

Étude sur les marchés mondiaux des produits aquatiques et sur les opportunités de positionnement pour les opérateurs français



Présentation des résultats Pôle Aquimer – 24 septembre 2020

Sommaire : Une étude, deux sujets

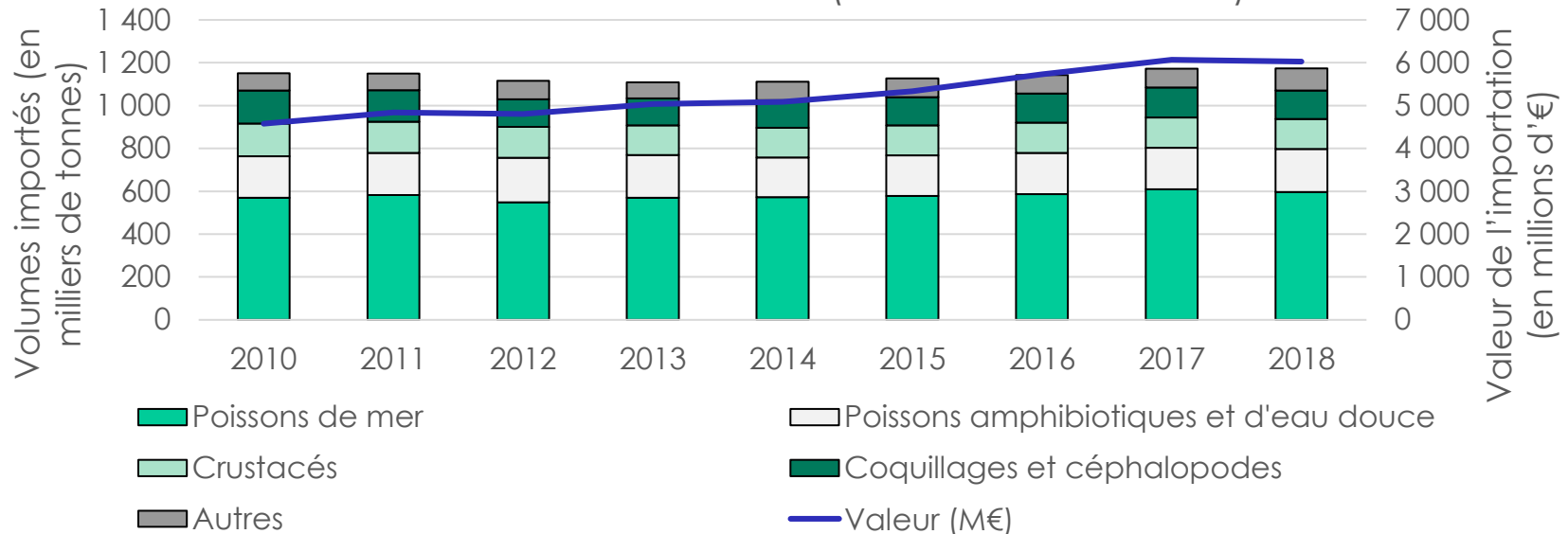
- **Volet Import : analyse vulnérabilité**
 - Contexte et objectifs
 - Un exemple de résultats détaillés
 - Conclusions
- **Volet Export : recherche de débouchés**
 - Organisation de la mission
 - Un exemple de résultats détaillés
 - Conclusions

VOLET IMPORT

1. Volet import

1.1. Contexte et objectifs

Evolution de l'import des produits aquatiques (volume et valeur)
en France entre 2010 et 2018 (Source : Douanes 2019)

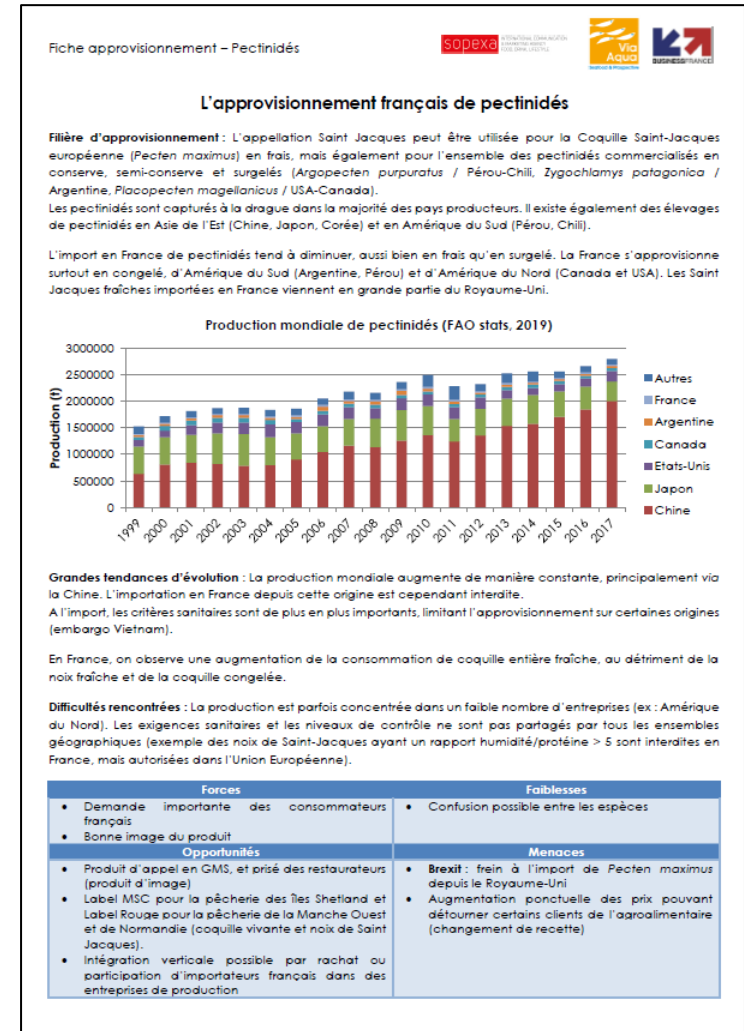


- Le **volume** importé est **stable** mais la **valeur augmente**
- **Une filière massivement importatrice** : plus des 2/3 de la matière première des produits vendus par les entreprises françaises sont produits à l'étranger (en EPV)
- **5 espèces** représentent **plus de 50%** des volumes importés (net)
- Trois pays particulièrement importants en valeur : la **Norvège**, le **Royaume-Uni** et l'**Espagne** représentent 30% des importations
- Objectifs : comprendre les **risques** et identifier les **parades** possibles

1. Volet import

1.2. Etudes de cas

- 12 espèces ou groupes d'espèces étudiées
 - Baudroie
 - Céphalopodes
 - Huître
 - Langoustine
 - Maquereau
 - Moule
 - Pectinidés
 - Poissons blancs surgelés
 - Sardine
 - Saumon
 - Thon
 - Tourteau
- Description des sources d'approvisionnement, des tendances et des difficultés rencontrées
- Analyse des 4 principaux pays fournisseurs (part de marché, évolution...)
- Analyse de la causalité des risques et des sécurisations possibles



1. Volet import

1.2. Etudes de cas – Exemple du saumon

- Description de l'approvisionnement : espèces, type de production, origines, volumes.
- Tendances : croissance de la production, augmentation de la demande de produits labellisés et des origines différenciées. Arrivée de nouveaux acteurs islandais depuis 2016.
- Difficultés rencontrées : tension sur les marchés, chutes brutales de production (Chili 2007, 2016), problème d'image suite à des reportages TV.
- Perspectives : poursuite de la croissance de 3-4%/an.

