

**LE MARCHE UNIQUE  
DES  
FRUITS ET LEGUMES:  
FRANCE  
GRANDE BRETAGNE**

*Enquête de Sylvie GROSLEZIAT*

***Opération Jeunes Europe***

*Sous la direction de Patrice SALINI*

**MINISTERE DES TRANSPORTS ET DE LA MER**

OBSERVATOIRE ECONOMIQUE ET STATISTIQUE DES TRANSPORTS  
55, rue Brilhat Savarin 75 013 PARIS  
Tél. 45 89 89 27

Télécopie 45 88 48 01

Novembre 1988

# SOMMAIRE

<b>AVANT PROPOS.....</b>	<b>1</b>
<b>LE SECTEUR FRUITS ET LEGUMES FRANCAIS.....</b>	<b>3</b>
<b>ORIENTATIONS DE LA PRODUCTION.....</b>	<b>5</b>
<b>ZONES DE PRODUCTION.....</b>	<b>7</b>
<b>DONNEES SOCIO-ECONOMIQUES.....</b>	<b>7</b>
<b>ORGANISATION DE LA PRODUCTION.....</b>	<b>9</b>
<b>LES ECHANGES EXTERIEURS.....</b>	<b>13</b>
<b>LE MARCHÉ BRITANNIQUE DES FRUITS &amp; LEGUMES.....</b>	<b>28</b>
<b>LE CONSOMMATEUR BRITANNIQUE.....</b>	<b>29</b>
<b>LA PRODUCTION NATIONALE BRITANNIQUE.....</b>	<b>30</b>
<b>LE SYSTEME DE DISTRIBUTION.....</b>	<b>31</b>
<b>LE TRANSPORT ENTRE LA FRANCE ET LA GRANDE-BRETAGNE.....</b>	<b>42</b>
<b>LA REGLEMENTATION DU TRANSPORT ROUTIER.....</b>	<b>43</b>
<b>L'ORGANISATION DU TRANSPORT.....</b>	<b>46</b>
<b>LE TUNNEL SOUS LA MANCHE ET SES PERSPECTIVES.....</b>	<b>54</b>
<b>RAPIDE HISTORIQUE.....</b>	<b>55</b>
<b>LE PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT.....</b>	<b>55</b>
<b>LES ETUDES PREVISIONNELLES POUR EUROTUNNEL.....</b>	<b>56</b>
<b>LE MARCHÉ POTENTIEL.....</b>	<b>56</b>
<b>LES CONSEQUENCES POUR LE RAIL.....</b>	<b>61</b>
<b>LE DEVELOPPEMENT DES CAISSES MOBILES.....</b>	<b>63</b>
<b>LES INCONNUES.....</b>	<b>64</b>
<b>CONCLUSIONS.....</b>	<b>65</b>
<b>SOURCES.....</b>	<b>69</b>
<b>ENTRETIENS.....</b>	<b>70</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>72</b>

## AVANT PROPOS

La présente étude se limite à un secteur économique : les fruits et légumes frais, et s'applique à souligner l'un de ses aspects : le transport, et plus précisément vers la Grande-Bretagne.

*Pourquoi ce choix qui peut paraître de prime abord un peu étrange?*

Pour plusieurs raisons.

Premièrement, le choix du secteur fruits et légumes se justifie du fait de son poids dans l'économie française, de la place qu'il occupe dans la vie quotidienne, et des références que l'on peut faire à l'agriculture et à ses problèmes.

Le transport, ensuite, est bien souvent un point déterminant pour l'exportateur français de fruits et légumes qui opère vers la Grande-Bretagne.

En effet, les Français sont avantagés de ce point de vue par rapport aux Italiens, aux Espagnols, voire aux Néo-Zélandais, pour qui les transports sont plus longs et par conséquent plus coûteux.

*En quelque sorte, le transport conditionne la réussite de l'exportateur français face à ses concurrents étrangers.*

Enfin, le choix de la Grande-Bretagne s'explique par la place qu'elle occupe pour nos exportations de fruits et légumes frais, et par la situation originale de ce marché qui ne possède qu'une faible production nationale.

Le but de cette étude est donc d'analyser l'importance des débouchés britanniques pour les fruits et légumes frais, de définir les caractéristiques du transport vers ce pays, et de dégager les tendances que l'on pourraient attendre de 1993, dans la mesure du possible.

Cet horizon d'étude initialement fixé au 31 décembre 1992, date de l'entrée en vigueur du Marché Unique, a délibérément été reporté au 15 mai 1993, date de l'ouverture du tunnel sous la Manche.

## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

En effet, compte tenu de l'impact potentiel de cet évènement sur les transports franco-britanniques, il nous a semblé invraisemblable de ne pas en tenir compte.

*PREMIERE PARTIE*

**LE SECTEUR  
DES FRUITS ET LEGUMES  
FRANCAIS**



## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

\* ils représentent le premier poste en chiffre d'affaires TTC du commerce de gros alimentaire

---

<u>CA TTC total</u>	<u>434.797 millions de FRF</u>
dont : <u>fruits &amp; légumes</u>	<u>15 %</u>
produits laitiers	14 %
bestiaux	14 %
produits divers	13 %
vins, spiritueux, liqueurs	12 %
viandes sans abattage	10 %
autres boissons	4 %
poissons	3 %
volailles, gibiers	1 %

source : INSEE 1983

---

\* ils représentent environ 11 % du chiffre d'affaires TTC du commerce de détail

---

<u>CA TTC total</u>	<u>467.371 millions de FRF</u>
dont : viandes	33 %
épicerie	21 %
crèmerie	17 %
boissons	13 %
<u>fruits et légumes</u>	<u>11 %</u>
poissons	4 %
pain, pâtisserie fraîche	2 %

Source : INSEE 1984

---

### ORIENTATIONS DE LA PRODUCTION

L'agriculture française recouvre approximativement 25 espèces de fruits, et deux fois plus d'espèces de légumes.

Parmi les espèces de fruits cultivées, 9 dominent largement :

## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

---

pommes	1849.000 tonnes
poires	431.000 tonnes
pêches	357.000 tonnes
prunes	173.000 tonnes
raisins	122.000 tonnes
nectarines & brugnons	113.000 tonnes
fraises	99.000 tonnes
abricots	94.000 tonnes
cerises	90.000 tonnes

*source : SCEES 1987 chiffres de la production récoltée*

---

Pour les légumes, hormise la pomme de terre, les principales espèces cultivées sont la tomate, la carotte, le chou-fleur et la laitue :

---

pommes de terre	5388.000 tonnes
tomates	685.000 tonnes
chou-fleur	541.000 tonnes
carottes	528.000 tonnes
laitue	320.000 tonnes

*source : SCEES-AGRISTAT 1987*

---

Le développement du secteur légumes est relativement récent -- il date d'une dizaine d'années-- contrairement au secteur des fruits.

