


Octobre 2011

F

	منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة	联合国 粮食及 农业组织	Food and Agriculture Organization of the United Nations	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
---	--	--------------------	---	---	---	--

## COMITÉ DES PÊCHES

### SOUS-COMITÉ DU COMMERCE DU POISSON

#### Treizième session

Hyderabad (Inde), 20-24 février 2012

#### Analyse de la chaîne de valeur et commerce international du poisson

#### Résumé

Le présent document a pour objet d'informer le Sous-Comité de l'analyse que mène actuellement la FAO sur les chaînes de valeur dans le secteur de la pêche au niveau mondial, l'accent étant mis sur le secteur des petits pêcheurs et des petits aquaculteurs. Même si le projet est encore en cours et que les résultats ne sont pas définitifs, quatre constats préliminaires peuvent être faits à partir des premières analyses:

1. Les données relatives aux prix par espèce et par produit ne sont pas faciles à obtenir, tout au long de la chaîne de valeur;
2. La fragmentation des producteurs et leur petite taille fragilisent leur position face aux exportateurs;
3. Un meilleur accès aux marchés internationaux pourrait se traduire par une augmentation de revenu pour les petits producteurs;
4. Dans certains cas, il apparaît possible de développer le marché intérieur, lequel offre des possibilités d'augmentation des revenus pour les petits producteurs.

Deux études de cas sont présentées.

#### Le Sous-Comité est invité à:

1. Communiquer des informations sur l'évolution des chaînes de valeur nationales et les liens entre celles-ci et les marchés internationaux;
2. Faire part d'expériences nationales au moyen d'études consacrées aux chaînes de valeur dans le secteur des pêches;
3. Donner des orientations sur les travaux futurs de la FAO dans le domaine de l'analyse de la chaîne de valeur, en particulier pour ce qui est de mettre les petits opérateurs à même d'améliorer leur position au sein de la filière.

*Le tirage du présent document est limité pour réduire au maximum l'impact des méthodes de travail de la FAO sur l'environnement et contribuer à la neutralité climatique. Les délégués et observateurs sont priés d'apporter leur exemplaire personnel en séance et de ne pas demander de copies supplémentaires. La plupart des documents de réunion de la FAO sont disponibles sur l'Internet, à l'adresse [www.fao.org](http://www.fao.org)*

## INTRODUCTION

1. La FAO et l'Agence norvégienne de coopération pour le développement (NORAD) ont entrepris une analyse globale de la chaîne de valeur du commerce international du poisson et autres animaux aquatiques, qui comprend une étude d'impact sur le secteur artisanal dans les pays en développement<sup>1</sup>. L'objectif de ce projet d'une durée de deux ans, qui a démarré à l'automne 2009, est de définir des moyens qui permettraient d'améliorer la sécurité alimentaire des populations locales du fait que les décisions seraient davantage prises en connaissance de cause.
2. Les exportations et le commerce du poisson et autres animaux aquatiques sont une source importante de revenus pour les pays en développement. Ces derniers représentent à l'heure actuelle plus de 50 pour cent des exportations mondiales du secteur. Leurs recettes d'exportation nettes sont supérieures à 27 milliards d'USD. Des emplois sont créés dans les secteurs de la production, de la transformation et du commerce. La sécurité alimentaire locale en sort renforcée dans le même temps: les familles disposent de suffisamment de revenus pour acheter des denrées alimentaires de base tout en bénéficiant de l'apport nutritionnel que représente la consommation de produits de la mer.
3. Une part importante de la production halieutique et aquacole est assurée par le secteur artisanal. Il est par conséquent essentiel de réussir à mettre au point des stratégies qui permettent de préserver les intérêts des petits producteurs, non seulement en leur donnant la possibilité d'accéder aux marchés internationaux, mais aussi en les aidant à obtenir des prix et à maintenir des marges qui permettront d'assurer la pérennité du secteur à long terme d'un point de vue économique et social, ainsi que du point de vue du maintien de la ressource.

