

RATATOUILLE

DANS LE BASSIN MEDITERRANEEN : Exemple du LANGUEDOC-ROUSSILLON.

Le contexte du développement important de la filière de l'agriculture biologique dans le Languedoc-Roussillon depuis 2007 a amené les opérateurs de l'amont et de l'aval de la filière à se regrouper dans une nouvelle organisation interprofessionnelle régionale, « Sud et Bio ». Composée d'opérateurs de l'amont et de l'aval de la filière AB du Languedoc-Roussillon, cette association professionnelle s'est fixée un objectif majeur : **Renforcer la structuration de la filière biologique au niveau régional, avec la volonté de créer, de maintenir et de partager la valeur ajoutée en région.**

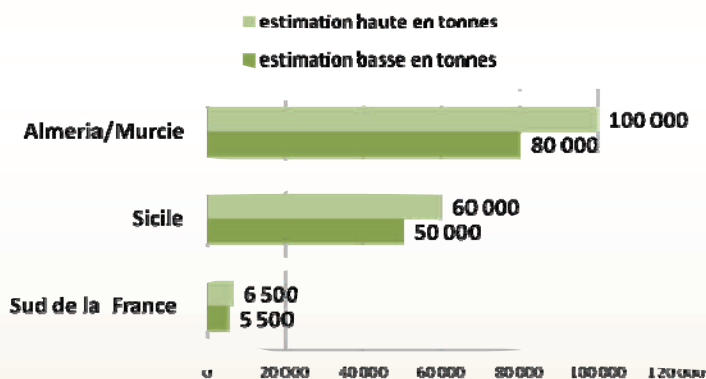
- Maître d'ouvrage du contrat de filière « *Agir pour la bio* » de la région du Languedoc — Roussillon, l'interprofession Sud et Bio a défini deux axes majeurs :
- Connaître l'offre et la demande régionale,

Développer des filières biologiques et solidaires.

Les résultats de l'étude visent à mieux comprendre l'offre de légumes biologiques « ratatouille » sur les circuits longs de la grande distribution française et européenne, et évaluer les modes de contractualisation avec les opérateurs d'Andalousie et de Sicile, et du Sud de la France

SITUATION DES BASSINS DE PRODUCTION : SUD-EST DE LA FRANCE/SICILE/ALMERIA

Estimation volume ratatouille biologique 2010



Scs synthèses données Sud et Bio 2012

Un écart de 1 à 10 entre le sud de la France et ses voisins espagnols et siciliens

Les capacités de production de la gamme « ratatouille » bio sont au sud de l'Europe dans les zones climatiques thermo méditerranéennes (gels très rares) en Andalousie et en Sicile. Almeria dispose de la plus grande capacité de production en légumes « ratatouille ».

Le potentiel sicilien ne se limite pas à la production sous abri, on estime à 1 000 ha la surface en production de plein champ démarrée sous abri léger de 4 m de large (voir photos pages suivantes)

L'Andalousie : première région productrice de légumes biologiques « ratatouille » sous abri dans l'Union européenne.

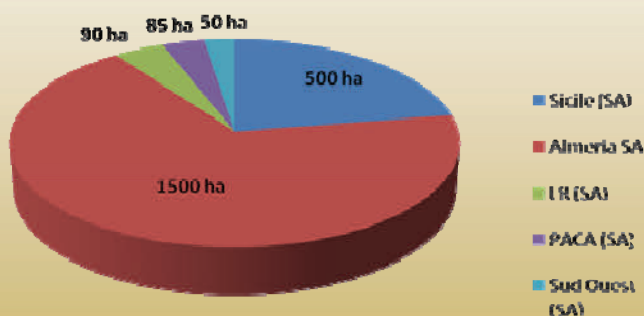
La production en Andalousie et en Sicile est 10 fois et 5 fois plus élevée que dans tout le sud-est de la France.

Ces estimations démontrent que l'Andalousie est leader de la production de légumes « ratatouille » en Europe suivie de la Sicile.