### ZONES DE PRODUCTION

En ce qui concerne les zones de production :

\*pour les fruits, 75 % de la production se fait dans le sud de la France, et notamment en Aquitaine, dans le Midi-Pyrénées, le Languedoc-Rousillon, la région Provence-Côte d'Azur.

\* pour les légumes, la répartition n'est pas aussi tranchée : le Sud et le Nord sont deux régions productrices.

Cependant, elles se différencient l'une de l'autre par leur type de production ; dans le sud , on trouve essentiellement des primeurs, des productions méditerranéennes, alors que le Nord privilégie les cultures de plein champ.

### DONNEES SOCIO-ECONOMIQUES

Le secteur fruits et légumes emploie environ 400.000 personnes.

Cette population tend à vieillir : ainsi, par exemple, en 1986, 50 % des arboriculteurs ont plus de 55 ans et possèdent 35 % du verger français.

Outre la production agricole commercialisée de façon traditionnelle par l'intermédiaire des réseaux de distribution, on doit également prendre en compte une importante production domestique.

40 % des ménages français possèdent un jardin fruitier  
43 % des ménages français possèdent un jardin potager

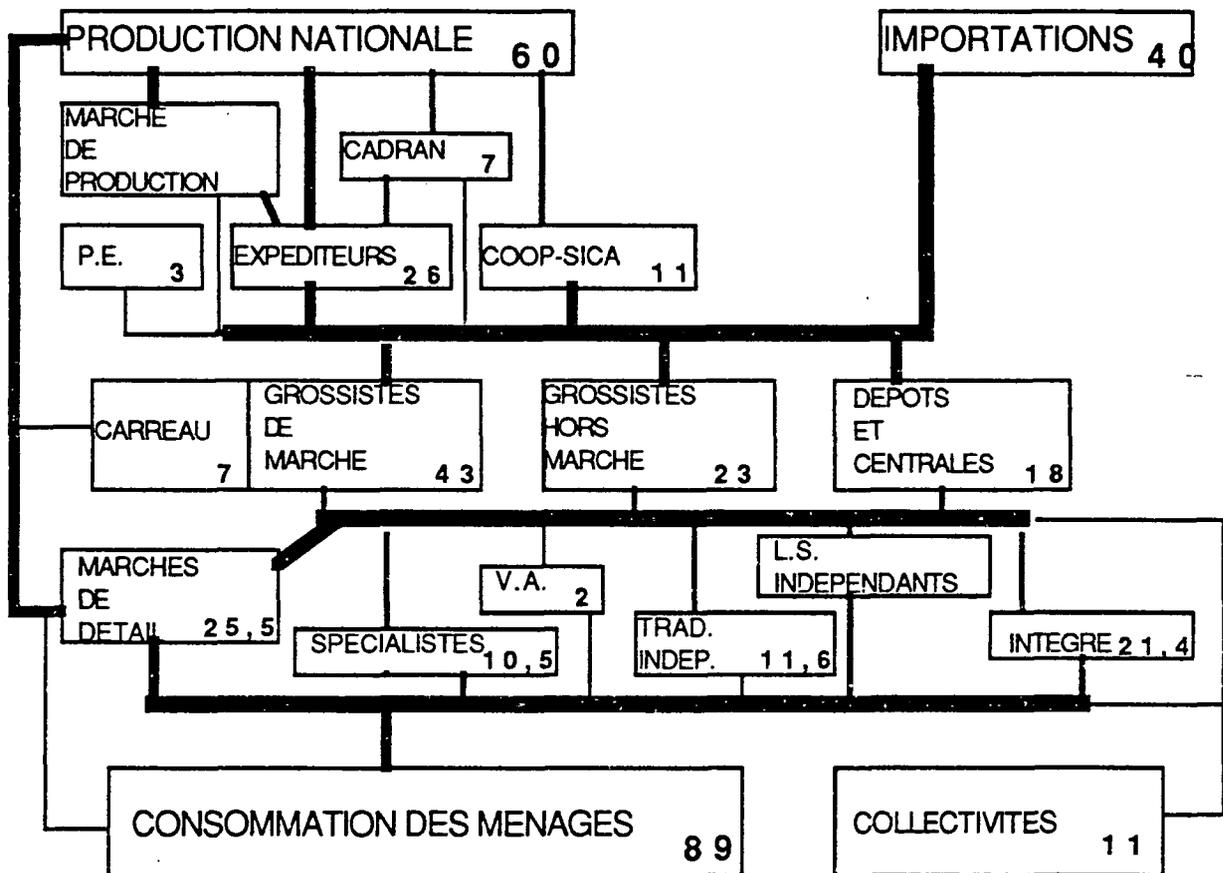
**GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES**

La production domestique représente:

30 % de la production totale de légumes  
20 % de la production totale de fruits

**ORGANISATION DE LA PRODUCTION**

Shéma de la distribution de F&L frais  
(moyenne sur 1980-81-82)



nb. : P.E. = producteurs expéditeurs, V.A. = ventes ambulantes  
L.S. = libre-service

source : CTIFL

### *LES PRODUCTEURS*

On recense 250.000 exploitations pour lesquelles la culture de fruits et légumes est significative.

Parmi elles, 120.000 concernent la production de fruits, et 130.000 la production de légumes.

### *LES EXPEDITEURS*

On distingue les expéditeurs permanents, au nombre de 800, des expéditeurs saisonniers qui sont eux près de 1200.

Leurs attributions sont multiples, puisqu'elles s'étendent de la réception des produits au conditionnement, en passant par le tri et, bien sûr les fonctions commerciales de prise de contact avec les clients, réception des commandes, etc...

Certains producteurs assument également la fonction d'expéditeur ; ils sont au nombre de 200.

### *LES COOPERATIVES, SICA, SYNDICATS ET AUTRES ASSOCIATIONS*

Ces différents groupements de producteurs effectuent les mêmes services que les expéditeurs.

Les agriculteurs affiliés doivent parfois réserver la totalité de leur production commercialisable à la coopérative ou autre groupement, suivant qu'ils sont ou non liés par un contrat d'exclusivité.