## OBJECTIFS

4. L'objectif du projet est de mieux comprendre la dynamique des chaînes de valeur dans le commerce international du poisson et de formuler des recommandations. On analysera la répartition des avantages le long de la chaîne de valeur et les liens entre les avantages obtenus et les caractéristiques de la chaîne de valeur. Les comparaisons qui seront effectuées entre les chaînes de valeur nationales, régionales et internationales permettront de mieux comprendre de quelle manière les petits producteurs des pays en développement pourraient augmenter la valeur tirée des ressources halieutique et aquacoles.
5. Dans l'étude, on analysera les facteurs qui déterminent les prix et les marges tout au long de la chaîne de valeur, ainsi que la répartition des avantages entre les différentes parties prenantes. On analysera aussi bien le secteur de la pêche de capture que ceux de l'aquaculture et de la pêche continentale. On s'intéressera en particulier aux activités de transformation afin d'apprécier l'écart en matière de création de valeur entre les exportations de produits transformés et celles de produits non transformés.
6. Le projet comprend des études de cas de 15 pays. Cinq d'entre eux sont des pays industrialisés et dix des pays en développement. Les pays industrialisés sont le Canada, l'Espagne, l'Islande, le Japon et la Norvège. Les études de cas de l'Espagne, de l'Islande et de la Norvège sont financées localement. Les pays en développement sont le Honduras et le Pérou (Amérique centrale et Amérique du Sud), le Kenya, le Ghana et l'Ouganda (Afrique), le Bangladesh, le Cambodge, les Maldives, la Thaïlande et le Viet Nam (Asie).
7. Un rapport de base est mis au point pour chaque pays. Il contient des informations sur le secteur halieutique/aquacole, les tendances en termes de quantités et de prix, et une vue d'ensemble de la structure du secteur, qui comprend les dispositions normatives et les chaînes de valeur pertinentes. Un rapport analytique sera aussi élaboré pour chaque pays. On y présentera une analyse statistique des liens entre les prix au sein des chaînes de valeur. L'ensemble des résultats sera résumé dans deux

---

<sup>1</sup> Cette analyse fait suite à l'étude menée en 2004 sur l'impact du commerce international du poisson sur la sécurité alimentaire mondiale, qui a été publiée dans le Document technique sur les pêches n° 456 de la FAO.

rapports de projet non techniques. Un rapport spécial sera en outre consacré à la place des hommes et des femmes dans la chaîne de valeur.

## **FAITS SAILLANTS**

8. On trouvera dans les paragraphes qui suivent une analyse des premiers résultats pour le Pérou et les Maldives.

### *ÉTUDE DE CAS: LE PÉROU*

9. La pêche de capture artisanale fait vivre une population nombreuse sur les côtes du Pérou. L'aquaculture y est une activité plus récente. La pisciculture crée aussi de nouveaux débouchés dans les montagnes andines et dans la jungle péruvienne. L'élevage artisanal de truite est en plein essor dans les Andes, ce qui a contribué à faire de la truiticulture l'une des trois principales activités aquacoles au Pérou. La pénéculture et la pectiniculture sont les deux autres grandes productions aquacoles. Elles sont réalisées le long des côtes.

10. L'élevage artisanal d'espèces aquacoles fait face à des difficultés techniques qui touchent aussi bien la production que la commercialisation. On sait que les produits de la mer sont souvent vendus à des prix bien plus élevés sur les marchés internationaux que sur le marché intérieur. La possibilité d'accéder aux marchés internationaux peut donc représenter de grands avantages pour les petits producteurs.

11. Les Figures 1a-c permettent de comparer l'évolution du prix de gros de la crevette, de la truite et du pecten avec celle des prix à l'exportation et à l'importation (aux États-Unis en ce qui concerne la crevette et le pecten, dans l'Union européenne en ce qui concerne la truite). Les prix de gros sont tous estimés à partir de la moyenne pondérée entre les prix minimums et maximums observés sur les marchés de gros de Lima. Sauf dans le cas du pecten, les prix à l'exportation sont en moyenne plus élevés que les prix de gros sur le marché intérieur. En ce qui concerne le pecten, il est toutefois probable que les prix de gros enregistrés soient plus élevés qu'ils ne le sont en réalité. Si on part du principe que la plupart des vendeurs perçoivent des sommes plus proches du prix minimum que du prix maximum, alors l'écart entre les prix de gros intérieurs et les prix à l'exportation est positif en ce qui concerne le pecten et il est encore plus grand en ce qui concerne la crevette et la truite. De 2008 à 2010, les prix à l'exportation de la crevette, de la truite et du pecten étaient en effet en moyenne supérieurs – respectivement de 50 pour cent, de 53 pour cent et de 70 pour cent – au prix de gros minimum sur le marché intérieur.