La production Sud de la France représentée par les régions Languedoc-Roussillon/Provence-Alpes-Côte d'Azur/Aquitaine/Rhône – Alpes est marginale par rapport aux autres bassins.

Depuis 2007, la progression en Andalousie est de 300 ha de culture sous – abri. A l'inverse, la Sicile a diminué en Surface agricole légumière et fruitière de 30 %. La France augmente ses surfaces sous abri (quelques dizaines d'hectares), mais reste très loin de la capacité de ses voisins.

Estimation SAU culture sous abri certifiée AB 2010



Scs Synthèses données Sud et Bio 2012
MAPA SINAB AGENCE BIO 2007 à 2010

*Ratatouille : tomate, courgette, aubergine, poivron

Cultures sous abri : englobe tous les cycles de plantes sous serres verre/plastique

COMPARAISON DES BASSINS DE PRODUCTIONS : ESPAGNE, ITALIE, FRANCE

	Espagne	Italie	France
SAU totale légumes Nationale	10 000 ha	27 000 ha	12 000 ha
	Andalousie/Murcie	Sicile/Pouilles	Sud de la France
SAU légumes Bassins	Total Sud: 7944 ha Andalousie : 6316 ha Murcie : 1628 ha	Total Sud: 11 570 ha Sicile : 4878 ha Puglia : 6692 ha	Total Sud :3 030 ha LR : 755 ha PACA : 1 078 ha Aquitaine : 1 197 ha
SAU Sous abris	Total abri: 1 700 ha Almeria : 1500 ha Murcie : 200 ha	Total abri : 500 ha Sicile : 500 ha	Total abri :216 ha LR : 81 ha PACA: 85 ha Aquitaine : 50 ha
Assolement Sous Abris:	70% assolement ratatouille	45à 60 % Assolement ratatouille + 30% en plein champ	60% d'assolement ratatouille
Volumes Estimation sous abri:	80 à 100 000 tonnes	40 à 50 000 tonnes sur la Sicile	5500 à 6000 tonnes
Source	MAPA 2007/2010	SINAB/IAMB	Agence bio 2010

Importance relative des bassins de production des zones étudiées 2012

Sce estimation Sud et Bio/SINAB/AGENCE BIO/MAPA

Comparaison des bassins de productions Espagne, Italie, France. Une forte concentration et spécialisation en Andalousie.

On note que la part d'assolement* légume « ratatouille » en Andalousie est estimée à 70 % des surfaces sous abri sur toute l'année, alors qu'elle n'est que de 60 %, mais sur 6 mois dans le Sud de la France 80 % des cultures sous abri sont concentrées à Almeria. Les volumes des productions de légumes « ratatouille » espagnols se situent dans à plus de 90 % à Almeria et compte 1500 ha de serres certifiées en AB

Des gammes diversifiées en Sicile

La concentration est identique en Sicile. Toutefois la surface légumière sous abri ne représente que 10 % de la SAU totale de légumes, compte tenu de l'importance de la gamme de plein champ (fenouil, carotte, artichaut, pastèque, melon, salade) .

Par contre en Sicile, on note que les surfaces sous abri permanent sont conduites par des assolements et des rotations* basées à plus 70 % en gamme « ratatouille », mais une large part de ces productions est cultivée sous abri léger. Ces cultures sont donc considérées comme un intermédiaire entre le plein champ et le sous-abri.

Le sud-est de la France : un tissu de PME sur 4 régions

Le bassin de production est très large et réparti sur 4 régions. Il n'est pas structuré sur une zone bien spécifique comme en Sicile ou Almeria. La typologie des producteurs relève plus de l'agriculture familiale et de PME que de grandes exploitations spécialisées vers l'export de contre saison.