On comptait, en 1985, 179 coopératives et SICA ( Sociétés d'Intérêt Collectif Agricole), et 120 syndicats et associations.

Si l'on additionne les expéditeurs et les différents organismes de mise en marché, on obtient donc le chiffre de 2500 intervenants avant le stade de gros.

On doit en outre admettre que certains producteurs ne passent pas par l'un ou l'autre de ces agents, ce qui augmente encore le nombre des opérateurs.

### *LES GROSSISTES*

Certains travaillent sur des marchés de gros qui peuvent être des marchés municipaux ou bien des Marchés d'Intérêt National (MIN) ; ce sont "les grossistes sur les marchés de gros".

D'autres n'exercent pas sur ces marchés, mais dans des entrepôts ; ce sont "les grossistes hors marché".

Ces derniers offrent souvent un éventail de prestations plus importants : livraison , préemballage, etc...

Toutes catégories confondues, leur nombre s'élève à 2200.

Dans 77 % des cas, c'est le grossiste qui maîtrise les opérations de transport

### *LES DETAILLANTS*

Les 80.000 détaillants qui traitent de la distribution de fruits et légumes se répartissent en trois catégories :

\*les marchés de détail, spécialistes, traditionnels indépendants. Les premiers sont spécialisés dans la distribution de fruits et légumes, tandis que les traditionnels indépendants vendent aussi bien d'autres produits d'alimentation générale.

\*les libre-service indépendants qui sont des magasins en libre-service de toutes tailles et qui ne sont pas rattachés à des centrales d'achat.

\*le commerce intégré et associé qui utilise le système des centrales d'achat pour les approvisionnements.

En dehors du commerce intégré qui court-circuite parfois quelques unes de ces étapes de la distribution des fruits et légumes, on constate qu'il existe une pléthore d'agents intervenant à tous les niveaux de la chaîne, ainsi qu'une grande diversité entre eux.

### *LES INCONVENIENTS DE CETTE STRUCTURE*

Les conséquences s'imposent d'elles-même : inorganisation de la profession, rapports de force souvent déséquilibrés, notamment entre les producteurs et leurs expéditeurs face au commerce de gros plus concentré, et a fortiori face aux centrales d'achat des grandes chaînes de distribution.

Face aux producteurs, le commerce intégré semble donc avoir toute latitude pour imposer ses conditions.

Les agriculteurs maîtrisent peu, sinon pas du tout, le marché où ils proposent leur production.

Cela peut avoir des répercussions néfastes sur le plan financier (marge étroite, délais de paiement outranciers), mais aussi sur un plan qualitatif.

En effet, dans des conditions pareilles, il est impossible de définir une politique commune pour limiter aux seuls produits de qualité l'accès au marché.

Ce dernier aspect est particulièrement crucial quand on sait que, pour de nombreux spécialistes, actuellement, il n'y aura pas de salut sans une recherche systématique et unanime de la qualité, compte tenu du fait que, sur un plan de compétitivité des prix, les producteurs français sont souvent désavantagés par rapport à leurs concurrents étrangers qui bénéficient de coûts (notamment main d'oeuvre) plus bas.

En outre, ce manque de concertation déjà regrettable au niveau national se répercute aussi sur les exportations, avec, parfois des conséquences désastreuses.

Ainsi, par exemple, si en France, le commerce intégré ne représente encore que 20 % de la distribution des fruits et légumes au stade du commerce de détail, dans d'autres pays étrangers, et en Grande-Bretagne plus précisément, ce chiffre atteint d'ores et déjà 45 %, avec des projections vraisemblables de 60 à 70 % pour l'an 2000.

Dans une telle situation, comment les producteurs peuvent-ils espérer rééquilibrer un rapport de force qui leur est aussi défavorable, si ce n'est en décidant fermement de concentrer leur offre ?

Cette remarque sur les exportations nous amène à considérer de plus près les échanges commerciaux de la France avec ses partenaires étrangers.

## LES ECHANGES EXTERIEURS

### *CHIFFRES GENERAUX DU COMMERCE EXTERIEUR*

Quels sont les partenaires commerciaux de la France pour le secteur des fruits et légumes ?

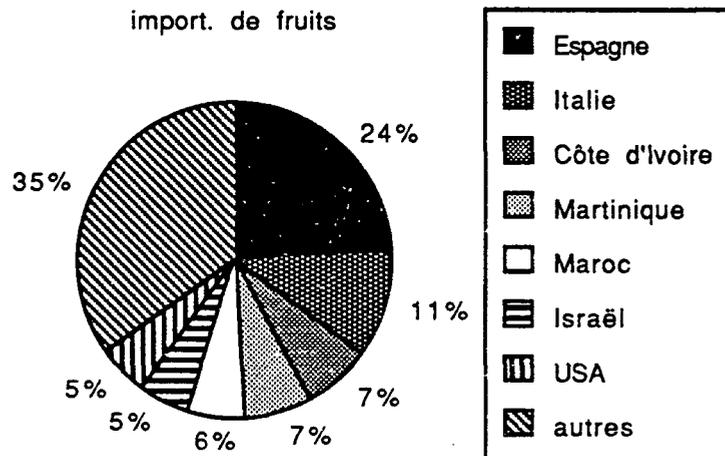
\* pour les fruits, la situation est relativement claire :

La France importe essentiellement du Sud.

Son plus gros fournisseur est l'Espagne qui est à l'origine de près du quart des importations françaises.

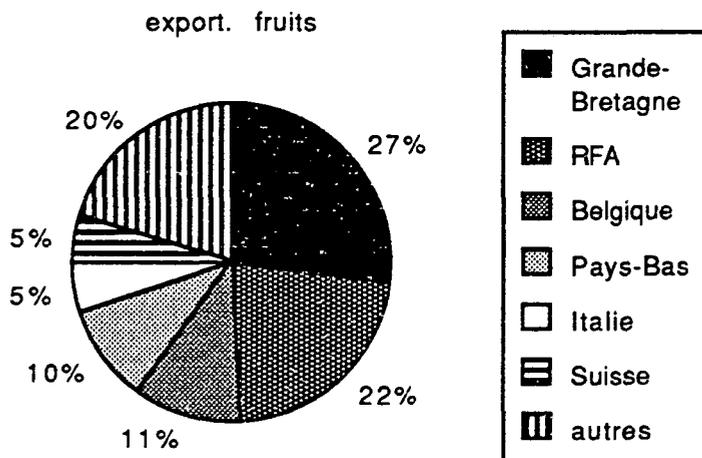
GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

On notera que, pour le graphique suivant et pour les statistiques douanières en général, les flux d'échange avec les DOM-TOM sont comptabilisés comme étant des importations et des exportations.



source : douanes françaises 1985

En ce qui concerne les exportations françaises vers l'étranger, on observe qu'elles se dirigent plutôt vers les pays du nord de l'Europe.



source : douanes françaises 1985

## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

La Grande-Bretagne est le plus gros débouché, suivie par la RFA.