12. Si on analyse la formation des prix sur les marchés internationaux des produits de la mer où l'on trouve des exportations péruviennes, il apparaît que celles-ci sont compétitives. Les producteurs péruviens mettent donc sur le marché des produits compétitifs aussi bien en termes de prix que de qualité. L'écart entre les prix sur le marché intérieur et les prix sur les marchés internationaux devrait aussi se maintenir tant qu'une grande partie de la production sera exportée. Le prix de la truite sur le marché intérieur tend par exemple à être bas parce qu'une grande partie de la production est vendue au niveau national et dépasse la demande actuelle. Les prix bas peuvent aussi être dus en partie à des différences de qualité entre les produits exportés et ceux qui sont vendus sur le marché intérieur. La participation des produits de la mer aux chaînes de valeur internationales offre par conséquent des perspectives de revenu importantes.

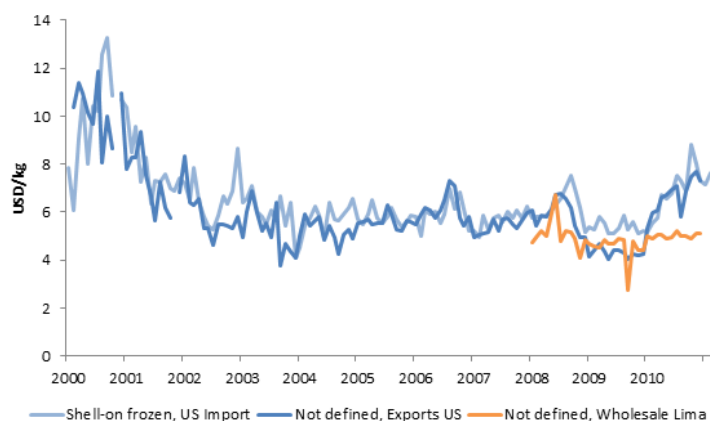


Figure 1a. Crevette péruvienne: prix à l'exportation et à l'importation aux États-Unis et prix de gros à Lima (NMFS, Ministère péruvien de la production)

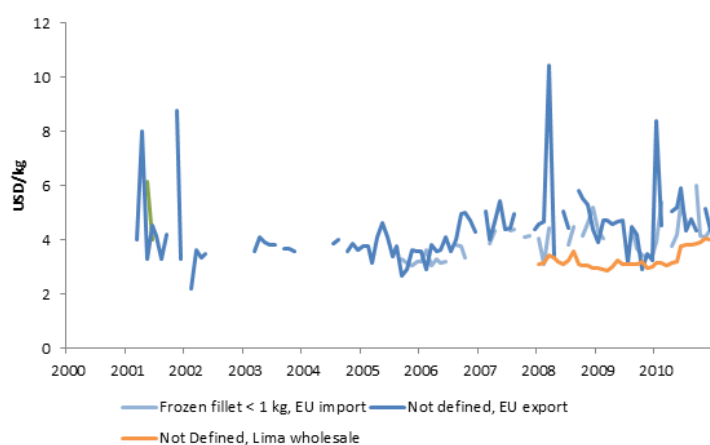


Figure 1b. Truite péruvienne: prix à l'importation et à l'exportation dans l'Union européenne et prix de gros à Lima (NMFS, Ministère péruvien de la production)

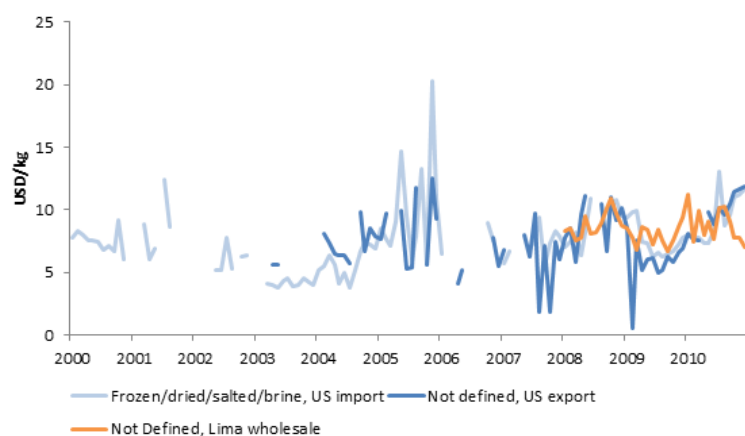


Figure 1c. Pecten péruvien: prix à l'exportation et à l'importation aux États-Unis et prix de gros à Lima (NMFS, Ministère péruvien de la production)