Vue d'une exploitation maraîchère sicilienne-Mars 2012

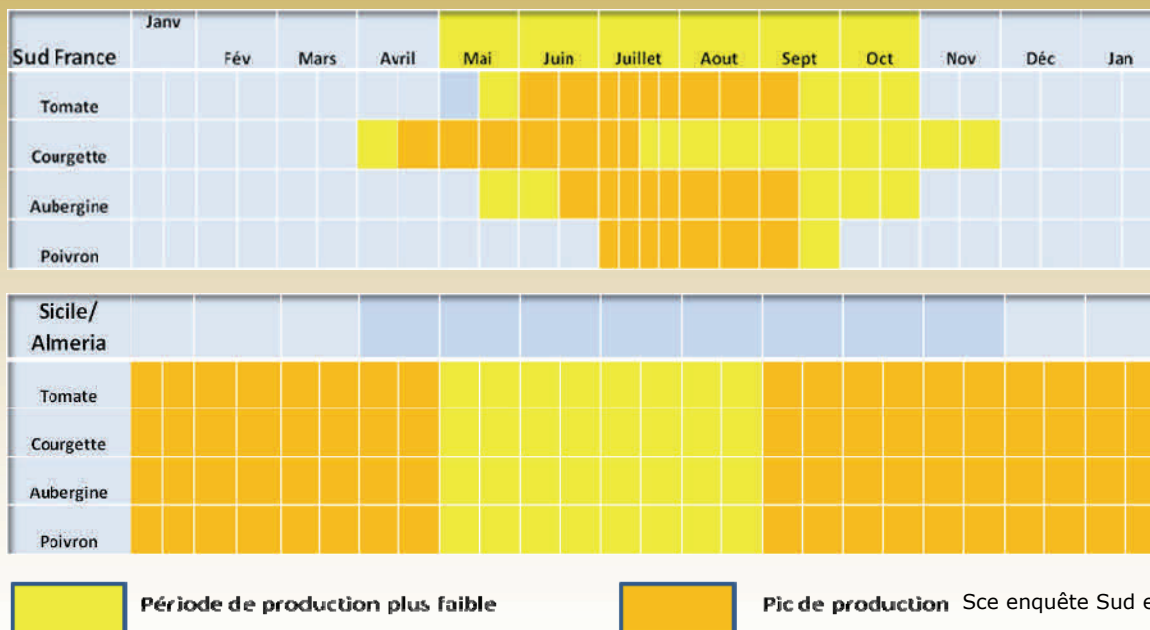
*Assolement : répartition des cultures une même exploitation

*Rotation: succession des cultures sur une même parcelle

CALENDRIERS DE LA PRODUCTION DU SUD DE LA FRANCE ET D'ALMERIA/SICILE

La période de production du Sud de la France en décalage de ses voisins méditerranéens

La contre saison pour la Sicile et l'Andalousie/ la saison estivale pour la France



Deux facteurs déterminants : le marché et le climat

Le climat du sud de la France de type méditerranéen interdit toutes cultures pendant les 4 à 6 mois de gel. À l'inverse au sud de l'Italie et de l'Espagne, le climat permet une culture de la gamme ratatouille 12/12 mois avec un pic de production pendant la période hivernale où les températures sont optimales pour la conduite de ces cultures sous abri et les prix du marché sont attractifs. La Sicile et Almeria atteignent leur pic de production lors de la contre-saison allant du mois de septembre au mois de Mars/Avril. Cette spécialisation correspond à une demande des pays du Nord de légumes « ratatouille » en saison hivernale. Cependant, la production sicilienne et andalouse continue sur l'ensemble de l'année mais ralenti du fait de l'arrivée productions nationales des pays importateurs et des conditions climatiques moins favorables (températures trop hautes) pour des cultures sous abri.

La complémentarité en termes de pic de production saisonnière de légumes « ratatouille » entre le sud de la France et la Sicile/Almeria est possible, néanmoins leur capacité de production très importantes et leur forte compétitivité sont des facteurs limitant pour le positionnement en période estivale des productions du Languedoc-Roussillon.

Focus sur le mode de production « ratatouille » sous abri : un modèle intensif de la pratique de l'agriculture biologique ?