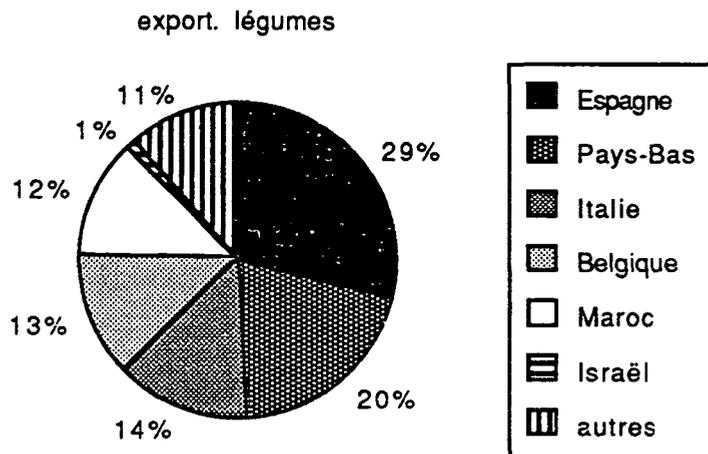
A eux deux, ces deux pays totalisent presque 50 % des débouchés français à l'exportation.

D'autres pays d'importance secondaire ne figurent pas sur ce graphique.

L'Irlande, la Suède, l'Arabie Séoudite et les Etats Unis comptent chacun pour 2 % du total des exportations françaises.

\*pour les légumes, la situation n'est pas aussi tranchée.

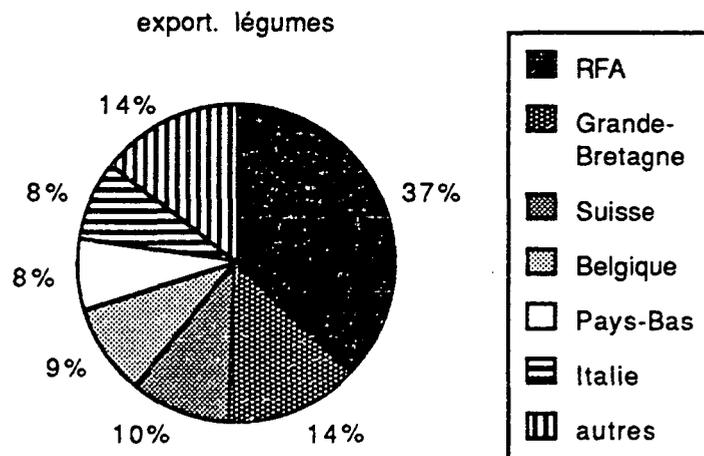
En ce qui concerne les importations, les deux premiers fournisseurs sont l'Espagne et les Pays-Bas.



source : douanes françaises 1985

Les importations proviennent donc aussi bien du Nord que du Sud.

Pour ce qui est des exportations, elles se dirigent plutôt vers des pays du Nord .



source : douanes françaises 1985

La RFA est, de loin, le premier débouché de la France à l'exportation pour les légumes, puisque ce pays absorbe plus du tiers des exportations.

### *SOLDE DU COMMERCE EXTERIEUR*

De façon globale, le solde des échanges est déficitaire pour le secteur fruits et légumes de 8,5 milliards de FRF en 1987 (9 milliards en 1986)(source : douanes françaises 1987).

### *LES PRODUITS ECHANGES*

Les produits qui font l'objet d'exportations et d'importations sont assez divers, tant à l'importation qu'à l'exportation.

#### **\* à l'importation**

les bananes	1 967 millions de FRF
les oranges	1 596 millions de FRF
les clémentines	1 003 millions de FRF
les raisins	690 millions de FRF
les fraises	589 millions de FRF
les avocats	577 millions de FRF
les pomelos	573 millions de FRF

*source : Douanes françaises 1987*

Pour les fruits, on peut également mentionner les citrons, les ananas, les noisettes, les pommes et les poires.

Pour les légumes :

les tomates	1698 millions de FRF
les pommes de terre primeures	351 millions de FRF
les haricots verts	277 millions de FRF
les poivrons	309 millions de FRF

## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

les carottes	246 millions de FRF
les oignons	211 millions de FRF

source : douanes françaises 1987

Pour les légumes, on peut également mentionner les artichauts, les salades, les courgettes, les concombres, les aubergines, les aulx.

### \* à l'exportation

les pommes	2327 millions de FRF
les poires	385 millions de FRF
les fraises	274 millions de FRF
les cerises	163 millions de FRF
les melons	162 millions de FRF
les pêches	144 millions de FRF
les kiwis	143 millions de FRF
les raisins	127 millions de FRF
les noix	103 millions de FRF
les choux-fleurs	418 millions de FRF
les pommes de terre (conservation)	413 millions de FRF
les asperges	398 millions de FRF
les salades (hors laitues)	209 millions de FRF
les tomates	122 millions de FRF
les laitues	110 millions de FRF

source : douanes françaises 1987

Plus précisément, quels sont les échanges avec la Grande-Bretagne ?

### LES ECHANGES AVEC LA GRANDE-BRETAGNE

La Grande-Bretagne ayant une production nationale déjà largement insuffisante pour assurer l'auto-consommation, ses échanges avec la France sont essentiellement des relations d'importateur à exportateur.