13. Au Pérou, comme dans de nombreux autres pays en développement, relativement peu de petits producteurs de produits de la mer sont en mesure d'exporter. Les petits aquaculteurs qui y parviennent le font surtout de façon indirecte, en vendant leurs produits à des sociétés relativement grandes qui ont accès à la chaîne de valeur internationale. L'obtention d'une certification relative à la sécurité sanitaire

des aliments et le respect des prescriptions en matière de traçabilité sont les principaux obstacles qu'un nouvel exportateur doit surmonter. La plupart des petits aquaculteurs ne disposent pas des capitaux nécessaires ni de la connaissance du secteur leur permettant de satisfaire ces attentes.

14. Afin de surmonter ces obstacles, deux stratégies semblent possibles. La première consiste à coopérer avec de grandes sociétés, comme on l'a évoqué précédemment, ce qui semble être assez répandu dans la pénéculture et, dans une certaine mesure, dans la pectiniculture. En ce qui concerne la truiticulture, on observe aussi des exemples intéressants de collaboration entre petits et grands producteurs au Pérou. Quelques grandes sociétés truiticoles fournissent par exemple une assistance technique et des crédits aux petits producteurs qui s'engagent en retour à leur vendre leur récolte. Ce modèle s'apparente à celui que l'on observe dans le secteur agricole dans de nombreux pays. Il s'avère être une nouvelle méthode de coopération fructueuse pour les petits producteurs. De plus, si la collaboration est fondée sur des relations à long terme entre un petit producteur bien informé et un acheteur qui a le souci de l'équité, le producteur est susceptible de bénéficier d'un prix plus élevé que celui qu'il pourrait obtenir sur le marché intérieur. Toutefois, même si ces exemples montrent que la collaboration entre petits et grands producteurs peut fonctionner, on a constaté que, dans certains cas, les gros producteurs profitaient de leur position pour payer le prix minimum afin de réaliser des profits aussi élevés que possible.

15. Une autre stratégie est le regroupement des petits producteurs et la mise en commun de leurs ressources dans le cadre d'une coopérative ou d'une association. Les autorités nationales peuvent apporter une aide sous la forme de formations techniques et d'octroi de prêts. La mise en commun des ressources et des formations pourrait profiter aux petits pectiniculteurs car quelques sociétés seulement ont accès aux technologies modernes et disposent du niveau de connaissance qui leur permette de maîtriser complètement le processus de production biologique.

16. Ces études de cas mettent l'accent sur l'importance du marché international des produits de la mer pour les petits producteurs. La commercialisation sur ces marchés est une composante du secteur qui est souvent négligée non seulement par les petits producteurs mais aussi par les institutions publiques censées les soutenir. En ce qui concerne la commercialisation des produits de l'aquaculture péruvienne de petite échelle, il faut en premier lieu s'attaquer aux obstacles que constituent la certification et la traçabilité et trouver des solutions. Comme on l'a noté précédemment, deux stratégies semblent pouvoir être adoptées en ce sens, sans être pour autant des solutions définitives. La création de coopératives permettra aux pêcheurs de mettre en commun leurs ressources limitées mais un appui sera nécessaire de la part des autorités gouvernementales pour les former et pour leur permettre d'obtenir des prêts. Les relations entre petits et grands producteurs peuvent être avantageuses mais il faudrait poursuivre les recherches sur les moyens qui permettraient d'assurer davantage aux petits vendeurs des prix de vente corrects. On tend à trop se concentrer sur les possibilités d'accroissement de la production aquacole et à ne pas réfléchir suffisamment sur les débouchés de la production, sur la manière dont les producteurs devraient s'organiser et sur les procédures de certification qui permettent d'obtenir un prix viable. Il est vrai cependant que l'on s'intéresse de plus en plus à la question de la commercialisation et ce sera toujours plus le cas, surtout si l'écart continue d'être aussi grand entre les prix sur le marché intérieur et sur le marché international.