Forces	Faiblesses
• Une espèce incontournable de la consommation nationale • Espèce polyvalente, divers usages • Segmentation de l'offre par les labels et origines • France = client important	• Forte concentration des volumes en Norvège • Concentration des producteurs • Faible visibilité sur les volumes et prix disponibles à moyen terme
Opportunités	Menaces
• Développement de l'approvisionnement de produit surgelé en provenance d'autres origines (Chili) • Développement des espèces sauvages labellisées MSC • Substitution par de la truite française • R&D dans l'aquaculture durable / Développement de circuits fermés à terre • Prise de participation des transformateurs dans les entreprises salmonicoles (truites ou saumon en France ou à l'étranger) pour garantir la disponibilité matière première	• Accidents de production • Changement de politique commerciale de la Norvège, réorientation du flux vers d'autres pays • Communication négative sur la salmoniculture

1. Volet import

1.2. Etudes de cas – Exemple du saumon

Exemple du saumon

NORVEGE 				
	VOLUME	PDM PAYS/CATEGORIE	PRIX €/KG	CROISSANCE 2010/2018
ENTIER	85 kt	69%	6,44	+8%
FRAIS				(+1%/an)
FILET	9 kt	73%	9,89	-6%
FRAIS				(-1%/an)
FILET	3 kt	14%	10,50	-12%
CONGELE				(-2%/an)

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 56%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 12%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 7^{ème}

Rang de la France dans l'export de saumon du pays : 3^{ème}

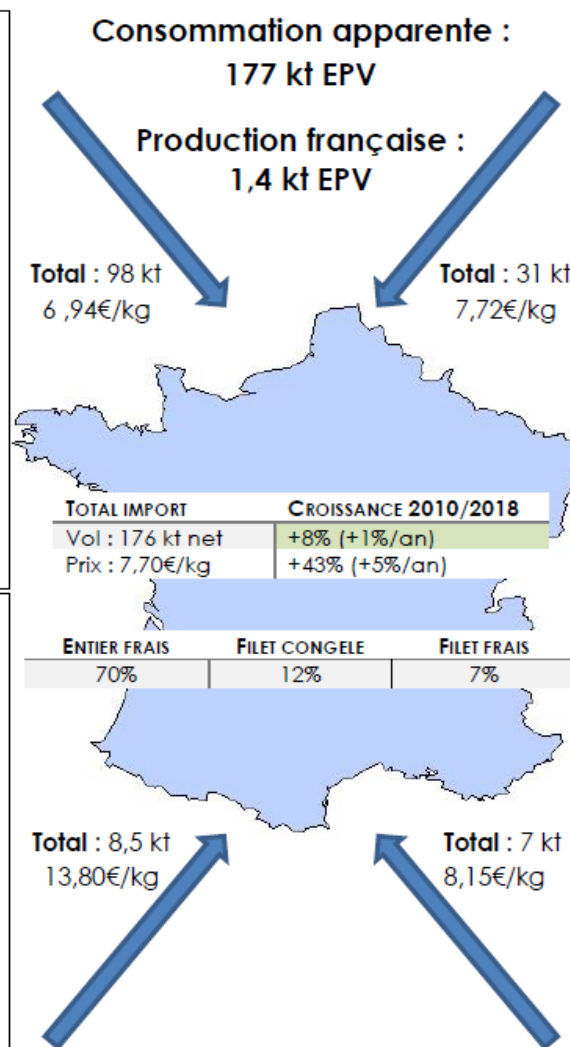
POLOGNE 				
	VOLUME	PDM PAYS/CATEGORIE	PRIX €/KG	CROISSANCE 2010/2018
FUME	6 kt	56%	15,06	+12%
				(+1%/an)
FILET	1,6 kt	7%	11,45	+328%
CONGELE				(+20%/an)

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 5%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 2%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 3^{ème}

Rang de la France dans l'export de saumon du pays : 2^{ème}



ROYAUME-UNI 				
	VOLUME	PDM PAYS/CATEGORIE	PRIX €/KG	CROISSANCE 2010/2018
ENTIER	17 kt	22%	7,26	+25%
FRAIS				(+3%/an)
FILET	2 kt	17%	12,09	+331%
FRAIS				(+20%)
FUME	1,5 kt	14%	10,81	+70%
				(+7%/an)

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 18%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 8%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 1^{er}

Rang de la France dans l'export de saumon du pays : 1^{er}

ETATS-UNIS D'AMERIQUE 				
	VOLUME	PDM PAYS/CATEGORIE	PRIX €/KG	CROISSANCE 2010/2018
ENTIER	4,5 kt	77%	7,84	+4%
CONGELE				(+1%/an)
FILET	2,4 kt	11%	8,32	+109%
CONGELE				(+10%/an)

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 4%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 5%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 7^{ème}

Rang de la France dans l'export de saumon du pays : 7^{ème}

1. Volet import

1.3. Analyse de la causalité des risques

- Des risques existent et menacent les importations

		Saumon
Données générales	Part de l'import dans le bilan d'approvisionnement (EPV)	99%
	Import majoritaire de l'AELE	Oui
	Deux pays font plus de 65% des apports	Oui
Catégorie de risque	Risque	
Production	Variabilité de la qualité (dont calibre)	Faible
	Rupture d'approvisionnement car pollution	Faible
	Rupture d'approvisionnement car maladie / mortalité	Moyen
	Tension sur l'approvisionnement car diminution de stocks	Faible
Politique / Réglementaire	Interdiction d'importation	Faible
	Modification des droits de douanes	Faible
	Modification de normes à l'import	Faible
Commercial	Concentration des offreurs	Fort
	Concurrence internationale sur le produit importé	Fort
	Rapatriement de la valeur ajoutée à la source	Moyen
Image	RSE	Fort

1. Volet import

1.2. Etudes de cas – Exemple des céphalopodes

- Description de l'approvisionnement : approvisionnement surgelé mondialisé, fluctuation des captures, arbitrage prix
- Tendances : Menace de surexploitation de certains stocks, demande certification
- Difficultés rencontrées : instabilité, difficulté clean label

Forces	Faiblesses
• Nombre d'importateur élevé en France • Produit populaire • Diversité des sources d'approvisionnement	• Gestion des stocks complexe • Faible nombre MSC
Opportunités	Menaces
• Développement de gamme apéritif • Développement possible de la ressource	• Diminution possible de la ressource • Augmentation de la consommation mondiale • Marché du surgelé en décroissance en France

1. Volet import

1.2. Etudes de cas – Exemple des céphalopodes

ESPAGNE	VOLUME	PDM	PRIX	CROISSANCE
		PAYS/CATEGORIE	€/KG	2010/2018
CONSERVE	9 kt	85%	3,12	-
CONGELE	6 kt	30%	4,37	+19%
				(+2%/an)
SECHE / SALE	4 kt	88%	3,95	+389%
				(+22%/an)
FRAIS	2 kt	47%	5,27	-51%
				(-9%/an)

