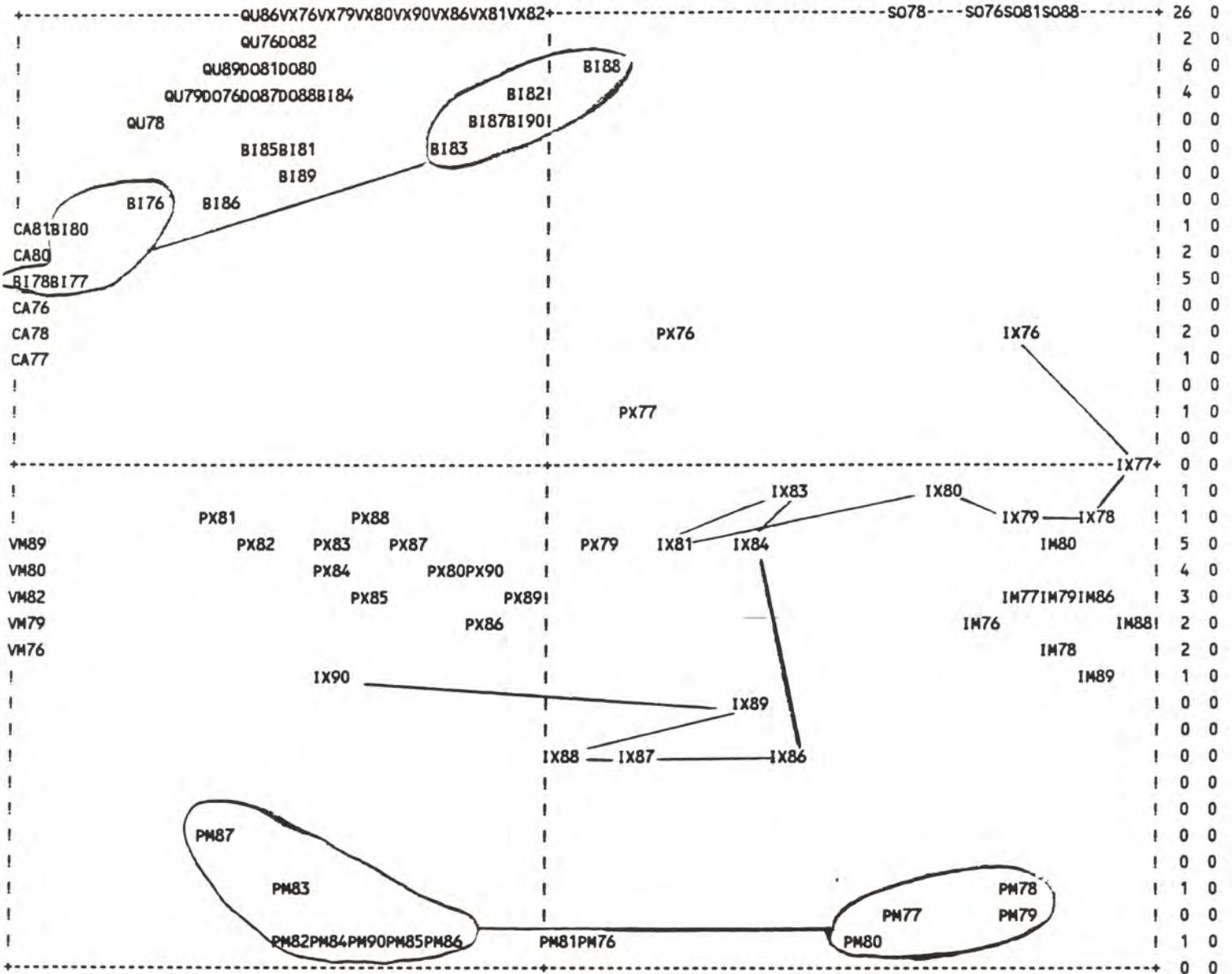
A propos des liaisons entre variables composant le deuxième facteur, l'intensité est

---

(15) Le plan factoriel n'a pas été inclus dans le texte pour ne pas alourdir la présentation des résultats.

\*AXE HORIZONTAL( 2)--AXE VERTICAL( 1)--TITRE:COMMER

NOMBRE DE POINTS : 165 - LIMITES IMPOSEES: -.777 ET .777 SUR L'AXE HORIZONTAL  
 -.717 ET .717 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES : 71

SO77(SO76) VX77(VX76) VX78(VX76) SO79(SO78) SO80(SO76) QU81(VX76) QU82(VX76) SO82(SO81) QU83(VX76) SO83(SO76)  
 VX83(VX81) QU84(VX76) SO84(SO81) VX84(VX81) QU85(VX76) SO85(SO76) VX85(VX81) SO86(SO76) QU87(QU86) SO87(SO81)  
 VX87(VX81) QU88(VX76) VX88(VX81) SO89(SO81) VX89(VX80) SO90(SO88) QU80(QU76) DO83(DO82) DO84(DO81) DO85(DO81)  
 DO86(DO80) DO89(DO80) DO90(DO80) QU90(QU89) DO77(DO76) QU77(DO76) DO78(DO76) DO79(DO76) CA84(CA81) CA82(CA80)  
 CA88(CA80) B179(B178) CA83(B178) CA85(B178) CA86(B178) CA87(B178) CA79(CA78) CA89(CA78) CA90(CA77) PX78(PX77)  
 IX85(IX83) IM82(IX78) IM81(IM80) IX82(IX81) IM84(IM80) IM85(IM80) VM90(VM89) VM81(VM80) VM84(VM80) VM86(VM80)  
 VM88(VM80) IM83(IM79) IM87(IM86) VM87(VM82) VM83(VM79) VM85(VM79) VM77(VM76) VM78(VM76) IM90(IM89) PM88(PM83)  
 PM89(PM86)

INDIVIDUS: AUCUN

VARIABLES: SUPPLEMENTAIRES

GRAPHIQUE 20 : PROJECTION DES VARIABLES ILLUSTRATIVES DANS LE PLAN FACTORIEL 1\*2

moins nette. Toutefois, le coefficient liant M1 et M5 passe de 0,27 en 1976 à 0,77 en 1990 ; la corrélation entre M5 et M4 s'accroît également au cours de la période (0,66 à 0,82).

On se contentera dans ce point de décrire à partir du graphique 19 les itinéraires des variables dans le plan associant les deux premiers facteurs. Rappelons que ces deux facteurs concentrent près de 65% du pouvoir explicatif de l'analyse. Quelques faits saillants ressortent:

- Les catégories de produits se regroupent aisément dans le plan factoriel, à l'exception de celles associées aux codes 0301 et 1605 très liées entre elles. Cette constatation reflète une certaine homogénéité dans la structure des échanges.

- Toutefois, si le poids relatif des autres variables (exportations et importations pour les codes 0301, 1604 et 1605) est structurellement stable, celui des variables d'échange de poisson séché, salé, fumé (X2 et M2) ainsi que les exportations de crustacé-mollusque (X3) évolue.

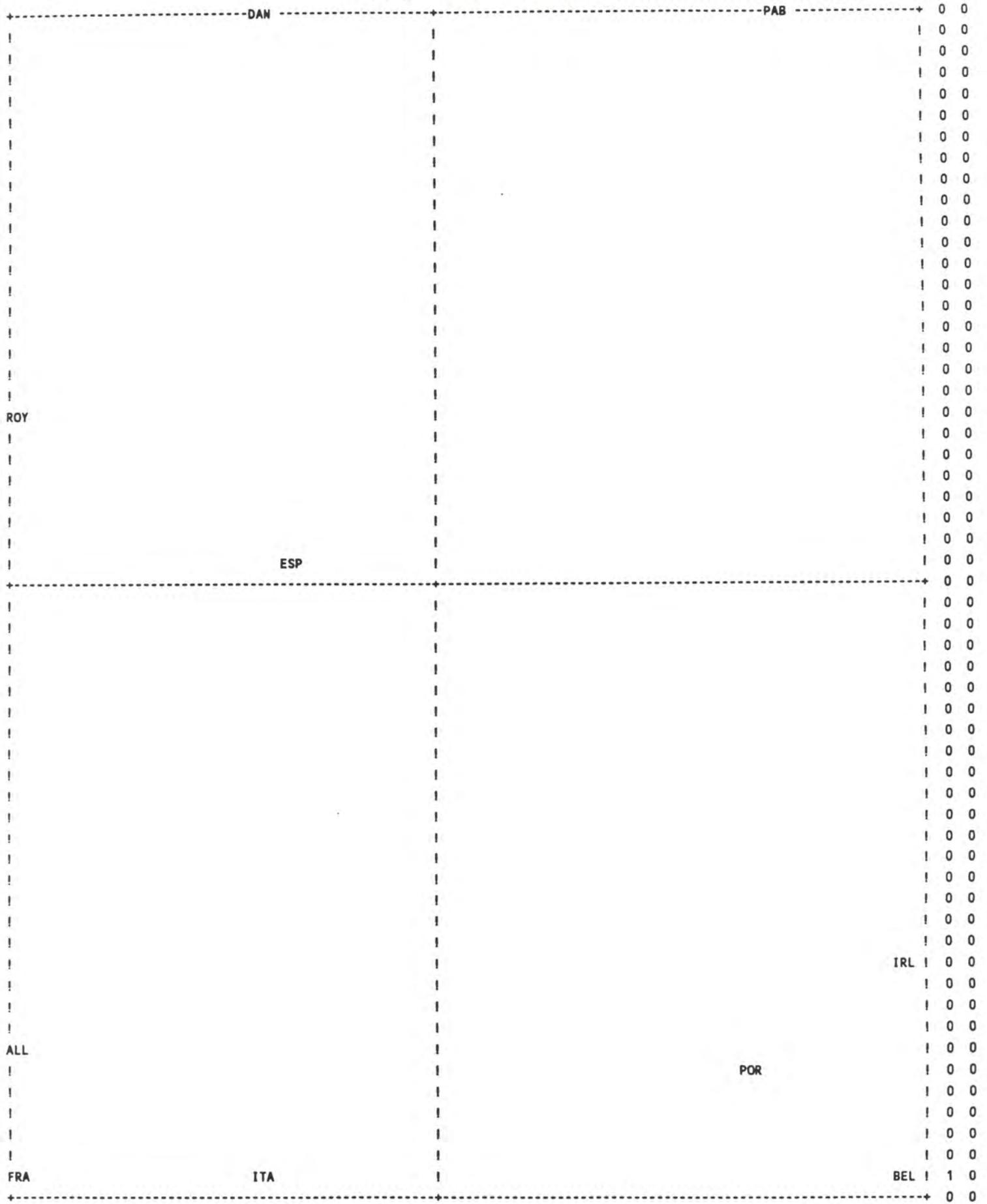
Les exportations de poisson SSF représentent mieux la structure des exportations à partir de 1982 (les années de plus grande évolution structurelle pour cette catégorie de flux sont 1978, 1979 et 1981). Ce phénomène a pu avoir lieu en raison du retrait relatif du Royaume-Uni en tant qu'exportateur de ces biens au profit de pays tels que le Danemark ou les Pays-Bas. Les exportations de crustacé-mollusque connaissent deux périodes malgré une constante évolution structurelle : avant la prise en compte dans les statistiques européennes de l'Espagne (soit 1984) et après cette date.

Quant aux importations de poisson SSF (M2), si leur situation sur l'axe horizontal ne varie guère, celle sur le premier axe évolue sensiblement. Cette évolution traduit le fait que les pays les plus exportateurs importaient peu de ces produits en début de période mais que ce constat n'est plus vrai en fin de période. L'anti-corrélation s'est transformée en non-corrélation sous l'influence notamment des importations de pays comme l'Espagne ou l'Italie, traditionnellement tournés vers la production de conserves de poisson.

Enfin, pour évoquer seulement les résultats obtenus dans le plan factoriel 3\*4, notons que l'évolution de X2 le long des deux axes confirme le résultat précédent : les exportations de SSF sont moins corrélées aux importations de conserve de poisson et le commerce intra-branche de poisson SSF s'intensifie. Cette généralisation à l'échelle de l'Europe de la consommation de poisson SSF et la "désécialisation" relative des pays du nord de l'Europe (principalement le Royaume-Uni) tient au changement de nature du produit lui-même :

'AXE HORIZONTAL( 2)--AXE VERTICAL( 1)--TITRE:COMMER

NOMBRE DE POINTS : 11 - LIMITES IMPOSEES: -.124 ET .124 SUR L'AXE HORIZONTAL  
-.176 ET .176 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES : 1

GRE (BEL)

GRAPHIQUE 21 : LES INDIVIDUS-PAYS DE LA CEE

auparavant procédé de conservation, le fumage confère davantage aujourd'hui au poisson une caractéristique gustative prisée dans l'Europe entière (16).

### c) Projection des variables illustratives

La projection des variables "explicatives" sur les axes factoriels 1 et 2 est riche d'enseignements (voir le graphique 20). Elle permet d'affiner dans une large mesure les résultats de l'ACP.

Ainsi, depuis le début des années 1980, la part des biens intermédiaires importés (BI) est de moins en moins liée au facteur des importations et de plus en plus à celui des exportations. Le phénomène de substitution des importations aux apports locaux dans la production et l'exportation de biens halieutiques est donc un phénomène relativement récent et touche désormais les pays les plus producteurs comme le Danemark et les Pays-Bas.

De ce phénomène découle un corollaire : le prix moyen aux importations (PM) est nettement plus élevé à partir de 1981 pour les pays qui importent beaucoup (France, Allemagne, Italie, Espagne). Le résultat est confirmé par la position de la variable "solde externe" (SO) : en opposition aux prix moyens sur le premier axe avant 1981, elle se trouve également opposée à cette variable sur le deuxième axe après cette date.

De plus, sans anticiper sur les développements du prochain chapitre, on peut observer certaines tendances en ce qui concerne la part intra-communautaire des échanges. Si celle des importations (IM) évolue peu (les pays qui importent le plus échangent relativement moins avec leurs partenaires de la CEE), celle des exportations (IX) est très fluctuante. Les pays qui achètent le plus à l'extérieur de leurs frontières vendent de plus en plus de biens à leurs voisins européens ; en revanche, ceux qui exportent beaucoup le font de moins en moins vers le reste de la CEE.

### 5) Typologie des individus moyens et partiels

Trois individus (Grèce, Portugal et Espagne) ne participent pas directement à cette construction (éléments supplémentaires) car les séries de données n'étaient pas complètes sur toute la période. La moyenne des autres pays a été retenue pour les années manquantes de telle sorte que, une fois centrées et réduites, les coordonnées des variables soient confondues

---

(16) J.De QUATREBARBES, directeur des *Boucaniers de l'Océan*, com. pers. le 22/06/1992.

avec l'origine des axes.

### a) Une typologie qui confirme les résultats de l'ACP

Le bilan des ressemblances entre individus (graphique 21) corrobore parfaitement les résultats de l'ACP (voir graphique 16). Les quatre mêmes groupes de pays se distinguent. C'est pourquoi le détail des critères de ressemblance de ces pays n'est pas repris dans ce point (cf section 1, point II.B.2). En revanche, il est intéressant de développer les résultats de la projection des individus partiels dans le plan factoriel.

### b) Des itinéraires particuliers pour chacun des pays

Compte tenu des évolutions pressenties par l'analyse des variables (augmentation de la part des biens intermédiaires importés pour les pays exportateurs et donc moindre recours aux ressources halieutiques débarquées sur le territoire), il est d'un grand intérêt d'observer les trajectoires de chacun des segments territoriaux de production à travers les résultats du commerce extérieur de produits de la mer.

A l'exception du Royaume-Uni, on ne constate pas de profondes ruptures dans les tendances que connaît chacun des pays dans le domaine étudié. La projection des individus partiels (i.e. les individus-pays dans chacun des groupes) dans le plan factoriel a donné lieu à un graphique (voir en annexe) qu'il a été possible de schématiser pour une lecture plus aisée (schéma 6).

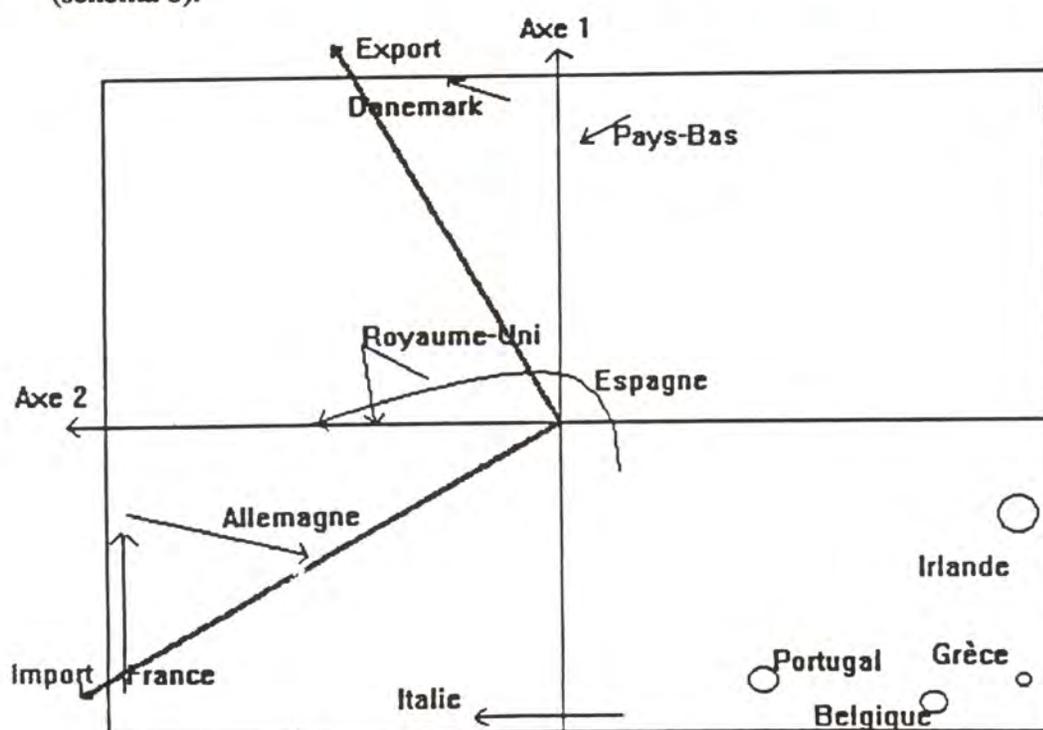


Schéma 6 Itinéraires des pays de la CEE dans le plan factoriel

Ce graphique décrit les évolutions (en reliant chaque point d'un individu dans les différents groupes) d'un pays relativement aux autres pays.

Ainsi, dans le groupe des pays très importateurs, la France a vu sa situation relative s'améliorer par rapport aux autres pays de la CEE, notamment l'Allemagne et l'Italie. On verra dans la troisième section que le léger recul de l'Allemagne s'explique par une croissance plutôt tournée vers l'intérieur depuis la réunification.

Intrinsèquement, le taux de couverture français en produits halieutiques est passé de 29% en 1980 à près de 42% en 1990 (source EUROSTAT). L'évolution irlandaise, malgré sa situation de "petit pays" va nettement dans le sens d'une position relative forte dans le négoce européen de produits de la mer.

Le Danemark et les Pays-Bas confortent leur position de pays structurellement excédentaires dans le commerce de produits halieutiques. Toutefois, le Danemark voit s'intensifier un commerce intra-branche au cours de la période induit par la nécessité d'approvisionner son industrie de transformation (17). Calculé pour le commerce total danois de ces biens et hors farine de poisson, l'indicateur de Grubel-Lloyd (voir chapitre 1) est passé de 0,77 en 1976 à 0,94 en 1990.

Mais les évolutions les plus spectaculaires concernent pour des raisons différentes le Royaume-Uni et l'Espagne. L'ouverture en 1977-78 des eaux britanniques aux flottes européennes a incontestablement marqué une rupture dans la compétitivité externe de ce pays pour ces produits. L'Espagne semble quant à elle avoir amorcé un déclin (en termes relatif et absolu) de sa balance commerciale avant son entrée dans la CEE et l'adhésion de ce pays à l'Europe a accompagné le processus.

---

(17) M-C.MONTFORT "Danemark, une filière organisée" in Produits de la Mer n°13, mai-juin 1992, p.27-31

### C) Une interprétation enrichie par l'AFM

Ce point vise à synthétiser les apports majeurs de l'AFM enrichissant la précédente analyse.

#### 1) Evolution structurelle des échanges

- Bien que les données aient été centrées et réduites pour chacune des années, on constate que la structure des échanges est restée remarquablement stable de 1976 à 1990 pour l'ensemble des pays. Cette structure est toutefois mieux représentée en fin de période. En d'autres termes, les variables d'échanges sont de plus en plus liées entre elles au fil du temps : dans le cas des exportations, à l'exception peut-être des conserves de poisson, les pays qui vendent le plus à l'étranger ont tendance à exporter des biens issus de toutes les catégories considérées. Quant aux importations, c'est aussi le cas pour trois catégories dont les variables sont de plus en plus liées entre elles : poisson frais, réfrigéré, congelé, conserves de crustacé-mollusque et surtout poisson séché, salé, fumé.

- Les résultats concernant la dernière catégorie de produits évoquée (poisson séché, salé, fumé ou SSF) constituent une observation importante permise par l'AFM. En effet, contrairement aux échanges de conserves de poisson -autre produit traditionnel- dont la représentativité évolue peu dans la structure du commerce de produits de la mer, ceux de poisson SSF varient de manière significative. En fait, la consommation des produits fumés notamment s'est largement étendue au cours de la dernière décennie à l'échelle de l'Europe. Cette extension a contribué dans une large mesure au désengagement relatif des pays traditionnellement producteurs/exportateurs au profit de nouveaux pays producteurs (France, Espagne).

- Quant aux déterminants de la spécialisation territoriale apparente des pays de la CEE, ils ont nettement évolué au cours des années 1980. Si l'activité d'une industrie dérivée de l'exploitation d'une ressource naturelle continue en partie de dépendre du niveau des débarquements locaux et si le niveau des importations est toujours fonction de l'importance du marché domestique, de nouveaux facteurs liés à l'internationalisation des comportements

industriels modifient le rôle de cette donne dans les flux de produits halieutiques échangés. Ainsi, de moins en moins corrélée au facteur des importations, la part des biens intermédiaires importés l'est de plus en plus vis-à-vis du facteur des exportations.

## 2) Evolutions relatives des positions territoriales

La typologie établie par l'ACP ne change pas. Pourtant, la position des individus partiels relativement aux autres individus évolue d'une année à l'autre.

- La position relative de la France s'améliore par rapport à celle de ses partenaires depuis 1986, date de l'entrée de l'Espagne dans la CEE. Celle de l'Irlande, malgré des structures très différentes, suit une progression analogue. En revanche, les situations allemande et italienne se détériorent. Pour l'Allemagne, il ne s'agit que d'un léger retrait sur la scène européenne lié à l'intégration de l'ex-RDA. Quant à l'Italie, ses importations ne cessent de croître - bien que leur croissance relative ait tendance à ralentir depuis 1988 - sans que ses exportations ne parviennent à "décoller".

- Les Pays-Bas connaissent la situation la plus prospère du point de vue des échanges de produits halieutiques en Europe. Egalement pays exportateur net, le Danemark voit néanmoins son excédent se réduire d'année en année tandis que les besoins en matières premières de son industrie de transformation ont de plus en plus de mal à être satisfaits par les débarquements locaux (notamment en poisson blanc).

- Enfin, le Royaume-Uni et l'Espagne connaissent la chute relative de leurs performances externes la plus marquée : à partir de 1979-1981 pour le premier pays et surtout à partir de 1986 pour le second, bien que l'amorce du processus puisse être décelée avant cette date.

## **II - Le lien entre les échanges et le régime de concurrence imparfaite -**

Ce point est l'occasion de rappeler que le commerce international de marchandises ne représente que le résultat de l'action internationalisée des firmes. Aussi semble-t-il intéressant de rapprocher les tendances observées pour les échanges des restructurations analysées au cours des deux derniers chapitres (A). De façon inductive, ces résultats fourniront matière à

**Schéma 7 Relations entre structures d'offre et échanges de biens halio-alimentaires**

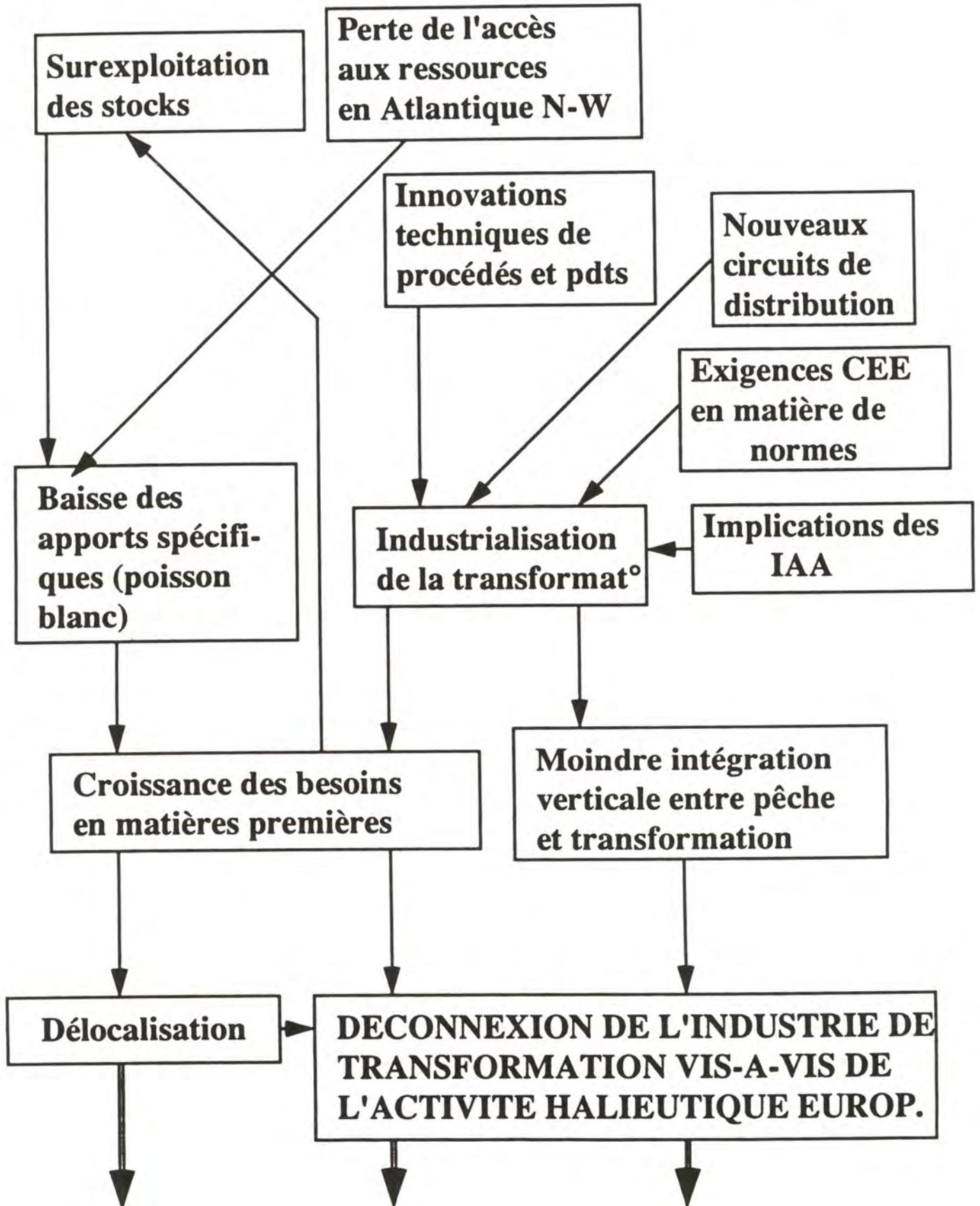
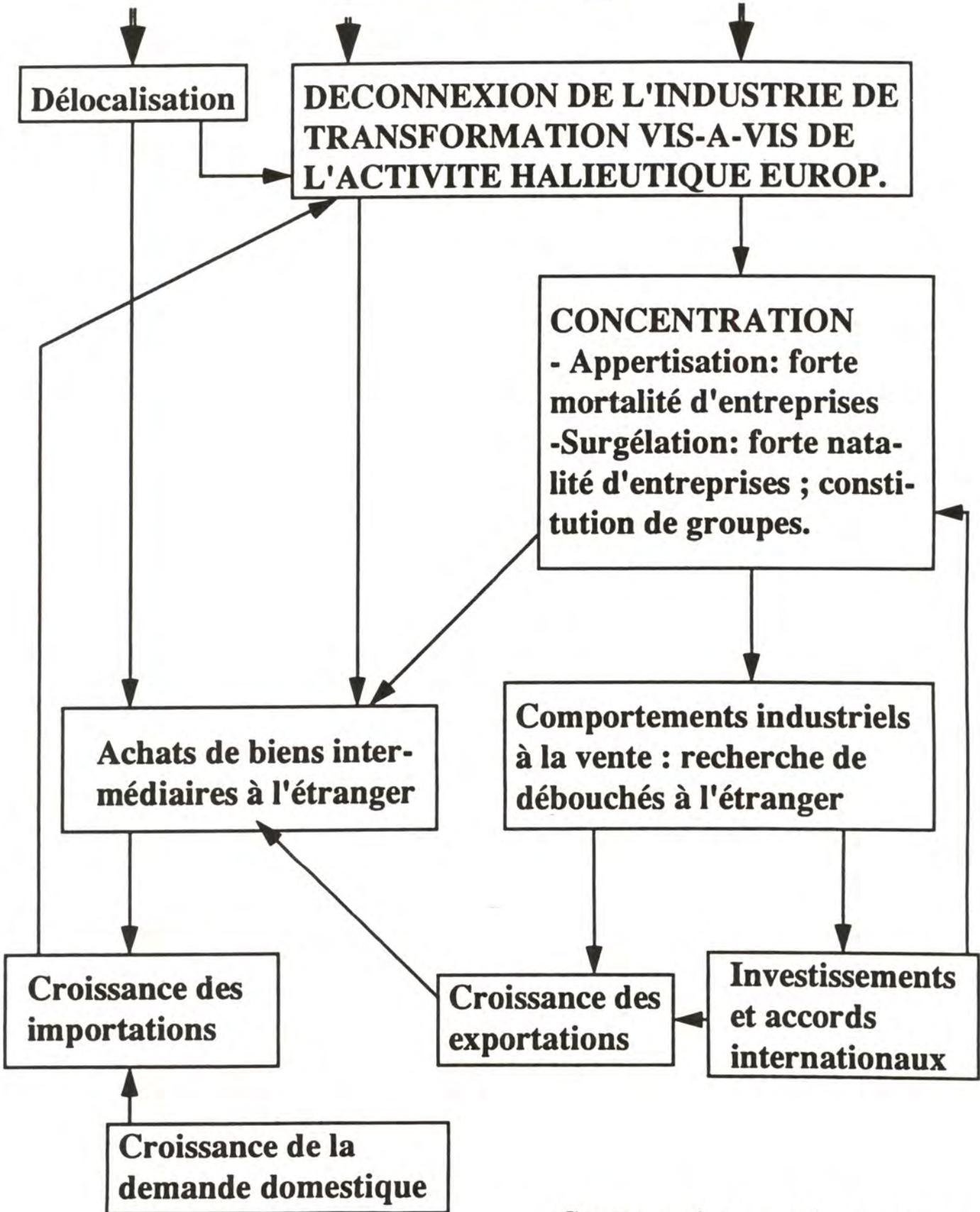


Schéma 7 (suite)



Source : élaboration propre

discuter les avancées théoriques concernant le lien entre concurrence imparfaite et commerce international (B).

### A) La nature du régime de concurrence imparfaite

Les enseignements issus des deux précédents chapitres peuvent se résumer à quelques notions développées par le courant de l'Economie Industrielle (concentration, différenciation) mais aussi de l'Economie Internationale (accélération des investissements et des accords internationaux, recomposition de l'industrie à l'échelle de l'Europe, importations de biens intermédiaires,...). Leur influence sur les échanges est décrite dans le schéma 7.

Ces notions se réfèrent de façon manifeste à une structure concurrentielle d'offre de type monopolistique ou oligopolistique selon le segment de production considéré (appertisation, surgélation,...). Des produits de plus en plus différenciés et la recomposition de l'industrie sur un espace géographique plus vaste -l'Europe- témoignent de la présence de rendements d'échelle croissants qui caractérise un régime de concurrence imparfaite.

La modification des structures de production constatée pour la catégorie du poisson séché, salé, fumé (essor en France et en Espagne par exemple) explique la modification structurelle des échanges observée au cours de ce chapitre. En effet, le Royaume-Uni, pays traditionnellement producteur et qui a exporté le plus de ce type de bien en 1976 (23 873t) a vu son leadership européen de plus en plus contesté (6 912t en 1990). C'est notamment le Danemark, dont l'industrie a connu de fortes restructurations lors de la dernière décennie (19), qui a supplanté les britanniques sur ce segment : les exportations danoises sont passées de 8 103t en 1976 à 41 083t quatorze années plus tard. Dans le même temps, malgré une progression constante de sa consommation domestique (20), l'engagement des producteurs français dans la fabrication de ces biens a permis de contenir la progression des importations (environ 15 000t de 1976 à 1990) et même d'accroître les exportations (3 700 à 6 000 t sur la période).

---

(19) Voir à ce sujet les développements des chapitres 2 et 3. Il convient de noter également, à propos du Danemark et de différenciation, qu'une partie des produits de ce pays concernent un créneau singulier au sein de l'industrie communautaire puisqu'il s'agit d'oeufs de poisson (cabillaud, oeufs de lump très prisés par les consommateurs français notamment,...).

(20) Selon la source SECODIP, les achats des consommateurs français en poisson séché, salé, fumé auraient progressé de 1980 à 1991 selon un rythme annuel moyen de près de 3%, avec un recrutement annuel de clientèle important (nouveaux acheteurs). Cette croissance est imputable essentiellement au saumon (la morue salée et le hareng saur ayant connu un recul): la part de marché du saumon fumé dans l'ensemble de ces produits SSF est ainsi passée de 15% en 1978 à 53% en 1991.

En revanche, l'engagement espagnol sur ce segment des produits fumés n'a pas été suffisant et la forte croissance des importations (20 200t en 1985 et 42 700t cinq ans plus tard) témoigne de l'engouement récent des consommateurs ibériques pour ce type de traitement. Cette progression a surtout profité aux exportateurs non européens puisque 78% de ces flux provenaient de l'extérieur de la CEE (la moitié de ce taux concerne l'Islande, puis la Norvège,...).

Pourtant, la présence de structures d'offre concentrées n'est pas synonyme de compétitivité industrielle et notamment à l'exportation. On a vu en effet que les Pays-Bas figuraient -avec l'Irlande- parmi les pays dont la croissance des exportations avait été la plus marquée. Ainsi, ses exportations de poisson frais, réfrigéré, congelé ont été multiplié par 6 en quinze ans pour atteindre près de 430 000t en 1990. Or, l'industrie néerlandaise est parmi les moins concentrées d'Europe puisque 70% des entreprises (454 au total) qui la composent ont un chiffre d'affaires inférieur à 2,66 millions d'ECU SPA et que le chiffre d'affaires moyen par entreprise s'élève à 3,2 millions d'ECU SPA (21).

Le cas des Pays-Bas nous amènent à considérer le poids relatif et décroissant des prises locales dans la compétitivité externe de l'industrie des pêches dans son ensemble. En effet, le niveau des débarquements aux Pays-Bas équivaut aux seules exportations de poisson frais, réfrigéré et congelé. Or, il faut ajouter à ces exportations le marché domestique (180 000t selon le L.E.I.) et les autres tonnages exportés (près de 170 000t). Outre les débarquements étrangers dans les ports néerlandais, on conçoit l'importance pour l'industrie de transformation territoriale des importations de biens intermédiaires et des marchés extérieurs pour écouler les produits traités (cf schéma 7). Cet exemple confirme donc les résultats de l'AFM eu égard à la corrélation plus marquée en fin de période de la part des biens intermédiaires importés avec les exportations.

Si la concentration n'est donc pas un gage de réussite en matière de compétitivité externe, elle nécessite cependant qu'on s'interroge sur la *nature* même de ce phénomène.

En effet, il s'agit là d'un des résultats majeurs obtenus par la confrontation des observations structurelles et celles effectuées sur la nature des échanges. En se référant à nouveau au schéma 7, il n'est pas équivalent de voir se regrouper des firmes anciennes engagées dans une sous-branche en déclin (appertisation) et de voir se créer de nouvelles firmes et de nouveaux groupes industriels et financiers sur des segments porteurs (surgélation,

---

(21) Source : Landbouw Economisch Instituut (L.E.I.) 1990.

fabrication de plats cuisinés).

Les premières n'envisagent l'internationalisation qu'en tant que moyen de pallier le manque de ressources primaires sur le territoire. Les secondes l'envisagent d'emblée comme la clé de voûte de leur stratégie, à l'achat comme à la vente. Il s'agit pour ces dernières de vendre des produits différenciés sur un espace géographique plus large que le territoire national (par une stratégie d'exportations mais aussi d'investissements et d'accords internationaux qui facilitent celle-ci). Elles visent en agissant ainsi à bénéficier d'un surprofit (le prix étant supérieur au coût marginal en situation de concurrence monopolistique) conjugué aux économies d'échelle induites par l'exploitation d'un marché géographique plus vaste.

Dans les faits, ce phénomène peut s'illustrer par le tableau 27 qui synthétise l'ensemble des observations dégagées dans ce point. Le tableau décrit le ratio entre les exportations extra-communautaires (hors Grèce, Espagne et Portugal) et le niveau des débarquements communautaires, soit la dotation factorielle en ressources primaires.

**Tableau 27**

**Exportations extra-communautaires de produits halieutiques et débarquements territoriaux en volume (tm)**

	X extra-CEE*	Débarq. CEE*	X/D (en %)
1976	226660	5010685	4,5
1980	526887	5001152	10,5
1985	644011	5090417	12,7
1989	766883	5117668	15,0

Source : EUROSTAT et FAO.

\* CEE exceptés la Grèce, le Portugal et l'Espagne en tant que pays producteurs, exportateurs communautaires ou importateurs extra-communautaires pour des raisons d'homogénéité du calcul sur la période. Cette évolution ne changerait pas beaucoup en intégrant l'Espagne malgré l'importance des prises débarquées dans ce pays.

La remarquable stabilité du niveau des captures n'a pas entravé la progression du volume exporté hors de la Communauté Européenne. Cette croissance, qui a pu se produire malgré un rythme de croissance élevé de la demande intérieure, témoigne de nouveaux comportements stratégiques de la part des firmes implantées sur le territoire européen et participe de la nécessité de s'insérer dans le méso-système de niveau supérieur, c'est-à-dire global.

### B) Quel lien théorique entre concurrence imparfaite et commerce international ?

Les résultats précédents fournissent l'occasion de discuter les récents travaux théoriques qui ont pu être menés sur le double thème de l'imperfection des marchés et des échanges internationaux de biens.

Grâce aux questions soulevées par l'examen empirique d'un secteur qui s'industrialise mais dont l'activité repose encore sur l'exploitation d'une ressource naturelle, on se propose dans ce point de prolonger la discussion entamée lors de la première partie à propos de l'inter-utilisation des concepts "industrialistes" et "internationalistes".

#### **1) Echanges de biens dérivés d'une ressource naturelle**

Les auteurs qui ont "aménagé" les théories classiques et néo-classiques du commerce international à l'aide d'éléments empruntés à l'Economie Industrielle n'ont cependant pas abandonné les explications en terme de proportion de facteurs en ce qui concerne les ressources naturelles (22).

On a montré cependant que des nations comme les Pays-Bas ou l'Allemagne constituaient des anomalies au regard de cette théorie : dotés moyennement ou faiblement en ressources halieutiques, ils parviennent à exporter de forts volumes de produits halio-alimentaires. En fait, certains auteurs considéraient dès 1963 qu'en "matière de ressources naturelles (épuisables ou renouvelables), les asymétries entre l'exploitation des ressources et leur disponibilité renvoyaient au paradoxe de Leontief" (23).

---

(22) G.LAFAY, C.HERZOG et alii, 1989 *op.cit.* p.24.

(23) J.VANEK 1963 "The Natural Resource Content of United States Foreign Trade 1870-1955" MIT Press, Cambridge.

Ce paradoxe est en fait en partie levé dès lors que le concept central devient celui du spectre productif où, "aux stades initiaux, les ressources naturelles et les matières premières sont transformées et, aux stades finals, les "goods-in-process" et les produits intermédiaires sont assemblés localement pour la consommation finale" (24). Les auteurs parlent à cet égard de "middle products". Selon ce point de vue, le commerce international se situe au milieu de ce spectre productif, affranchissant la nation de ses besoins en inputs aux stades finals de la production. Les auteurs émettent d'ailleurs l'hypothèse que seuls les biens intermédiaires sont échangés. Cette proposition n'a pas eu l'écho qu'elle aurait dû avoir parmi les économistes, davantage préoccupés par l'introduction de l'hypothèse d'imperfection des marchés (25).

Pourtant, cette question des biens intermédiaires semble cruciale pour comprendre la dynamique des échanges. Elle peut aller jusqu'à remettre en cause les modèles les plus robustes. "Puisque le commerce international ne concerne pas seulement les biens de consommation finale, les notions de base de l'avantage comparatif doivent être réexaminées" (26).

C'est ce qui a motivé l'essor au cours de la décennie écoulée des théories qui s'inspirent des modèles développés en économie industrielle.

## 2) Les modalités d'intégration de la concurrence imparfaite

Toutefois, le changement de référence conceptuelle de la concurrence pure et parfaite à un régime d'imperfection des marchés ne s'est pas accompagné d'une rupture radicale avec le paradigme dominant. A propos des avantages comparatifs, certains auteurs continuent de mettre en garde les efforts qui consisteraient à "jeter le bébé avec l'eau du bain sous le prétexte que l'eau est trouble" (27). Selon cet auteur, la seule voie possible doit suivre la "recherche d'une articulation entre les aptitudes collectives (...) et les stratégies individuelles des firmes" sans tomber dans le "piège manichéen du tout national ou du tout micro-économique" (28).

(24) K.K.SANYAL & R.W.JONES 1982 "The Theory of Trade in Middle Products" *American Economic Review* n°72, p.16-31.

(25) L.FONTAGNE 1990, *op.cit.* p.35.

(26) R.W.JONES & P.NEARY 1984 "The Positive Theory of International Trade" in R.W.Jones & P.B.Kennen (eds) *Handbook of International Economics*, vol.1, North Holland Publishers, p.31.

(27) B.LASSUDRIE-DUCHENE 1990, avant-propos des Cahiers d'Economie Mondiale n°2, vol.4, juillet-décembre 1990, p.2.

(28) *Ibid*, p.3.

On a vu cependant au cours du premier chapitre que les tentatives qui s'inscrivent dans cette voie ont du mal à concilier les deux approches. Ainsi, un article récent se propose d'élaborer un modèle intégrant la loi ricardienne des avantages comparatifs (A.C.) et le concept "industrielle" de différenciation des produits (29). Construit en deux étapes, ce modèle vise à identifier dans un premier temps les A.C. des pays avant de vérifier si les performances de ce pays sur le marché mondial sont conformes aux A.C. prédéterminés. Bien que théoriques -calculés selon l'équilibre de la balance commerciale-, ces A.C. ne sont basés que sur des agrégats d'échange et sans tenir compte du contenu en biens intermédiaires des exportations. En outre, la vérification empirique des résultats consiste à expliquer de manière résiduelle tout ce qui ne peut l'être par ces "indicateurs d'A.C.". Or, le résidu appelé avantage spécifique s'applique encore une fois aux pays de façon macro-économique, *i.e.* pour l'ensemble des biens *échangés* par ce pays. C'est ce facteur qui doit contenir la notion de produits différenciés.

Loin de refléter les conceptions de CHAMBERLIN (30) ou, plus récemment, de LANCASTER en termes de caractéristiques (31) sur la différenciation des produits -un des fondements de la concurrence monopolistique-, l'acception de GAUSSENS et PHAN se rapprocherait davantage de celle utilisée dans un modèle déjà daté (32). Au travers de cet article, on peut mesurer toute la différence qui existe entre la volonté d'incorporer les hypothèses de concurrence imparfaite aux modèles classiques du commerce international et une démarche qui s'appuie réellement sur les apports de l'Economie Industrielle.

Les précurseurs comme HELPMAN et KRUGMAN, dont les travaux représentent la source la plus souvent citée dans la déjà nombreuse littérature traitant des échanges et de concurrence imparfaite, considèrent que les rendements croissants sont devenus une source d'échange au même titre que les avantages comparatifs (33). Les observations effectuées lors

---

(29) O.GAUSSENS & D-L.PHAN 1989 "Avantage comparatif et performance dans le commerce international des produits différenciés" in D.Laussel et C.Montet (éds) Commerce international en concurrence imparfaite, Economica Paris, chapitre 3, p.37-57.

(30) E.H.CHAMBERLIN 1953 "La théorie de la concurrence monopolistique", trad.fr., P.U.F. Paris

(31) K.J.LANCASTER 1975 "Socially Optimal Product Differentiation" *American Economic Review* sept. 1975, p.567-585.

(32) P.S.ARMINGTON 1969 "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production" in *International Monetary Fund Staff Papers*, Vol.XVI, p.159-178.

(33) E.HELPMAN & P.R.KRUGMAN 1989 "Trade Policy and Market Structure" MIT Press, Cambridge Mass., p.133.

de l'analyse du fonctionnement des industries halio-alimentaires tendraient à valider cette hypothèse dans la mesure où la forte concentration opérée au sein de ces industries s'est accompagnée d'une forte progression des échanges.

En revanche, dans le modèle développé par KRUGMAN, la présence de rendements croissants tend à limiter le nombre de variétés offertes d'un même produit. L'argument consiste à considérer une élévation du coût unitaire lorsque l'entreprise produit plusieurs variétés de telle sorte que les entreprises ont intérêt à se spécialiser dans la production d'une seule variété. On a pu observer au contraire, dans le cas des industries de la conserve par appertisation, que la réduction marquée du nombre des entreprises s'était effectuée parallèlement à la multiplication des variétés des biens produits par ce segment.

Cette proposition est d'ailleurs contestée sur le plan théorique. Dans un article récent, J-M.SIROEN se démarque des approches à la LANCASTER ou à la KRUGMAN afin de recentrer sa démarche sur les bases mêmes du modèle de concurrence monopolistique (34). L'auteur suggère deux amendements qui rendent compatibles l'élargissement de la gamme des produits et la concentration sectorielle.

D'une part, les "coûts de production spécifiques à la branche mais communs à toutes les variétés sont distingués des coûts de différenciation relatifs à l'usage de ressources spécifiques à la production de chaque variété" (35). Ces coûts pourraient obéir à des rendements d'échelle différents. D'autre part, des éléments de discrimination par les prix sont introduits dans le modèle. Si cette proposition n'est pas nouvelle (36), son interprétation est moins restrictive dans la mesure où l'auteur considère que les firmes fixent leurs prix en fonction du marché où elles opèrent alors que BRANDER envisageait une restriction de l'offre sur le marché domestique -entraînant une augmentation des prix- pour proposer des prix plus compétitifs sur les marchés étrangers.

Cette avancée permet d'explicitier de meilleure manière les résultats concernant les industries halio-alimentaires. La référence aux A.C. est cependant maintenue. Certains pays disposeraient cette fois d'avantages comparés relatifs aux coûts de différenciation (en terme de savoir-faire, de disponibilité des caractéristiques,...).

---

(34) J-M.SIROEN 1991, *op.cit.* On trouve par ailleurs dans cet article une synthèse historique des approches combinant échanges et structures de marché ainsi qu'une critique constructive de ces modèles.

(35) *Ibid*, p.21.

(36) J.BRANDER 1981 "Intra-Industry Trade in Identical Commodities" *Journal of International Economics* n°11, p.1-14.

Toutefois, ce type d'approche ne permet pas d'expliquer comment les exportations de ces produits différenciés sont rendues possibles et pourquoi les firmes ne cherchent pas à exploiter les rendements d'échelle croissants sur leur propre territoire grâce à cette différenciation. A nouveau, la référence aux apports de l'économie industrielle ne concerne qu'une forme d'imperfection des marchés.

A la lumière des résultats empiriques relevant notamment de la dimension productive de l'internationalisation, on peut s'interroger sur la nature du processus de concentration à l'origine d'une modification structurelle des échanges.

On a noté une différence marquée des mouvements de restructuration selon les segments de production (appertisation et surgélation, les deux principaux modes de traitement représentés en Europe). De la même façon que le passage d'une activité armatoriale à celle de la transformation nécessitait un "saut psychologique" à accomplir de la part des producteurs (37) au cours des années 1960, l'affirmation de la contrainte d'internationalisation qui caractérise les années 1980 requiert une évolution similaire de la part des transformateurs. Cette évolution semble avoir été mieux négociée par les industriels de la surgélation que par ceux de l'appertisation, en raison notamment du tissu d'origine des premiers, à savoir celui des industries agro-alimentaires. Dans ce dernier secteur, les opérations de fusion-acquisition sont fréquentes, l'exportation constitue d'emblée un objectif affiché par les firmes et la contractualisation des relations en aval comme en amont y est très développée. Les théories qui intègrent ce type de dimension dans l'explication de la spécialisation internationale considèrent à un même niveau d'importance le rôle de l'innovation et l'avantage managérial à l'origine de la disparité des performances entre firmes (38).

### 3) Un changement de paradigme à la lumière des résultats empiriques

Au sein des IHA, les mentalités évoluent donc. Les stratégies développées par les industriels français de la conserve qui "survivent" après la forte concentration qu'a connue le secteur se rapprochent sensiblement de celles suivies par leurs homologues de l'industrie du froid : différenciation des produits de plus en plus poussée, ouverture de succursales à

(37) P.BLANQUET 1987 "La pêche industrielle et semi-industrielle à Lorient", Mémoire DEA, Rennes.

(38) Ces théories ont notamment été développées au Japon par des auteurs tels que M.AOKI 1986 "Horizontal versus Vertical Information Structure of the Firm", *The American Economic Review* n°76 ou S.WATANABE 1992, communication au colloque CERETIM, Saint Malo.

l'étranger pour favoriser l'expansion de leurs activités (par exemple, SAUPIQUET). Au Japon également, les "principales compagnies de pêche ont modifié leur stratégie des captures vers la transformation et le commerce international" (39). En outre, dans l'article cité, l'auteur montre que la substitution n'est pas parfaite entre les espèces qui sont utilisées pour la fabrication des blocs de filets surgelés et donne lieu à une nouvelle source de différenciation. Le cabillaud, espèce noble, est acheté par les transformateurs à des prix très supérieurs à ceux du colin d'Alaska ou du merlu d'Argentine (5 USD/Kg contre 3 USD/Kg pour le filet de colin sur le marché de gros américain). Ainsi, les bâtonnets de poisson produits à partir de ces blocs de filets congelés touchent des catégories de consommateurs différentes selon l'espèce traitée avec une répercussion des écarts de prix pour les biens finals (40). Ces exemples illustrent les multiples facettes que peut recouvrir une situation de concurrence monopolistique pour ces industries qui se recomposent à l'échelle globale.

Ensuite, l'absence de traitement de la question de l'investissement international remet en cause la portée des théories traitant des échanges en situation de concurrence imparfaite. La "montée en puissance de l'investissement international qui s'exprime désormais tant sur le plan des investissements directs que sur celui des capitaux financiers, renouvelle considérablement les mécanismes de la concurrence et de la spécialisation internationale" (41). Ainsi, les approches globales de la sphère industrielle se multiplient ces dernières années malgré les réticences de la part des scientifiques pour remplir et adopter sans réserve ce concept de globalisation. Certains préfèrent d'ailleurs parler de *glocalisation* (terme obtenu par contraction de "global localisation") : la stratégie des firmes est menée conjointement aux politiques nationales d'incitation dans lesquelles, par exemple, un contenu local de la production des filiales étrangères est requis (42).

De plus, ce concept traduit une globalisation incomplète des échanges et de l'investissement (on évoque plutôt à cet égard une triadisation en référence à l'Asie, aux Etats-Unis et à l'Europe) qui semble mieux s'appliquer au cas des IHA. T. TRONDSEN résume dans l'article précité l'évolution globale de la pêche et de la transformation des blocs de filets congelés qui se joue entre un nombre restreint de nations : Norvège, Danemark, Iles Féroé,

---

(39) T. TRONDSEN 1992 "Price Fluctuation and Substitution in the Groundfish Market" Communication lors de la VIe conférence de l'IIFET, Paris, p.6.

(40) *Ibid*, p.8

(41) H. BOURGUINAT 1990 préface à l'ouvrage publié à l'initiative de M. HUMBERT Investissement international et dynamique de l'économie mondiale, p.VI.

(42) W. RUIGROK & R. VAN TULDER 1991 "Cars and Complexes : Globalisation versus Global Localisation Strategies in the World Car Industry" Fast programme, C.E.C., 257 p.

Islande, Canada, Rép. de Corée, Pologne et désormais Nouvelle-Zélande (depuis l'exploitation récente de nouvelles espèces comme le hoki ou l'hoplosthète *-orange roughy-*) en ce qui concerne la pêche ; quant à la transformation en bâtonnets de poisson qui utilise ces blocs en tant que biens intermédiaires, "la plupart des firmes sont localisées aux Etats-Unis ou dans la CEE" (43). En revanche, pour d'autres modes de traitement concernant les mêmes espèces, la globalisation se traduit différemment. C'est le cas par exemple du poisson séché-salé dont la consommation est très régionale (Portugal, Brésil et sud de l'Italie) (44).

Ainsi, les conditions de demande jouent au même titre que les structures de marché dans la configuration globale -ou glocale- des échanges et peuvent neutraliser certains effets d'une politique commerciale. Des auteurs ont montré, pour deux pays compétiteurs (Etats-Unis et Canada) opérant sur un même marché d'importation (celui des oeufs de hareng au Japon) et dont l'un est caractérisé par la position oligopsonique des transformateurs vis-à-vis des producteurs, que la croissance de la demande a pu diluer la rente oligopsonique des transformateurs (45).

Pour conclure, l'interprétation de la dynamique des IHA effectuées au cours des deux derniers chapitres ne peut se satisfaire des modèles développés dans le cadre du paradigme dominant malgré les nombreux amendements que celui-ci a subi (concurrence imparfaite à l'origine des échanges, discrimination par les prix, rôle des rendements croissants, ...). Les restructurations de l'industrie étudiée s'opèrent sur une échelle géographique plus vaste. Ce changement d'espace de référence est en partie dû à une nouvelle génération de dirigeants provenant d'un méso-système aux pratiques plus industrielles et transnationales, celui des IAA. Dans le même temps, la disponibilité et l'accès aux ressources était modifiée structurellement à l'échelle de la planète : substitution dans la production de blocs de filets congelés des espèces entre elles (46), multiplication de joint-ventures entre compagnies de pêche et retrait de certaines flottilles (47). Ces bouleversements n'ont pas manqué de générer

(43) T.TRONSDEN 1992, *op.cit.* p.5.

(44) *Ibid.*, p.7.

(45) A.EMAMI, L.E.QUEIROLO, R.JOHNSTON 1992 "Monopsony, Trade Restrictions and International Markets for Intermediate Seafood Products : the US-CANADA Herring Dispute", Communication présentée lors de la VIe conférence de l'IIFET, Paris.

(46) Diminution de la part du cabillaud, augmentation de celle du colin d'Alaska (le pollock), du merlu argentin, du hoki néo-zélandais, voire du grenadier.

(47) Celle notamment du Japon mais aussi celles des anciens pays de l'Est : la flotte russe, celle de l'ex-Allemagne de l'Est alors que la flotte polonaise connaît actuellement de grosses difficultés dans le Pacifique nord; 27 navires-congélateurs espagnols sont également "sur la sellette" (France Eco Pêche n°371, juillet-août 1992, p.15).

un commerce international accru de biens intermédiaires.

C'est pourquoi l'appréhension dynamique de ces ruptures ne peut se concevoir qu'à travers un changement de paradigme tel que celui énoncé dans le premier chapitre. Sans remettre en cause la cohérence interne du paradigme classique, il nous semble plus pertinent de se référer à un paradigme dont la problématique concerne le processus de globalisation et non plus l'explication des échanges de biens entre Etats-nations. Selon une approche Kuhnienne, "le conflit entre les deux paradigmes dure plus ou moins longtemps en fonction de la capacité qu'a la nouvelle science de régler les anomalies de la science normale contestée" (48). Si l'on en juge par le raisonnement suivi par REVERET dans l'ouvrage cité, ce ne serait pas la première fois qu'un changement paradigmatique serait rendu nécessaire pour l'étude économique de la pêche.

---

(48) J-P.REVERET 1991 "La pratique des pêches" Ed. L'Harmattan, coll. Environnement, p.7.

### SECTION 3 - La réalité complexe des échanges internationaux de biens halio-alimentaires -

Pour des raisons liées au caractère "national" des systèmes de collecte des statistiques d'échanges et des informations qualitatives relatives à ce sujet, on se propose dans cette section de décrire succinctement la réalité du commerce international de produits de la mer selon une segmentation territoriale. Cette présentation affine pour quelques pays européens les résultats très agrégés issus des analyses factorielles. Ces éléments d'information supplémentaires sont ensuite synthétisés pour fournir une image européenne du commerce international de biens halio-alimentaires.

#### I - Une analyse territoriale du commerce de produits halieutiques -

Cette analyse n'est menée que pour quelques pays européens aux caractéristiques marquées en matière d'échanges de produits de la mer. Ces pays ont notamment été choisis en raison d'une évolution récente significative de leur balance commerciale.

##### A) Danemark : un dynamisme avéré à l'exportation

Compte tenu de l'étroitesse du marché danois (5 millions d'habitants), l'industrie territoriale est traditionnellement à la recherche de débouchés à l'étranger. En 1990, les exportations de ce pays représentaient 12,6 milliards de couronnes (soit 1,6 milliards d'ECUs). Les principaux produits d'exportation sont le cabillaud (32% en valeur) (frais, réfrigéré, congelé, sous forme de filets ou entiers), les crevettes (23%), le saumon (13%) puis le hareng (7%) et les poissons plats tels que la plie (6%) (49). La part à l'exportation représente fréquemment 70 à 80% du chiffre d'affaires des entreprises danoises.

Les gammes de produits proposés par les transformateurs danois s'élargissent, notamment vers un marché comme l'Italie, traditionnel importateur de cabillaud séché-salé ou vers la France avec des produits comme les oeufs de poisson fumé.

Pourtant, comme dans d'autres pays de la CEE, "la crise de l'approvisionnement est sévèrement ressentie par l'aval de la filière" (50). Ainsi, les débarquements étrangers dans les

49) Source : Danemarks Fiskeindustri- Og Eksportforening (Association danoise des industries de transformation du poisson et des exportateurs), *Arsberetning 1990-91*, p.7

(50) M-C.MONFORT 1992 "Danemark, une filière organisée" in *Produits de la Mer* n°13, mai-juin 1992, p.27-31.

Tableaux 28

a)

## Danish Imports of Groundfish.

	1980		1982		1984		1986		1988	
	1,000 tonnes	Mio. DKR.								
<u>Cod fish</u>										
Whole - Fresh	25.5	107.7	36.1	202.9	62.9	375.5	74.7	573.3	85.4	602.7
- Frozen	2.6	11.6	6.6	70.7	1.9	12.9	20.2	198.1	13.6	133.0
Fillet - Fresh	0.2	1.6	0.4	4.8	0.4	5.8	0.4	8.2	0.6	11.8
- Frozen	2.4	25.1	7.0	88.7	14.4	157.4	18.8	297.8	22.1	376.0
Other Products	7.0	73.1	7.2	121.5	6.1	105.2	8.8	180.0	8.3	166.5
TOTAL	37.7	219.0	57.3	488.5	85.7	656.8	122.9	1,257.3	129.9	1,290.0
<u>Flatfish</u>										
Whole - Fresh	12.1	71.7	14.3	103.6	16.0	139.1	14.9	142.0	17.4	172.3
- Frozen	2.7	35.0	3.8	49.1	4.0	54.0	3.7	65.0	5.1	79.5
Fillet - Fresh	0.1	0.8	0.2	3.9	1.1	24.3	1.9	48.9	2.4	59.3
- Frozen	0.9	11.3	0.7	13.4	1.1	23.7	2.5	67.2	2.8	72.2
Other Products	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	1.7	0.1	1.5	0.0	0.0
TOTAL	16.0	118.8	19.0	170.0	22.4	242.7	23.1	324.5	27.6	383.3
<u>Other Groundfish Species</u>										
Whole - Fresh	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	6.6	1.2	18.4
- Frozen	0.0	0.3	0.4	2.9	0.1	0.9	0.6	9.1	0.6	7.8
Fillet - Fresh	0.0	0.7	0.1	0.9	0.1	2.4	0.1	2.7	0.3	7.4
- Frozen	0.5	5.0	0.4	6.7	0.5	10.2	2.9	55.3	2.0	36.1
Other Products	0.3	2.2	2.1	31.7	3.3	50.8	2.1	36.4	2.3	40.3
TOTAL	0.9	8.3	3.0	42.2	4.1	64.4	6.0	110.1	6.3	110.0
Roe and liver	4.4	38.9	3.6	43.7	4.4	66.3	5.1	84.3	6.1	92.9
Breaded and Ready made products	0.3	4.7	0.2	4.1	0.1	2.8	0.5	11.7	1.8	34.4
Total Imports	59.4	389.7	83.0	748.5	116.6	1,032.9	157.6	1,788.0	171.7	1,910.7

Figures for 1988 are preliminary. The line termed roe and liver might include small quantities of herring roe.

## Danish Exports of Groundfish.

b)

	1980		1982		1984		1986		1988	
	1,000 tonnes	Mio. DKR.								
<u>Cod</u>										
Whole - Fresh	45.3	448.2	46.4	545.5	47.8	593.9	40.9	657.5	50.5	631.1
- Frozen	2.3	22.6	5.2	56.5	7.3	65.6	10.6	162.6	4.1	57.1
Fillet - Fresh	15.0	213.8	17.1	319.4	16.1	326.6	14.3	362.1	13.1	335.8
- Frozen	34.2	461.4	59.2	995.7	72.5	1,435.7	77.7	1,808.8	71.8	1,675.4
Other Products	10.9	158.2	12.3	232.3	9.5	192.4	12.3	328.3	13.3	359.2
TOTAL	107.7	1,304.2	140.2	2,149.4	153.2	2,614.1	155.7	3,319.3	152.8	3,138.6
<u>Flatfish</u>										
Whole - Fresh	16.0	192.7	11.9	181.3	10.7	219.5	12.4	301.7	11.1	280.7
- Frozen	1.9	31.5	2.9	58.5	4.4	76.2	4.6	95.6	5.7	102.0
Fillet - Fresh	2.2	49.1	2.2	61.2	1.5	53.6	1.7	68.7	2.2	85.7
- Frozen	9.0	197.2	7.6	205.4	8.4	274.7	12.2	414.3	8.8	338.5
Other Products	0.4	10.5	0.3	10.4	0.3	12.7	0.3	15.3	0.3	20.2
TOTAL	29.5	481.0	25.0	516.7	25.3	636.7	31.2	895.4	28.1	827.0
<u>Other Groundfish Species</u>										
Whole - Fresh	0.0	0.3	0.1	0.5	0.0	0.5	0.7	34.1	1.6	65.0
- Frozen	0.1	0.6	0.3	2.6	0.1	1.0	0.6	11.1	0.4	10.3
Fillet - Fresh	5.5	45.3	2.7	42.7	1.8	34.7	1.6	41.7	2.5	48.5
- Frozen	0.9	10.8	1.8	28.1	0.8	14.9	2.5	57.1	1.5	34.9
Other Products	0.4	6.1	2.1	35.9	3.9	68.1	2.9	67.5	2.6	63.8
TOTAL	7.0	63.0	7.0	109.9	6.7	119.2	8.4	211.5	8.6	222.5
Roe and liver	4.9	80.0	5.4	106.3	5.9	143.5	5.5	175.0	6.5	228.3
Breaded and Ready made products	10.7	207.9	12.4	283.3	12.8	326.3	15.3	429.0	15.9	488.3
Total Exports	159.8	2,136.2	189.9	3,165.5	204.0	3,839.6	216.2	5,030.2	212.0	4,504.6

Figures for 1988 are preliminary. The line termed roe and liver might include small quantities of herring roe.

ports locaux sont encouragés et le volume débarqué par ces navires a plus que triplé entre 1980 et 1988, compensant partiellement la chute des prises danoises. Certains auteurs ont avancé l'accroissement du prix relatif du poisson de fond à l'explication de l'attrait des producteurs étrangers pour les ports danois (51).

De plus, "parce que les entreprises de transformation sont relativement grandes et ont besoin d'un approvisionnement régulier, elles représentent la principale source d'importation de poisson" (52). Or, environ 80% des inputs du secteur de la transformation concernent le cabillaud. Il est de plus en plus difficile pour les transformateurs de se procurer cette espèce à partir des débarquements danois qui ont chuté de 160 000 à 86 000t de 1982 à 1990 tandis que les captures de hareng passaient dans le même temps de 60 000 à 111 000t. En terme de valorisation des produits, cet effet de ciseaux n'est pas très favorable aux danois : le prix du cabillaud a doublé au cours de cette période (6,20 à 12,23 DKR/Kg) alors que celui du hareng diminuait (2,86 à 2 DKR/Kg) (53).

Les tableaux 28 a et b, extraits de l'article d'ANDERSEN et JENSEN, illustrent la substitution des apports locaux par les importations en ce qui concerne le cabillaud (*cod fish*), surtout à partir de 1986, année de forte décroissance des débarquements. On constate ainsi un commerce intra-branche sur cette espèce qui s'intensifie en fin de période, induit par la croissance des importations de poisson entier frais et congelé, destiné essentiellement aux industries de transformation. On remarque également que les exportations de cabillaud en volume sont restées remarquablement stables sur la période malgré la pénurie de matières premières. Le schéma est analogue en ce qui concerne les poissons plats (*flatfish*): croissance des importations et stabilité des exportations. Cependant, les prix moyens témoignent de la valorisation territoriale des produits. Ainsi, les poissons plats sont surtout importés frais et entiers tandis qu'ils sont exportés sous forme de filets congelés justifiant la disparité entre les prix moyens (13,9 DKR/Kg à l'importation et 29,4 DKR/Kg à l'exportation en 1988). Il en est de même pour le cabillaud avec des prix moyens respectifs de 9,9 et 20,5 DKR/Kg.

Fortes de cette tradition d'exportation, les firmes danoises sont particulièrement bien préparées à la concurrence à l'échelle européenne qui se profile depuis quelques années. Déjà en 1981 on pouvait écrire que "le dynamisme de l'exportation danoise trouve son support essentiel dans l'unique Association Danoise des Industries et des Exportateurs de Poisson, à

---

(51) P.ANDERSEN & T.W.JENSEN 1991 "The Danish Groundfish Industry" in W.E.Schrank & N.Roy (Eds) *Econometric Modelling of the World Trade in Groundfish* Kluwer Academic Publ., p.305-328.

(52) *Ibid*, p.309.

(53) Source : Fiskeriministeriet.

l'image des produits porcins et laitiers" (54). Ainsi, les grandes entreprises de transformation - telles que MARINA DANISH SEAFOOD ou ROYAL GREENLAND, voir chapitre 1 et 2 - sont relayées au stade de la commercialisation par de puissantes sociétés d'import-export comme SCAN IMPORT qui détient 40% du marché français des oeufs de lump et commercialise également des beurres de crustacés, du tarama via une filiale française. La société danoise de négoce jouit d'un quasi-monopole en matière de commercialisation des produits danois en France et contribue à ce titre à inverser le pouvoir de marché avec la grande distribution (55).