**\* les flux d'exportation (voir détail des statistiques en annexe)**

Globalement, la France est le deuxième fournisseur de la Grande-bretagne, après les Pays-Bas :

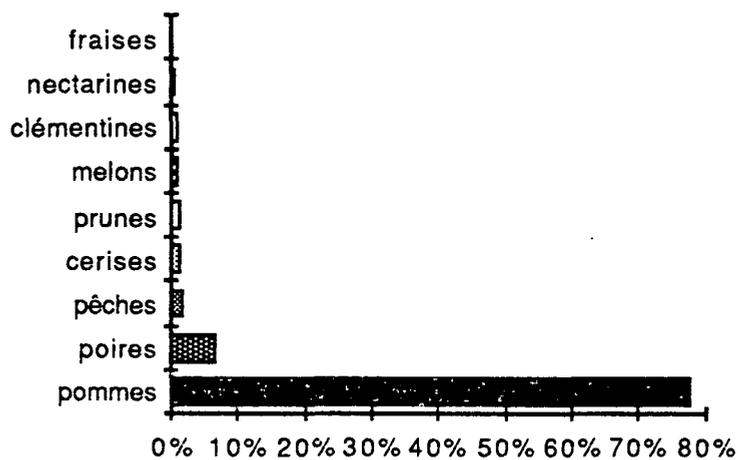
Pays-Bas	14 % des importations britanniques
France	10 % des importations britanniques
Espagne	8 % des importations britanniques
Italie	6 % des importations britanniques

*source : PEE de Londres*

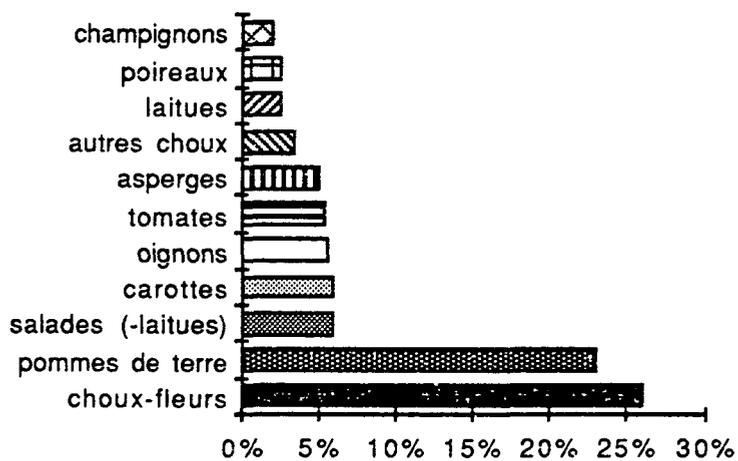
Les exportations françaises se répartissent comme suit en pourcentage des volumes :

GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

en volume



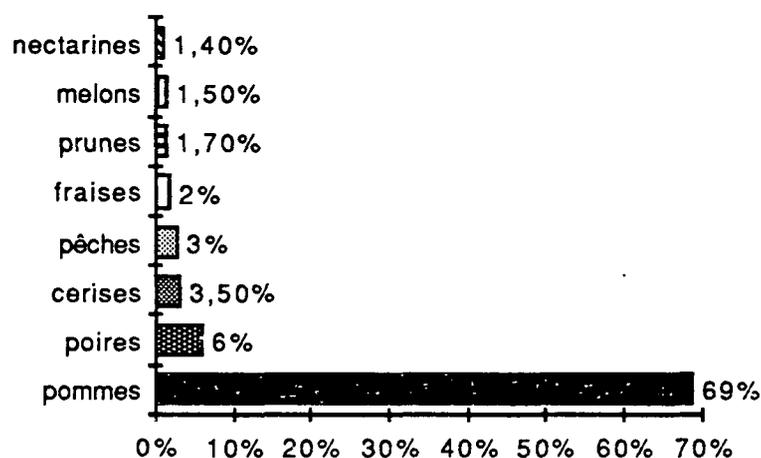
source : CFCE 1987



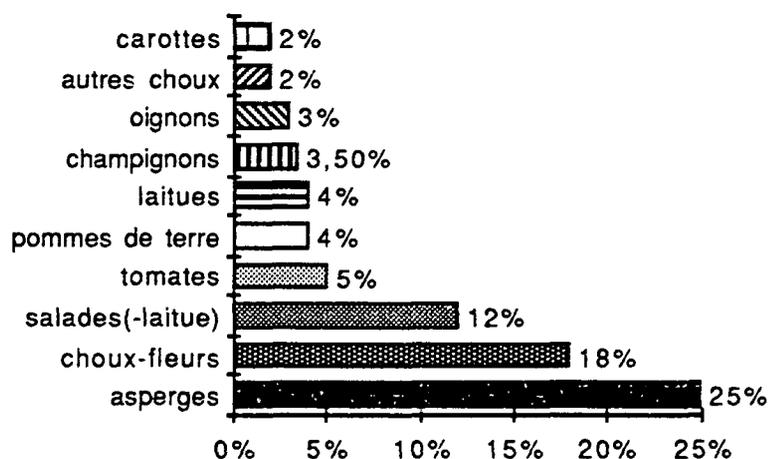
source : CFCE 1987

## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

En valeur :



source : CFCE 1987



source: CFCE 1987

Pour les fruits, le principal poste d'exportation, tant en volume qu'en valeur, est celui des pommes.

Par contre, pour les légumes, la situation est moins précise, dans la mesure où il existe de grandes différences entre le classement en volume et le classement en valeur.

Ainsi, les pommes de terre qui représentent 23 % des exportations en volume ne comptent que pour 4 % en valeur

A l'inverse, les asperges dont le prix à la tonne est bien plus élevé que celui des pommes de terre, ne représentent que 5 % des volumes, mais 25 % des exportations en valeur.

Il est donc intéressant d'avoir des indications sur ces deux aspects afin de ne pas sur-estimer (ou au contraire sous-estimer) la part de certains produits.

**\* les zones d'exportation** (*voir carte en annexe*)

Pour les fruits, trois régions se partagent plus de 60 % des exportations vers la Grande-Bretagne :

	part des exportations
Provence-Côte d'Azur	21,50%
Pays de Loire	19,90%
Midi-Pyrennées	18,70%
<b>TOTAL</b>	<b>60,10%</b>

source : Direction de la Répression des Fraudes 1987

Pour les légumes, une seule région, la Bretagne, monopolise près de la moitié des exportations :

GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

	part des exportations
Bretagne	48,90%
Midi-Pyrennées	16,50%
Pays de Loire	13%
TOTAL	78,40%

source : Direction de la Répression des Fraudes 1987

On peut donc observer une double concentration : au niveau des régions exportatrices et au niveau des espèces exportées.

Malheureusement, il n'existe pas d'interaction entre ces deux phénomènes : une région ne se spécialise pas vraiment dans une espèce.

Ainsi, la région Provence-Côte d'Azur est à l'origine de 19 % des exportations de pommes, de 50 % des exportations de poires, de 99 % des exportations de clémentines, etc...