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 52%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 10%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 3^{ème}

Rang de la France dans l'export de céphalopodes du pays : 3^{ème}

Information sur l'origine : « 10kt de conserves sont peu probables, il peut s'agir de produits surgelés ou de produits élaborés (calmar à la romaine) mal renseignés »

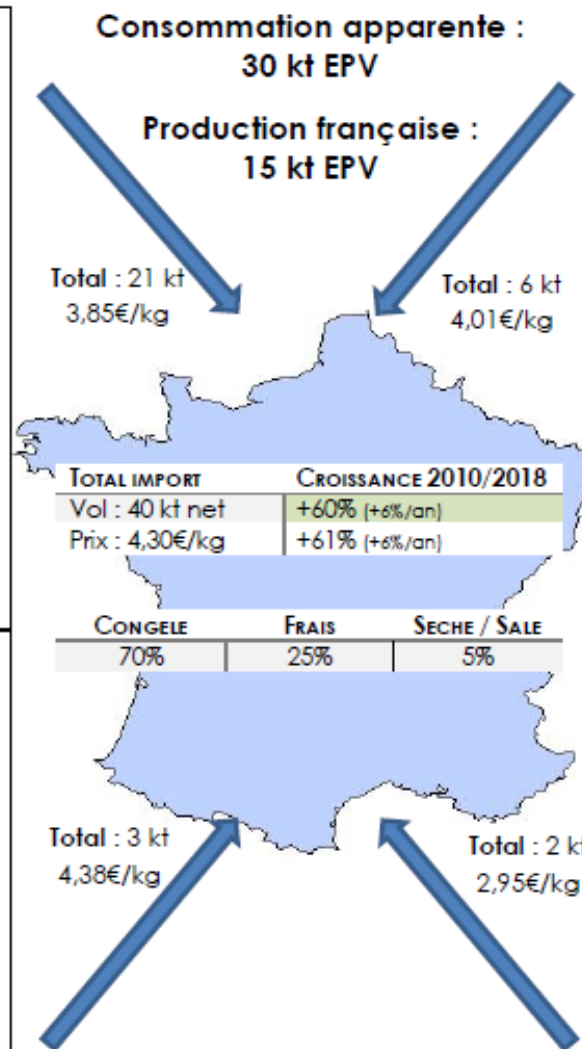
CHINE	VOLUME	PDM	PRIX	CROISSANCE
		PAYS/CATEGORIE	€/KG	2010/2018
CONGELE	2,5 kt	12%	4,35	+86%
				(+8%/an)
FRAIS	67 t	2%	3,06	+5824%
				(+67%/an)
CONSERVE	62 t	1%	6,60	-
SECHE / SALE	22 t	0,5%	5,90	+280%
				(+18%/an)

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 7%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 5%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 18^{ème}

Rang de la France dans l'export de céphalopodes du pays : 31^{ème}



INDE	VOLUME	PDM	PRIX	CROISSANCE
		PAYS/CATEGORIE	€/KG	2010/2018
CONGELE	5,6 kt	26%	4,01	+17%
				(+2%/an)
SECHE / SALE	47 t	1%	3,62	-49%
				(-8%/an)
FRAIS	12 t	0,3%	6,04	+4473%
				(+61%/an)
CONSERVE	6 t	0,1%	4,62	-

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 14%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 2%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 10^{ème}

Rang de la France dans l'export de céphalopodes du pays : 7^{ème}

Information sur l'origine : « saisonnalité très marquée des captures de céphalopodes »

PÉROU	VOLUME	PDM	PRIX	CROISSANCE
		PAYS/CATEGORIE	€/KG	2010/2018
CONGELE	1,6 kt	8%	2,74	+65%
				(+6%/an)
CONSERVE	195 t	2%	4,55	-
FRAIS	16 t	0,4%	3,73	-92%
				(-27%/an)
SECHE / SALE	14 t	0,3%	3,79	-24%
				(-3%/an)

Part de marché du pays dans l'import français de l'espèce : 5%

Part de marché du pays dans l'import français de produits aquatiques : 1%

Rang de la France dans l'export de produits aquatiques du pays : 13^{ème}

Rang de la France dans l'export de céphalopodes du pays : 12^{ème}

1. Volet import

1.3. Analyse de la causalité des risques

- Des risques existent et menacent les importations

		Céphalopodes
Données générales	Part de l'import dans le bilan d'approvisionnement (EPV)	75%
	Import majoritaire de l'AELE	Oui
	Deux pays font plus de 65% des apports	Oui
Catégorie de risque	Risque	
Production	Variabilité de la qualité (dont calibre)	Faible
	Rupture d'approvisionnement car pollution	Faible
	Rupture d'approvisionnement car maladie / mortalité	NA
	Tension sur l'approvisionnement car diminution de stocks	Moyen
Politique / Réglementaire	Interdiction d'importation	Moyen
	Modification des droits de douanes	Moyen
	Modification de normes à l'import	Moyen
Commercial	Concentration des offreurs	Faible
	Concurrence internationale sur le produit importé	Fort
	Rapatriement de la valeur ajoutée à la source	Faible
Image	RSE	Moyen

1. Volet import

1.3. Analyse de la causalité des risques

		Poisson blanc surgelé	Pectinidés		Moule		Baudroie	Tourteau	Céphalo pode	Thon	Saumon	Sardine	Maquer eau	Huître	Langousti ne
Données générales	Part de l'import dans le bilan d'approvisionnement (EPV)	> 80%	70%		57%		15%	70%	50%	60%	99%	63%	55%	0%	65%
	Sous-catégorie		Frais	Surgelé	Frais	Surgelé									
	Import majoritaire de l'AELE	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
	Deux pays font plus de 65% des apports	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Non
Catégorie de risque	Risque														
Production	Variabilité de la qualité (dont calibre)	Faible	Faible	Moyen	Moyen	Moyen	Faible	Faible	Faible	Faible	Faible	Fort	Fort	Moyen	Moyen
	Rupture d'appro car pollution	Faible	Fort	Fort	Fort	Fort	Faible	Moyen	Faible	Faible	Faible	Moyen	Moyen	Fort	Faible
	Rupture d'appro car maladie / mortalité	NA	NA	Moyen	Moyen	Fort	NA	NA	NA	NA	Moyen	NA	NA	Fort	NA
	Tension sur l'appro car diminution de stocks	Moyen	Faible	Faible	Faible	Faible	Moyen	Fort	Moyen	Moyen	Faible	Moyen	Moyen	Faible	Moyen
Politique / Réglementaire	Interdiction d'importation	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Faible	Moyen	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Faible	Faible
	Modification des droits de douanes	Moyen	Fort	Moyen	Faible	Moyen	Fort	Fort	Moyen	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Faible	Fort
	Modification de normes à l'import	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Faible	Moyen	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Faible	Faible
Commercial	Concentration des offreurs	Fort	Faible	Fort	Moyen	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Moyen	Fort	Moyen	Moyen	Faible	Faible
	Concurrence internationale sur le produit importé	Fort	Faible	Fort	Faible	Moyen	Faible	Fort	Fort	Moyen	Fort	Fort	Fort	Faible	Moyen
	Rapatriement de la valeur ajoutée à la source	Moyen	Faible	Faible	Faible	Faible	Faible	Fort	Faible	Faible	Moyen	Faible	Faible	Faible	Faible
Image	RSE	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Moyen	Faible	Faible	Moyen	Fort	Fort	Moyen	Moyen	Faible	Faible