Le cahier des charges AB permet de cumuler en une année deux cultures de la même espèce (exemple : tomate sur tomate) et de planter ensuite des légumes de famille identique, de type solanacée (poivron ou aubergine).. Il s'en suit une période de solarisation estivale de deux mois, où un engrais vert, ou une culture d'hiver (salade) clôturent la rotation. Cette pratique culturale tend à se généraliser. L'assolement de la gamme « ratatouille » prend ainsi plus de 65 % de la surface. La rotation sur un an est l'exemple intensif de gestion en maraîchage biologique.

Il est important pour les exploitations biologiques de pratiquer des rotations plus longues, condition d'une durabilité agro écologique des systèmes. Dans le cas contraire, des problèmes phytosanitaires apparaissent, ce qui est déjà le cas dans certaines zones.

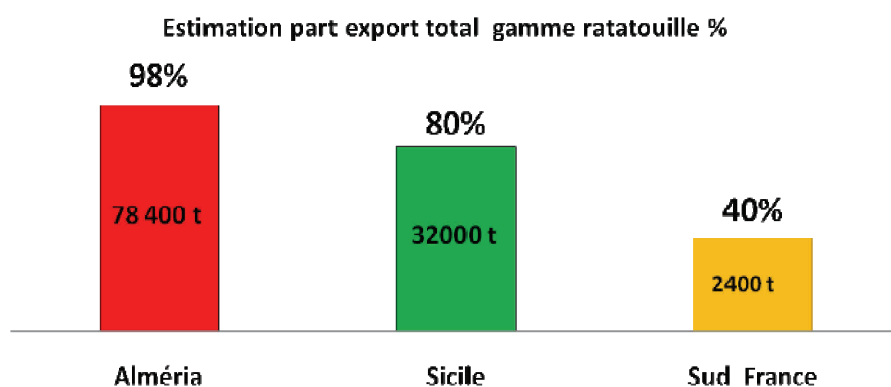
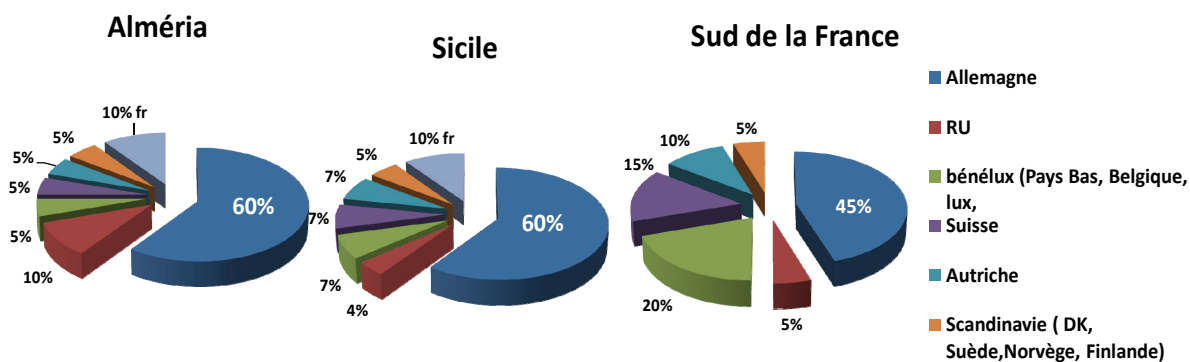
La production en serre chauffée dans le nord de l'Europe : une réalité concurrentielle pour les pays du Sud. L'intensification des modes de productions des légumes « ratatouille » par le chauffage des serres potentiellement amplifié par le réchauffement climatique demeure un risque de banalisation d'une gamme identifiée par le consommateur comme issus du « terroir méditerranéen ».

Dans ce contexte, le bilan énergétique de l'ensemble de la filière déterminera la compétitivité future des opérateurs mais aussi de l'image du mode de production biologique considérée comme écologique et durable par le consommateur.