Il faut peut-être rapprocher cette concentration des sociétés de commercialisation à l'étranger de la position des distributeurs sur le marché domestique. En effet, la structure d'offre dans ce domaine est de plus en plus concentrée et cette tendance n'est pas nouvelle (56).

Certaines firmes procèdent par ailleurs à l'implantation directe de structures de commercialisation à l'étranger (PRILAM en France, filiale de PRIESS & CO et récemment absorbée par ROYAL GREENLAND) ou nouent des accords de partenariat. C'est le cas par exemple de SKAGERAK (hareng frais et congelé) qui a contracté un tel accord avec OCA, société française installée à Rungis depuis 1983, avec pour objectif celui de "régulariser l'approvisionnement en blocs de filets des entreprises de transformation" (57).

C'est donc à travers l'organisation de la commercialisation et par la recherche de la meilleure insertion dans le tissu économique européen qu'on trouve les mobiles des performances à l'exportation des transformateurs danois. Cette recherche est rendue d'autant plus aigüe par la raréfaction des matières premières et par les importantes capacités de production qu'il faut utiliser.

---

(54) A.GUILLOU & D.L'HOSTIS 1981 "la valorisation des espèces industrielles dans les ports de pêche français et profils des principales pêches industrielles mondiales", INRA Economie, Nantes, p.79.

(55) M-C.MONFORT 1992, *op.cit.*

(56) G.FRONTIER 1988 "Danemark : une distribution de plus en plus concentrée", MOCI n°797, janvier 1988, p.135 ; on peut lire également à ce propos un document de la Commission: C.E.C. 1976 "A Study of the Evolution of Concentration in the Danish Food Distribution Industry", Bruxelles, 292 p.

(57) M-C.MONFORT 1992, *op.cit.* p.31.

## B) Allemagne : une croissance tournée vers l'intérieur

Véritable "écueil" à la théorie des proportions de facteurs, l'Allemagne parvenait encore récemment à limiter le déficit de sa balance commerciale en produits de la mer malgré le faible niveau des débarquements (de l'ordre de 200 000t). Pourtant, les chiffres relatifs au partage de l'offre entre débarquements territoriaux et produits d'importation décrits dans le tableau suivant sont éloquents :

### Structure d'offre de produits halieutiques en Allemagne

	Débarquements	Importations
1979	37%	63%
1983	31%	69%
1987	21%	79%
1990	17%	83%

Source : FIMA 1991 et (58).

Néanmoins, ce pays éprouve des difficultés depuis peu à soutenir un tel niveau de compétitivité externe. La valeur des importations progressait de 2125 millions de DM en 1988 (soit 1024 MECUs) à 2779 MDM en 1990 tandis que celle des exportations passait dans le même temps de 627 à 765 MDM (source FIMA 1991).

Toutefois, les taux de croissance annuels de ces valeurs sont très significatifs. Entre 1988 et 1989, le taux des importations s'élevait à +1% et celui des exportations à +16,3% alors qu'entre 1989 et 1990, les rythmes étaient inversés : +20% pour les achats et +0,5% pour les ventes à l'étranger (source FIMA). Entre ces deux dernières années a eu lieu la réunification Allemande et cette évolution politique a eu de lourdes conséquences sur le commerce extérieur allemand.

La limitation des exportations induite par les changements à l'Est s'est notamment exprimée par la multiplication des entreprises mixtes (joint-ventures) constituées avec des sociétés Est-allemandes, voire avec des firmes russes. C'est le cas par exemple de HAWESTA FEINKOST, EMF SEAFOOD ou encore de FLAMINGO-FISCH qui a créé 4 sociétés mixtes avec des partenaires de l'ex-URSS (59). La firme NORDSEE, filiale de UNILEVER,

(58) CFCE 1988 "Guide d'approche du marché allemand des produits de la mer" DPA/CFCE, septembre 1988.

(59) Voir à ce sujet les Lettres Mensuelles du CI-CE n°45 "Quelles stratégies vis-à-vis des pays de l'Est ?", avril 1990 et n°39, octobre 1989.

manifestait également le désir de s'associer au combinat pour la pêche de Rostock -principal port de pêche de l'ex-RDA- mais semblait éprouver des difficultés à s'implanter, du fait des prix "impraticables" car subventionnés et de la basse qualité des produits. A ce propos, il faut souligner que le marché du frais est peu développé dans les nouvelles länders de l'Est (20% contre 80% pour le surgelé).

L'Allemagne a investi en 1990 114 milliards de DM pour la "mise à niveau" économique de l'ex-RDA. De gros efforts sont consentis également par les entreprises elles-mêmes. Cependant, l'année 1990 fut une année de transition puisque l'achat de produits transformés d'"importation" nécessitait encore l'acquisition d'une licence pour entrer à l'Est bien que ces biens ne fissent pas l'objet de restrictions aux importations (60). Les firmes allemandes veulent aller vite dans la conquête de ces nouveaux marchés (estimés à environ 80 000t) et la tendance suivie par les résultats du commerce extérieur allemand en produits halieutiques risque de s'affirmer lors des prochaines années, bien que les firmes germaniques ne soient pas les seuls bénéficiaires de cette ouverture (danois par exemple) (61).

A propos des tendances observées sur les marchés de la partie occidentale du pays, il semble que les consommateurs se détachent des plats traditionnels de type "matjesfilet" (hareng blanc) au profit d'autres spécialités de hareng ou des produits en sauce ou marinade. Ainsi, sur le marché des conserves, le hareng connaît un regain d'intérêt et les importations de cette espèce progressent de 10 à 15 000t entre 1989 et 1990 pour atteindre une valeur de 56 MDM (27 MECUs), soit un prix moyen de 3,83 DM/Kg. A l'instar du Danemark, les exportations croissent de manière parallèle : 6 800 à 7 100t pour une valeur de 36,8 MDM, soit un prix moyen de 5,16 DM/Kg. L'Allemagne pratique donc un intense commerce intra-branche à un bon niveau de valorisation. La percée la plus spectaculaire sur le segment des conserves concerne les importations de thon : 28 000t en 1988 à 40 000t deux ans plus tard. Cette croissance, qui profite essentiellement aux pays tiers (comme la Thaïlande), s'explique notamment par la multiplication ces dernières années de "restaurants ethniques" d'origine espagnole ou portugaise (62). Ce phénomène, qui favorise l'harmonisation des habitudes alimentaires dans le monde, représente une nouvelle facette de la globalisation.

Quant au marché des surgelés, le cabillaud est peu à peu "détrôné" par les

---

(60) Y.MURPHY 1990 "Opportunities open up for Germany", in *Seafood International*, Août 1990, p.23-27.

(61) *Ibid*, p.27.

(62) J.RUDIGER Consultants 1989 "Fish Products for Catering and Restaurant Trade in the Federal Republic of Germany", FAO Globefish Research Programme, 52 p.

transformateurs au profit d'espèces comme l'églefin ou le pollock d'Alaska. Ce dernier poisson représente en 1990 33% du volume importé de filets congelés contre 18% en 1989; idem pour la part de l'églefin (haddock) dans les achats à l'étranger de poisson entier congelé (35% contre 24% un an auparavant). Dans le même temps, les importations de cabillaud frais entiers chutaient de 28 à 11 000t pour un prix d'importation qui suivait une tendance inverse (1,80 DM/Kg en 1989 et 3 DM/Kg en 1990) (63).

En ce qui concerne les circuits de commercialisation, les fournisseurs du marché allemand des biens finals s'adressent à des grossistes, voire aux industriels de la transformation. Ces derniers sont des PME qui importent surtout de pays voisins avec néanmoins quelques exceptions de taille comme la DEUTSCHE SEE, filiale de UNILEVER, qui détient environ 30% du marché de gros du surgelé et 35% de celui du frais, importe de tous les continents et approvisionne même quelques petits restaurants (64).

L'importation est donc surtout le fait de sociétés spécialisées dans les produits alimentaires divers (longue conservation, surgelés). Il existait en 1986 environ 400 de ces sociétés (65). En matière de distribution, il faut ajouter 1800 sociétés de détail et surtout 400 restaurants spécialisés ainsi que les sociétés de "Heimdienst" (66) qui constituent l'originalité de la filière allemande.

### C) Royaume-Uni : des échanges contrastés

Selon EUROSTAT, le Royaume-Uni exporterait en 1990 des produits halieutiques pour une valeur de 698 MECUs et en importerait pour 1325 MECUs. Ce taux de couverture de 53% se situe à un haut niveau d'échanges. En fait, les taux de croissance des échanges en valeur, dont l'évolution sur les quinze dernières années est décrite dans le graphique 23, témoignent d'une grande variabilité.

---

(63) Source : Geschäftsbericht des Bundesverbandes des Deutschen Fischindustrie und des Fischgroßhandels e.V., 43e annuaire, juin 1991, Hambourg.

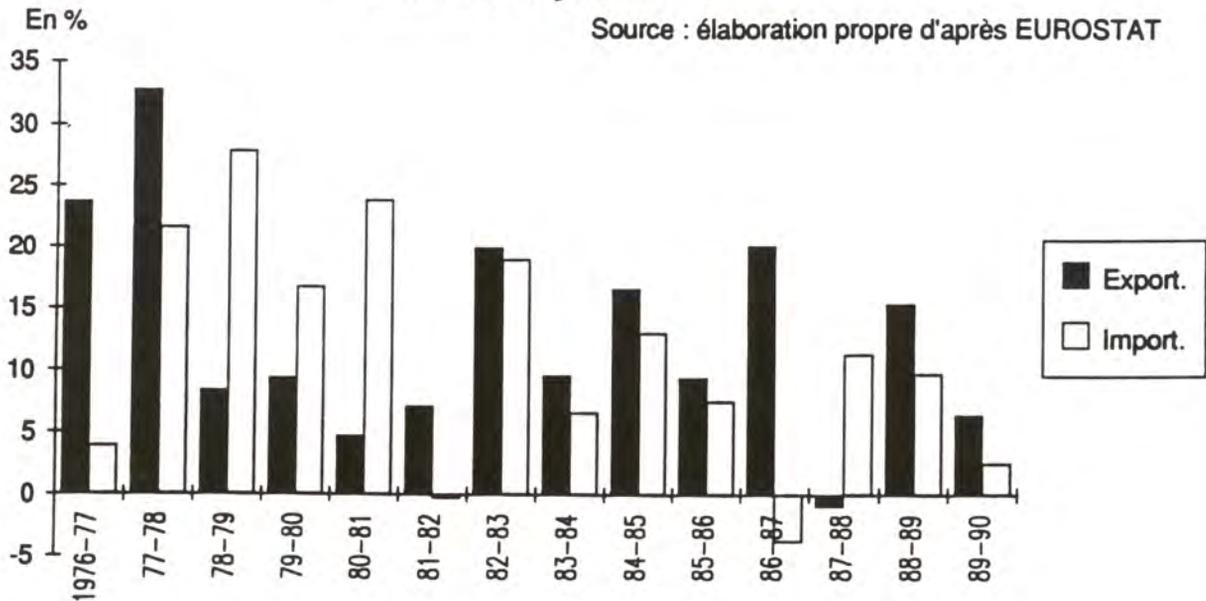
(64) J.RUDIGER 1989, *op.cit.* p.7.

(65) E.ALLAIN 1988, *op.cit.*

(66) Ce sont des sociétés de livraison à domicile de produits surgelés. Elles concentrent près de 30% des ventes de surgelés au détail.

Graphique 23

### Taux de croissance des échanges de produits de la mer en valeur au Royaume-Uni



On remarque que les taux les plus élevés concernent le début de période et que 1978, année qui a suivi l'ouverture des eaux britanniques aux pays partenaires de la CEE (mise en place des ZEE), marque à la fois un ralentissement des exportations et une accélération de la croissance des importations. En fin de période, on assisterait plutôt à une progression plus rapide en faveur des exportations, à l'exception de 1987-88. Ce relatif renversement de tendance s'explique à la fois par la hausse du prix du cabillaud et par l'accent mis sur les captures de poisson pélagique (maquereau, hareng).

En effet, en 1988, le cabillaud représentait 21% de la valeur débarquée (11,7% en volume) dans les ports du Royaume-Uni, l'églefin 16,7% (12,7% en volume) tandis que les espèces moins chères comme le maquereau et le hareng représentaient respectivement 4,9% et 2,6% en valeur mais 22,3% et 11,7% en volume (67). Il découle de ces débarquements une certaine asymétrie entre poissons démersaux et pélagiques qui se répercute dans les échanges. Les exportations seront en majorité composées de poisson pélagique tandis que les importations sont caractérisées à la fois par des poissons utilisés par l'industrie de transformation (le cabillaud entier frais, réfrigéré, congelé ou sous forme de filets congelés représente 23% des importations en valeur) et par des biens de consommation finals comme les préparations et conserves de crustacés -surtout crevettes- (12,7% du total). Les

(67) Source : Ministry of Agriculture, Fisheries and Food 1989 "Sea Fisheries Statistical Tables", p.5.

britanniques sont très friands de crevettes, à l'instar des japonais, puisqu'à ces préparations s'ajoutent des crevettes fraîches, réfrigérées ou congelées à hauteur de 10,8%. Viennent ensuite les préparations et conserves de saumon (10,4%) et de thon (9,9%) (source MAFF).

En ce qui concerne les salmonidés, les importations sont atténuées par la croissance de la production d'élevage. En effet, la valeur marchande aux prix de gros de cette production a progressé de 60 à 140 M£ (282 MSPA, dont 50% de truites) de 1986 à 1990, au point de représenter aujourd'hui le 1/4 de la valeur des débarquements au Royaume-Uni (68).

Au cours des années 1970 et au début des années 1980, les ports écossais -qui concentrent aujourd'hui l'essentiel des débarquements au Royaume-Uni- ont été marqués par la présence des "klondykers", ces navires-usines battant pour la plupart pavillon des pays de l'Est. Les bateaux britanniques transbordaient le poisson pélagique sur ces navires à des fins de transformation. Cette pratique tend à disparaître, en partie à cause des changements politiques intervenus à l'Est -mais le processus était antérieur. Ce retrait des klondykers va donc procurer à terme un surcroît de ressources pélagiques qui devra être valorisé par les industries à terre.

Néanmoins, sur les 318 000t que comprenait en 1989 l'offre totale de poisson pélagique (69), 77% étaient encore vendues aux klondykers, 9,1% rejoignaient le circuit du marché de détail de poisson fumé et 4,6% celui du marché de gros de poisson fumé. Quant à l'offre de poissons démersaux, qui s'élève à 590 000t dont 39% sont fournies par les importations, ces parts étaient respectivement de 6,1% pour le marché du fumé au détail et 4,6% pour le marché de gros (70). Il faut dire que les consommateurs du Royaume-Uni achètent également de grandes quantités de poisson blanc (type cabillaud ou églefin) sous forme de fumé.

#### **D) Irlande : balance excédentaire et spécialisation intermédiaire**

Les exportations irlandaises atteignaient en 1989 la valeur de 154 MIR£ (198 MSPA) en y incluant les flux de l'industrie minotière ainsi que les débarquements à l'étranger (source : Bord Iascaigh Mhara ou BIM). Ces deux formes particulières mises à part, les exportations

---

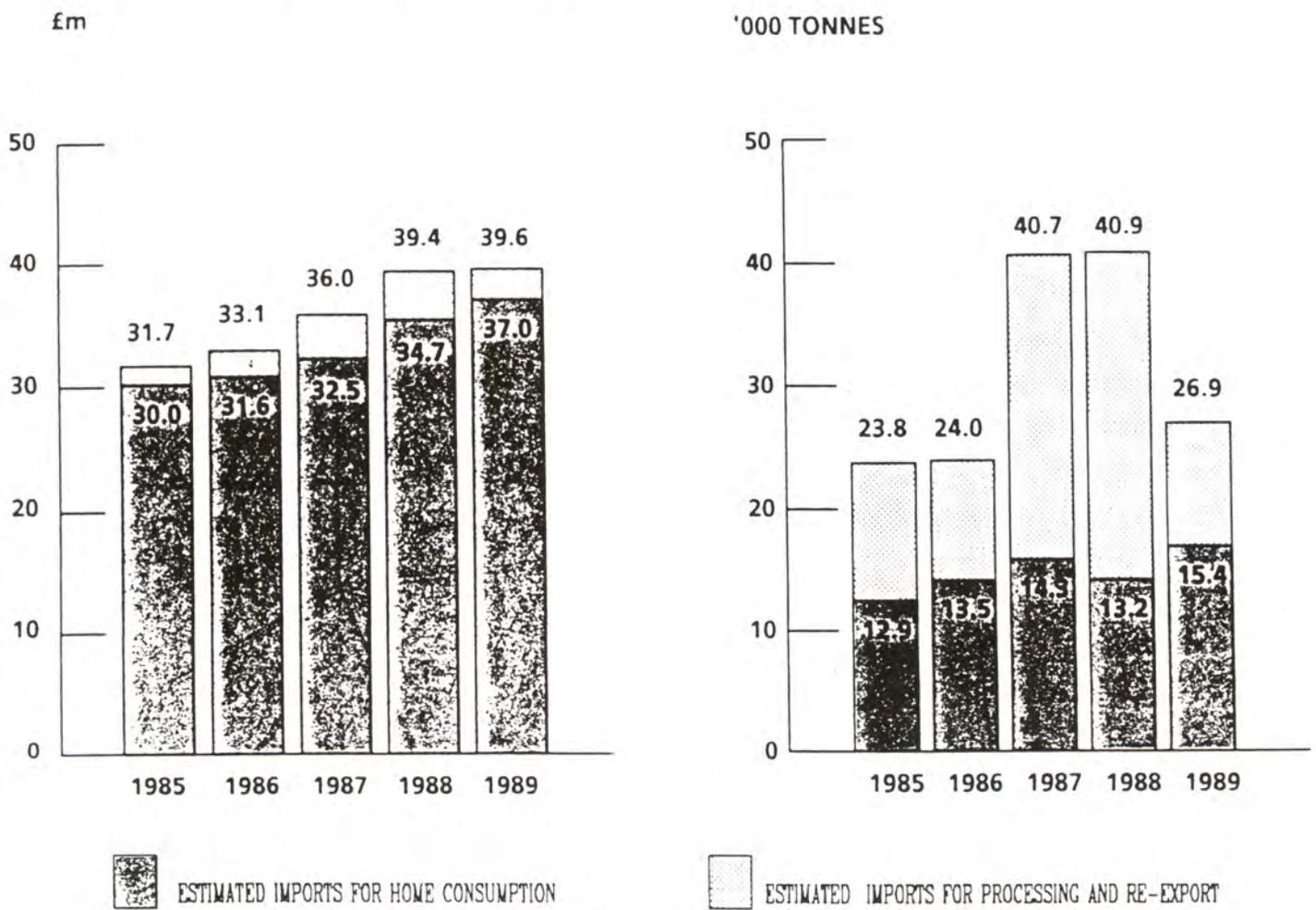
(68) J.MUNDAY 1991 "Recent Evolution of the UK and European Trout Markets and Possibilities for New Products" Conference for Aquaculture of Artic Char and Brown Trout, 16-18 août 1991, Fludir, Islande, p.3

(69) Offre apportée par les 290 000t pêchées par des navires britanniques et par 28 000t de poisson importé, et composée à 58,5% de maquereaux et à 36,8% de harengs.

(70) Source : MAC FISH 1991 in "Marketing opportunities for smoked fish" Seafood International, septembre 1991, p.96-103.

GRAPHIQUE 24

## TRENDS IN IRISH FISH IMPORTS 1985 - 1989



Source : An Bord Iascaigh Mhara, 1990.

représentaient 133 500t pour une valeur approchant la valeur de 138 MIR£ (71). Or, on anticipe une progression de 65% en valeur et un montant de 246 MIR£ entre 1990 et 1991 (72). Il faut noter que ce montant n'était que de 82 MIR£ en 1985.

Si la valeur des exportations a peu évolué entre 1988 et 1989, le volume a chuté de 26%. Cette différence s'explique par la baisse des ventes de poisson pélagique. Très spécialisée sur ce type de pêche (71% des débarquements en 1990), l'Irlande vend du hareng (et du maquereau) sous toutes ses formes à l'étranger : en Allemagne ou en France mais aussi au Japon (oeufs de poisson). La chute des apports de poisson blanc s'est néanmoins répercutée dans les échanges puisque les ventes au Royaume-Uni ont décliné entre 1989 et 1990 de près de 30% en valeur. Cette baisse a pu être compensée par les échanges de mollusques et crustacés qui comptent désormais pour 31% de la valeur exportée, soit 46,3 MIR£, ce qui représente une croissance de 12% par rapport à 1989. Cette croissance est due essentiellement aux ventes accrues de langoustine (+30%) (73).

La nature des ventes témoigne encore nettement d'une spécialisation de type intermédiaire où les produits sont destinés à subir une transformation ultérieure à l'étranger (Royaume-Uni, France ou Allemagne) avant d'être consommés (74). Pour preuve, le poisson frais, réfrigéré, congelé -hors filets- et les coquillages de même nature représentaient en 1989 81% de la valeur des exportations irlandaises. En revanche, 63% des importations en valeur (40 MIR£, soit 52 MECUs) sont composées de produits de la mer préparés et conservés (57%) ou de poisson séché, salé, fumé (5,9%) (source BIM).

Le graphique 24 illustre cette spécialisation de type intermédiaire. Si les produits importés destinés à une transformation locale ultérieure peuvent représenter jusqu'à 65% du volume des importations (1987 et 1988), leur part dans la valeur totale de ces mêmes flux ne dépasse pas 12%. Cela signifie que plus de 90% des produits importés en valeur sont destinés à la consommation finale domestique et le prix unitaire de ces produits (2,41 IR£/Kg) est très supérieur au prix moyen des intrants importés (0,23 IR£/Kg), voire même à celui des biens exportés (1,03 IR£/Kg).

(71) BIM 1990 "Irish Fish Exports / Imports in 1989 and Previous Years", Market Research Series, Dublin, 32 p.

(72) G.TORPEN & L.FLAGEUL 1991 "Irlande, une stratégie de filière", in *Produits de la mer* n°10, p.25.

(73) *Ibid*, p.27.

(74) R.O'CONNOR 1990 "The Irish Sea Fishing Industry", ESRI, Policy Research Series, paper n°11, Dublin, p.25.

Tableaux 29 LE COMMERCE EXTERIEUR ESPAGNOL DE PRODUITS DE LA MER EN  
1990

a) CUADRO 14  
Comercio exterior pesquero 1990

	Importaciones				Exportaciones				Tasa de Cobertura
	Var. sobre 1989		Var. sobre 1989		Var. sobre 1989		Var. sobre 1989		
	Tm.	%	Mill. pts.	%	Tm.	%	Mill. pts.	%	
Peces vivos .....	464	25.1	1.409	35.1	263	33.5	429	133.7	30.4
Pescados frescos y refrigerados.....	148.886	16.1	52.003	17.1	41.782	18.1	11.670	30.3	22.4
Pescado congelado .....	294.576	31.8	44.208	24.4	144.104	-5.5	20.277	-47.6	45.9
Filetes y carnes de pescado .....	41.955	25.8	11.706	28.9	7.364	-22.4	1.897	9.6	16.2
Pescado seco salado o en salmuera ..	44.718	11.4	18.378	24.7	15.338	51.9	8.555	30.6	46.5
Crustáceos .....	89.372	19.1	58.815	10.9	2.454	14.4	2.315	-0.3	3.9
Moluscos .....	161.857	-11.2	35.625	-14.0	69.710	-3.4	16.081	-8.4	45.1
Preparados conservas de pescado.....	15.868	68.1	6.594	45.8	14.803	-27.5	8.705	-17.7	132.0
Preparados y conservas de crustaceos y moluscos .....	23.113	3.4	10.222	7.9	10.541	-9.6	4.100	10.5	40.1
Harinas de pescado .....	10.729	-37.2	951	-30.3	23.443	-24.2	1.073	-24.0	112.8
Aceites y grasas de pescado .....	9.315	332.2	319	-17.0	6.787	75.6	486	48.3	152.3
<b>Total productos .....</b>	<b>849.853</b>	<b>12.0</b>	<b>240.231</b>	<b>11.0</b>	<b>336.589</b>	<b>-3.7</b>	<b>75.588</b>	<b>-18</b>	<b>31.5</b>

b) CUADRO 15  
Comercio exterior pesquero países C.E.E. 1990

	Importaciones				Exportaciones				Tasa de Cobertura
	Var. sobre 1989		Var. sobre 1989		Var. sobre 1989		Var. sobre 1989		
	Tm.	%	Miles pts.	%	Tm.	%	Miles pts.	%	
Peces vivos .....	178	-23.3	804.491	20.5	250	33.7	399.538	137.5	49.7
Pescados frescos y refrigerados.....	78.500	6.3	36.671.881	9.9	33.062	7.1	8.725.083	22.8	23.8
Pescado congelado .....	21.257	-5.1	3.905.667	5.3	74.914	16.9	12.566.686	61.6	321.8
Filetes y carnes de pescado .....	9.147	15.07	4.491.469	22.5	6.919	-16	1.707.593	17.1	38.02
Pescado seco salado o en salmuera ..	9.475	2.8	4.946.250	23.4	13.297	60.8	7.232.746	33.6	146.2
Crustáceos .....	24.002	23.7	15.480.985	17.9	2.144	16.1	2.017.737	-1.3	13.0
Moluscos .....	46.707	-3.9	14.082.129	-3.03	41.750	-2.9	5.642.812	3.7	40.1
Preparados conservas de pescado.....	3.186	41.8	1.396.735	43.5	7.124	-7	4.029.590	4.3	288.5
Preparados y conservas de crustáceos y moluscos .....	12.451	4.7	5.595.845	22.9	7.646	-13.4	2.605.074	20	46.5
Harinas de pescado .....	1.929	-73.1	146.601	-53.8	11.852	-28.6	534.272	-24.2	364.4
Aceites y grasas de pescado .....	2.282	-51.32	102.253	-35.5	6.284	91.5	143.497	69.7	140.3
<b>Total productos .....</b>	<b>209.114</b>	<b>-0.02</b>	<b>87.624.306</b>	<b>10,7</b>	<b>205.242</b>	<b>-6,3</b>	<b>45.604.628</b>	<b>-26</b>	<b>52</b>

LA AGRICULTURA, LA PESCA Y LA ALIMENTACION ESPAÑOLAS EN 1990

Source : Dirección General de Aduanas, in MAPA 1991, op.cit. p.367.

Néanmoins, les firmes irlandaises alliées aux puissants organismes gouvernementaux (75) affichent une nette volonté de valoriser elles-mêmes leurs ressources. "La demande pour les produits irlandais émanant des marchés européens dépendait lourdement de la faculté des transformateurs allemands à se procurer ailleurs leurs matières premières. De ce fait, un avantage majeur que l'on pourrait tirer d'une concentration stratégique des industries de transformation consisterait à stabiliser l'industrie et à bénéficier d'une moindre dépendance vis-à-vis des caprices des transformateurs étrangers" (76).

Un paradoxe de cette volonté de moindre dépendance à l'égard de l'extérieur réside dans l'appel adressé aux capitaux étrangers par les irlandais. L'offre éclatée des producteurs répond mal en effet aux exigences d'une demande d'importation de plus en plus concentrée en Europe. C'est pourquoi se développent les opérations d'absorption de firmes irlandaises par de grandes entreprises étrangères (IFM-BONGRAIN, PESCANOVA,...) (77). Ces opérations sont encore plus nombreuses dans le secteur de l'aquaculture, notamment en ce qui concerne l'élevage de saumon (sociétés norvégiennes) malgré les problèmes économiques qu'a connu ce segment (78). Les exportations de produits par ces entreprises visent dans la plupart des cas à approvisionner en biens intermédiaires les autres firmes appartenant au groupe (cas de BREIZON TEO, filiale du groupe français EURONATURE vis-à-vis de SOLIFRAIS, autre société du groupe implantée à Lorient). Cette filialisation contribue donc à renforcer un peu plus le statut de "fournisseur" de l'Irlande à l'égard des industries de transformation situées à l'extérieur du pays.

### **E) Espagne : un grand marché domestique**

Selon le MAPA (Ministère espagnol de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation), les exportations de produits de la mer s'élèvent en 1990 à 76 milliards de pesetas (584 MECUs) tandis que les importations atteignent 240 milliards (1856 MECUs). Le tableau 29a indique la ventilation de ces flux entre les différents postes et les variations par rapport à 1989.

---

(75) Le BIM est chargé de promouvoir les produits de la mer et de l'aquaculture irlandais à l'étranger, où l'organisme dispose de bureaux, comme à Paris par exemple. Udaras Na Gaeltachta a quant à lui pour objet de développer à la fois les régions les moins favorisées de l'île ainsi que la culture et la langue gaëlique.

(76) S.O FAOLAIN 1988 "The Economics of the Fish Processing Industry", M.Sc.Dissertation, Dep. of Statistics, Trinity College, Dublin.

(77) G.TORPEN & L.FLAGEUL 1992, *op.cit.* p.26.

(78) *Ibid.*, p.28.

Trois catégories dominent les importations : le poisson frais et réfrigéré (21,6% du total), le poisson congelé (18,4%) et les crustacés (24,5%). Le marché espagnol est ainsi fortement consommateur de produits relativement chers et cette tendance semble s'accroître. En effet, les plus fortes variations par rapport à l'année précédente concernent le poisson congelé (+24,4%) et les filets (+28,9%). Deux taux de croissance reflètent les conclusions de l'AFM à propos de la généralisation des modes de traitement traditionnels considérés comme l'apanage de certaines régions d'Europe : celui des achats de poisson séché, salé ou en saumure (+24,7%) et celui des achats de conserves de poisson (+45,8%) alors que ce dernier segment est une production locale "historique".

Quant aux exportations, elles corroborent le phénomène puisque les ventes de conserves de poisson marquent le pas (-17,7%) tandis que celles de poisson séché, salé, fumé progressent de 30,6%. Les postes les plus importants concernent cependant le poisson congelé (26,8% du total) malgré un très net recul (-47,6%), les mollusques (21,3%) et le poisson frais et réfrigéré (15,4%).

Les volumes échangés décrits dans le tableau 29 nous permettent d'apprécier les quantités spécifiques achetées et vendues par les espagnols en 1984. Les importations de poulpe et de calmar s'élevaient à 31 200t et provenaient essentiellement de l'hémisphère sud ; le cabillaud représentait également un poste important avec 23 300t (importées du Groënland, de Norvège, d'Islande ou du Canada) ainsi que le merlu (23 000t). Quant aux ventes à l'étranger, les principales espèces exportées concernaient également le poulpe (vers le Japon) mais aussi le thon (vers l'Amérique du nord, l'Italie et le Japon) ainsi que les conserves de moules (23 100t) ou de sardines (19 000t). Cette année 1984 était caractérisée par un excédent de la balance commerciale en produits halieutiques, déficitaire depuis 1977 avec un pic en 1982 (déficit de 30 000 MPtas, soit 279 MECUs) (79).

On ne peut évoquer le commerce extérieur de produits de la pêche de l'Espagne sans mentionner la date-clé que constitue 1986, année de l'adhésion à la Communauté Européenne. Déjà en 1985 était pressenti le danger que pouvait représenter ce changement sans pouvoir en préciser la nature de l'impact : "Le grand danger de l'entrée dans la CEE se situe dans l'invasion des multinationales. (...) Je pense que les sociétés qui entreront en concurrence avec les multinationales seront les sociétés commerciales de produits alimentaires réfrigérés et congelés et non les conserveries traditionnelles" (80).

(79) Fishing News International, Août 1985.

(80) *Ibid* ; entretien avec M.J.VARONA, président du FROM (Fundo de Regulacion y Ordenacion del Mercado).

Les taux de couverture calculés dans les tableaux 29 a et b (dernière colonne) sont significatifs de l'importance croissante de la CEE dans les échanges espagnols. Tous produits confondus, ce taux est de 31,5% en 1990. En revanche, dès lors que l'on considère uniquement les flux réalisés avec les partenaires de la CEE, il est de 52%. Ainsi, les exportations espagnoles de poisson congelé représentent 28% des flux intra-communautaires après avoir progressé de 62% par rapport à 1989. Le taux de couverture correspondant est de 322%. Néanmoins, le taux indique une position très déficitaire pour les postes crustacé, mollusque ainsi que pour celui du poisson frais, réfrigéré alors que ce dernier poste représente près de 42% des importations intra-communautaires de l'Espagne en valeur. Il faut également souligner le net recul entre 1989 et 1990 des exportations vers le reste de la CEE (-26%) alors que les importations en provenance des pays européens poursuivaient leur progression (+10,7%).

Ce sont les "bastions" espagnols des exportations qui semblent avoir le plus souffert de l'adhésion. Selon l'ANFACO, l'association professionnelle des conserveurs, le volume des ventes à l'étranger de conserves de poisson a chuté de 67 000 à 25 000t entre 1981 et 1988. En valeur, malgré une augmentation du prix moyen, ces ventes sont passées de 15 700 (146 MECUs) à 11 700 MPTas (85 MECUs) au cours de la même période. Ce déclin est évidemment très mal perçu par les professionnels qui considèrent que "le secteur des conserves a été le "grand sacrifié" dans l'adhésion de l'Espagne à la CEE" (81). Pourtant, ces firmes évoluent sur un segment en déclin et certains autres segments plus porteurs ont également été touchés par les changements inhérents à l'intégration à l'Europe. Ainsi, ALIKO, société mère d'EUROFRIO a pu se développer sur les marchés extérieurs grâce aux subventions à l'exportation à une époque où les barrières à l'entrée dans la CEE étaient de 20%. Ces subventions ont été réduites à 15% au 1/06/1985 et ont disparu au 1/1/1986 alors que les droits n'ont été supprimés que progressivement (82).

Toutefois, le tableau 29 montre toujours une asymétrie entre flux intra et extra-communautaires. Les exportations se font majoritairement à destination des autres marchés européens (60,5% des ventes) tandis que les importations proviennent essentiellement de pays tiers (63,5%). En outre, il faut s'interroger sur la nature des flux d'importation espagnols. En 1989, 120 000 tonnes importées proviennent d'Amérique latine. "En Argentine ou au Chili, la majorité des entreprises qui réalisent les captures et les exportent sont, par le biais de joint-

---

(81) Industrias Pesqueiras n°1495-1496, 1-15 août 1989, p.15.

(82) Fishing News International, septembre 1985.

ventures, contrôlées par des industriels espagnols" (83). Ces flux sont composés surtout de poisson congelé (60 000t) -en provenance du Chili (47,4%), d'Equateur, du Venezuela ou d'Argentine-, de crustacés (14 000t), etc... En vertu du droit communautaire qui régit les co-entreprises, une grande partie de ces exportations entre à droit nul ou privilégié dans la CEE.

Le déficit espagnol en produits halieutiques est donc à mettre au compte d'une spécialisation sur des segments peu porteurs, d'une stratégie de multinationalisation menée par quelques grandes firmes ibériques et surtout d'une très forte demande intérieure. A titre d'exemple, un des grands marchés de gros espagnols (MERCAMADRID) absorbait en 1987 près de 150 000t dont 59% de poisson frais, 19% de crustacé-mollusque et 22% de produits congelés. Un autre fait remarquable réside dans la forte régionalité de la production-consommation de produits de la mer puisque 60% de ces 150 000t proviennent des 4 provinces du nord de l'Espagne et 44% y retournent (35% en Galice et 9% au Pays basque) (84).

#### F) France : une balance structurellement déficitaire

Il n'est pas besoin de pousser très loin l'analyse pour mettre en exergue le caractère structurel du déficit de la balance commerciale française de produits de la mer.

En 1991, ce déficit était estimé par le FIOM à 512 000t pour une valeur de 11,2 milliards de francs (soit 1618 MECUs au taux de conversion de 1990). Les exportations s'élèvent à 5,3 mds tandis que les importations atteignent 16,5 mds de FF.

Les quatre espèces les plus importées sont chères :

Espèce importée	Quantités (En tm)	Valeur (Mds FF)	PM (FF/Kg)
1 - Saumon	86 000	2,62	30,5
2 - Crevettes	56 000	2,08	37,1
3 - Cabillaud	57 000	1,40	24,6
4 - Thon	87 500	1,12	12,8

A l'exception du thon, les tonnages exportés sont loin de revêtir le même importance, comme en témoigne les 4 espèces les plus vendues dans le tableau suivant.

(83) S.CORRE 1990 "Importations en Espagne, le flux sud-américain", Le Marin du 5 octobre 1990.

(84) Fishing News International, février 1989.

Espèce exportée	Quantités (En tm)	Valeur (MFF)	PM (FF/Kg)
1 - Thon	127 600	690	5,4
2 - Merlu	9 050	300	33,2
3 - Crevettes	5 350	290	54,2
4 - Saumon	3 250	230	70,8

Source : FIOM repris in (85).

On remarque que trois espèces (saumon, crevette et thon) figurent dans les deux tableaux. Il ne s'agit pas pour autant des mêmes produits.

En ce qui concerne les crevettes, les ventes à l'étranger sont composées dans leur majorité de crevettes tropicales importées puis réexportées notamment vers l'Italie après transformation (86) alors que les achats représentent des crevettes nordiques (*Pandalidae* importées du Groenland, des Pays-Bas, des Iles Féroé ou du Danemark), en sus des Pénéides tropicales provenant du Sénégal par exemple (87).

Si les crevettes se différencient selon l'espèce utilisée, le thon est différencié quant à lui par le mode de traitement. Principal produit d'exportation, l'écart entre prix moyens à l'achat (12,8 FF/Kg) et à la vente (5,4 FF) reflète cette différence. Les exportations comportent surtout du thon tropical congelé entier à destination de l'Italie, de la Thaïlande ou des centres de transformation africains. En revanche, le thon est surtout importé sous une forme appertisée depuis ces centres africains.

Il faut souligner que "depuis 1975, plus de 95% des approvisionnements de thon en conserve sont assurés par la Côte d'Ivoire et le Sénégal". Or, "le thon appertisé importé est fabriqué par des entreprises filiales de groupes français" (SAUPIQUET, PECHE & FROID) (88). Par ailleurs, une nouvelle société (PECHEURS DE FRANCE SA) vient d'être créée suite à un accord entre l'UCPF et ONA, premier groupe privé marocain (89). Cet accord

(85) Equinoxe n°38 "Bilan du commerce extérieur des produits de la mer en 1991", mai 1992, p.4-13.

(86) Source CFCE repris dans un article publié dans Produits de la Mer n°7 "Le commerce extérieur dans le rouge, dix milliards dans la balance", p.27-30.

(87) FIOM 1990 "Bilan du commerce extérieur des produits de la mer en France en 1989", p.2.

(88) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.29-31.

(89) l'UCPF est l'Union des Coopératives de Pêcheurs de France et l'ONA est l'Omnium Nord Africain dont le

prévoit notamment la construction d'une nouvelle conserverie à Abidjan, grâce à un investissement de 50 MFF supporté conjointement avec des partenaires locaux. Cet exemple illustre une nouvelle fois la complexité des échanges internationaux de biens halio-alimentaires.

Cette forte spécialisation française sur le thon fragilise les résultats du commerce extérieur puisque le secteur thonier traverse actuellement une crise profonde largement induite par la situation sur le marché global. En effet, suite à l'embargo existant sur le marché américain du thon généré par la pression des mouvements écologistes (captures accessoires de dauphin), les cours se sont effondrés de manière induite sur le marché européen. En outre, le Syndicat National des Armateurs de Thoniers Congélateurs (SNATC) ne parvient pas à trouver un accord dans le cadre de la convention collective avec le syndicat CFDT des marins, afin d'aménager l'activité en fonction des nouvelles conditions du marché (90).

La croissance régulière du déficit extérieur français en produits de la mer -de l'ordre de 10%/an en valeur- a été légèrement ralentie en 1989 pour une double raison. D'une part, les tonnages exportés de thon congelé et de merlu frais ont été supérieurs à ceux des années précédentes. Pour les motifs évoqués plus haut en ce qui concerne l'activité thonière, il sera difficile de voir le phénomène se renouveler. D'autre part, cette relative stabilité est due à la forte baisse du prix du saumon à l'importation.

A propos du saumon, la différence entre le prix d'achat et celui de vente à l'étranger confirme la bonne valorisation territoriale des produits. Elle correspond au nouvel effort productif engagé par les transformateurs français relativement au saumon fumé. Cet effort participe de la généralisation des techniques de saurisserie à l'échelle de l'Europe décrite lors des analyses factorielles en début de chapitre. Il a été largement favorisé par l'essor de la grande distribution. "Le succès du fumage du saumon est fortement lié à la volonté de la distribution moderne de populariser ce type de produit, qui était jusqu'à une date récente l'un des rares produits de la mer distribuables en libre-service. Le déterminisme technique est ainsi très important" (91). Les exportations s'effectuent principalement à destination des marchés italien et allemand. Cet écart de prix ne doit cependant pas masquer l'importante différence entre tonnages commercialisés depuis et vers la France, qui fait ainsi figure de grand pays consommateur. La croissance de la demande domestique en poisson séché, salé, fumé se

---

cas est mentionné au chapitre 3. Voir pour plus de détails sur cet accord France Eco Pêche n°371, juillet-août 1992, p.21

(90) France Eco Pêche n°371, *op.cit.* p.19.

(91) FIOM 1991 "La filière produits de la mer en 1989, situation, analyse financière", AND, mars 1991, p.VII.

traduit d'ailleurs par la plus forte progression des prix des produits halieutiques entre 1987 et 1990 : 18,1% (92).

En règle générale, à l'instar de nombreux autres secteurs industriels, la France fait office de pays relais entre Etats du nord et ceux du sud dans le domaine des produits de la mer. Les importations proviennent surtout du Royaume-Uni, de Norvège, du Danemark ou des Pays-Bas tandis que les exportations se font principalement à destination de l'Italie et de l'Espagne, voire des pays africains. Depuis son adhésion à la CEE, l'Espagne a créé un véritable "appel d'air" pour les exportations françaises. L'Italie et l'Espagne concentraient ainsi en 1990 60% des ventes françaises à l'étranger en valeur (93).

## II - Un essai de synthèse -

La présentation des résultats du commerce extérieur de produits halieutiques pour six pays membres de la CEE montre la difficulté de vouloir en dresser une image synthétique. Cependant, quelques traits dominants d'une spécialisation apparente intra-européenne émergent à l'issue de l'analyse.

### A) Une crise de l'approvisionnement ressentie par tous

Le fait majeur de la décennie écoulée réside dans la difficulté croissante qu'éprouvent les entreprises de transformation pour approvisionner en matières premières leurs capacités de production.

Cette crise ne concerne qu'un nombre limité d'espèces (principalement des poissons démersaux) et son acuité est renforcée par la généralisation en Europe de la consommation des filets de poisson blanc surgelé. Parmi ces espèces, le cabillaud occupe traditionnellement une place de choix dans ce type de traitement (mais aussi sous forme de produit salé -morue- au Portugal, en Espagne ou en Italie). Or, la production dans l'Atlantique-nord a chuté depuis 1989 avec, en corrolaire, une augmentation des prix. Si cette espèce conserve toujours la faveur des consommateurs en raison de la qualité de sa chair, elle risque de plus en plus d'être substituée par des espèces moins coûteuses (94). C'est le cas notamment en Allemagne où des poissons tels que le pollock d'Alaska ou l'églefin sont de plus en plus achetées par les industriels.

(92) FIOM 1991 "La consommation des produits de la mer en France, situation en 1990 et évolutions", p.3.

(93) *Produits de la Mer* n°7, *op.cit* p.30.

(94) *Produits de la Mer* n°13 "Cabillaud, le roi partage son trône", mai-juin 1992, p.35-39.

Malgré la nette domination des pays du nord de l'Europe -Danemark, Royaume-Uni,...- dans la production et l'exportation de cabillaud, cette crise de l'approvisionnement ne les épargne pas et ces pays doivent importer de Norvège ou d'Islande pour pallier cette raréfaction et utiliser de meilleure manière leurs capacités de transformation.

En revanche, la part des espèces pélagiques -hareng, maquereau,...- dans la production des pays européens progresse. Cette progression fait suite au retrait relatif des chalutiers des pays de l'Est en mer du Nord (klondykers) et à l'arrêt temporaire des prises de hareng de 1978 à 1982 dans plusieurs zones. La moindre valorisation de ces espèces par rapport aux espèces nobles que sont les poissons blancs n'est pas faite pour enrayer la croissance du déficit extérieur de l'Europe en produits halieutiques.

La pénurie de poisson blanc a pu dans une certaine mesure être compensée sur un autre segment, par la croissance de la production de saumon largement favorisée par celle de la consommation de poisson fumé. Toutefois, les cours du saumon ont chuté ces dernières années, notamment en raison du saumon d'élevage mis massivement sur le marché par les producteurs de Norvège et le traitement en Europe s'effectue largement sur la base des importations en provenance de ce pays.

Enfin, il faut préciser que la demande croissante des consommateurs européens en produits de la mer concerne de plus en plus des produits chers. Outre le cabillaud et le saumon, ce sont le merlu ou les crevettes qui sont très prisés dans la plupart des pays de la CEE. Or, la production européenne est nettement déficitaire sur ces produits.

### **B) Des réponses différentes à l'origine d'une dichotomie nord/sud**

Les disparités constatées entre les pays du nord de l'Europe et ceux du sud tirent en partie leur origine de leur façon de contourner les contraintes du méso-système halio-alimentaire. Toutefois, ces disparités participent d'autres mobiles tels que l'accès aux ressources plus aisé dans le nord ou de demandes différentes quant aux espèces traitées (gadidés et pélagiques dans le nord, thonidés et petits clupéidés dans le sud).

Ainsi, ces différences font naître une spécialisation intra-européenne.

D'une part, les pays nord-européens -en particulier le Royaume-Uni, le Danemark, les Pays-Bas, l'Irlande- concentrent les producteurs de biens intermédiaires (produits frais ou

semi-bruts) destinés aux marchés du sud de l'Europe ou d'Allemagne. Les consommateurs du nord se tournent plus volontiers vers des espèces meilleur marché (hareng, maquereau) que ceux du sud bien que cette tendance soit aujourd'hui moins forte (croissance de la demande de crustacé-mollusque).

D'autre part, les pays sud-européens -France, Italie, Espagne- sont marqués par la production et le commerce de thonidés, dépendant en cela de l'approvisionnement des deux grands pays pêcheurs que sont la France et l'Espagne. De plus, les marchés du sud sont caractérisés par une faible élasticité de la demande en ce qui concerne certains produits. Les consommateurs sont prêts à payer très cher des produits dont ils sont friands (comme par exemple, la civelle ou le merlu en Espagne, la morue au Portugal, le saumon fumé ou les mollusques frais en Italie), atténuant leur substituabilité.

Cependant, ces fortes différences caractéristiques entre le nord et le sud de l'Europe tendent à s'estomper. La consommation de thon progresse ainsi dans les pays du nord tels que le Royaume-Uni et l'Allemagne tandis que les marchés du sud (Italie, Espagne) sont gagnés de plus en plus par la demande de poisson séché, salé, fumé. Par ailleurs, on a noté que tous les pays doivent faire face à la baisse des captures d'espèces démersales, en particulier de cabillaud.

Les pays situés dans le nord de l'Europe substituent aux apports locaux des importations en provenance de pays tiers. Même dans le cas du thon appertisé, l'Allemagne fait surtout appel aux fournisseurs extérieurs à la CEE. Les grands pays producteurs du sud de l'Europe (France, Espagne) procèdent plutôt par une délocalisation de leur activité, qui explique en grande partie la croissance de leurs importations. Confrontés beaucoup plus tôt que leurs voisins européens aux problèmes d'accès aux ressources et aux zones de pêche (eaux communautaires pour l'Espagne et celles de l'Atlantique nord-ouest pour la France), les producteurs de ces deux pays ont dû très tôt également créer des sociétés mixtes hors des frontières européennes et ont tiré parti pour cela des relations historiques entretenues par les Etats d'origine avec les pays d'accueil. Ainsi, la spécialisation apparente française est fortement marquée par l'internationalisation qui prévaut dans le secteur thonier (95). Dans cette perspective, l'Allemagne présente un cas singulier dans le nord en raison de sa situation géographique et surtout politique. Les opérations de joint-ventures entre des sociétés allemandes et des firmes implantées dans les anciens pays de l'Est se sont en effet multipliées ces dernières années.

---

(95) Voir à ce sujet la thèse de D.CHARNEAU, *op.cit.*

## Conclusion du chapitre 4

Ce chapitre était centré sur les facteurs qui président à la mobilité des échanges de produits halieutiques et sur la nature dynamique de ce commerce.

Une première analyse empirique (par la méthode de l'ACP) a permis d'obtenir quelques résultats significatifs. Le premier fait référence à la grande stabilité structurelle des échanges. Le second a permis de distinguer quatre grandes catégories de situations parmi les pays européens : celle des pays structurellement excédentaires (Pays-Bas, Danemark), celle des pays structurellement déficitaires (France, Italie, Allemagne), celle des petits pays producteurs (Irlande, Belgique, Portugal, Grèce) et celle de pays aux évolutions contrastées et dotés de marchés domestiques étendus (Royaume-Uni, Espagne). Cette typologie fournit surtout une image de situations territoriales très hétérogènes sur le plan de la compétitivité externe apparente.

Ces résultats ont été enrichis et nuancés par une méthode statistique récente d'analyse factorielle : l'AFM. Son application rend compte d'une absence de liaison linéaire entre importations et exportations et à nouveau d'une grande stabilité structurelle des échanges mais qui tend néanmoins vers une liaison plus forte des variables d'échange entre elles. Si la typologie mise en exergue par l'ACP est confirmée, un fait nouveau émerge de l'AFM : celui de la généralisation de la consommation de poisson séché, salé, fumé en Europe et une certaine perte de compétitivité sur ces produits éprouvée par un pays traditionnellement producteur (le Royaume-Uni).

Un résultat majeur des deux analyses factorielles réside dans la déconnexion progressive des échanges vis-à-vis de la nature des débarquements territoriaux. Ainsi, même pour une activité dérivée de l'exploitation d'une ressource naturelle, le processus de spécialisation obéit de moins en moins aux lois néo-classiques des échanges en terme de dotation factorielle mais s'inscrit dans le cadre multidimensionnel de l'internationalisation, voire de la globalisation.

Ce phénomène semble s'exprimer de deux manières. En effet, l'étude de la réalité complexe des échanges, lorsqu'on décompose les flux par espèce et par mode de traitement, met en lumière une dichotomie nord/sud parmi les pays européens à l'origine d'une spécialisation intra-européenne. De manière schématique, les pays du nord importent une proportion croissante de matières premières et fournissent en biens intermédiaires les pays du sud. Ces derniers complètent ces apports grâce à une délocalisation de leur activité de production et un investissement international accru (sous forme de co-entreprises

notamment). Ces flux de capitaux contribuent de manière induite à gonfler les flux européens d'achat de biens à l'étranger.

Si l'hypothèse heckscher-ohlinienne semble de moins en moins apte à expliciter les échanges de biens halieutiques, celle de Linder, relative au marché domestique en tant que condition du dynamisme à l'exportation, ne l'est pas davantage. A contrario, ce sont les pays disposant du marché intérieur le moins étendu qui connaissent les meilleures performances à l'exportation (Pays-Bas, Danemark, Irlande).

Il convient dans ces conditions de se référer à d'autres théories pour interpréter le commerce international de produits de la mer. Certains auteurs ont tenté d'intégrer des hypothèses de concurrence imparfaite dans les modèles d'échanges classiques et néo-classiques, sans parvenir toutefois à se détacher suffisamment d'explications de nature macroéconomique jugées pourtant insatisfaisantes. La raison tient peut-être au caractère statique de ces modèles qui reposent sur un régime stable de concurrence monopolistique. Il importe donc de focaliser l'analyse sur le processus dynamique de concentration dont la nature révèle certains facteurs explicatifs du commerce international de biens.

A la lumière des résultats empiriques, on peut mesurer la distance qui sépare les restructurations survenus dans le segment de la surgélation et dans celui de l'appertisation. La composante managériale revêt ainsi une importance particulière dans la compétitivité d'une industrie et les écarts constatés dans la nature même du processus de concentration selon les segments productifs reflète des conditions de concurrence qui ne sont pas identiques. En corollaire, les exportations européennes de produits halio-alimentaires en volume ont pu progresser au cours des quinze dernières années malgré une stabilité du niveau des débarquements et une croissance soutenue de la demande intérieure. "Le contrôle de l'espace géographique national ne suffit plus à maîtriser l'insertion dans la division internationale du travail" (96). Au contraire, les industriels de la transformation manifestent de plus en plus une volonté de s'insérer dans un méso-système de niveau global.

Tous ces arguments militent en faveur de la nécessité d'interpréter les facteurs économiques des échanges dans le cadre d'un nouveau paradigme dont la question centrale est liée au processus de globalisation. Ce nouveau paradigme ne pourra cependant s'imposer que s'il permet d'apporter des éléments de réponse à toutes les questions soulevées.

A titre d'exemple, le graphique 17 indique des ruptures ou des accélérations dans la

---

(96) H.BOURGUINAT 1982, introduction à "Internationalisation et autonomie de décision", publié à l'initiative de H.Bourguinat, *Economica*, p.12.

tendance suivie par le commerce extérieur européen de produits halieutiques. Les dates correspondantes coïncident avec des modifications réglementaires ou politiques ayant pu affecter le commerce de biens. C'est pourquoi les seuls facteurs économiques ne suffisent pas à rendre compte de la dynamique des échanges qui semble également rythmée par des évènements de nature institutionnelle.

## CHAPITRE 5 - INTEGRATION EUROPEENNE ET DYNAMIQUE DU MESO-SYSTEME HALIO-ALIMENTAIRE -

Depuis 1958, année qui a suivi la signature du Traité de Rome, les pays de la Communauté Européenne se sont engagés dans un processus d'intégration économique. Composée à l'origine de six pays (97), la CEE s'est élargie à diverses reprises pour compter douze Etats membres en 1992 (98) et d'autres nations manifestent le désir d'adhérer à cette expérience communautaire.

On verra au cours de ce chapitre que l'intégration peut s'effectuer à différents degrés (zone de libre-échange, union douanière, marché commun, union économique,...) sans que le passage de l'un à l'autre ne s'opère obligatoirement de manière linéaire. Un des vecteurs de ces transitions réside dans l'adoption de politiques économiques et sociales communes.

L'objet de ce chapitre consiste à examiner la nature, les enjeux et la portée des politiques économiques liées au méso-système de la pêche et de ses industries connexes. La question sous-tendue par un tel examen se rapporte au rôle et au poids de ces politiques, en particulier celle menée par les instances communautaires, sur l'activité halio-alimentaire dans un contexte d'internationalisation.

On distingue traditionnellement trois strates en matière d'interventionnisme économique: la politique commerciale, la politique industrielle et la politique de la concurrence. Seules les deux premières sont étudiées dans ce document. En effet, la politique de la concurrence vise à prévenir les positions dominantes d'une entreprise sur un marché suite à une opération de fusion ou d'acquisition. Or, le méso-système halio-alimentaire européen, malgré une récente multiplication des rapprochements entre firmes, est encore marqué par un grand nombre de PME.

L'activité économique dérivée de l'exploitation des ressources halieutiques est caractérisée par d'autres types de politiques économiques, spécifiques au domaine concerné. Ces mesures sont liées au caractère renouvelable des ressources halieutiques et au danger de surexploitation qui menace les stocks naturels. Depuis la conférence de la Haye en 1976 (99),

---

(97) La Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Italie et la France.

(98) Danemark, Royaume-Uni et Irlande en 1973, Grèce en 1981 puis Portugal et Espagne en 1986.

(99) Conférence du Droit de la Mer de laquelle sont issus les accords instituant l'extension des limites de pêche des pays maritimes à 200 milles (ZEE ou zones économiques exclusives) à partir du premier janvier 1977.

les pays côtiers ont la responsabilité de la gestion de l'exploitation de ces stocks. Cette gestion se traduit par le contingentement des capacités de capture (100) et par le soutien au développement de l'aquaculture. La Politique Commune des Pêches -PCP- se double d'une intervention financière des instances communautaires responsables (DG XIV) dans des projets relatifs à la commercialisation et à la transformation des produits de la pêche. En fait, les volets industriels et commerciaux ont également été regroupés au sein de la PCP afin de renforcer la cohérence des mesures appliquées au secteur des pêches.

L'évolution de la PCP et l'articulation des différents aspects institutionnels sont examinées dans une première section, de manière à préciser le contenu du volet 3 (schéma du MSHA) décrit dans le deuxième chapitre. Ce préalable permet de situer chronologiquement les événements qui ont pu influencer l'évolution du commerce international de produits halieutiques de la CEE. L'impact de la politique commerciale communautaire peut ainsi être estimée dans la mesure du possible au cours d'une deuxième section. Cette dernière fournit l'occasion de discuter les avancées théoriques en matière d'intégration internationale. Enfin, les politiques structurelles élaborées par la CEE font l'objet d'une troisième section. C'est dans ce dernier point que sont examinées les modalités de la nouvelle politique industrielle relative aux industries de transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture en Europe.

---

(100) Lié à la mise en place de la Politique Commune des Pêches, le contingentement s'est opéré par la définition de quotas de pêche, la limitation du nombre de navires dans le cadre de Programmes d'Orientations Pluri-annuels -POP-, la modernisation des bateaux de pêche, le contrôle et la surveillance de l'application des décisions communautaires, la recherche en matière de conservation des espèces,...

## SECTION 1 - Histoire et actualité de la Politique Commune des Pêches (PCP) -

Si le traité de Rome avait prévu dès 1957 l'établissement d'une politique commune des pêches, ce n'est qu'en 1970 que les premières décisions sont prises dans le cadre de la Politique Agricole Commune (PAC). Celles-ci concernent l'égalité d'accès pour les pays membres aux zones de pêche communautaires mais aussi la définition d'une organisation commune des marchés (OCM) (101).

Cependant, des politiques nationales ou supranationales préexistaient à l'édification de la PCP. Elles sont examinées dans un premier point (A) avant d'aborder leur réorganisation au sein de la PCP en 1970 puis en 1983, année-clé dans l'affirmation de l'*Europe bleue* (B). Les instruments et objectifs des politiques traitant plus particulièrement des relations internationales sont abordés dans un troisième point (C) afin de cerner les principes institutionnels susceptibles d'affecter notamment les échanges de biens.

### I - L'encadrement institutionnel de l'exploitation des ressources halieutiques -

Dans ce point seront successivement abordés les instruments des politiques nationales appliquées au secteur de la pêche ainsi que l'environnement international de l'activité. Il n'est pas question ici de recenser de manière exhaustive les organismes publics ou para-publics impliqués dans l'industrie des pêches mais de présenter succinctement les actions de politique économique qui interviennent directement ou indirectement dans le fonctionnement du MSHA.

#### A) Les politiques nationales

En 1970, on pouvait écrire que "dans les pays de l'OCDE, les politiques gouvernementales s'expriment quelquefois par des plans complets seulement indicatifs (France) ou assez souples pour être adaptés à l'évolution effective de la situation (Espagne, Portugal)" (102). En fait, l'évolution des conditions d'offre et de demande est telle pour l'activité qu'il est difficile d'en réguler de manière administrée tous les facteurs. A l'époque,

(101) CCE 1991a "La politique commune de la pêche" Coll. *Le Dossier de l'Europe*, mars 1991, p.3.

(102) OCDE 1970 "Politiques et économies de pêche 1957-1966", Paris, p.24.

l'absence d'objectifs affichés est à cet égard symptomatique des difficultés d'intervention dans ce secteur économique particulier : "dans la plupart des cas, les autorités ne présentent pas de buts précis et estiment suffisant d'apporter à l'industrie quelques moyens de maintenir ou d'améliorer sa position" (103). Il faut préciser que les contraintes biologiques qui pesaient à cette époque sur l'activité halieutique étaient très différentes -du moins dans leur traduction institutionnelle de contingentement de l'offre- de celles d'aujourd'hui.

En dehors du strict cadre réglementaire (définition de normes de production et de commercialisation, droit des sociétés,...), l'intervention des pouvoirs publics se justifie cependant pour plusieurs raisons. Le niveau d'investissement nécessaire pour s'engager dans l'activité de capture en constitue une et la majeure partie du soutien étatique à la profession s'effectue sous la forme d'une aide financière à la construction de bateaux (104). Ensuite, le rôle des autorités responsables vise à régulariser dans la mesure du possible les conditions du marché. En effet, on a souligné au début de ce point la difficulté à développer une politique économique dans un contexte fluctuant (substituabilité des produits, saisonnalité de la demande sur certains segments, crise de la consommation inhérente aux problèmes sanitaires,...). Ainsi, "cette situation d'instabilité justifie l'intervention publique en vue d'améliorer les conditions d'ajustement de l'offre et de la demande" (105). La maîtrise de l'offre passe également par la régulation de l'offre d'importation et un accès aux eaux étrangères pour les pêcheurs nationaux. La négociation des accords-cadre prévoyant ces mesures relevait également des compétences des Etats.

Tous ces domaines d'intervention ont été dévolus peu à peu aux instances communautaires. Outre les subventions destinées à la modernisation des infrastructures portuaires (halles à marée), les gouvernements se cantonnent surtout désormais dans un rôle de bailleur de fonds en complément des subventions de la Commission auprès des producteurs (financement des bateaux) et des transformateurs. L'aide nationale apportée à ces derniers, qui nous intéresse plus particulièrement, est abordée dans la troisième section de ce chapitre traitant de la politique industrielle.

L'Etat espagnol a consacré par exemple en 1986, date de son adhésion à la CEE, 4419,4 MPTas (52,9 MSPA) à l'industrie nationale de la pêche dont 48% ont été affectés à la

---

(103) *Ibid.*

(104) Ces aides sont souvent désignées sous le terme générique de *politiques structurelles*. En ce qui concerne la France, D.CHARNEAU fournit une présentation détaillée de ce volet et, plus généralement, des politiques économiques régionales et nationales liées à la pêche ; cf D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.252 et suivantes.

(105) IFREMER, ENA, NAVFCO 1989 "La mer, Hommes-Enjeux-Richesses", tome II p.10 ; on peut trouver également dans cet ouvrage une analyse de la PCP (p.7-80).

restructuration de la flotte de pêche et 29,9% au secteur de la transformation. A ces subventions, il faut ajouter les crédits spécifiques à la pêche alloués par la *Banco de Credito Industrial* -essentiellement pour la construction de navires- pour un montant de 18846 MPtas (225,4 MSPA) (106). A titre de comparaison, l'Etat français a octroyé cette même année 2428,4 MFF (472,3 MSPA) sous forme de subventions (budget de l'Etat + budget FIOM) ainsi que 549,71 MFF (91,2 MSPA) sous celle de prêts bonifiés. Il faut souligner qu'une part importante des subventions de l'année considérée (79%) est destinée à la restructuration des ports. Le reste des subventions prélevées sur le budget de l'Etat est destiné encore une fois essentiellement à la construction, à la modernisation et à la reconversion des flottes de pêche industrielle et artisanale (91% de ce sous-total). On note également que les opérations financées sur le budget du FIOM (83,43 MFF soit 13,8 MSPA) sont plus diversifiées. La promotion des produits de la mer reste la principale activité de cet organisme (45,3% des dépenses) mais on peut citer également l'aide au stockage et à la transformation (7,1%), les campagnes de pêche expérimentales, le soutien des prix de retrait nationaux, les aides au démarrage des organisations de producteurs (OP), la formation des producteurs et des cadres des OP, le soutien aux innovations techniques et commerciales, la participation aux fonds de garantie locaux, etc... (107).

L'énumération des montants et des différentes formes que recouvrent ces subventions pour chacun des Etats membres s'avèrerait fastidieuse et ajouterait peu d'informations à une analyse consacrée à l'industrie de transformation. Néanmoins, il est possible de se référer à un récent ouvrage pour plus de détails sur le soutien national des pays européens à l'industrie des pêches (108).

Bien que réduit par le transfert des compétences vers la Communauté, le rôle des Etats membres dans l'activité européenne d'exploitation des ressources halieutiques est loin d'être négligeable. Outre l'appui des subsides communautaires pour l'industrie de la pêche, les autorités nationales ont en effet la responsabilité de l'encadrement institutionnel au sens large de la profession. Cette charge se traduit notamment par la création d'organismes de formation, de recherche ou de promotion des produits de la mer. Ces compétences se trouvent parfois réunies au sein d'une même institution mais le cas le plus fréquent reste la coexistence de plusieurs organismes. En ce qui concerne le financement d'opérations autres que celles

---

(106) Source : OCDE 1988 "Etude sur l'assistance économique à l'industrie de la pêche" Comité des Pêcheries, Paris, p.47.

(107) Source : OCDE 1988, *op.cit.* p.48 à 76.

(108) P.SALZ 1991 "The European Atlantic Fisheries - Structure, Economic Performance and Policy" Landbouw-Economisch Instituut, La Haye, 255 p.

pratiquées directement par le Ministère des Pêches, on peut mentionner le rôle particulier joué en Europe par le FIOM (France), le BIM (Irlande), le FROM (Espagne), le FIMA (Allemagne), le DIFER (Danemark), la SFIA (Royaume-Uni),... En matière de recherche, peuvent être également cités pour leur importance l'IFREMER (France), le DIFTA (Danemark), l'INIP (Portugal),... Le champ d'intervention couvert par ces derniers est large et concerne aussi bien la pêche (essai des engins, estimation des stocks, campagnes expérimentales,...) que le développement de l'aquaculture, voire l'environnement littoral ou encore l'océanographie.

Ces institutions qui fonctionnent grâce à des budgets publics interviennent donc directement ou indirectement dans l'activité présente et future des industries halieutiques. Elles contribuent de ce fait au fonctionnement du MSHA et peuvent en infléchir la dynamique soit de façon active (aide à la recherche de procédés nouveaux, apports financiers à certains projets d'investissement,...) soit de manière induite par un rôle consultatif (études de dynamique des populations) auprès des décideurs. La présence marquée dans la CEE de ces organismes constitue une forte propriété du MSHA européen et le garant d'une certaine souveraineté nationale en matière de politique économique sectorielle.

## **B) L'environnement international**

En raison de l'accent mis dans cette seconde partie sur les problèmes liés notamment à l'internationalisation des échanges, les conséquences de l'extension des zones économiques exclusives ainsi que les efforts de libéralisation du commerce international des produits de la mer menés dans le cadre du GATT constituent les deux sujets de ce paragraphe.

### **1) La Conférence de La Haye**

La Conférence du Droit de la Mer (novembre 1976) a institué "l'extension par la plupart des pays maritimes de leurs limites de pêche à 200 milles des côtes" (109). Cela se traduit par la souveraineté des Etats côtiers sur leurs eaux littorales et donc par une appropriation par les pays concernés des ressources halieutiques vivant dans ces eaux. Nous verrons lors de la prochaine section que cette mesure a notamment généré d'importantes modifications du commerce international de produits de la mer.

---

(109) OCDE 1982 "Echanges internationaux des produits de la pêche - conséquences des zones de 200 milles" OCDE, Paris, p.3.

En ce qui concerne la Communauté, les compétences relatives à la gestion des ressources ont été transférées des Etats membres vers la Commission européenne, en particulier celles qui traitent de la négociation des accords de pêche.

La structure d'offre s'est donc trouvée profondément modifiée après le nouveau partage de la "rente foncière halieutique" (110). Au sein de la ZEE communautaire, "on assiste à un retrait rapide de certaines flottes, en particulier celles des pays de l'Est" (111). Le retrait des *klondykers* a déjà été évoqué dans ce document à l'occasion de l'analyse des échanges du Royaume-Uni (*supra*, chapitre 4) et explique que ce pays a connu les plus importants changements en matière de commerce extérieur de produits halieutiques parmi les pays européens.