1. Volet import

1.4. Des parades peuvent exister

Catégorie	Risque	Parade
Production	Variabilité de la qualité (dont calibre)	- Diversification des origines - Diversification des espèces - Création de stock tampon - Contractualisation des critères par cahier des charges - Création de liaisons faibles avec les fournisseurs (projet de R&D commun, financement études/certification...)
	Risque de pollution	
	Risque de maladie / Mortalité	
	Diminution de stocks	
Politique / Réglementaire	Interdiction d'importation	- Diversification des origines/espèces - Sensibilisation des acteurs politiques
	Modification des droits de douanes	
	Modification de normes à l'import	
Commerciaux	Rapport de force (concentration des acteurs)	- Regroupement d'acheteurs - Contractualisation du volume et du prix - Création de liaisons faibles avec les fournisseurs - Intégration verticale des fournisseurs
	Concurrence sur la matière première	
	Rapatriement de la valeur ajoutée	- Intégration verticale des fournisseurs
	Variation du taux de change	- Assurance - Contrat à terme - Modalités contractuelles de révision de prix
Image	RSE	- Labellisation / certification des fournisseurs - Visite de référencement

1. Volet import

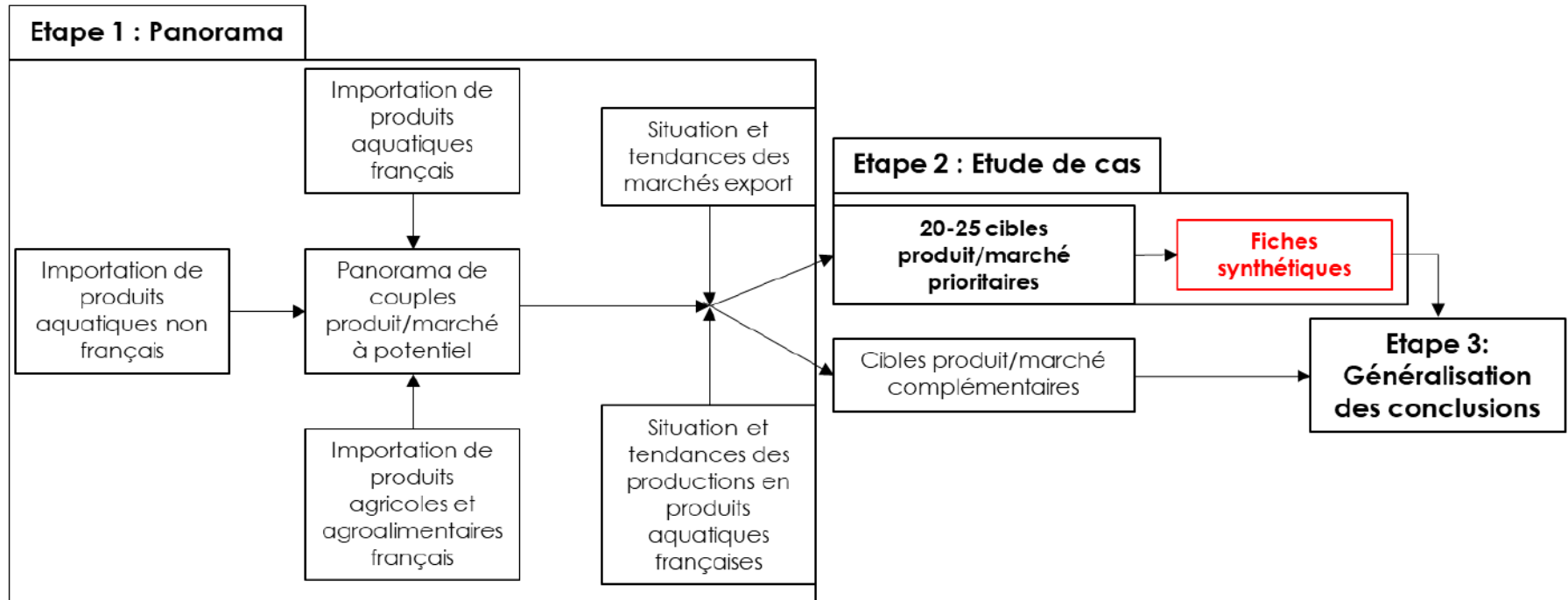
1.6. Conclusion

- La filière française est massivement **importatrice**
- Les importations françaises sont **vulnérables** à plusieurs titres
- Des **parades** existent au niveau des entreprises, nécessitant des investissements
- L'import est un axe stratégique des entreprises importatrices, sensible et confidentiel, difficile participation des acteurs économiques
- Aucun déficit d'accompagnement des entreprises n'a été identifié. Les **parades** sont très majoritairement du **ressort des entreprises**.

VOLET EXPORT

2. Volet export

2.1. Déroulé de la mission



- Suite à un panorama de l'export français, 25 couples produit/marché ont été étudiés
- Puis les conclusions des études de cas ont été élargies

2. Volet export

2.2. Les études de cas

Produits / Pays	Allemagne	Chine	Espagne	Japon	Roumanie	USA	Italie	Emirats Arabes Unis	Total
Caviar						X			1
Moules							X		1
Conserves de thon					X				1
Bulot		X		X					2
Poisson pané	X				X				2
Surimi	X		X						2
Truite	X								1
Crevette	X				X				2
Merlu			X						1
Légine		X							1
Huîtres		X		X		X			3
Conserves de maquereau							X		1
Coquille St Jacques							X	X	2
Langoustine								X	1
Sole								X	1
Saumon/Truite fumé			X	X					2
Céphalopodes							X		1
Total	4	3	3	3	3	2	4	3	25

- Optimisation des zones / types de produits / type de flux / maturité du marché...
- Etude du marché, des consommateurs, des concurrents, des circuits d'approvisionnement et des opportunités