Surface sous abri de certifiée biologique dans le Sud de l'Espagne-décembre 2011

SITUATION DU MARCHÉ DE LA GAMME RATATOUILLE BIOLOGIQUE EN 2012



Estimation des volumes gamme ratatouille biologique export 2012 (scc enquête 2012 Sud et Bio)

La Sicile et Almería : une logique d'export vers le nord de l'Europe et en France

Il apparaît qu'Almería et la Sicile ont une forte part de leur gamme « ratatouille » exportée, celle-ci est estimée entre 80 % et 98 % de leur production totale. À l'inverse, le sud de la France se distingue de ses partenaires par une part d'export beaucoup plus limitée (entre 20 et 40 % pour les estimations les plus hautes).

L'Allemagne leader européen des importations en gamme ratatouille biologique

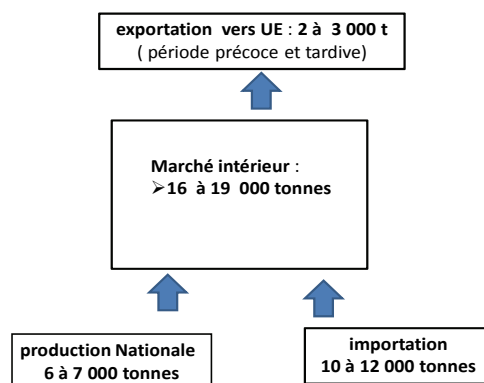
Concernant les destinations des marchés à l'export, l'Allemagne reste le premier destinataire des exportations des 3 zones de productions soit entre 40 % et 70 % des volumes exportés. Les autres pays moteurs des exportations sont le Benelux, la Suisse et l'Autriche, et dans une moindre mesure les pays scandinaves et le Royaume-Uni. La position dominante du marché allemand en fait un enjeu crucial pour toute la filière européenne FEL biologique.

La France : un pays importateur et producteur

Pour ses deux bassins de production, la France représente environ 10 % de leur part de marché depuis 2005/2008. En progression constante, les lignes d'approvisionnement deviennent de plus en plus régulières, mais restent modestes comparativement au pays du nord de l'Europe. Le ralentissement de la progression de la consommation en Allemagne reporte l'intérêt réel des opérateurs pour la France, considérée comme un nouveau débouché pour leur exportation qui représente 10 % de leur part de marché actuel.

Les acheteurs disposent de deux bassins de production sur le même segment de marché : la contre-saison, avec des gammes identiques et les mêmes distributeurs. Dans ces conditions, la concurrence entre Almería et la Sicile s'avère donc très rude. Elle se solde par une guerre des prix bas avec des offres de plus en plus volumineuses.

Estimation des volumes importés/exportés et produits en France 2012



Estimation d'après enquêtes 2012 et bibliographie sur 3 ans (2007-2010)

STRATEGIE MARKETING ET MODES DE CONTRACTUALISATION DES BASSINS DE PRODUCTIONS

	Almeria :	Sud de la France:	Sicile:
	Stratégie export GMS et Hard Discount	Stratégie :Tous circuits sur marché intérieur et export	Stratégie: Export et complément marché intérieur (RHD et bio box)
types d'opérateurs fournisseurs	➤ Coopératives mixtes bio et conventionnel	➤ 100% bio de type PME producteur	➤ Coopératives et entreprises 100% bio de type PME taille moyenne
Gammes/volumes/qualité	➤ Gamme restreinte ➤ 12mois sur 12	➤ une irrégularité saisonnière. ➤ 6 mois de production	➤ Gamme très diversifiée ➤ 12 mois sur 12
Mode Contractualisation	➤ Planification saisonnière si référencement en GMS ➤ Contractualisation sur volume mais pas d'engagement sur la durée	➤ Plus de contractualisation pour répondre à une demande de produits « made in France ».	➤ Opérateur historique à 60 % de contractualisation ➤ 40 % de marché spéculatif ou ventes SPOT

25
Sce enquête Sud et Bio 2012

Pas de contractualisation : le prix « spot » basé sur la transaction actuelle

Cette relation ne se base sur aucun engagement (durée, prix, contrat explicite ou implicite) entre le fournisseur/expéditeur uniquement sur la transaction intitulée « achat spot » : elle consiste à fixer le prix d'une marchandise payé dans un marché au comptant, pour une livraison immédiate qui se base sur un prix en vigueur dans les transactions actuelles.