Il s'agit donc de flux importants qui en font la première région exportatrice de fruits vers la Grande-Bretagne, mais elle ne maîtrise pas pour autant les exportations des principales espèces exportées, puisque la région Pays de Loire assure presque un quart des exportations de pommes.

C'est une des raisons qui explique que les exportations se fassent parfois de façon si désordonnée.

Il n'y a pas de profonde spécialisation des régions par espèces de fruits et légumes exportées, mais plutôt exploitation d'un éventail d'espèces exportables.

Ceci, ajouté à l'atomisation de la production, renforce les difficultés pour entreprendre une politique et des actions homogènes à l'export.

Ainsi, pour la campagne '86-87, on a recensé environ 350 opérateurs (non des producteurs) différents de pommes vers la Grande-Bretagne !

Comment espérer freiner les dérapages qualitatifs, sans parler des chûtes de prix à la vente dûes à un comportement trop individualiste face à l'acheteur potentiel ?

Pourtant, une telle attitude est souvent gravement préjudiciable pour l'ensemble de la profession et la question de l'élaboration d'une politique commune ressurgit

Cependant, ce problème crucial n'a pas échappé aux organisations professionnelles qui, en relation avec les Pouvoirs Publics, essaient de mettre en place des accords.

### *LES ACCORDS INTERPROFESSIONNELS*

La loi française prévoit que des accords interprofessionnels peuvent être conclus dans le domaine agricole, lorsqu'ils ont pour objet "d'améliorer la production, de l'adapter à la demande, et de favoriser l'équilibre du marché" (loi du 10 juillet 1975) (*voir texte intégral en annexe*).

Ces accords peuvent s'appliquer au marché intérieur ou bien à l'export.

Par exemple, la réglementation communautaire européenne prohibe formellement la vente de pommes d'un diamètre inférieur à 60mm.

Néanmoins, dans le but d'améliorer la qualité de la production française exportée vers la Grande-Bretagne, de soutenir les cours à la vente, et afin de réduire les offres par trop nuisibles à l'intérêt de l'ensemble de la profession, un accord a été adopté en 1987 par l'association interprofessionnelle des fruits et légumes : INTERFEL (*voir présentation en annexe*), qui vise à interdire les exportations de pommes d'un diamètre inférieur à 65mm.

En outre, la vente de pommes en vrac dans des sachets a également été interdite.

Cependant, compte tenu du nombre d'opérateurs français pour le seul marché de la pomme, du fait qu'ils ne partagent pas tous le sentiment qu'il est impératif d'avoir une action commune clairement définie, des infractions sont parfois commises.

Il existe, bien sûr, des mesures répressives (pénalités, blâme, etc...), mais il est difficile de surveiller de façon absolue toutes les exportations à destination de l'étranger.

Le respect de ces accords n'est donc vraiment possible que si les exportateurs français ont pleinement conscience du caractère impératif de leur entière application.

**GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES**

**GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES**

*DEUXIEME PARTIE*  
**LE MARCHE BRITANNIQUE  
DES FRUITS & LEGUMES**

**LE CONSOMMATEUR BRITANNIQUE**

La consommation britannique de fruits et légumes est une des plus faibles d'Europe.

Les ventes ont progressé de 7 % entre 1986 et 1987, pour atteindre 3671 millions de livres sterling.

	ventes en millions de £	% d'évolution
fruits frais	1380,5	4
légumes frais	1587,3	6
(hors pommes de terre)		
pommes de terre fraîches	703,2	13
total	3671	7

<i>légumes frais</i>		
pommes de terre	703,2	13
légumes verts	483,6	1
autres	1103,6	9

<i>fruits frais</i>		
pommes	396	0
oranges	160,1	-7
bananes	262,6	8
autres	561,7	10

source : National Food Survey 1987

29 % des ventes de fruits sont réalisés avec les pommes, puis viennent les bananes (19 %), les oranges (12 %).

Par contre, la consommation réelle baisse, passant de 128 kg par personne et par an en 1986 à 124,8 kg en 1987.

La consommation de fruits est stable (0,58 kg par personne et par semaine), contrairement à la consommation de légumes qui diminue (de 1,89 kg à 1,82 kg).

Les Britanniques privilégient la consommation en en-cas, hors des repas, et exigent pour cela des fruits "pratiques", c'est-à-dire peu juteux.

Les fruits couramment cités par les ménages comme en-cas sont :

## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

	Angleterre et Pays de Galles
pommes	83%
bananes	62%
oranges	46%
raisins sans pépins	24%
poires	18%

source : GEEST Research 1987

Il existe de grandes différences régionales dues aux écarts de niveau de vie : le Sud plus riche a une consommation plus diversifiée que le Nord et les Midlands.

### LA PRODUCTION NATIONALE BRITANNIQUE

La production britannique de fruits et légumes est assez faible, surtout en ce qui concerne les fruits.

	fruits	légumes
1984	548 000 tonnes	3 481 000 tonnes
1985	494 000 tonnes	3 561 000 tonnes
1986	510 000 tonnes	3 639 000 tonnes
1987	524 000 tonnes	nc

source : EUROSTAT 1987

En effet, géographiquement, la Grande-Bretagne se trouve dans la zone limite de culture de la plupart des fruits consommés.

Ainsi, bien qu'il soit techniquement possible de produire des pommes ou des poires, le climat de la Grande-Bretagne ne permet cependant pas d'obtenir une productivité suffisante pour que cette culture soit compétitive, ce qui provoque le déclin régulier des vergers de pommes britanniques.

Pour les légumes, la situation n'est pas aussi mauvaise, au contraire, la Grande-Bretagne étant par exemple le premier producteur européen de carottes, et aussi un gros producteur de choux.

La presque totalité de cette production est consommée sur le marché intérieur.

**LE SYSTEME DE DISTRIBUTION**

En Grande-Bretagne, nous l'avons déjà remarqué précédemment, la distribution de fruits & légumes est largement assurée par de grandes chaînes de supermarchés :

	part des des ventes	
	1985	1987
Supermarchés/grands magasins	43%	45%
Epiciers/fruitiers	32%	29%
marchés à ciel ouvert/couverts	17%	15%
autres	8%	11%
TOTAL	100%	100%

source : ATTWOOD

On remarque donc que le commerce intégré domine largement avec 45% des ventes de fruits et légumes.