2. Volet export

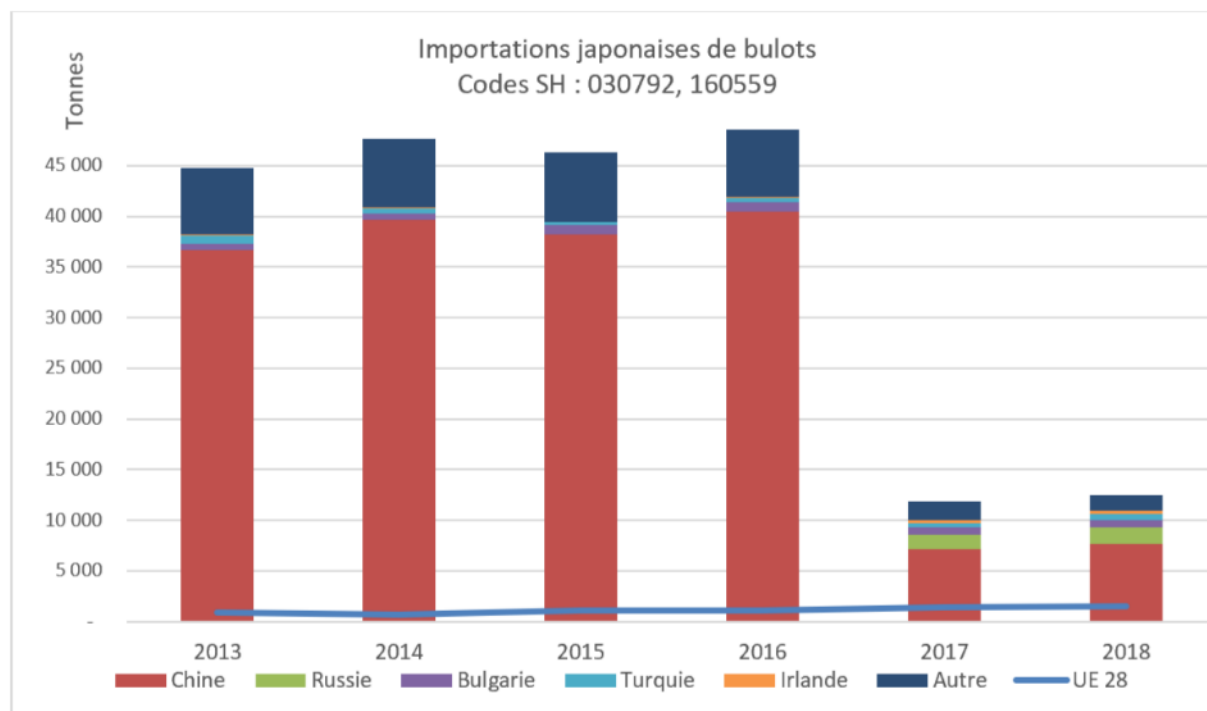
2.2. Les études de cas - Exemple du bulot au Japon

Production :

- La production japonaise semble relativement faible mais Kushiro semble être une ville réputée pour ses bulots. Trois espèces y sont pêchées : le Neptune, le Lighthouse et le Sand.

Importations japonaises :

- Le bulot ne possède pas de code douanier propre et est donc englobé dans la catégorie « divers mollusques ». L'analyse des flux est donc hasardeuse car peut comprendre d'autres espèces.



Data Source: Ministry of Finance and the Customs - Elaboration Sopexa



2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple du bulot au Japon

Consommation et usages :

- Lors des célébrations comme le Nouvel an, la fête des pères ou la fête des mères
- Restauration et à domicile
- Les gros calibres décoquillés sont majoritairement découpés « Kiriotoshi » (fines lamelles) pour la préparation de sushi et sashimi. Pour cet usage, les professionnels utilisent des bulots congelés.
- Les bulots entiers peuvent être cuits à la vapeur, dans un bouillon de saké, frit ou en oden (pot-au-feu japonais) et utilisés dans de nombreux plats, mais également consommé à l'apéritif avec de la bière. Pour ces utilisations, le bulot frais japonais ou coréen serait privilégié.



Beignets de bulots



Tsubugai Sashimi



"Bai-gai" (bulot) - Oden

2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple du bulot au Japon

Offre

- Japonaise : vivant, congelé décortiqué cuit ou cru (24-65€/kg)



Buccinidae d'origine Hokkaido



Neptunea d'origine Hokkaido

- Russe : bulots *Babylonia japonica* congelé décortiqué ou non



2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple du bulot au Japon

Offre

- Irlandaise: congelé décortiqué et produits élaborés type snacks



- Autres : France / RU / Canada



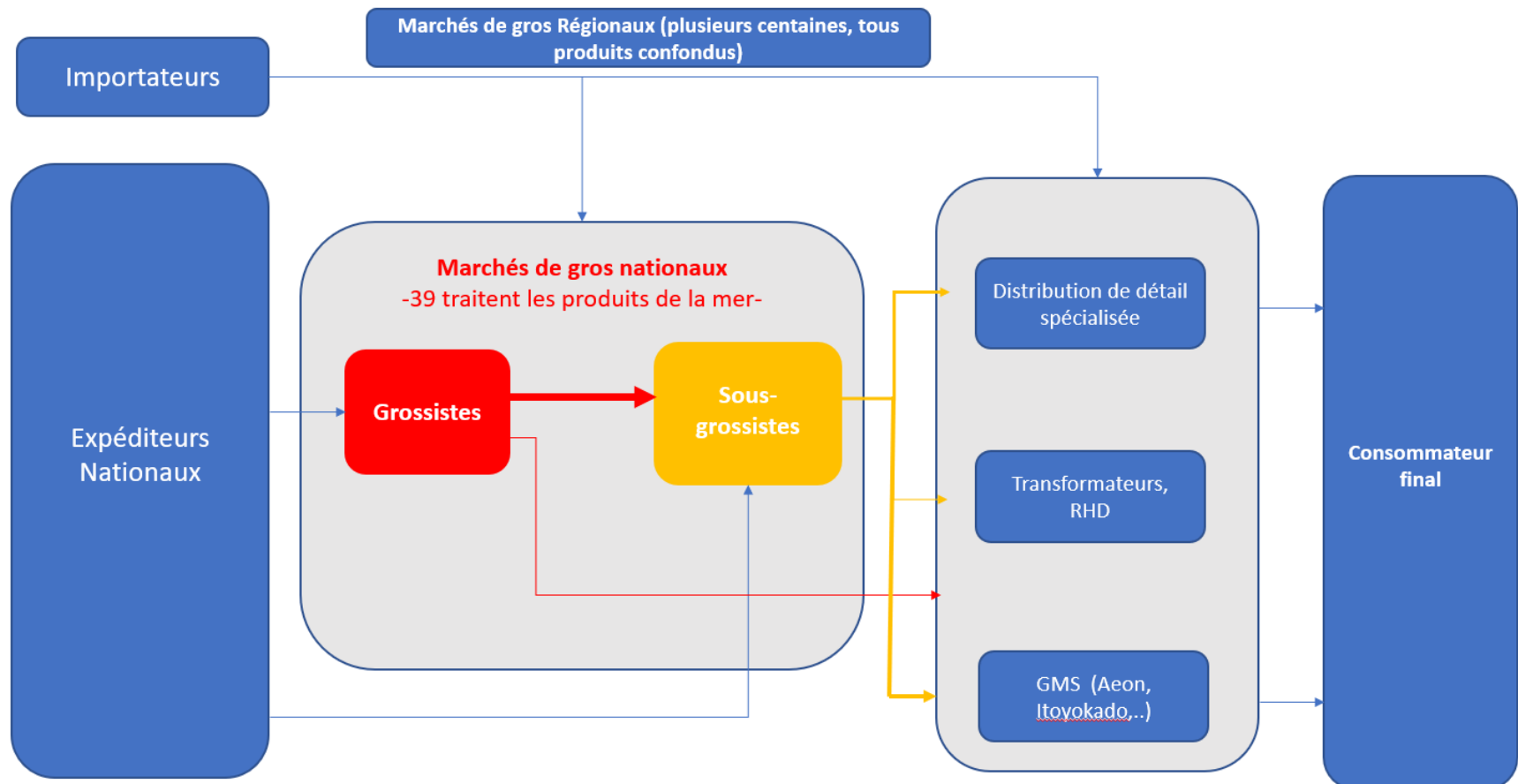
2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple du bulot au Japon