Au-delà de la "communautarisation" de l'accès aux ressources pour les pays membres, la perte de zones traditionnellement exploitées par les navires européens a porté un lourd préjudice à l'approvisionnement en produits de la pêche de la CEE. Ainsi, les pays européens disposant de "flottes de pêche à grand rayon d'action" ont vu leurs débarquements en provenance de zones lointaines fléchir très rapidement. Les pays les plus concernés ont été la France, l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni (112).

On peut affirmer que la modification du Droit de la mer est ainsi à l'origine de bouleversements majeurs du fonctionnement du MSHA et, partant, des échanges internationaux de produits halio-alimentaires. Contrairement à l'intégration européenne réalisée de façon progressive par la construction séquentielle de la PCP, cette modification a constitué une rupture plus radicale dans les tendances et les modalités du processus d'internationalisation.

## 2) Le GATT et les limites du multilatéralisme

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce reconnaît la légitimité des zones de libre-échange et des unions douanières (article XXIV). Celles-ci n'en constituent pas moins des dérogations importantes aux principes défendus par le GATT, c'est-à-dire ceux qui

---

(110) J-P. BOUDE, M. MORISSET, J-P. REVERET 1987 "Rente et profit en matière d'exploitation des ressources halieutiques", Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales n°4, avril 1987, p.34-44.

(111) J-P. BOUDE, P. GUILLOTREAU 1992 "Evolution du commerce international de produits halieutiques au regard de l'intégration européenne", communication présentée au VIe colloque de l'IFET, Paris, p.10.

(112) OCDE 1982, *op.cit.* p.114

visent une plus grande libéralisation des échanges mondiaux.

Cependant, les échanges de produits de la mer ne sont pas soumis dans l'ensemble à des droits de douane rédhitoires. Les produits peu ou non transformés circulent toutefois plus facilement que les produits appertisés par exemple. Ce phénomène peut être généralisé à pratiquement tous les secteurs économiques : le commerce de produits semi-bruts est plus libre que celui des produits manufacturés. La raison tient notamment au fait que les mesures de protection adoptées par les Etats sont très dépendantes des pressions exercées par l'industrie, mieux organisée et plus puissante que les associations de défense des consommateurs par exemple (113). Les politiques commerciales adoptées notamment dans la CEE protègent ainsi leurs industries de transformation et privilégient les importations destinées à leur approvisionnement en matières premières, au détriment peut-être des consommateurs qui doivent acquitter un prix supérieur à celui qui existe sur le marché international.

Quant au régime d'échanges de produits de la mer de la CEE, on distingue les droits conventionnels consolidés (114) au GATT, les droits et contingents autonomes déterminés par la CEE et ceux prévus par les accords préférentiels contractés par la Communauté (115). Selon une étude réalisée en 1985, 80% environ des échanges mondiaux de produits de la mer font l'objet de droits consolidés dans le cadre du GATT (116). Des accords préférentiels ont néanmoins été signés par la CEE avec la plupart des pays ou groupes de pays partenaires (ACP, AELE, ASEAN). Ces accords participent d'une "logique planificatrice des échanges entre zones (Europe, Amérique du nord, Asie) vers laquelle tendent aujourd'hui les politiques commerciales" (117).

Cette logique remet en cause selon l'auteur le débat posé en terme d'opposition entre protectionnisme et libre-échange. Il invoque dans sa démonstration le fait qu'une part importante des importations concerne des flux intra-firmes et que les entreprises

(113) P.LINDERT 1989 "Economie internationale", Economica, 8ème édition, p.398.

(114) La consolidation traduit le fait que les pays contractants du GATT s'engagent à ne pas augmenter les droits de douane.

(115) C.VERQUIEREN 1992 "Produits de la mer, commerce extérieur de la CEE, barrières tarifaires et non tarifaires", mémoire de maîtrise en sciences économiques, Rennes I, p.3.

(116) D.L'HOSTIS 1985 "Les échanges mondiaux de produits de la mer" in Valorisation des produits de la mer, IFREMER, doc. interne, chapitre 15, p.333 ; voir sur le traitement de cette question le paragraphe de cet article consacré au GATT et aux échanges de produits de la mer, p.334 à 337.

(117) J-M.SIROEN 1992 "Les négociations sur les échanges internationaux - sauver le multilatéralisme", article publié dans Le Monde du 5 mai 1992, p.33.

transformatrices font pression en faveur d'importations bon marché. Ainsi, "le protectionnisme n'est plus la principale distorsion introduite dans les échanges internationaux" (118).

Un autre évènement a contribué selon certains analystes à affaiblir la portée des négociations multilatérales : celui du flottement du dollar à partir de 1971. "Les fluctuations monétaires sont depuis lors d'une ampleur telle qu'elles réduisent considérablement l'éventuelle efficacité des barrières tarifaires et peuvent en arriver pratiquement à annuler l'effet de leur diminution" (119). A l'opposé, au sein de la zone unifiée, il faut noter que l'existence du système monétaire européen depuis 1979 et la grande stabilité induite des taux de change en Europe favorise un climat économique propice aux échanges et aux investissements internationaux, bien que le marché puisse parfois reprendre ses droits sur les taux administrés (120).

L'examen de la Politique Commune des Pêches dans les deux points suivants permet d'approfondir la connaissance de l'environnement institutionnel de l'activité et d'en mesurer les grandes incidences sur le fonctionnement de l'industrie des pêches.

## II - Histoire et objet de la Politique Commune des Pêches (PCP) -

Un bref survol des grandes étapes qui ont marqué la construction de la PCP permet dans un premier point d'observer les priorités européennes telles qu'elles sont apparues au fil du temps. Dans un second temps, l'actualité de cette politique, "laboratoire de l'intégration européenne" selon certains (121), est abordée par le biais de trois des quatre volets qui composent la PCP. Le dernier fait l'objet d'un paragraphe à part entière puisqu'il traite de l'intégration des questions internationales dans le cadre de la politique des pêches.

---

(118) *Ibid.*

(119) D.L'HOSTIS 1985, *op.cit.* p.334.

(120) Comme en témoigne l'actualité du 17/09/1992, obligeant des monnaies telles que la livre sterling ou la lire italienne à sortir provisoirement du SME. Il est probable que la dépréciation de la lire affectera les importations italiennes de produits halieutiques dans les mois qui suivront, malgré la relative inélasticité de la demande dans ce pays.

(121) IFREMER, ENA, NAVFCO 1989, tome II, *op.cit.*

### A) La production et le marché privilégiés (122)

Comme il a été précisé en début de section, l'intention d'établir une politique commune pour ce secteur était prévue par le Traité de Rome (article 38) mais ne s'est concrétisée qu'en 1970. Les questions concernant la pêche ont été longtemps confondues -et le restent sur certains aspects- avec celles de l'agriculture dans le cadre de la PAC.

Avant 1970, les frontières douanières de la CEE sont fixées, excluant notamment les TOM et incluant les DOM (123). A partir de 1968, les propositions de règlement concernant les structures et l'organisation des marchés (comportant un volet sur les tarifs douaniers) se succèdent sans que les difficiles discussions n'aboutissent (124).

Les débats qui précèdent la définition de la PCP portent sur les normes de commercialisation, le système de soutien des prix communautaires (prix d'orientation, d'intervention, de retrait, de référence), l'élimination des obstacles tarifaires à l'intérieur de la zone et l'adoption d'un tarif extérieur commun. Le 20 octobre 1970, le Conseil des ministres européens adopte les règlements de base de la PCP (125). Ces derniers prévoient la mise en place d'organisations de producteurs (OP), des interventions sur les marchés (retrait, stockage, indemnités compensatoires), le régime d'échange avec les pays tiers, la politique des structures (égalité d'accès pour les navires battant pavillon des Etats membres aux eaux sous juridiction de ces Etats).

Cependant, le règlement instituant les conditions d'existence et de fonctionnement des OP n'est voté qu'en 1981 (règlement CEE n°3796/81) et entre en vigueur le 1er janvier 1983. De même, la politique des structures est encore loin à l'époque de comporter des mesures relatives à la restructuration des flottilles et à la conservation des ressources. Ainsi, les priorités affichées par les instances communautaires concernent principalement l'organisation des marchés et le soutien des prix à la production. La transformation des produits n'est pas envisagée dans cette politique autrement que sous la forme d'une aide conditionnelle au stockage dans une perspective de stabilisation des cours des produits frais. En aucune façon elle n'est associée à une possible valorisation des produits.

---

(122) Pour une chronologie des étapes marquantes de la construction de "l'Europe bleue", voir le document IFREMER, ENA, NAVFCO déjà cité, annexe 1, p.63-64.

(123) Règlement CEE n°1496/68 du 27 septembre 1968.

(124) Voir La Pêche Maritime, n°1084 et suivants (juin 1968,...)

(125) Règlements CEE n°2140/70 et n°2141/70, JOCE du 27/10/1970.

Comme on l'a déjà évoqué, les accords de La Haye en 1976 attribuent à la CEE les compétences pour négocier et conclure les accords de pêche avec les pays tiers. L'extension des ZEE décidée conjointement par les Etats membres à cette époque renforce les prérogatives communautaires. Il faut souligner que ces dispositifs n'ont pas été adoptés sans polémique puisqu'entre-temps trois pays importants dans le domaine halieutique se sont ralliés à la CEE (Royaume-Uni, Danemark et Irlande), provoquant des "crises" dans la construction de la PCP (126).

La définition effective de la PCP a lieu en 1983 (127). Cette année marque plus l'instauration de l'Europe Bleue en tant que réalité administrative que comme une révolution profonde des pratiques puisque les accords qui prennent effet le premier janvier sont la conséquence de douze années de négociations et d'ajustements successifs (128). Néanmoins, c'est à cette époque qu'un des fondements de la PCP est adopté : celui d'une politique commune de conservation des ressources rendue nécessaire par le "repli des flottilles de pêche des Etats membres dans la zone de pêche communautaire" (129). Malgré les mises en garde des scientifiques sur les dangers qui pèsent sur les stocks depuis quelques décennies, le caractère "rare" et donc "appropriable" (130) des ressources trouve une traduction en termes institutionnels seulement à partir de cette date dans le cadre des programmes d'orientation pluriannuels.

L'entrée de l'Espagne et du Portugal, eu égard à l'importance de l'activité halieutique dans ces pays, a contribué à accélérer le processus d'intégration en matière de pêche dans la CEE. Il s'agit désormais de préparer la "troisième génération de normes" visant à consolider les perspectives de pêche tant internes qu'externes à la CEE, à améliorer l'organisation commune de marché (OCM) et à restructurer la flotte de pêche communautaire dans un souci de meilleure adéquation entre ressources disponibles et effort de pêche (131). On note parmi les fondements de cette nouvelle orientation de la PCP des préoccupations en termes de

(126) Crises irlandaise en 1977, britannique de 1978 à 1982, puis danoise fin 1982 ; voir IFREMER, ENA, NAVFCO, *op.cit.* p.64.

(127) Règlement CEE n°170/83 du Conseil du 25 janvier 1983.

(128) J.-P. BOUDE, P. GUILLOTREAU 1992, *op.cit.* p.11.

(129) A. CUDENNEC LE BOZEC 1989, tome I, *op.cit.* p.43.

(130) J. WEBER, J.-M. BETSCH, P. CURY 1990 "A l'interface homme-nature : les ressources renouvelables", Communication au Colloque Recherche Environnement, CNRS, Strasbourg, 24-25 septembre 1990, p.5.

(131) Communication de la Commission au Conseil "Orientations et impulsions pour le développement de la PCP", COM(86)302 final du 12/06/1986, p.6 ; voir également D. CHARLES LE BIHAN 1988, *op.cit.*

valorisation et de commercialisation des produits (132). Les aides au secteur de la transformation gérées dans le cadre de la PAC (FEOGA) ont rejoint les domaines d'intervention de la PCP. Cette évolution témoigne donc d'une prise en considération de plus en plus importante des segments aval de la filière pêche au fur et à mesure de la construction de l'Europe Bleue.

## **B) Vers une logique de filière de la PCP ?**

L'affirmation de la PCP en 1983 a notamment contribué à structurer davantage les objectifs et les moyens d'action de la Communauté. La PCP se décompose ainsi en quatre volets : conservation des ressources, structures, organisation commune des marchés (OCM) et relations internationales. Les questions couvertes se recoupent toutefois au sein des différents domaines d'intervention : le régime des échanges commerciaux est prévu par les règlements concernant l'OCM alors que les questions relatives à la négociation d'accords internationaux avec les pays tiers relèvent du quatrième volet.

L'analyse du contenu de ces différents volets est l'occasion de discuter les objectifs de la PCP sous l'angle de leur cohérence au sein d'une politique commune abordant désormais tous les segments de la filière pêche. En d'autres termes, existe-t-il une stratégie de filière élaborée par les instances communautaires ?

### **1) La gestion de l'effort de pêche**

Dans ce paragraphe sont abordés les éléments de la PCP se rapportant à l'activité de capture. Ils concernent donc à la fois la politique de conservation des ressources et la politique structurelle de "rééquilibrage des flottes".

Les différents rapports de la Commission ne manquent jamais de souligner depuis environ une décennie le constat d'une surcapacité de pêche dans la CEE et la nécessité induite de réduire à la fois l'effort et la capacité de pêche.

L'effort de pêche doit tout d'abord se satisfaire d'un partage des ressources disponibles dans les eaux communautaires selon des règles établies. L'égalité des conditions d'accès à ces ressources est sujète à des dérogations importantes (133) qui risquent de perdurer jusqu'en

---

(132) COM(86) 302 final, *op.cit.* p.16.

(133) Articles 6 et 7 du règlement CEE n°170/83 autorisant certains Etats membres à généraliser à 12 milles la bande des 6 milles prévus par l'article 100 de l'acte d'adhésion du Royaume-Uni, de l'Irlande et du Danemark ;

2002 (134). Sur la base de rapports scientifiques, des Totaux Admissibles de Captures (TAC) sont déterminés pour les espèces vivant dans les eaux communautaires et ces TAC sont partagés sous la forme de quotas entre Etats membres. Les critères de répartition se fondent sur l'activité passée, les besoins spécifiques de certaines régions côtières très dépendantes de la pêche et des pertes de potentialité de pêche dans les eaux de pays tiers inhérentes aux ZEE à 200 milles. Le règlement de 1983 concernant le partage des ressources s'inspire du "principe de la stabilité relative" qui fixe le pourcentage d'exploitation des stocks de sept espèces initialement pour chacun des Etats membres (135). L'efficacité de ce mode de régulation de l'exploitation halieutique est régulièrement remise en cause, soit par les scientifiques eux-mêmes qui préconisent d'autres moyens de gestion (quotas individuels transférables par exemple), soit par les professionnels qui doutent des connaissances effectives en matière de biomasse disponible (136).

La politique de conservation des ressources prévoit également des dispositions techniques relatives par exemple à la taille des espèces prises ou aux engins de pêche utilisés (taille des filets,...). Le respect de l'ensemble des mesures adoptées requiert un contrôle communautaire des activités de pêche. Les hommes et les moyens affectés à la surveillance de l'application des réglementations sont toutefois largement insuffisants par rapport aux besoins. A ce sujet, la Commission rappelle que le contrôle "relève de la compétence des Etats membres", elle-même ne détenant qu'un pouvoir d'accompagnement des services nationaux.

Ensuite, les programmes d'orientation pluriannuels (POP) visent à adapter l'effort de pêche aux ressources ainsi partagées. Ils participent de la politique structurelle prévue dans le cadre de la PCP. Le premier POP concerne la période 1983-86 (règlement CEE n°2908/83) et n'a qu'une valeur indicative au regard du deuxième, beaucoup plus contraignant (137). Les objectifs fixés par ce POP font obligation aux pays membres de réduire la capacité de la flotte communautaire à son niveau de 1983 (soit une baisse de 3% en tonnage). Pour atteindre cet objectif, la France a notamment adopté un système de contingentement des capacités de

---

exclusion des pêcheurs espagnols des zones de pêche du nord de l'Europe,...

(134) D.CHARLES LE BIHAN 1988, *op.cit.* p.486.

(135) Ce principe est exposé en pratique dans le rapport 1991 de la Commission au Conseil et au Parlement sur la PCP, CCE, SEC(91) 2288 final, 4/12/1991, annexe IV-1, p.14-15.

(136) IFREMER, ENA, NAVFCO 1989, *op.cit.* p.26.

(137) Règlement CEE n°4028/86 du Conseil du 18/12/1986 couvrant la période 1987-1991 ; voir à ce sujet J.WEBER, D.LEVIEIL, E.GRIMBERT 1989 "La décision CEE 4028/86 et la gestion des pêches en France", communication présentée lors de la troisième conférence de l'EAFE, Lisbonne, 5-7 juillet 1989, 11 p.

capture par le biais de la délivrance de permis de mise en exploitation (PME) des navires de pêches, *i.e.* une autorisation conditionnelle de construction des bateaux.

Les objectifs affichés dans le troisième POP (1992-1996) sont encore plus exigeants que ceux du précédent en ce qui concerne la réduction des capacités de capture. Des aménagements sont cependant effectués par rapport aux deux premiers POP. Une segmentation des flottes est opérée selon différents critères et selon les espèces-cible, de façon à optimiser l'application des mesures relatives à la conservation des espèces. Le progrès technique est pris en compte dans l'évaluation de l'effort de pêche. On se rapproche ainsi d'une définition économique de l'effort en termes de productivité et de taux d'utilisation des capacités de capture par rapport à la définition plus technique qui prévalait antérieurement.

Il faut surtout souligner le fait que la gestion des structures comporte un volet lié à la transformation et à la commercialisation. Celui-ci sera plus amplement discuté dans une troisième section puisqu'il représente une politique industrielle sectorielle pour les IHA. Néanmoins, on peut d'ores et déjà observer que la juxtaposition d'aides structurelles concernant différents segments d'une même filière ne suffit pas à conférer à la PCP une véritable stratégie de filière. En effet, ces aides sont disproportionnées (138) d'un segment à l'autre et ne s'inscrivent pas de manière systématique dans une logique d'intégration.

Cependant, la PCP tend de plus en plus vers une telle logique de filière. Cette volonté des instances communautaires se traduit notamment par le renforcement des moyens affectés à la recherche et la nature des programmes entrepris. "Le Programme de Recherche agricole et agro-industriel, y compris la pêche, (appartenant au 3e Programme Cadre de la Recherche Communautaire) a été adopté par le Conseil du 9 septembre 1991 (139) et prévoit pour la période 1991-1994 un montant de 333 MECUs afin de favoriser une meilleure concordance entre la production des ressources biologiques terrestres et aquatiques et leur utilisation par les consommateurs et l'industrie" (140).

Outre les dispositifs concernant l'effort de pêche discutés précédemment, un lien avec l'aval de la filière était déjà établi -avant que cette tendance vers une stratégie de filière ne soit

---

(138) Le montant des aides structurelles représente 665 MECUs pour la flotte de pêche de 1983 à 1990 alors que 234 MECUs sont consacrés aux opérations de transformation et de commercialisation au cours de la même période ; source CCE, voir le tableau en conclusion de la section 1.

(139) JOCE n° L265 du 21/09/1991, p.33.

(140) CCE SEC(91) 2288 final, *op.cit.* p.84.

perceptible- sous la forme de l'organisation commune de marché (OCM).

## 2) L'OCM : un lien entre la production et le marché\*

On a vu que la gestion commune des marchés a été un des premiers éléments constitutifs de la PCP. Il se démarque pourtant des deux autres grands volets de cette politique ("ressources" et "structures"). "La conception et la mise en oeuvre de la PCP procèdent de logiques factuelles et juridiques sensiblement différentes et il subsiste, par conséquent, un découplage entre la nature du volet marché et celle des autres volets, même si les éléments de complémentarité, ou plutôt de cohérence, sont recherchés entre eux" (141). Ce constat démontre une nouvelle fois le cloisonnement des différents domaines d'intervention qui caractérise l'élaboration de la PCP. La construction séquentielle de cette politique depuis 1970 a contribué à cet état de fait. Tous les efforts entrepris depuis quelques années, en particulier depuis 1983, tendent vers une cohérence plus grande des mesures adoptées pour l'ensemble du MSHA.

L'OCM comporte actuellement quatre "grands" instruments : la définition de normes de commercialisation, le soutien aux organisations de producteurs (OP), le régime des prix et celui des échanges extérieurs. Les objectifs visés demeurent la stabilisation des marchés et la sécurité des approvisionnements mais également celui d'assurer des prix raisonnables aux consommateurs. Dès lors un conflit d'objectifs émerge entre l'amélioration du revenu des producteurs et la protection des consommateurs et c'est dans le cadre de l'OCM, via notamment la politique commerciale, que ce conflit doit être résolu.

Les normes de commercialisation ont une importance toute particulière en ce qui concerne la production, la transformation et les échanges de produits de la mer. En effet, constituant des barrières non tarifaires aux échanges, leur harmonisation au sein de la Communauté vise non seulement à faciliter les flux intra-européens mais doit servir de référence aux produits d'importation. La définition des normes et leur application représentent un des enjeux de la PCP et la réglementation européenne sur ce sujet est en cours (142). Outre

\* Pour un traitement complet des questions soulevées par la mise en place de l'OCM des produits de la pêche, le lecteur peut se référer à la thèse de doctorat en droit soutenue en 1989 par A.CUDENNEC LE BOZEC, fréquemment citée dans la présente section.

(141) CCE 1991b, *op.cit.* p.32.

(142) La réglementation relative aux normes de commercialisation est partiellement réalisée (Règl.CEE n°2136/89 pour les conserves de sardines, directives concernant l'étiquetage, les aliments surgelés, le contrôle...) mais les Etats membres doivent encore mettre en vigueur les dispositions législatives nécessaires

les dispositions d'ordre sanitaire et commercial, qualifiées de "basiques" dans la "nouvelle approche" de la Commission, les deux grandes directives de 1991 comportent également des mesures relatives aux "attestations de spécificité" et aux "appellations d'origine protégées" (AOP) ou encore aux "indications géographiques protégées" (IGP). On conçoit aisément les enjeux commerciaux pour les produits bénéficiant de tels labels de production dont la certification est soumise à un contrôle strict.

Dans la pratique, avant que l'harmonisation des normes de commercialisation ne soit parfaitement réalisée, les différentes législations des Etats membres demeurent la référence. La stratégie communautaire est ainsi fondée sur la reconnaissance réciproque des normes en vigueur dans chacun des pays. Toutefois, cette stratégie fournit aux Etats membres l'occasion d'ériger des barrières non tarifaires aux échanges souvent efficaces. A titre d'illustrations, l'Allemagne a édicté des règles spécifiques pour l'emploi d'additifs et pour leur étiquetage, les Pays-Bas ont mis en place une réglementation relative aux poissons (*Visbesheit*) assez floue sur la définition des substances nocives et des agents colorants,... (143).

En ce qui concerne le régime des prix, les mécanismes sont à peu près les mêmes que ceux adoptés en 1970. Le conseil des ministres de la CEE fixe des prix d'orientation (PO). Ces prix sont déterminés à partir des "prix antérieurs du marché, des perspectives d'évolution de la production et de la demande, des revenus des producteurs, des intérêts des consommateurs" (144). Ces PO sont en fait le résultat de compromis entre Etats membres. Ils déterminent les prix de retrait (70 à 90% du PO) au dessous desquels les produits ne peuvent être vendus. Les indemnités compensatoires sont versées de manière dégressive en fonction de la part des quantités retirées (145).

En fait, le progrès introduit dans l'application des mesures concernant l'OCM réside dans le renforcement du rôle des organisations de producteurs (OP). Celles-ci agissent comme un relai des instances communautaires auprès de la profession en matière d'encadrement des prix à la production. Ainsi, des espèces qui ne sont pas prévues par le régime de Bruxelles peuvent faire l'objet d'un soutien de la part des OP. Ces dernières reçoivent de la CEE une aide forfaitaire destinée à couvrir ces opérations de retrait dites "autonomes". Un dispositif particulier concernant les produits thoniers est également prévu par le règlement CEE

---

pour se conformer aux directives avant le 1/1/93 ; I.MINGUEZ, CEE DG XIV, com. pers. le 10/07/1991.

(143) Voir pour plus de détails C.VERQUIEREN 1992, *op.cit.* p. 10 et suivantes.

(144) CCE 1991a, *op.cit.* p.7.

(145) Règlement CEE n°3687/91 du 28/11/1991, JOCE n°L 354,1 du 23/12/1991, p.8.

3687/91 sur la base de prix à la production communautaire (PPC). Ce régime particulier vise à intégrer dans le calcul des PPC et des indemnités compensatoires les besoins d'approvisionnement du secteur de la conserve. Les conditions d'octroi de ces indemnités sont plus difficiles à réunir que par le passé et les mesures prises vont dans le sens d'une libéralisation des échanges de matière première (146).

En sus de ces indemnités, la réglementation européenne prévoit des primes de stockage et des primes de report. Elles s'appliquent aux produits n'ayant pu être écoulés aux prix communautaires et qui, moyennant certaines conditions (cf le règlement cité), sont transformés par congélation, séchage ou fumage. Ces mesures tiennent compte des fluctuations saisonnières affectant les prix de marché. Les primes de report et de report spécial (sardines) ont été toutefois très peu utilisées -à titre exceptionnel en Allemagne- et "l'objectif de cette prime, visant à éviter la destruction d'une haute valeur commerciale semble ne pas avoir été atteint" (147). Les interventions de la CEE dans le cadre de l'OCM représentent une part relativement faible des aides totales (environ 10% sur la période 1983-90) mais la croissance du soutien -encore modeste, cf tableau de conclusion de la présente section- aux OP augure du rôle dévolu à ces organismes dans les prochaines années.

Il est clair cependant que les aides à la transformation prévues dans le cadre de l'OCM ne se substituent pas aux subventions en capital destinées aux transformateurs (section 3). Leur objet reste le soutien des cours du poisson frais sous la criée et celui du revenu des pêcheurs. Il ne s'articule donc pas à la politique de développement du secteur de la transformation selon une logique de filière. La déconnexion de plus en plus grande constatée lors des précédents chapitres entre l'activité halieutique et celle de la transformation en Europe est peut-être entretenue par ce cloisonnement de l'encadrement institutionnel des différentes professions constitutives du MSHA, sans qu'une relation de causalité puisse être pour autant invoquée.

Les règlements portant sur l'organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche comportent enfin un volet relatif au régime des échanges avec les pays tiers. Il nous a semblé plus logique de discuter cet ensemble de mesures dans un paragraphe consacré aux relations internationales.

---

(146) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.165.

(147) D.CHARLES LE BIHAN 1988, *op.cit.* p.505.

### III - Les relations internationales dans le cadre de la PCP -

Les pêches communautaires et les industries de transformation des produits de la mer ont besoin pour perdurer d'une ouverture sur l'extérieur. Cette ouverture du MSHA contribue à atténuer son identité en tant que système mais elle représente également une opportunité pour la compétitivité des entreprises qui le composent. Ce fragile équilibre entre une ouverture trop grande et une fermeture qui condamnent le MSHA nécessite de ce fait l'intervention des pouvoirs publics.

Les instruments dont ces derniers disposent en matière de relations extérieures peuvent se résumer à la politique commerciale et aux accords avec les pays tiers. L'intégration européenne a généré de fait un transfert de pouvoir des Etats membres vers la Communauté. Quels sont, dans ce contexte, les effets économiques attendus de ce changement institutionnel?

#### A) La politique commerciale en tant qu'instrument de régulation

Un des objectifs prioritaires de l'OCM consiste à "assurer la sécurité des approvisionnements des marchés communautaires" (article 39 du Traité de Rome).

C'est pourquoi les restrictions quantitatives sont interdites par la réglementation en vigueur (n°3687/91) bien que des dérogations soient néanmoins consenties à titre exceptionnel sur décision du Conseil. Il faut noter également que les Etats membres peuvent maintenir des restrictions "jusqu'à la mise en application d'un régime communautaire à l'importation des produits". Cette disposition figurait déjà dans les règlements de 1970 et de 1981 (148) et visait implicitement les conserves de sardine et de thon, notamment les conserves de sardine importées d'Espagne et du Portugal. Ces produits ont donc fait l'objet de mesures transitoires (cf section 2) mais constituent encore le dernier obstacle à la mise en place d'un régime communautaire des importations.

Les deux principaux dispositifs de la politique commerciale européenne sont dans ce contexte le système des prix de référence (PR) et la définition de tarifs douaniers extérieurs communs (TDEC ou TEC).

---

(148) Respectivement, règlements CEE n°2142/70 et n°3796/81.



Les prix de référence ont pour but de prévenir des importations à prix trop bas (ou "anormaux" selon la réglementation, c'est-à-dire susceptibles de déstabiliser l'OCM). Ces PR sont égaux aux prix de retrait en ce qui concerne les produits frais et ceux des produits congelés sont calculés sur la base de la moyenne des PR ainsi déterminés (149). Les modalités d'application des PR évoluent fréquemment de manière à répondre aux fluctuations du marché. Ils représentent donc un système d'intervention relativement souple par rapport aux restrictions quantitatives notamment.

Bien que les modalités d'application se soient sensiblement assouplies depuis 1981 et rendent le système moins protectionniste, ce dernier constitue néanmoins un obstacle non tarifaire aux échanges à l'encontre des principes du GATT. Or, les producteurs communautaires estiment au contraire insuffisant le niveau des PR, en particulier pour une espèce sensible aux conditions du marché mondial comme l'est le thon (150). Dès lors, la détermination des PR pour cette espèce est rendue délicate par le conflit d'intérêt existant entre les producteurs de thon et les transformateurs dont le but est de se procurer une matière première à bas prix. Cette divergence suffit selon certains à remettre en cause l'opportunité d'un tel système qui a dû être amendé par des clauses de sauvegarde afin de résoudre le conflit (151). Le système des PR donne lieu également à la perception de taxes compensatoires acquittées par les pays tiers et égales à la différence entre le prix franco-frontière et le PR. Il est clair que les OP souhaiteraient voir se généraliser à la totalité des espèces le système des PR et émettent également le vœu d'une mise en place d'un dispositif communautaire susceptible de contrer des mesures d'embargo éventuelles décidées par les pays tiers (152).

Cependant, le TDEC reste la pierre angulaire de la politique commerciale européenne. Son instauration en 1968 participait d'une "inspiration beaucoup plus libérale que le régime appliqué jusque là par chacun des Etats membres" (153). Son évolution est par ailleurs largement influencée par les négociations multilatérales du GATT. "En 1962, tous les poissons de mer entiers, frais ou congelés, à l'exception du hareng, acquittaient un droit *ad valorem* de 20% à l'entrée dans la Communauté ou, dans le cas du thon, de 25%. En 1985, ces

(149) Un certain nombre de clauses quant à l'application des PR est prévu par le règlement 3687/91 (titre IV) : quantités importées, durée de trois jours pendant laquelle le prix franco-frontière est inférieur au PR,...

(150) Cf A.CUDENNEC LE BOZEC 1989, op.cit. p.193 et suivantes à propos des limites du régime des PR.

(151) *Ibid*, p.200 et suivantes.

(152) Cf Ouest-France du 22 septembre 1992 "Réforme de l'OCM, l'ANOP plaide le réalisme", article en page marine.

(153) *Ibid*, p.106.

## Recapitulatif des accords de pêche conclus par la Communauté

TYPE D'ACCORD DE PECHE	PAYS TIERS	DUREE D'APPLICATION	CONTREPARTIE A CHARGE DU BUDGET CEE (Mécu/an)	OBSERVATIONS
I Accord de réciprocité	Norvège	06/81 au 06/97	-	
	Suède	04/81 au 04/97	(1)	
	Féroé	03/81 au 03/97	-	
	Finlande	01/84 au 01/94	-	(2)
II Accord sur base de l'accès ressources / accès marchés	Canada	01/82 au 12/87	-	(3)
III Accord basé sur l'accès au surplus	Etats Unis	11/84 au 06/91	-	(4)
IV Accord basé sur la compensation financière.	Angola	05/90 au 05/92	8,985	
	Cap Vert	09/91 au 09/94	0,870	
	Comores	07/91 au 07/94	0,485	
	Cote d'Ivoire	01/91 au 01/94	2,366	
	Dominique	3 ans	0,458	(5)
	Gambie	06/91 au 06/93	1,385	
	Guinée Conakry	01/90 au 12/91	3,750	
	Guinée Bissau	06/91 au 06/93	6,700	
	Guinée Equatoriale	06/89 au 06/92	2,388	
	Maunce	12/90 au 11/93	0,650	
	Madagascar	05/89 au 05/92	1,266	
	Mauntanie	08/90 au 07/93	9,670	
	Mozambique	01/90 au 12/91	2,925	
	Sao Tome et Principe	06/90 au 05/93	0,725	
	Seychelles	01/90 au 01/93	3,300	
	Sénégal	05/90 au 04/92	15,000	
	Sierra Leone	2 ans	2,825	(5)
Tanzanie	3 ans	0,560	(5)	
Gabon	3 ans	3,050	(5)	
V Accord basé sur l'accès au marché avec compensation financière	Groenland	01/90 au 12/94	34,250	(6)
	Maroc	03/88 au 02/92	70,375	
TOTAL	////////////////////////////////////	////////////////////////////////////	171,983	////////////////////////////////////

(1) Depuis 1980, la Communauté verse à la Suède un montant annuel pour contribuer aux coûts de reproduction du saumon. En 1991 - 765 000 Ecus

(2) Accord en vigueur mais pas appliqué.

(3) Accord cadre d'une durée illimitée, encore en vigueur. L'échange de lettres fixant les possibilités de pêche pour la Communauté ainsi que la contrepartie à charge de la Communauté a expiré le 31.12.87 et n'a pas été renouvelé à ce jour.

(4) Procédure de prorogation rétroactive à compter du 01.07.91 jusqu'au 31.12.94, en cours. Obligations diverses exigées aux armateurs.

(5) Non entré en vigueur.

(6) 2.237 Mécus ont été payés en plus en 1990 du fait de l'offre de possibilités supplémentaires de pêche au niveau fixé préalablement.

Source: CCE 1991b, op.cit. p.39.

droits étaient tombés à zéro dans certains cas et, pour le produit le plus important, la morue, à 12%" (154). Les règlements fixant le niveau du TDEC se sont succédés au gré d'une intégration de plus en plus poussée et en introduisant de nouvelles espèces. Ainsi, l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE a fourni l'occasion de revoir à la baisse le niveau des taux du TDEC, en particulier ceux du cabillaud et des filets congelés. Enfin, la hauteur des taux a été à nouveau modifiée en 1987, en corollaire de la refonte de la nomenclature communautaire qui prend en considération de nouvelles espèces (155). Cette tendance à la réduction des taux s'inscrit dans la politique de libéralisation des échanges menée de concert avec le GATT.

On a vu pourtant lors du paragraphe consacré au GATT que le multilatéralisme était peu à peu supplanté par une "logique planificatrice" des échanges entre les grands blocs commerciaux que constituent les pays de la Triade. Il est ainsi difficile d'évoquer la politique commerciale de la CEE en matière de produits halio-alimentaires sans faire allusion aux accords de pêche contractés avec les pays tiers.

En effet, à l'encontre des mesures protectionnistes adoptées en faveur de l'intérêt des producteurs européens ou des restitutions aux exportations (156), la Communauté doit effectuer certaines concessions et accorder un accès au marché communautaire en contrepartie d'un accès aux zones de pêche extérieures à la CEE (157). Il s'agit là d'une des spécificités majeures de la politique commerciale européenne concernant les produits de la mer.

### **B) La négociation supranationale des accords avec les pays tiers**

Si la contraction des accords de pêche, notamment les accords mixtes "accès aux ressources - accès au marché", peut être considérée comme une concession indispensable au maintien en activité de la flotte communautaire, elle représente également un contournement des accords multilatéraux du GATT. En ce sens, la relative passivité de l'ensemble des parties

---

(154) GATT 1985 "Communication de la CEE au Groupe de travail du commerce de certains produits provenant des ressources naturelles - poissons et produits de la pêche", MDF/W/36, 28/05/1985.

(155) Cf Règlement CEE 3687/91, *op.cit.* ; voir également le tableau des correspondances de nomenclature situé en annexe.

(156) Prévu également par le règlement 3687/91 (article 28) aucune restitution n'a été effectuée depuis 1983 et c'est pourquoi leurs conditions d'octroi n'ont pas été développées dans ce point. Pour de plus amples détails, cf A.CUDENNEC LE BOZEC 1989, p.232-253.

(157) *Ibid.*, "L'ouverture de la CEE sur le marché mondial : fondement de l'OCM des produits de la mer", dans la thèse citée, première partie, p.70-466.

contractantes du GATT à l'égard de ces accords est largement favorisée par la politique commerciale très modérée menée par la CEE en matière de produits halieutiques.

### 1) Un accès coûteux aux ressources externes ...

L'accès à des eaux très poissonneuses, libre avant le nouveau Droit de la mer, a été peu à peu institutionnalisé (Islande, Iles Féroé, Norvège,...). Certains accords ont limité dans une large mesure le volume des prises débarquées sur le territoire européen (158). D.CHARNEAU distingue trois types d'accords conclus avec les pays tiers (159) : "les accords de réciprocité avec échange des droits de pêche (Norvège, Iles Féroé, Espagne avant son adhésion), les accords mixtes accès aux ressources - accès aux marchés" et les accords de compensation dans lesquels sont prévues des contreparties financières ou en terme de coopération (pays ACP). Ces différents types d'accords peuvent se combiner comme l'indique le tableau 29 bis.

Ainsi, les avantages dont bénéficient les quatre premiers pays en terme de réciprocité de l'accès aux zones de pêche se doublent d'un régime préférentiel en matière d'échanges contracté entre la CEE et les pays de l'AELE. Depuis 1974, les exportations féringiennes de produits de la mer bénéficient, par exemple, d'une réduction des droits de douane conditionnée par le respect du prix de référence et l'apport d'un certificat. Les accords bilatéraux entre les pays de l'AELE et la CEE sont encore à l'origine de la création de comités mixtes d'échanges, jugés conformes au GATT (160). Cette situation a d'ailleurs été entérinée en 1992 par la création d'une ZLE entre les deux blocs de pays (161).

Ensuite, les pays d'Amérique du Nord sont liés à la Communauté par un accord basé sur l'exploitation des surplus non pêchés par les flottes des pays riverains, avec un volet relatif à un accès des marchés communautaires pour le Canada. Le Groënland bénéficie depuis son départ de la CEE en 1985 d'un accord analogue qui s'accompagne d'une compensation financière.

La CEE prend donc en considération les conditions macro-économiques des pays dont

---

(158) On peut citer à cet égard l'accord franco-canadien, antérieur (1972) à la Conférence de La Haye mais dont la renégociation donne lieu à d'âpres discussions ; cf chapitre 2.

(159) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.261.

(160) C.VERQUIEREN 1992, *op.cit.* p.28-29.

(161) "L'accord CEE-AELE crée la plus grande zone de libre-échange du monde", article publié dans Le Monde du 16-17 février 1992.

le développement est basé essentiellement sur l'activité halieutique (Iles Féroé, Groënland, Islande). Cette situation s'avère très profitable à des entreprises telles que ROYAL GREENLAND qui possède depuis peu des filiales sur le territoire communautaire et dont les exportations ne sont donc pas contraintes par la politique commerciale européenne (cf chapitre 2 et 3). Nous verrons également que l'accès au marché concédé aux marocains a dû faire l'objet de compensations vis-à-vis de l'Espagne et du Portugal depuis leur adhésion en raison de produits concurrents sur les marchés communautaires (conserves de sardine). Toutefois, comme dans le cas du Groënland, ce régime préférentiel ne semble pas freiner les prises de participation en Europe du plus grand groupe marocain de transformation (162). Ces faits semblent donc invalider certaines théories qui envisagent l'exportation et l'investissement international comme deux stratégies alternatives (cf chapitre 3).

Enfin, les accords passés avec les pays africains assortissent l'accès aux zones de pêche de compensations financières. Le maintien de ces accords est coûteux et il ne concerne en fait que deux pays membres de la CEE : la France et l'Espagne (163). En outre, les critiques adressées à la CEE soulignent que ces accords favorisent la délocalisation d'une partie des IHA européennes vers ces pays et exacerbent ainsi la concurrence vis-à-vis des entreprises communautaires sur les marchés européens (164). La Commission considère également que l'avenir des pêches européennes dans ces régions est de plus en plus incertain en raison du développement local des flottilles et de la pression exercée par d'autres pays pour accéder à ces zones de pêche (165). Elle juge encore peu satisfaisant le fait de devoir renégocier annuellement la plupart de ces accords.

Toutefois, le maintien des relations contractuelles entre la CEE et les pays ACP reste d'une grande importance pour l'approvisionnement des marchés communautaires, conformément à l'article 39 du Traité de Rome, et dépasse il est vrai le simple cadre de l'exploitation des ressources halieutiques (liens historiques avec ces pays). De plus, ces accords participent d'une logique de développement et font intervenir d'autres dimensions de l'internationalisation que celle des échanges commerciaux (transferts de capitaux, de technologie, etc...).

---

(162) On rappelle que l'ONA a pris le contrôle de LA MONEGASQUE en 1990 (cf chapitre 3) et signé en 1992 un accord avec PECHEURS DE FRANCE pour la création d'une nouvelle société, France Eco Pêche n°371, juillet-août 1992, p.21.

(163) IFREMER, ENA, NAVFCO 1989, *op.cit.* p.28.

(164) *Ibid.*

(165) COM(86)302 final, *op.cit.* p.8.

## 2) ... compensé en partie par l'intégration

Si la conclusion des accords de pêche équivaut à un *second best* par rapport au libre accès (166), l'intégration européenne a néanmoins permis aux négociateurs de disposer d'arguments supérieurs à ceux d'une seule nation. L'Espagne affiche par exemple une volonté très ferme de maintenir l'activité de capture (167). En contrepartie d'un accès à certaines pêcheries dans l'océan Indien notamment, "la CEE est en mesure de proposer au pays concerné des avantages réciproques d'une plus grande portée que ce que l'Espagne seule aurait pu lui offrir" (168).

Le transfert de la négociation des accords de pêche du niveau national au niveau supranational se traduit également par une plus grande fermeté quant aux conditions proposées aux pays tiers. Alors que les modalités de ces accords étaient auparavant l'enjeu de négociations serrées de pays à pays, elles sont aujourd'hui bien souvent imposées aux Etats tiers par la Commission (169). Cette dernière agit en effet au nom des intérêts de l'ensemble des professionnels de la CEE et ne peut tenir compte uniquement de ceux d'un ou deux pays membres. La question, dans ce contexte, est de savoir si le pouvoir de négociation entre la CEE et les Etats africains va ou non être modifiée institutionnellement par des négociations globales régionalisées (170).

La réponse est positive car on semble "s'acheminer vers une insertion progressive des accords de pêche dans le cadre multilatéral de Lomé" (171). Cette orientation implique notamment une tendance à la multiplication des coentreprises créées entre les firmes européennes et les investisseurs locaux publics ou privés. "Dans la cohérence de la politique de la Communauté dans le cadre de la Convention de Lomé, les activités de pêche sont appelées à s'exercer d'une manière plus accentuée qu'actuellement au sein d'entreprises

---

(166) Les débats sur le transfert de souveraineté pour la négociation des accords de pêche ont été très animés en Espagne au moment de l'adhésion de ce pays à la CEE. Cf *Fishing News International* de novembre 1988 et *World Fishing* d'avril 1987.

(167) Voir à ce propos les déclarations du ministre espagnol dans *Le Marin* du 6 septembre 1991.

(168) *World Fishing* "L'Espagne et le Portugal un an après leur entrée dans la CEE", Avril 1987.

(169) A.KABA, chef de la section pêche industrielle au Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales de Guinée Conakry, ayant participé à la conclusion de l'accord du 11/12/1991 entre la CEE et la Guinée, com.pers. le 12/06/1992.

(170) Cette question est traitée dans la thèse soutenue en 1989 par D.CHARNEAU, *op.cit.* p.266-268.

(171) J-C.GAUTRON 1988 "Les accords de pêche entre la Communauté et les Etats A.C.P.", communication au colloque international La Communauté Européenne et la mer, Brest, 6 au 8 octobre 1988.

conjointes impliquant une plus grande maîtrise de l'Etat côtier sur l'exploitation de ses propres ressources halieutiques" (172).

Cette tendance corrobore une nouvelle fois l'analyse de J-M.SIROEN évoquée précédemment en terme de logique planificatrice des échanges. Dans la même perspective, la CEE a passé un accord global avec les pays de l'ASEAN (173) prévoyant notamment l'élimination des obstacles tarifaires et quasi tarifaires entre les parties contractantes (174).

#### **Conclusion intermédiaire : la croissance des IHA favorisée par les orientations et l'affirmation de la PCP.**

Le tableau 29ter récapitule le montant du concours financier de la Communauté selon les différents domaines d'intervention de la PCP. La structure des aides témoigne à la fois de l'évolution des enjeux et de celle de la dynamique du MSHA européen.

En effet, les aides structurelles à la modernisation et au renouvellement des flottilles restent un des principaux postes budgétaires de la PCP. Toutefois, leur évolution en termes relatifs dans le total des subventions communautaires suit une décroissance sensible au cours de la période, chutant ainsi de 53% en 1984 à 30% en 1990. Dans le même temps, la part des aides communautaires à la transformation et à la commercialisation se maintient en moyenne à 13%. Cette évolution traduit en fait l'intérêt croissant porté par les instances communautaires sur les segments aval de la filière pêche, au détriment des capacités de production jugées excédentaires et à l'origine d'un problème de régulation des stocks difficile

---

(172) COM(86)302 final, *op.cit.* p.8.

(173) L'ASEAN (Association des nations d'Asie du sud-est) regroupe l'Indonésie, la Malaisie, Les Philippines, Singapour et la Thaïlande.

(174) C.VERQUIEREN 1992, *op.cit.* p.31.

Tableau 29 ter

EVOLUTION DES CREDITS CEE POUR LA PECHE  
(ENGAGEMENTS) POUR LA PERIODE 1983-1990  
(MILLIONS D'ECUS)

	CEE 10			CEE 12					TOTAL
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1983-90
OCM									
.Restitutions	8,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,30
.Interventions	17,15	14,54	18,41	17,23	17,38	47,05	23,93	23,60	179,30
.Aides aux OP	0,00	0,05	0,06	0,00	0,07	0,21	0,03	0,01	0,42
TOTAL OCM	25,45	14,59	18,46	17,23	17,45	47,26	23,96	23,61	188,02
Contrôle et Surveillance									
.Contrôle	0,30	0,30	0,30	0,30	0,50	0,50	1,00	1,00	4,20
.Surveillance						10,50		14,80	25,30
TOTAL CONTROLE	0,30	0,30	0,30	0,30	0,50	11,00	1,00	15,80	29,50
Structures									
.Construction	21,30	39,10	46,80	38,70	64,00	8,70	63,50	44,20	326,30
.Modernisation	7,00	10,40	15,20	18,00	9,20	19,30	20,30	26,20	125,60
.Adaptation des capacités	6,85	6,85	6,85	6,85	26,20	31,20	25,70	49,80	160,30
.Autres	0,00	0,00	2,30	3,90	1,90	16,80	14,60	13,00	52,50
SOUS TOTAL FLOTTE	35,15	56,35	71,15	67,45	101,30	76,00	124,10	133,20	664,70
.Aqua./réclifs artificiels	4,80	10,30	8,50	20,40	24,20	40,00	37,70	47,50	193,40
.Transf./Commerc.	13,60	11,80	24,70	30,10	25,80	27,20	48,70	52,00	233,90
TOTAL STRUCTURES	53,55	78,45	104,35	117,95	151,30	143,20	210,50	232,70	1092,00
Conservation									
.Etudes biologiques	0,60	0,60	1,30	0,80	0,50	0,80	1,00	1,10	6,70
Recherche						3,50	10,00	9,50	23,00
Accords de pêche	10,10	12,90	29,50	29,10	59,10	110,30	116,70	173,10	540,80
TOTAL	90,00	106,84	153,91	165,38	228,85	312,56	353,16	446,31	1857,02

Source: CCE 1991b, op.cit. annexe XI-1, p.34.

à résoudre.

Plus encore que la part des aides structurelles aux IHA, l'accroissement de l'effort engagé par la CEE vers la contractualisation des relations avec les pays tiers illustre la tendance favorable aux industries de transformation suivie par la PCP. La part des fonds consacrés à la conclusion d'accords de pêche est en effet passée de 11,2% en 1983 à 19% en 1985, puis à 26% en 1987 avant d'atteindre en 1990 39% du total des crédits communautaires. Cette orientation majeure de la PCP lors des dernières années manifeste une ouverture du MSHA européen sur le méso-système global en contribuant au redéploiement international des flottilles communautaires. Conjugué aux accords commerciaux contractés avec certains pays, ce dernier favorise à la fois la délocalisation de l'outil de transformation à proximité des ressources halieutiques mais aussi l'approvisionnement du marché communautaire, tant pour les consommateurs que pour l'industrie territoriale de traitement des produits.

La politique commerciale de la CEE se conçoit également de plus en plus dans un cadre conventionnel qui privilégie l'approvisionnement en matières premières des IHA européennes. "Les actions à prendre en considération ne doivent pas provoquer ni favoriser une modification des circuits d'approvisionnement des industries de transformation. De même, elles ne doivent en aucune façon altérer la compétitivité des industries de transformation de la Communauté dont la seule protection réside dans l'application du tarif douanier commun" (175).

Les orientations institutionnelles adoptées dans le cadre de la PCP sont donc d'une grande importance pour le fonctionnement du MSHA, dont la dynamique se fonde en particulier sur le commerce international de produits halieutiques. Il importe dans ce contexte de connaître les incidences de l'intégration européenne sur les échanges de produits de la mer entre Etats membres et vis-à-vis des pays tiers.

---

(175) CCE 1986 "Le marché des thonidés, évolution et conséquences pour la Communauté", rapport de la Commission au conseil, 10/06/1986, p.5.

## **SECTION 2 - Intégration européenne et commerce international de produits halieutiques -**

Les analyses factorielles effectuées dans le précédent chapitre ont donné lieu à l'observation de quelques résultats tendancielles intéressants. Ces derniers sont rappelés et développés (A) de façon à amorcer la discussion théorique autour du thème de l'intégration internationale (B).

Les interrogations soulevées par les économistes et les tentatives de réponse en termes d'effets attendus de la mise en oeuvre d'une politique commerciale permettent ensuite d'approfondir l'examen du processus d'intégration, notamment à travers l'exemple du troisième élargissement de la CEE (C). La confrontation des théories aux réalités des échanges offre l'opportunité de nourrir à nouveau la réflexion théorique sur le positionnement des débats relatifs à l'intégration (D).

L'évolution de l'origine et de la destination des flux commerciaux de produits halieutiques, à la lumière de la construction de la PCP (cf section 1), fixe à la fois la portée de l'intervention communautaire et l'opportunité des questions théoriques appliquées à ce secteur économique particulier. En d'autres termes, les outils théoriques dont nous disposons sont-ils en mesure d'aider à l'interprétation des évolutions constatées en matière d'échanges de biens halio-alimentaires ?

### **I - Une importance croissante des flux intra-communautaires ? -**

L'intensité des échanges intra-communautaires de produits de la pêche révèle un double enjeu. D'une part, elle répond aux objectifs d'une politique d'intégration, en particulier celui d'une préférence accordée aux pays partenaires par rapport aux pays tiers. D'autre part, de manière induite, elle permet de renforcer l'identité du meso-système halio-alimentaire européen mise en lumière lors de l'étude des investissements internationaux.

La lecture du graphique 20 (chapitre 4), relatif à la projection des variables illustratives dans le plan factoriel 1\*2, a suggéré quelques enseignements. Tout d'abord, on a pu remarquer une très nette opposition sur l'axe horizontal des variables VM (quantités importées) et IM (part intra-communautaire des importations) pour toutes les années. Cette opposition indique

donc que les pays européens les plus importateurs (notamment la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni) sont ceux qui commercent le moins avec leurs partenaires de la Communauté Européenne. Inversement, les pays dont le niveau des importations est faible privilégient leurs achats d'origine communautaire, plus précisément dans le cadre d'un commerce de proximité. Ensuite, on peut affiner le résultat en précisant que ce phénomène était plus particulièrement imputable aux catégories de produits frais, réfrigérés, congelés (éloignement de IM et BI) en début de période mais que l'anti-corrélation entre les deux variables n'est plus vraie en fin de période. Ceci pourrait traduire le fait que les importations en provenance de pays extérieurs à la CEE ne concernent plus seulement les produits semi-transformés.

En revanche, les exportations intra-communautaires de produits halio-alimentaires ont évolué de manière significative au cours de la période (IX76 à IX90 dans le graphique 20), au point de passer d'une position dans le quart nord-ouest du graphique à des coordonnées (*i.e.* corrélations) négatives sur les deux premiers axes. Ainsi, les pays fortement importateurs ont eu tendance à privilégier de plus en plus leurs ventes à l'intérieur de l'espace communautaire tandis que les pays les plus exportateurs (Danemark, Pays-Bas) délaissaient davantage ce type de débouchés. On retrouve cette tendance à propos des facteurs 3 et 4 (176). Elle concerne donc également le Royaume-Uni qui exporte de plus en plus à destination des pays tiers, ainsi que le Portugal et l'Italie qui vendent davantage aux pays partenaires en fin de période. Il faut souligner que l'Espagne, partenaire commercial privilégié du Portugal, a changé de statut quant à l'appartenance communautaire en cours de période, ce qui explique le "saut" opéré entre 1985 et 1986. Toutefois, la tendance suivie entre 1978 et 1985 (progression le long de l'axe 4) est imputable à l'accentuation des exportations allemandes vers le reste de la CEE, contrairement aux ventes françaises (la part chute de 63,2 à 49,6% au cours de ces sept années) et néerlandaises (73,0 à 54,1% dans le même laps de temps).

A l'appui de ces résultats, le graphique 25 montre l'évolution de la part des flux intra-communautaires dans le commerce de produits de la mer tous pays membres confondus. On constate une brusque chute des exportations (en volume et non en valeur) vers les pays membres à partir de 1977. On a vu précédemment que cette date coïncide avec l'extension des ZEE. Or, une étude plus fine permet d'imputer cette baisse essentiellement au Royaume-Uni, après que les autres pays communautaires aient pu accéder aux zones de pêche traditionnellement exploitées par les britanniques, limitant ainsi leurs importations en provenance de ce pays. Cette évolution a pu également surtout survenir après que les pêcheurs britanniques aient été exclus des eaux islandaises et féringiennes (177). Ainsi, la part des

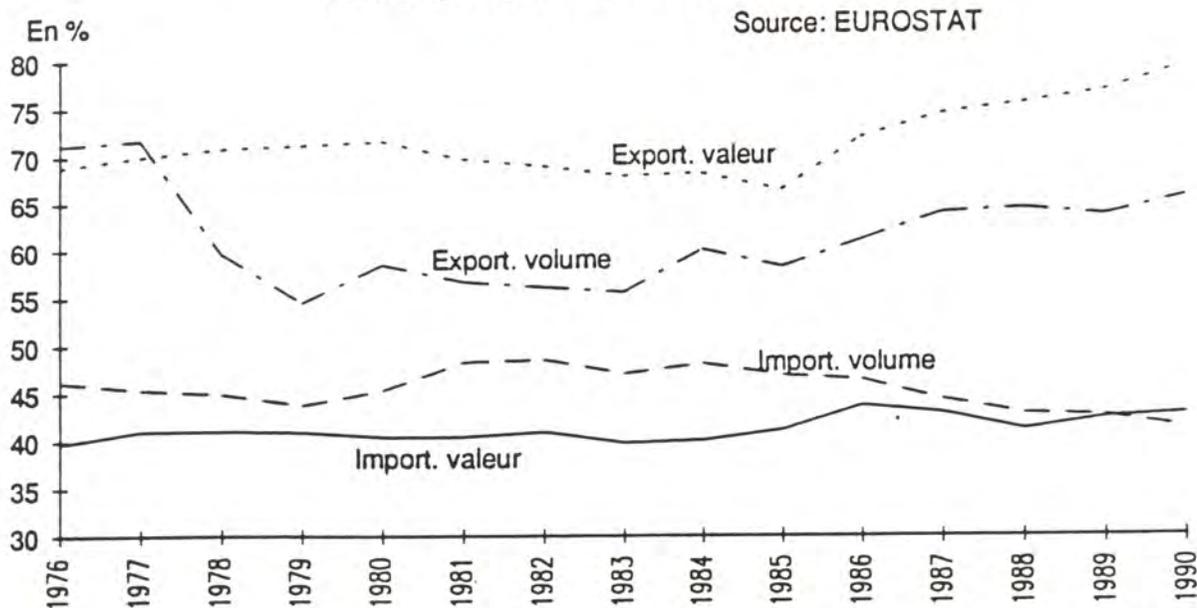
---

(176) Voir, en annexe, le graphique de la projection des variables illustratives dans le plan factoriel 3\*4.

(177) OCDE 1982, *op.cit.* p.114.

Graphique 25

Part des échanges intra-Communautaires dans le commerce total de produits halieutiques de la CEE



exportations du Royaume-Uni à destination des autres pays membres de la Communauté est passée, entre 1976 et 1979, de 67 à 21% du total des ventes britanniques de produits halio-alimentaires à l'étranger (source EUROSTAT).

La part intra-communautaire des échanges en valeur a augmenté tout au long de la période. Cependant, le brusque changement opéré à partir de 1986 est dû en partie à un phénomène statistique lié à l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la CEE. A ce propos, on pressent que cette intégration a davantage bénéficié aux pays déjà membres qu'aux pays Ibériques en terme de solde externe. En effet, les flux réalisés avec l'Espagne et le Portugal, comptabilisés comme extra-communautaires avant 1986, sont considérés depuis cette date comme intra-communautaires. Or, l'écart entre la courbe d'importation et celle d'exportation - en volume et en valeur - ne cesse d'augmenter à partir de 1986. Il faut cependant, afin de compléter les explications en terme d'élargissement de la CEE, mettre en parallèle la croissance relative des importations communautaires en provenance des pays tiers avec la réduction des taux du TDEC en 1985 et 1987 mise en exergue lors de la précédente section. On observe donc là également l'influence de la politique commerciale de plus en plus modérée adoptée par les instances communautaires.

Enfin, l'écart entre parts intra-communautaires en valeur et en quantités exprime une meilleure valorisation effectuée dans la CEE malgré une prédominance des importations en provenance des pays tiers. Les valeurs et les quantités coïncident en matière d'importation alors que les produits exportés par les pays membres sont plus chers quand ils sont vendus à l'intérieur de la CEE qu'à l'extérieur.

Les commentaires fondés sur l'observation du graphique 25 illustrent les interrogations abordées par les théoriciens. Les flux intra-communautaires sont-ils favorisés par le processus d'intégration économique, c'est-à-dire par l'adoption d'une politique commerciale commune et l'abaissement des obstacles aux échanges à l'intérieur de la Communauté ? Dans quelle mesure les échanges réagissent-ils aux différents instruments de la politique commerciale (droits de douane, quotas d'importation,...) ? Etc...

## II - Les limites des approches théoriques de l'intégration internationale -

La digression théorique effectuée dans ce point sur les concepts de l'intégration internationale permet de fixer les enjeux de la construction européenne et, partant, ceux afférents à la Politique Commune des Pêches. La question sous-tendue par l'examen du cheminement de la pensée dans ce domaine consiste à savoir si l'éclairage théorique des faits tel qu'il a évolué permet ou non de rendre compte des phénomènes observés tout au long de ce document.

On peut dater l'origine du "courant de l'intégration internationale" par les travaux des précurseurs J.VINER (178) ou encore J.TINBERGEN (179). Ces premiers écrits coïncident avec les discussions traitant de la formation de la future Communauté Economique Européenne concrétisées en 1958 par le Traité de Rome. Ils coïncident également avec la réalisation antérieure de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) conclue en 1951 entre la RFA, la France, l'Italie et les pays du Bénélux. Les travaux sur l'intégration internationale se sont multipliés depuis cette date et l'Europe communautaire reste le champ d'application privilégié de ces théories.

---

(178) J.VINER 1950 "The Customs Union Issue", Carnegie Endowment for International Peace, New York.

(179) J.TINBERGEN 1954 "International Economic Integration", Elsevier, Amsterdam.

### A) Terminologie utilisée par les théoriciens

L'importante littérature consacrée à ce thème a donné lieu à la rédaction d'un ouvrage retraçant l'évolution historique de la pensée dans ce domaine (180). Dans cet ouvrage, F.MACHLUP (op.cit. p.3) propose la définition suivante : est entendue par intégration "la combinaison d'économies distinctes à l'intérieur de régions plus vastes". Cette définition est d'emblée contestable dans la mesure où l'auteur postule de façon implicite un découpage national du système économique mondial. Or, la combinaison entre les territoires nationaux est opérée de facto par les nombreuses relations économiques que ceux-ci entretiennent indépendamment d'un rapprochement institutionnel. Ceci est particulièrement vrai dans le cas de l'exploitation des ressources halieutiques où les nombreuses relations internationales nouées par les agents économiques précèdent souvent la construction d'un cadre institutionnel.

Il semble ainsi préférable de se référer à un relâchement progressif des prérogatives institutionnelles nationales. L'intégration s'apparente alors à un transfert des politiques économiques des Etats-nations au profit d'instances supranationales, ou qui peut s'établir par le biais d'accords internationaux. De façon synthétique, P.MAILLET et P.ROLLET considèrent que "l'intégration économique est une formule originale d'organisation des relations extérieures dont le principal objectif est d'améliorer l'efficacité et le dynamisme économiques des pays membres" (181).

F.MACHLUP rappelle également la confusion à éviter entre l'acception qu'il propose et celle utilisée en économie industrielle. Au sens de l'Industrial Organization, l'intégration se définit par une combinaison d'entreprises sous différentes formes collusives (fusion, cartel, trust,...). L'auteur a d'ailleurs tenté de montrer dans un article de 1974 repris dans son ouvrage de 1977 comment l'intégration productive pouvait constituer un obstacle à l'intégration économique spatiale.

Autre théoricien majeur dans ce domaine, B.BALASSA distingue cinq étapes ou degrés d'intégration (182) :

- La zone de libre-échange (ZLE) : élimination des droits de douane et des restrictions

---

(180) F.MACHLUP 1977 "A history of Thought on Economic Integration", Mac Millan Press, Londres.

(181) P.MAILLET P.ROLLET 1988 "Intégration économique européenne - théorie et pratique", Nathan Sup/Eco, p.8

(182) B.BALASSA 1961 "The Theory of Economic Integration", G.Allen & Unwin, Londres.

quantitatives entre pays membres. Chacun des pays membres conserve néanmoins sa propre protection envers les pays tiers.

- *L'union douanière (UD)* : adoption d'une politique commerciale commune avec notamment l'instauration d'un tarif douanier extérieur commun (TDEC ou TEC) vis-à-vis des pays tiers.

- *Le marché commun (MC)* : élimination de toute restriction sur les mouvements internationaux de facteurs de production à l'intérieur de la zone commune (hommes et capitaux).

- *L'union économique (UE)* : elle ajoute aux principes du MC l'harmonisation des politiques économiques (monétaires, fiscales,...).

- *L'union économique et monétaire (UEM)* : phase ultime et forme la plus aboutie de l'intégration ; politiques communes, création d'une zone de taux de change stables à l'intérieur de l'union avec, éventuellement, création d'une monnaie commune.

P.ROLLET (183) indique que la CEE a opté dès sa création pour l'union douanière. Elle vise actuellement l'achèvement d'une union économique et monétaire malgré l'ensemble des difficultés soulevées par une unification politico-économique. Le transfert de souveraineté occasionné par l'accomplissement d'une UEM donne lieu actuellement en Europe à d'importants débats, comme en témoigne la question de la ratification du Traité de Maastricht au sein des différents Etats membres. En fait, la Communauté Européenne est actuellement "un mélange assez complexe des différentes formes d'intégration" (184). Il subsiste ainsi de nombreux obstacles à la libre circulation malgré l'adoption de politiques communes, dont la PCP figure parmi les plus élaborées avec la PAC.

On a vu que la question des échanges internationaux entre pays engagés dans un processus d'intégration est à l'origine même de ce processus. Les mobiles qui président à la création d'une ZLE, d'une UD ou d'un MC participent d'une volonté d'accroître les échanges de biens entre pays membres et de limiter les importations en provenance de l'extérieur. Pour exprimer les gains et les pertes générés par la modification des flux inhérente à l'intégration, J.VINER a introduit deux concepts fondamentaux repris par l'ensemble des théoriciens qui lui

---

(183) P.ROLLET 1987, *op.cit.* p.12.

(184) *Ibid.*

ont succédé : la création (*trade creation*) et le détournement de trafic (*trade diversion*).

On identifie la "création" à la substitution de la production domestique par des importations moins coûteuses tandis que le "détournement" se réfère au remplacement des fournisseurs initiaux par des producteurs moins compétitifs (185). La mesure de ces effets peut s'effectuer de différentes manières. On distingue mesures ex-ante et mesures ex-post (186). Parmi ces dernières, on évalue les effets de trafic par la création d'un "anti-monde", c'est-à-dire en émettant l'hypothèse que l'intégration n'a pas été réalisée. La Commission parle quant à elle des *coûts de la non-Europe* (187). Nous associerons dans le cas de l'Espagne (point C) cet anti-monde à la Communauté à 10.

## **B) Thèmes récurrents dans les théories orthodoxes de l'union douanière**

Le nombre des thèmes abordés par les théoriciens orthodoxes apparaît limité lorsqu'on souhaiterait y trouver les concepts susceptibles d'intégrer tous les aspects de la spécialisation internationale dans le domaine halieutique. Une nouvelle fois, la référence implicite aux modèles classiques du commerce international éclaire difficilement la complexité des politiques commerciales relatives aux produits de la mer mise en exergue lors de la précédente section.

### **1) Une modification des spécialisations**

En théorie, la constitution d'une UD, par la libre circulation des biens et des facteurs à l'intérieur de la zone unifiée, doit générer une réallocation des ressources. Cette dernière, selon les principes néo-classiques, est un facteur de spécialisation inter-sectorielle. La recherche du bien-être économique par le biais d'une intégration plus poussée procède, selon H.BOURGUINAT, des mêmes buts que ceux de l'aménagement d'un territoire national. Elle

---

(185) E.M.TRUMAN 1975 "Trade Creation Versus Trade Diversion", in B.BALASSA (ed.) *European Economic Integration*, North Holland Publishing Company, Amsterdam, chap.1, p.19.

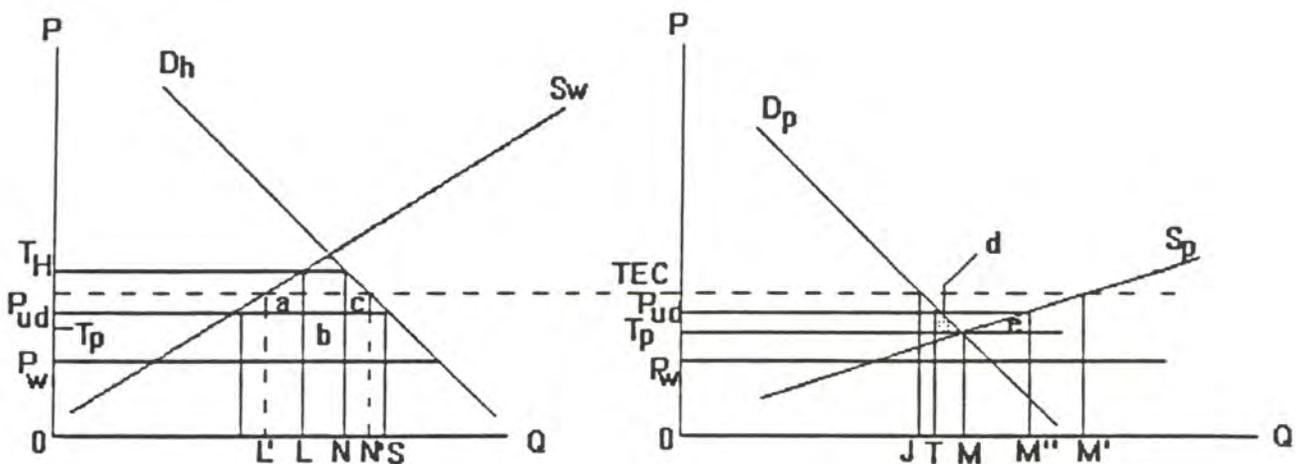
(186) J.PELKMANS 1987 "The Community's Vivid Core : Integration Processes in Industrial Product Markets" in J.H.DUNNING & M.USUI (Eds), *op.cit.* p.267-298 ; on peut se référer également à l'article de P.VERDOORN & C.VAN BOCHOVE 1972 "Measuring integration effects : a survey", *European Economic Review* n°3, vol.3, novembre 1972.