Ce pourcentage augmente régulièrement de 1 à 2 % par an.

***UNE PROFESSION à LA HAUSSE : LES GRANDES CHAINES DE DISTRIBUTION : 45 % des ventes***

Ce chiffre est encore plus élevé pour certains produits comme la pomme française qui est distribuée à 63 % par les grandes chaînes (contre 50 % en 1982).

Une des caractéristiques de la grande distribution britannique est sa concentration.

En effet, à la suite d'une montée en puissance des grandes chaînes renforcée par une récente vague de rachats et autres OPA, les cinq premier groupes détiennent maintenant 55,6 % du marché de la distribution au niveau détail :

	parts de marché
TESCO	14,00%
SAINSBURY'S	13,50%
DÉE	11,10%
ARGYLL	9,60%
ASDA	7,40%
TOTAL	55,40%

source : VERDICT 1987

Ce mouvement de concentration extrêmement dynamique au cours des dernières années semble s'être maintenant stabilisé.

Les grandes chaînes de distribution contribuent grandement au développement de la consommation des fruits & légumes.

Deux raisons expliquent qu'elles puissent jouer ce rôle :

\*d'une part, elles bénéficient d'une audience importante due au fait que les consommateurs veulent pouvoir faire tous leurs achats une ou deux fois par semaine dans un même lieu qui leur propose tous les produits dont ils ont besoin.

\*d'autre part, la publicité sur le lieu de vente est beaucoup plus développée dans les chaînes. Pour les produits étrangers, les organismes promotionnels français, néo-zélandais et autres s'orientent majoritairement vers les grandes chaînes.

Ainsi, dans le cas de l'organisme français de promotion FOOD & WINE FROM FRANCE, près de 90 % du budget de promotion de la pomme sont consacrés à la grande distribution.

Les chaînes de distribution ont un rôle éducatif non négligeable vis-à-vis des consommateurs.

En s'efforçant de développer et de diversifier les ventes, elles sont pour beaucoup dans l'introduction et l'adoption de nouvelles espèces, ce qui a pu favoriser les exportateurs français (fruits à noyau, kiwis).

Néanmoins, compte tenu de leur poids, ce sont aussi des acheteurs exigeants.

### *LES RELATIONS DISTRIBUTEURS/EXPORTATEURS FRANCAIS : UN DIALOGUE DE SOURDS ?*

En effet, elles accordent beaucoup d'importance à la qualité des produits, contrairement au grands distributeurs français, par exemple, pour lesquels le principal argument est plutôt le prix.

La situation est inversée en grande-Bretagne, puisque les supermarchés ont des prix plus élevés que les petits détaillants (de 30 à 50 % plus cher pour les fruits et légumes) (*source : professionnel*).

Par qualité du produit, on entend aussi qualité du service.

C'est la raison pour laquelle de nombreux exportateurs français rencontrent des difficultés sur ce marché.

### *LES PROBLEMES D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT*

Un produit peut initialement bien répondre à des critères qualitatifs de gustativité, coloration, etc..., mais si l'exportateur se refuse à adapter ses expéditions aux exigences de l'acheteur dans les domaines de l'emballage, de la précision du calibrage, il ne pourra garder de relations durables avec ce client.

De tel "détails" sont parfois l'unique raison pour laquelle un exportateur perd un marché.

Il en va ainsi pour les exportations de prune : les exportateurs français s'obstinent trop souvent à l'expédier dans son conditionnement habituel, c'est-à-dire en vrac, dans une caisse en bois.

Cette technique, outre le fait qu'elle ne valorise absolument pas le produit, ne répond pas non plus aux attentes des chaînes britanniques, d'où les difficultés à imposer le produit sur le marché britannique.

Pour les fraises, le seul conditionnement accepté en Grande-Bretagne est la barquette ou "punnet" de 250 g.

Malgré cela, chaque année, les exportateurs français mettent fin prématurément à cette campagne en expédiant des barquettes de 500g plus économiques et plus rentables lorsque les cours de la fraise baissent, en haute saison.

On pourrait citer bien d'autres exemples d'erreurs de marketing de ce type.

#### *LA REGULARITE DES APPROVISIONNEMENTS*

Un autre problème que rencontrent les exportateurs français sur le marché britannique est celui de la régularité des approvisionnements.

En effet, si les distributeurs britanniques sont relativement disposés à introduire dans leur magasin de nouvelles espèces, ils exigent, en retour, outre la fraîcheur des produits et une certaine perfection esthétique, une continuité dans les approvisionnements.

Cette continuité est, selon eux, un facteur-clef de réussite qui conditionne amplement l'introduction d'un nouveau produit auprès des consommateurs.

Ce point de vue très défendable a été confirmé, dans la pratique, par le succès de certains nouveaux produits comme des salades (variétés Iceberg et Feuille de Chêne).

Les grandes chaînes sont donc un débouché intéressant mais difficile, avec lequel les exportateurs de fruits et légumes devront pourtant s'habituer à travailler.

De plus en plus, elles cherchent à traiter avec l'amont le plus directement possible.

Cette stratégie est à l'origine de la perte de vitesse des marchés de gros et des grossistes en général.

### *UNE PROFESSION EN DECLIN : LES MARCHES DE GROS*

Ce niveau du circuit de distribution autrefois important traverse maintenant une période difficile, car leur débouché traditionnel, le petit commerce de détail, perd inexorablement des parts de marché au profit du commerce intégré..

Il existe six marchés de gros à Londres.

\* trois grands marchés :      New Covent Garden  
   Spitalfields  
   Western International

\* trois marchés de moindre importance :

Borough  
Strafford  
Greenwich

#### *New Covent Garden*

C'est le premier marché de gros britannique.

Son transfert au sud de la Tamise est récent (1979).

Il a été décidé pour mettre fin aux problèmes de circulation et de commodité d'accès de l'ancien marché situé en plein centre de Londres.

Les nouvelles installations sont modernes, la circulation et le déchargement aisés.

Cependant, d'aucuns déplorent la tristesse du lieu en pleine zone industrielle, à la périphérie de Londres.

### *Spitalfields*

Le marché se situe encore sur l'emplacement original auquel le roi Charles II accorda la Charte en 1682, ce qui fait la fierté de ses locataires.

Cependant, depuis quelques mois, on parle très sérieusement d'un transfert vers le nord-est de Londres, pour des raisons essentiellement immobilières.

En effet, le marché actuel se trouve dans une zone de Londres où le prix des terrains a considérablement augmenté, alors que les loyers versés par les locataires de Spitalfields ont faiblement progressé.