Circuits de distribution

- Moins de 200 opérateurs importateurs japonais de produits de la mer, seulement 10 environ importent du bulot (GODAK, MATSUYA...)
- Tokyo (marché de Tsukiji), région de Kanto, Osaka, préfecture du Hyogo
- Spécialisation et intermédiaires importants

Importation et distribution de bulots au Japon



2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple du bulot au Japon

AFOM

Forces	Faiblesses
• Origine France = gastronomie • IGP à valoriser, consommateurs japonais très friands de ces labels	• Les prix du bulot français fluctuent au cours de l'année (approche des fêtes) quand il existe une demande sur le marché japonais. Les hausses de prix soudaines sont rédhibitoires pour le marché japonais. • Faible compétitivité de l'offre française en termes de prix
Opportunités	Menaces
• Food-pairing : avec le vin français par exemple, autre produit phare symbolisant la culture française • Mettre en avant les chefs français étoilés utilisant le produit • Demande de produits élaborés pour une utilisation en prêt à cuisiner	• La Corée du Sud vend déjà des bulots peu chers en frais, captant une part importante du marché • Concurrence avec l'offre locale

2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple du bulot au Japon

Pistes de réflexion pour développer les ventes

- Garantir une stabilité des prix/un volume de production à un prix convenu. Le Japon a une culture profondément déflationniste et les hausses de prix soudaines sont rédhibitoires pour le Japon. Les importateurs ont été très clairs sur ce point concernant le bulot.

« Il est impossible de se prononcer sur le potentiel du bulot français sans assurance d'une stabilité des prix ».
Importateur Matsuya

« La stabilité des prix est essentielle. Nous avons importé des bulots français par le passé jusqu'à ce que les prix aient soudainement augmenté, à l'approche des fêtes de fin d'année, période également critique pour le Japon. L'offre française n'est ainsi plus compétitive pour le marché japonais, et nous nous tournons vers les produits canadiens. »
Importateur Godak

- Food-pairing : avec le vin français par exemple, produit phare symbolisant la culture française, qui est reparti à la hausse avec l'entrée en vigueur de l'Accord de Partenariat Economique.
- Food-pairing avec d'autres produits de la mer exportés au Japon, tels que les mollusques et les crustacés.
- Proposer de la chair de bulot à usage facile et pratique pour la cuisine.

2. Volet export

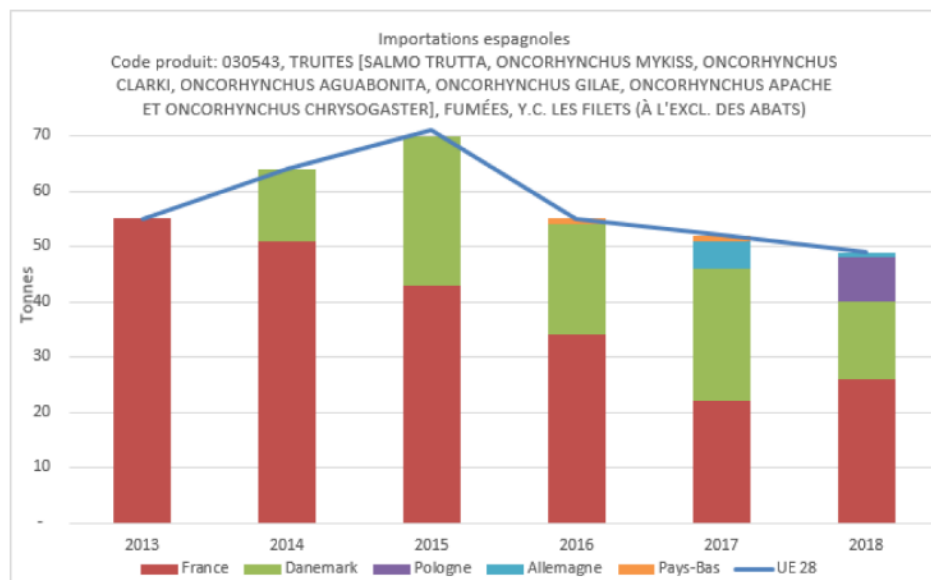
2.2. Les études de cas - Exemple : truites et saumons fumés en Espagne

Production :

- La production espagnole de poisson fumé a atteint un peu moins de 12 910 tonnes en 2017, pour un montant de 219,4 millions d'euros.
- Le coût élevé et la pénurie de matière première, en particulier de saumon, qui constitue la principale offre du secteur, expliquent la forte hausse de la valeur par rapport au volume

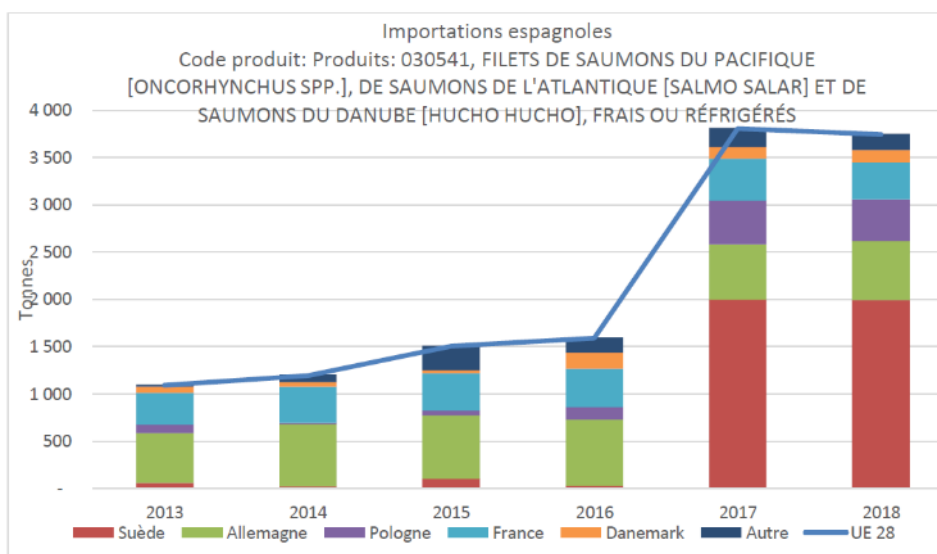
Importations espagnoles :

- La France est le 1^{er} fournisseur en volume et en valeur de truite fumée, suivie du Danemark et de la Pologne.



Data Source : EuroStat - Elaboration Sopexa

- Concernant le saumon fumé, la France est le 4^{ème} fournisseur en volume et 3^{ème} en valeur derrière la Suède, l'Allemagne et la Pologne (vol.).