(187) CEC 1988 "Studies on the Economics of Integration" in *Research on the "Cost of Non-Europe"*, Basic Findings, vol.2 ; on trouvera notamment dans ces volumes une importante bibliographie sur le thème de l'intégration internationale.

vise une maximisation du revenu disponible par une amélioration de sa répartition spatiale. "Celle-ci doit résulter de l'amélioration de la spécialisation internationale qui permet de réaliser une *d.i.t.* correspondant mieux aux aptitudes naturelles de chaque nation et par suite de produire à des coûts unitaires inférieurs ; c'est là le principe essentiel" (188). On comprend que ce type d'approche se réfère implicitement à la théorie ricardienne des avantages comparatifs, bien qu'on puisse éprouver quelques difficultés à cerner ce que recèlent ces "aptitudes naturelles" dans un contexte d'internationalisation. On a par exemple établi, dans le cas des IHA européennes, que la modification des spécialisations ne profitait pas nécessairement aux pays les plus "aptés" initialement, *i.e.* pêchant le plus et le mieux, à exporter davantage que les autres.

Ensuite, l'instauration d'une UD ou d'une ZLE est à l'origine d'une modification des termes de l'échange en fonction de la protection aux frontières. A l'instar de ce que l'on observe pour une industrie, l'adoption d'un tarif douanier commun ou le simple abaissement des obstacles tarifaires à l'intérieur d'une ZLE érigent en effet des barrières à la mobilité ou à l'entrée dans cette zone unifiée. Ces barrières génèrent une disparité des pouvoirs d'achat entre pays de l'union et pays tiers qui varie selon l'élasticité des courbes d'offre et de demande ainsi que l'illustre le graphique 26.

Graphique 26  
 Effets d'une UD à droit de douane moyen pour deux pays



Source : P.ROBSON 1987, *op.cit.* p.25.

(188) H.BOURGUINAT 1961 "Espace économique et intégration européenne", SEDES, Paris, p.2.

P.ROBSON (189) présente pour deux pays H et P l'effet de la mise en place d'une UD où le nouveau droit de douane (TEC) correspond à la moyenne des taux initiaux dans chacun des pays:

$$TEC = 1/2(Th+Tp)$$

Les conditions de demande sont similaires dans chacun des pays mais les producteurs de H sont moins efficaces que dans P (quantités OM au prix  $T_p$  dans le pays P contre une quantité inférieure à OL dans H). L'offre de l'UD au prix OTEC est supérieure à la demande et le TEC est la limite de prix supérieure.

La création de trafic dans le pays H (effet-production a et effet-consommation c) excède le détournement (b avec  $P_w$  pour le prix mondial) mais elle est moins importante que dans le cas d'une ZLE où la différence entre le coût de détournement et le revenu douanier initial constitue un transfert interne du Ministère percepteur directement vers les consommateurs. Toutefois, pour le pays P, on observe une perte pour les consommateurs (d) mais un gain pour les producteurs (e). Ainsi, dans le cas d'une UD, le commerce avec le reste du monde serait éliminé tandis qu'il augmente dans celui d'une ZLE, P fournissant à H tout ce qu'il peut produire à un prix supérieur à  $OT_p$ , quitte à importer du reste du monde pour sa demande intérieure. Ce phénomène est appelé *détournement indirect de trafic*. Cet effet indirect constitue la différence majeure entre une ZLE et une UD. En ce qui concerne cette question, P.ROBSON précise que l'hypothèse d'une courbe d'offre d'importation parfaitement élastique peut sembler appropriée dans le cas de petits pays au faible poids dans le commerce mondial mais l'est beaucoup moins dans celui de la CEE par exemple.

## 2) La présence d'économies d'échelle

Constatée lors de l'examen des structures d'offre de produits halio-alimentaires (chapitre 2 et 3), l'existence de rendements croissants peut se trouver favorisée par un contexte d'intégration internationale. Observée également pour d'autres industries, elle est à l'origine d'une remise en cause profonde des théories orthodoxes de l'UD.

Ce troisième thème est abondamment traité par les tenants du courant de l'intégration internationale. C.PRATTEN distingue au moins neuf sources possibles d'économies d'échelle (190) parmi lesquelles figurent les économies de dimension liées à l'accroissement du marché.

(189) P.ROBSON 1987 "The Economics of International Integration", Allen & Unwin, 3e éd., Londres, 285 p.

(190) C.PRATTEN 1988 "Un survol des économies d'échelle", in rapport CEC, *op.cit.*, chapitre 2.

Certains résultats ont ainsi confirmé l'importance de la taille relative du marché domestique dans la taille observée des entreprises (191). Pour d'autres auteurs, cet effet est compensé par l'introduction de technologies nouvelles, qui peut se substituer à la recherche d'économies d'échelle (192). M.AUJEAN considère par ailleurs que la "structure par taille de l'industrie européenne apparaît encore sous-optimale" (193). L'accélération des opérations de rapprochement entre firmes halio-alimentaires depuis quelques années semblerait accréditer cette dernière idée pour le secteur qui nous concerne.

La considération de rendements d'échelle croissants constitue un écueil pour les théories orthodoxes de l'UD dont le corps d'hypothèses repose sur une situation de concurrence pure et parfaite. Ainsi, l'adoption d'un marché intégré engendre trois sources de gain possibles selon R.HELG et P.RANCI (194) : une spécialisation accrue selon la loi des avantages comparatifs, une plus grande efficacité fournie par une concurrence plus vive ainsi qu'une augmentation de la production générée par l'exploitation d'économies d'échelle, rendue possible par l'accroissement de la taille du marché. Or, on a vu lors des précédents chapitres que la loi ricardienne des AC s'accommode difficilement de la présence de rendements croissants. Bien souvent, une telle présence sous-tend un régime de concurrence imparfaite (195), à l'instar par exemple de ce qui est constaté pour les industries de transformation par appertisation du poisson en France et en Espagne.

C'est pourquoi l'introduction de telles hypothèses a donné lieu à un réexamen des théories de l'intégration.

### C) Intégration internationale et concurrence imparfaite

En premier lieu sont présentées les critiques les plus fondamentales des théories orthodoxes (1) avant de présenter les avancées de la nouvelle approche dominante en matière

(191) J.MULLER & N.OWEN 1984 "Economics Effects of Free Trade in Manufactured Products Within the EC", Mimeo, Berlin.

(192) M.AUJEAN 1988 "Evaluation des économies d'échelle pouvant résulter de l'achèvement du marché intérieur", in rapport CEC, chapitre 9.

(193) *Ibid.*

(194) R.HELG & P.RANCI 1988 "Economies d'échelle et intégration de l'économie européenne : le cas de l'Italie", in rapport CEC, chapitre 4.

(195) E.HELPMAN et P.R.KRUGMAN 1989, *op.cit.*, préface.

d'intégration internationale. Cette dernière consiste à échafauder des modèles qui étudient les effets des différents instruments de la politique commerciale (quotas d'importation, droits de douane, taxes ou subventions à l'exportation) sur les échanges en situation de concurrence imparfaite (2). Nous verrons notamment en quoi ces modèles sont peu applicables dans le cas de la PCP.

### 1) La remise en cause des théories vinériennes

Dès 1955, la théorie de VINER en termes de création et détournement de trafic est remise en cause par J.MEADE (196). A l'aide d'un exemple sur le commerce d'acier entre la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne, l'auteur montre que si les effets de détournement l'emportent sur ceux de création, les pertes valent pour les pays de l'UD comme pour le reste du monde et non pour les seuls pays membres.

Plus fondamentalement, l'incidence finale de la création d'une UD est indéterminée. En ne basant le raisonnement que sur les créations et les détournements, on ne tient pas suffisamment compte des différentiels de coûts entre les productions de biens distincts. En outre, le raisonnement en termes de coûts ne suffit pas non plus car il néglige le rôle joué par l'élasticité de la demande (197). Or, la distinction de ces effets est générée par cette élasticité comme on l'a observé dans le graphique précédent. Cette approche présente également le tort d'éliminer le détournement des exportations bien que l'adoption d'une politique commerciale s'effectue rarement de manière unilatérale (198).

En résumé, les failles de ce type d'approches proviennent en grande partie de l'hypothèse des coûts de production constants. C'est pourquoi T.SCITOVSKY (199) abandonne notamment très tôt l'hypothèse de concurrence parfaite et examine le rôle des économies externes dans leur acception marshallienne. Le profit de la firme dépend non seulement de ses propres inputs et outputs mais également de ceux des autres firmes. On perçoit toute l'importance de cette conception dans le cas des IHA au sein desquelles les firmes entrent en concurrence aussi bien sur le marché des biens finals que pour l'achat des

---

(196) J.MEADE 1955 "The Theory of Custom Union" North Holland Publishing Company, Amsterdam.

(197) J.VINER, dans sa méthode, suppose une élasticité nulle. Nous verrons dans le cas des importations italiennes de produits halieutiques qu'une faible élasticité peut détourner les mesures de politique commerciale.

(198) H.BOURGUINAT 1961, *op.cit.* p.92.

(199) T. DE SCITOVSKY 1954 "Two concepts of external economies", *Journal of Political Economy*, avril 1954, p.147.

matières premières qui se raréfient dans la CEE.

Plus récemment, de nombreux auteurs ont intégré d'autres aspects relatifs aux marchés de concurrence imparfaite. Parmi ces auteurs, J.PELKMANS (200) envisage trois types de barrières à l'entrée dans une UD. La première fait référence aux économies d'échelle déjà mentionnées ; lorsqu'elles sont exploitées, la structure de l'offre tendrait vers un monopole dans l'UD. Deuxièmement, la différenciation des produits est à l'origine de marges brutes plus élevées quand ces dernières ne peuvent être expliquées par la différence de taille entre firmes (201). Enfin, le troisième type de barrières concerne le cas du monopole temporaire lié à une innovation technique. Selon cette hypothèse, "une UD peut influencer le schéma temporel du cycle de vie des produits", un marché plus vaste incitant à imiter et à trouver des niches dans la demande.

Il est généralement admis que la combinaison des économies d'échelle et d'une différenciation des produits génère un intense commerce intra-branche. L'intégration engendre en effet une homogénéisation et une élévation du revenu par tête. Or, la demande de différences est corrélée positivement avec le revenu. De plus, l'intégration s'effectue notamment par l'élimination des barrières non tarifaires et, partant, des standards de fabrication. De ce fait, l'intensification du commerce intra-branche procède d'une libéralisation des échanges multilatéraux. L'examen antérieur de la PCP a toutefois démontré que la contractualisation de la politique commerciale européenne en matière de produits de la pêche rend plus complexe cette question des échanges. Enfin, ce type de commerce peut découler d'un accroissement des investissements directs à l'étranger encouragé par une plus grande mobilité des facteurs (202).

Cependant, la tendance globale est à l'intensification de ce type de commerce indépendamment de l'intégration régionale et le lien entre les deux phénomènes n'a pas été nettement établi.

Enfin, P.ROBSON tente de sérier les aspects qui ne sont pas traités par la théorie des UD. Parmi ceux-ci, on note la productivité des facteurs (203), le taux de croissance économique, la stabilité économique (générée par exemple par l'adoption d'un système de

---

(200) J.PELKMANS 1987, *op.cit.* p.276.

(201) N.OWEN 1976 "Scale economies in the EEC", *European Economic Review*, vol.7, février 1976.

(202) P.ROBSON 1987, *op.cit.* p.42.

(203) La théorie classique suppose que le progrès technique est exogène.

taux de change stable) et la distribution du revenu. L'auteur souligne également que les échanges de biens intermédiaires et l'existence du commerce intra-branche montrent les limites de la théorie orthodoxe des UD. Ces deux phénomènes sont très présents lorsqu'on observe le commerce international de produits de la mer.

## 2) Les "nouvelles" théories de l'intégration internationale

Ces nouvelles théories du commerce international ont toutes pour objet de recherche l'impact des politiques commerciales sur les échanges internationaux. Dans la lignée des travaux de J.BHAGWATTI (204), de nombreux auteurs s'efforcent de conceptualiser l'influence d'un droit de douane ou d'un quota d'importation sur les échanges, principalement dans le cas de marchés imparfaitement concurrentiels. Les plus représentatifs de ces travaux émanent des économistes du MIT : E.HELPMAN & P.R.KRUGMAN (205).

Tous les travaux qui se réfèrent à leurs apports ne sont pas présentés systématiquement tant la littérature est diverse et abondante. On se contente de rappeler dans ce point les principaux résultats auxquels sont parvenus les auteurs.

### a) Degré de monopole et avantage comparatif

Tout d'abord, s'inspirant de l'idée d'A.SMITH selon laquelle le commerce international stimule la concurrence, HELPMAN et KRUGMAN considèrent que le protectionnisme favorise la tendance au monopole domestique. Les différents types de protection auraient même des effets différents sur le pouvoir de monopole. Ainsi, les quotas d'importation génèrent une situation plus anti-concurrentielle que les droits de douane (206). En cas d'absence de protection, le monopoleur se comporte en parfait compétiteur (prix = coût marginal) tandis qu'une protection par un droit de douane permet à la firme de s'orienter vers des prix et quantités de monopole (207). Les auteurs conviennent cependant d'un certain manque de réalisme de leurs hypothèses puisqu'ils examinent le cas d'un oligopole domestique confronté à une offre d'importation parfaitement concurrentielle. Or, il est fort

(204) J.BHAGWATTI 1965 "On the equivalence of Tariffs and Quotas", in R.E.BALDWIN & Al. Trade, Growth and the Balance of Payments, R.Mac Nally, Chicago.

(205) Notamment dans E.HELPMAN & P.R.KRUGMAN 1985 "Market Structure and Foreign Trade", MIT Press, Cambridge.

(206) J.BHAGWATTI 1965, *op.cit.*

(207) E.HELPMAN & P.R.KRUGMAN 1989, *op.cit.* p.35.

probable que les autres pays soient également dotés d'un oligopole. On peut citer à l'appui de cette dernière hypothèse le cas des industries de transformation par appertisation en Europe.

Les tenants de cette approche considèrent aussi que les avantages comparatifs et les économies d'échelle opèrent simultanément. Leur combinaison permettrait d'expliquer la coexistence d'un commerce inter-branche (A.C.) et intra-branche (rendements croissants). Les gains à l'échange sont donc plus importants que ceux mis en évidence par la théorie classique du commerce international (208).

On peut toutefois objecter que des rendements d'échelle exploités dans une industrie d'un pays A contribuent à baisser le prix relatif du bien produit par cette industrie par rapport à celui qui existe dans un pays B. Ce phénomène devrait engendrer, selon les principes classiques, un commerce de nature inter-branche et non pas intra-branche de A vers B. En fait, il semble impossible, comme nous le verrons dans le point suivant, de prévoir la nature du commerce sur la base des caractéristiques des deux pays : cela dépend des conditions de demande (élasticités) dans chacun d'eux, de la contrainte technologique,... (209).

On peut ajouter que l'espace géographique dans lequel apparaissent les économies d'échelle joue un rôle crucial. Dans un contexte de mobilité des facteurs de production - notamment des capitaux - favorisé par l'intégration, il est rare que des rendements croissants soient constatés sur un seul territoire national ou, si tel est le cas, qu'ils bénéficient aux seules firmes territoriales. On a pu montrer au contraire que la tendance des IHA européennes allait dans le sens d'une recomposition à l'échelle de l'Europe (cf chapitre 3).

De plus, l'analyse des effets liés à l'intégration sur le commerce international se fonde souvent sur le cas représentatif de l'élargissement d'un marché commun. C'est pourquoi l'accent est mis dans le prochain paragraphe sur les changements intervenus dans la nature des relations commerciales hispano-européennes depuis l'adhésion de l'Espagne à la Communauté. Or, la nouvelle approche théorique précitée nous enseigne que les échanges d'un bien issu d'une industrie imparfaitement concurrentielle entre des pays importateurs nets et le nouvel entrant s'effectuent au détriment des pays déjà membres et au profit du nouvel adhérent de l'Union (210). Il appert que cette hypothèse est loin d'être vérifiée dans le cas de

---

(208) E.HELPMAN & P.R.KRUGMAN 1985.

(209) D.LAUSSEL & C.MONTET "La théorie du commerce international en concurrence imparfaite : développements récents et perspectives", in D.LAUSSEL & C.MONTET 1985 *op.cit.* p.7.

(210) A.J.VENABLES 1987 "Customs Union and tariff reform under imperfect competition", *European Economic Review* n°31, p.109.

l'Espagne et des produits de la mer si on admet que les biens considérés relèvent de marchés de concurrence imparfaite.

Les efforts de conceptualisation visant à intégrer les références aux structures de marché imparfaitement concurrentiels dans le cadre des modèles néo-classiques du commerce international se heurtent donc à de nombreux écueils. Ainsi, KRUGMAN reconnaît les nombreuses incertitudes qui accompagnent une libéralisation des échanges dans un contexte de concurrence monopolistique. "Il existe un conflit d'intérêt potentiel au sein de l'industrie entre les firmes qui craignent de disparaître suite à une libéralisation et celles qui anticipent une croissance de leur activité" (211). Cette asymétrie constatée au sein d'une industrie relativement à un même évènement accrédite la nécessité d'une grande prudence quant à la capacité prédictive de ces modèles.

En outre, la politique commerciale de la CEE en matière de produits de la mer telle qu'elle a été considérée dans la précédente section intègre une dimension stratégique inhérente à la négociation des accords de pêche que ne permet pas de révéler l'application stricte de ces modèles.

#### b) Politiques commerciales stratégiques

Il semble impossible de discuter de manière exhaustive les modèles qui s'inscrivent dans ce type d'approche initié par KRUGMAN. La plupart des situations concurrentielles sont envisagées et confrontées aux différents instruments de la politique commerciale. Néanmoins, les "politiques commerciales stratégiques" constituent une pierre d'achoppement pour ces modèles et un enjeu du débat théorique. On retrouve avec ce type de questions un contenu normatif dans les théories.

En effet, la plupart des théoriciens prônent dans leurs travaux les vertus du libre-échange. Il est pourtant admis que l'Etat dispose de moyens coercitifs ou incitatifs pour biaiser le jeu de la concurrence internationale. "L'Etat possède des moyens et une crédibilité que les firmes n'ont pas. Tarifs douaniers, subventions et autres instruments peuvent ainsi servir à modifier l'équilibre des marchés oligopolistiques dans l'intérêt d'un pays" (212). Ce phénomène est connu dans la littérature sous le terme d'*accaparement des rentes* (*rent-*

---

(211) P.R.KRUGMAN 1982 "Trade in Differentiated Products and the Political Economy of Trade Liberalization", in J.BHAGWATTI (Ed.) Import Competition and Response, NBER, The University of Chicago Press, Londres, p.215.

(212) D.LAUSSEL & C.MONTET 1989, *op.cit.* p.13. ; voir également sur le sujet E.HELPMAN & P.R.KRUGMAN 1989, *op.cit.* chapitre 5.

*shifting*). Dans le cas de l'industrie étudiée, la conclusion d'accords prévoyant l'échange d'un accès aux ressources halieutiques contre un accès au marché participe pleinement de cette logique conventionnelle et stratégique qui influence le commerce international.

Selon la "nouvelle théorie" (*New Trade Theory*), les gains à attendre de telles politiques -comme les subventions aux exportations ou dumping- sont faibles. Les raisons tiennent par exemple à la distinction de moins en moins nette de la nationalité des entreprises territoriales, à la détérioration de la situation économique (en terme notamment de la taille de l'industrie) si tous les Etats adoptaient ce type de politique, à la difficulté pour l'Etat de connaître tous les paramètres nécessaires au choix de cette politique (fonction de coûts, de demande,...). Pourtant, les mêmes défenseurs du libre-échange reconnaissent l'existence d'un profit potentiel pour la firme qui bénéficie d'un tel soutien étatique : la limitation des importations provoque un accroissement des ventes domestiques qui permet aux firmes de réduire leurs coûts unitaires ; cette réduction leur procure donc une meilleure compétitivité et la possibilité d'exporter (213).

La question n'est donc pas tranchée en ce qui concerne l'accroissement du degré de concurrence induit ou non par l'intégration. Certains auteurs sont affirmatifs : "the second effect of implementing the 1992 programme is that it is likely to increase the degree of competition in most markets" (214). D'autres, au contraire, nuancent cette position en mettant en avant l'idée que l'intensification de la concurrence ne peut avoir lieu qu'en l'absence de collusion entre firmes ou d'accords stratégiques (215). A tous les niveaux de l'industrie, les rapprochements et les accords semblent pourtant se multiplier, à l'image de ce que l'on observe pour les industries halio-alimentaires.

Il est donc délicat de prédire l'issue d'une politique commerciale stratégique sur les échanges de biens à partir des modèles inspirés des travaux de KRUGMAN. Les relations internationales relèvent typiquement d'un jeu de réactions oligopolistiques où les instances chargées de la mise en oeuvre des politiques économiques interagissent avec les firmes. L'acuité de cette hypothèse est particulièrement vérifiée dans le domaine de l'exploitation des ressources halieutiques. La contractualisation des relations internationales forge le cadre dans

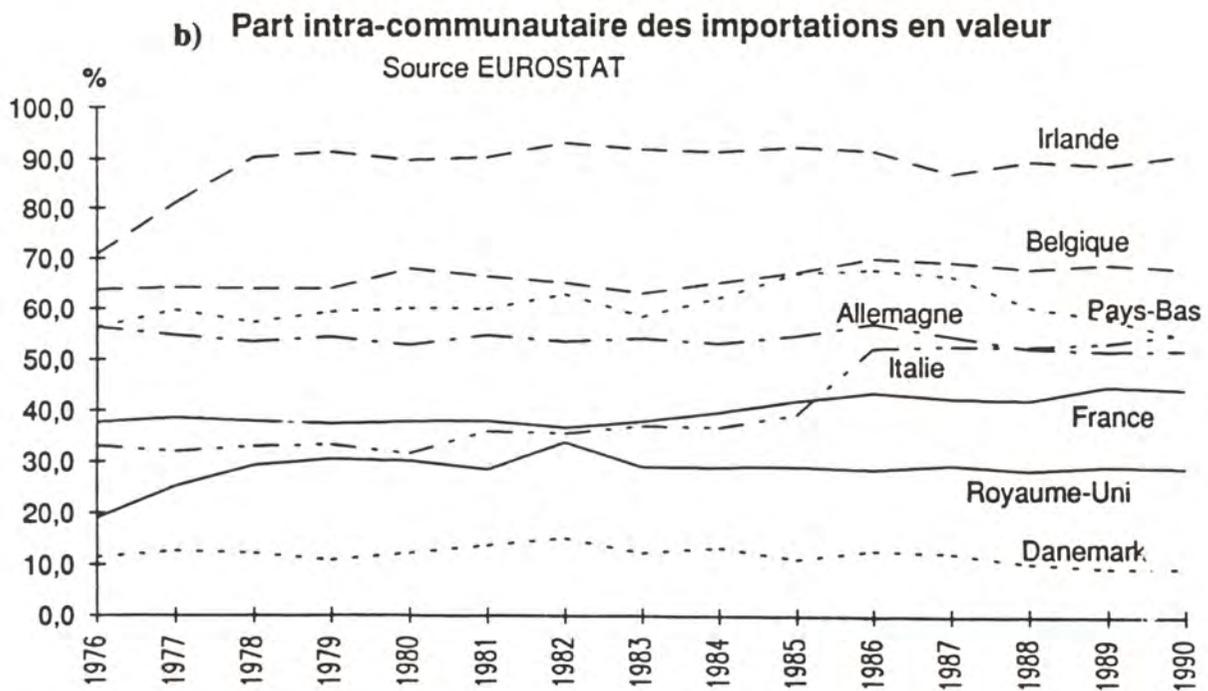
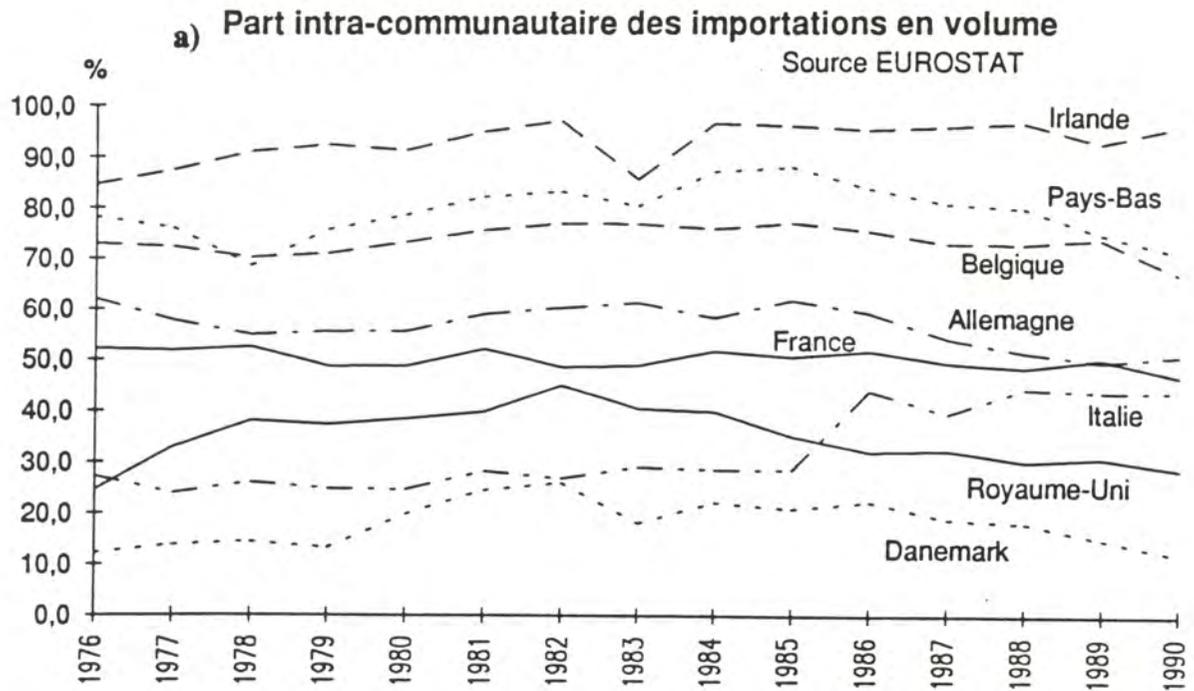
---

(213) D.LAUSSEL & C.MONTET 1989, *op.cit.* p.14-15.

(214) P.A.GEROSKI 1989 "The choice between diversity and scale", in *1992 Myths and Realities*, Centre for Business Strategy, London Business School, p.36.

(215) L.WAVERMAN 1991 "Strategic Trade Policy and 1992", in B.BÜRGENMEIER & J-L.MUCCHIELLI, *op.cit.* p.70.

## Graphiques 27



lequel se déroulent les échanges de biens et, par un effet de *feed-back*, la pression des professionnels s'exerce pour infléchir les décisions des pouvoirs publics dans le sens par exemple de l'ouverture de négociations avec de nouveaux pays tiers (armements thoniers notamment).

En outre, peu d'attention a été accordée par les auteurs de la "nouvelle théorie du commerce" aux investissements internationaux, qui trouvent pourtant un terrain favorable en présence d'économies d'échelle et de différenciation des produits. L'introduction du fait multinational semblerait néanmoins affecter l'impact des politiques commerciales stratégiques (216). De plus, force est de considérer le changement d'échelle de la concurrence généré par une recomposition de nombreuses industries, et en particulier celles du traitement des produits de la mer, à l'échelle de la CEE. "*EC wide concentration rather than national concentration is becoming important in determining the national price-cost margin in industries where the market is geographically integrated, and the importance of intra-Community trade has been increasing (...) therefore enhancing the possibility that domestic firms form oligopolistic interdependence with foreign firms*" (217). Cette tendance semble plutôt confirmée par l'étude des IHA en Europe (voir *supra*).

### III - Les effets de l'intégration sur la compétitivité des IHA -

On a vu dans le point précédent que la recherche des effets de l'intégration pouvait s'orienter dans de multiples directions. Certaines peuvent concerner l'étude d'une convergence des prix ou des rémunérations de facteurs entre les pays membres, des rendements d'échelle au sein de la Communauté, de la nature intra-branche ou inter-branche du commerce, des élasticités-revenus des importations (218), etc...

En général, les mesures les plus utilisées s'appliquent aux flux d'échange et à leur partage entre pays membres et pays partenaires (219). Après avoir examiné dans un premier temps ce partage pour les produits halieutiques en Europe, l'attention est focalisée dans un

---

(216) *Ibid*, p.68.

(217) L.SLEUWAEGEN & H.YAMAWAKI 1988 "The formation of the European Common market and changes in market structure and performance", *European Economic Review* n°32, vol.7, p.1472.

(218) Les élasticités sont alors définies par le rapport entre le taux de croissance annuel moyen des importations et celui du PNB ; leur augmentation traduit une création de trafic tandis qu'une baisse signifie un détournement. Voir B.BALASSA 1975, *op.cit.*

(219) P.ROBSON 1987, *op.cit.* p.233.



second temps sur l'observation de ces flux d'échange entre l'Espagne et le reste de la CEE avant et après son adhésion en 1986.

### **A) Origines et destinations des flux communautaires de produits halieutiques**

#### **1) Par grandes zones géographiques**

Les graphiques 27 et 28 sont construits selon le principe du graphique 25. Ils illustrent, pour chaque pays de la CEE (220), les parts relatives de l'origine et de la destination des flux d'échanges de produits de la mer entre zones intra et extra-communautaire.

Les graphiques 27 font notamment apparaître une grande hétérogénéité des comportements territoriaux qui ne suit pas tout à fait la typologie mise en évidence au cours du précédent chapitre.

Si les pays fortement importateurs achètent une part plus faible de leurs produits aux partenaires européens, le Danemark est le pays qui importe le plus de l'extérieur de la CEE. A titre d'exemple, la morue entière en 1990 est importée en grandes quantités de Pologne (24%), de Suède (22%), de l'ex-URSS (17%), de Norvège et d'Islande (5% chacun). De même, la Norvège et la Suède concentrent 90% des 92000t de hareng entier achetées par le Danemark (221). Egalement caractérisés par de fortes exportations, les Pays-Bas achètent néanmoins la majeure partie de leurs produits de la mer dans la CEE, principalement en Allemagne (26%), au Royaume-Uni (20%), au Danemark (14%) et en Belgique (7%). Cette part a pourtant tendance à diminuer depuis 1985, essentiellement au profit des pays d'Asie (10% et 16% en valeur) (222).

On peut observer également l'importance du commerce italo-espagnol qui fait progresser les importations intra-communautaires à partir de 1986, tant en quantités qu'en valeur. Pour l'ensemble des pays, les fluctuations en volume sont loin de connaître les mêmes répercussions en valeur, excepté l'Irlande en début de période. Le partage intra et extra-CEE en valeur est ainsi resté remarquablement stable au cours de la période, indépendamment des événements institutionnels qui ont pu intervenir.

---

(220) Sauf ceux qui ont adhéré en cours de période.

(221) Source : Danmarks Fiskeindustri- Og Eksportforening, *op. cit.* p.28.

(222) Données de 1988 ; source LEI, CBS.

En revanche, on note plus de changements en ce qui concerne les quantités, particulièrement en début et en fin de période. L'extension des ZEE en 1977 constitue donc un évènement majeur en matière de commerce international, affectant négativement les importations intra-communautaires des Pays-Bas, de la Belgique, de l'Allemagne, de l'Italie et positivement celles de l'Irlande, du Danemark et du Royaume-Uni. En fin de période, on ne peut imputer le déclin global des importations en provenance de la CEE au troisième élargissement mais plutôt au plafonnement des ressources territoriales disponibles, insuffisantes notamment pour approvisionner l'industrie de transformation européenne.

Les pays de l'AELE constituent des fournisseurs privilégiés de la CEE, en particulier pour les produits frais. Ainsi, sur les poissons frais et réfrigérés (0302) importés en 1990 depuis les pays tiers (dont la valeur a atteint 967 MECU), 45% proviennent de Norvège, 18,6% d'Islande et 12% de Suède et des Iles Féroé. La situation est quelque peu différente avec des produits qui supportent plus facilement le transport. La valeur des importations extra-communautaires de poisson congelé (0303) s'élevait cette même année à 941 MECU ; les apports en provenance des pays d'Amérique centrale et du sud représentaient 25% de cette valeur, 22% pour les pays africains et 18% pour les trois pays d'Amérique du nord. Ces chiffres traduisent donc la faible influence des accords commerciaux en ce qui concerne les produits semi-transformés dès lors que les droits de douane associés à ces produits sont faibles. En revanche, les filets de poisson frais, réfrigéré et congelé sont grevés par des taux légèrement supérieurs (223) qui profitent aux pays bénéficiant d'accords préférentiels : la Norvège, l'Islande, et les Iles Féroé totalisent ainsi 57% de la valeur des importations extra-communautaires européennes sur ces produits.

En ce qui concerne les importations de biens finals (poisson séché, salé, fumé, poisson et crustacé-mollusque en conserve), les droits de douane beaucoup plus élevés (de l'ordre de 25%) n'entravent pas la pénétration croissante des marchés européens par les firmes asiatiques. La part des exportations thaïlandaises progresse en effet de 7 à 19% de la valeur des achats extra-communautaires de conserves de poisson (1604) des pays européens de 1985 à 1990, bien que le rapport entre importations intra et extra-CEE ait évolué en faveur des pays membres depuis l'entrée de l'Espagne et du Portugal : 52 à 77% de 1985 à 1990. Le marché européen du poisson séché, salé, fumé demeure en revanche l'apanage des pays de l'AELE et du Canada : 89% des achats extra-européens proviennent en effet de Norvège, d'Islande, des Iles Féroé et du Canada.

---

(223) Les droits de douane autonomes de la CEE sont par exemple pour la morue et le lieu noir de 15% sous forme de poisson congelé entier et de 18% sous forme de filets congelés ; pour les filets de morue, ce droit est porté à 8% dans la limite d'un contingent tarifaire annuel de 10 000t.

A propos des exportations, le débouché européen constitue la destination principale de l'ensemble des pays, du moins en valeur, comme en témoignent les graphiques 28. Il convient de noter la remarquable homogénéité des comportements à la vente hors des frontières nationales -toujours en valeur- puisque sept pays vendent 76 à 86% de leurs produits de la mer dans la CEE. Cette homogénéité semble traduire à la fois l'importante demande pour ces produits en Europe, une plus grande intégration de la Communauté européenne et participe également de l'adhésion de l'Espagne. Les différences de niveau entre flux intra-CEE en volume et en valeur traduisent les situations compétitives des pays à l'intérieur de la zone considérée.

Le Royaume-Uni valorise de meilleure manière ses produits avec ses partenaires qu'avec le reste du monde mais cette tendance s'infléchit sensiblement à partir de 1979, avant de reprendre après 1985. Le saut constaté dans la tendance des exportations italiennes en 1986 confirme les liens commerciaux étroits entretenus avec l'Espagne. A ce propos, on remarque l'importance des débouchés espagnols pour de nombreux pays européens (Italie, France, Royaume-Uni, Irlande) et surtout la forte valeur des produits qui y sont vendus car la rupture tendancielle est moins marquée pour les quantités que pour les valeurs.

Illustrant la globalisation de l'activité commerciale, les ventes néerlandaises s'ouvrent de plus en plus vers l'extérieur de la CEE même si l'essentiel de la valeur des exportations s'effectue en Europe. Les exportations irlandaises vers les pays partenaires n'ont chuté qu'en termes relatifs de 1979 à 1981 en raison de la forte croissance des ventes de produits à destination du Nigéria (qui représentaient 67% de la valeur des flux irlandais hors de la CEE en 1982, sous forme essentiellement de maquereau entier congelé). Or, ce commerce a décliné de façon très marquée eu égard au manque de solvabilité des acquéreurs africains ces dernières années (224).

## 2) Par pays fournisseurs et destinataires

Il semble important de détailler les flux concernant quelques pays européens afin de dégager certaines tendances relatives au choix des partenaires commerciaux.

### - Allemagne : un commerce de proximité

L'Allemagne a toujours privilégié les échanges avec ses voisins européens, qu'ils

---

(224) Source : Department of the Marine 1984, *op.cit.* p.105 et BIM 1990, p.8.

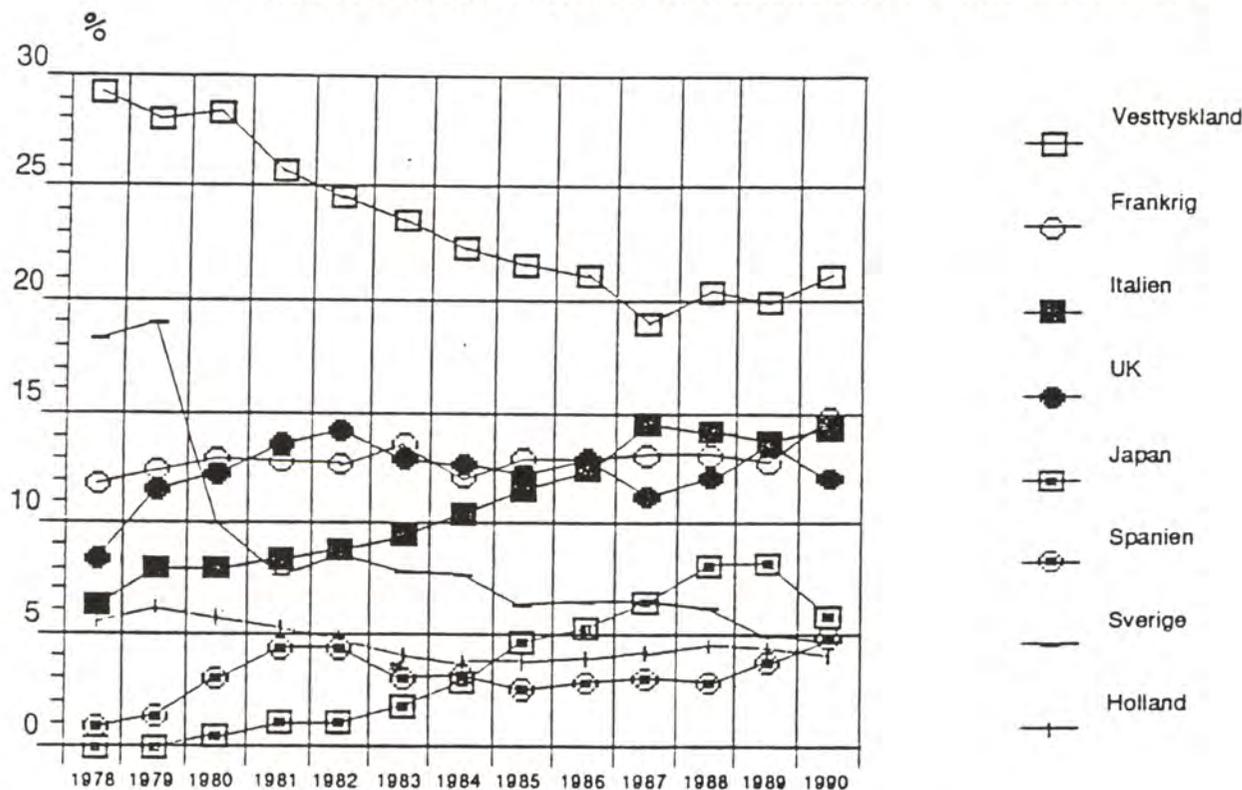
appartiennent à l'AELE ou à la CEE. Ces dernières années, l'approvisionnement de l'Allemagne s'effectue de manière asymétrique puisque la tendance précédente s'affirme en ce qui concerne le poisson congelé entier ou en filets (sauf hareng) mais s'infléchit nettement pour les conserves. En effet, cinq pays (France, Danemark -33%, Pays-Bas, Islande, Norvège) concentrent 87% de la valeur des apports de poisson congelé en 1990 contre 58% en 1978. En revanche, la Thaïlande et les Philippines représentent aujourd'hui 77% des importations allemandes de conserves de thon (225).

Quant aux exportations allemandes, leur destination est essentiellement communautaire, avec un débouché français dont l'importance est croissante : 19,9% en 1978, 27,8% en 1985 puis 35,9% en 1990 pour le poisson congelé. Si l'Autriche et l'URSS constituaient encore des marchés significatifs en 1985 (16%), ce n'est plus le cas aujourd'hui puisque cinq pays de la CEE totalisent 84% des ventes allemandes à l'étranger en 1990, pays limitrophes pour la plupart (France, Belgique, Pays-Bas,...).

#### - Danemark : une diversification des débouchés

Graphique 29

STRUCTURE GEOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DANOISES DE PRODUITS DE LA MER



Source : Danmarks Fiskeindustri- og eksportforening, op.cit. p.9.

NB : Vesttyskland = Allemagne ; Sverige = Suède.

(225) Sources : Statistisches Bundesamt et FIMA.

Le graphique 29 indique le rôle privilégié des marchés européens pour la commercialisation des produits danois. Toutefois, on observe également une décroissance structurelle de certains flux au profit d'autres destinations. Ainsi, l'Allemagne de 1978 à 1987 et surtout la Suède de 1979 à 1981 ont connu un fort recul de leur part relative. De façon symétrique, les exportations vers l'Italie, l'Espagne mais aussi le Japon ont nettement progressé au cours de la période. Les achats nippons concernent surtout les crevettes (81% de ces flux en 1990) et le maquereau congelé.

A titre d'exemple, les ventes danoises de cabillaud congelé (176,4 MECU) dans la CEE et aux Etats-Unis suivent des évolutions symétriques. Alors que les flux à destination de la CEE baissaient de 61 à 48% de 1982 à 1985, ceux réalisés vers les Etats-Unis doubleraient dans le même temps (22 à 44%). Le troisième élargissement de la Communauté a coïncidé avec une reprise de la part européenne pour atteindre 70% en 1990, au détriment de celle des Etats-Unis (20%). Plus précisément, cette reprise n'est pas essentiellement imputable à l'Espagne mais les exportations danoises vers ce pays ont encore augmenté de 36% entre 1989 et 1990 pour atteindre 77 MECUs, dont 47% de cabillaud frais ou salé.

- Irlande : des marchés essentiellement communautaires

A maints égards, la structure géographique des débouchés irlandais rappelle celle du Danemark, comme le montre le tableau 30.

**Tableau 30**

**Structure géographique des débouchés commerciaux irlandais**  
(en % de la valeur des ventes de produits halieutiques à l'étranger)

	1978	1982	1985	1989
France	16,3	21,7	21,7	30,5
Royaume-Uni	32,7	21,1	21,8	16,9
Allemagne	15,9	9,6	9,8	9,5
Pays-Bas	20,8	7,5	5,6	4,2
Espagne	1,1	4,0	5,0	13,7
Nigéria	-	25,4	18,5	2,3
Egypte	-	-	4,5	0,7
Japon	-	-	2,3	7,2
Etats-Unis	0,4	0,5	1,8	2,4
<b>TOTAL</b>	<b>87,2%</b>	<b>89,8%</b>	<b>91,0%</b>	<b>87,4%</b>
<b>TOTAL Export.</b> (en MECU)	<b>44,8</b>	<b>99,7</b>	<b>113,5</b>	<b>177,6</b>

Source : élaboration propre d'après le BIM.

On observe une nette prédominance des marchés communautaires à l'exception des exportations irlandaises vers le Nigéria de 1981 à 1985. Néanmoins, comme dans le cas du Danemark, la structure s'est modifiée au cours de la période et on note un effet de ciseaux entre la part du Royaume-Uni et celle de la France. Il importe également de souligner l'importance croissante des débouchés espagnols, constitués essentiellement de poisson blanc et de crustacé-mollusque.

Il semble difficile de rejeter l'adhésion de l'Espagne à la CEE comme mobile de la pénétration des produits irlandais dans ce pays. Cependant, la progression des exportations vers la France a également été soutenue ainsi que celle vers le Japon (226) sans que cet argument puisse être invoqué. Un accent particulier a d'ailleurs été mis sur le développement du commerce avec la France et l'Espagne par les autorités irlandaises. En effet, le BIM a créé en août 1992 un poste au sein de son bureau parisien afin de promouvoir les ventes de coquillages irlandais en France et en Espagne.

#### - Italie : un approvisionnement indépendant de l'intégration européenne

La part des différents fournisseurs dans les importations italiennes a été calculée pour toutes les catégories de produits de façon diachronique (1980, 1985, 1990). Sans que ces résultats ne soient commentés de manière systématique dans ce point, le caractère mondial de l'approvisionnement des marchés italiens apparaît clairement pour ces trois années.

Sans distinction de nationalité, l'Italie importe en effet de tous les continents. Grand pays consommateur de poisson séché, salé, fumé, l'Italie importe traditionnellement ces produits des pays scandinaves (65% proviennent en 1990 de Norvège, du Danemark et d'Islande), d'Espagne (8,4%) et de France (7,9%). En revanche, l'approvisionnement en crustacé-mollusque sous tout type de conditionnement est beaucoup plus diversifié géographiquement. La Thaïlande reste le premier fournisseur de ces dix dernières années malgré une part décroissante (20,9% en 1980, 13,4% en 1985, 11,4% en 1990); l'Espagne a connu un recul similaire pour ces produits (16,7%; 9% puis 5%). Ces baisses relatives ont profité à des pays tels que la France, le Sénégal, l'Afrique du Sud, les Etats-Unis, la Tunisie, le Maroc, la Mauritanie, l'Argentine,... En matière de conserves de crustacé-mollusque, la structure des fournisseurs a évolué au détriment de la Thaïlande et au profit du Danemark

---

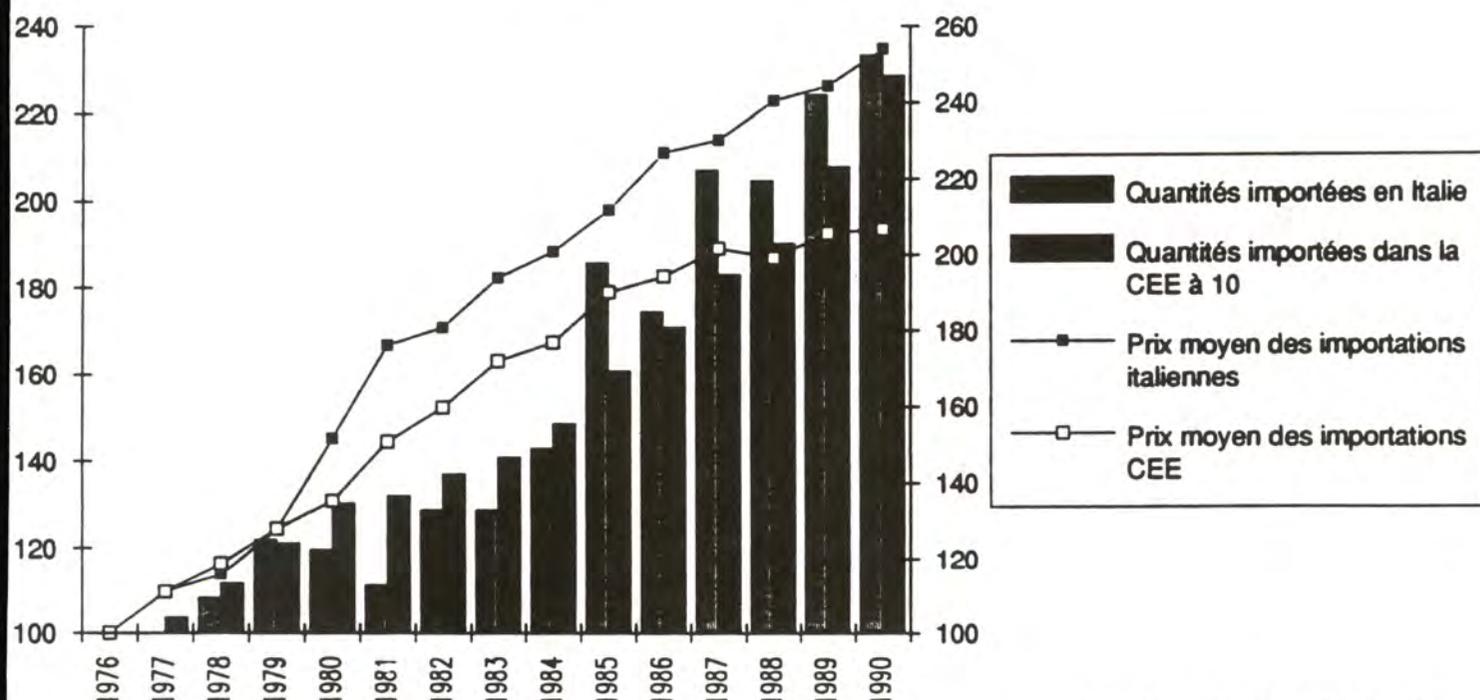
(226) Au point d'atteindre 14,3% de la valeur des ventes irlandaises en 1987.

(46% de ces importations évaluées à 71 MECUs en 1990) mais également de la France, de la Turquie et de la Belgique, Cuba réussissant à maintenir une part du marché italien (8%). Quant au poisson frais, réfrigéré et congelé, l'approvisionnement s'effectue majoritairement dans la CEE mais on note également des parts significatives pour les Philippines, l'Argentine, le Panama, les Etats-Unis, le Canada, le Maroc, etc...

En résumé, il ressort de ces chiffres et de ces faits une relative indépendance des choix d'approvisionnement italiens vis-à-vis des barrières aux échanges instituées par l'intégration européenne. Cette indépendance est d'autant plus marquée que les catégories de biens pour lesquelles l'offre est la plus diversifiée géographiquement sont également celles dont les droits de douane communautaires sont les plus importants. Les importateurs italiens semblent saisir des opportunités d'achat à l'échelle planétaire sur la base d'autres critères que celui du prix. Le phénomène est également révélé par l'observation du graphique 30.

Graphique 30

Importations italiennes et communautaires de produits de la mer (base 100 en 1976)



Source : d'après EUROSTAT.

La progression des importations italiennes est plus marquée que celle de la CEE à partir de 1985 même si le phénomène est moins net en fin de période. Or, dès 1979, le différentiel de prix moyen aux importations s'accroît entre l'Italie et la CEE à dix alors que ces prix

étaient identiques en 1976 (environ 1,24 ECU/Kg). Cette tendance n'a donc pu s'opérer que sur la base d'une demande relativement inélastique sur le marché italien. Le cas italien illustre donc le rôle de "contre-poids" que peut jouer la demande (importance et élasticité) sur la politique commerciale mise en place par la CEE.

## **B) Modification des flux de biens halio-alimentaires suite au troisième élargissement de la CEE**

L'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la Communauté européenne en 1986 a accru de 133% le nombre de personnes employées dans le secteur de la pêche, de 86% la flotte de pêche et de 41% le tonnage débarqué (227). Cette entrée pouvait donc constituer un facteur de déséquilibre pour les pêches européennes et ses industries connexes et suscitait de nombreuses inquiétudes parmi les professionnels des autres pays membres. Un retour sur les modalités d'intégration de l'Espagne dans la Communauté (a) permet d'apprécier l'évolution des flux commerciaux entre l'Espagne et la CEE à dix (b), par analogie à l'anti-monde conceptualisé par les théoriciens de l'intégration internationale.

### **1) Les conditions techniques de l'adhésion de l'Espagne**

Les négociations entre les pays membres de la CEE et ceux de la péninsule Ibérique ont débuté dès 1983 sur la base d'un accord cadre de 1980 prévoyant notamment pour l'Espagne des droits de pêche dans les eaux communautaires renégociables chaque année.

L'acte d'adhésion de l'Espagne à la Communauté (228) prévoit cependant des mesures transitoires relatives aux différents volets de la PCP pour les deux pays entrants. Ainsi, depuis 1967, la France reconnaissait à l'Espagne certains droits historiques à pêcher dans sa zone des 6-12 milles et l'Espagne considérait ces droits comme acquis. Or, la cour européenne décide en 1980 que l'allocation des droits de pêche dans les eaux communautaires relève des compétences de la Commission et non plus de celles des Etats-membres. De ce fait, les droits ont dû être renégociés et certaines zones de pêches sont interdites aux bateaux espagnols (Irish box jusqu'au 31 décembre 1995, Mer du Nord jusqu'en 2002, date de renégociation de la PCP).

---

(227) D.CHARLES-LE BIHAN, P.DIBOUT, C.FLAESCH-MOUGIN, J.RAUX, C.TALGORN et C.COURLET "L'Espagne et le Portugal dans la CEE - Interrogations et enjeux" ND n°4819, La Documentation Française, Paris, p.60.

(228) JOCE n° L 302 du 15 novembre 1985.

En matière de pêche, le traité d'élargissement s'étend à d'autres domaines que celui du partage des ressources. Il comprend également un volet relatif aux relations avec les pays tiers, des dispositions concernant l'Organisation Commune des Marchés (OCM) ainsi que le régime d'échanges avec les pays membres et les pays tiers (229).

En ce qui concerne les relations avec les pays tiers, la "Communauté s'est substituée aux nouveaux Etats-membres dans les conventions multilatérales dès l'adhésion" (230). En revanche, certains accords bilatéraux ont été maintenus à titre provisoire (articles 167 et 354 de l'acte d'adhésion). Les pays Ibériques ont apporté une trentaine d'accords qui ont été "communautarisés et l'élargissement a conduit la Communauté à renégocier nombre de ces accords externes" (231). Une exception majeure au régime commun des échanges commerciaux réside dans la considération des entreprises communes de pêches. Ces entreprises sont surtout situées dans des pays d'Amérique Latine avec lesquels la CEE n'a signé aucun accord préférentiel. "Il a été prévu de mettre fin aux concessions commerciales selon un échancier dégressif des quantités importées à droits nuls sur 7 ans (article 163, paragraphe 1) (232) qui doit prendre fin le 1/1/1993.

En matière d'OCM, l'acte d'adhésion prévoit un alignement des prix espagnols et portugais dès 1986, sauf pour quelques espèces (sardine, anchois, merlu). D'autres espèces ont été introduites dans le régime des prix communautaires tandis qu'un régime spécial est appliqué aux sardines, anchois, au thon et au maquereau.

Quant au régime d'échanges, qui nous intéresse plus particulièrement, sont distingués les flux réalisés avec les pays tiers des flux intra-communautaires.

Les premiers font l'objet d'un alignement progressif sur les Tarifs Douaniers Communs. "L'Espagne et le Portugal appliquent en outre, depuis l'adhésion, l'ensemble des suspensions et contingents tarifaires communautaires" (233).

Les seconds s'inscrivent dans le cadre de plusieurs dispositifs. Tout d'abord,

---

(229) Pour les détails techniques de l'accord, voir La Pêche Maritime 1985 "Accord à Bruxelles sur l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE", avril 1985, p.187-194.

(230) D.CHARLES-LE BIHAN et Alii 1986, *op.cit.* p.64.

(231) D.CHARLES-LE BIHAN 1988 "La politique commune de la pêche: la troisième génération de normes" Revue Trimestrielle de Droit Européen n°3, juillet-septembre 1988, p.487.

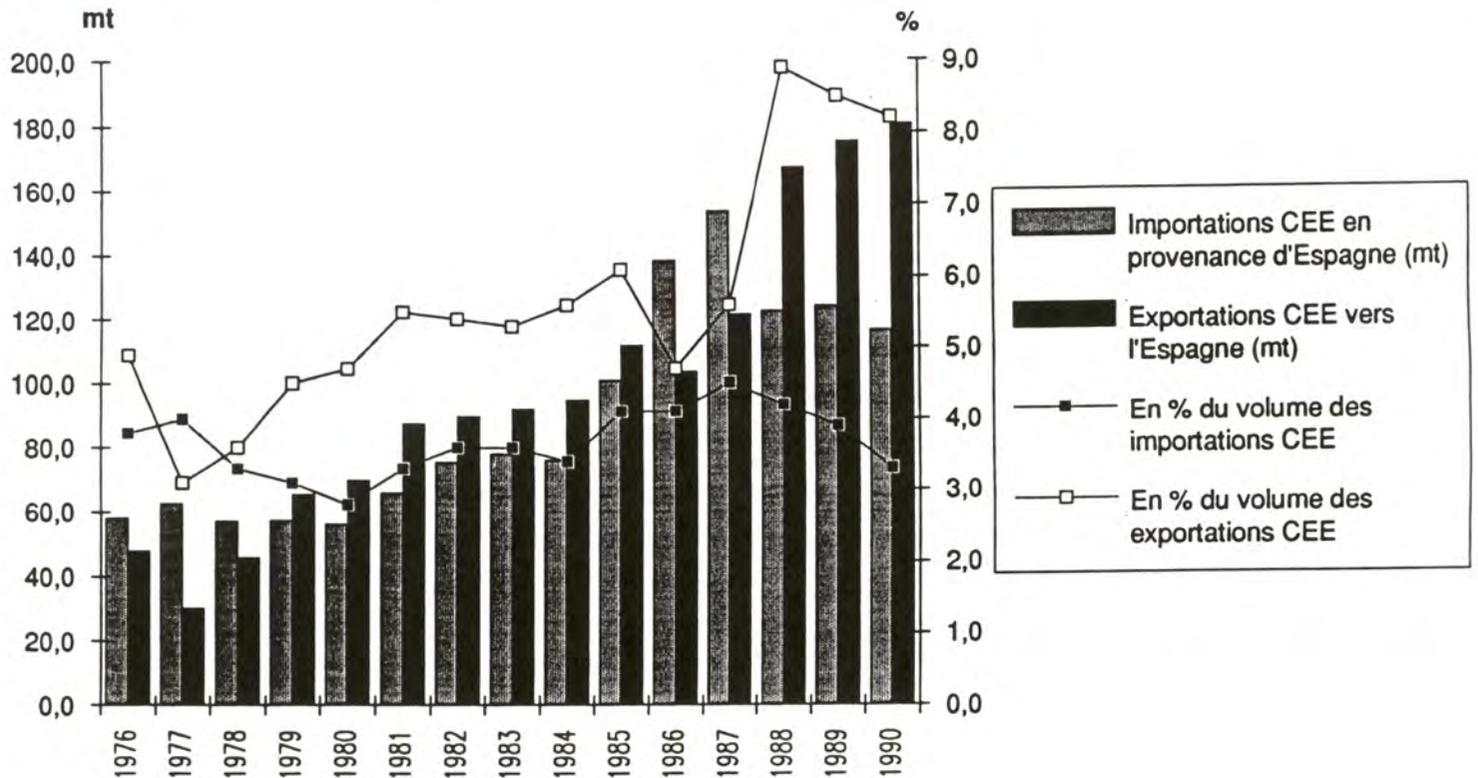
(232) D.CHARLES-LE BIHAN et Al. 1986, *op.cit.* p.65.

(233) D.CHARLES-LE BIHAN 1988, *op.cit.* p.509.

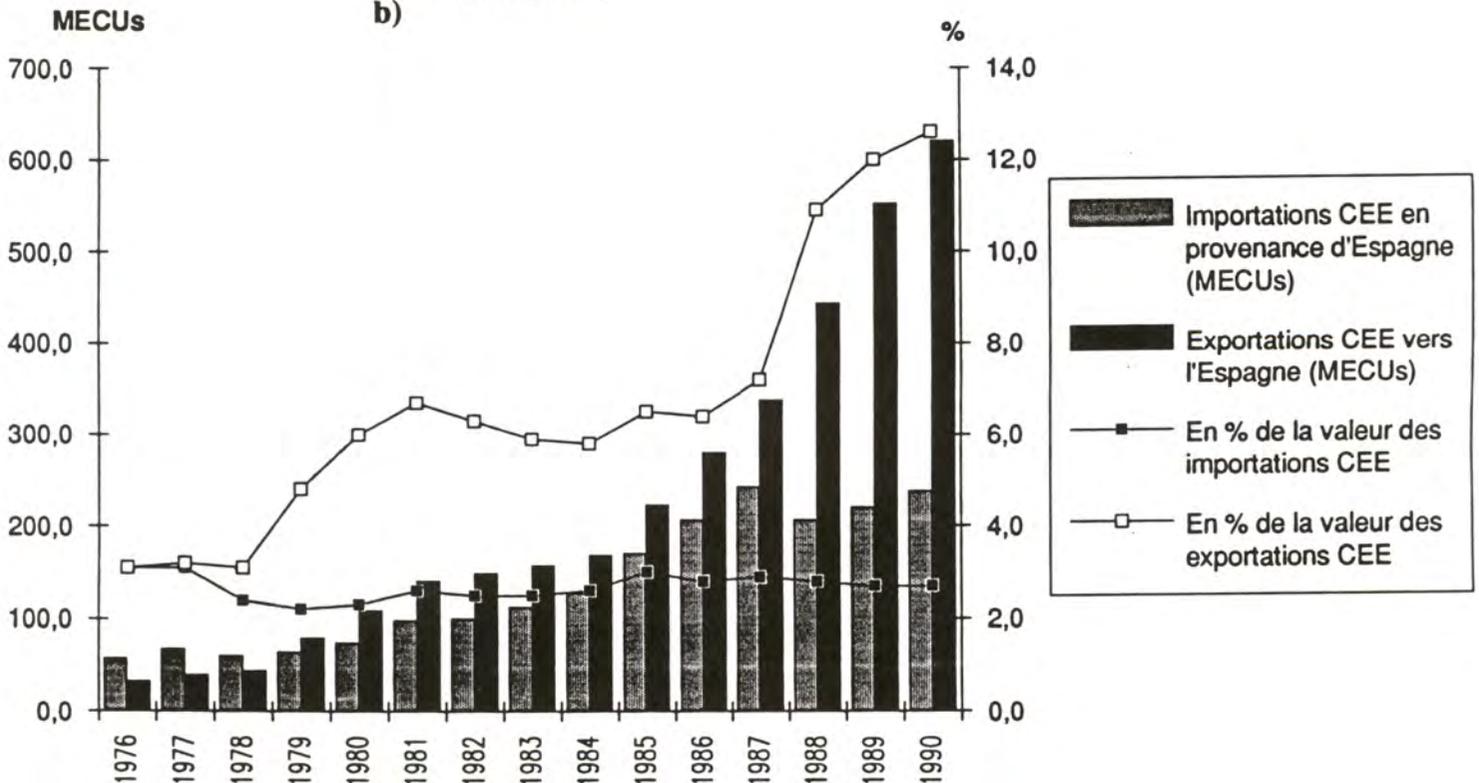
Graphiques 31

ECHANGES DE PRODUITS DE LA MER ENTRE LA CEE\* ET L'ESPAGNE

a) en volume



b) en valeur



Source : élaboration propre d'après EUROSTAT

\* CEE à 9 pays jusqu'en 1981, puis à 10 avec la Grèce à partir de cette date.

l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires aux échanges entre l'Espagne et ses partenaires de la Communauté s'opère de manière progressive au cours d'une période de 7 ans. Les produits transformés à base de thon et d'anchois et les sardines fraîches, réfrigérées, congelées ou en conserve sont sujettes à des mesures particulières (calendrier d'élimination progressive des taxes de 7 à 10 ans). Ensuite, un Mécanisme Complémentaire aux Echanges (MCE) a été instauré à la demande des pays Ibériques concernant des restrictions quantitatives aux importations en provenance de la CEE. Il existe donc une liste de produits soumis au MCE parmi lesquels figurent notamment le cabillaud sous différents conditionnements, le merlu frais et réfrigéré. De façon symétrique, les restrictions quantitatives que la CEE impose aux conserves de sardine espagnoles ont été levées progressivement avec une élimination définitive qui était prévue au 1/1/1996 (234).

De plus, les pays entrants pourront bénéficier progressivement des accords préférentiels signés entre la CEE et certains pays tiers (pays de l'AELE, pays ACP,...). Ce point a d'ailleurs suscité des négociations délicates avec les conserveurs Ibériques en raison des conditions préférentielles accordées par la Communauté à des pays comme le Maroc. La contrepartie s'est donc effectuée sous la forme d'un accès aux zones de pêche marocaines par les navires espagnols et portugais. Les négociations bilatérales entre la CEE et les pays tiers s'opèrent ainsi fréquemment par le biais de ce principe "accès aux ressources-accès aux marchés".

Il est désormais intéressant d'observer les tendances suivies par les échanges de produits de la mer eu égard aux conditions prévues par l'acte d'adhésion.

## 2) L'impact sur les échanges entre l'Espagne et la CEE

En 1986, l'entrée de l'Espagne dans la Communauté était surtout perçue négativement par les autres producteurs communautaires. Ces derniers n'envisageaient en effet cette intégration qu'en tant que facteur de pénétration du marché communautaire par les produits espagnols, surtout dans les segments où l'Espagne était traditionnellement forte. C'est pourquoi notamment des clauses protégeant les intérêts des conserveurs de sardine français étaient prévus dans l'acte d'adhésion. En fait, cette protection interne s'est avérée injustifiée économiquement et l'abaissement progressif des droits de douane a été "accélééré à l'initiative de la Commission de Bruxelles. Dès 1989, la levée des barrières a été décidée" (235).

(234) A.CUDENNEC LE BOZEC 1989, *op.cit.* p.91.; en fait, ces restrictions ont souvent été levées de manière anticipée (cas de la France).

(235) D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.350.

Les graphiques 31a et b ont été construits par référence à un anti-monde dans lequel l'Espagne et le Portugal n'auraient pas adhéré à l'Europe communautaire. Ainsi, les flux entre l'Espagne et la CEE sont considérés selon une Communauté à neuf pays puis à dix après 1981, élimination faite des flux portugais vers et en provenance de l'Espagne.

Bien qu'il soit difficile de savoir si le commerce intra-zone est imputable à l'intégration ou reflète une interdépendance des économies qui existe quoi qu'il arrive (236), force est de reconnaître une rupture dans les tendances observées à partir de 1986. Si la balance commerciale de produits halieutiques était relativement équilibrée entre l'Espagne et la CEE avant cette date, tant en volume qu'en valeur, le déficit espagnol se creuse nettement ensuite. Toutefois, les résultats en termes physiques (graphique 31a) pendant les deux années qui ont suivi le troisième élargissement semblaient accrédi-ter les craintes des producteurs communautaires puisque c'était l'Espagne qui connaissait alors un excédent. Ce dernier ne s'est pas traduit par un solde positif en valeur (graphique 31b) pour une double raison. D'une part, la nature elle-même des biens (produits peu transformés) explique le phénomène et, d'autre part, l'alignement des prix espagnols sur les prix communautaires ne s'est pas réalisé immédiatement. Après 1987, le déficit espagnol vis-à-vis de la CEE s'est toutefois accentué très sensiblement.

Plus encore que le solde commercial, la part des échanges communautaires réalisés avec l'Espagne est révélatrice de l'impact de l'intégration sur le niveau des flux. Du point de vue des produits de la mer importés d'Espagne par la CEE, cette part est restée remarquablement stable en valeur et a progressé en volume jusqu'en 1987 avant de diminuer dans un contexte de croissance soutenue des quantités importées par la CEE. La mise en parallèle de la diminution de la part en volume (graphique 31a) et de la stabilité en valeur (graphique 31b) témoigne de la meilleure valorisation réalisée par les exportateurs espagnols après intégration (nivellement des prix et produits plus élaborés).