#### *ÉTUDE DE CAS: LES MALDIVES – les effets du prix à l'exportation sur le prix à quai du thon aux Maldives*

17. Le secteur de la pêche de capture représente en République des Maldives cinq à six pour cent environ du produit intérieur brut et huit pour cent environ de l'emploi total. Il est dominé par le thon dont la plus grande partie est exportée sous la forme de produits frais, congelés, salés ou en conserve. La chaîne d'approvisionnement de ce secteur comprend deux segments: le marché de la vente directe/prix à quai et le marché final/prix à l'exportation.

18. Les principales données concernant le thon rendent compte, en quantité et en valeur mensuelles, des volumes pêchés et des exportations de thon transformé par deux conserveries de 2005 à 2010. Elles permettent d'apprécier l'évolution et de réaliser une analyse comparative entre les

conserveries. Les données sont utilisées pour calculer le prix à quai et le prix à l'exportation par conserverie à prix constants.

19. Un résumé des statistiques fait apparaître une baisse des prises et des exportations sur la durée. Le revenu réel des petits pêcheurs baissera par conséquent à moins que le prix à quai réel n'augmente suite à la baisse des prises. On constate que le revenu total réel des pêcheurs a baissé au cours de la période d'étude (2005-2010), exception faite des tous derniers mois.

20. On a analysé la demande dérivée de thon de l'exportateur au premier marché. Cette approche est fondée sur la théorie de la demande dérivée, à savoir que le prix du poisson à l'exportation est une donnée exogène du fait qu'elle est déterminée par les marchés internationaux, et est le principal déterminant du prix à quai.

21. Le prix du poisson à l'exportation est pris en compte dans le modèle en tant que variable exogène et on a tenu compte des variables saisonnières et de l'évolution du marché de manière à obtenir de meilleures projections. Des modèles complets de l'offre et de la demande y apparaissent. Enfin, on a analysé l'évolution de la marge entre les prix à l'exportation et les prix à quai sur la durée.

22. Le modèle montre que le prix à quai à un moment donné dépend en grande partie du prix à quai lors de la période antérieure. En outre, le prix à l'exportation courant est un autre facteur important qui intervient dans la détermination du prix à quai. On voit donc que le prix à quai du thon aux Maldives n'est pas déterminé uniquement par les dynamiques de l'offre et de la demande. Le prix à quai est fixé à partir d'évolutions antérieures qui laissent supposer que les opérateurs recherchent la stabilité des prix, ce qui n'empêche pas que d'éventuelles fortes hausses sur le marché à l'exportation puissent aussi se répercuter sur le prix à quai.

23. Il ressort du modèle qu'une augmentation d'un pour cent des prises entraîne une baisse de 0,19 pour cent des prix à quai. Une augmentation de l'effort de pêche se traduisant par une augmentation des prises aura donc pour résultat des prix à quai plus bas, toutes choses égales par ailleurs.

24. La pêche maldivienne est importante sur le marché mondial du thon et le comportement collectif des pêcheurs de l'archipel a des incidences sur le prix à quai. Cette situation est particulière car une petite nation halieutique qui vend sa production au sein d'un vaste marché fait normalement face à une courbe horizontale de la demande de poisson et le comportement collectif des pêcheurs n'a pas d'effets sur le prix à quai.

25. L'analyse révèle deux caractéristiques aux implications stratégiques importantes. Premièrement, les informations dont on dispose indiquent que les stocks de thon de l'océan Indien sont surexploités, ce qui pourrait avoir des conséquences sur les prises et sur les prix. On pourrait s'appuyer sur cette constatation pour quantifier les effets sur les revenus des exportateurs et des petits pêcheurs. Deuxièmement, comme ce sont les transformateurs qui dominent les achats du secteur, on pourrait envisager d'étudier différents moyens pour améliorer le pouvoir de négociation des pêcheurs. On pourrait songer par exemple aux coopératives de pêcheurs.

## RÉSUMÉ

26. Les études de cas présentées dans l'analyse portent sur un grand nombre de pêcheries et de systèmes aquacoles différents qui produisent du poisson et d'autres animaux aquatiques destinés aux marchés locaux, régionaux et internationaux.