En pratique, des appels d'offres sont émis toutes les 24-48 heures diffusés à une multitude d'opérateurs à l'amont. Le meilleur l'emporte par son offre souvent liée à un prix le plus compétitif. La transaction dure le temps d'une communication téléphonique entre un commercial représentant les producteurs et l'acheteur représentant l'importateur. La mise en concurrence de tous les bassins de productions se réalise donc au même instant sur tous les produits.

Contractualisation et planification en direct avec les producteurs

A partir des besoins exprimés par l'acheteur, le producteur programme le calendrier de ses mises en cultures en fonction des cycles de cultures. L'acheteur s'engage sur les volumes et des prix de campagne. Cette négociation peut prendre la forme d'un contrat écrit, mais la plupart des engagements sont implicites (non écrits) et se basent sur la confiance et l'historique entre producteurs et expéditeurs.

La relation contractuelle se négocie sur les critères — de la durée (annuelle, saisonnière), des choix de gammes (variétés), des critères de qualité (calibre, goût), et de la fixation des prix.

Contractualisation sous MDD

Une **marque de distributeur** (MDD) est un produit dont les caractéristiques ont été définies par l'entreprise ou le groupe d'entreprises qui en assure la vente au détail et qui est le propriétaire de la marque sous laquelle il est vendu. Ce modèle évolue par un référencement de type MDD où la relation de confiance est relayée par un cahier des charges. En France, ce concept s'est généralisé dans l'ensemble des marques de la grande distribution et se développe actuellement.

La tendance de la non-contractualisation « spot » et la crise de croissance de la filière FEL biologique

La concurrence de plus en plus exacerbée déstabilise les relations de confiance historique de la filière FEL biologique européenne. La baisse des prix en Sicile et à Almeria impacte les producteurs du Languedoc-Roussillon, qui restent très prudents sur le développement des cultures sous-abri, et ralentit le développement d'un approvisionnement régional pour les circuits longs. .

La création de valeur ajoutée n'est plus garantie pour les producteurs sur le court terme. Les politiques de structuration de la filière, notamment par une contractualisation plus durable basée sur la planification et de la coopération directe entre producteurs/distributeurs à toutes les échelles, régionales, nationales, européenne sont un préalable pour un développement viable de la production FEL biologique.

SWOT LANGUEDOC-ROUSSILLON	
<p style="text-align: center;">Forces (Int)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Marché intérieur en croissance ➤ Tissu de PME concentrés ➤ Chaîne logistique performante 	<p style="text-align: center;">Faiblesses (int)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Concurrence forte entre opérateurs (Nord de la France en période estivale) ➤ Coûts de production élevés pour l'export et GMS ➤ Marché de la Restauration collective peu développé (problème logistique global)
<p style="text-align: center;">Opportunités (Ext)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Chaîne de magasins biologiques dans la démarche « origine France » et consommateur sensible au Made in France. ➤ Identification de terroir à exploiter ➤ Éthique bio des structures régionales pour se différencier 	<p style="text-align: center;">Menaces (ext)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Importateurs très bien positionnés sur GMS Française 80 à 95 % du marché grâce à des prix plus compétitifs ➤ Coût de la main d'œuvre le plus élevée dans les pays producteurs ➤ Baisse des prix du Bio constante depuis 2008

SWOT Filière légumes ratatouilles Languedoc-Roussillon et France -sce Sud et Bio 2012

Un marché intérieur en pleine croissance

Les opérateurs français à l'instar des autres bassins de production siciliens et espagnols sont dans une tout autre logique, car la France dispose **d'un marché intérieur qui reste en croissance (+5 %/an) malgré la crise.**

La crise de 2008 a beaucoup moins affecté les filières et les opérateurs locaux, la croissance du marché à l'export s'est déplacée sur le marché intérieur. **Les filières régionales ont pu de cette façon compenser leur perte à l'export par un développement de la demande du marché intérieur.**

Existence d'un tissu homogène de PME performantes dans les régions du Sud Est

La production de légumes ratatouille du Sud de la France **est concentrée sur deux régions et notamment sur 2 départements les Bouches-du-Rhône et le Gard** le secteur bio des Pyrénées-Orientales ayant une orientation plus fruitière.