En revanche, la part des produits exportés vers l'Espagne dans le total des ventes effectuées par la CEE (tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Union) exprime mieux la tendance suivie par la balance commerciale. En effet, cette part a décru l'année de l'entrée de l'Espagne dans la CEE puis a suivi une forte croissance les deux années suivantes -surtout en 1988- au point de doubler en valeur de 1986 à 1989 (de 6 à 12%). Il semble donc difficile de considérer comme une coïncidence la création de trafic vers l'Espagne avec son entrée dans la CEE. A contre-sens des prévisions des professionnels des pays membres, le gain issu de

---

(236) P.ROBSON 1987, *op.cit.* p.234.

l'intégration a davantage profité aux exportateurs de ces pays qu'aux producteurs espagnols. Le mécanisme complémentaire aux échanges, destiné à protéger les intérêts de ces derniers, semble donc avoir été d'un faible poids ou a peu été utilisé par les espagnols.

Comme dans le cas de l'Italie, les instruments de la politique commerciale à l'intérieur de l'Union ont été compensés dans leur application par la croissance très soutenue de la demande espagnole en produits de la mer. Cette demande est également caractérisée par son inélasticité, les consommateurs étant prêts à acquitter des prix très élevés pour un poisson de qualité dont ils sont friands (céphalopodes, civelles ou merluchon français par exemple). Ainsi, 43,5% des importations espagnoles en provenance de la CEE étaient composées en 1987 de poisson frais et réfrigéré et 16,8% de crustacés et mollusques frais (237). Les consommateurs espagnols ont même tendance à acheter de moins en moins de poisson congelé (22% en 1987 contre 17% en 1990) et de plus en plus de crustacés et mollusques (respectivement 24 et 30%), frais et congelés. Quant aux espèces les plus prisées, merlu et merluchon, elles dominent, à parts égales avec sardine et anchois pour la consommation de poisson frais (environ 25%) et pour celle de poisson congelé (73%) (238). Le marché espagnol se distingue donc des autres marchés européens par la très grande proportion de poisson frais achetés à un prix relativement élevé.

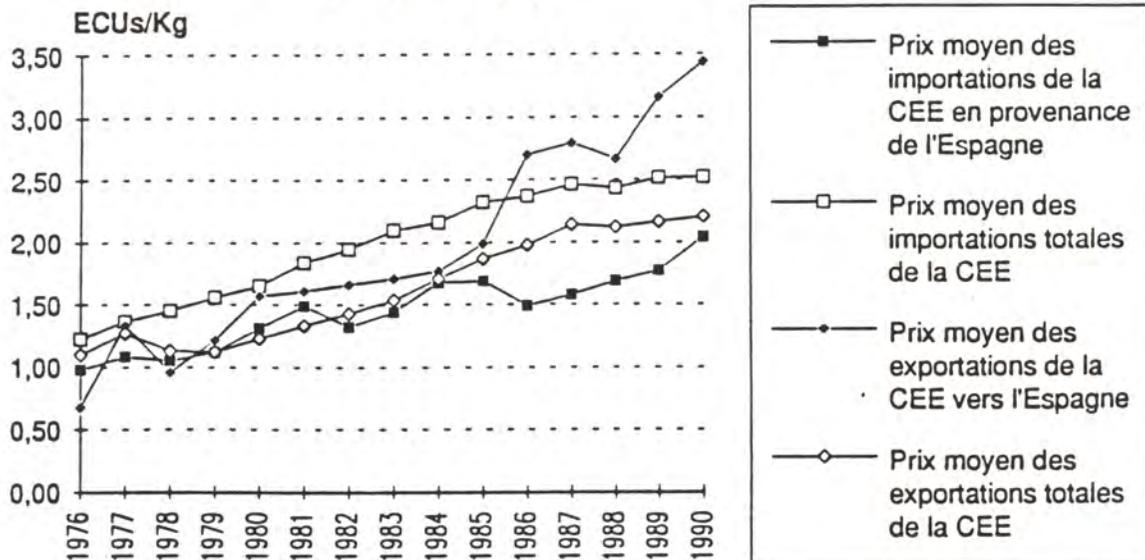
Illustrant la forte valeur des produits de la mer vendus à l'Espagne, le graphique 32 montre également l'impact de l'intégration sur le niveau des prix aux échanges. Tandis que l'élimination des barrières tarifaires réduisait en 1986 le prix moyen des importations communautaires en provenance d'Espagne, elle ne parvenait pas dans le même temps à endiguer la forte progression du prix moyen des exportations vers ce pays. Le parallèle avec la croissance régulière des prix globaux aux échanges de la CEE est à cet égard très révélateur du rôle joué par l'intégration. Les effets semblent avoir été relayés par l'attractivité des conditions de la demande espagnole. En effet, la création de trafic communautaire qui a suivi l'entrée du pays considéré a sans doute été en partie alimentée dans un second temps par une meilleure connaissance des marchés ibériques, générée à l'origine par l'intégration. Si ce dernier phénomène a pu tenir lieu de catalyseur à la forte pénétration du marché espagnol par les produits communautaires (en particulier danois, irlandais et français), elle a aussi mis à jour de bonnes opportunités pour les exportateurs sur un marché jusqu'alors relativement peu investi. Cet argument peut être avancé pour expliquer la nouvelle accélération de la croissance du prix moyen des exportations vers l'Espagne à partir de 1988.

(237) Source : MIRCEB 1988 "Le marché espagnol", Mission Régionale du Commerce Extérieur de Bretagne, vol.2, p.15.

(238) Source : MAPA 1991 "El mercado alimentario en España 1990", p.361 ; les achats totaux des ménages espagnols (foyer + hors foyer) sont estimés par le MAPA à 1146 mt en 1987 et 1195 mt en 1990.

Graphique 32

Prix moyens des échanges de produits de la mer entre la CEE et l'Espagne



Source : élaboration propre d'après EUROSTAT

NB : CEE à 9 pays jusqu'en 1981, puis à 10 avec la Grèce à partir de cette date.

Cette hypothèse montre une fois encore l'extrême difficulté qui existe à vouloir isoler les facteurs explicatifs des échanges de biens dans un contexte d'intégration internationale. Cette difficulté se résume à vouloir discerner l'impact des mesures de politique commerciale de celui, plus fondamental, de l'internationalisation. Ce constat nous amène à discuter de nouveau le bien-fondé des approches théoriques de l'intégration abordées dans le point B de cette section.

#### IV - Le concept d'intégration internationale en question -

L'examen des échanges de produits halieutiques entre l'Espagne et les autres pays de la CEE met en exergue les difficultés à apporter des réponses simples et prévisibles aux questions posées par les théoriciens de l'intégration. Ce constat impose, d'une part, un retour sur ces interrogations et leur opportunité et, d'autre part, une tentative d'inscription de celles-ci dans un corpus théorique plus global.

### A) La pertinence des problèmes soulevés

La plupart des questions abordées par les tenants de la théorie orthodoxe des Unions Douanières ou de la Nouvelle Théorie du Commerce se résument aux effets des politiques commerciales sur la spécialisation des pays membres de l'Union (239).

On a vu que ces effets étaient presque impossibles à isoler. "Les plus radicales des critiques considèrent que la théorie des UD ne génère pas de propositions testables. Au mieux, elle fournit une méthode pour démêler les changements opérés dans le commerce, la production ou la consommation sur une période donnée, de manière à attribuer les effets ainsi mesurés à la formation des UD" (240). D'autres auteurs vont plus loin dans l'interprétation des tests empiriques relatifs à l'intégration: "aucune mutation de spécialisation n'est visible, bien que les économies semblables qui se groupaient eussent dû tendre à devenir complémentaires" (241).

On peut également arguer en ce qui concerne l'intégration européenne via le canal de la PCP que la politique des droits de douane ou des contingents tarifaires n'est pas le seul instrument de réallocation des ressources, comme en témoigne les nombreux accords de pêche contractés par la CEE. Il est ainsi nécessaire, selon P.ROBSON, d'émettre une distinction entre intégration d'une part, et harmonisation et coordination d'autre part (242). Selon cet auteur, l'intégration est entendue comme une "attribution de fonctions et d'instruments économiques à une Union ou à une Communauté". L'harmonisation constituerait un second niveau d'intégration se référant à un "accord sur la manière dont chaque pays membre exercera ou utilisera un instrument particulier sur lequel il conserve un contrôle". Enfin, à un troisième stade, la coordination résiderait dans un "alignement volontaire et concerté des politiques nationales dans un domaine particulier". Si la PCP procède de cette dernière strate, elle fait intervenir simultanément des instruments complexes et variés. Comment interpréter la modification des flux espagnols de commerce de produits halieutiques avec la CEE sur la seule base de l'élimination des obstacles internes aux échanges? Les contreparties obtenues par l'Espagne dans l'acte d'adhésion affectent également ces flux commerciaux : un accès aux eaux communautaires, voire aux eaux marocaines, un dispositif transitoire concernant les achats aux entreprises communes implantées en Amérique

---

(239) J.N.BHAGWATTI 1982 "Shifting Comparative Advantage, Protectionist Demands, and Policy Response" in J.N.BHAGWATTI (Ed.) 1982, *op.cit.* p.153-195.

(240) J.PELKMANS 1987, *op.cit.* p.270.

(241) M.BYE 1965, *op.cit.* p.396.

(242) P.ROBSON 1987, *op.cit.* p.57.

du sud (voir chapitre 4, section 3), une politique structurelle visant à compenser les effets négatifs subis par les conserveurs, etc...

La complexité des compromis institutionnels dans le domaine de la pêche et des industries connexes rend donc hasardeux le recours aux modèles normatifs dans l'étude des effets de l'intégration.

Un autre point abordé par les théoriciens est sujet à caution : celui de l'intensification du commerce intra-branche. "But one key question in this context -is the customs union positively influencing intra-industry trade in manufactured goods ?- has still no clear answer" (243). Outre le caractère subjectif de la mise en évidence d'un tel commerce (voir chapitre 1), le rôle des économies d'échelle et de leur exploitation est empiriquement difficile à vérifier (244). Dans le cas de l'Espagne, il semble que les échanges de produits de la mer sont suffisamment différenciés (par la nature des espèces traitées et le mode de transformation associé) pour que l'intensité du commerce intra-branche après intégration puisse être contestée.

Enfin, les réponses en termes de création et de détournement de trafic s'accroissent mal d'un rythme de croissance soutenu de la demande comme celui qui caractérise la demande européenne, voire globale, de produits halio-alimentaires. En effet, selon E.M.TRUMAN, la création de trafic se manifeste notamment par une réduction de la part de la production domestique dans le marché intérieur. Ensuite, cette baisse peut profiter aux pays partenaires ou aux pays non membres (245). Or, cette réduction peut très bien résulter d'une forte croissance de la demande intérieure sans que les capacités de production territoriales ne puissent s'adapter assez rapidement à ce nouvel état de la demande. De plus, les investisseurs nationaux peuvent saisir des opportunités sur d'autres territoires et ainsi ne pas répondre directement à la demande domestique. Selon PELKMANS, les investissements internationaux, en particulier à l'origine d'un commerce intra-firme au sein d'une UD, sont ainsi trop souvent négligés par les théoriciens de l'intégration.

### **B) Un changement de perspective théorique**

La plus fondamentale des critiques liées à l'appréhension de cette question par les économistes émane également de J.PELKMANS : "si les études mesurant les effets

---

(243) J.PELKMANS 1987, *op.cit.* p.290.

(244) *Ibid.*

(245) E.M.TRUMAN in B.BALASSA 1975, *op.cit.*, chap.1.

empiriques de l'intégration se sont multipliés, le cœur du problème demeure : à quel corpus théorique rattacher ces travaux d'estimation ?" (246). Ce problème d'identification d'une référence conceptuelle est sans doute à l'origine de l'absence de proposition testable soulignée par l'auteur.

C'est pourquoi il nous semble souhaitable une nouvelle fois de changer de logique analytique. En effet, les théories de l'intégration obéissent encore fortement au concept de division internationale du travail. Les auteurs, malgré l'introduction des hypothèses de concurrence imparfaite, manifestent quelques réticences à envisager *ex-ante* cette concurrence dans une perspective globale. Les conditions de demande et d'offre sont confrontées d'une nation à l'autre avec, à l'interface, un instrument de régulation issu d'une politique commerciale. Or, le processus même de l'intégration tend à rendre caduque l'étude des relations internationales au sein de la zone. M.HUMBERT rappelle deux postulats : "toute politique est nationale parce qu'action de maîtrise sociale menée par l'Etat ; toute action industrielle est mondiale" (247). L'auteur en déduit ainsi la difficulté à définir une politique économique. Compte tenu de ce raisonnement, on pourrait ajouter que le premier postulat se scinde en deux niveaux puisque l'intégration internationale, imparfaitement réalisée, offre l'opportunité de concevoir une politique économique prédominante à l'échelle supranationale.

De ce fait, la notion de *concurrence systémique* (248) développée par l'auteur nous semble mieux à même de rendre compte de l'action des firmes halio-alimentaires interdépendante de celle des Etats. Les règles de fonctionnement du MSHA sont "imposées ou négociées" par les institutions et sont ainsi également le produit des "interactions concurrentes à l'intérieur d'un système" (249). A titre d'exemple, le régime transitoire prévu par l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal relatif aux échanges de conserves de sardine procède des pressions menées par les industriels ibériques. Il ne fait nul doute que la nature des mesures prises par les instances communautaires eût été différente pour une corporation insuffisamment organisée. C'est pourquoi le seul recours aux mobiles économiques en termes d'effets induits ne suffit pas à expliquer la teneur des politiques commerciales. De plus, cette logique permet de ne pas considérer ces politiques comme exogènes et figées. Les règles communautaires évoluent au gré des contraintes du méso-système, de la concurrence internationale et de l'organisation des professionnels.

---

(246) J.PELKMANS 1987, *op.cit.* p.270.

(247) M.HUMBERT 1983 "Quelle politique industrielle nationale face à l'économie mondiale ?", *in* Revue d'Economie Industrielle n°23, 1er trimestre 1983, p.149.

(248) Voir chapitre 2, section IIB.

(249) M.HUMBERT 1990, *op.cit.* p.12.

Ensuite, les phénomènes constatés à l'échelle planétaire (accélération des investissements croisés, croissance des échanges, multiplication des accords,...) trouvent leur pleine mesure au sein d'un espace intégré politiquement. L'intégration n'est qu'une forme exacerbée, une manifestation plus aboutie de l'internationalisation. La volonté exprimée par le GATT d'éliminer tout obstacle aux échanges internationaux doit se réaliser pleinement à l'intérieur de la zone, qui devient un "espace-pilote" où se développent les dimensions de l'internationalisation. L'approche méso-systémique développée dans ce document trouve ainsi sa justification.

Enfin, l'action internationalisée des firmes ne s'opère pas dans un cadre réglementaire perçu seulement comme une contrainte car celui-ci génère également des opportunités. "On constate l'importance croissante des politiques internationales des Etats, dans un souci généralisé de compétitivité mondiale : développement des crédits internationaux, soutien aux investissements à l'étranger, aux exportations,... (...) Il convient donc de penser simultanément l'organisation des structures productives nationales et la formation d'industries mondiales, dans un système de l'économie mondiale où interviennent à la fois des agents Etats et des agents firmes" (250). On peut illustrer ce propos par le soutien apporté par des établissements publics (tels que la Caisse Centrale de Coopération Economique en France) aux projets de développement d'entreprises françaises à l'étranger (251).

Outre ces "politiques internationales" visant à "étoffer l'appareil de production nationale" (252), la politique structurelle menée par la Communauté Européenne au profit des industries halio-alimentaires implantées sur son territoire a pour ambition d'accompagner cet objectif à l'intérieur même de l'Union.

---

(250) M.DELAPIERRE, J-B.ZIMERMANN 1987 "Les complexes industriels transnationalisés", Cahiers d'Economie Mondiale n°2, volume 1, juillet-décembre 1987, p.118.

(251) Voir à ce propos D.CHARNEAU 1989, *op.cit.* p.155.

(252) L'expression est de M.HUMBERT, in R.E.I. 1983, *op.cit.* p.159.

### SECTION 3 - VERS LA DEFINITION D'UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE DES IHA EUROPEENNES -

On semble aujourd'hui s'éloigner de plus en plus d'un raisonnement dichotomique en matière de politique industrielle, fondé sur les deux doctrines que constituent le libéralisme et l'interventionnisme. Illustrant cette évolution, la Communauté européenne, réputée pourtant pour des choix politiques emprunts de libéralisme, affirme davantage une volonté de s'insérer plus directement dans la vie économique (253).

Les industries de transformation des produits de la mer n'échappent pas à cette logique depuis l'adoption en 1989 d'un règlement communautaire visant une meilleure intégration de ce secteur dans le cadre de la Politique Commune des Pêches (254). Comment expliquer et justifier cette intervention alors que l'examen de la dynamique du MSHA témoigne d'une tendance à l'internationalisation (I) ? Quelles en sont les modalités, analysées sous l'angle réducteur du volet structurel de cette politique (II) ? Enfin, l'adoption de ces mesures permet-elle en partie de contourner les contraintes du MSHA mises en exergue lors des chapitres précédents ; en d'autres termes, quelles sont dans ce contexte les perspectives de développement du MSHA européen (III) ? La présente section a pour ambition d'apporter des éléments de réponse à ces questions mais ne prétend bien évidemment pas déboucher sur des propositions concernant la réglementation.

#### I - L'opportunité d'une politique industrielle communautaire des IHA -

Dans sa définition de la politique industrielle, Y.MORVAN différencie son objet de ceux des politiques monétaires et fiscales : la politique industrielle est "un ensemble d'orientations coordonnées par les Pouvoirs Publics visant à agir sur les conditions de détermination des attitudes des agents (et/ou sur les attitudes elles-mêmes), de façon à atteindre des objectifs considérés comme importants" (255). On perçoit ainsi que ce sont avant tout les objectifs qui conditionnent la nature de l'intervention économique des Etats, qui

---

(253) CCE 1990 "La politique industrielle dans un environnement ouvert et concurrentiel - lignes directrices pour une approche communautaire", Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, COM(90)556 final, 16/11/1990, 54 p.

(254) Règlement CEE n°4042/89 du 19 décembre 1989 relatif à l'amélioration des conditions de transformation et de commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture ; JOCE n°L388/1 du 30/12/1989.

(255) Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.425.

s'apparente encore pour certains à une "ingérence" dans la sphère industrielle.

Il faut pourtant convenir que ces objectifs sont à leur tour déterminés par un environnement économique au sens large qui impose aux gouvernements le recours à une stratégie d'intervention. La définition d'une politique industrielle procède ainsi pour partie d'un choix délibéré afin d'orienter l'activité économique mais ce choix est également contraint par un contexte donné. La question est alors de savoir si l'adoption d'une politique industrielle participe de mobiles plutôt "offensifs" (volontarisme) ou plutôt "défensifs" (réponse aux contraintes).

L'auteur avance trois séries d'arguments militant en faveur de l'intervention des Pouvoirs Publics. Elles nous serviront de canevas pour tenter de répondre à cette question appliquée aux industries halio-alimentaires : "le rôle moteur du secteur secondaire dans le développement économique (...), la situation de crise contemporaine (...) et l'ampleur des transformations qui touchent les systèmes économiques" (256).

#### **A) Un soutien justifié aux industries halio-alimentaires**

Les mobiles de l'action publique dirigée vers le secteur industriel de la transformation peuvent se rapporter au déplacement vers l'aval du centre de gravité de la filière pêche constaté dans le deuxième chapitre (1). Le concept de politique industrielle envisagé par la CEE entretient néanmoins une certaine ambiguïté quant à la nature idoine de l'intervention communautaire dans l'industrie (2).

##### **1) L'industrie de transformation : une assurance pour l'avenir des pêches communautaires ?**

Les IHA, appartenant au secteur secondaire, peuvent-elles tirer la croissance de l'activité halieutique, qui relève du secteur primaire ?

Il est difficile de répondre positivement à cette question dans la mesure où on a observé une déconnexion de plus en plus grande entre les deux segments productifs. Les problèmes liés à l'irrégularité en termes de quantités, de qualité et de prix des débarquements communautaires imposent aux transformateurs un recours systématique aux produits

---

(256) Y.MORVAN, *op.cit.* p.422.

d'importation.

Cependant, force est de reconnaître que "l'industrie de traitement des produits de la mer est fondamentale pour la restructuration de la pêche : elle constitue un élément de transition pour assurer les mutations (du secteur de la pêche) imposées par le droit de la mer" (257). Cette opinion exprimée par les instances communautaires témoigne de la nouvelle orientation prise par la PCP vers les segments aval de la filière pêche. A titre d'exemple de la complémentarité qui peut être trouvée entre les prises communautaires et la valorisation par l'industrie de transformation, il existe en Ecosse un surplus de production de saumon ou de hareng tandis que le Danemark connaît une surcapacité de transformation pour ces espèces (258). Il semble donc possible d'envisager l'articulation des différents segments de production dans la CEE au sein d'une politique industrielle sectorielle.

Par analogie, on peut rapprocher l'intérêt récent de la DG XIV pour une valorisation industrielle des ressources halieutiques de l'inflexion donnée à l'industrie des pêches par l'Etat allemand au cours des années 1970. Contraint par la perte de l'accès aux zones de pêche lointaines, le choix politique de l'Allemagne s'est aussi orienté plus tôt que les autres pays et avec succès vers l'abandon des captures au profit d'une transformation des ressources pêchées notamment par les producteurs danois ou français. D'ores et déjà, la tendance suivie par la politique commune de conservation des ressources dans le cadre des POP s'inscrit dans une perspective de réduction drastique des capacités de capture.

Ces tendances montrent que l'accent mis sur l'industrie de traitement des produits de la pêche relève en partie de choix de politique économique même si de fortes contraintes pèsent initialement sur leur adoption. Ainsi, le règlement CEE n°4042/89 avait prévu un doublement de la dotation des Fonds Structurels allouée à la commercialisation et à la transformation des produits de la pêche entre 1987 et 1993. Les considérations du Conseil ayant présidé à la publication de ce règlement font par ailleurs allusion au lien étroit existant entre les secteurs concernés et la politique structurelle des pêches : "ils en constituent même un élément essentiel" (259).

---

(257) Communication de R.SIMONNET (CEE, DG XIV) au colloque international de la CEDECE La Communauté et la mer, Brest, 6-8 octobre 1988.

(258) M.PARIAT, CCE DG XIV, responsable à la Direction des Pêches du développement du concept de politique industrielle pour la transformation et la commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture, com. pers. le 18/07/1991.

(259) JOCE n°L388/1 du 30/12/1989, *op.cit.* p.2.

## 2) Le principe de l'intervention communautaire en question

On constate néanmoins un certain décalage entre cet engagement croissant dans une politique de nature sectorielle (260) et le discours de la DG XXIII sur le concept de politique industrielle tel que l'entend la Communauté. En effet, selon ce discours, "les approches sectorielles de la politique industrielle peuvent fonctionner pendant un certain temps, mais elles entraînent inévitablement le risque de retarder les ajustements structurels et créent de la sorte des pertes d'emploi différées" (261). Or, s'il apparaît clair qu'une politique industrielle doit intégrer des aspects transversaux qui dépassent le cadre sectoriel (formation, recherche,...), il nous semble au contraire que l'intervention des Pouvoirs Publics auprès des firmes trouve sa pleine mesure au niveau méso-économique (cf chapitre 2).

En fait, cette assertion des instances communautaires témoigne d'une ambition encore limitée en matière de politique industrielle. L'argument avancé dans le document cité pour justifier les limites d'une approche sectorielle se réfère encore une fois aux principes du libéralisme : "l'ouverture au commerce international et le respect des règles qui régissent ce commerce donnent à l'économie les signaux appropriés et empêchent la Communauté d'avoir recours aux différents types de mesures défensives qui sont communément utilisés pour protéger les producteurs domestiques à la suite de telles politiques. L'expérience prouve qu'un environnement concurrentiel s'imposant à tous sur les mêmes bases est la meilleure garantie d'une industrie forte et compétitive" (262). L'intervention est donc implicitement associée dans cette présentation du concept de politique industrielle par la DG III à une politique défensive de type protectionniste, en l'occurrence réduite essentiellement aux instruments de la politique commerciale. Les modalités de la PCP développées lors de la précédente section expriment pourtant des moyens d'une toute autre nature (politique structurelle, OCM, relations internationales,...).

Ensuite, on peut rappeler les deux postulats soulignés par M.HUMBERT à propos du dilemme généré par "l'orthogonalité du système industriel mondial" : "la logique de la production s'épanouit à l'échelle mondiale alors que l'action de maîtrise sociale est nationale" (263). Adaptés au contexte de l'intégration européenne et aux IHA, ces postulats confèrent à la CEE la possibilité, relativement à celle d'un seul Etat, de développer une politique plus

---

(260) Le secteur est ici entendu dans une acception large et fait davantage référence à la notion de filière développée par les économistes industriels.

(261) CCE 1990, COM(90)556 final, *op.cit.* p.5.

(262) *Ibid.*

(263) M.HUMBERT 1983, *op.cit.* p.149.

proche du niveau auquel les firmes opèrent. Or, on a pu observer au cours de la première partie de ce document que la fermeture du MSHA en Europe s'effectuait principalement par le biais des investissements internationaux tandis que l'ouverture était plutôt favorisée par les flux commerciaux que la Communauté pouvait entretenir avec l'extérieur (seconde partie). Ainsi, une politique industrielle européenne appliquée aux IHA trouve sa justification dans le relatif bouclage de l'industrie étudiée sur le territoire communautaire.

## **B) Une conjoncture difficile pour les pêches européennes**

La deuxième série d'arguments en faveur d'une politique sectorielle réside dans la situation précaire que connaissent actuellement de nombreuses firmes halio-alimentaires. Elle est à la fois le résultat d'une mauvaise spécialisation qu'il convient de corriger (1) et la cause de crises durement ressentie dans certaines régions (2).

### **1) Comment accompagner la modernisation ?**

Cette précarité se trouve motivée soit par un manque de compétitivité vis-à-vis d'entreprises implantées dans de nouvelles régions productrices à bas niveau de salaire, soit par la crise traversée par l'activité halieutique territoriale depuis quelques années.

Ces deux facteurs plaident ainsi pour une intervention des Pouvoirs Publics dans le sens d'une reconversion ou d'une modernisation de l'appareil de production communautaire.

On a pu évoquer précédemment les formes dominantes de la concurrence dans le MSHA au niveau mondial. Elles s'apparentent souvent à des marchés de type oligopolistique ou de concurrence monopolistique. Il importe dans ces conditions qu'une politique industrielle puisse accompagner l'orientation prise par les IHA vers une différenciation des produits. Cette dernière est en particulier favorisée par un soutien public aux innovations techniques, tant sous la forme d'un concours financier aux projets d'investissement intégrant une innovation de procédé ou de produit (voir point II) que sous celle d'une aide aux organismes spécialisés dans la recherche-développement.

### **2) Quels moyens au service des régions européennes ?**

La crise subie par certaines sous-branches des IHA -telles que l'industrie de la conserve par appertisation- est ressentie de façon plus aigüe dans certaines régions de la Communauté. Cet état de fait est apparu beaucoup plus nettement après l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE. En un sens, l'intégration de ces pays a conforté la nécessité d'une

intervention communautaire vers une harmonisation des niveaux de développement économique à l'intérieur de la zone unifiée. Ainsi, "les objectifs sectoriels de la PCP doivent contribuer au développement harmonieux de la Communauté, au renforcement de la cohésion sociale et économique et, en particulier, au rattrapage du retard dans les régions défavorisées et moins développées. La politique structurelle doit tenir largement compte de l'environnement économique et social du secteur de la pêche et doit pouvoir être adaptée, si nécessaire, en fonction de la diversité ou de la gravité de certains problèmes structurels au niveau régional" (264).

La prise de conscience d'une crise "régionalisée" a trouvé une traduction en termes institutionnels par le biais de différents Fonds européens -Fonds Social Européen (FSE), Fonds Européen de Développement Régional (FEDER), Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole (FEOGA)- ou de programmes de développement régionaux -Programme Intégré Méditerranéen (PIM)-. Récemment, ces instruments ont été réorganisés dans le cadre de la Réforme des Fonds Structurels afin de développer une certaine synergie entre ces aides (265).

Cette réforme a notamment généré l'adoption d'un nouveau règlement concernant les orientations du FEOGA (266) avant que les aides structurelles à l'industrie de transformation des produits de la pêche ne soient distinguées de celles destinées à l'agriculture. Ce règlement considère deux catégories d'aides. D'une part, celles relevant de l'objectif 5(a) qui visent une amélioration des conditions de transformation et de commercialisation des produits de l'agriculture et de la pêche. Ce sont les plus répandues parmi l'ensemble des pays communautaires. D'autre part, celles qui s'inscrivent dans l'objectif 1 et 5(b) concernent des régions défavorisées ou protégées et font l'objet d'une aide supérieure de la part de la CEE. Les taux d'intervention dans les régions visées par l'objectif 1 s'élèvent par exemple à 50% des coûts éligibles des investissements tandis que le concours communautaire se limite à 30% dans les autres régions.

Eu égard à la présence marquée d'un sous-secteur en difficulté (l'industrie de la conserve) dans ces régions, l'Espagne et le Portugal sont concernées par l'objectif 1 mais la Bretagne, région particulièrement touchée par la crise subie dans ce même sous-secteur n'a pas été retenue. On conçoit ainsi l'importance du facteur régional dans la prise de décision communautaire mais cette dernière fait également intervenir d'autres critères (voir point II).

---

(264) JOCE n°L388/1 du 30/12/1989, *op.cit.* p.2.

(265) CCE 1989 "Guide to the Reform of the Community's Structural Funds", Bruxelles, 60 p.

(266) Règlement CEE n°4256/88 du 19 décembre 1988.

### C) Une industrie sujette à de profondes mutations

L'analyse systémique permet de mettre en lumière les mutations que ne manque pas de connaître une industrie. L'examen du fonctionnement des IHA au cours du chapitre 2 révèle ces transformations qui procèdent de facteurs techniques et industriels. Ces facteurs sont regroupés dans ce paragraphe en deux catégories expliquant toutes deux la nécessité de l'intervention des Pouvoirs Publics.

#### 1) Industrialisation et tertiarisation

Depuis la raréfaction des ressources halieutiques de la CEE, on a pu observer une déconnexion progressive de l'industrie territoriale de traitement vis-à-vis des captures domestiques. Cette indépendance a été favorisée par l'amélioration des techniques de transformation à l'origine d'une segmentation du processus productif. Conjugée à l'implication croissante des grandes firmes agro-alimentaires, cette évolution s'est traduite par une industrialisation des comportements dans l'activité de transformation des produits de la mer.

Les moyens affectés par ces grandes firmes industrielles ont imprimé une nouvelle dynamique au MSHA dont les facteurs de croissance et de compétitivité se fondent désormais sur l'innovation technique, la différenciation des produits et sur une stratégie internationale. En corollaire, ces mutations ont abouti à "un recours nécessairement accru à des services collectifs tels que la formation, la recherche,..." (267). C'est pourquoi on peut qualifier de tertiarisation le processus en cours suivi par l'industrie halio-alimentaire.

Si les plus grands acteurs économiques du MSHA peuvent se doter d'une unité de recherche-développement susceptible de faire évoluer les produits ou disposent d'un personnel qualifié réparti sur l'ensemble des activités du groupe et parmi lequel ils peuvent recruter les hommes dont le profil correspond aux nouveaux besoins, la majorité des entreprises n'ont pas la taille critique pour assumer ces rôles. Les Pouvoirs Publics doivent donc se substituer aux firmes en créant des centres de formation spécialisés et des instituts de recherche afin de satisfaire cette demande de services.

Le concept de politique industrielle défendu par la Communauté ne prévoit pas encore

---

(267) Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.423.

l'adoption de ce rôle par la Commission et celle-ci se trouve donc peu avancée dans ce domaine crucial pour l'avenir. En effet, la grande majorité des produits consommés dans le troisième millénaire reste à inventer et les profondes modifications des comportements alimentaires survenues lors des dernières décennies témoignent de la nécessité d'anticiper sur les besoins futurs de la demande.

Les deux tendances -industrialisation et tertiarisation- décrites par le fonctionnement du MSHA ne facilitent guère une évolution vers les orientations prises par la PCP en terme de stratégie de filière. Ces choix communautaires s'imposent pourtant si l'on veut maintenir l'emploi créé et induit par l'activité de capture. C'est pourquoi une aide parallèle vise le développement des campagnes de pêche expérimentales (268) ou encore celui de l'activité piscicole qui tarde toujours à concrétiser les promesses qu'elle a suscitées voici quelques décennies.

## 2) Internationalisation et intégration

L'internationalisation ou la globalisation de l'industrie étudiée, comme celle d'autres industries, limite et rend nécessaire tout à la fois l'intervention des Pouvoirs Publics dans le monde des entreprises.

L'internationalisation constitue tout d'abord un obstacle à la mise en oeuvre d'une politique industrielle en ce sens qu'elle offre aux firmes la possibilité de dépasser le champ de "l'action de maîtrise sociale". Les comportements des entreprises opérant dans le secteur des pêches et des industries connexes transgressent depuis longtemps les frontières nationales, qu'ils soient induits par la mobilité géographique des ressources (notamment pour le thon) ou par l'existence de marchés mondialisés fixant les conditions de commercialisation des produits.

On a cependant eu l'occasion de faire observer précédemment que l'intégration européenne avait permis un rapprochement du niveau de l'intervention publique de celui auquel agissaient les firmes, en particulier concernant les IHA. Ainsi, la portée des politiques économiques adoptées à ce niveau s'en trouve améliorée et peut affecter le fonctionnement de l'industrie.

---

(268) Pour l'exploration de nouvelles zones de pêche en dehors des juridictions nationales ou la découverte de nouvelles espèces commercialisables telles que les espèces des grands fonds (siki, sabre noir, grenadier, hoplostète,...).

Ensuite, l'internationalisation justifie l'adoption d'une politique industrielle en ce sens que les disparités de développement au niveau mondial génèrent des conditions de compétitivité divergentes entre pays industrialisés et pays du Tiers-monde. Il ne s'agit pas d'ériger des barrières aux échanges afin de protéger le marché domestique mais de contribuer au développement de ces pays par une politique de coopération qui crée l'équité autant que faire se peut. La politique peut s'avérer plus défensive vis-à-vis de pays au même niveau de développement dès lors que l'objectif visé s'oriente vers la reconquête du marché intérieur (269).

Il semble que ce soit un des mobiles de la politique industrielle européenne adoptée pour les IHA. "Considérant qu'il existe actuellement un déséquilibre croissant entre la demande et l'offre, conjugué à un fort déficit commercial au détriment de la Communauté ; que les principaux postes d'importation concernent des produits de haute valeur (saumon, crustacés, mollusques) et des produits de ces mêmes espèces (y compris le thon) transformés ou préparés, la Communauté a intérêt à développer son propre secteur de transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture" (270). Mais cet objectif paraît cependant limité car il importe surtout aujourd'hui "d'intégrer l'économie dans un espace mondialisé" (271).

Il reste, dans ce contexte, à "reconquérir l'initiative des choix définissant la participation de l'économie (supra)nationale dans l'économie mondiale". La reconnaissance du rôle de l'Etat dans la maîtrise de la spécialisation passe par "une nouvelle formule de concertation avec les Groupes visant dans le cadre d'une programmation à moyen-long terme à choisir les structures d'internationalisation qui correspondent le mieux à une stratégie industrielle commandée par la recherche d'une accumulation autonome" (272). Dans ce domaine encore, les initiatives communautaires relatives aux IHA apparaissent timorées et on se garde de relations trop étroites avec les groupes en raison d'une philosophie de politique industrielle basée sur le principe du "*small is beautiful*".

---

(269) J.MISTRAL 1982 "Maîtrise du marché intérieur, compétitivité et redéploiement", in H.BOURGUINAT (Ed.), *op.cit.*

(270) JOCE n°L 388/1 du 30/12/1989, *op.cit.* p.2.

(271) Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.423.

(272) C-A.MICHALET 1984, *op.cit.* p.26.

## **II - La réglementation 4042/89 en tant que vecteur de la politique industrielle des IHA -**

Le point précédent a dressé un large panorama des modalités que pouvait recouvrir le concept de politique industrielle. Nous n'examinerons dans ce point que le volet le plus abouti de la politique communautaire sectorielle, à savoir celui des aides structurelles à l'industrie de transformation.

Adopté en 1989, le règlement n°4042/89 ouvre une procédure d'aide aux projets d'investissement axée sur le principe de subsidiarité. Ce principe veut que les décisions publiques soient prises au niveau le plus approprié entre la Communauté, les Etats membres et les régions. Après avoir exposé le déroulement de cette procédure et les modifications qu'il suscite par rapport aux précédents règlements (A), nous en étudierons l'application au sein du MSHA européen (B)

### **A) Subsidiarité ou transfert de souveraineté ?**

Le règlement communautaire n°4042/89 ne concerne que les produits de la pêche et de l'aquaculture. Adopté à la fin de l'année 1989, il se substitue au règlement n°355/77 qui englobait à la fois tous les produits issus de l'agriculture et de la pêche (273). Cette distinction récente confirme donc la volonté de la Commission d'affranchir la PCP des prérogatives de la Politique Agricole Commune.

De plus, l'indépendance des instruments destinés aux IHA s'inscrit dans le principe de subsidiarité décrit précédemment. Alors que les projets d'investissement proposés par les firmes halio-alimentaires étaient directement soumis aux services de la DG XIV selon l'ancien règlement, ils sont désormais rassemblés par les instances responsables dans les différents Etats membres qui, après examen, sélectionnent les programmes devant bénéficier des subsides communautaires. S'agit-il d'une stricte application du principe de subsidiarité ou d'un transfert de souveraineté vers les Etats membres ? Cette question est discutée en prenant appui sur l'exemple français à propos des critères d'éligibilité (1) avant d'aborder le déroulement concret de la procédure (2).

---

(273) JOCE n°L 51 du 23 février 1977.

### 1) Les axes de la politique structurelle : le cas français (274)

En France, les acteurs soutenus de manière plus systématique par les instances nationales sont surtout des firmes qui ont une activité productive importante sur le territoire français, sans distinction concernant la nationalité du capital.

Le critère de taille n'est pas privilégié *a priori* mais il faut préciser que le secteur est dominé essentiellement par des PME. Ainsi, un concours financier est apporté aux projets proposés surtout par des PME, voire à ceux de très petites unités (cas des transformateurs de truite par exemple). Par ailleurs, un soutien particulier a été canalisé vers les projets de sociétés implantées dans les DOM-TOM.

Les responsables de la politique communautaire sélectionnent donc des projets qui ne présentent pas le risque de créer une surcapacité de production et tâchent de maintenir un certain niveau concurrentiel de l'activité. Sont donc exclues les propositions relatives à la création d'entreprises dans des segments présentant une surcapacité comme par exemple l'industrie de la conserve par appertisation, bien que cette sous-branche soit sujette à un puissant mouvement de concentration et ne présente donc plus toutes les caractéristiques d'une offre concurrentielle.

Dans la pratique, les projets qui relèvent de ces segments productifs peuvent trouver un appui auprès des Pouvoirs Publics nationaux et communautaires dès lors qu'ils incorporent une innovation susceptible de différencier les produits visés des autres biens. Néanmoins, en dehors des produits basiques pour lesquels existent des OCM, l'intervention européenne est restreinte.

Bien que le nouveau règlement communautaire accorde aux Etats membres une certaine liberté quant à la ventilation des aides structurelles entre les différents projets, ces derniers n'en restent pas moins soumis aux critères d'éligibilité fixés par la Communauté. Il demeure que les organismes tutélaires dans chaque Etat membre sont supposés posséder une meilleure connaissance du tissu industriel territorial que la Commission, dont la communication avec les chefs d'entreprise sur l'ensemble de l'espace communautaire est moins aisée. Il semble donc logique que ces organismes nationaux aient en charge la responsabilité d'une répartition judicieuse des subventions entre les acteurs des IHA sur leur territoire. Cette pratique semble ainsi relever du principe de subsidiarité.

---

(274) Le traitement de ce point et du suivant résulte d'entretiens réalisés avec Mr A.BARLIER (Ministère français de l'Agriculture, DGAL), responsable en France de l'application du règlement CEE n°4042/89, et avec Mme M.PARIAT (CCE, DG XIV), responsable pour la CEE du suivi du programme.

Cependant, la population cible des aides structurelles se réduit alors à celle évoluant sur un segment territorial national. La perspective du tissu industriel apparaît dès lors "tronquée" puisque coexistent dans cet espace des firmes mono-territoriales, des firmes possédant des filiales à l'étranger et des filiales d'entreprises étrangères (275). Il semblerait opportun dans ce contexte que la Communauté puisse coordonner le soutien public afin d'y imposer une certaine cohérence au niveau européen. En outre, certains projets peuvent présenter des implications pour l'ensemble du territoire communautaire ou contribuer à renforcer la cohésion du tissu industriel des IHA européennes en raison d'investissements croisés entre pays membres ; ils mériteraient à cet égard d'être soumis à un examen communautaire et non pas national selon l'application encore une fois du principe de subsidiarité.

## 2) Les étapes de la procédure réglementaire

Le processus d'octroi des aides structurelles communautaires aux IHA est présenté dans ce point selon la mise en place chronologique du dispositif, avant et après l'adoption du règlement considéré.

En 1989 s'est tenue une série de trois réunions d'experts nationaux, en général composées de deux personnes par pays (en France, ces experts provenaient du Secrétariat d'Etat à la Mer et du Ministère de l'Agriculture (276)). Il s'agissait de réunions préparatoires à l'élaboration de la procédure d'aides à la transformation et à la commercialisation des produits de la mer discutée de manière multilatérale (Communauté moins Luxembourg). Les discussions traitaient alors essentiellement de questions financières et du champ couvert par les subventions. Les débats portaient notamment sur la part des apports d'origine communautaire requise pour l'éligibilité des projets d'investissement (277), la nécessité ou non d'inclure ceux concernant la farine ou l'huile à base de produits aquatiques (clause défendue par les seuls danois et finalement rejetée), d'inclure les poissons d'eau douce (proposition française), etc...

En 1990, chaque organisme tutélaire des différents pays membres a rédigé un *Plan*

(275) M.HUMBERT 1983, *op.cit.* p.150.

(276) A l'heure où la Communauté tend à intégrer l'industrie de traitement des produits de la mer dans la PCP, ce secteur demeure en France sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture tandis que les autres segments de la filière dépendent administrativement du Secrétariat d'Etat à la Mer.

(277) Le chiffre a été progressivement ramené à 51% alors qu'il était de 100% dans le cadre du règlement CEE n°355/77.

*Sectoriel* (PS) précisant les caractéristiques, les voies de développement et les besoins de l'industrie nationale de transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture. Pour la France, la DGAL, en concertation avec la CSC et la FICUR et en relation avec les professionnels, a estimé les besoins d'investissements sur cinq années et a remis son rapport en juillet 1990.

A la fin de l'année 1990, sur la base de ces PS, trois réunions ont eu lieu. Elles avaient pour but la préparation des *Cadres Communautaires d'Appui* (CCA), rapports fixant les enveloppes financières allouées à chaque Etat membre pour l'ensemble de l'industrie domestique. Les négociations se sont situées à deux niveaux : d'une part, celui de la question du partage des fonds entre les pays ; d'autre part, celui de la ventilation du budget accordé à chaque Etat membre entre la transformation (45% pour la France) et la commercialisation (55%). Ce dernier poste recouvre tous les investissements à terre destinés à accompagner la première mise en marché du poisson (frais et produits de la conchyliculture), soit de lourds programmes de mise aux normes sanitaires européennes, la rénovation des criées, la modernisation des infrastructures portuaires,... Lors de ces réunions, les discussions furent plus animées, pas tant sur la question des critères d'éligibilité que sur celle des fonds octroyés aux différents Etats et impliquant des concessions multilatérales. Les CCA ont ainsi été remis aux organismes tutélaires nationaux fin 1990 et leur approbation officielle date de mars 1991.

Au début de l'année 1991, sur la base des CCA, des *Programmes Opérationnels* (PO) ont été définis par les Ministères concernés en vue de partager les subsides communautaires et nationaux (278). Les premiers PO français ont été soumis à la CEE le 30 janvier 1991 et ont été approuvés par la DG XIV en novembre 1991. Ces PO sont pluriannuels (trois ans) mais une petite divergence entre la CEE et la DGAL existe à ce propos. Selon le Ministère français de l'Agriculture, il est impossible de prévoir un programme sur trois années, certaines entreprises aidées pouvant disparaître entre-temps ou modifier sensiblement leur programme d'investissement. Ainsi, les PO français sont annuels et comportent à titre d'exemple douze dossiers pour l'année 1991.

Cette première procédure effectuée dans le cadre du nouveau règlement est toujours en cours. Par ailleurs, il existe un comité de suivi des projets prévu par les CCA. Une réunion de ce comité s'est tenue à Paris en octobre 1991. De manière bilatérale (pays membres et CEE),

---

(278) Tout programme d'investissement doit être soutenu par les Pouvoirs Publics nationaux avant d'être soumis à approbation par la CEE. Les taux d'aide des projets français étaient de 24%, soit 6% sous forme d'aides nationales et 18% pris en charge par le FEOGA. Ce taux est maximal et la DGAL considère que si le projet n'est pas viable à ce taux, c'est qu'il ne l'est pas intrinsèquement. Le taux est identique en Allemagne mais il est sensiblement plus élevé en Belgique et au Royaume-Uni, induisant un nombre de projets éligibles moins élevé.

le comité discute des difficultés pratiques pouvant intervenir pendant la procédure. Une autre de ces réunions est prévue fin 1992.

Ainsi, si le règlement n°4042/89 a contribué à transférer en partie les orientations de la politique industrielle des IHA vers les Etats membres, on constate que les relations entre ces derniers et la Communauté se sont sensiblement renforcées par le biais des rapports envoyés depuis le centre vers la périphérie et inversement (279). Ce procédé permet aux instances communautaires de conserver les moyens de coordonner les décisions étatiques.

L'étude du contenu des PS et des CCA dans le point suivant fournit l'occasion d'estimer l'effort engagé par les Pouvoirs Publics dans le développement des IHA européennes.

## **B) L'importance de l'intervention publique**

Les rapports échangés entre la CEE et les Etats membres contiennent des considérations sur les besoins et les voies de développement de la transformation et de la commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture en Europe. Ils confrontent ainsi les besoins d'investissement à l'offre de fonds publics consentie.

L'exposé de quelques PS nationaux (1) précède celui des CCA planifiant le concours des Pouvoirs Publics aux IHA (2). Pour d'évidentes raisons de confidentialité, le contenu des PO fixant la ventilation des crédits entre les différents projets n'est pas présenté dans ce document ainsi que les informations se référant trop précisément aux prévisions d'investissement.

### **1) Les Plans Sectoriels nationaux**

Il convient de débiter ce paragraphe en précisant que les décisions d'investissement relèvent d'initiatives privées et non pas d'une planification communautaire ou nationale (280). L'intervention publique agit donc comme un levier et non comme un carcan quant aux choix des investisseurs. De plus, le contenu des PS est discuté dans ce point de manière indicative

---

(279) Ces mouvements de va-et-vient entre le centre et la périphérie ne sont d'ailleurs pas sans rappeler les procédures de planification décentralisée conceptualisées par de nombreux économistes (MALINVAUD, KORNAI-LIPTAK, DREZE,...).

(280) Plan Sectoriel français relatif au secteur de la transformation, 1989, Paris, p.1.

sur la base des documents dont nous disposons (281). Nous ne prétendons pas dans ces circonstances retranscrire fidèlement les stratégies nationales émanant de l'ensemble des pays membres en matière de transformation et de commercialisation des produits de la mer. Certaines caractéristiques communes apparaissent à la lecture des PS (a) mais la mise en avant de priorités nationales répond à l'hétérogénéité territoriale des IHA européennes (b).

a) Des axes communs de développement...

Les objectifs de la politique industrielle sont rappelés ou précisés dans le cadre de ces plans : valorisation des ressources halieutiques nationales et communautaires, accroissement de la compétitivité des entreprises et de la qualité des produits, augmentation de la valeur ajoutée, limitation du déficit de la balance commerciale des produits transformés (282).

Une certaine ambiguïté est à noter en ce qui concerne le dernier objectif puisqu'on ne précise pas s'il est fait allusion au déficit national ou au déficit communautaire. En d'autres termes, doit-on considérer ou non les flux intra-communautaires comme néfastes alors que leur croissance est un gage de réussite de l'intégration européenne (voir section 2) ? On peut remarquer à ce propos que ces flux ne doivent plus faire l'objet d'une comptabilité statistique de la part des services de l'EUROSTAT à partir de la mise en place du Marché Unique le 1er janvier 1993.

Les autres axes de développement les plus souvent évoqués dans les PS concernent l'amélioration de la qualité sanitaire des produits et des conditions de mise en marché, la promotion des innovations de produits et de procédés. La définition de normes de commercialisation par les instances communautaires est à l'origine d'une accélération de la modernisation de l'outil de production, en conformité avec la nouvelle législation. L'Etat allemand est notamment assez sensible aux conditions sanitaires de production, de transformation et de commercialisation des produits de la mer sous la pression de consommateurs particulièrement exigeants en la matière (283).

L'innovation technologique est au coeur des perspectives de développement du secteur étudié. Les moyens pour promouvoir la création de nouveaux produits ou l'utilisation de nouveaux procédés de fabrication divergent d'un pays à l'autre. Dans la majorité des cas, il

---

(281) Plans Sectoriels français, irlandais, italien et allemand.

(282) Plan sectoriel français, *op.cit.* p.25.

(283) "Sektorplan für die Bundesrepublik Deutschland - Zur Förderung von Verarbeitung und Vermarktung von Fischerei- und Aquakulturerzeugnissen in den Jahren 1991-1995" Mars 1990, Hanovre, 82 p.

s'agit de soutenir financièrement les projets intégrant cette considération sans plus de précision sur l'assistance technique prévue par les Pouvoirs Publics à l'exception de l'Irlande qui affecte une partie des fonds (3%) à ce type de soutien (284).

Dans tous les cas, l'incorporation d'innovations techniques est ressentie comme le meilleur vecteur d'un accroissement de la valeur ajoutée dégagée par les IHA. Certains plans sectoriels assortissent cette condition d'une rationalisation de la production afin de réduire les coûts de transformation des produits.

Ces thèmes récurrents (innovation technologique, qualité des produits, hygiène, maximisation de la valeur ajoutée,...) dans les différents PS n'entravent pas la recherche de voies originales de développement adaptées au contexte économique de chaque Etat membre et à la situation particulière de l'industrie domestique.

b) ... mais aussi des besoins spécifiques.

La différence constatée entre les différentes présentations des PS selon les pays reflète nettement les priorités et les caractéristiques nationales des IHA européennes.

Le cas le plus frappant est celui du PS italien axé principalement sur l'industrie de traitement du thon (en particulier par appertisation), de loin la plus développée dans ce pays (285). Il est rappelé dans ce document que l'industrie italienne est la première utilisatrice du thon en tant que matière première avec environ 120 à 130 000t annuelles. C'est pourquoi les initiatives encouragées par l'Etat italien à propos des innovations visent essentiellement le développement de produits à base de thon. On considère notamment que les capacités de transformation sont actuellement sous-utilisées. De plus, pour cette industrie indépendante dans son approvisionnement des débarquements locaux, il importe de transférer autant que possible les structures de production à proximité des grands centres urbains afin de faciliter la commercialisation des produits (286).

En ce qui concerne le PS allemand, l'accent est mis surtout sur l'organisation et la rationalisation de la production. Les IHA en Allemagne présentent ce point commun avec

---

(284) "Sectoral Plan for Fish Processing and Marketing in Ireland 1990-1993", mars 1990, Dublin, 31 p.

(285) AN/CIT 1991 "Memorandum sull'industria conserviera ittica italiana e aiuti strutturali a favore delle imprese italiane trasformatrici di tonno" Juillet 1991, Rome, 12 p.

(286) *Ibid.*, p.12.

leurs homologues italiennes que constitue la forte dépendance vis-à-vis des importations de matières premières. C'est pourquoi il est fait relativement peu cas du déficit commercial et on privilégie la stratégie de branche à celle de filière. L'Allemagne est en outre caractérisée par la régionalisation marquée de son industrie (287) et l'organisation de la production et de la commercialisation prend alors toute son importance (transport, manutention, "just-in-time",...). La référence au matériel utilisé par les industries de traitement des produits de la mer singularise également le PS allemand. Il faut préciser que la majorité des fileteuses équipant les usines de traitement et les ateliers de mareyage en Europe proviennent de la firme BAADER implantée à Lübeck (Schleswig-Holstein). La modernisation de l'outil de transformation concerne précisément les machines de découpe du poisson et les machines à décortiquer les crustacés.

Quant aux PS français et irlandais, il y est fait explicitement référence au segment des captures, que le développement des IHA doit soutenir par une valorisation plus systématique des espèces pêchées et débarquées localement et par celle des produits de l'aquaculture. Ils se démarquent encore tous deux par un soutien direct aux initiatives allant dans le sens d'une plus grande concentration de l'activité. "Les aides perdraient une partie de leur efficacité si le tissu industriel demeurait trop atomisé. C'est pourquoi les investissements qui s'accompagnent d'un rapprochement ou d'une coopération entre entreprises seront particulièrement encouragés" (288).

De son côté, l'aide irlandaise sera principalement dirigée vers des firmes disposant de moyens propres suffisants (en hommes et en capitaux) pour accompagner le levier des aides publiques. L'Etat irlandais souhaite que les entreprises puissent atteindre une taille critique (y compris par le biais de joint-ventures) susceptible de leur conférer une compétitivité au niveau international. La stratégie de ce pays se démarque toutefois en ce sens qu'elle privilégie dans cette perspective l'intégration verticale, eu égard au fort potentiel halieutique encore sous-exploité (espèces hors quotas ou dont les quotas ne sont pas atteints par les pêcheurs nationaux) (289).

Les prévisions d'investissement en France pour la période 1991-1995 s'élevaient pour l'ensemble des domaines couverts par la réglementation n°4042/89 à 2731 MFF (soit 480

---

(287) 86% des firmes halio-alimentaires sont implantées dans les quatre länder au nord du pays ; plan sectoriel allemand, *op. cit.* p.39.

(288) Plan sectoriel français, *op.cit.* p.28.

(289) Plan sectoriel irlandais, *op.cit.* p.28-29.

MSPA au taux de conversion 1990) dont 22,3% étaient destinées à la transformation des produits de la mer. Ce dernier montant était ventilé entre les différents segments productifs de la manière suivante : 41% pour les conserves par appertisation, 33% pour les produits surgelés, 16% pour les autres produits transformés (poisson séché-salé-fumé et nouveaux produits à base de surimi par exemple) et 10% pour les produits issus de l'aquaculture. Le montant des aides demandées par la France à la Communauté représentait 183 MFF (30% du total IHA) pour la seule transformation, soit 110 MFF (19,3 MSPA) pour la période 1991-1993. Le concours de la CEE hors objectif 1 (DOM + Corse) s'est élevé à 20,5 MECUs selon le CCA afférent à la France.

Quant à l'Irlande, les dépenses structurelles envisagées pour la période 1990-1993 dans le cadre de ce PS atteignaient 38 MIR£ (56,7 MSPA au taux de 1990). Ces investissements devaient être pris en charge à hauteur de 13% par l'Etat, 50% par la CEE (soit 28,4 MSPA) et 37% par le secteur privé. Le montant de l'aide communautaire s'est finalement élevé à 10 MECUs de 1991 à 1993, exigeant un réajustement à la baisse du programme d'investissement irlandais.

L'examen des CCA dans le point suivant permet de fixer les orientations et les priorités régionales des aides communautaires selon le montant des crédits accordé à chaque Etat membre.

## **2) Les Cadres Communautaires d'Appui (CCA)**

La Communauté a rendu publique la décision de la Commission relative à l'établissement des CCA en mars 1991 (290). Les articles de cette décision indiquent notamment pour chaque Etat membre le montant des crédits communautaires alloué aux IHA européennes. Avant de considérer la hauteur des investissements engagés dans cette industrie et leur partage entre fonds publics et privés (b), l'observation de l'évolution des aides du FEOGA au secteur de la transformation traduit l'intérêt croissant manifesté par les Pouvoirs Publics à l'égard de ce secteur (a).

### **a) Un concours communautaire aux IHA qui s'accroît**

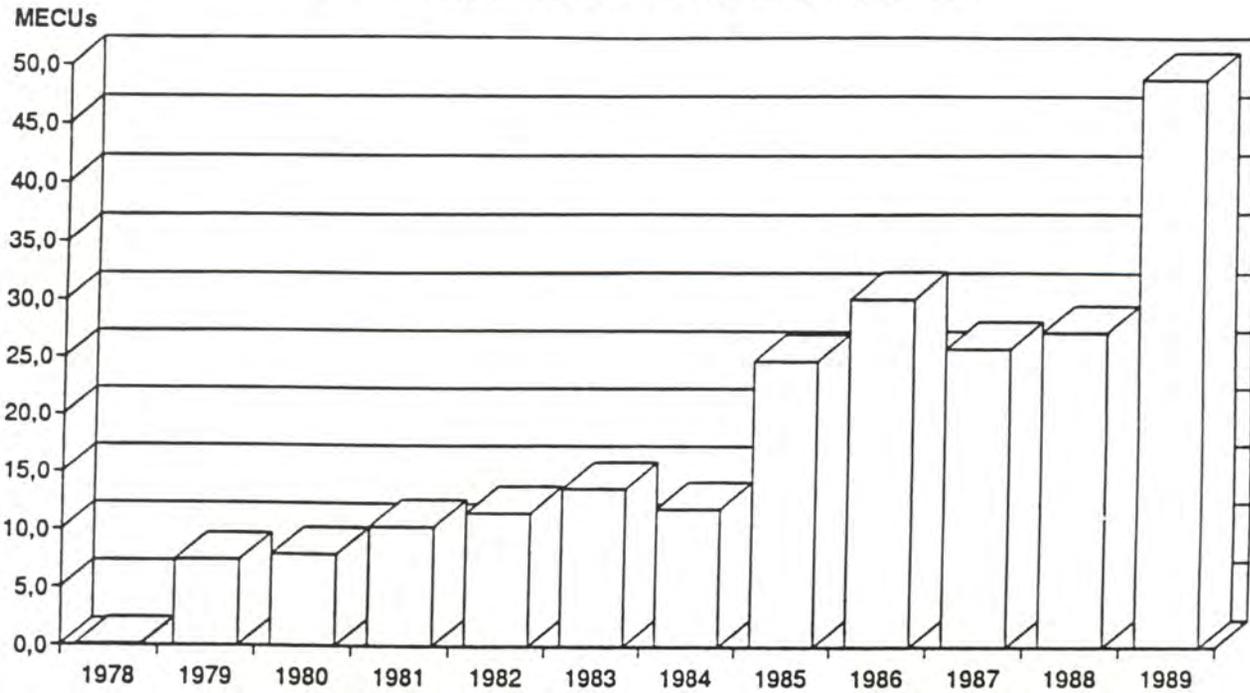
Alors que des aides au secteur de la transformation existaient avant l'adoption du règlement CEE n°355/77, celles-ci prennent une certaine ampleur à partir de 1979 (gr 32 bis).

---

(290) Décision de la Commission du 11 mars 1991, JOCE n°L99/1 du 19 avril 1991.

Graphique 32 bis

## Evolution des aides FEOGA aux IHA européennes



Source : élaboration propre d'après EUROSTAT-CRONOS

On remarque ensuite une relative stabilité du niveau de ces aides jusqu'en 1985 avant de franchir un nouveau palier après l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la CEE. L'augmentation concernant l'année 1985 s'inscrit un peu dans une anticipation de cet élargissement pour un secteur qui, rappelons-le, éprouvait quelques appréhensions quant à l'adhésion de ces pays à forte tradition dans le domaine de la transformation des produits de la mer. Cette accélération est en particulier imputable au soutien communautaire apporté aux IHA italiennes et irlandaises.

Le nouvel essor du concours financier de la CEE à l'industrie de traitement des produits halieutiques à partir de 1989 résulte cette fois d'une prise de conscience des instances communautaires quant au rôle primordial que doit jouer ce segment productif dans l'avenir des pêches européennes. Il était pourtant question avant l'adoption du règlement n°4042/89 d'une possible abrogation du précédent règlement ou tout du moins d'une réduction des subsides communautaires accordées à ce secteur. C'est pourquoi le maintien de ces aides, voire leur développement, a été défendu au Parlement Européen. L'ensemble des politiques (structurelle, conservation des ressources, relations extérieures,...) appliquées à la pêche "seraient totalement vaines si des mesures de suivi n'étaient pas adoptées pour soutenir la production communautaire dans la phase finale" (291).

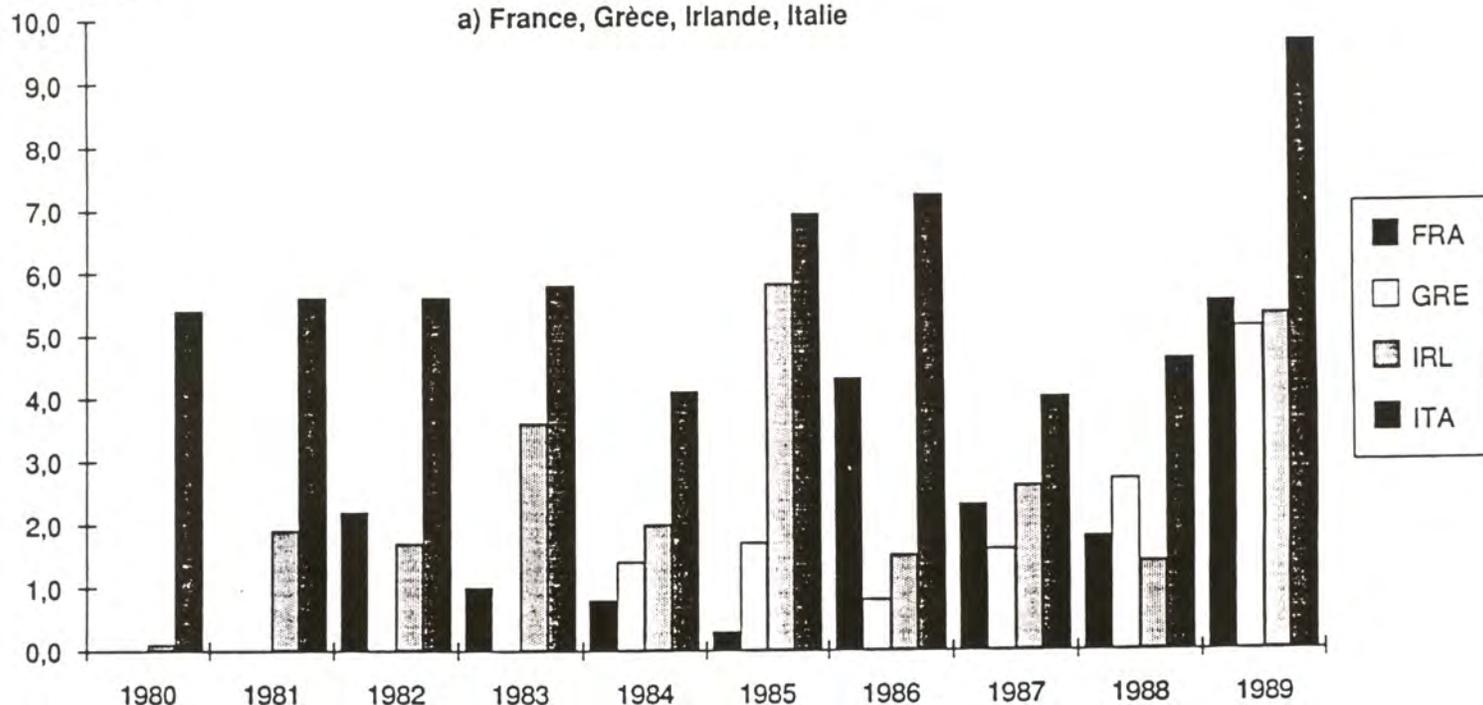
(291) J.L.C.PROVAN 1988 "Rapport sur l'industrie de transformation des produits de la pêche", Documents de Séance du Parlement Européen, Doc. A2-270/88, 29 novembre 1988, p.13.

Graphiques 33

Evolution des aides FEOGA au secteur de la transformation des produits de la mer

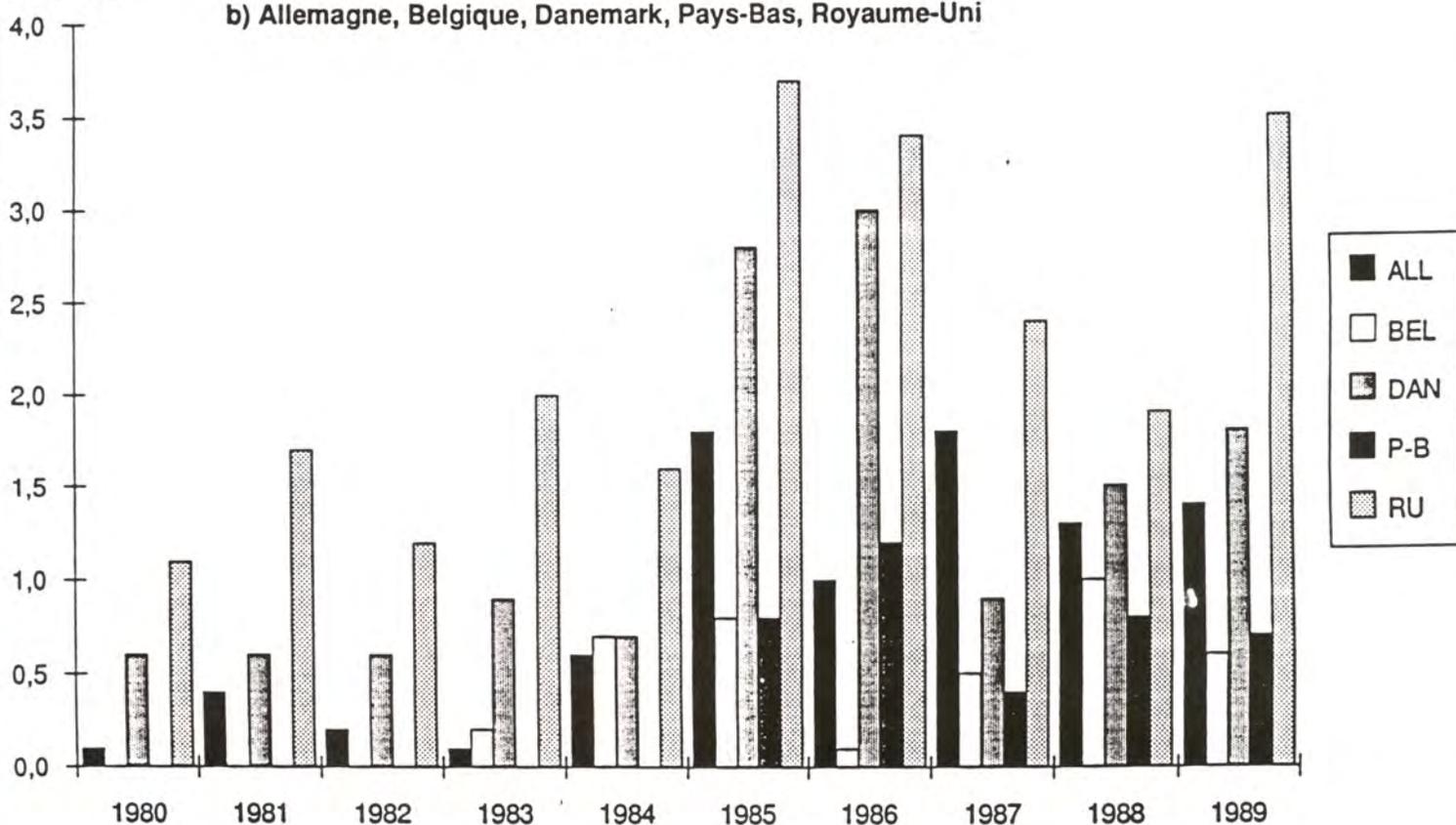
Mio d'ECUs

a) France, Grèce, Irlande, Italie



Mio ECUs

b) Allemagne, Belgique, Danemark, Pays-Bas, Royaume-Uni



Les graphiques 33 (a et b) illustrent les pays bénéficiaires des aides structurelles selon l'importance de ces dernières. Les Etats membres ayant perçu les plus hauts montants sont principalement ceux du sud de l'Europe (à l'exception de l'Irlande) (gr. 33a) tandis que les IHA implantées dans le nord sont globalement moins soutenues (gr. 33b). Les efforts nécessaires pour restructurer l'industrie sont, il est vrai, plus importants dans le sud de l'Europe que dans le nord. A l'appui de ce constat, les subsides octroyés aux pays ibériques depuis leur adhésion situent ces pays au même niveau que les autres nations du sud, pour atteindre en 1989 7,2 MECUs pour l'Espagne et 8,2 MECUs pour le Portugal. Le pays le plus soutenu au cours de la dernière décennie est l'Italie mais nous verrons dans le prochain paragraphe que l'Espagne, la France et le Portugal sont de loin les principaux pays bénéficiaires des subventions communautaires dans le cadre de la procédure 4042/89. Il convient de rappeler que le segment des conserveries par appertisation, en crise depuis quelques années sous la pression des producteurs thaïlandais (thon) et marocains (sardine), est plus développé dans ces régions et requiert un soutien public pour accompagner la reconversion de ces industries.