27. Le lien entre les prix peut être analysé dans deux optiques. La première est horizontale. Dans ce cas, on représente les prix d'un produit qui est le même ou à peu près sur différents marchés géographiques. Si les prix tendent à être uniformes après ajustement pour tenir compte des écarts des coûts de transport, le produit est considéré comme appartenant au même marché. On peut utiliser la même approche pour des produits différents, par exemple pour le produit frais et le produit transformé.

28. Le lien entre les prix peut aussi être considéré tout au long de la chaîne de valeur, par exemple du pêcheur/aquaculteur jusqu'au consommateur, en passant par le transformateur et le distributeur/détaillant. Le lien entre les prix dépend dans ce cas de la structure du secteur.

29. Pour le moment, les résultats dont on dispose ne concernent que quelques pays et il est encore trop tôt pour en tirer de nombreuses conclusions. On constate néanmoins que, pour la plupart des pays, on ne dispose pas de suffisamment de données sur les prix pour mener une analyse de l'ensemble de la chaîne de valeur. Même pour un pays comme le Canada, si on connaît le prix payé aux pêcheurs/aquaculteurs, aux transformateurs et aux exportateurs, on ne connaît pas en revanche les prix au détail, sur le marché intérieur ni sur le marché international. Il est donc nécessaire de remédier à ce problème crucial de la collecte des données dans ce domaine.

30. PÉROU:

- La truite, le pecten et la crevette sont compétitifs sur les marchés internationaux;
- Il est possible de développer le marché intérieur de la truite;
- Les petits producteurs pourraient bénéficier d'une coopération plus étroite.

31. MALDIVES:

- Les conserveries déterminent pour une bonne part le prix à quai;
- Il faut régler le problème de la collecte des données dans ce domaine.

32. En ce qui concerne le Pérou, l'analyse montre que la truiticulture, la pectiniculture et la pénéculture sont des activités compétitives sur les marchés internationaux. Il est possible de développer le marché intérieur de la truite mais il faudrait que le volume produit augmente suffisamment pour répondre aux besoins d'approvisionnement des grands revendeurs que sont par exemple les supermarchés.

33. Les exportateurs semblent occuper une position dominante face aux aquaculteurs, qui opèrent généralement sur une petite échelle. Différentes mesures peuvent être prises pour renforcer la position des petits aquaculteurs. On pourrait créer des coopératives ou des associations d'aquaculteurs, mais le gouvernement doit appuyer le processus en organisant des activités de vulgarisation technique et en améliorant les possibilités d'emprunts. Ces efforts permettraient non seulement de contribuer à l'augmentation de la production, mais aussi d'améliorer les revenus, la sécurité alimentaire et le bien-être général des petits aquaculteurs. On pourrait également poursuivre les recherches en vue de définir quels sont les éléments qui entrent en jeu dans les relations entre petits et gros producteurs, et qui contribuent à la garantie d'un prix équitable aux petits producteurs. Ces facteurs ne sont peut-être pas reproductibles mais il convient de poursuivre les recherches à leur sujet.

34. En ce qui concerne les Maldives, la surpêche dans l'océan Indien pourrait entraîner une baisse des captures à l'avenir. Même si les prix augmentent, il est probable que les revenus totaux des exportateurs comme des petits pêcheurs baisseront. Dans ces conditions, il est important de mettre davantage l'accent sur la qualité des produits, qui pourrait contribuer à leur différenciation sur les lieux de vente et avoir pour conséquence positive un prix plus élevé.

35. La situation des pêcheurs de thon aux Maldives s'apparente à celle des petits aquaculteurs au Pérou en ce sens que les conserveries de l'archipel et les gros producteurs du pays andin qui ont accès aux marchés internationaux occupent une position dominante aux dépens des petits pêcheurs et des petits aquaculteurs. La création de coopératives de pêcheurs pourrait permettre à ces derniers d'avoir un plus grand pouvoir de négociation et par conséquent d'améliorer leur niveau de vie. Les petits pêcheurs des Maldives pourraient obtenir un prix plus élevé en mettant l'accent sur la qualité de leurs produits, mais il faudrait dans ce cas améliorer le stockage, la manipulation et la transformation des produits.