Une typologie des producteurs sur des systèmes diversifiés et de taille moyenne

Le modèle social des structures est une spécificité de cette filière du sud de la France, de par ses caractéristiques familiales, les structures de production correspondent plus aux attentes du consommateur par son mode d'organisation.

Le sourcing d'importation élevé en GMS peut être considéré comme un blocage pour le développement de la filière régionale en gamme « ratatouille » biologique. Il demeure très difficile de constituer des lignes régulières dans le sud de la France pour plusieurs raisons qui se résume à un (e) :

- niveau de production faible en volumes ,
- contractualisation difficile avec une offre le plus souvent atomisée entre de petites structures,
- effet très fort de saisonnalité de la gamme ratatouille (avec une irrégularité des volumes mis en marché , des périodes de commercialisations incertaines).

Un Lien entre expéditeurs et producteurs du Languedoc Roussillon à renforcer

En dehors de l'offre bio des coopératives ,il apparait que les conditions de contractualisation pour un engagement équilibré entre les expéditeurs de Saint-Charles et les producteurs locaux ne sont pas réunies pour développer un projet collectif nécessitant une forte volonté de structurer durablement l'amont et l'aval.. Les raisons majeures sont un(e) :

- manque de régularité de l'amont non structuré (quantité, qualité, durée),
- prix demandé par les producteurs trop élevé par rapport au marché,
- taille des exploitations trop faibles pour les circuits longs).

Le développement de la production d'une gamme régionale « ratatouille » se concrétisera en partie par une stratégie de structuration collective régionale voir inter-régionale de l'amont (producteurs/expéditeurs) sur des modèles coopératifs ou privés afin de disposer d'une logistique et d'une offre adaptée aux circuits longs. La coopérative gardoise Uni-vert et l'entreprise catalane Alterbio sont des exemples pour la mise en place de futurs projets ou de renforcements de filières FEL biologiques.

PRECONISATION POUR UN DEVELOPPEMENT DURABLE DE LA CONTRACTUALISATION DISTRIBUTEURS/PRODUCTEURS

L'internationalisation de la filière FEL biologique : une tendance de fond

Cette réalité s'accroît depuis 2005-2008 nécessiterait une information harmonisée du marché des fruits et légumes biologiques à l'échelle européenne.

L'enjeu est de préserver durablement l'agriculture familiale par une sécurisation des prix rémunérateurs et des contrats pluriannuels afin de permettre une adaptation de ces structures aux fluctuations du marché international et aux besoins des distributeurs de fruits et légumes biologiques.

Dans ce contexte de progression du marché des FEL biologiques, les filières « ratatouille » en Europe, depuis 2008, ont connu une modification des rapports de force entre les opérateurs de l'amont et l'aval. Les modes de contractualisation ont ainsi évolué sous l'influence d'un marché ouvert très concurrentiel. Leur durabilité s'en est retrouvée altérée, les conséquences d'une remise en cause des contrats et des relations historiques entre les producteurs et les expéditeurs sont une menace permanente pour le maintien des exploitations de taille moyenne.

Deux modes de contractualisation s'avèrent durables si les forces de négociation entre l'amont et l'aval sont équilibrées

- La **contractualisation durable pluriannuelle** sur plusieurs saisons avec des prix négociés de manière équilibrée entre producteurs et distributeurs existe, mais est remise en cause avec la crise et l'augmentation de l'offre en FEL très importante sur l'UE.

- Le **mode MDD (Marque de distributeur) avec un référencement** reconductible par des contrôles qualité des produits et des installations qui impliquent le fournisseur et le distributeur dans une relation prévue pour une durée saisonnière.