Enfin, de 1991 à 1993 (crédits prévus par les CCA), la CEE a décidé d'accroître encore son appui financier aux projets d'investissement relatifs à la transformation et à la commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture. Le montant des subventions pour la période est fixé à 156,3 MECUs, soit 24,8% des 629 MECUs que coûte au total l'investissement engagé par les IHA européennes (292).

Il semble intéressant désormais de considérer la participation de chacun des acteurs (secteur privé, Etats membres, Communauté) dans les seuls projets émanant des firmes halio-alimentaires dans le cadre du règlement 4042/89 (c'est-à-dire hors commercialisation et engagements existants).

#### b) Une participation des Pouvoirs Publics qui varie

La tableau 31 synthétise le programme d'investissement des IHA européennes de 1991 à 1993. Comme on l'a déjà souligné dans le point B 2), quelques pays de la CEE, dont certaines de leurs régions sont particulièrement défavorisées ou fortement dépendantes de l'activité halio-alimentaire, font l'objet de mesures préférentielles de la part de la Communauté. Sont ainsi distinguées les régions relevant de l'objectif 1 -les plus défavorisées- et celles qui

---

(292) Soulignons que 25 à 50% -selon les pays- de ce montant global concernent des engagements pris dans le cadre du règlement 355/77, à l'exception des Pays-Bas (12,5%) et du Danemark (15%).

TABLEAU 31

## PLANS DE FINANCEMENT INDICATIFS DES IHA POUR LA PERIODE 1991-1993 (CCA)

	Secteur privé		Participation nationale		Participation CEE		TOTAL	
	MECUs	%	MECUs	%	MECUs	%	MECUs	%
FRA (hors 1)	34,3	76,1	2,7	6,0	8,1	18,0	45,1	100,0
objectif 1	3,8	76,0	0,3	6,0	0,9	18,0	5,0	100,0
ESP (hors 1)	6,1	70,1	0,4	4,6	2,2	25,3	8,7	100,0
objectif 1	33,5	70,2	2,5	5,2	12,0	25,2	47,7	100,0
ITA (hors 1)	5,7	45,2	3,1	24,6	3,8	30,2	12,6	100,0
objectif 1	3,4	24,6	3,4	24,6	6,9	50,0	13,8	100,0
R-U (hors 1)	30,4	65,1	2,3	4,9	14,0	30,0	46,7	100,0
objectif 1	1,4	43,8	0,2	6,3	1,6	50,0	3,2	100,0
BEL	8,6	80,4	0,5	4,7	1,6	15,0	10,7	100,0
ALL	35,1	75,0	2,3	4,9	9,4	20,1	46,8	100,0
GRE	4,3	29,9	2,9	20,1	7,2	50,0	14,4	100,0
DAN	20,2	65,2	1,5	4,8	9,3	30,0	31,0	100,0
POR	13,0	48,9	5,3	19,9	8,3	31,2	26,6	100,0
P-B	16,6	75,1	1,1	5,0	4,4	19,9	22,1	100,0
IRL	16,0	53,3	6,0	20,0	8,0	26,7	30,0	100,0
TOTAL*	232,4	63,8	34,5	9,5	97,7	26,8	364,4	100,0

Source : Reconstitution des données d'après les CCA nationaux, DG XIV, 1990-1991

relèvent de l'objectif 5a, c'est-à-dire les autres. Il est possible de se référer à la Décision de la Commission du 11 mars 1991 (JOCE n°L99 du 19 avril 91) pour connaître la liste des régions visées par l'objectif 1. L'Espagne par exemple et l'ensemble du Portugal sont concernés par ce dernier. On doit noter également que les cinq länder de l'ex-RDA ne sont pas prévus par les CCA ; nul doute qu'elles figureront dans les prochains CCA au titre de l'objectif 1.

L'ensemble des moyens engagés par tous les acteurs s'élève à 364,4 MECUs, ce qui constitue une nette progression par rapport aux montants des années précédentes. Les pays fournissant les plus gros efforts d'investissement (de l'ordre de 50 MECUs) sont la France, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Ce ne sont pas les nations les plus compétitives dans le commerce des produits halieutiques mais ce sont celles qui présentent un tissu industriel parmi les plus étoffés en matière de traitement des produits de la mer et qui nécessitent de profondes restructurations. Vient ensuite un groupe de pays dont les prévisions avoisinent les 25 MECUs (Danemark, Irlande, Pays-Bas, Portugal et Italie). Ce groupe réunit à la fois les pays les plus compétitifs sur le plan externe et ceux dont les perspectives de développement des IHA sont les moins bonnes. Il s'agit dans un cas d'adapter l'industrie aux mutations du MSHA et, dans l'autre, de combler les déficiences structurelles de l'appareil de production. Enfin, on trouve les petits pays (Grèce et Belgique) dont les ambitions sont plus limitées quant au développement de ce secteur (même si la Grèce affiche une réelle volonté de soutenir cette branche génératrice d'emploi).

Il ressort également de ce tableau 31 une certaine hétérogénéité quant à la participation des Etats aux programmes d'investissement en cours sur le territoire national. En effet, le concours des Etats membres s'élève en termes relatifs à 20-25% pour quatre pays (Italie, Grèce, Portugal, Irlande) et à environ 5% pour les sept autres pays. Cette hétérogénéité participe de plusieurs facteurs explicatifs : les IHA peuvent, d'une part, revêtir une importance particulière dans le PNB et l'emploi (Portugal, Grèce) et, d'autre part, il existe une certaine tradition interventionniste dans certains Etats membres (Irlande, Italie).

Quant à l'appui communautaire des projets d'investissement, le taux des aides est révélateur de la stratégie suivie par l'Etat membre. Ce dernier dispose d'une relative latitude dans la politique industrielle concernant son propre territoire par le biais de ce levier communautaire qu'il peut actionner dans une plus ou moins large mesure. Le fait de réduire la participation communautaire dans le total des sommes à investir permet à cet effet de levier d'agir pour un plus grand nombre de projets. C'est notamment la stratégie adoptée par la France, la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne à l'encontre de celle de l'Italie, du Royaume-Uni ou de la Grèce. Il est frappant de constater que cette seconde façon d'opérer, qui limite le nombre des entreprises favorisées par les aides publiques, se retrouve dans les pays dont

l'industrie halio-alimentaire territoriale est parmi les moins concentrées de la CEE.

Il convient de conclure ce point en rappelant que ces investissements ne représentent qu'une partie de la formation brute de capital engagée par les IHA européennes puisque ne sont pris en considération que les programmes faisant l'objet d'un soutien des Pouvoirs Publics. Le montant global n'est connu que de manière imparfaite par les services statistiques de la Communauté (voir chapitre 2).

Enfin, on retiendra de la mise en place de ce nouveau dispositif communautaire d'aides à la transformation et à la commercialisation des produits de la mer l'effort particulier fourni par les Pouvoirs Publics en faveur du développement des segments aval de la filière pêche. Cet effort sera-t-il cependant suffisant pour pallier les déficiences structurelles du MSHA européen ?

### III - Les perspectives de développement du MSHA européen -

Ce troisième point fait office de synthèse des développements précédents relatifs à la PCP en général et à la politique industrielle appliquée aux IHA en particulier. La question majeure est de savoir si les mesures adoptées par la Communauté en concertation avec les Etats membres, ainsi que les orientations suivies, sont de nature à répondre aux mutations et aux contraintes du MSHA européen, voire global. Les éléments de réponse sont présentés succinctement sous la forme de propositions inspirées de l'analyse dynamique du MSHA européen. Il faut souligner que certaines d'entre elles sont déjà considérées au sein de la politique industrielle communautaire et quelques autres ne le sont pas faute de crédits suffisants. Mais la nature de l'intervention pourrait à notre sens être plus engagée et doubler les "tactiques d'environnement" actuellement menées par la CEE de "tactiques d'action" en agissant directement sur le comportement des firmes (293), sans que cette orientation n'exige une refonte des règlements en cours.

En premier lieu, il convient de revenir sur la question posée au début de ce point sur la nature volontaire ou subie de la politique industrielle des IHA. Selon la réponse à cette question, les chances de réussite sont plus ou moins grandes.

---

(293) Y.MORVAN 1991, *op.cit.* p.429-431.

### **A) Des contraintes ...**

En effet, pour reprendre les termes de l'analyse méso-systémique du chapitre 2, la politique industrielle peut répondre à des contraintes, auquel cas elle n'ouvre pas de perspectives autres que des ajustements de court-terme. Ces contraintes, d'ordre structurel, sont liées par exemple au problème de la raréfaction des ressources halieutiques de la CEE, à une mauvaise spécialisation à l'origine d'un déficit commercial, à l'importance du facteur régional dans certains territoires nationaux,...

### **B) ... et des opportunités ...**

Ensuite, la politique industrielle peut exploiter certains degrés de liberté et occasionner ainsi des opportunités pour les firmes halio-alimentaires européennes. Ces opportunités sont entretenues par le fait que la politique communautaire s'établit à un niveau plus proche de celui auquel les firmes évoluent. Elles concernent notamment la nette orientation de la PCP vers les segments aval de la filière (traduite par l'augmentation des aides structurelles aux IHA), la différenciation des produits encouragée par des Pouvoirs Publics qui privilégient les initiatives intégrant une dimension technique et novatrice, la relative protection des transformateurs par le biais d'une politique commerciale qui "filtre" les produits manufacturés tout en libérant peu à peu les flux de matières premières importées nécessaires à l'approvisionnement des IHA européennes,...

### **C) ... à l'origine d'une relative autonomie de développement du MSHA.**

Si les contraintes pèsent fortement sur la nature des choix politiques adoptés, les orientations affichées depuis 1989 par les instances communautaires et les nouveaux moyens engagés confèrent un certain caractère volontariste à la politique industrielle appliquée aux IHA, garant d'une relative indépendance quant aux options de développement du MSHA européen. Cette autonomie ne peut s'affirmer que par le renforcement des atouts dont disposent les industries considérées, à savoir notamment le rôle croissant de la R-D dans la stratégie des acteurs et l'implication de grands groupes industriels dont le fonctionnement répond mieux aux nouveaux impératifs de la demande (distribution et consommation). "La grande distribution a des habitudes techniques qui la rend très exigeante ; elle réclame certaines présentations et méthodes logistiques qui ne sont pas vraiment à la portée des

entreprises actuelles" (294).

C'est pourquoi la politique industrielle est devenue tellement nécessaire aux ajustements de l'industrie vis-à-vis des mutations qu'a connues l'activité d'exploitation des ressources halieutiques. "L'industrie de transformation est, comme la pêche, extrêmement hétérogène. Quelques grands groupes comme UNILEVER ou NESTLE ont les moyens d'investir (...) et puis il existe un secteur très atomisé, dont le matériel est obsolète, où une restructuration est en cours. Il faut réaliser des concentrations et les difficultés sont importantes. Il est probable que cette restructuration s'accroîtra, le secteur de la conserve est principalement concerné. Face à cette situation, il est clair que nous allons davantage vers une politique industrielle" (295). Il appert néanmoins que cette politique ne va pas suffisamment loin dans l'adoption de mesures agissant directement sur le fonctionnement du MSHA.

On a souligné l'importance prise par la formation, la recherche-développement dans la dynamique du méso-système considéré. Or, la politique industrielle ne comporte encore qu'un simple instrument de levier des investissements intégrant une innovation de procédé ou de produit. Les Pouvoirs Publics peuvent parfois se substituer partiellement aux firmes en soutenant la création d'organismes de transfert technologique ainsi que des instituts de formation spécialisée et proposer par conséquent des services collectifs aux entreprises ne disposant pas de moyens suffisants pour se doter d'une unité propre. Une partie des aides structurelles pourrait également être affectée aux projets émanant des équipementiers. Relevant d'un segment stratégique du MSHA, cette profession est en effet peu représentée dans la CEE, à l'exception de quelques pays du nord de l'Europe.

La stratégie de filière engagée par les instances communautaires passe également par le soutien de PME halio-alimentaires susceptibles de valoriser les espèces débarquées localement. Cependant, elle ne correspond pas totalement aux comportements des plus grandes firmes. L'objectif de réduction du déficit commercial trouve ainsi ses limites en ce sens que l'approvisionnement en matières premières des IHA nécessite un recours croissant aux importations. Il importe dans ces conditions de ne pas focaliser l'attention sur le marché intérieur afin d'accompagner l'insertion du MSHA dans un environnement mondialisé (exportations, accords de coopération, créations de sociétés mixtes,...). C'est pourquoi, outre l'aide apportée aux PME, une concertation avec les grands groupes doit trouver sa place dans la définition d'une politique industrielle visant le développement des IHA.

---

(294) J.J.MENILLO 1991 intervention au Forum organisé par le Crédit Coopératif "Quel avenir pour les pêches européennes ?", Paris, 26 septembre 1991, p.52.

(295) F.BENDA 1991, DG XIV, intervention au Forum du Crédit Coopératif, *op.cit.* p.57.

Une politique "à double étage" pourrait ainsi très bien naître de l'application du principe de subsidiarité. Certains segments feraient l'objet d'un suivi par des programmes nationaux (comme c'est le cas dans le cadre du règlement 4042/89) tandis que les groupes de dimension européenne, voire globale, seraient encadrés directement au niveau communautaire. A l'appui de cette proposition, on peut citer le cas du groupe français EURONATURE, dont la filiale SEATIDE INTERNATIONAL gère actuellement les intérêts d'une vingtaine de filiales en Europe (France, Irlande, Pays-Bas, Espagne, Angleterre) dans le domaine du négoce, du mareyage et de la transformation des produits de la mer. L'expérience de ce groupe montre que le déficit commercial de la CEE est notamment imputable au négoce mais que ce dernier constitue également un moyen de pénétrer de nouveaux marchés ; une filiale de ce groupe a par exemple passé des accords avec des partenaires polonais et russes pour acheter des matières premières mais aussi pour préparer des investissements sur place et y commercialiser des produits transformés (296).

Enfin, certaines critiques sont émises à propos de l'aspect régional de la politique industrielle communautaire des IHA. Elles concernent les critères de sélection des régions retenues au titre de l'objectif 1. "En effet, plusieurs régions d'Europe peuvent être placées sur la liste numéro un de celles dont l'économie est faible" (297). Cette assertion fait allusion au déséquilibre existant entre le nord et le sud de l'Europe quant aux zones bénéficiant de mesures préférentielles : certaines, peu concernées traditionnellement par la présence d'une industrie de transformation des ressources halieutiques -telles que la Corse- sont incluses dans cet objectif alors que d'autres, dont les alternatives en terme d'emploi sont peu nombreuses, ne le sont pas. Une politique régionale plus adaptée à la localisation et aux enjeux des IHA mériterait à cet égard de faire l'objet d'un examen approfondi.

---

(296) Produits de la Mer n°15, septembre-octobre 1992, interview de G.GUENOUM, directeur général de SEATIDE France, p.10-11.

(297) M.LANGSTRAAT 1991, Président du Comité Consultatif de la Pêche, intervention au Forum du Crédit Coopératif sur l'avenir des pêches européennes, op.cit. p.56.

## Conclusion du chapitre 5

Ce chapitre a essentiellement traité du principal vecteur par lequel se réalise le processus d'intégration européenne, celui des politiques économiques. Relativement au secteur étudié, ces politiques se résument de plus en plus aux instruments prévus par la Politique Commune des Pêches destinée à couvrir désormais tous les segments de la filière des produits de la mer. La question sous-tendue par un tel examen se référait à la fois à l'opportunité et aux incidences des choix institutionnels adoptés, eu égard au contexte d'internationalisation qui caractérise le fonctionnement du MSHA (cf chapitres précédents).

On a ainsi tenté de démontrer que l'intégration européenne appliquée aux industries halio-alimentaires contribue à réguler, à défaut d'infléchir, la tendance à la pénétration croissante des marchés communautaires. Cet encadrement se traduit notamment par des relations internationales conçues de plus en plus dans un cadre conventionnel depuis notamment l'avènement du nouveau régime juridique de l'exploitation des ressources halieutiques en 1976. L'accès aux zones de pêches extérieures, nécessaire au maintien en activité des pêches et des IHA européennes est contractualisé (achats de droits de pêche, création de sociétés mixtes). De la même manière, la politique commerciale échappe en partie aux négociations du GATT en ce sens que l'accès au marché communautaire fait l'objet d'accords commerciaux conclus avec la plupart des pays partenaires de la CEE.

Toutes les mesures adoptées par la Communauté depuis quelques années concourent au développement des IHA communautaires, privilégié par rapport à une activité de capture en crise (surcapacités de production, ressources territoriales peu abondantes et inadaptées à une demande spécifique croissante).

L'intégration européenne a également résidé dans l'extension et l'adaptation des instruments de la PCP aux nouveaux pays membres en 1986. Cet élargissement de la CEE a modifié dans une large mesure les comportements des acteurs du MSHA européen, en particulier dans leur dimension commerciale. Alors que l'Espagne faisait figure de pays concurrent avantage par l'élimination des obstacles aux échanges vis-à-vis de ses nouveaux partenaires de l'Union douanière, il est apparu que ce pays représentait avant tout un marché très porteur pour les professionnels implantés dans les autres Etats membres de la CEE.

Enfin, l'avenir du MSHA européen est un sujet qui préoccupe de plus en plus les instances communautaires au point de se doter des premiers éléments d'une politique industrielle destinée exclusivement aux IHA. Compte tenu des enjeux et des mutations en

cours dans ce secteur, une politique plus audacieuse mériterait de prolonger ces premières mesures dans le sens d'un engagement plus actif au sein du tissu industriel. Des services tels que la recherche-développement et la formation apparaissent ainsi déterminants pour asseoir une meilleure compétitivité à l'échelle globale.

## CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE

La croissance marquée des échanges de produits halio-alimentaires procède d'une nette mutation des IHA en Europe et dans le monde. Guidées par la nécessité ou par un choix stratégique, les firmes halio-alimentaires implantées dans la CEE importent pour produire et éventuellement réexporter. La spécialisation européenne en matière de transformation des produits halieutiques s'inscrit désormais dans un processus de mondialisation des IHA et relève de moins en moins d'une dotation factorielle en ressources halieutiques.

De manière plus ou moins contrainte, les instances communautaires ont dû développer des moyens d'intervention afin d'accompagner le processus de spécialisation de l'appareil territorial de transformation. Le transfert des compétences des Etats membres vers la Communauté dans le domaine de la pêche et de ses industries dérivées, induit par une intégration européenne plus affirmée qu'auparavant, a favorisé cette intervention.

La Politique Commune des Pêches, grâce à un effort des Pouvoirs Publics sans cesse accru et nettement engagé vers les segments aval du MSHA, confère actuellement à la Communauté une réelle possibilité d'orienter le développement de ces industries en Europe. Outre le concours financier de la CEE aux firmes halio-alimentaires qui souhaitent investir, cette possibilité se traduit surtout par un recours croissant aux conventions bilatérales pour définir le cadre des relations économiques internationales.

Cependant, l'action communautaire reste marquée par une certaine défiance à l'égard d'une politique industrielle susceptible d'affecter le jeu concurrentiel des IHA. Il est ainsi possible d'envisager une relative immixtion des Pouvoirs Publics dans la prestation de services collectifs tels que la formation ou la recherche-développement, vecteurs-clés de la dynamique du MSHA.

## CONCLUSION GENERALE

A l'issue de l'analyse des industries de transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture en Europe, il semble que le terme de *mutation* soit le mieux à même de qualifier les changements intervenus dans le fonctionnement du MSHA. Le processus de spécialisation des IHA est en effet étroitement lié à l'apparition de nouveaux facteurs.

### **A) La spécialisation : résultat de l'histoire, de l'industrialisation et de la mondialisation**

La transformation des produits de la mer est avant tout caractérisée par la nature de la matière première utilisée et le mode de traitement qui lui est associé. L'exploitation des pêcheries de mer du Nord à partir du XI<sup>e</sup> siècle et la découverte de quelques procédés majeurs concernant la conservation des aliments en Europe ont impulsé l'essor de cette activité sur ce territoire. La spécialisation apparaît donc d'abord comme une résultante de hasards historiques qui, dans le cas considéré, prennent la forme d'une ressource primaire accessible et d'inventions ponctuelles relatives au mode de transformation des denrées.

Ensuite, le passage d'une activité artisanale à celle d'un traitement industriel des produits halieutiques a décrit une évolution relativement continue depuis la Seconde Guerre

mondiale (298). En revanche, les comportements des acteurs du MSHA, voire les acteurs eux-mêmes, se sont profondément renouvelés en moins d'une décennie. La modification des contraintes et des opportunités en amont et en aval de l'activité considérée a régénéré le tissu industriel halio-alimentaire.

D'une part, ces contraintes ont résidé dans l'impossibilité de pourvoir aux approvisionnements en matières premières des firmes concernées sur la base des seules ressources territorialement disponibles. Depuis la fin des années 1970 et l'appropriation par l'Etat côtier des espèces vivant dans les eaux relevant de sa juridiction, les pays communautaires ont perdu un fort potentiel de captures. Les zones dévolues aux pêcheurs européens ainsi restreintes se sont rapidement avérées pleinement exploitées, voire surexploitées. Certaines mesures institutionnelles relatives à la conservation des espèces ont donc été adoptées au début des années 1980 par les Pouvoirs Publics afin de réguler l'effort de pêche. Elles n'ont cependant pas produit leur effet suffisamment tôt et les firmes halio-alimentaires européennes ont dû recourir de façon croissante aux ressources halieutiques des pays tiers. Ce recours s'est effectué soit par un redéploiement international des unités de pêche assorti d'une délocalisation à l'étranger des usines de traitement, soit par des importations massives de biens intermédiaires. Par conséquent, la spécialisation territoriale de l'appareil de production communautaire apparaît de moins en moins liée aux produits dérivés des espèces pêchées localement et de plus en plus générée par le processus multi-dimensionnel de mondialisation.

D'autre part, la réorganisation des circuits de commercialisation en aval de l'activité a dicté de nouvelles exigences aux acteurs du MSHA. Des réseaux de distribution se sont constitués et leurs structures se sont graduellement concentrées. La majorité des produits de la mer est désormais écoulee auprès des consommateurs finals par le biais des grands magasins à succursales (*via* leurs centrales d'achat), celui de *freezer-centers* ou encore celui de la restauration hors foyer (restaurants d'entreprises et autres collectivités). La dérive des formes de la concurrence vers des structures de marchés de type oligopsonique, conjuguée à la relative déconnexion des deux premiers maillons de la filière (production et transformation), ont incité de nouveaux entrants à s'impliquer dans cette activité caractérisée par une croissance soutenue de la demande. En raison de synergies évidentes avec la transformation des produits halieutiques, de grandes entreprises issues des Industries Agro-Alimentaires ont rejoint les firmes "géantes" diversifiées dans ce secteur depuis déjà quelques décennies ainsi qu'une frange concurrentielle composée de PME. La présence de rendements d'échelle croissants, induite par une sophistication des techniques de traitement et par le processus

---

(298) D.CHARNEAU, *op.cit.* p.359-360.

d'intégration en Europe, a favorisé un mouvement de concentration et de recomposition industrielles au sein de l'espace communautaire.

### **B) La spécialisation déterminée par le contexte institutionnel**

Dans le même temps, des opportunités sont apparues pour le MSHA. Créées par les entreprises elles-mêmes ou par le contexte politique, elles ont imprimé une nouvelle dynamique au fonctionnement des industries étudiées.

Une phase de "tertiarisation" des activités a ainsi succédé ou accompagné le processus d'industrialisation. Les stratégies déjà éprouvées par les nouveaux acteurs du méso-système dans le domaine des innovations de procédés et de produits ont gagné l'ensemble des industriels. Des organismes prestataires de services (formation, recherche, bureaux d'études, agences publicitaires,...) ont ainsi étayé l'action de ces derniers quand les fonctions proposées n'étaient pas purement internalisées par les firmes. Cette phase a coïncidé avec l'adoption de nouveaux comportements alimentaires de la part des consommateurs finals (plats préparés, portionnage individuel,...) à l'origine d'une différenciation des produits halio-alimentaires.

Ces changements se sont déroulés dans un contexte d'intégration croissante des Etats au sein d'une Communauté économique élargie à deux pays producteurs importants dans le domaine de la transformation des produits de la mer. Cette intégration s'est affirmée par un transfert des compétences au niveau supranational et l'adoption de politiques communes abordant tous les aspects de la valorisation des ressources halieutiques. La mise en oeuvre d'une politique industrielle appliquée aux IHA ainsi que la contractualisation des relations économiques avec les pays tiers (politique commerciale, accès aux ressources externes, coopération internationale,...) ont par conséquent fourni quelques degrés de liberté aux acteurs du méso-système et ont contribué à orienter certains de leurs comportements. Le processus de spécialisation se définit ainsi également comme le produit de l'intervention des Pouvoirs Publics.

### **C) La spécialisation et ses enjeux**

Dans le prolongement d'une base historique de naissance des industries, le résultat de la confrontation entre l'action internationalisée des firmes et l'encadrement institutionnel au sens large, défini dans un cadre national ou supranational, forge donc la spécialisation des IHA européennes et, partant, l'identité du MSHA au sein de l'espace communautaire.

La globalisation des contraintes et des enjeux du développement de ces industries atténue cette identité. Néanmoins, le transfert des décisions des Etats membres vers les instances communautaires favorise une dynamique -sinon auto-entretenu du moins régulée- propre au MSHA européen, en ce sens que les mesures adoptées au niveau supranational sont plus proches, par rapport à un Etat isolé, de celui auquel les firmes opèrent. Cette relative autonomie se trouve favorisée par la multiplication des investissements directs croisés entre pays membres et la faible pénétration des IHA par des capitaux extérieurs. L'action conjuguée des firmes et des Pouvoirs Publics a donc permis de développer certaines propriétés dans le fonctionnement des industries qui constituent autant de barrières à l'entrée pour les investisseurs extérieurs.

Il convient, avant de clore l'analyse, de relativiser l'ensemble de la contribution à l'interprétation du processus de spécialisation internationale. Ce dernier est envisagé dans ce document sous l'angle d'un équilibre partiel et non général. Les choix de spécialisation font référence à des alternatives entre les différents segments constitutifs du MSHA (la transformation et la production, les différents modes de traitement entre eux,...). Or, ils impliquent dans la réalité des orientations de nature plutôt macro-économique, situant ces choix depuis l'extraction des ressources primaires jusqu'à la production de biens manufacturés à fort contenu technologique, tels que ceux issus du fonctionnement des industries électroniques par exemple. Cependant, il s'avère que les stratégies des acteurs impliqués dans le MSHA (celles des entreprises comme celles des Pouvoirs Publics) relèvent souvent de considérations effectuées à un niveau méso-économique, justifiant cette référence à un équilibre partiel.

Quant aux voies de recherche susceptibles de prolonger la présente contribution, elles peuvent concerner de nombreux thèmes car cette dernière représentait une base de réflexion pour une activité peu investie par les chercheurs en sciences humaines. Parmi ces thèmes, nous n'en retiendrons que quelques-uns. On a noté que le développement des IHA en Europe et dans le monde se fonde de plus en plus sur un encadrement professionnel axé sur la prestation de services. Il semblerait porteur dans ce contexte d'engager un travail de recherche sur la prise en compte de l'investissement immatériel par les acteurs du MSHA. En effet, si le volet tertiaire a assez peu retenu l'attention des décideurs lors de la définition d'une politique industrielle appliquée à la transformation des ressources halieutiques, il peut exister au niveau national des moyens d'intervention qu'il conviendrait de développer au sein de la Politique

Commune des Pêches (299). Par ailleurs, il reste à améliorer la connaissance économique des différents acteurs du MSHA pour en comprendre la dynamique. Celle qui concerne les circuits de commercialisation des produits halieutiques serait notamment d'un grand intérêt. L'ensemble des organismes participant à la fourniture de services désormais nécessaires au développement du MSHA mériterait encore une attention toute particulière.

Enfin, une interprétation plus fine des relations économiques internationales devrait sous-tendre toute recherche appliquée à l'exploitation des ressources halieutiques.

---

(299) En France, un dispositif financé conjointement par l'Etat et les régions prévoit un concours financier à l'investissement immatériel des entreprises (les Fonds Régionaux d'Aide aux Investissements Immatériels ou FRAII) ; A.BARLIER, DGAL, com. pers. le 3 mars 1992.

## BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES ET MANUELS

ADEFI 1985 "L'analyse de filière" Economica, Paris, 147 p.

ARENA R., DE BANDT J., BENZONI L., ROMANI P.M., sous la dir. de, 1988 "Traité d'économie industrielle", Economica, Paris, 965 p.

BAHWATTI J. (Ed.) 1982 "Import Competition and Response", NBER, The University of Chicago Press, Londres, 410 p.

BAIN J.S. 1966 "Barriers to New Competition", Harvard University Press.

BALASSA B., BAUWENS L. 1988 "Changing Trade Patterns in Manufactured Goods : an Econometric Investigation", North-Holland Publishers, Amsterdam, 201 p.

BALASSA B. et WILLIAMSON J. 1987 "Les réussites du Sud-Est Asiatique dans le commerce mondial", Economica (Trad. fr. 1989), 135 p.

BALASSA B. (éd.) 1975 "European Economic Integration" North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 415 p.

BALASSA B. 1967 "Trade Liberalization among Industrial Countries", Mc Graw-Hill, New-York, 251 p.

BALASSA B. 1961 "The Theory of Economic Integration", G.Allen & Unwin, Londres.

BALDWIN R.E. & Alii 1965 "Trade, Growth and the Balance of Payments", R.Mac Nally, Chicago.

BASLE M. et Alii 1988 "Histoire des pensées économiques" 2 tomes, Sirey, Paris 373 p.; 557 p.

BOURGUINAT H. (sous la dir. de) 1982 "Internationalisation et autonomie de décision. Repères pour les choix français" Economica, Paris, 562 p.

BOURGUINAT H. 1961 "Espace économique et intégration européenne" SEDES Paris, 343 p.

BUCKLEY P., CASSON M. 1976 "The Future of the Multinational Enterprise", Mc Millan Press, Basingstoke et Londres.

BURGENMEIER B., MUCCHIELLI J.-L. (Eds) 1991 "Multinationals and Europe 92. Strategies for the Future", Routledge, New York, 247 p.

BYE M., DESTANNE DE BERNIS G. 1987 "Relations économiques internationales", Dalloz (5ème éd.), Paris, 1336 p.

CASSARD J.-L. et Alii 1980 "Histoire de la Bretagne et des pays Celtiques de 1789 à 1914", Skol Vreizh, 260 p.

CASSON M. 1987 "The Firm and the Market", Basil Blackwell Ltd, Oxford, 283 p.

- CHAMBERLIN E.H. 1932 "The Theory of Monopolistic Competition" Cambridge University Press, Cambridge ; trad. fr. 1953, PUF.
- DE BANDT J., HUGON P. (sous la dir. de) 1988 "Les Tiers Nations en mal d'industrie", CERNEA, Economica, Paris, 335 p.
- DUNNING J.H., ROBSON P. (Eds) 1988 "Multinationals and the European Community", Basic Blackwell, Oxford.
- DUNNING J.H., USUI M. (eds) 1987 "Structural Change. Economic Interdependence and World Development" Proceedings of the 7th world congress of the International Economic Association, Madrid, Mac Millan Press, Londres, 376 p.
- DUNNING J.H. (éd.) 1985 "Multinational Enterprises. Economic Structure and International Competitiveness", Wiley, Genève, 443 p.
- DUNNING J.H. and PEARCE R.D. 1981 "The World's Largest Industrial Enterprises", Gower, Westmead, 164 p.
- DUNNING J.H. 1981 "International Production and the Multinational Enterprise", G.Allen & Unwin, Londres.
- ESCOFIER B., J.PAGES 1990 "Analyses factorielles simples et multiples", Dunod (2nde éd.), Paris, 267 p.
- FMI 1990 "Manuel de la balance des paiements", 4ème édition.
- GEROSKI P.A. 1989 "1992 Myths and Realities", Centre for Business Strategy, London Business School, Londres.
- GILLY J-P. (sous la dir. de) 1991 "L'Europe industrielle horizon 93", Notes et Etudes Documentaires n°4926-27, La Documentation Française, Vol.1 *Les groupes et l'intégration européenne*, 171 p.
- GOURLAOUEN J-P. 1986 "Economie", Vuibert, Paris, 403 p.
- GUIFFRE P. 1990 "Les produits de la mer", Economica, coll. Cyclope, Paris, 145 p.
- HELPMAN E. and KRUGMAN P.R. 1989 "Trade Policy and Market Structure", MIT Press, Cambridge, 191 p.
- HELPMAN E. and KRUGMAN P.R. 1986 "Market Structure and Foreign Trade", MIT Press, Cambridge, 2ème éd., 271 p.
- HUMBERT M. (coord.) 1990 "Investissement international et dynamique de l'économie mondiale", Economica, Paris, 645 p.
- HYMER S.H. 1976 "The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment", MIT Press, Cambridge.
- JACQUEMIN A. 1984 "European Industry: Public Policy and Corporate Strategy", Clarendon Press, Oxford.
- JACQUEMIN A. 1979 "Economie industrielle européenne", Dunod (2ème éd.), Paris.
- JOFFRE P., KOENIG G. 1986 "Stratégie d'entreprise: antimanuel", Economica, Paris.
- JONES R.W., KENNEN P.B. (Eds) 1984 "Handbook of International Economics", North Holland Publ., vol.1, Amsterdam.
- JUNQUEIRA LOPES R. 1989 "L'économie des ressources renouvelables", Economica, Paris.

- LAFAY G., HERZOG C. avec STEMITSIOTIS L. et UNAL D. 1989 "La fin des avantages acquis", CEPII, Economica, Paris.
- LAFAY G. 1979 "Dynamique de la spécialisation internationale", CEPII, Economica, Paris.
- LAUSSEL D., MONTET C. 1989 "Commerce international en concurrence imparfaite", Economica, Coll. *Approfondissement de la connaissance économique*, Paris, 200 p.
- LEIGH M. 1983 "European Integration and the Common Fisheries Policy", Croom Helm, Londres & Canberra, 228 p.
- LEMOIGNE J-L. 1984 "La théorie du système général - théorie de la modélisation", PUF (3ème éd.), Paris, 320 p.
- LINDER B. 1961 "An Essay on Trade and Transformation", J. Willey & sons, New York.
- LINDERT P.H. 1989 "Economie internationale", Economica (8ème éd.), Paris, 880 p.
- LIPSEY G. 1970 "The Theory of Customs Unions : A General Equilibrium Analysis", Londres.
- MACHLUP F. 1977 "A History of Thought on Economic Integration", Mc Millan Press, Londres, 323 p.
- MAILLET P., ROLLET P. 1988 "Intégration économique européenne : théorie et pratique", Nathan, coll. *Sup/Eco*, Paris.
- MATHIS J., MAZIER J., RIVAUD-DANSET D. 1988 "La compétitivité industrielle", Dunod, Paris.
- MEADE J.E. 1955 "The Theory of Customs Unions", North Holland Publ., Amsterdam.
- MICHALET C-A. (sous la dir. de) 1984 "L'intégration française dans l'économie mondiale", Economica, Paris, 214 p.
- MICHALET C.-A. 1982 "Multinationales européennes et investissements croisés", Economica, Paris.
- MORVAN Y. 1991 "Fondements d'économie industrielle", Economica, Paris (2ème édition), 639 p.
- MUCCHIELLI J-L. 1988 "Principes d'économie internationale", Economica, Paris, 369 p.
- MUCCHIELLI J-L. 1985 "Les firmes multinationales. mutations et perspectives", Economica, Paris.
- MULLER J., OWEN N. 1984 "Economic Effects of Free Trade in Manufactured Products Within the EEC", Mimeo, Berlin.
- OCDE 1989 "Stimulants et obstacles à l'investissement : effets sur l'investissement direct international", OCDE Paris, 76 p.
- OMAN C. 1984 "Les nouvelles formes d'investissement dans les pays en développement" Centre de Développement de l'OCDE, Paris, 153 p.
- OMAN C. (éd.) 1984 "Les nouvelles formes d'investissement - Les perspectives nationales" Centre de Développement de l'OCDE, Paris, 281 p.
- PELKMANS J. 1984 "Market Integration in the European Community", Nijhoff Publishers, La Haye.
- PORTER M.E. 1990 "The competitive Advantage of Nations", Free Press, New York.
- PORTER M.E. 1982 "Choix stratégiques et concurrence", Economica, 421 p.

- REVERET J-P. 1991 "La pratique des pêches", L'Harmattan, coll. Environnement, 198 p.
- RICARDO D. 1817 "Des principes de l'économie politique et de l'impôt", Flammarion, coll. Champs, Paris, trad. fr. 1977, 379 p.
- ROBINSON E.A.G. (Ed.) 1960 "The Economic Consequences of the Size of Nations", Mac Millan, Londres.
- ROBINSON J. 1933 "The Economics of Imperfect Competition", Cambridge.
- ROBSON P. 1987 "The Economics of International Integration", Allen & Unwin (3ème éd.), Londres, 285 p.
- ROLLET P. 1987 "Spécialisation internationale et intégration européenne", Economica, Paris, 155 p.
- RUGMAN A.M. 1981 "Inside the Multinationals - The Economics of Internal Markets", New York Columbia University Press, New York, 179 p.
- SAMUELSON P-A. 1968 "L'Economique", A.Colin, coll. U, Paris, 2 tomes 1149 p.
- SCITOVSKY T. 1958 "Economic Theory and western Europe Integration", Stanford University Press, London.
- SCHRANK W.E., ROY N. (Eds) 1991 "Econometric Modelling of the World Trade in Groundfish", Kluwer Academic Publ., Copenhagen.
- STIGLER G.J., BOULDING K.E. (ed.) 1952 "Readings in Price Theory", R.D. Irwin, Chicago (Ill.) Homewood, 530 p.
- TEECE D.J. 1976 "The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer", Ballinger Publishing Company, Cambridge, 129 p.
- TINBERGEN J. 1954 "International Economic Integration", Elsevier, Amsterdam.
- VANEK J. 1963 "The Natural Resource Content of United States Foreign Trade 1870-1955", MIT Press, Cambridge.
- VINER J. 1950 "The Customs Union Issue", Carnegie Endowment for International Peace, New-York.
- VERNON R. (Ed.) 1970 "The Technology Factor in International Trade", NBER, Columbia University Press, New York.
- WICKHAM S. 1987 "L'économie mondiale", Coll. Que sais-je? PUF (2nde éd.), Paris.
- WILLIAMSON O.E. 1987 "Antitrust Economics", Basil Blackwell, Oxford, 363 p.
- WILLIAMSON O.E. 1985 "The Economic Institutions of Capitalism", Mc Millan Press, New-York, 450 p.

#### **RAPPORTS ET ETUDES SCIENTIFIQUES, THESES ET MEMOIRES**

- AUQUIER A. 1977 "Industrial Organization in an Opening Economy: French Industry and the Formation of European Common Market", Ph.D. Dissertation, Harvard University.
- BOUDE J-P. 1986 "Les effets économiques induits par les activités de pêche artisanale en Basse-Normandie", ENSAR, Rennes, 181 p.
- CHARNEAU D. 1989 "La dynamique de la filière française du thon depuis 1945. Internationalisation et compétitivité", Thèse de doctorat ès sciences économiques, Université de Bordeaux I, 470 p.

- CUDENNEC LE BOZEC A. 1989 "L'organisation des marchés des produits de la pêche dans la CEE", Thèse pour le doctorat en droit -U.B.O. Brest- 904 p.
- FAOLAIN S.O. 1988 "The Economics of the Fish Processing Industry", M. Sc. Dissertation, Dep. of Statistics, Trinity College, Dublin.
- GLOAGUEN Y. 1991 "Hormone de croissance et rentabilité en trutticulture", Mémoire du DAA Halieutique, ENSAR, 40 p.
- GUILLOTREAU P. 1989 "La valorisation des produits de la mer. Le cas lorientais", mémoire du DEA Economie industrielle et échanges mondiaux, Université de Rennes I, 132 p.
- GUILLOU A., L'HOSTIS D. 1981 "La Valorisation des espèces industrielles dans les ports de pêche français et profils des principales pêches industrielles mondiales", INRA Economie, Nantes, 105 p.
- HUMBERT M. (Sous la dir. de) 1978 "Théorie de l'échange international", Centre de développement, Documents de recherche, Université de Rennes I, 141 p.
- IFREMER, ENA, NAVFCO 1989 "La mer. hommes. richesses. enjeux", IFREMER (éd.), 2 tomes, 655 p. et 590 p., Paris.
- IFREMER 1985 "Valorisation des produits de la mer", IFREMER-SDA, document non publié, 347 p.
- KINADJIAN L. 1990 "Les industries halio-alimentaires en Espagne et au Portugal. Structures et stratégies", Mémoire du DAA halieutique, ENSAR, Rennes, 45 p.
- RUIGROK W., VAN TULDER R. 1991 "Cars and Complexes : Globalisation versus Global Localisation Strategies in the World Car Industry", C.E.C., Fast Programme, 257 p.
- TANQUEREL P. 1990 "Structures et stratégies des industries agro-alimentaires liées à la transformation des produits de la mer en Grande-Bretagne à l'aube du Grand Marché Unique de 1993", Mémoire du DEA Economie Industrielle et Echanges Mondiaux, Université de Rennes I, 97 p.
- TROEL J-L. 1978 "Contribution à l'analyse de la stratégie des groupes internationaux dans le secteur des produits de la mer et de l'aquaculture", 2 tomes, mémoire de fin d'études ENTIAA, Nantes, 106 p.; 141 p.
- VERQUIEREN C. 1992 "Produits de la mer. commerce extérieur de la CEE. barrières tarifaires et non tarifaires", Mémoire de Maîtrise ès Sciences Economiques, Rennes I, 40 p.

#### **ARTICLES THEORIQUES ET COMMUNICATIONS**

- ABD-EL-RAHMAN K.S. 1987 "Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes dans l'explication des échanges croisés des produits similaires", Revue d'Economie Politique n°2, mars-avril 1987, pp 165-192.
- AOKI M. 1986 "Horizontal versus vertical information structure of the firm", The American Economic Review n°76.
- AQUINO A. 1978 "Intra-industry trade and inter-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures", Weltwirtschaftliches Archiv n°2.
- ARENA R. 1988 "Approches théoriques et économie industrielle", in ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P-M., *op.cit.* p. 100-127.
- ARMINGTON P.S. 1969 "A theory of demand for products distinguished by place of production", International Monetary Fund Staff Papers, Vol.XVI, p. 159-178.

- AUJEAN M. 1988 "Evaluation des économies d'échelle pouvant résulter de l'achèvement du Marché Intérieur", in rapport CEC, *op.cit.*, chapitre 9.
- BALASSA B. 1975 "Etude sur l'Afrique de l'Ouest - Explication des concepts" in PUSSEL G. et MONSON T. Incitations et coûts réels en Côte d'Ivoire Annexe D, BIRD, 16 p.
- BALASSA B. 1963 "European integration : problems and issues", The American Economic Review, Vol.53, p.175-184.
- BECUWE S. 1988 "Les déterminants macroéconomiques du commerce intra-branche de la France: une approche de long terme (1850-1980)", CNRS Paris, 23 p.
- BENZONI L., QUELIN B. 1988 "La concurrence oligopolistique : dynamique et instabilité", in ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P-M., *op.cit.* p. 478-501.
- BERTHELEMY J-C. 1984 " La DIPP, une note ricardienne", Revue d'Economie Politique.
- BHAGWATTI J. 1982 "Shifting comparative advantage, protectionist demands and policy response", in J.H.BHAGWATTI (Ed.), *op.cit.* p. 153-195.
- BHAGWATTI J. 1965 "On the equivalence of tariffs and quotas", in R.E. BALDWIN & Al., *op.cit.*
- BOURGUINAT H. 1990, préface à l'ouvrage publié à l'initiative de M.HUMBERT, *op.cit.* p. I-VII.
- BRANDER J. 1981 "Intra-industry trade in identical commodities", Journal of International Economics n°11, p. 1-14.
- BROUSSEAU E. 1989 "L'approche néo-institutionnelle de l'économie des coûts de transaction", Revue française d'économie n°4, automne 1989, p. 123-166.
- CANTWELL J. 1988 "The reorganisation of European industries after integration : selected evidence on the role of multinational enterprise activities", in J.DUNNING & P.ROBSON (Eds), *op.cit.*
- CASSON M., préface à l'ouvrage de RUGMAN A.M., 1981, *op.cit.* p. 15-21.
- CAVES R., PORTER M.E. 1977 "From entry barriers to mobility barriers", Quarterly Journal of Economics, mai 1977.
- CHARBIT C., RAVIX J-T., ROMANI P-M. 1991 "Sous-traitance et intégration industrielle européenne", in Revue d'Economie Industrielle n°55, p. 178-189.
- COASE R.H. 1937 "The nature of the firm", repris in G.J.STIGLER & K.E.BOULDING (Eds) 1952, *op.cit.* p.331-351.
- DE BANDT J. 1988 "La filière comme méso-système", in ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P-M., *op.cit.* p. 242-249.
- DE BANDT J., HUMBERT M. 1985 "Les filières de production ou la méso-dynamique industrielle dans l'analyse des relations nord-sud", Cahiers du CERNEA n°16, juin 1985.
- DELAPIERRE M. et ZIMMERMAN J-B. 1987 "Les complexes industriels transnationalisés", Cahiers d'Economie Mondiale n°2 (Tome 1), Juillet-Décembre 1987, Rennes, p. 113-123.
- DELAPIERRE M. 1984 "La dimension productive : la structure des investissements directs", in C-A.MICHALET, *op.cit.* chap.2 p.79.

DUCROS B. 1985 "Coûts comparés et concurrence internationale", in Croissance, échanges et monnaie en économie internationale, Mélanges en l'honneur de J.WEILLER, Economica, Paris, p. 266-284.

ENCAOUA D., JACQUEMIN A. 1982 "Organizational efficiency and monopoly power : the case of french industrial groups", European Economic Review n°19, septembre 1982.

FONTAGNE L. 1990 "Echange international de biens intermédiaires : le point sur la question", conférence pour le CERETIM, Rennes, Novembre 1990, 57 p.

FONTAGNE L. 1984 "La notion de produit-système et la DIPP dans l'industrie automobile", Revue d'Economie Politique.

GAUSSENS O., PHAN D-L. 1989 "Avantage comparatif et performance dans le commerce international des produits différenciés", in D.LAUSSEL et C.MONTET (dir.), *op.cit.* p. 37-57.

GILLY J-P. 1989 "Les groupes industriels et financiers. Mode d'organisation et déploiement stratégique", Revue d'Economie Industrielle n°47, numéro spécial *Les groupes industriels et financiers*.

GORDON H.S. 1954 "The economic theory of a common property resource", Journal of Political Economy, p. 124-142.

GRAHAM E. 1978 "Transatlantic investment by multinational firms : a rivalistic phenomenon ?", Journal of Post Keynesian Economics n°1, Vol.1.

HANAUT A. 1987 "La sous-traitance internationale : essai de formalisation en termes de systèmes de prix de production", Cahiers d'Economie Mondiale n°2 (Tome 1), Juillet-Décembre 1987, Rennes, p. 55-67.

HELG R., RANCI P. 1988 "Economies d'échelle et intégration de l'économie européenne : le cas de l'Italie", in rapport CEC, *op.cit.*, chapitre 4.

HUFBAUER G.C. 1970 "The impact of national characteristics and technology on the commodity composition of trade in manufacture goods", in R.VERNON 1960, *op.cit.* p.145-231.

HUMBERT M. 1990 "Systemic competition of firms and nations in oligopolies. A french view on Michael Porter's last book", communication à la Conférence internationale Merger Oligopoly and Trade, Aix-en-Provence, 21-22 juin 1990, 21 p.

HUMBERT M. 1989 "Investissement international et dynamique de l'économie mondiale", communication au colloque du GRECO, Saint-Malo, juin 1989, 22 p.

HUMBERT M. 1988 "De l'oligopole à la concurrence systémique", Document GERDIC et Cahiers de l'ISMEA, 16 p.

HUMBERT M. 1988 "Analyse systémique de l'espace industriel mondial", Cahiers d'Economie Mondiale, Tome 2, Vol. 1, GERDIC, Rennes, janvier-juin 1988.

HUMBERT M. 1984 "Contourner la segmentation territoriale des branches", ADEFI-GRECO, Région et politique industrielle, Economica, Paris, p. 53-60.

HUMBERT M. 1983 "Quelle politique industrielle nationale face à l'économie mondiale ?", Revue d'Economie Industrielle n°23, 1er trimestre 1983, p. 149-161.

JOFFRE P. 1987 "L'Economie des Coûts de Transaction", in *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise* Economica coll. gestion, p. 83-102.

JONES R.W., NEARY P. 1984 "The positive theory of international trade", in R.W.JONES & P.B.KENNEN, *op.cit.* p. 1-62.

- KRUGMAN P.R. 1982 "Trade in differentiated products and the political economy of trade liberalization", in J.BHAGWATTI (ed.), *op.cit.* p. 197-221.
- LANCASTER K.J. 1975 "Socially optimal product differentiation", The American Economic Review, septembre 1975, p. 567-585.
- LAFAY G. 1990 "Intégration européenne et structuration de l'espace économique mondial", Conférence pour le CERETIM, Rennes, décembre 1990.
- LAFAY G. 1990 "La mesure des avantages comparatifs révélés", Colloque GERDIC, Rennes, janvier 1990, 23 p.
- LAGANIER J. 1988 "Le système productif et ses représentations", in ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P-M., *op.cit.* p.182-191.
- LASSUDRIE-DUCHENE B. 1990 "Fondements monopolistiques des avantages comparatifs", avant-propos des Cahiers d'Economie Mondiale n°2, Vol.4, juillet décembre 1990, p. 2-5.
- LASSUDRIE-DUCHENE B. 1983 "La segmentation internationale des processus productifs", Les Cahiers Français n°212, juillet-septembre 1983.
- LASSUDRIE-DUCHENE B. 1982 "Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale", in H.BOURGUINAT (dir.), *op.cit.*
- LASSUDRIE-DUCHENE B. 1979, *préface* à l'ouvrage de G.LAFAY, 1989, *op.cit.* p. 1-4.
- LASSUDRIE-DUCHENE 1971 "La demande de différence et l'échange international", Economies et sociétés, Cahiers de l'ISEA, juin 1971.
- LAUSSEL D., MONTET C. 1989 "La théorie du commerce international en concurrence imparfaite : développements récents et perspectives", in D.LAUSSEL & C.MONTET (dir.), *op.cit.* p.3-19.
- MARCHESNAY M., MORVAN Y. 1979 "Micro, macro, méso...", Revue d'Economie Industrielle n°8.
- MAZIER J. 1990 "Compétitivité, avantages coûts et hors-coûts de la spécialisation", Conférence pour le CERETIM, Décembre 1990
- MICHALET C.A. 1984 "Pour une nouvelle approche de la spécialisation internationale", in C-A.MICHALET, *op.cit.* p. 6-26.
- MICHALET C-A. 1988 "Les accords inter-firmes internationaux : un cadre pour l'analyse", in ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P-M., *op.cit.* p. 278-290.
- MICHALET C-A. 1987 "Strategies of Multinational Companies in the Economic Crisis", in J.H.DUNNING et M.USUI (éds), *op.cit.* p. 211-225.
- MISTRAL J. 1982 "Maîtrise du marché intérieur, compétitivité et redéploiement", in H.BOURGUINAT (dir.), *op.cit.*
- MOLLE W., MORSINK R. 1991 "Intra-european direct investment", in B.BURGENMEIER & J-L.MUCCHIELLI (Eds), *op.cit.* p. 81-99.
- MORIN F. 1991 "L'émergence d'un appareil productif européen", in J-P.GILLY (dir.), *op.cit.* p. 17-36.
- MORVAN Y. 1978 "A propos de l'économie industrielle", Revue d'Economie Industrielle n°1, p. 5-26.

- MUCCHIELLI J.-L. 1991 "Alliances stratégiques et firmes multinationales : une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation", *Revue d'Economie Industrielle* n°55, numéro spécial *L'économie industrielle internationale : une discipline en construction*, 1er trimestre 1991, p. 118-133.
- OFFNER J.-M. 1989 "Théories et terrains: quelques apports épistémologiques", *Revue RTS* n°21, INRETS, Paris.
- OWEN N. 1976 "Scale economies in the EEC", *European Economic Review*, Vol.7, février 1976.
- OZAWA T. 1987 "Can the Market Alone Manage Structural Upgrading? A Challenge Posed by Economic Interdependence", in J.H.DUNNING et M.USUI (éds), *op.cit.* p. 45-62.
- PAGES J. 1990 "AFMULT. Programme d'Analyse Factorielle Multiple notice de mise en oeuvre", Unité d'Analyse des Données, *document de cours*, ENSAR, Rennes, 21 p.
- PELKMANS J. 1987 "The Community's Vivid Core : Integration Processes in Industrial Product Markets", in J.H.DUNNING et M.USUI (éds), *op.cit.* p. 267-298.
- PETRELLA R. 1989 "La mondialisation de la technologie et de l'économie", *Futuribles* n°135, septembre 1989.
- POTTIER C. 1991 "Les groupes européens à la recherche d'une taille mondiale", in J.-P.GILLY, *op.cit.* p. 61-78.
- PRATTEN C. 1988 "Un survol des économies d'échelle", in rapport CEC 1988, *op.cit.*, chapitre 2.
- RAINELLI M. 1992 "Economie industrielle internationale : l'analyse des firmes multinationales", Conférence doctorale organisée par le CERETIM, Rennes, 14 janvier 1992.
- RAVIX J.-L. 1990 "L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson", *Revue d'Economie Industrielle* n°51, 1er trimestre 1990, p. 202-225.
- RAVIX J. et ROMANI P.-M. 1987 "Economie industrielle de la segmentation internationale de processus productifs : aspects technologiques et concurrentiels dans un cadre multisectoriel", *Cahiers d'Economie Mondiale* n°2 (Tome 1), Juillet-Décembre 1987, Rennes, p. 69-86.
- ROUAM C. 1989 "L'attitude de la CEE vis-à-vis des opérations de fusion-acquisition internationales", communication au Colloque GRECO-CNRS, GERDIC, Saint Malo, juin 1989.
- SANYAL K.K., JONES R.W. 1982 "The theory of trade in middle products", *The American Economic Review* n°72, p. 16-31.
- SAVARY J. 1989 "Des stratégies multinationales aux stratégies globales des groupes en Europe", communication au Colloque international sur *Les groupes industriels et financiers et l'intégration européenne*, LEREP, Toulouse, septembre 1989.
- SAVARY J. 1988 "Les stratégies d'internationalisation des firmes", in ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P.-M., *op.cit.* p. 446-460.
- SCITOVSKY (DE) T. 1954 "Two concepts of external economies", *Journal of Political Economy*, avril 1954, p. 138-151.
- SIROEN J.-M. 1992 "Les négociations sur les échanges internationaux. Sauver le multilatéralisme", *article publié dans Le Monde* du 5 mai 1992, p. 33.
- SIROEN J.-M. 1991 "La spécialisation internationale et les gains de l'échange dans la théorie de la concurrence monopolistique", *Revue d'Economie Industrielle* n°55, p. 12-24.

- SLEUWAEGEN L., YAMAWAKI H. 1988 "The formation of the European Common Market and changes in market structure and performance", European Economic Review n°32, Vol.7, p. 1451-1475.
- SMITH A. 1987 "Strategic investment, multinational corporations and trade policy", European Economic Review n°1, Vol.31, p. 89-96.
- SRAFFA P. 1926 "The laws of returns under competitive conditions", article repris in G.STIGLER & K.E.BOULDING (Eds) 1952, *op.cit.* p.180-197.
- TOLEDANO J. 1978 "A propos des filières industrielles", Revue d'Economie Industrielle n°7.
- TRUMAN E.M. 1975 "Trade creation versus trade diversion", in B.BALASSA (ed.), *op.cit.*, chap 1, p. 19.
- VENABLES A.J. 1987 "Customs union and tariff reform under imperfect competition", European Economic Review n°31, p.103-110.
- VERDOORN P., VAN BOCHOVE C. 1972 "Measuring integration effects. a survey", European Economic Review n°3, Vol.3, novembre 1972.
- VERDOORN P.J. 1960 "The intra-industry trade of BENELUX", in E.A.G. ROBINSON 1960, *op.cit.*
- WATANABE S. 1992 "Globalisation of Japanese firms and its implications for their management style", communication au Colloque international organisé par le CERETIM *Entreprises et industries européennes face à la mondialisation*, Saint Malo, 25-26 juin 1992.
- WAVERMAN L. 1991 "Strategic trade policy and 1992", in B.BURGENMEIER & J-L.MUCCHIELLI (Eds), *op.cit.* p. 59-79.
- WILLIAMSON O. 1981 "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", Journal of Economic Literature, Vol. XIX.

#### LITTERATURE THEMATIQUE SCIENTIFIQUE ET PROFESSIONNELLE : ARTICLES RAPPORTS.ETUDES

- ALIMARKET 1989 "Conservas de pescado : hacia la concentracion marquista", février 1989, 83 p.
- ALLAIN E. 1988 "Note sur le marché allemand des produits transformés", Poste d'Expansion Economique de Hambourg, janvier 1988.
- ANDERSEN P., JENSEN T.E. 1991 "The Danish groundfish industry", in W.E. SCHRANK & N.ROY (Eds), *op.cit.* p. 305-328.
- Anonyme 1992 "L'accord CEE-AELE crée la plus grande zone de libre-échange du monde", article publié dans Le Monde du 16-17 février 1992.
- Anonyme 1984 "Surimi process technology", in Food Technology, novembre 1984, p. 69-80.
- BOLOLANIK J-C. 1991 "The world fismeal market 1990/1991", Fishmeal Exporters Organization, Londres.
- BOUDE J-P., GUILLOTREAU P. 1992 "Evolution du commerce international au regard de l'intégration européenne", Communication présentée lors de la VIe Conférence de l'IFET, 6-9 juillet 1992, Paris, 16 p.
- BOUDE J-P., MORISSET M., REVERET J-P. 1987 "Rente et profit en matière d'exploitation des ressources halieutiques", Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales n°4, avril 1987, p. 34-44.

BOUQUERY J-M. 1988 "1992 : conséquences pour les IAA de l'achèvement du marché intérieur", Etude AND-IGIA, Ministère de l'Agriculture, Paris.

CARDOSO LEAL M. 1990 "Transformação de productos da pesca", Banco de Fomento e Exterior, Lisbonne, 222 p.

CFCE 1991 "Les firmes alimentaires étrangères", CFCE/DPA, éd. 91.

CFCE 1988 "Guide d'approche du marché allemand des produits de la mer", CFCE/DPA, septembre 1988.

CFCE 1987 "Guide d'approche du marché italien des produits de la pêche", CFCE/DPA.

CHARLES LE BIHAN D. 1988 "La politique commune de la pêche : la troisième génération de normes", Revue Trimestrielle de Droit Européen n°3, juillet-septembre 1988, p. 481-517.

CHARLES LE BIHAN D., DIBOUT P., FLAESCH-MOUGIN C., RAUX J., TALGORN C. et COURLET C. 1986 "L'Espagne et le Portugal dans la CEE. Interrogations et enjeux", Notes et Etudes Documentaires n°4819, La Documentation Française, Paris.

CORSANI A., BOCQUELET H., NEFUSSI J. 1990 "Economie des industries agro-alimentaires en Europe et au Japon", Commissariat General du Plan, INA PG, Paris.

CREDIT COOPERATIF 1991 "Quel avenir pour les pêches européennes ?", Actes du Forum organisé par le C.C., Paris, 26 septembre 1991, 153 p.

DURAND P., LAGOIN 1983 "Valorisation des sous-produits de la pêche", Science et Pêche, bulletin d'information et de documentation de l'ISTPM n°330, janvier 1983.

EMAMI A., QUEIROLO L.E., JOHNSTON R. 1992 "Monopsony, trade restrictions and international markets for intermediate seafood products : the USA-Canada herring dispute", Communication présentée lors de la VIe Conférence de l'ITFET, 6-9 juillet 1992, Paris.

EUROSTAF-DAFSA 1990 "Les acteurs agro-alimentaires français : contexte du développement et évaluation", 2 tomes, Paris.

EUROSTAF-DAFSA 1989 "L'industrie européenne de la conserve", Coll. Analyse de Secteur, Paris, 347 p.

EUROSTAF-DAFSA 1988 "Les grands groupes de l'agro-alimentaire dans le monde", Coll. Analyse de Stratégies et Structures Comparées, Paris, 138 p.

FIOM 1991 "La filière produits de la mer en 1989. situation. analyse financière", AND, mars 1991, 71 p.

FRONTIER G. 1988 "Danemark : une distribution de plus en plus concentrée", MOCI n°797, janvier 1988, p.135.

GATT 1985 "Communication de la CEE au groupe de travail du commerce de certains produits provenant des ressources naturelles - poissons et produits de la pêche", MDF/W/36, 28 mai 1985.

GAUTRON J-C. 1988 "Les accords de pêche entre la Communauté et les Etats A.C.P.", Communication au Colloque international *La Communauté et la Mer*, Brest, 6-8 octobre 1988.

ITALGEL 1990, rapport d'activité.

JORD RUDIGER CONSULTANTS 1989 "Fish Products for Catering and Restaurant Trade in the Federal Republic of Germany", FAO Globefish, avril 1989, 52 p.

KNOCKAERT C. 1988 "Les marinades de produits de la mer", IFREMER, 59 p.

L'HOSTIS D. 1985 "Les échanges mondiaux de produits de la mer" in "Valorisation des produits de la mer", IFREMER 1985, *op.cit.* p. 331-344.

MAPA 1991 "El mercado alimentario en Espana", Madrid, 430 p.

MEURIOT E. 1985 "Tendances à long terme de la pêche maritime en France", in IFREMER, *op.cit.* p. 67-77.

MIRCEB 1988 "Le marché espagnol des produits de la mer", Mission Régionale du Commerce Extérieur de Bretagne, Vol.2.

MUNDAY J. 1991 "Recent evolution of the UK and European trout markets and possibilities for new products", Conference for *Aquaculture of Artic Char and Brown Trout*, 16-18 août 1991, Fludir (Islande), 11 p.

NEFUSSI J. 1989 "Les industries agro-alimentaires" coll. "Que sais-je?", PUF, Paris, 127 p.

OCDE 1991 "Examen des pêcheries dans les pays-membres de l'OCDE", OCDE, Paris, 302 p.

OCDE 1988 "Assistance économique à l'industrie de la pêche", Comité des Pêcheries, Paris, 54 p.

OCDE 1985 "Problèmes des échanges des produits de la pêche" OCDE Paris, 431 p.

OCDE 1982 "Echanges internationaux de produits de la pêche : conséquences des zones de 200 milles", OCDE, Paris, 208 p.

OCDE 1970 "Politiques et économies de pêche 1957-1966", OCDE, Paris, 548 p.

O'CONNOR R. 1990 "The Irish Sea Fishing Industry", Economic and Social Research Institute, Policy Research Series, paper n°11, janvier 1990, 60 p.

PESCANOVA 1990 "Memoria 1989", rapport d'activité du groupe.

PLATTEAU J-P. 1989 "La contribution de la Nouvelle Economie Institutionnelle pour l'analyse des relations contractuelles et des formes organisationnelles dans le secteur des pêches maritimes", Symposium ORSTOM-IFREMER sur *La recherche face à la pêche artisanale*, Montpellier, p.749-764.

SAINCLIVIER M. 1983, 1985, 1988 "L'industrie alimentaire halieutique", ENSAR, Rennes, 3 volumes.

SALZ P. 1991 "The European Atlantic Fisheries. Structure, Economic Performance and Policy", Landbouw-Economisch Instituut, La Haye, 255 p.

SIMONNET R. 1988 "Considérations sur l'accès aux eaux et aux ressources de pêche", Communication au Colloque international organisé par la CEDECE *La Communauté et la Mer*, Brest, 6-8 octobre 1988, 8 p.

SMIT J. et *Alii* 1990 "The Processing Industry of Fish and Aquaculture Products in the Netherlands", Landbouw-Economisch Instituut, La Haye, 77 p.

SOUDAN F. 1965 "La conservation par le froid des poissons, crustacés et mollusques", ISTPM, Paris.

TRONSDEN T. 1992 "Price fluctuation and substitution in the groundfish market", Communication présentée lors de la VIe Conférence de l'IIFET, Paris, 15 p.

UAPF 1985 "Economie des pêches. Gestion des pêcheries", GERMECO n°11, février 1985, 114 p.

UNILEVER 1991, rapport d'activité.

UNITED BISCUITS 1991, rapport d'activité.

WEBER J., BETSCH J-M., CURY P. 1990 "A l'interface homme-nature : les ressources renouvelables", Communication au Colloque Recherche et Environnement, CNRS, Strasbourg, 24-25 septembre 1990, 14 p.

WEBER J., LEVIEIL D., GRIMBERT E. 1989 "La Décision CEE 4028/86 et la gestion des pêches en France", Communication présentée lors de la IIIe Conférence de l'EAFE, 5-7 juillet 1989, Lisbonne, 11 p.

### RAPPORTS ET REGLEMENTATION COMMUNAUTAIRES

CLINTON D. 1980 "La Politique Commune des Pêches", rapport fait au nom de la Commission de l'Agriculture du Parlement Européen, PE.DOC 1-560/80, 17 novembre 1980, 73 p.

CCE 1991a "La Politique Commune de la Pêche", Coll. Le Dossier de l'Europe, mars 1991, 11 p.

CCE 1991b "Rapport 1991 de la Commission au Conseil et au Parlement sur la Politique Commune de la Pêche", SEC(91) 2288 final du 4 décembre 1991, 75 p.