2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple : truites et saumons fumés en Espagne

Consommation et usages :

- Les poissons fumés, de manière générale, sont appréciés pour leur facilité de préparation et leur côté pratique à consommer.
- Le saumon fumé est consommé toute l'année, même si une augmentation de la consommation est observée au moment des fêtes de fin d'année.
- Le saumon fumé se consomme également en salade, mais aussi dans des tortillas ou accompagné d'avocats. Il est aussi utilisé lors des repas de fêtes et dans la préparation de sushi et sashimi.
- La truite fumée est également appréciée, notamment du fait de son prix moindre que celui du saumon fumé. Elle reste néanmoins peu consommée.
- La truite fumée se consomme au quotidien en salade, sur des toasts ou bien avec des pâtes. Elle est également ajoutée à des oeufs en cocotes ou encore en garniture de pommes de terre farcies.

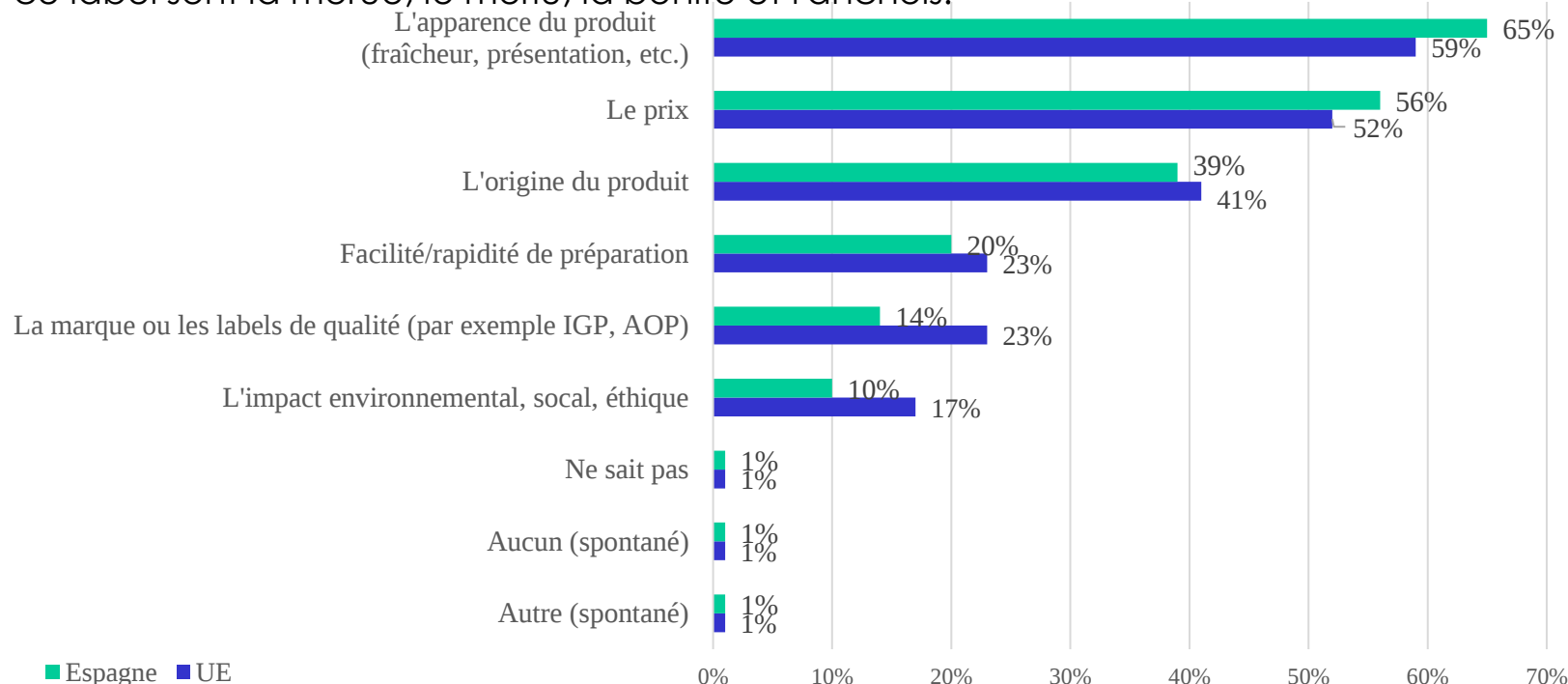


2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple : truites et saumons fumés en Espagne

L'origine et les signes de qualité :

- D'après une étude d'EUMOFA, les Espagnols consomment des produits de la mer principalement pour **leurs atouts nutritionnels, mais aussi lorsqu'ils sont faciles à préparer. De plus, l'apparence du produit (69%), le prix (65%) et l'origine (32%)** jouent un rôle décisif au moment de l'achat. Seuls 14% des répondants au baromètre portent un intérêt aux labels et signes de qualité
- Concernant l'origine, **40% des Espagnols préfèrent consommer des produits de leur région, 42% des produits nationaux.** Et 25% n'accordent pas d'importance à l'origine du produit.
- La certification MSC (Marine Stewardship Council) est en plein développement en Espagne, 300 produits ont été ajoutés en 2017. Les espèces les plus commercialisées en Espagne avec ce label sont la morue, le merlu, la bonite et l'anchois.



2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple : truites et saumons fumés en Espagne

Offre

- d'Europe du Nord

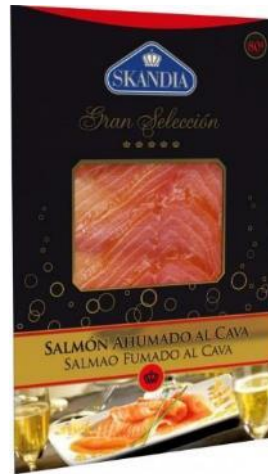
Une grande partie du saumon proposé provient de Norvège et est fumé en Espagne.

Les allégations et spécificités associées sont :

- Teneur réduite en sel
- Idéal en salade ou avec des pâtes



Saumon fumé, origine Norvège



Saumon mariné,
origine Norvège



Saumon fumé Royal, origine
aquaculture d'Islande

2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple : truites et saumons fumés en Espagne

Offre



*La seule offre de truite fumée proposée chez Carrefour.
En tranches, origine Espagne ou Danemark, fumée en
Espagne*