Les modalités de contrats écrits restent très marginales. Pour assurer la durabilité dans les relations commerciales avec une gestion des risques producteurs/distributeurs équitable, le cadre de négociation doit établir des engagements de distributeurs sur la durée et une politique de prix stables.

L'objectif de la négociation est de préserver la rémunération en prenant en compte la réalité des coûts de production tout en préservant des marges et la sécurité d'approvisionnement des distributeurs.

Positionnement du Languedoc-Roussillon dans le marché local et européen

Une logique de « terroir bio » dans le sud de la France

Nous constatons une véritable entité fruitière et légumière biologique du Languedoc-Roussillon qui permet de se différencier par rapport à des produits bio des pays tiers. Il s'agit de créer une gamme ratatouille du sud de la France produite dans des conditions de répartition équitable de la valeur ajoutée du producteur au consommateur.

Une stratégie de différenciation marketing du produit, notamment pour la gamme ratatouille emblématique du régime méditerranéen est donc un enjeu pour le développement de la filière. Cette différenciation a d'autant plus de chance d'être validée par l'adhésion des consommateurs si elle s'appuie sur une production biologique économiquement et socialement équitable.

Certaines organisations siciliennes le font avec des outils de communications très orientés vers une image de légumes méditerranéens associés à la **diète méditerranéenne** inscrite au patrimoine de l'humanité par l'UNESCO.



PERSPECTIVES POUR L'AVENIR DE LA GAMME « RATATOUILLE » BIOLOGIQUE

Intégrer une logique de circuit court dans les circuits longs

Un nouveau projet de contrat « gagnant/gagnant »

Ce projet de contrat « gagnant-gagnant » intégrerait les notions de responsabilité sociale et collective pour donner dimension équitable à la relation contractuelle.

Les 3 axes de négociation prioritaires déterminés lors des enquêtes sont :

- la durée des engagements amont/aval,
- la répartition de la valeur ajoutée amont/aval,
- l'équilibre des forces de négociation amont/aval

Le choix de la méthode dépend de la volonté des opérateurs. On peut simplement indiquer que le contrat de filière « Agir pour la bio » est un cadre qui peut permettre d'engager cette réflexion entre les opérateurs de l'amont et de l'aval de la filière.

Conclusion

Le sud de la France représente 10 fois moins de volumes par rapport à ses partenaires du Sud, mais peut s'appuyer sur un **marché intérieur français déficitaire à 60 % soit un potentiel estimé entre 10 à 12 000 tonnes importées**. L'espace commercial pour la production du Sud Est de la France, est donc important.

Cependant, la dimension internationale du marché biologique nécessiterait la convergence des stratégies de production entre les bassins de production FEL biologique méditerranéens.

En effet, depuis les années 2008, l'évolution du marché et de la distribution a conduit à une précarisation des opérateurs et a freiné le développement de la FEL biologique régionale. L'inversion des forces de négociation vers l'aval a engendré une **baisse des prix à l'achat et une diminution de 15 à 30 % des prix sur l'ensemble de la gamme "ratatouille" biologique**.

Pour y faire face, les opérateurs de l'amont se sont engagés vers la création de consortiums en Italie, et de groupements de producteurs ou d'organisations interprofessionnelles en France.

La volonté d'une répartition plus équitable des risques entre l'amont/aval (producteurs/fournisseurs/distributeurs) est un des préalables à toute négociation, pour parvenir à la création d'une valeur ajoutée partagée des FEL biologiques dans les trois bassins du sud de la France, de Sicile et d'Andalousie. L'échange d'informations, la complémentarité de l'offre, la valorisation des terroirs méditerranéens peuvent contribuer à la convergence des stratégies de développement et à une concurrence loyale entre bassins de production à long terme. La capacité des opérateurs à coopérer devrait permettre la régulation du marché et assurer la viabilité et la pérennité des acteurs de la filière FEL biologique méditerranéenne européenne.



Rédacteurs :

Patrick Marcotte, Chargé de Mission F&L Sud et Bio Languedoc-Roussillon
Emmanuel Plantier, Stagiaire Master ADR-IRC Supagro Montpellier