CCE 1991c "La politique de la concurrence 1986-1990", Rapport de la Commission au Conseil, OSCE, Luxembourg.

CCE 1990 "La politique industrielle dans un environnement ouvert et concurrentiel. Lignes directrices pour une approche communautaire", Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, COM(90) 556 final, 16 novembre 1990, 54 p.

CCE 1986a "Orientations et impulsions de la Politique Commune de la Pêche", Communication de la Commission au Conseil, COM(86) 302 final du 12 juin 1986, 18 p.

CCE 1986b "Le marché des thonidés. Evolution et conséquences pour la Communauté", Rapport de la Commission au Conseil, 10 juin 1986.

C.E.C. 1991 "Commission Decision on the establishment of the Community support framework for Community structural assistance on the improvement of the conditions under which fishery and aquaculture products are processed and marketed in the EEC", Décision de la Commission du 11 mars 1991, JOCE n°L99/1 du 19 avril 1991.

C.E.C. 1990 "Enterprises in the European Community", Document DG XXIII, OSCE, Luxembourg.

C.E.C. 1989 "Guide to the Reform of the Community's Structural Funds", Document de la Commission, Bruxelles, 60 p.

C.E.C. 1988 "Studies on the Economics of Integration", doc. EC, coll. *Research on the "Cost of Non-Europe"* Basic Findings, volume 2, Luxembourg, 651 p.

C.E.C. 1976 "A Study of the Evolution of Concentration in the Danish Food Distribution Industry", Document de la Commission, OSCE, Luxembourg, 292 p.

*Plan Sectoriel allemand* 1990 "Sektorplan für die Bundesrepublik Deutschland Zur Förderung von Verarbeitung und Vermarktung von Fischerei- und Aquakulturerzeugnissen in den Jahren 1991-95", Hanovre, mars 1990, 82 p.

*Plan Sectoriel français* relatif à la transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture 1990, DGAL, Ministère de l'Agriculture, Paris, 34 p.

*Plan Sectoriel irlandais* 1990 "Sectoral plan for Fish Processing and Marketing in Ireland 1990-1993", Dublin, mars 1990, 31 p.

*Plan Sectoriel italien 1991 "Memorandum sull'industria conserviera ittica italiana e aiuti strutturali a favore delle imprese italiane trasformatrici di tonno", ANCIT, Rome, 9 juillet 1991, 12 p.*

PROVAN J. 1988 "Rapport CEE sur la transformation des produits de la pêche" Documents de Séance du Parlement Européen, 29 Nov. 1988, Bruxelles.

Règlement CEE n°3687/91 du 28 novembre 1991, JOCE n°L 354/1 du 23 décembre 1991.

Règlement CEE n°4042/89 du 19 décembre 1989 "relatif à l'amélioration des conditions de transformation et de commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture", JOCE n°L388/1 du 30 décembre 1989.

Règlement CEE n°4256/88 du 19 décembre 1988.

Règlement CEE n°4028/86 du Conseil du 18 décembre 1986.

Règlement CEE n°170/83 du 25 janvier 1983, JOCE n°L24 du 27 janvier 1983.

Règlement CEE n°355/77, JOCE n°L51 du 23 février 1977.

Règlements CEE n°2140/70 et n°2141/70, JOCE du 27 octobre 1970.

Règlement CEE n°1496/68 du 27 septembre 1968.

## **RAPPORTS STATISTIQUES ET BASES DE DONNEES**

### **a) Sources européennes et mondiales**

FAO (annuel), Annuaire statistique des pêches, Captures et quantités débarquées ; Produits, Rome.

CCE EUROSTAT COMEXT, DG XIV, OSCE, Luxembourg.

CCE EUROSTAT CRONOS, Statistiques du secteur de la Pêche, DG XIV, OSCE, Luxembourg.

OCDE 1986 "Les tendances récentes des investissements directs internationaux", OCDE, Paris.

OSCE 1989 "L'Europe en chiffres", 2<sup>de</sup> éd., Office Statistique des Communautés Européennes, Luxembourg.

SPANNEUT C. 1990 "Les investissements directs de la Communauté Européenne 1984 à 1988", EUROSTAT, OSCE, Luxembourg, 199 p.

### **b) Sources nationales**

## **ALLEMAGNE**

FIMA (annuel) "Fischwirtschaft, Daten und Fakten", 1990 et 1991.

Bundesamt Statistisches (annuel) "Geschäftsbericht des Bundesverbandes der deutschen Fischindustrie und des Fischgroßhandels e.V.", 1978 à 1991.

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1990 "Deutsche Fischwirtschaft 1989/90", Rapport annuel sur les pêches allemandes", Décembre 1990, 198 p.

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1989 "Die Fischwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland", Bonn, novembre 1989, 23 p.

Bundesforschungsanstalt für Fischerei 1991 "Jahresbericht 90", Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Hambourg, 63 p.

Plaquettes de présentation de plusieurs firmes (NORDSEE, HUSSMANN & HAHN, STANDORT,...)

## **BELGIQUE**

Institut National de Statistique 1990, in K.LAMBRECHTS, M.BOUCNEAU, H.TIMMERMAN, I.G.BODDEZ (dir.) 1990 "L'industrie de transformation des produits de la pêche en Belgique", Rapport final pour la CCE, DG XIV, Décembre 1990.

MORINEAU D. 1991 "Belgique, la marque de l'Europe", in Produits de la Mer n°7, mai-juin 1990, p. 20-23.

Seafood International 1990 "Further growth in Belgium", Août 1990, p. 28-31.

TEN LOHUIS J. "Industrie de transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture", Document CCE, DG XIV, 4 p., J.TEN LOHUIS, Com. pers. le 18 juillet 1991.

## **DANEMARK**

Danmarks Fiskeindustri- og Eksportforening 1991 "Arsberetning 1990-91", Association danoise des exportateurs et des entreprises de transformation du poisson, 24 avril 1991, 111 p.

Ministry of Fisheries 1989 "Review. The Danish Fishery Sector 1988. Main features", juin 1989, Copenhague, 25 p.

Fiskeministeriet 1991, Débarquements par espèce (quantités, valeurs, prix moyens), Données mensuelles de 1978 à 1991.

Plaquettes de présentation de plusieurs entreprises (ROYAL GREENLAND, PRIESS & CO., MARINA DANISHS SEAFOOD, GLYNGORE LIMFJORD, ESBJERG SEAFOOD, TAABEL,...)

## **ESPAGNE**

AEPYCC Anuarios, Asociacion de Exportadores de Pescado Y Cefalopodos.

ALIMARKET (annuel), Etudes sur le secteur des conserves de poisson, 1988 et 1989, *op.cit.*

ANFACO (Asociacion Nacional de Fabricadores de Conservas de pescado), in L.KINADJIAN, *op.cit.*

Anuario pesquero 1989, Publicaciones tecnicas alimentarias, Edicion AYALA y equipo de la revista *Productos del Mar*, 119 p.

ARAL 1989 "Como caragarse un sector. Dificil situacion de las conservas de pescado", ARAL du 15-22 juillet 1989, p. 7-50.

Direccion General de Aduanas, in MAPA 1991, *op.cit.*

I.N.E. 1988 "Anuario Estadistico", Madrid, p. 304-383.

MAPA 1991 "La agricultura, la pesca y la alimentacion espanolas en 1990", Madrid.

MAPA 1991 "El mercado alimentario en Espana 1990", Madrid, 430 p.

*Plaquettes de présentation et rapports annuels d'activité d'entreprises de transformation des produits halieutiques (PESCANOVA, MASSO, J.R.CURBERA, B.ALFAGEME, FREIREMAR,...).*

## **FRANCE**

Anonyme 1991 "Le marché des poissons fumés en Bretagne", Etude réalisée par les étudiants du BTSA Technico-commercial, Lycée de Kerustum, Quimper, juillet 1991, 34 p.

CCPM, Rapports annuels.

C.F.C. (annuel) "Conserves des produits de la pêche maritime", Rapports économiques.

C.S.C. (annuel) "Enquête générale sur la situation et la production en France de la conserverie de produits de la mer et de l'industrie de l'anchois".

FICUR (annuel) "La chaîne du froid. Le marché français des produits surgelés, des produits congelés et des glaces. Enquête annuelle sur les fabrications et le commerce extérieur", Statistiques de la Surgélation, FICUR.

FIOM, SOPEXA (annuel) "Répertoire de firmes exportatrices françaises de produits de la mer".

FIOM (annuel) "Bilan du commerce extérieur des produits de la mer en France".

FIOM (annuel) "La consommation des produits de la mer en France. Situation et évolutions".

Produits de la Mer (annuel), Annuaire depuis 1989.

SECODIP (annuel), "Marché des poissons de mer frais", FIOM.

SECODIP (annuel), "Marché des produits de la mer surgelés", FIOM.

SECODIP (annuel), "Marché des poissons fumés, séchés, salés", FIOM.

SECODIP (annuel), "Marché des conserves de thon, sardines, maquereaux et autres poissons", FIOM.

SECODIP (annuel) "Marché des crustacés", FIOM.

## **GRECE**

*Office Nationale de Statistique, Recensement des Industries in "Study on the Processing Industry of Fish and Aquaculture Products", Rapport final pour la CCE, DG XIV, Athènes, Octobre 1990.*

## **IRLANDE**

BIM 1989 "Charting a New Course... Development Strategy for the Fishing Industry 1988/91", An Bord Iascaigh Mhara, Dublin, 26 p.

BIM 1990 "Irish Fish Exports / Imports in 1989 and Previous Years", Coll. Market Research Series, Dublin, 32 p.

Department of the Marine (annuel) "Sea Fisheries Statistics", Dublin, 1987 à 1989.

Department of the Marine 1984 "The Development of the Fishing Industry", Sectoral Consultative Committee, Dublin, 272 p.

O'CONNOR R., CRUTCHFIELD J.A., WHELAN B.J., MELLON K.E. 1980 "Development of the Irish Sea Fishing Industry and its Regional Implications", ESRI, Dublin, 386 p.

### **ITALIE**

ANCIT (annuel) "Principali indicatori economici del settore dell'industria italiana delle conserve ittiche", années 1981 à 1989, *Associazione Nazionale Conservieri Ittici e delle tonnare*.

BARSOTTI M. 1991 "The Processing Industry of Fish and Aquaculture Products in Italy", Rapport pour la CCE, DG XIV, 114 p.

IREPA 1991, Données reconstituées, *Istituto Ricerche Economiche per la Pesca e l'Aquacoltura*, Salerno, Dr M.SPAGNOLO, com. pers. le 7 mai 1991.

ISTAT 1989 "Statistiche della caccia e della pesca anno 1987", Annuario n°3, Istituto Centrale di statistica, décembre 1989, Rome, 77 p.

### **PAYS-BAS**

L.E.I. 1990 "The processing industry of fish and aquaculture products in the Netherlands", Rapport auprès de la CCE, Août 1990, 77 p.

Centraal Bureau Voor de Statistiek 1989 "Visbewerkingsinrichtingen 1988", Heerlen, 7 p.

Centraal Bureau Voor de Statistiek 1990 "Produktiestatistiek", données reconstituées.

SMIT J., Communications personnelles les 16 et 28 mai 1991.

### **PORTUGAL**

INE 1987 "Estatísticas Industriais", *Industrias transformadoras*, Vol.II, 290 p.

INE 1982 "Encuesta Industrial", Années 1978 à 1981, 355 p.

IPCP (annuel) "Estatísticas da pesca", *Instituto Portugues de Conservas e Pescado*, 1988 à 1990.

IPCP 1987 "Programa específico de reestruturação e modernização das estruturas de transformação e comercialização dos produtos da pesca e da aquicultura", *Cadernos de divulgação* n°2, 78 p.

Plaquettes de présentation d'entreprises de transformation des produits halieutiques (VASCO DA GAMA, MARIE ELISABETH, RAMIREZ.....).

### **ROYAUME-UNI**

*Census of Production*, in H.BOCQUELET, A.CORSANI, J.NEFUSSI, *op.cit.*, 1ère partie.

MAFF 1989 "Sea Fisheries Statistical Tables 1988", Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, Londres, 42 p.

SFIA 1990 "Key indicators", Sea Fish Industry Authority, *Fisher; Economics Research Unit*, été 1990, Edimbourg, 38 p.

STRATEGICA 1991 "Les produits élaborés de la mer au Royaume-Uni", Etude Prospective et Conseil Stratégique en Europe.

MACKAY CONSULTANTS 1991 "The Processing Industry of Fish and Aquaculture Products in the United Kingdom", Final Report for the C.E.C. DG XIV, mars 1991, Inverness, 50 p.

REVUES SPECIALISEES

Agra Alimentation (hebdomadaire)

Eco Pêche (mensuel)

Equinoxe (bimestriel)

Filières Viande et Pêche (mensuel)

Fishing News International (mensuel)

Industrias Pesqueras (mensuel)

La Pêche Maritime (mensuel)

Le Marin (hebdomadaire)

Lettres Mensuelles du CFCE

Mar (mensuel)

Produits de la Mer (bimestriel)

Seafood International (mensuel)

World Fishing (mensuel)

**TABLE DES MATIERES**

<b>TABLE DES MATIERES</b>
---------------------------

**Sommaire****INTRODUCTION GENERALE**

p. 1

- A) Le champ de l'analyse marqué par le contexte de mondialisation
- B) Des préconceptions à l'origine de confusions
- C) Une question ancienne à l'étude sans cesse renouvelée
- D) Un intérêt dicté par des choix politiques
- E) Vers une nouvelle interprétation de la spécialisation
- F) Un changement de paradigme
- G) Des difficultés d'ordre statistique
- H) Une construction axée sur deux principes

**PARTIE 1**

p.11

**L'INSERTION DE LA CEE DANS UNE ACTIVITE MONDIALE EN FORMATION : L'INDUSTRIE  
HALIO-ALIMENTAIRE**

**PREAMBULE - HISTOIRE ET TECHNIQUES DE LA TRANSFORMATION DES PRODUITS  
HALIEUTIQUES -**

p. 15

- A) Les techniques ancestrales : salage-séchage-fumage
- B) Les techniques "industrielles"
  - 1) L'appertisation
  - 2) L'ionisation
  - 3) La stabilisation par le froid
  - 4) La fabrication de succédanés
- C) Les innovations liées au conditionnement
- D) La valorisation des sous-produits
- E) Les matières premières

**Conclusion**

**CHAPITRE 1 - LE POIDS DE LA CEE DANS LA BRANCHE MONDIALE DES PRODUITS  
HALIEUTIQUES CONSERVES ET TRAITES -**

p.27

**SECTION 1 - L'offre mondiale de produits halieutiques -**

p.27

- I - Nomenclatures et sources statistiques -
- II - L'offre mondiale disponible -

**SECTION 2 - L'importance croissante des échanges : une première idée de la spécialisation**

p.33

- I - Le sens et la nature des flux d'échanges internationaux -
  - A) Origines et destinations géographiques des flux
  - B) L'importance des flux croisés
- II - La spécialisation internationale au sein de la branche -
  - A) Résultats pour la branche
  - B) Observations par sous-branche
  - C) Limites des indices basés sur le commerce international
    - 1) Le cas du commerce intra-branche
    - 2) La référence aux courants d'échanges internationaux

**SECTION 3 - Pour une reconsidération de la spécialisation internationale -**

p.49

**I - Le cadre théorique -****A) L'abandon du corpus théorique traditionnel**

- 1) les réponses en termes de technologie et de dotations factorielles
- 2) L'introduction des hypothèses de la concurrence imparfaite

**B) Pour une nouvelle approche analytique**

- 1) L'approche multi-dimensionnelle de l'internationalisation
- 2) La théorie du Système Industriel Mondial (S.I.M.)

**II - Les implications sur l'analyse de la branche -**

- A) Proposition en vue de la mise en évidence des spécialisations
- B) Une nouvelle configuration de la branche mondiale

Conclusion du chapitre 1

**CHAPITRE 2 - STRUCTURE ET ACTIVITE DES INDUSTRIES HALIO-ALIMENTAIRES DANS LA CEE -**

p.71

**SECTION 1 -Un support théorique pour l'analyse : quel découpage du système productif retenir?**

p.74

**I - Le choix d'un concept : présentation du méso-système -****A) L'option méso-analytique**

- 1) Un niveau intermédiaire
- 2) Quel concept choisir pour la méso-analyse ?

**B) Présentation du méso-système****II - Les implications pour l'étude des I.H.A. -**

- A) Les apports du concept
- B) Les limites liées à l'application du méso-système
  - 1) Des difficultés d'appréhension
  - 2) Vers une sous-utilisation du concept

**SECTION 2 - Les structures industrielles halio-alimentaires de la CEE -**

p.85

**I - La délicate identification des acteurs de la production -****II - Les unités de production et l'emploi -****A) Effectifs et évolutions**

- 1) Les entreprises
  - a) Etat du tissu industriel à la fin des années 1980
  - b) Evolution des structures productives
- 2) Les personnes employées
  - a) Importance et évolution des effectifs employés
  - b) Tendance à la concentration technique du secteur

**B) Répartition spatiale des acteurs**

Propos d'étape

**SECTION 3 - Le fonctionnement du méso-système des IHA -**

p.113

**I - Les productions des industries halio-alimentaires européennes -****A) Les quantités produites**

- 1) Tonnages par pays et selon les produits

- 2) Structure spécifique de la production
- 3) I.H-A. et ressources territoriales : un lien de plus en plus ténu
  - a) Un contexte de raréfaction des ressources halieutiques
  - b) Le rôle encore marginal de l'aquaculture
- B) La valorisation des ressources halieutiques
  - 1) Des Disparités intra-communautaires en terme de différenciation des produits
    - a) La France et les pays nord-européens
    - b) Les pays sud-européens et l'Irlande
  - 2) Une délicate articulation des spécialisations : le cas des exportations danoises de hareng vers l'Allemagne

### III - La dynamique du méso-système halio-alimentaire -

- A) Vers une plus grande concentration économique horizontale
  - 1) Aspects méthodologiques
  - 2) Homogénéité internationale des tendances et disparités entre les sous-branches
- B) Une plus faible intégration verticale des activités

Conclusion du chapitre 2

## CHAPITRE 3 - INTERNATIONALISATION ET COMPETITIVITE DE L'ACTIVITE EUROPEENNE -

p.159

### Introduction

- A) Définitions
- B) Sources d'information
- C) Démarche analytique

## SECTION 1 - Cadre théorique pour l'analyse des investissements directs en Europe -

p.161

### I - Le développement de l'Economie Industrielle Internationale -

#### II - Approches théoriques dominantes -

- A) La théorie de l'internalisation
- B) Les théories éclectique et synthétique de l'IDE

### III - Le contexte de l'intégration européenne -

## SECTION 2 - Elaboration d'une typologie des groupes internationaux des IHA -

p.170

### I - Le cadre des investissements internationaux dans les IAA -

#### II - Les groupes "internationaux" des IHA -

#### III - Une tentative de typologie des groupes stratégiques -

- A) Les géants européens des IAA
- B) Les groupes spécialisés
- C) Les nouveaux acteurs venus des IAA
- D) Les autres principaux intervenants du MSHA
  - 1) Les firmes mono-territoriales
  - 2) Les groupes étrangers

## SECTION 3 - Identité du MSHA européen ou intégration globale ? -

p.196

### I - Une synthèse des observations issues de la typologie -

II - Les mobiles des comportements stratégiques des acteurs -

III - Une identité européenne pour le MSHA ? -

Conclusion du chapitre 3

Conclusion de la première partie

**PARTIE 2 - INTERNATIONALISATION DU MSHA ET INTEGRATION EUROPEENNE -**

p.209

**CHAPITRE 4 - COMPETITIVITE EXTERNE DES IHA EUROPEENNES -**

p.213

**SECTION 1 - Une interprétation économique de la dynamique des échanges de produits de la mer de la CEE -**

p.213

I - Le rappel des hypothèses

II - Une tentative de validation empirique -

A) Eléments de méthodologie

1) La nature des données

2) Le choix de l'outil d'analyse

a) Présentation et portée de l'ACP pour l'étude

b) Limites de l'analyse

B) Les résultats de l'analyse factorielle

1) Facteurs déterminants pour l'ensemble des pays

2) Nature des spécialisations apparentes des pays : un essai de typologie

Conclusion intermédiaire

**SECTION 2 - Une approche relative de la compétitivité externe -**

p.226

I - L'approfondissement des résultats par l'Analyse Factorielle Multiple (AFM) -

A) La présentation de l'AFM

B) La méthode appliquée aux échanges de produits de la mer

1) Les données

2) La problématique

3) Une structure commune très stable dans le temps

4) L'analyse des facteurs

a) Description des axes factoriels

b) Evolutions structurelles des variables

c) Projection des variables illustratives

5) Contributions des individus

a) Une typologie qui confirme les résultats de l'ACP

b) Des itinéraires particuliers pour chacun des pays

C) Une interprétation enrichie par l'AFM

1) Evolution structurelle des échanges

2) Evolutions relatives des positions territoriales

II - Le lien entre les échanges et le régime de concurrence imparfaite -

A) La nature du régime de concurrence imparfaite

B) Quel lien théorique entre concurrence imparfaite et commerce international ?

1) Echanges de biens dérivés d'une ressource naturelle

2) Les modalités d'intégration de la concurrence imparfaite

3) Un changement de paradigme à la lumière des résultats empiriques

**SECTION 3 - La réalité complexe des échanges internationaux de biens halio-alimentaires -**

p.255

I - Une analyse territoriale du commerce de produits halieutiques -

- A) Danemark : un dynamisme avéré à l'exportation
- B) Allemagne : une croissance tournée vers l'intérieur
- C) Royaume-Uni : des échanges contrastés
- D) Irlande : balance excédentaire et spécialisation intermédiaire
- E) Espagne : un grand marché domestique
- F) France : une balance structurellement déficitaire

II - Un essai de synthèse -

- A) Une crise de l'approvisionnement ressentie par tous
- B) Des réponses différentes à l'origine d'une dichotomie Nord/Sud

Conclusion du chapitre 4

**CHAPITRE 5 - INTEGRATION EUROPEENNE ET INTERNATIONALISATION DU MSHA -**

p.281

**SECTION 1 - Histoire et actualité de la Politique Commune des Pêches (PCP) -**

p.283

I - L'encadrement institutionnel de l'exploitation des ressources halieutiques

- A) Les politiques nationales
- B) L'environnement international
  - 1) La Conférence de La Haye
  - 2) Le GATT et les limites du multilatéralisme

II - La construction et l'objet de la PCP

- A) La production et le marché privilégiés
- B) Vers une logique de filière de la PCP ?
  - 1) La gestion de l'effort de pêche
  - 2) L'OCM : un lien entre la production et le marché

III - Les relations internationales dans le cadre de la PCP -

- A) La politique commerciale en tant qu'instrument de régulation
- B) La négociation supranationale des accords avec les pays tiers
  - 1) Un accès coûteux aux ressources externes ...
  - 2) ... compensé en partie par l'intégration

Conclusion intermédiaire

**SECTION 2 - Intégration européenne et commerce international de produits halieutiques -**

p.308

I - Une importance croissante des flux intra-communautaires

II - Les limites des approches théoriques de l'intégration internationale -

- A) Terminologie utilisée par les théoriciens
- B) Thèmes récurrents dans les théories orthodoxes de l'Union Douanière
  - 1) Une modification des spécialisations
  - 2) La présence d'économies d'échelle
- C) Intégration internationale et concurrence imparfaite
  - 1) La remise en cause des théories vineries
  - 2) Les "nouvelles" théories de l'intégration internationale
    - a) Degré de monopole et avantage comparatif
    - b) Politiques commerciales stratégiques

### III - Les effets de l'intégration sur la compétitivité des IHA

- A) Origines et destinations des flux communautaires de produits halieutiques
  - 1) Par grandes zones géographiques
  - 2) Par pays fournisseurs et destinataires
- B) Modification des flux de biens halio-alimentaires suite au troisième élargissement de la CEE
  - 1) Les conditions techniques de l'adhésion de l'Espagne
  - 2) L'impact sur les échanges entre l'Espagne et la CEE

### IV - Le concept d'intégration internationale en question -

- A) La pertinence des problèmes soulevés
- B) Un changement de perspective théorique

## SECTION 3 - Vers la définition d'une politique industrielle des IHA européennes -

p.345

### I - L'opportunité d'une politique industrielle communautaire des IHA -

- A) Un soutien justifié aux industries halio-alimentaires
  - 1) L'industrie de transformation : une assurance pour l'avenir des pêches communautaires ?
  - 2) Le principe de l'intervention communautaire en question
- B) Une conjoncture difficile pour les pêches européennes
  - 1) Comment accompagner la modernisation ?
  - 2) Quels moyens au service des régions européennes ?
- C) Une industrie sujette à de profondes mutations
  - 1) Industrialisation et tertiarisation
  - 2) Internationalisation et intégration

### II - La réglementation 4042/89 en tant que vecteur de la politique industrielle des IHA -

- A) Subsidiarité ou transfert de souveraineté ?
  - 1) Les axes de la politique structurelle : le cas français
  - 2) Les étapes de la procédure réglementaire
- B) L'importance de l'intervention publique
  - 1) Les plans sectoriels nationaux
    - a) Des axes communs de développement...
    - b) ...mais aussi des besoins spécifiques
  - 2) Les cadres communautaires d'appui (CCA)
    - a) Un concours communautaire qui s'accroît
    - b) Une participation des Pouvoirs Publics qui varie

### III - Les perspectives de développement du MSHA européen -

- A) Des contraintes ...
- B) ... et des opportunités ...
- C) ... à l'origine d'une relative autonomie de développement du MSHA

## Conclusion du chapitre 5

## Conclusion de la seconde partie

## CONCLUSION GENERALE

p.377

- A) La spécialisation : résultat de l'histoire, de l'industrialisation et de la mondialisation
- B) La spécialisation déterminée par le contexte institutionnel
- C) La spécialisation et ses enjeux.

## BIBLIOGRAPHIE

p.383

## ANNEXES

p.409

LISTE DES ANNEXES
-------------------

- Liste des sigles utilisés p.411
- Liste des graphiques insérés dans le texte. p.413
- Liste des tableaux. p.414
- Liste des schémas. p.415

## PREAMBULE

- Tableau épistémologique des méthodes de conservation du poisson, *in* M.SAINCLIVIER 1983, *op.cit.*p. 42-45. p.416

## CHAPITRE 2

- Définitions du méso-système productif, *in* P.HUGON & J.DE BANDT (dir.) 1988, *op.cit.* p.98-99. p.420
- Exportations danoises de hareng vers l'Allemagne (part dans le total des importations allemandes de hareng en volume et en valeur, prix moyens) ; élaboration propre. p.421

## CHAPITRE 3

- Tableau synoptique des éléments stratégiques des groupes internationaux du MSHA européen ; élaboration propre. p.422
- Tableau synoptique *in* J-L.TROEL 1978, *op.cit.* p.87. p.423

## CHAPITRE 4

- Nomenclatures européennes du commerce extérieur de produits halieutiques (tableau des correspondances entre NIMEXE (jusqu'en 1987) et NC (depuis 1988). p.424
- Données brutes du commerce international de produits halieutiques de la CEE (utilisées pour les analyses factorielles ACP et AFM) ; élaboration propre d'après la FAO et EUROSTAT. p.425
- Quelques tableaux extraits des résultats de l'Analyse Factorielle Multiple (valeurs propres, coordonnées des groupes actifs et supplémentaires sur les quatre premiers facteurs, corrélations entre les variables canoniques et les variables générales, rapport entre inertie inter et inertie totale) p.431
- Plans factoriels issus de l'AFM appliquée aux échanges de produits halio-alimentaires dans la CEE (coordonnées exactes des individus moyens et partiels, des variables actives et supplémentaires sur les plans factoriels 1\*2 et 3\*4). p.434

## LISTE DES SIGLES

AC	Avantages Comparatifs
ACP	Afrique-Caraïbes-Pacifique
ACP	Analyse en Composantes Principales
AELE	Association Européenne de Libre Echange
AFM	Analyse Factorielle Multiple
ANCIT	<i>Associazione Nazionale Conservieri Ittici e della Tonnare</i>
ANFACO	<i>Asociacion Nacional de Fabricacion de Conservas</i>
ANOP	Association Nationale des Organisations de Producteurs
APT	Appareil de Production Territorial
ASEAN	<i>Association of South-East Asian Nations</i>
BIM	<i>Bord Iascaigh Mhara</i>
BSM	Branche-Système Mondiale
CA	Chiffre d'Affaires
CBS	<i>Centraal Bureau Voor de Statistiek (Pays-Bas)</i>
CCE	Commission des Communautés Européennes
CCPM	Comité Central des Pêches Maritimes
CEC	<i>Commission of the European Communities</i>
CEE	Communauté Economique Européenne
CEPII	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
CERETIM	Centre d'Etudes et de Recherches sur l'Entreprise, la Technologie, les Institutions et la Mondialisation (Rennes)
CFCE	Centre Français du Commerce Extérieur
CIT	Complexes Industriels Transnationalisés
CNRS	Centre National de la Recherche Scientifique
CPP	Concurrence Pure et Parfaite
DAA	Diplôme d'Agronomie Approfondie
DEA	Diplôme d'Etudes Approfondies
DGAL	Direction Générale de l'Alimentation (Ministère Français de l'Agriculture)
DIFER	<i>Danish Institute of Fisheries Economics Research (Danemark)</i>
DIFTA	<i>Danish Institute of Fisheries Technology and Aquaculture (Danemark)</i>
DIPP	Décomposition Internationale des Processus Productifs
DLC	Durée Limite de Conservation
DOM	Départements d'Outre-Mer
DPA	Direction des Produits Alimentaires (CFCE)
EAFE	<i>European Association of Fisheries Economists</i>
ECU	European Count Unit
ENA	Ecole Nationale d'Administration
ENSAR	Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Rennes
ESRI	<i>Economic and Social Research Institute</i>
FAO	<i>Food and Agriculture Organization</i>
FEO	<i>Fishmeal Exporters Organization</i>
FEOGA	Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole
FICUR	Fédération des Industries Utilisatrices de Basse Température
FIMA	<i>Fischwirtschaftliches Marketing-Institut (Allemagne)</i>
FMI	Fonds Monétaire International
FMN	Firmes Multinationales
FROM	Fonds de Régulation et d'Organisation des Marchés
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
GERDIC	Groupe d'Etudes et de Recherches pour le Développement et le Commerce Extérieur
GMS	Grand Magasin à Succursales
IAA	Industries Agro-Alimentaires
IDE	Investissement Direct à l'Etranger
IEE	Intégration Economique Européenne

IFREMER	Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer
IHA	Industries Halio-Alimentaires
IIFET	<i>International Institute of Fisheries Economists and Trade</i>
INE	<i>Instituto Nacional de Estadisticas</i> (Espagne)
INIP	<i>Instituto Nacional de Investigação da Pesca</i> (Portugal)
INRA	Institut National de la Recherche Agronomique
INSEE	Institut National de Statistiques et des Etudes Economiques
INTECHMER	Institut National des Techniques de la Mer
IPCP	<i>Instituto Portugues de Conservas e Pescado</i> (Portugal)
IQF	<i>Individual Quick Freezing</i>
ISTPM	Institut Scientifique et Technique des Pêches Maritimes
JOCE	Journal Officiel des Communautés Européennes
LEI	<i>Landbouw-Economisch Instituut</i> (Pays-Bas)
MAFF	<i>Ministry of Agriculture, Fisheries and Food</i>
MAPA	<i>Ministerio de la Agricultura y de las Producciones Alimentarias</i>
MIT	<i>Massachussets Institute of Technology</i>
MSHA	Méso-Système Halio-Alimentaire
NACE	Nomenclature des Activités des Communautés Européennes
NAP	Nomenclature des Activités et des Produits (INSEE)
NBER	<i>National Bureau of Economic Research</i>
NPI	Nouveaux Pays Industrialisés
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OCM	Organisation Commune des Marchés
OLI	<i>Ownership, Localisation, Internalisation</i>
ONA	Omnium Nord Africain
OP	Organisation de Producteurs
OPOB	Organisation des Pêcheries de l'Ouest Bretagne
ORSTOM	Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération
OSCE	Office Statistique des Communautés Européennes
PAC	Politique Agricole Commune
PCP	Politique Commune des Pêches
PDM	Produits de la Mer
PEI	Paradigme de l'Economie Internationale
PIB	Produit Intérieur Brut
PM	Prix Moyen
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PO	<i>Producers Organization</i>
POP	Programmes d'Orientation Pluri-Annuels
PPA	Parité des Pouvoirs d'Achat
PR	Prix de Retrait ou Prix de Référence
PVD	Pays en Voie de Développement
RHF	Restauration Hors Foyer
SFIA	<i>Sea Fish Industry Authority</i>
SIAL	Salon International de l'Agriculture
SIM	Système Industriel Mondial
SME	Système Monétaire Européen
SNATC	Syndicat National des Armateurs de Thoniers Congélateurs
SPA	Standard de Pouvoir d'Achat
SSEN	Système Socio-Economique National
TAC	Total Admissible de Captures
TDEC	Tarif Douanier Extérieur Commun
TEI	Traité d'Economie Industrielle
tm	tonnes métriques
TOM	Territoire d'Outre Mer
UAPF	Union des Armateurs à la Pêche de France
UD	Union Douanière
VABCF	Valeur Ajoutée Brute aux Coûts des Facteurs
ZEE	Zone Economique Exclusive
ZLE	Zone de Libre Echange

## LISTE DES GRAPHIQUES INSERES

## CHAPITRE 1

Graphique 1 : Evolution des captures mondiales de produits halieutiques

## CHAPITRE 2

Graphique 2 : Evolution du nombre d'entreprises halio-alimentaires dans quelques pays de la CEE

Graphique 3 : Evolution des effectifs employés dans les IHA européennes

Graphique 4 : Evolution de la production allemande

Graphiques 5 (a et b) : Structures spécifiques de la production halio-alimentaire dans quelques pays européens

Graphique 5bis : Evolution des captures nominales pour quelques pays européens

Graphique 6 : Evolution des captures nominales par espèce dans la zone Atlantique Nord-Est

Graphique 7 : Evolution des captures nominales par pays dans l'Atlantique Nord-Ouest

Graphique 8 : Evolution des prix du hareng (valorisation apparente danoise)

Graphique 9 : Prix comparés du hareng importé et produit en RFA (valorisation apparente de la RFA)

Graphique 10 : Concentration des IHA française, espagnole et britannique

Graphique 11 : Evolution de la production moyenne par firme des conserves en France

Graphique 12 : Evolution du marché français de produits halio-alimentaires

## CHAPITRE 3

Graphique 14 : IDE des industries agricoles et alimentaires de la CEE

## CHAPITRE 4

Graphique 15 : Les variables actives et illustratives dans le plan factoriel 1\*2

Graphique 16 : Projection des individus dans le plan factoriel 1\*2

Graphique 17 : Les variables qualitatives dans le plan factoriel 1\*2

Graphique 18 : Inertie du premier facteur dans les différents groupes (part de la première valeur propre dans l'inertie totale)

Graphique 19 : Les variables actives dans le plan factoriel 1\*2 de l'AFM

Graphique 20 : Projection des variables illustratives dans le plan factoriel 1\*2

Graphique 21 : Les individus-pays de la CEE dans le plan factoriel 1\*2

Graphique 23 : Taux de croissance des échanges de produits de la mer en valeur au Royaume-Uni

Graphique 24 : *Trends in Irish Fish Imports 1985 - 1989*

## CHAPITRE 5

Graphique 25 : Part des échanges intra-communautaires dans le commerce total de produits halieutiques de la CEE

Graphique 26 : Effets d'une UD à droit de douane moyen pour deux pays

Graphiques 27 a) Part intra-communautaire des importations en volume

b) Part intra-communautaire des importations en valeur

Graphiques 28 a) Part intra-communautaire des exportations en volume

b) Part intra-communautaire des exportations en valeur

Graphique 29 : Structure géographique des exportations danoises de produits de la mer

Graphique 30 : Importations italiennes et communautaires de produits de la mer (base 100 en 1976)

Graphiques 31 (a et b) : Echanges de produits de la mer entre la CEE et l'Espagne

Graphique 32 : Prix moyens des échanges de produits de la mer entre la CEE et l'Espagne :

Graphique 32bis : Evolution des aides FEOGA aux IHA européennes

Graphiques 33 (a et b) : Evolution des aides FEOGA au secteur de la transformation de: produits de la mer

## LISTE DES TABLEAUX INSERES

## CHAPITRE 1

- Tableau 1 : Répartition géographique des prises mondiales de ressources halieutiques par continent pêcheur  
 Tableau 2 : Structure de l'offre mondiale de produits halieutiques disponible pour la consommation humaine  
 Tableau 3 : Classement des pays importateurs de produits de la mer en 1988 (en MUSD)  
 Tableau 4 : Le commerce intra-branche de produits aquatiques en 1970, 1980 et 1988  
 Tableau 5 : a) Contributions du solde externe au volume du commerce international de produits halieutiques en 1970  
 b) Contributions du solde externe au commerce international de produits halieutiques en 1988  
 Tableau 6 : Evaluation de la spécialisation intra-branche en 1970 et en 1988  
 Tableau 7 : Productions domestiques en volume pour chaque catégorie de produits (en tm)  
 Tableau 8 : Estimation de l'offre apparente mondiale de produits halieutiques en 1988  
 Tableau 8bis : Contributions territoriales effectives à l'offre mondiale de produits halieutiques  
 Tableau 9 : Contributions territoriales à la production et au commerce international des produits de la mer en 1988

## CHAPITRE 2

- Tableau 10 : Les industries halio-alimentaires dans la CEE 1988/90  
 Tableau 10bis : Evolution des conserveries et de la production en France  
 Tableau 11 : Structure de l'emploi dans les IHA de la CEE 1988/90  
 Tableau 12 : Evolution des effectifs moyens par entreprise de la CEE  
 Tableau 13 : Structure de l'industrie par classes d'effectifs dans six pays communautaires 1986/88  
 Tableau 14 : Volume de la production halio-alimentaire de la CEE en 1988 (en tm)  
 Tableau 15 : Evolution du volume de production des conserves de poisson (en tm)  
 Tableau 16 : Evolution des captures nominales pour quelques pays de la CEE  
 Tableau 17 : Valeurs et prix moyens à la production de biens halieutiques pour quelques pays européens en 88  
 Tableau 18 : Valeur des productions et des échanges au Danemark pour quelques catégories de produits halieutiques en 1987  
 Tableau 19 : Valeurs et prix moyens à la production de conserves en Espagne et en Italie  
 Tableau 20 : Valeurs et prix moyens aux échanges en Irlande et au Portugal en 1988  
 Tableau 21 : Evolution du prix moyen au débarquement du hareng au Danemark en ECU SPA constants  
 Tableau 22 : Evolution du prix moyen aux importations allemandes de hareng en provenance du Danemark en ECU constants par kg  
 Tableau 23 : Part des cinq premières firmes halio-alimentaires dans le chiffre d'affaires du secteur  
 Tableau synthétique de la dynamique du MSHA européen

## CHAPITRE 3

- Tableau 23bis : Les 10 premiers groupes européens des IAA en 1989  
 Tableau 24 : Investissements directs des pays de la CEE et des Etats-Unis pour les IAA  
 Tableau 25 : Investissements directs dans les pays de la CEE et aux Etats-Unis pour les IAA  
 Tableau 26 : Classement des entreprises internationalisées du MSHA européen en 1990  
 Tableau synoptique des groupes stratégiques du MSHA européen

## CHAPITRE 4

- Tableau 27 : Exportations extra-communautaires de produits halieutiques et débarquements territoriaux en volume (tm)  
 Tableau 28 : a) *Danish Imports of Groundfish*  
 b) *Danish Exports of Groundfish*  
 Tableau 29 (a et b) : Le commerce extérieur espagnol de produits de la mer en 1990

## CHAPITRE 5

- Tableau 29bis : Récapitulatif des accords de pêche conclus par la Communauté  
Tableau 29ter : Evolution des crédits pour la pêche (engagements) pour la période 1983-1990 (Mio d'ECUs)  
Tableau 30 : Structure géographique des débouchés commerciaux irlandais  
Tableau 31 : Plans de financement indicatifs des IHA pour la période 1991-1993 (CCA).

## LISTE DES SCHEMAS INSERES

## CHAPITRE 1

- Schéma 1 : L'orthogonalité du S.I.M. et des Systèmes Socio-Economiques Nationaux (S.S.E.N.)  
Schéma 2 : Le segment territorial d'une branche-système mondiale (B.S.M.)

## CHAPITRE 2

- Schéma 3 : Filière des produits de la mer à Lorient  
Schéma 4 : Le Méso-Système Halio-Alimentaire européen (MSHA)

## CHAPITRE 3

- Schéma 5 : Liaisons financières du groupe ARTAL BELGIUM

## CHAPITRE 4

- Schéma 6 : Itinéraires des pays de la CEE dans le plan factoriel  
Schéma 7 : Relations entre structures d'offre et échanges de biens halio-alimentaires

TABLEAU IX - EPISTEMOLOGIE DES METHODES

PERIODES	SECHAGE	SALAGE
PALEOLITHIQUE - MESOLITHIQUE	Séchage au soleil.	
NEOLITHIQUE - CHALCOLITHIQUE	EGYPTE (tombeaux du XXV <sup>e</sup> siècle AVJC) - séchage à l'air libre de poissons éviscérés et fendus.	Apparition du salage (Mésopotamie au XVII <sup>e</sup> siècle AVJC) Chair rouge du poisson salé (Chine au III <sup>e</sup> Millénaire)
AGE DU BRONZE (II <sup>e</sup> Millénaire)	Généralisation des	trois méthodes - <i>Ukas</i> , nourriture de base des Egyptiens.
AGE DU FER (I <sup>e</sup> Millénaire)		- Commercialisation intense du <i>Tarichos</i> par les Grecs. - En Bretagne, vestiges de fours à auges pour l'obtention du sel
CIVILISATION CELTE (VI <sup>e</sup> au I <sup>e</sup> siècle AVJC)	- Premier document (romain) sur une farine de poisson séché.	- Première mention du salage à bord par les Carthaginois. - Prépondérance de l'influence grecque, notamment sur le marché méditerranéen. - Recettes de poisson salé : <i>Turòio</i> , <i>Insica</i> .
CIVILISATION GRECO-ROMAINE (I <sup>e</sup> AVJC à environ V <sup>e</sup> après JC)	- Brochet séché-salé (Rome) - Pain de farine de poisson séché (Ichtyophages du Golfe persique)	- <i>Salsamentum</i> des colonies romaines et <i>Melanàrya</i> (toutes sortes de poisson salés) - Apparition du salage léger - Poisson salé en jarres.
HAUT-MOYEN AGE (V <sup>e</sup> au X <sup>e</sup> siècle)	- Déplacement des pêcheries vers la Mer du Nord. - <i>Stockfish</i> de Norvège et d'Irlande	- Saurissage du hareng dans le Nord de la France. - Salage du hareng en saumure et en baril de bois étanche. - Première mention du <i>Caviar</i> .
PERIODE FEODALE (X <sup>e</sup> au XIV <sup>e</sup> siècle)	Commerce hanséatique florissant en Europe Septentrionale - Salage léger et séchage à l'air libre (Canada). - Salage-séchage asiatique relaté par MARCO-POLO (vers 1300).	- Industrie baltique du hareng salé en expansion : <i>Ghescuide narino</i> de Dordrecht - Commerce du sel en expansion en France (marais salants de Bourgneuf et du Golfe de Gascogne). - Invention du <i>kaking</i> (éviscération avec un couteau spécial inventé par BEUKEL). - Généralisation du salage en tonneaux : <i>Tonharing</i> , <i>Steurharing</i>
RENAISSANCE (XV <sup>e</sup> et XVI <sup>e</sup> siècles)	- Découverte des bancs de Terre-Neuve (CABOT - 1497) : extension du marché de la morue salée-séchée en Europe Septentrionale.	- Lenteur de la vulgarisation du <i>kaking</i> ; les marchands hanséatiques défendent leur commerce avec les Scandinaves. - Salage à bord et en baril couramment pratiqués ; reconditionnement à terre - Réglementation hollandaise sévère de la qualité. - Monopolisation hollandaise du commerce européen du hareng salé - Harengs salés russes en barils de 10 kg : <i>Sa Ldyanka</i> . - Morue verte française (salée en vrac à bord).

## TRADITIONNELLES DE CONSERVATION DU POISSON

FUMAGE	MARINAGE	HYDROLYSAT
- Séchage au feu de bois (Dordogne)		
s é c h a g e - s a l a g e (Phéniciens) - f u m a g e -		
	- Maquereau mariné à la saumure en Egypte à l'époque ptolémaïque.	- Apparition et expansion des sauces de poissons fermentés : <i>Garum</i> , <i>Alca</i> ... en Grèce et dans tout le bassin méditerranéen.
	- Marinade au vinaigre de thon et de maquereau frits et épicés (Rome)	- Consommation courante de <i>Garum</i> par les Romains, et d' <i>Almatson</i> (thon fermenté). - Poisson salé fermenté en Chine et, surtout, à Ceylan.
- Prédominance du poisson-saur dans l'alimentation en Europe pendant les famines. - Apparition du <i>red herring</i> britannique.	- Harengs marinés (Nord de la France).	- <i>Garum</i> épicé et médicamenteux en Europe ; consommation en déclin.
- <i>Strombücklinge</i> , <i>Kappeler Bückling</i> , <i>Bücklinge</i> de Bornholm, <i>Bokking</i> hollandais, tous harengs salés fumés. - Harengs saurs de Fécamp, de Boulogne ; "Chemin de la marée" jusqu' à Paris (les rues "Poissonnière"). - <i>Red herring</i> britannique, spécialité de Yarmouth.	- Harengs marinés à la saumure	
- Louanges des <i>Sorets</i> (François VILLON, 1450) de Boulogne ; louanges des harengs saurs anglais (Thomas NASHE, 1599). - Infractions aux Edits majeurs de Boulogne payées en harengs saurs qui servaient de "monnaie" en plusieurs occasions. - Le marché du "saur" est dominé par les Anglais.		- Déclin de la fabrication du <i>garum</i> en Europe. - Première mention en Asie du <i>Nuoc-man</i> . - "Poisson acide" (hydrolysat de poisson fait avec un extrait acide de plantes) au Pérou.

PERIODES	SECHAGE	SALAGE
PERIODE MODERNE (XVII <sup>e</sup> , XVIII <sup>e</sup> et première moitié du XIX <sup>e</sup> siècle)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Stockfish</i> islandais exporté vers les pays méditerranéens (Italie).</li> <li>- <i>Stockfish</i> norvégien exporté vers l'Amérique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déclin du hareng salé hollandais</li> <li>- Progression du hareng salé suédois.</li> <li>- Les guerres de la Succession d'Espagne et de Sept ans chassent la France du Canada, de Terre-Neuve et ne lui laisse que Saint-Pierre et Miquelon comme possibilité de faire de la morue salée.</li> </ul>
ERE CONTEMPORAINE	Synthèse des disciplines scientifiques - Nombreuses expositions sur	
- Ere scientifique (1850-1900)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déshydratation de chair de poisson en séchoir à plateaux ou en séchoirs à secousses (Brevets USA 1877 - 1880).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Naissance de l'industrie du câvيار en Gironde (1890).</li> <li>- Exportation britannique de hareng salé congelé (<i>Klondyked</i>).</li> </ul>
- Les années d'innovation (1900-1950)	<p>Nombreuses créations d'Instituts de Recherches Biologiques Marines et</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise au point de séchoirs industriels de divers types.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etude des microorganismes responsables des taches roses et brunes (responsabilité du sel des marais salants).</li> </ul>
- Les années de progrès <sup>2</sup> (1950-1980)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le séchage à l'air libre reste encore très utilisé notamment en Islande, en Norvège et au Portugal, ainsi que dans les pays africains et en Asie.</li> <li>- Déshydratation rapide de chair hâchée de poisson.</li> <li>- Tentative d'utilisation du Spray drying (procédé brouillard) pour déshydrater de la chair de hareng de morue.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evolution pour la morue salée à bord, du cordier-saleur vers le chalutier saleur, puis abandon progressif vers la congélation.</li> <li>- Maintien de la production de hareng salé sauf peut-être dans les dernières années.</li> <li>- Perte d'intérêt pour le salage dans les pays occidentaux, mais mais maintien en Europe méridionale, Amérique latine et Afrique.</li> </ul>

<sup>2</sup> Les années de progrès se signalent surtout par l'apparition ou le progrès de techniques de conservation telles que le surgelé, la conserve, l'irradiation... ou de procédés de transformation tels que plats cuisinés, hâchés de poisson, isolats de protéines... qui ne font pas l'objet du Vol. II de cet ouvrage.

FUMAGE	MARINAGE	HYDROLYSAT <sup>x</sup>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Outre le hareng saur, fumage léger de harengs : <i>Bouffis, Craquelots</i>, de pilchards, de saumons.... et d'églefins : <i>Haaddock écossais (Finnan haadies)</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réapparition des marinades au vinaigre tel le "<i>Salmon de Newcastle</i>"</li> <li>- "Marinades" de harengs en France.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anchois, harengs, sprats, salés et fermentés : <i>Tiåbits</i> des pays scandinaves ou <i>Gaffelbitar</i>.</li> <li>- Suède : hareng de la Baltique fermenté : <i>Surströming</i>.</li> <li>- Norvège : truite fermentée : <i>Rakfist</i>.</li> <li>Asie: utilisation courante de sauces fermentées : <i>Nuoc-mam</i>, et de pâtes fermentées de poisson : <i>Mam tom; Mam tep; Mam risi</i>.</li> </ul>
<p>Les pêches et leur industrie en Europe : Arcachon 1866, Edimburg 1882, Londres 1883, Inst. Rech. Norvégien-</p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Bückling</i> allemand et de Bornholm</li> <li>- Abandon progressif du fumage intense pour le fumage léger : <i>Kipper de Newcastle, Bouffis et Craquelots de Yarmouth, Haaddock Finnan d'Aberdeen</i> sont exportés en Europe.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- La Norvège principal producteur "d'anchois" scandinaves, puis la Suède avec le sprat "anchoité".</li> <li>- Premiers extraits enzymatiques à partir d'orge germée (PAYEN - PER-SOZ).</li> <li>- Préparation d'enzymes industrielles au Japon (1894).</li> <li>- <i>Botargus, Otaridos &amp; Garosgreco</i> et italiens semblables au garum.</li> </ul>
<p>de Technologie en Europe, au Japon, aux USA, ainsi que des Enseignements de Technologie.</p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fumage léger le plus fréquent, mais fumage à chaud et fumage à froid sont pratiqués en Europe</li> <li>- Fumoir industriel (Torry Research Station)</li> <li>- Progression des travaux sur l'effet cancérigène du 3-4 Benzo-pyrène.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Tiåbits</i> suédois faits avec des harengs pêchés en Islande et additionnés de sucre et d'épices.</li> <li>- Définition et composition du <i>Nuoc mam</i>, qui deviennent légales en 1916.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evolution du goût du consommateur vers un poisson fumé plus légèrement.</li> <li>- Mécanisation des fumoirs industriels et, maîtrise des facteurs régissant la cinétique du fumage (Torry Research Station)</li> <li>- Déclin de l'intérêt pour les produits fumés sauf en U.R.S.S., en Pologne et en Afrique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permanence des produits traditionnels : <i>Roll-mops</i>, harengs au vinaigre, anchois sauce piquante.</li> <li>- Dans les pays nordiques : harengs salés marinés au vinaigre additionnés de sucre, oignons, herbes (<i>Gaffe lbiärs</i>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Multiplicité des poissons fermentés : <i>Gravlax</i> suédois, <i>Nuoc-mam, Patis, Bagoong</i> asiatiques</li> <li>- <i>Shiokara, Katsuo-bushi</i> japonais</li> <li>- Le <i>Nuoc mam</i> s'implante en Afrique</li> <li>- 1975 : nombreux essais d'hydrolysats enzymatiques et chimiques dans le Monde.</li> <li>- Les progrès de l'enzymologie : avenir des hydrolysats (enzymes immobilisées).</li> </ul>

<sup>x</sup> et poisson fermenté

Source : M.SAINCLIVIER 1983 L'industrie alimentaire halieutique,  
op.cit. p. 42-45.

### Le méso-système productif

- (1) est un sous-système productif concret,
  - (2) finalisé par la production d'un certain type de produits, biens ou services ou valeurs d'usage,
  - (3) constitué d'un ensemble d'agents ou unités dont les activités, fonctions et statuts peuvent être différents,
  - (4) qui peuvent, le cas échéant, s'intégrer dans plusieurs sous-systèmes,
  - (5) qui sont plus ou moins autonomes,
  - (6) mais reliés entre eux,
  - (7) pas seulement par des échanges marchands de biens et services,
  - (8) mais par tout un ensemble de relations d'échange d'informations ;
  - (9) la configuration du méso-système, variable dans le temps et dans l'espace,
  - (10) est définie par référence à des actions stratégiques ;
  - (11) au sein du méso-système, des effets de synergie sont susceptibles de s'affirmer,
  - (12) plus ou moins, selon le modèle organisationnel.
- Le postulat ou l'idée de base est que le méso-système productif, qui est donc un espace stratégique, est en même temps le lieu par excellence de structuration du système productif. C'est dans le cadre du méso-système, en particulier,
- (13) que s'affirment et se résolvent les principales contraintes,
  - (14) qu'apparaissent également des degrés de liberté ou des possibilités d'action, en particulier aux marges de la filière,
  - (15) et que s'organisent, en conséquence, les coopérations-concurrences entre les agents,
  - (16) en particulier sur le plan de l'innovation, le cas échéant technologique.
  - (17) De la combinaison de ces éléments, résulte la dynamique propre de la filière, qui,
  - (18) faite de la confrontation de logiques différentes,
  - (19) réagit sur et conditionne la dynamique d'ensemble du système productif.
  - (20) Il faut insister sur le fait que cette conception de la filière met l'accent sur des logiques d'agents et d'organisation.

Source : J. De Bandt, *La filière de production comme catégorie de la méso-dynamique industrielle*, in J. De Bandt, M. Humbert et alii, op. cit.

### Le système

Un système est constitué d'éléments en interaction dynamique.

L'ensemble des interactions est constitutif de propriétés spécifiques au système (et dont les éléments pris isolément ou simplement réunis ne sont pas dotés).

Tout système est en général lui-même décomposable en sous-systèmes moins complexes, eux-mêmes composés de sous-systèmes selon une organisation hiérarchisée.

Tout système est ouvert, c'est-à-dire échange avec son environnement constitué par le système plus complexe de niveau supérieur. Ces échanges sont donc réalisés avec des systèmes de niveau de complexité équivalent et sont constitutifs de l'interaction dynamique qui fait émerger les qualités du système plus complexe de niveau supérieur.

Si l'ouverture d'un système est trop important, il perd sa spécificité et se dilue dans le système de niveau supérieur.

Tout système peut être décrit par deux caractéristiques : son organisation et son fonctionnement, lequel inclut ou non sa finalité.

L'organisation d'un système est sa structure (son organigramme) à l'intérieur de laquelle se réalise son fonctionnement (son programme), c'est-à-dire sa dynamique, sa vie.

Tout système tend à se reproduire, tant dans son organisation que dans son mode de fonctionnement. Son degré d'ouverture doit être compensé pour qu'il garde la maîtrise interne de sa reproduction.

Un système auto-organisateur produit, par son fonctionnement au temps  $t$ , ses structures et son mode de fonctionnement du temps  $(t + 1)$ . Structures, fonctionnement, voire finalité, peuvent ainsi évoluer.

Source : M. Humbert, *Propositions méthodologiques pour une analyse de méso-systèmes*, dans J. De Bandt, M. Humbert et alii, op. cit.

## PART DU DANEMARK DANS LES IMPORTATIONS ALLEMANDES DE HARENG

	VAL.IMP. (en mDM)	VOL.IMP. (en tm)	P MOYEN (DM/Kg)	VOL.EXP. Dk--RFA (tm)	% VOL. Danemark	VAL.EXP. DK--RFA (mDM)	% VAL. Danemark
1978	196121	90633	2,16	34894	38,5	78523	40,0
1979	180861	92582	1,95	40829	44,1	83942	46,4
1980	184286	95280	1,93	46401	48,7	95585	51,9
1981	160025	91916	1,74	51565	56,1	98506	61,6
1982	143225	88066	1,63	52047	59,1	92847	64,8
1983	151032	100648	1,50	56866	56,5	88587	58,7
1984	129353	93381	1,39	52480	56,2	77522	59,9
1985	124595	94559	1,32	55412	58,6	78416	62,9
1986	118421	98259	1,21	48540	49,4	63999	54,0
1987	94284	80967	1,16	37002	45,7	46697	49,5
1988	99212	83547	1,19	37930	45,4	45711	46,1
1989	103031	88243	1,17	38650	43,8	46032	44,7
1990	115963	98909	1,17	44608	45,1	56657	48,9

Source : Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft

### IMPORTATIONS ALLEMANDES DE HARENG (TOTALES ET EN PROVENANCE DU DK)

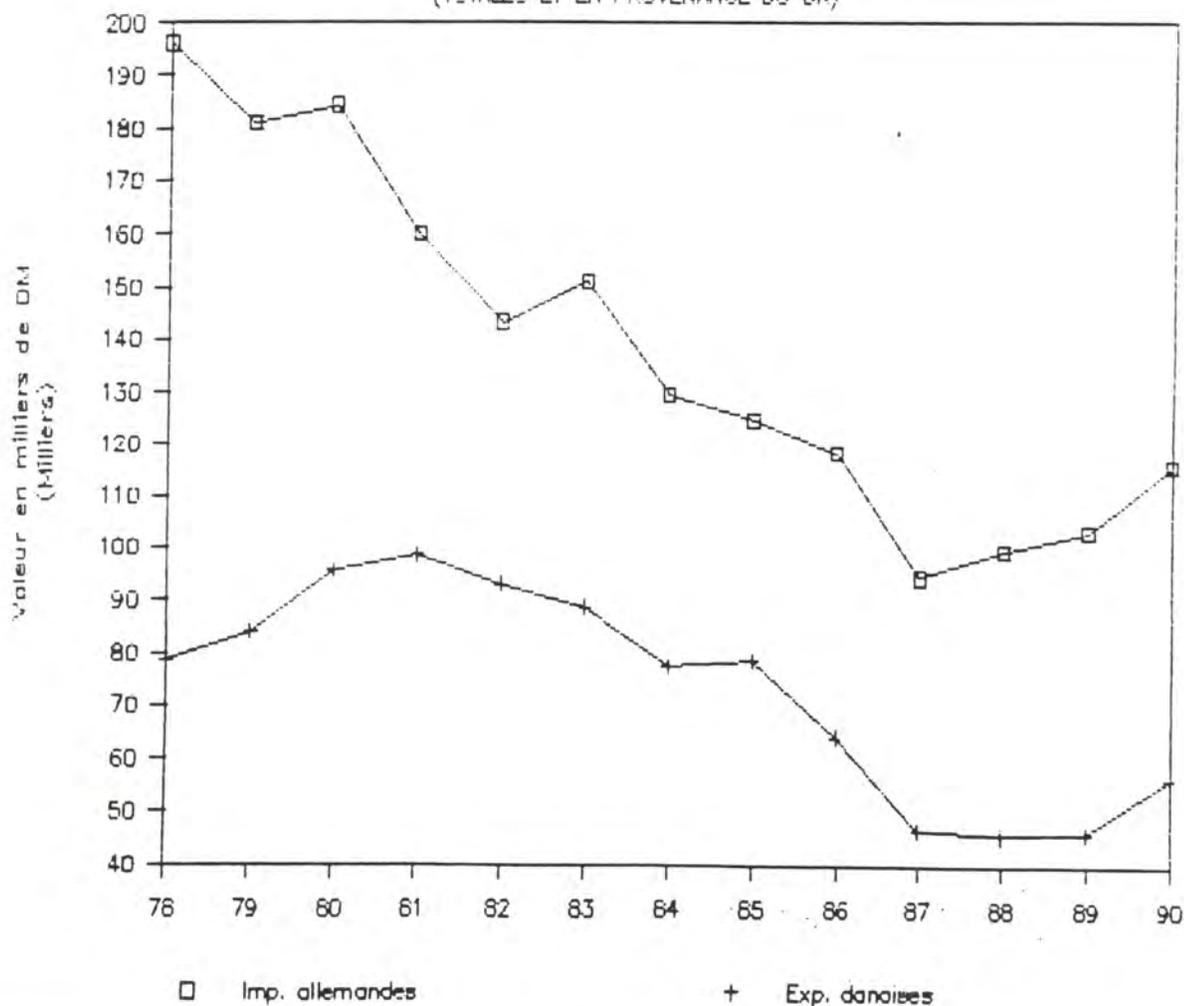


TABLEAU SYNOPTIQUE DES ELEMENTS STRATEGIQUES DES GROUPES INTERNATIONAUX DU MSHA EUROPEEN

Typologie		Localisation	Stratégies industrielles					Stratégies commerciales	
Classes de firmes	Noms des groupes	dominante	Croissance	Mode de croissance	Intégration amont	Diversification	Différenciation	Région-cible	Intégration aval
Géants des IAA* leaders	Unilever	E	oui	IN	non	oui	oui	E	oui
	Nestlé	E	oui	EX	non	non	oui	E	oui
Groupes spécialisés challengers	A. Fisheries	T	non	-	oui	oui	non	T	oui
	Pêche & F.	M	oui	IN	oui	non	non	E	oui
	Saupiquet	M	oui	IN	oui	non	oui	E	oui
	Pescanova	M	oui	IN	oui	non	non	E	oui
	Pieters Vis.	E	oui	IN-EX	non	oui	non	M	oui
Nouveaux acteurs des IAA* entrants	Hillsdown	M	oui	EX	non	oui	oui	M	non
	Un. Biscuit	T	non	-	non	non	oui	T	non
	A. Fisher	E	oui	EX	oui	oui	oui	E	oui
	Artal Bel.	E	oui	EX	non	oui	oui	E	non
	IFM-Bong.	E	oui	EX	non	oui	oui	E	non
	Euronature	E	oui	EX	non	oui	oui	E	non
Firmes mono-territoriales	Eleusis	T	oui	EX	non	oui	oui	T	non
	Italgel	T	oui	IN	non	non	oui	T	oui
	Royal Gr.	T	oui	EX	oui	oui	non	E	oui
	Dr Oetker	T	non	-	oui	oui	non	T	non
Groupes étrangers	Volvo	E	oui	EX	non	oui	oui	E	oui
	Frionor	M	oui	IN-EX	oui	oui	oui	M	oui
	NSP	M	non	-	oui	non	non	T	non
	Heinz	M	non	-	oui	oui	non	M	non
	Mitsubishi	M	oui	EX	oui	oui	non	M	non
	Marubeni	M	oui	EX	oui	oui	oui	M	non
	Taiyo	M	oui	IN	oui	oui	non	M	oui

\* Uniquement pour leur activité halio-alimentaire

Lecture T : territoire national ; E : Europe ; M : monde.

IN : Croissance *interne* par le développement de firmes appartenant au groupe ou par la création de filiales.

EX : Croissance *externe* du groupe par l'acquisition d'entreprises existantes (fusion-absorption).

Sources: Elaboration propre d'après la presse professionnelle, les rapports d'activité des groupes et plusieurs ouvrages dont J.-L. TROEL 1978 "Contribution à l'analyse de la stratégie des groupes internationaux dans le secteur des produits de la mer et de l'aquaculture", 2 tomes, INRA, Nantes

**TABLEAU SYNOPTIQUE DES ELEMENTS STRATEGIQUES DOMINANTS  
PAR ZONE D'ORIGINE DES GROUPES INTERNATIONAUX DU SPM\***

Zones d'origine	ELEMENTS				
	Degré de spécialisation dans le SPM	Secteur d'origine dominant les groupes	Internationalisation des implantations dans le SPM	Motivation principale de l'internationalisation	Zones majeures d'implantation
JAPON (12 groupes)	Très spécialisé		Très internationalisé	Accès à la ressource	Asie - Océanie
USA (13 groupes)	Peu spécialisé	Agro-alimentaire	Internationalisé	Accès à la ressource	Amérique Latine
CANADA (5 groupes)	Spécialisé		Peu internationalisé	Accès à la ressource	USA
SCANDINAVIE ISLANDE (7 groupes)	Très spécialisé		Peu internationalisé	Accès à la zone de marché	USA
ESPAGNE (2 groupes)	Très spécialisé		Internationalisé	Accès à la ressource	Afrique
R.F.A. (3 groupes)	Spécialisé		Très peu internationalisé		
GRANDE-BRETAGNE (7 groupes)	Peu spécialisé	Agro-alimentaire	Peu internationalisé	Accès à la ressource	

\* S.P.M. signifie Système Pêche Mondial.

Source : J-L. TROEL 1978 "Contribution à l'analyse de la stratégie des groupes internationaux dans le secteur des produits de la mer et de l'aquaculture", Tome 1, *op.cit.* p. 87.

**CORRESPONDANCES DES NOMENCLATURES DE PRODUITS HALIEUTIQUES  
UTILISEES PAR LA FAO ET EUROSTAT (NIMEXE ET NC)**

FAO	NIMEXE (avant 1988)	NC (Nomenclature Combinée, depuis 1988)
Poisson frais, réfrigéré, congelé.	0301 Poisson frais (vivant ou mort), réfrigéré ou congelé.	0301, 0302 Poisson frais ou réfrigéré (sauf filets) 0303 Poisson congelé (sauf filets) 0304 Filets de poisson frais, réfrigéré ou congelé.
Poisson séché, salé, fumé.	0302 Poisson séché, salé ou en saumure ; poisson fumé, même cuit avant ou pendant le fumage.	0305 Poisson séché, salé ou en saumure ; poisson fumé, même cuit avant ou pendant le fumage.
Crustacés et mollusques frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés,...	0303 Crustacés et mollusques, y compris les coquillages frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés,...	0306 Crustacés ( <i>idem</i> que pour NIMEXE) 0307 Mollusques ( <i>idem</i> que pour NIMEXE)
Produits de poisson et préparations, en récipients hermétiques ou non.	1604 Préparations et conserves de poisson, y compris le caviar et ses succédanés.	1604 Préparations et conserves de poisson ; caviar et ses succédanés préparés à partir d'oeufs de poisson.
Produits de crustacés et mollusques, en récipients hermétiques ou non.	1605 Crustacés et mollusques (y compris les coquillages), préparés ou conservés.	1605 Crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques préparés ou conservés.
Huiles et graisses, brutes ou raffinées, provenant d'animaux aquatiques.	Catégorie non utilisée dans le document.	Catégorie non utilisée dans le document.
Farines, solubilisés et aliments similaires pour animaux, provenant d'animaux aquatiques.	Catégorie non utilisée dans le document.	Catégorie non utilisée dans le document.

Sources : annuaires statistiques de la FAO ; JOCE n°L 368 du 29 décembre 1986 (NIMEXE) ; JOCE du 2 octobre 1989 (NC ou Nom Com).