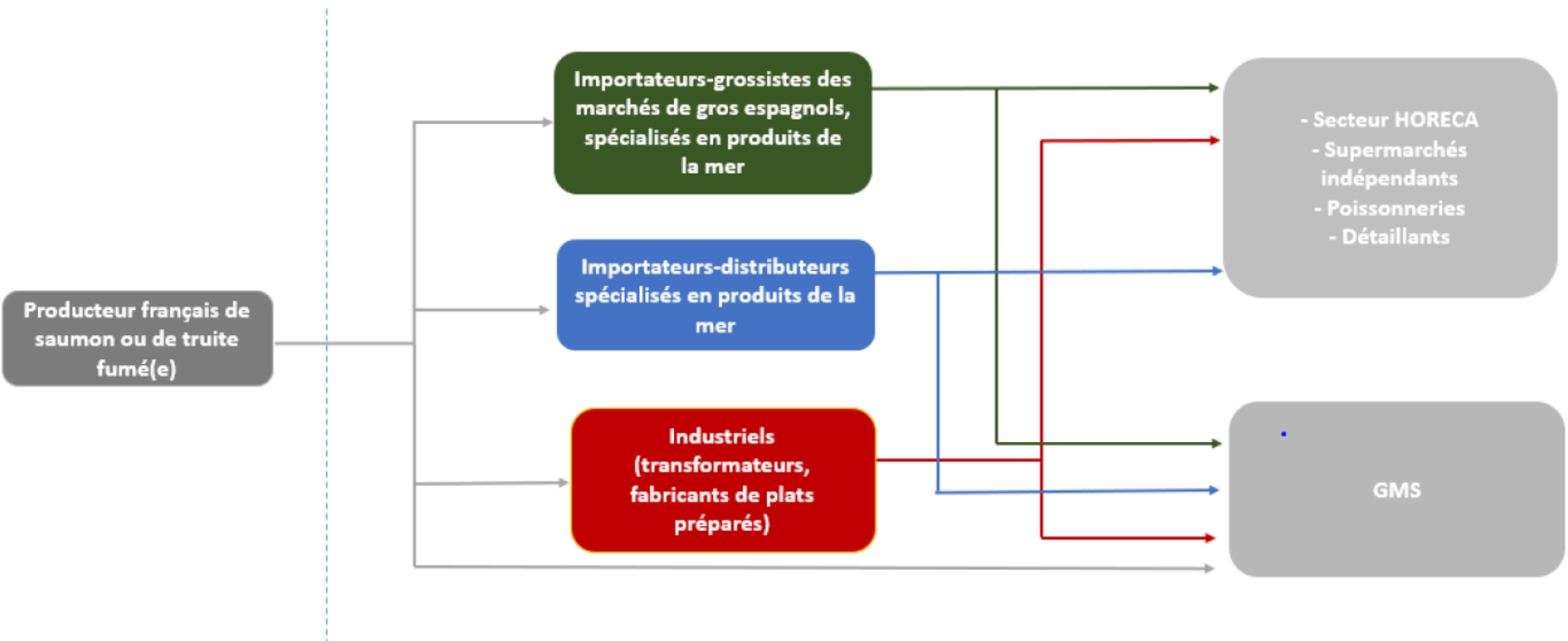
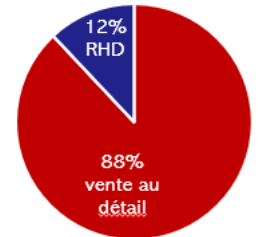
- Aucun produit de l'offre française n'a été identifié lors de nos recherches sur les sites internet de la grande distribution.

2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple : truites et saumons fumés en Espagne

Circuits de distribution

Importation et distribution du saumon et truite fumé(e) en Espagne



2. Volet export

2.2. Les études de cas - Exemple : truites et saumons fumés en Espagne

Circuits de distribution

Focus sur les grossistes des marchés de gros :

- **21** marchés de gros
- Plus de **55%** des produits de la mer consommés en Espagne sont commercialisés via ce réseau.
- **400** opérateurs proposent des produits de la mer. Parmi ces opérateurs, plus d'une **quinzaine** proposent du saumon fumé et de la truite fumée. On retrouve par exemple Viesmar Pescados (Mercamadrid), Laumar et Barrufet (Mercabarna), Sanamar (Mercamalaga) et Grupo Delfín (Mercavalencia).

2. Volet export

2.2. Les études de cas - truites et saumons fumés en Espagne

AFOM

Forces	Faiblesses
- Qualité reconnue de la truite fumée et du saumon fumé origine France par les professionnels - Forte production de truite française	- Faible communication sur l'origine France - Faible consommation de truites fumées - Prix plus élevé que les autres origines - Très faible production de saumon en France
Opportunités	Menaces
- Importante consommation de saumon fumé, notamment au moment des fêtes de fin d'année - Développement de la demande de poissons labellisés (ASC, BIO) - Substitution possible d'une partie du saumon fumé par de la truite fumée	- Puissance des grands groupes norvégiens - Risque médiatique sur les conditions d'élevage - Menace sur l'approvisionnement avec le Brexit

2. Volet export

2.2. Les études de cas - truites et saumons fumés en Espagne

La qualité du saumon fumé et de la truite fumée origine France est reconnue par les professionnels, mais le principal obstacle reste le prix.

« Le saumon fumé français est peu présent sur les marchés de gros espagnols. Les opérateurs espagnols lui préfèrent le saumon norvégien, qui présente un très bon rapport qualité-prix ».

Viesmar Pescados

« La truite française est bien présente sur les marchés de gros espagnols. Bien que son prix soit supérieur à ses concurrents, sa qualité est reconnue et appréciée des clients ».

Casa Somorrostro

Pistes de réflexion pour développer les ventes

- Communication sur le savoir-faire français du fumage
- Mise en avant de la maîtrise de la chaîne d'approvisionnement pour la truite fumée
- Démocratiser la consommation de saumon fumé et de truite fumée, en proposant des recettes du quotidien

2. Volet export

2.2. Généralisation des résultats

POTENTIEL EXPORT	Très fort	Fort	Moyen	Faible	Très faible	Non étudié

Type de produit	Zone géographique									
	Europe du Nord	Europe de l'Ouest	Europe du Sud	Europe de l'Est	Afrique	Moyen Orient	Asie de l'Est	Asie (autre)	Amérique du Nord	Amérique du Sud
Coquillages d'aquaculture (Moules, huîtres)										
Coquillages de pêche (CSJ, bulot)										
Crustacés										
Céphalopodes										
Poissons d'aquaculture										
Poissons de pêche										
Caviar										
Produits fumés										
Conserves										
Poissons élaborés										



Limite : extrapolation délicate entre pays d'une même zone et entre produits d'une même catégorie

2. Volet export

2.2. Généralisation des résultats

- AFOM générale de l'export des produits aquatiques français

Forces	Faiblesses
• Notoriété / Image • Logistique efficace • Nombreux produits labellisés (MSC, ASC, AB, IGP, AOP, STG, Label Rouge) • Force d'innovation / savoir faire de la transformation	• Prix de vente diminuant la compétitivité sur certains marchés • Offre française parfois peu présente/visible. • Coût élevé de la logistique aérienne • Lenteur administrative • Blocage à l'import de certain pays

Opportunités	Menaces
• Importance de l'image, des réseaux sociaux. Fort impact des influenceurs. • Sensibilisation aux critères: origine, durabilité, technique de production, labels (durabilité/qualité/origine), garanties sanitaires • La restauration haut de gamme • Couplage avec d'autres produits français • Développement du e-commerce	• Concurrence (en place ou pénétrantes) • Recherche de prix bas • Logistique aérienne • Contrefaçon / Substitution • Instabilité douanière • Risque médiatique • Forte dépendance à la matière première importée

2. Volet export

2.3. Conclusions

- Très bonne perception des produits aquatiques français
- Nombreux **obstacles**, à commencer par le **prix**
- Pas de couple produit / marché "miracle"
- **Nombreux potentiels de niche**
- **Nombreuses actions** possibles pour les entreprises, synonymes d'autant de plans d'actions

Merci pour votre attention



Produits aquatiques FranceAgriMer

Opportunités de positionnement pour les opérateurs français à
l'import et à l'export (2020)

EN SAVOIR PLUS

JE TÉLÉCHARGE LE PDF

<https://events-export.businessfrance.fr/etudes-agro/nos-etudes/>