**DONNEES BRUTES DU COMMERCE INTERNATIONAL  
DE PRODUITS HALIEUTIQUES DES PAYS DE LA CEE\*  
(Annexe du chapitre 4, ACP et AFM)**

France, Belgique

	DOTA	CAPA	PROD	PMI	PME	PICI	PIEX	SOLD	PABI	XVOL	MVOL	X301	M301	X302	M302	X303	M303	X604	M604	X605	M605	PAYS	ANNEE
F76	778,38	508,10	126,70	1,44	1,11	52,2	69,2	-213,97	75,9	103,80	317,76	81,17	167,44	3,75	15,16	13,46	73,60	3,30	47,24	2,11	2,30	1	1
F77	743,50	677,30	121,98	1,50	1,35	51,8	52,3	-274,12	77,2	97,95	372,07	69,02	202,05	3,43	17,81	19,07	85,01	4,25	51,68	2,18	15,52	1	2
F78	773,50	691,64	232,55	1,60	1,46	52,4	63,2	-288,91	78,1	108,34	397,25	81,80	218,61	3,70	20,79	16,17	98,71	4,12	50,94	2,56	15,21	1	3
F79	745,00	679,07	210,75	1,81	1,83	48,6	63,8	-294,26	76,4	103,53	397,80	77,48	214,87	4,28	18,38	15,20	89,16	4,10	56,01	2,47	19,36	1	4
F80	789,42	670,48	191,85	1,97	1,98	48,8	65,1	-290,78	76,0	118,51	409,30	89,10	214,53	5,92	18,56	16,92	96,68	3,95	59,06	2,63	20,47	1	5
F81	775,28	691,37	195,51	2,13	2,20	52,1	61,3	-307,19	77,0	126,07	433,26	97,08	228,45	4,40	16,28	17,02	105,00	4,72	61,39	2,82	22,15	1	6
F82	752,10	705,26	196,27	2,35	2,13	48,5	54,5	-304,20	77,2	141,29	445,49	108,55	230,51	4,36	15,68	20,78	113,43	4,81	62,89	2,79	22,99	1	7
F83	781,86	746,98	215,96	2,48	2,21	48,7	51,0	-312,54	76,7	160,27	472,82	122,09	245,13	4,40	16,18	25,00	117,43	5,93	71,48	2,86	22,59	1	8
F84	769,96	770,33	237,63	2,60	2,55	51,7	55,4	-324,60	77,1	147,04	471,64	107,48	246,11	4,27	17,43	24,26	117,43	7,82	69,49	3,21	21,20	1	9
F85	849,64	816,67	246,74	2,78	2,60	50,5	49,6	-302,13	76,7	183,38	485,61	139,54	254,56	5,44	17,47	26,64	117,66	8,39	72,56	3,48	23,33	1	10
F86	870,05	883,94	275,27	2,87	2,48	51,6	60,0	-327,60	77,5	207,76	535,36	158,80	283,49	6,70	18,13	28,50	134,57	10,09	74,66	3,67	27,52	1	11
F87	846,01	953,08	274,05	2,96	2,65	49,3	60,5	-379,25	75,4	216,18	595,43	159,38	314,63	9,17	18,55	31,74	134,39	11,94	95,34	3,96	32,49	1	12
F88	883,47	1000,85	284,01	2,98	2,64	48,2	67,6	-403,22	75,5	228,07	631,29	164,57	338,79	7,42	17,57	38,90	137,85	13,02	105,54	4,16	31,53	1	13
F89	875,84	1024,12	268,37	2,94	2,46	50,0	57,3	-402,06	75,0	277,47	679,53	208,97	355,63	5,48	16,69	45,32	154,08	13,21	121,35	4,49	31,80	1	14
F90	870,00	1040,00	270,00	2,94	2,28	48,6	66,9	-430,16	76,1	314,86	753,02	238,77	414,25	5,94	15,31	51,78	158,62	14,02	128,33	4,35	36,50	1	15
B76	44,41	164,20	22,00	1,57	1,60	73,0	87,0	-91,31	69,5	22,09	113,39	16,04	52,03	2,58	5,41	0,53	26,74	2,39	22,66	0,54	6,55	2	1
B77	45,36	186,42	22,20	1,81	1,78	72,3	93,6	-89,84	71,1	22,30	112,14	16,39	48,81	1,25	4,18	1,03	30,89	2,03	20,36	1,61	7,90	2	2
B78	50,58	181,18	22,79	1,98	1,82	70,2	95,1	-86,03	69,4	24,46	110,49	18,58	46,04	1,00	4,12	0,89	30,60	2,08	21,59	1,92	8,14	2	3
B79	47,12	202,45	24,51	2,17	2,11	70,9	92,9	-95,04	71,1	22,15	117,19	15,98	50,85	1,08	3,36	1,56	32,52	1,97	21,04	1,56	9,41	2	4
B80	45,62	209,54	23,41	2,24	2,27	73,2	96,2	-98,73	72,7	21,97	120,70	16,20	54,31	0,59	2,73	1,33	33,44	1,96	20,95	1,88	9,28	2	5
B81	49,27	204,36	20,36	2,33	2,00	75,5	98,0	-93,76	74,0	28,07	121,83	22,82	52,63	0,36	2,51	0,92	37,47	2,24	20,27	1,72	8,95	2	6
B82	47,84	232,74	26,62	2,38	2,22	76,7	97,4	-96,12	75,5	29,34	125,46	23,64	54,48	0,16	2,71	1,23	40,27	2,19	19,05	2,13	8,96	2	7
B83	48,58	219,31	26,31	2,56	2,59	76,6	97,4	-98,24	74,3	30,27	128,51	22,47	54,36	0,42	3,36	1,94	41,18	2,81	20,40	2,63	9,22	2	8
B84	47,87	240,03	28,62	2,71	2,87	75,7	96,5	-93,39	74,2	29,29	122,68	20,46	53,44	0,68	3,72	1,80	37,61	3,74	20,94	2,60	6,97	2	9
B85	44,62	249,32	31,14	2,80	3,29	76,9	95,4	-97,00	75,5	30,59	127,59	21,13	55,08	0,56	2,87	2,09	41,29	3,98	20,70	2,85	7,66	2	10
B86	39,54	239,19	33,14	3,11	3,93	75,4	95,0	-98,95	73,0	32,03	130,98	21,48	56,77	0,54	2,87	2,38	38,84	3,35	23,41	4,31	9,08	2	11
B87	40,37	245,32	33,60	3,16	3,78	72,8	96,8	-100,74	72,8	37,77	138,51	24,00	59,47	0,65	2,92	3,24	41,30	4,24	25,68	5,64	9,13	2	12
B88	41,77	236,14	32,67	3,33	3,57	72,7	97,2	-94,51	72,7	39,72	134,23	24,36	53,38	0,80	2,98	4,49	44,25	4,17	24,58	5,92	9,04	2	13
B89	39,85	270,87	38,26	3,39	3,98	73,7	96,9	-105,81	71,6	40,41	146,22	22,47	54,87	0,98	3,24	5,62	49,76	4,32	27,32	7,02	11,03	2	14
B90	40,00	260,00	36,00	3,35	3,78	66,9	68,8	-116,98	69,7	45,24	162,22	24,16	60,66	1,20	3,43	6,18	52,40	7,05	35,42	6,68	10,30	2	15

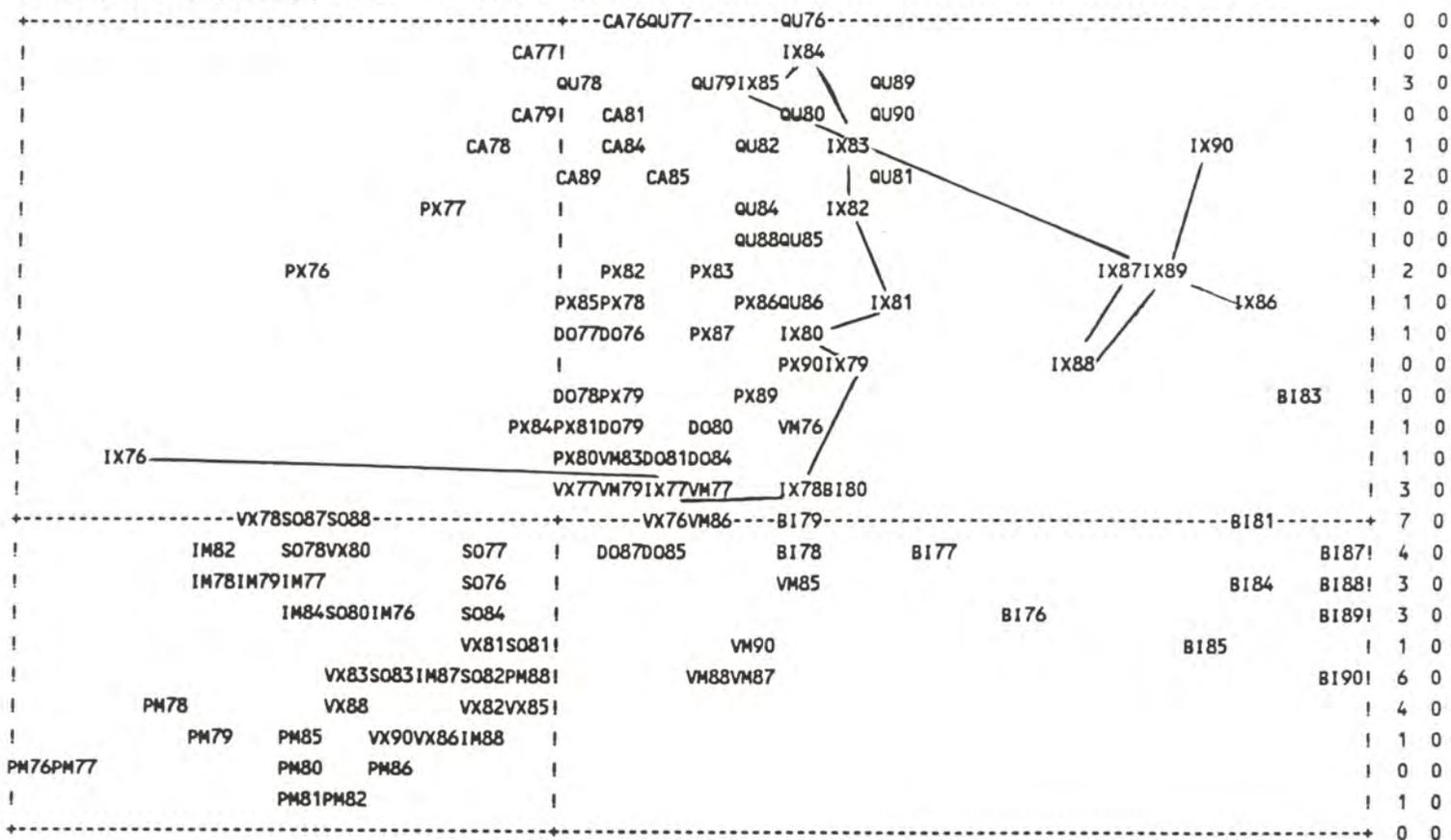
\* La légende et les sources utilisées sont situées en fin de tableau.

## PAYS-BAS, ALLEMAGNE

	DOTA	CAPA	PROD	PMI	PME	PICI	PIEX	SOLD	PABI	XVOL	MVOL	X301	M301	X302	M302	X303	M303	X604	M604	X605	M605	PAYS	ANNEE
N76	284,98	461,80	152,10	0,97	1,17	78,3	83,8	70,93	78,5	202,30	131,37	93,33	52,03	37,86	8,01	51,37	33,28	13,07	15,25	6,68	5,05	3	1
N77	313,04	395,52	108,06	1,31	1,25	76,0	82,9	91,12	76,0	212,14	121,02	108,57	77,83	28,83	10,85	55,49	14,15	11,85	12,92	7,40	5,27	3	2
N78	324,44	477,53	148,52	1,45	1,19	68,5	73,0	128,44	73,6	257,26	128,82	156,99	81,24	23,09	14,38	58,37	13,56	11,74	13,49	7,07	6,17	3	3
N79	323,69	508,38	158,14	1,48	1,20	75,6	63,8	164,27	73,9	299,91	135,64	201,08	85,21	21,74	15,19	56,82	15,03	12,88	13,43	7,39	6,78	3	4
N80	340,43	544,46	196,68	1,37	1,16	78,5	63,3	164,78	77,0	323,70	158,91	220,67	97,68	22,79	14,73	58,89	24,67	13,46	14,60	7,89	7,23	3	5
N81	434,39	567,58	215,35	1,38	1,08	81,9	54,1	252,45	78,7	413,81	161,36	307,70	109,71	22,20	14,62	62,63	17,36	13,41	12,65	7,88	7,03	3	6
N82	505,48	597,05	187,57	1,44	1,08	82,9	50,9	308,98	80,5	461,80	152,81	336,77	109,77	24,27	9,83	74,25	13,28	15,49	13,68	11,05	6,25	3	7
N83	555,35	585,42	228,16	1,58	1,27	80,0	54,1	302,94	77,2	441,61	138,67	305,96	71,16	25,23	10,32	79,10	35,82	16,24	14,17	15,08	7,19	3	8
N84	432,39	724,49	272,31	1,28	1,37	86,9	53,6	258,83	83,0	449,20	190,37	328,32	88,46	22,13	9,10	66,00	69,62	18,41	16,67	14,35	6,51	3	9
N85	504,18	814,85	289,10	1,43	1,47	87,7	54,1	280,00	83,6	475,71	195,71	346,36	115,65	22,80	8,33	68,47	47,96	22,36	16,71	15,73	7,07	3	10
N86	454,78	810,02	333,76	1,62	1,48	83,6	50,9	321,57	80,4	520,30	198,73	394,47	114,62	22,00	10,51	62,99	45,11	24,83	19,82	16,01	8,68	3	11
N87	446,14	792,23	285,08	1,71	1,69	80,6	51,4	259,01	80,3	487,58	228,56	359,54	141,55	19,71	11,46	64,97	42,04	25,83	22,49	17,52	11,03	3	12
N88	398,83	763,49	229,44	1,46	1,71	79,7	53,5	180,48	83,0	459,36	278,88	331,31	182,83	20,57	12,90	61,23	48,52	26,62	24,00	19,65	10,64	3	13
N89	421,61	866,94	248,41	1,61	1,73	74,7	53,4	227,27	80,9	524,69	297,42	365,26	205,15	26,48	16,87	77,07	35,59	30,74	26,33	25,13	13,49	3	14
N90	430,00	850,00	260,00	1,55	1,67	71,1	47,4	242,76	81,0	593,21	350,45	424,76	242,35	28,35	16,69	74,17	41,37	37,51	33,34	28,42	16,74	3	15
A76	454,44	1180,50	369,30	1,03	1,14	62,1	70,6	-224,36	73,1	112,51	336,87	57,68	237,58	3,31	31,97	21,93	8,61	27,54	50,57	2,05	8,15	4	1
A77	432,68	1187,10	396,09	1,21	1,41	57,7	67,8	-226,63	75,8	111,99	338,62	71,73	248,70	2,87	27,98	8,22	7,97	27,50	45,71	1,67	8,27	4	2
A78	412,00	1160,70	400,90	1,34	1,36	54,8	64,4	-228,46	75,0	115,91	344,37	76,07	248,62	2,59	27,21	9,53	9,66	26,02	50,36	1,69	8,53	4	3
A79	356,68	1235,95	397,98	1,39	1,48	55,4	67,8	-247,00	75,2	117,45	364,45	75,27	258,26	3,15	29,01	9,88	15,75	27,23	52,14	1,92	9,29	4	4
A80	306,90	1272,57	383,21	1,44	1,46	55,6	67,5	-277,15	77,0	126,29	403,44	78,41	292,08	2,45	29,89	18,26	18,73	24,96	52,83	2,22	9,91	4	5
A81	330,70	1121,71	356,85	1,56	1,61	59,0	68,0	-248,98	77,3	121,82	370,80	79,35	269,63	2,11	28,10	15,96	16,94	22,56	46,51	1,85	9,62	4	6
A82	313,52	1267,60	342,21	1,70	1,97	60,2	68,4	-258,43	77,3	118,36	376,80	80,30	274,71	1,78	30,19	8,57	16,41	25,44	45,72	2,28	9,78	4	7
A83	305,49	1261,85	345,75	1,76	2,09	61,2	71,1	-291,51	78,2	111,05	402,56	66,98	299,14	2,27	30,31	11,27	15,82	26,70	46,13	3,84	11,16	4	8
A84	327,15	1310,98	349,40	1,85	1,92	58,3	76,7	-278,85	78,1	126,62	405,47	65,84	300,84	2,37	28,38	25,50	15,80	29,01	48,85	3,91	11,61	4	9
A85	225,29	1468,44	338,54	1,88	2,33	61,8	71,8	-323,07	78,3	109,26	432,33	55,65	313,72	1,66	25,39	12,45	24,76	35,34	54,51	4,16	13,95	4	10
A86	202,37	1484,64	337,30	1,95	2,51	59,3	75,9	-367,91	78,9	108,08	475,99	50,56	339,53	1,66	23,82	11,99	36,05	39,97	63,01	3,91	13,57	4	11
A87	201,84	1299,93	316,67	2,19	2,48	54,1	76,1	-313,32	77,0	119,83	433,15	53,90	309,67	2,61	21,16	17,64	24,06	42,25	64,77	3,44	13,50	4	12
A88	209,46	1273,02	323,47	2,10	2,42	51,3	75,5	-335,25	77,9	121,80	457,05	55,79	324,52	2,71	21,74	14,03	31,69	45,60	63,89	3,40	15,22	4	13
A89	233,95	1750,71	503,98	2,06	2,25	49,5	73,2	-357,92	77,7	152,14	510,06	83,69	365,98	3,40	24,91	9,88	30,11	51,88	72,47	3,31	16,59	4	14
A90	250,00	1800,00	500,00	2,14	2,27	50,7	77,4	-440,67	74,8	158,03	598,70	79,38	412,78	3,10	35,13	14,35	35,17	57,11	95,87	4,10	19,74	4	15

NOMBRE DE POINTS : 165

==EHELLE : 4 CARACTERE(S) = .044 1 LIGNE = .034



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES : 45

CA80(QU78)	CA82(QU78)	CA83(QU78)	QU83(QU82)	CA86(CA85)	CA90(CA89)	CA87(PX82)	CA88(PX82)	QU87(PX86)	PX88(PX87)
VM80(DO79)	DO82(DO81)	VM81(VX77)	VM82(IX77)	DO83(VM77)	VM78(VX76)	VX79(VX78)	B182(B181)	VM84(VX76)	DO88(VX76)
DO89(VX76)	DO90(VM86)	SO79(SO78)	IM83(SO78)	DO86(DO85)	SO89(SO78)	IM80(IM79)	IM81(IM79)	B186(B184)	IM85(SO80)
SO85(IM76)	SO90(IM84)	VX84(SO81)	PM84(VX83)	IM86(SO82)	SO86(SO83)	VX87(VX83)	VM89(VM87)	PM90(PM88)	PM87(VX85)
PM89(VX82)	VX89(VX88)	IM90(VX82)	IM89(VX86)	PM83(PM82)					

INDIVIDUS: AUCUN

VARIABLES: SUPPLEMENTAIRES

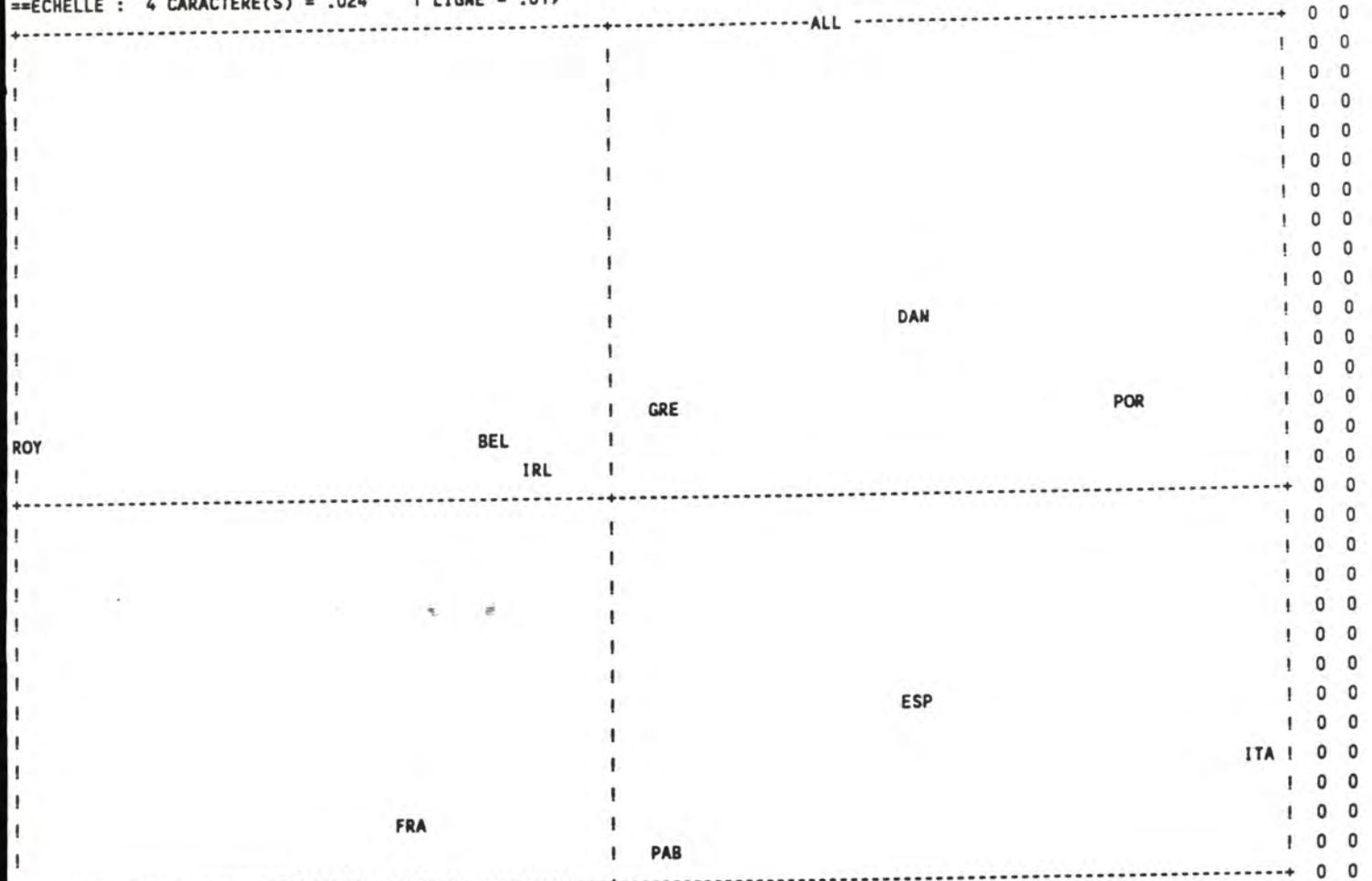
COORDONNEES EXACTES DES VARIABLES SUPPLEMENTAIRES DANS LE PLAN FACTORIEL 3\*4





NOMBRE DE POINTS : 11

==ECHELLE : 4 CARACTERE(S) = .024 1 LIGNE = .019



INDIVIDUS: ACT. + SUP. (MOYENS)  
 VARIABLES: AUCUNE

COORDONNEES EXACTES DES INDIVIDUS MOYENS (ACTIFS ET SUPPLEMENTAIRES) DANS LE PLAN FACTORIEL 3\*4

NOMBRE DE POINTS : 165

==ECHELLE : 4 CARACTERE(S) = .062 1 LIGNE = .048

-----VX81VX82-----										5	0	
		VX76	VX89VX90VX83								1	0
			VX80								0	0
								S076S077			4	0
		QU87VX78						S079S078S080S081			5	0
		QU83VX79						S089S088			1	0
		QU76									6	0
		QU89D077D080			B182I	B188					8	0
		D078D076D088B184			B187						3	0
		QU78			B183	B190					0	0
		B185B181									0	0
		B176B186	B189								0	0
	CA81B180										1	0
	CA87CA83CA80	B177									3	0
	CA85CA76										2	0
	CA78					PX76					2	0
	CA77								IX76		1	0
											0	0
						PX77PX78					0	0
											0	0
-----IX83-----IX80-----										1	0	
!		PX81	PX88						IX79IM82IX78		0	0
VM81		PX82	PX83PX87	PX80		PX79IX81IX82IX84			IM80		5	0
VM80			PX84PX85	PX90					IM83		5	0
VM83				PX86PX89I					IM76IM77IM79IM86		3	0
VM76									IM78		3	0
			IX90						IM89		1	0
							IX89				0	0
							IX86				0	0
				IX88		IX87					0	0
											0	0
		PM87									0	0
		PM88									0	0
		PM83							PM78		0	0
		PM82PM90						PM77	PM79		0	0
			PM86			PM76					1	0
			PM84PM85								0	0
				PM81				PM80			0	0
-----										0	0	

NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES : 61

VX84(VX81) VX85(VX81) VX86(VX81) VX87(VX81) VX88(VX81) VX77(VX76) S083(S076) S084(S077) S085(S076) S086(S077)  
 S082(S081) QU84(VX78) QU85(VX78) QU86(VX78) S087(S081) S090(S088) QU80(QU76) QU81(QU76) D082(QU76) QU82(QU76)  
 D083(QU76) QU88(QU76) D081(D080) D084(D080) D085(D080) D086(D080) D087(D080) D089(D080) D090(D080) QU90(QU89)  
 QU77(D076) D079(D076) QU79(D078) CA84(CA81) CA82(CA80) CA86(CA83) CA88(CA87) B178(CA76) B179(CA76) CA79(CA78)  
 CA89(CA78) CA90(CA77) IX85(IX83) IM81(IM80) IM84(IM80) IM85(IM80) VM89(VM81) VM90(VM81) VM82(VM80) VM84(VM80)  
 VM86(VM80) VM87(VM80) VM88(VM80) VM85(VM83) IM87(IM86) IM88(IM86) VM77(VM76) VM78(VM76) VM79(VM76) IM90(IM89)  
 PM89(PM86)

INDIVIDUS: AUCUN

VARIABLES: SUPPLEMENTAIRES

COORDONNEES EXACTES DES VARIABLES SUPPLEMENTAIRES DANS LE PLAN FACTORIEL 1\*2

NOMBRE DE POINTS : 176

==ECHELLE : 4 CARACTERE(S) = .037 1 LIGNE = .028

-----DA12DAN9DA10-----										2	0		
				DAN61								0	0
			DA14DAN1DAN51			PAB2PAB7						3	0
			DAN2DAN4			PAB9						2	0
			PA14		PAB1PAB6PAB3							5	0
				DAN3PA12PA11								1	0
												0	0
												0	0
												0	0
												0	0
												0	0
												0	0
		ROY3										0	0
		ROY4										1	0
				ROY2ES11								0	0
				ROY1ES12								1	0
ES13		ROY8	ROY12			ES10						1	0
		ROY9RO11	ESP									2	0
-----ES15ES14RO10ROY7-----										15	0		
					GRE1							5	0
					POR6								
					ESP9			IRL7IRL8		IRL31		1	0
ALL1								IR10IRL6				1	0
FR15FR14								IRL9IR13	IRL2			4	0
FR13ALL3	ALL4ALL5	AL15	AL14					IR15	IRL1			3	0
FR12		ALL6ALL9AL13AL12			POR			IR14				1	0
	FR11	AL10				GRE						1	0
	FRA9											1	0
	FRA				ITA6			BEL3		GR12		0	0
	FRA7		FRA1	ITA4ITA71		PO14	BEL2BEL1	BE14GRE8GR10GR14				5	0
FRA2	FRA5		IT10	ITA8ITA3	PO10		BEL7	BE10BE12BE13		GR13		9	0
FRA3			IT11ITA11			PO12	BEL9BEL5	GRE6				2	0
	FRA4		IT13IT14IT151	ITA2	PO13		BEL6					0	0
			IT12				POR9					0	0
-----										0	0		

NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES : 65

DA11(DAN9)	DA13(DAN9)	PAB8(PAB7)	DA15(DAN1)	DAN (DAN5)	DAN7(DAN4)	DAN8(DAN4)	PAB4(PAB3)	PAB5(PAB1)	PA10(PAB6)
PA15(PA14)	PAB (PAB6)	PA13(PA12)	ROY5(ROY4)	ROY6(ROY1)	ROY (ROY8)	RO13(ROY9)	RO14(ROY9)	RO15(ROY7)	GRE2(GRE1)
GRE3(GRE1)	GRE4(GRE1)	GRE5(GRE1)	POR1(GRE1)	POR2(GRE1)	POR3(GRE1)	POR4(GRE1)	POR5(GRE1)	ESP1(GRE1)	ESP2(GRE1)
ESP3(GRE1)	ESP4(GRE1)	ESP5(GRE1)	POR7(POR6)	POR8(POR6)	ESP6(POR6)	ESP7(POR6)	ESP8(POR6)	IRL4(IRL3)	ALL2(FR14)
IRL5(IRL2)	IR11(IRL9)	IR12(IRL9)	IRL (IR13)	ALL7(ALL6)	ALL8(ALL6)	ALL (ALL6)	AL11(AL10)	FR10(FRA9)	FRA8(FRA7)
BEL4(BEL1)	ITA9(ITA7)	GR11(GR10)	PO15(PO14)	FRA6(FRA5)	BEL8(BEL7)	BE11(BE10)	BE15(BE13)	BEL (BE10)	ITA5(ITA3)
GRE7(BE13)	GR15(GR13)	PO11(PO10)	ITA (ITA1)	GRE9(GRE6)					

INDIVIDUS: ACT. + SUP.

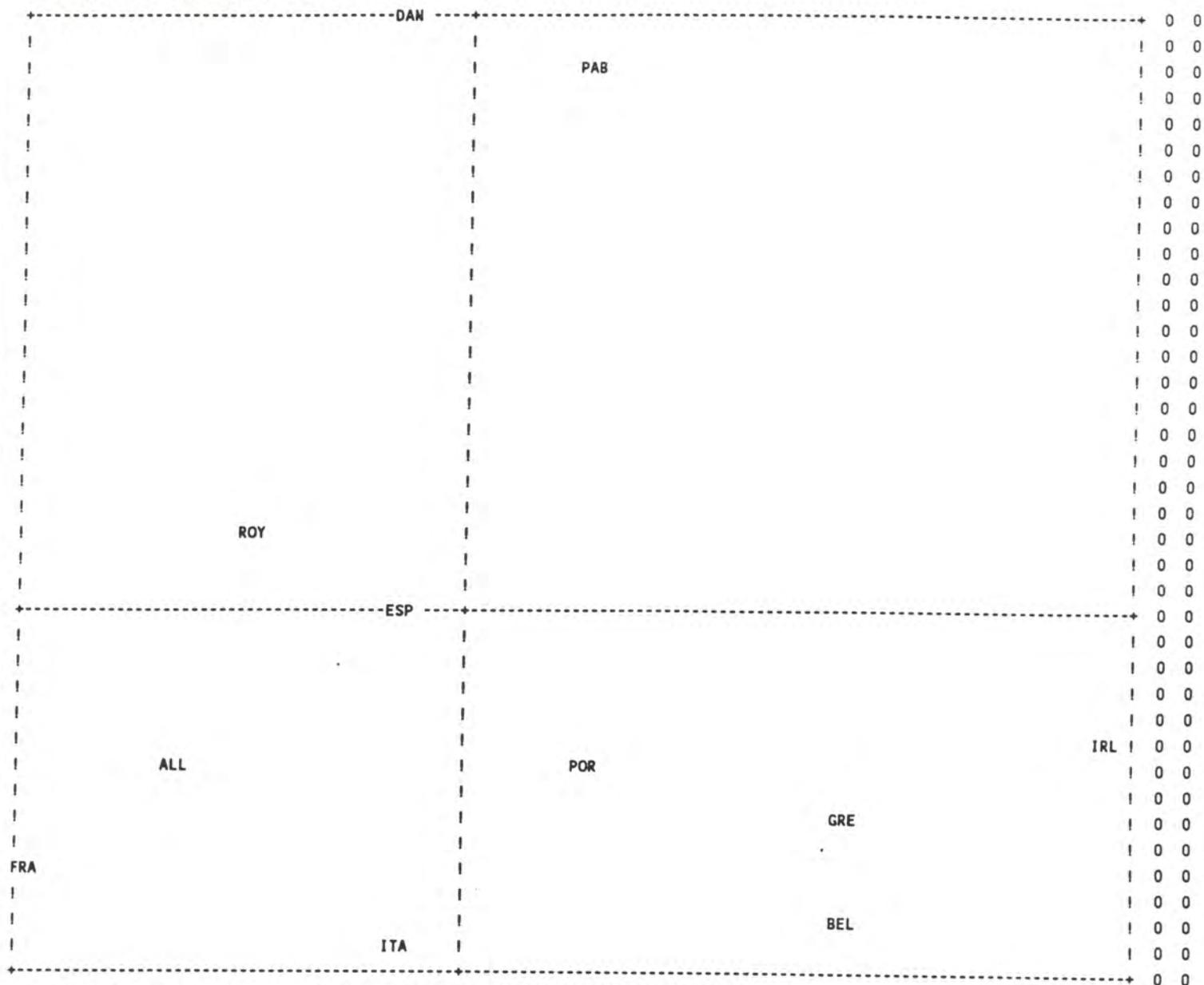
(REPR. SUPERPOSEE)

VARIABLES: AUCUNE

COORDONNEES EXACTES DES INDIVIDUS PARTIELS (ACTIFS ET SUPPLEMENTAIRES) DANS LE PLAN FACTORIEL 1\*2

NOMBRE DE POINTS : 11

==ECHELLE : 4 CARACTERE(S) = .030 1 LIGNE = .023



COORDONNEES EXACTES DES INDIVIDUS MOYENS (ACTIFS ET SUPPLEMENTAIRES) DANS LE PLAN FACTORIEL 1\*2

## CORRELATIONS ENTRE LES VARIABLES CANONNIQUES ET LES VARIABLES GENERALES

```

-----*-----*-----*-----*-----
!   ! 1=F ! 2=F ! 3=F ! 4=F !
-----*-----*-----*-----
!GR 1! 993! 946! 934! 941!
!GR 2! 993! 980! 972! 941!
!GR 3! 975! 987! 962! 973!
!GR 4! 985! 992! 985! 977!
!GR 5! 993! 996! 989! 977!
!GR 6! 992! 997! 981! 989!
!GR 7! 992! 988! 979! 975!
!GR 8! 993! 990! 990! 977!
!GR 9! 996! 997! 980! 984!
!GR10! 993! 989! 973! 951!
!GR11! 994! 996! 993! 977!
!GR12! 992! 980! 978! 868!
!GR13! 989! 982! 991! 858!
!GR14! 985! 977! 995! 878!
!GR15! 985! 984! 982! 861!
-----*-----*-----*-----

```

## RAPPORT : INERTIE INTER/INERTIE TOTALE

```

-----*-----*-----*-----
!   ! 1=F ! 2=F ! 3=F ! 4=F !
-----*-----*-----*-----
!   ! 980! 962! 952! 804!
-----*-----*-----*-----

```

## COORDONNEES ET AIDES A L'INTERPRETATION

## DES GROUPES ACTIFS

I GR	QLT	POID	INRI	1=F	COR	CTR1	2=F	COR	CTR1	3=F	COR	CTR1	4=F	COR	CTR1
IGR 11	831	10	821	940	380	651	725	226	651	469	94	751	551	130	1301
IGR 21	907	10	771	982	436	671	835	316	751	437	86	701	387	68	911
IGR 31	902	10	761	907	378	621	897	370	801	420	81	671	396	72	931
IGR 41	928	10	741	944	430	651	843	343	761	448	97	721	345	57	811
IGR 51	959	10	681	984	513	681	776	320	701	399	84	641	275	40	651
IGR 61	954	10	651	980	548	671	700	280	631	407	94	651	232	30	541
IGR 71	962	10	601	967	582	661	640	255	571	373	87	601	245	37	571
IGR 81	971	10	641	972	545	671	682	269	611	428	105	681	297	51	701
IGR 91	984	10	611	989	584	681	661	261	591	408	99	651	253	38	591
IGR101	965	10	601	981	576	671	660	260	591	414	102	661	205	25	481
IGR111	974	10	601	986	575	681	704	293	631	375	83	601	193	22	451
IGR121	946	10	611	979	552	671	709	289	631	373	80	601	204	24	481
IGR131	945	10	631	966	509	661	770	323	691	395	85	631	224	27	521
IGR141	948	10	621	937	504	641	720	297	641	457	119	731	215	26	501
IGR151	946	10	611	938	501	641	760	329	681	398	90	641	211	25	491
			999	14461		999	11090		999	6210		999	4242		999

## COORDONNEES ET AIDES A L'INTERPRETATION

## DES GROUPES SUPPLEMENTAIRES

I GR	QLT	POID	INRI	1=F	COR	CTR1	2=F	COR	CTR1	3=F	COR	CTR1	4=F	COR	CTR1
IGR161	621	11	551	627	276	431	661	306	591	174	21	281	157	17	371
IGR171	666	11	491	502	199	341	749	443	671	94	7	151	142	16	331
IGR181	595	11	451	397	131	271	735	450	661	91	6	141	90	6	211
IGR191	551	11	471	426	148	291	690	389	621	91	6	141	94	7	221
IGR201	598	11	511	572	247	391	666	336	601	83	5	131	108	8	251
IGR211	638	11	571	724	338	501	651	273	581	164	17	261	114	8	261
IGR221	654	11	651	807	345	551	721	275	651	172	15	271	183	17	431
IGR231	635	11	641	749	314	511	711	283	641	185	19	291	181	18	421
IGR241	706	11	631	820	388	561	712	292	641	150	13	241	147	12	341
IGR251	695	11	651	823	373	561	735	297	661	148	12	231	154	13	361
IGR261	704	11	621	795	368	551	713	296	641	235	32	371	109	6	251
IGR271	633	11	631	750	304	511	734	291	661	249	33	401	84	3	191
IGR281	630	11	651	759	299	521	761	300	681	225	26	361	90	4	211
IGR291	651	11	641	711	284	491	745	312	671	275	42	441	143	11	331
IGR301	653	11	631	696	277	481	741	314	661	280	45	451	167	16	391

COMMER

ANALYSE DE L ENSEMBLE DES GROUPES .

LES VALEURS PROPRES VAL(1)= 14.46104

-----  
INUM ! VAL PROPRE ! POURC. ! CUMUL ! VARIAT. ! \* ! HISTOGRAMME DES VALEURS PROPRES  
-----

INUM	VAL PROPRE	POURC.	CUMUL	VARIAT.	*
1	14.46104	36.7061	36.7061	*****	!*****
2	11.09048	28.1511	64.8571	8.5551	!*****
3	6.21016	15.7631	80.6201	12.3881	!*****
4	4.24223	10.7681	91.3881	4.9951	!*****
5	2.30060	5.8401	97.2271	4.9281	!*****
6	.74434	1.8891	99.1171	3.9501	!***
7	.34806	.8831	100.0001	1.0061	!*
8	.00000	.0001	100.0001	.8831	!*
9	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
10	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
11	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
12	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
13	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
14	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
15	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
16	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
17	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
18	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
19	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
20	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
21	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
22	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
23	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
24	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
25	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
26	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
27	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
28	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
29	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*
30	.00000	.0001	100.0001	.0001	!*

ESPAGNE

	DOTA	CAPA	PROD	PMI	PME	PICI	PIEX	SOLD	PABI	XVOL	MVOL	X301	M301	X302	M302	X303	M303	X604	M604	X605	M605	PAYS	ANNEE
S76	626,34	575,69	217,20	1,21	1,08	51,8	72,2	-69,72	70,0	120,96	190,68	76,29	113,81	10,94	13,05	19,85	26,12	11,19	29,15	2,70	4,84	11	1
S77	598,80	596,40	228,51	1,42	1,26	52,0	73,2	-74,92	69,6	122,60	197,52	82,41	124,80	9,22	13,53	17,36	24,85	10,72	27,58	2,91	6,77	11	2
S78	609,32	618,19	247,85	1,54	1,22	51,9	68,0	-54,10	70,3	158,86	212,95	116,71	136,02	8,42	14,59	19,65	30,03	11,01	26,16	3,07	7,04	11	3
S79	584,55	661,20	251,56	1,85	1,32	52,2	65,8	-47,29	70,8	183,55	230,85	138,54	146,97	8,90	15,71	21,10	30,97	11,80	29,13	3,22	8,05	11	4
S80	625,14	687,04	266,71	1,72	1,35	53,8	65,2	-64,42	73,4	183,96	248,37	134,81	157,66	9,45	15,33	23,97	35,53	12,23	30,97	3,49	8,90	11	5
S81	568,29	593,60	235,35	1,80	1,55	54,0	61,7	-47,89	73,5	175,94	223,83	130,69	140,98	8,58	13,56	22,02	32,20	11,22	28,97	3,43	8,14	11	6
S82	589,77	636,56	233,54	1,83	1,68	55,6	60,6	-47,93	76,5	184,24	232,17	136,44	147,18	8,23	13,52	23,09	35,93	12,41	27,11	4,09	8,43	11	7
S83	577,07	625,13	237,81	1,96	1,83	53,5	60,9	-46,49	75,7	192,21	238,70	139,74	145,99	8,47	13,81	25,92	39,39	13,06	30,64	5,02	8,88	11	8
S84	1440,41	909,93	616,37	1,54	1,86	34,6	59,4	-162,94	90,1	120,07	283,01	50,10	88,24	10,54	19,50	39,33	166,71	13,73	0,88	6,36	7,68	11	9
S85	1482,84	958,84	638,47	1,57	1,95	54,5	51,2	-153,31	90,0	151,41	304,72	61,20	162,89	19,92	20,21	50,00	111,27	12,91	1,72	7,38	8,64	11	10
S86	1434,38	938,77	608,18	2,28	1,97	32,9	61,3	-136,23	86,7	213,95	350,17	90,94	168,95	14,74	28,90	76,79	134,52	23,18	9,19	8,29	8,61	11	11
S87	1393,36	1288,59	698,51	2,35	1,75	34,3	78,9	-233,11	87,7	195,20	428,31	98,10	203,41	12,99	30,72	49,32	172,27	19,15	8,55	15,64	13,37	11	12
S88	1430,00	1512,62	735,92	2,16	1,68	29,4	67,0	-351,82	89,2	263,02	614,84	163,35	343,66	11,70	36,06	57,29	204,77	19,96	11,58	10,71	18,78	11	13
S89	1370,00	1418,61	677,80	2,56	1,72	31,7	67,4	-333,75	87,7	266,85	600,60	172,80	309,98	10,13	39,46	49,12	216,45	23,30	12,64	11,51	22,07	11	14
S90	1400,00	1500,00	700,00	2,53	1,92	29,1	67,7	-419,46	87,9	269,36	688,83	173,37	386,14	15,33	42,73	47,55	219,23	20,48	17,79	12,64	22,94	11	15

**Légende :** Les lignes représentent les individus-pays/année : F76, par exemple, signifie France en 1976, etc...

Les colonnes représentent les différentes variables utilisées dans les analyses factorielles du chapitre 4, selon les définitions suivantes :

DOTA : Dotation en ressources primaires, associée aux débarquements territoriaux de ressources halieutiques (exprimée en tm) ;

CAPA : Consommation apparente de produits halieutiques (Production non exportée + importation) (en tm) ;

PROD : Production domestique de biens halio-alimentaires (en tm) ;

PMI : Prix moyen aux importations de produits halieutiques (en ECU/kg) ;

PME : Prix moyen aux exportations de produits halieutiques (en ECU/kg) ;

PICI : Part intra-communautaire des importations de produits halieutiques (en % du total) ;

PIEX : Part intra-communautaire des exportations de produits halieutiques (en % du total) ;

SOLD : Solde de la balance commerciale de produits de la mer (en tm) ;

PABI : Part des biens intermédiaires importés dans le total des importations domestiques (cette part relève des catégories 301 et 303 de la nomenclature NC) ;

XVOL : Volume des exportations de produits halieutiques (en tm) ;

MVOL : Volume des importations de produits halieutiques (en tm) ;

X301 à M605 : Exportations (X) et importations (M) des différentes catégories de produits (voir nomenclature en annexe) (en tm)

PAYS : Variable qualitative distinguant les 11 pays de l'échantillon (1 à 11) ;

ANNEE : Variable qualitative distinguant les 15 années sur lesquelles porte l'étude (1976 à 1990).

**NB :** Les données concernant la Grèce (1976 à 1980), le Portugal (1976 à 1983) et l'Espagne (1976 à 1983) représentent la moyenne des chiffres des huit autres pays, de façon à ce que les valeurs, une fois centrées et réduites par l'analyse factorielle multiple, ne soient d'aucun poids dans la construction du plan factoriel (coordonnées confondues avec le centre de gravité). Les chiffres correspondant à ces périodes n'ont de la même manière pas été intégrés au calcul matriciel dans l'ACP.

**Sources :** élaboration propre d'après les annuaires FAO pour les variables DOTA, CAPA, PROD et d'après la base de données EUROSTAT-COMEXT pour les variables PMI, PME, PICI, PIEX, SOLD, PABI, XVOL, MVOL, X301 à M605.

## GRECE, PORUGAL

	DOTA	CAPA	PROD	PMI	PME	PICI	PIEX	SOLD	PABI	XVOL	MVOL	X301	M301	X302	M302	X303	M303	X604	M604	X605	M605	PAYS	ANNEE
G76	626,34	575,69	217,20	1,21	1,08	51,8	72,2	-69,72	70,0	120,96	190,68	76,29	113,81	10,94	13,05	19,85	26,12	11,19	29,15	2,70	4,84	9	1
G77	598,80	596,40	228,51	1,42	1,26	52,0	73,2	-74,92	69,6	122,60	197,52	82,41	124,80	9,22	13,53	17,36	24,85	10,72	27,58	2,91	6,77	9	2
G78	609,32	618,19	247,85	1,54	1,22	51,9	68,0	-54,10	70,3	158,86	212,95	116,71	136,02	8,42	14,59	19,65	30,03	11,01	26,16	3,07	7,04	9	3
G79	584,55	661,20	251,56	1,65	1,32	52,2	65,8	-47,29	70,8	183,55	230,85	138,54	146,97	8,90	15,71	21,10	30,97	11,80	29,13	3,22	8,05	9	4
G80	625,14	687,04	266,71	1,72	1,35	53,8	65,2	-64,42	73,4	183,96	248,37	134,81	157,66	9,45	15,33	23,97	35,53	12,23	30,97	3,49	8,90	9	5
G81	101,68	79,43	22,76	1,68	2,74	31,0	67,6	-33,56	46,4	5,85	39,41	0,98	10,75	0,56	11,07	2,14	7,55	1,09	6,81	1,08	3,25	9	6
G82	104,68	79,82	17,54	1,82	2,90	37,6	65,4	-37,63	54,7	5,94	43,58	1,04	14,00	0,62	10,14	2,28	9,85	0,99	6,49	1,02	3,10	9	7
G83	99,96	73,63	15,89	1,88	3,14	32,7	67,0	-33,26	60,1	8,30	41,56	1,39	15,09	1,21	10,08	2,76	9,88	0,74	5,07	2,21	1,43	9	8
G84	108,43	84,97	18,36	1,99	3,41	32,6	73,0	-38,74	66,9	9,76	48,49	1,93	15,42	1,94	9,60	3,04	17,03	0,62	4,74	2,23	1,71	9	9
G85	115,29	91,38	23,30	2,12	3,65	32,0	65,5	-33,57	64,7	11,75	45,32	2,17	17,07	2,93	9,48	2,25	12,25	0,85	5,30	3,55	1,22	9	10
G86	123,93	98,42	22,63	1,83	3,58	31,2	87,8	-46,57	72,2	13,71	60,28	2,09	21,93	4,45	9,68	2,27	21,57	1,00	4,89	3,97	2,22	9	11
G87	133,20	104,87	26,61	1,89	3,49	33,6	89,1	-44,44	75,9	20,79	65,23	2,95	28,66	9,10	8,22	3,19	20,86	0,94	5,30	4,60	2,19	9	12
G88	128,38	99,97	24,83	2,12	3,69	26,0	86,4	-38,25	73,4	13,39	51,64	2,69	21,35	4,61	6,47	2,52	16,57	0,46	4,64	3,09	2,60	9	13
G89	128,87	114,52	30,06	2,22	4,10	26,2	84,4	-48,90	73,7	19,16	68,06	2,70	25,98	7,77	8,04	3,21	24,20	0,69	6,40	4,81	3,45	9	14
G90	130,00	110,00	30,00	2,27	4,58	27,1	84,6	-49,99	68,8	13,97	63,96	2,42	27,52	4,97	8,39	2,97	16,47	0,63	7,02	2,98	4,55	9	15
P76	626,34	575,69	217,20	1,21	1,08	51,8	72,2	-69,72	70,0	120,96	190,68	76,29	113,81	10,94	13,05	19,85	26,12	11,19	29,15	2,70	4,84	10	1
P77	598,80	596,40	228,51	1,42	1,26	52,0	73,2	-74,92	69,6	122,60	197,52	82,41	124,80	9,22	13,53	17,36	24,85	10,72	27,58	2,91	6,77	10	2
P78	609,32	618,19	247,85	1,54	1,22	51,9	68,0	-54,10	70,3	158,86	212,95	116,71	136,02	8,42	14,59	19,65	30,03	11,01	26,16	3,07	7,04	10	3
P79	584,55	661,20	251,56	1,65	1,32	52,2	65,8	-47,29	70,8	183,55	230,85	138,54	146,97	8,90	15,71	21,10	30,97	11,80	29,13	3,22	8,05	10	4
P80	625,14	687,04	266,71	1,72	1,35	53,8	65,2	-64,42	73,4	183,96	248,37	134,81	157,66	9,45	15,33	23,97	35,53	12,23	30,97	3,49	8,90	10	5
P81	568,29	593,60	235,35	1,80	1,55	54,0	61,7	-47,89	73,5	175,94	223,83	130,69	140,98	8,58	13,56	22,02	32,20	11,22	28,97	3,43	8,14	10	6
P82	589,77	636,56	233,54	1,83	1,68	55,6	60,6	-47,93	76,5	184,24	232,17	136,44	147,18	8,23	13,52	23,09	35,93	12,41	27,11	4,09	8,43	10	7
P83	577,07	625,13	237,81	1,96	1,83	53,5	60,9	-46,49	75,7	192,21	238,70	139,74	145,99	8,47	13,81	25,92	39,39	13,06	30,64	5,02	8,88	10	8
P84	285,39	189,52	81,22	1,63	1,99	1,0	41,1	-50,32	46,6	56,43	106,75	11,58	40,32	0,25	56,95	0,19	9,42	21,09	0,10	0,10	0,10	10	9
P85	298,65	238,86	92,88	1,87	2,08	2,8	40,2	-77,66	34,4	61,70	139,36	14,87	32,94	1,15	91,39	6,28	15,00	39,38	0,10	0,10	0,10	10	10
P86	402,17	292,24	139,15	1,82	2,04	41,3	55,7	-71,02	51,0	69,88	140,90	26,66	50,62	0,94	68,69	7,49	21,27	34,77	0,30	0,10	0,10	10	11
P87	389,60	294,89	115,17	2,09	2,09	42,1	49,1	-112,87	53,0	63,56	176,43	27,06	74,02	0,91	82,36	7,02	19,40	28,53	0,56	0,10	0,10	10	12
P88	346,68	305,66	110,76	2,00	2,19	36,0	53,1	-125,26	52,7	66,57	191,84	30,15	83,95	1,67	89,53	6,02	17,10	28,70	0,97	0,10	0,27	10	13
P89	331,80	297,04	112,97	1,95	2,25	39,8	67,1	-92,64	55,3	88,55	181,19	42,62	79,45	2,90	79,92	8,84	20,74	34,17	0,77	0,10	0,32	10	14
P90	320,00	285,00	105,00	2,18	2,32	41,7	75,6	-126,86	59,9	91,10	217,96	48,13	105,44	2,26	85,40	8,13	25,22	32,54	1,29	0,10	0,61	10	15

## IRLANDE, DANEMARK

	DOTA	CAPA	PROD	PMI	PME	PICI	PIEX	SOLD	PABI	XVOL	MVOL	X301	M301	X302	M302	X303	M303	X604	M604	X605	M605	PAYS	ANNEE
R76	94,88	72,90	51,70	1,20	0,90	84,6	82,9	27,22	35,0	35,00	7,78	17,41	2,15	6,70	1,49	7,52	0,57	3,31	3,54	0,10	0,10	7	1
R77	93,53	49,08	26,02	1,71	1,06	87,4	84,0	27,57	26,5	35,18	7,61	19,23	1,76	8,92	1,52	5,52	0,25	1,49	4,03	0,10	0,10	7	2
R78	104,02	56,09	34,02	2,08	1,05	90,9	86,4	35,36	20,3	42,78	7,42	25,45	1,14	10,31	1,56	5,74	0,36	1,16	4,29	0,12	0,10	7	3
R79	92,84	54,84	32,89	2,25	1,06	92,2	89,3	37,09	26,7	45,57	8,48	28,02	1,98	10,67	1,63	6,10	0,29	0,76	4,49	0,10	0,10	7	4
R80	149,39	77,71	54,48	2,18	0,74	91,2	75,5	68,63	40,8	79,92	11,29	59,60	4,02	12,50	1,43	6,56	0,59	1,04	5,03	0,12	0,22	7	5
R81	190,83	121,87	92,19	1,70	0,54	94,7	44,7	116,20	66,6	134,77	18,57	114,37	11,99	12,38	1,19	6,79	0,38	1,01	4,91	0,22	0,10	7	6
R82	212,90	152,60	109,46	1,19	0,61	96,8	44,4	131,15	76,8	162,18	31,03	141,55	23,42	10,62	1,34	8,23	0,41	1,14	5,76	0,64	0,10	7	7
R83	203,40	150,75	112,52	1,21	0,73	95,3	53,8	116,64	74,2	147,94	31,30	124,46	22,77	12,84	1,14	8,94	0,46	0,98	6,79	0,72	0,14	7	8
R84	207,62	153,65	119,81	1,51	0,81	96,2	57,3	108,29	67,2	134,73	26,34	103,71	17,11	12,55	1,23	16,23	0,66	1,48	7,24	0,75	0,20	7	9
R85	229,86	153,08	115,46	1,86	0,87	95,8	55,1	126,97	61,8	151,35	24,37	122,77	14,16	12,29	1,26	14,40	0,90	1,27	7,81	0,62	0,23	7	10
R86	228,91	140,38	104,74	1,88	0,91	95,0	66,2	117,49	62,1	141,51	24,02	112,91	13,72	10,80	1,24	16,31	1,19	1,11	7,75	0,39	0,12	7	11
R87	250,68	189,37	135,01	1,14	0,88	95,5	56,7	141,83	74,4	182,54	40,71	153,98	29,65	8,80	1,12	18,37	1,05	1,30	8,68	0,10	0,22	7	12
R88	255,73	201,19	149,52	1,23	0,91	96,3	53,4	149,70	77,5	190,44	40,74	163,40	30,24	6,29	1,21	19,26	1,33	1,42	7,69	0,10	0,27	7	13
R89	245,00	152,76	110,74	1,85	1,24	92,5	60,5	122,21	63,5	149,50	27,29	121,76	15,34	5,81	1,03	19,20	1,99	2,70	8,63	0,10	0,30	7	14
R90	240,00	150,00	110,00	1,57	1,17	95,7	58,7	125,48	76,0	168,48	43,00	135,18	29,28	8,72	1,22	22,84	3,40	1,72	8,86	0,10	0,24	7	15
D76	1919,20	821,70	641,80	0,69	1,29	12,1	68,3	97,16	91,0	264,20	167,04	210,27	141,56	8,10	3,03	13,52	10,51	23,35	7,28	8,96	4,67	8	1
D77	1806,18	843,52	648,48	0,81	1,48	13,8	68,9	91,00	90,7	272,96	181,96	217,45	155,61	7,10	4,99	15,51	9,43	23,86	6,01	9,04	5,92	8	2
D78	1740,29	804,74	600,48	0,87	1,59	14,3	71,9	93,44	91,1	281,87	188,43	220,30	160,67	9,11	5,37	16,35	10,91	26,15	5,90	9,97	5,59	8	3
D79	1738,42	904,90	685,24	0,93	1,58	13,1	76,6	120,91	89,3	327,00	206,09	249,40	171,55	14,56	10,32	22,44	12,45	29,89	5,30	10,72	6,43	8	4
D80	2028,77	1068,43	808,60	0,95	1,65	19,7	78,2	101,91	90,8	347,92	246,01	251,21	201,21	15,88	9,72	34,23	22,06	35,41	5,46	11,19	7,56	8	5
D81	1852,44	1055,67	788,80	1,05	1,83	24,4	76,4	117,97	90,2	373,56	255,59	271,95	207,29	18,72	12,57	31,28	23,18	38,87	5,79	12,75	6,76	8	6
D82	1926,60	1042,97	760,14	1,11	2,03	25,8	75,6	113,67	91,2	384,44	270,76	276,56	218,79	21,50	12,16	29,77	28,09	42,60	4,64	14,04	7,08	8	7
D83	1862,58	1016,27	739,10	1,29	2,22	18,0	75,5	128,08	90,4	393,50	265,42	278,06	212,67	21,23	12,82	37,66	27,29	42,91	5,46	13,64	7,19	8	8
D84	1846,41	1047,06	739,41	1,42	2,24	22,0	75,5	147,04	90,1	430,22	283,18	285,72	219,54	22,15	12,61	62,54	35,58	45,39	5,64	14,43	9,81	8	9
D85	1762,24	1052,05	734,48	1,63	2,42	20,8	76,0	166,55	88,7	459,93	293,39	292,24	219,38	26,22	15,22	73,28	40,95	51,07	7,36	17,14	10,48	8	10
D86	1848,49	1120,56	760,43	1,80	2,76	22,2	77,3	133,49	90,2	466,41	332,92	292,06	253,35	25,65	13,35	75,12	47,02	52,31	7,09	21,26	12,10	8	11
D87	1706,83	1123,39	725,73	2,00	3,14	18,7	75,2	92,41	89,4	453,93	361,52	291,98	271,20	30,38	16,12	61,06	52,15	49,73	8,52	20,80	13,54	8	12
D88	1971,93	1197,61	809,41	1,98	3,07	18,0	76,4	74,87	89,6	429,00	354,13	266,48	267,55	31,24	14,11	59,71	49,66	47,11	8,31	24,47	14,49	8	13
D89	1927,49	1179,35	746,80	1,94	3,02	14,9	78,8	66,02	88,4	467,46	401,44	289,82	296,84	35,09	18,64	62,60	57,87	54,42	9,43	25,53	18,67	8	14
D90	1850,00	1100,00	750,00	1,95	3,13	11,9	79,6	57,77	89,0	502,40	444,63	304,60	341,79	41,08	19,73	61,86	54,11	65,26	8,87	29,61	20,14	8	15

## ITALIE, ROYAUME-UNI

	DOTA	CAPA	PROD	PMI	PME	PICI	PIEX	SOLD	PABI	XVOL	MVOL	X301	M301	X302	M302	X303	M303	X604	M604	X605	M605	PAYS	ANNEE
I76	420,29	461,10	107,00	1,26	0,54	27,2	49,1	-172,56	75,9	76,89	249,45	38,26	143,28	1,32	37,04	31,51	46,14	5,44	22,51	0,36	0,48	5	1
I77	372,34	447,29	126,33	1,40	0,77	23,9	71,4	-184,38	76,0	60,82	245,20	45,93	143,84	1,20	37,84	9,76	42,41	3,47	20,91	0,46	0,20	5	2
I78	451,54	494,30	132,33	1,46	0,67	26,0	56,7	-187,14	77,9	82,44	269,58	50,34	149,15	1,21	39,17	26,03	60,94	4,53	19,63	0,32	0,68	5	3
I79	479,35	564,87	148,02	1,61	0,75	24,7	50,6	-192,20	77,2	111,89	304,09	68,71	168,88	1,94	43,63	34,76	65,90	6,07	24,93	0,41	0,75	5	4
I80	506,11	536,74	153,35	1,91	0,86	24,6	49,1	-211,03	77,2	87,40	298,43	52,60	159,67	1,72	42,13	27,75	70,72	5,02	23,43	0,31	2,49	5	5
I81	508,71	520,86	178,97	2,22	0,99	28,1	55,2	-183,52	81,4	93,79	277,31	49,04	160,29	2,99	32,16	34,43	65,36	7,00	18,26	0,33	1,25	5	6
I82	541,36	542,65	141,22	2,28	1,10	26,7	52,6	-234,78	82,4	86,00	320,78	40,13	181,55	1,46	36,68	35,60	82,93	8,51	18,06	0,30	1,57	5	7
I83	545,82	543,91	139,76	2,45	1,23	28,9	47,0	-242,66	80,1	78,12	320,79	32,15	170,81	0,66	37,48	36,48	86,06	8,51	24,41	0,33	2,04	5	8
I84	572,60	574,72	153,56	2,53	1,30	28,3	51,8	-264,80	81,0	91,43	356,23	39,51	186,59	1,82	42,28	40,83	101,83	8,32	23,37	0,94	2,16	5	9
I85	583,31	755,28	168,68	2,67	1,49	28,4	47,4	-355,42	83,1	107,53	463,07	53,60	248,00	1,15	44,52	39,23	136,89	12,50	30,12	1,05	3,55	5	10
I86	560,32	732,84	186,28	2,86	2,02	43,1	87,5	-357,31	83,7	77,71	435,02	42,14	230,80	1,14	35,26	22,83	133,45	10,51	30,12	1,10	5,39	5	11
I87	560,47	822,75	201,93	2,90	2,10	39,3	87,5	-453,61	83,0	62,97	516,58	32,56	276,55	0,92	44,36	19,58	152,23	8,87	36,27	1,05	7,18	5	12
I88	576,73	821,55	201,79	3,03	2,02	44,0	85,5	-445,67	82,4	64,82	510,50	29,45	257,31	0,99	42,08	23,29	163,10	9,78	36,94	1,32	11,08	5	13
I89	550,96	892,52	210,56	3,08	2,47	43,6	84,9	-493,38	83,2	66,14	559,52	28,27	283,11	0,98	44,28	21,98	182,38	13,11	41,54	1,81	8,20	5	14
I90	570,00	900,00	220,00	3,20	2,61	43,5	82,1	-521,38	83,3	60,59	581,97	24,32	307,91	0,86	40,53	21,35	177,04	12,14	45,37	1,93	11,12	6	15
U76	1014,11	935,20	267,00	1,52	0,87	24,5	66,8	-50,83	61,4	150,91	201,74	96,16	114,42	23,87	2,27	18,93	9,51	11,13	64,11	0,83	11,43	6	1
U77	983,80	984,96	378,89	1,58	0,97	32,9	64,9	-34,08	63,7	167,49	201,57	110,97	119,77	20,16	3,08	24,27	8,72	11,27	59,00	0,82	10,99	6	2
U78	1018,18	1079,36	411,21	1,51	0,60	38,0	33,2	100,53	77,0	357,80	257,27	304,16	182,69	16,35	4,14	24,14	15,47	12,27	43,06	0,88	11,91	6	3
U79	893,30	1139,14	354,96	1,59	0,53	37,2	21,4	127,88	76,9	440,92	313,04	392,39	224,15	13,77	4,18	22,05	16,68	11,53	55,73	1,18	12,30	6	4
U80	834,51	1116,39	322,11	1,71	0,70	38,4	26,5	27,04	75,3	365,93	338,89	310,66	237,75	13,74	3,42	27,84	17,36	12,04	66,36	1,64	14,01	6	5
U81	871,27	979,55	247,40	2,13	0,93	39,7	29,7	-50,65	69,7	285,73	336,38	232,96	218,07	13,52	3,50	26,97	16,53	10,11	84,18	2,18	14,11	6	6
U82	903,41	1108,33	320,82	2,22	1,06	44,8	36,3	-53,97	73,1	268,81	322,79	219,39	217,40	9,27	2,98	27,09	18,72	10,50	67,68	2,59	16,01	6	7
U83	839,98	1025,05	318,86	2,45	0,96	40,3	31,0	12,14	70,2	358,80	346,66	304,06	222,76	7,99	2,58	30,13	20,58	12,73	81,82	3,89	18,92	6	8
U84	836,24	1064,52	298,69	2,51	1,29	39,8	41,7	-69,39	69,6	291,15	360,54	232,76	226,72	8,76	2,77	32,72	24,06	12,93	88,43	3,98	18,56	6	9
U85	891,28	1180,41	294,10	2,66	1,48	34,9	38,7	-88,65	71,3	295,88	384,53	236,52	249,06	8,33	2,97	34,29	25,08	12,92	86,59	3,82	20,83	6	10
U86	849,98	1115,13	294,77	2,67	1,41	31,9	38,5	-73,54	69,6	338,78	412,33	273,18	257,24	10,59	3,23	39,16	29,60	10,93	101,89	4,93	20,36	6	11
U87	945,39	1201,50	329,08	2,57	1,67	32,1	52,4	-69,06	70,9	343,36	412,42	271,16	257,91	8,16	2,35	47,24	34,54	11,97	99,02	4,84	18,59	6	12
U88	937,07	1216,04	352,26	2,67	1,78	29,9	53,2	-123,01	70,0	319,22	442,23	249,93	274,57	8,14	2,21	43,30	34,97	13,56	104,68	4,29	25,80	6	13
U89	822,95	1516,23	291,95	2,70	1,76	30,6	48,2	-106,02	65,7	373,71	479,73	294,93	280,53	7,85	2,79	52,98	34,64	13,62	132,16	4,34	29,62	6	14
U90	800,00	1500,00	300,00	2,71	1,99	28,3	59,9	-139,12	68,2	349,85	488,97	265,80	299,26	6,91	3,81	58,92	34,18	13,59	121,64	4,62	30,08	6	15

## RESUME

Si la transformation des produits de la mer est pratiquée depuis l'Antiquité, l'industrialisation de cette activité date d'un siècle seulement. Les mutations en cours depuis une décennie -raréfaction des ressources naturelles, restructurations industrielles, nouvelles technologies, modification des réseaux de distribution....- suscitent l'intérêt des analystes comme celui des décideurs politiques. Les enjeux du développement de cette industrie sont importants pour l'avenir des pêches communautaires.

L'analyse sectorielle menée dans ce document a fourni l'occasion d'interpréter le fonctionnement des *Industries Halio-Alimentaires* (IHA) au regard de récentes théories économiques. Les thèmes abordés concernent en particulier la spécialisation et, de façon générale les relations économiques internationales dans un contexte de mondialisation, ainsi que la dynamique d'une industrie particulière, fondée sur l'exploitation de ressources renouvelables. La question centrale consiste à déterminer comment les modalités de l'intégration européenne appliquées aux IHA peuvent infléchir la tendance à la mondialisation et réguler en partie le processus de spécialisation de ces industries dans la CEE.

La conjonction des différentes disciplines auxquelles se réfère le traitement de cette question a motivé le recours à l'analyse systémique. Dans le prolongement d'une base historique, le résultat de la confrontation entre l'action internationalisée des firmes et l'encadrement institutionnel au sens large, défini au niveau national ou supranational, forge ainsi la spécialisation des IHA européennes et, partant, l'identité d'un *méso-système halio-alimentaire* au sein de l'espace communautaire.

## ABSTRACT

The processing of sea products dates back to Antiquity but the industrialization of this activity began only a century ago. The changes underway -decline in the natural resource base, industrial restructuring, new technologies, modification of distribution networks....- have attracted the attention of analysts as well as political decision-makers. The development of this industry is important for the future of EC fisheries.

The sectoral analysis undertaken in this dissertation allows the operation of the *Seafood Processing Industries (SPI)* to be understood in the context of recent economic theories. The topics covered concern in particular specialization and more generally international economic relations in a context of globalization, as well as the dynamics of an industry based on renewable resources. The central question is to estimate how the process of European integration can affect both the tendency towards globalization and the specialization of SPI in the EC.

The analysis of this question requires inputs from different disciplines and has led to the use of systemic analysis. Set in an historical context, the interaction between the international action of firms and the institutional framework, defined broadly at the national or supranational level, determines the nature of specializauon of the european SPI and thence the definition of a *Seafood Processing Meso-System* within the European Community.



**IFREMER**

Siège social 155, rue Jean-Jacques Rousseau 92188 Issy-les-Moulineaux Cedex  
Tél. 46 48 21 00