### *Western international*

Ce marché a été ouvert en 1974, près de l'aéroport d'Heathrow.

Il est fortement spécialisé dans les produits exotiques du fait de sa proximité géographique avec le quartier asiatique de Southall.

En conclusion, les marchés de gros sont globalement dans une phase de déclin.

Spitalfields devrait occuper d'ici deux ans un nouveau site, sans que l'on sache pour l'instant si des infrastructures du type immeuble de bureaux pour les opérateurs du marché seront réalisées ou non.

Cette incertitude conduit pour l'instant les occupants de l'actuel marché à émigrer progressivement vers New Covent Garden, avec pour résultat de porter un coup sérieux à l'activité de Spitalfields.

On craint donc que le déménagement du marché vers un nouvel emplacement , plus excentré et ne possédant pas immédiatement toutes les commodités nécessaires à son activité, lui porte le coup de grâce.

Ce son côté, New Covent Garden ne s'est pas vraiment adapté à son emplacement actuel qui, en outre, n'a pas apporté toutes les améliorations que l'on aurait pu escompter (embranchement ferroviaire direct, par exemple).

Enfin, Western International, bien que d'une importance non négligeable au niveau de son volume d'affaires, est tout de même spécialisé dans les produits exotiques, et ne propose donc pas une gamme complète de fruits et légumes, ce qui limite son attrait.

La morosité qui ressort de cette description reflète bien l'état d'esprit d'un secteur en plein bouleversement, qui traverse une crise grave depuis plusieurs années, sans savoir quelles sont ses perspectives.

Aux difficultés financières engendrées par des cours particulièrement bas, s'est ajoutée l'hégémonie croissante des grandes chaînes qui remettent en cause le rôle des grossistes/ importateurs indépendants.

Celles-ci préfèrent que leurs centrales d'achat traitent directement avec les producteurs ou leurs associations, ce qui leur évite de passer par un intermédiaire qu'il faut rémunérer, et leur permet de définir précisément leurs critères de choix.

### *LE TRANSPORT ET LA DISTRIBUTION*

Cela ne remet pas en question leur implication dans les problèmes du transport puisque, que ce soit entrant avec un grossiste ou avec les producteurs, l'organisation et la responsabilité du transport incombent toujours à leur partenaire.

Les grandes chaînes de distribution ne s'occupent donc qu'exceptionnellement du transport international, puisque nous parlons des échanges franco-britanniques.

Par contre, elles sont plus impliquées dans le post acheminement qui succède à la phase d'éclatement de la cargaison.

Cependant, si elle ne s'occupe pas du transport international, elle impose des conditions de transport bien précises, notamment en réclament impérativement l'utilisation de camions frigorifiques.

Dans certains cas, on a vu des chaînes refuser un camion à l'arrivée sans même l'ouvrir, car l'expéditeur n'avait pas satisfait à cette exigence.

Cette recherche draconienne de la qualité au niveau transport et chaîne du froid rejoint ce que nous disions précédemment pour les emballages.

Le fait que, pour l'instant, les grandes chaînes n'aient pas encore intégré la fonction transport nous renvoie à la situation française.

Le transport est certes l'apanage d'une profession bien distincte, et demande des compétences particulières.

Cependant, plusieurs faits indiquent que l'hypothèse d'un transport maîtrisé en pratique par les chaînes de distribution n'est pas totalement loufoque.

Tout d'abord, le transport représente un poste important mais variable et difficilement appréciable pour le prix de vente final du produit.

Maîtriser le transport, c'est donc mieux contrôler ses coûts, ce qui revêt une importance stratégique.

D'autre part, le commerce intégré s'est déjà approprié les fonctions de centrales d'achat, grossistes, importateur, en plus de la fonction originelle de détaillant.

Si l'on suit cette logique d'intégration verticale, le transport est l'étape suivante.

Enfin, les grands distributeurs, nous l'avons évoqué plus haut, sont extrêmement attentifs à la qualité des produits qu'ils proposent aux consommateurs.

Le transport, avec tous les aspects de chaîne du froid, précaution de transport pour les produits fragiles est, de ce point de vue, une étape décisive.

Certains importateurs indépendants ou exportateurs ont d'ores et déjà compris l'importance de cette fonction, et l'on déjà assimilée.

Ainsi, en Grande-Bretagne, des importateurs d'une taille certaine comme JACQUES ONONA & CO. Ltd. possèdent leur propre flotte de camions.

Cela est rendu financièrement viable que du fait des fréquentes rotations de ces camions.

En France, la SICA "BLUE WHALE" est le premier groupement de producteurs de fruits & légumes français, et aussi le leader à l'exportation dans ce domaine depuis 1974.

La SICA a créé sa propre filiale de transport, DOUBLE EUROPE, basée à Calais, qui organise le transport des expéditions du groupe.

De même, le comité de développement de la Bretagne possède sa propre compagnie de ferries : Brittany Ferries.

Ce type d'initiative, quand elle est financièrement rentable, ne peut que contribuer à rééquilibrer le rapport de force qui existe entre le producteur et l'acheteur, car il peut ainsi mieux contrôler les coûts et par conséquent optimiser sa marge.

Cependant, le transport routier, puisqu'il s'agit de routier à 99,99 %, comporte certaines règles en Grande-Bretagne, notamment pour un transport international comme celui qui nous occupe.

*TROISIEME PARTIE*

LE TRANSPORT ENTRE LA FRANCE ET LA  
GRANDE-BRETAGNE

## LE TRANSPORT FRANCE / GRANDE -BRETAGNE

La très grande majorité du transport de fruits et légumes entre la France et la Grande -Bretagne est effectué par camions .

La première démarche est donc de préciser les conditions de ce transport routier.

Ensuite, nous étudierons les possibilités qui peuvent subsister ou bien être créées pour les autres modes d'acheminement.

### LA REGLEMENTATION DU TRANSPORT ROUTIER

#### *LES DISPOSITIONS LEGALES*

Les transports internationaux entre la France et la Grande-Bretagne sont régis par :

- \* la réglementation communautaire européenne des transports
- \* un accord cadre bilatéral entre la France et la Grande-Bretagne datant du 23 mars 1969,
- \* une circulaire internationale datant du 11 octobre 1976 remise à jour le 13 octobre 1978 élaborée par la Conférence Européenne des Ministres du Transport (CEMT)

#### *LES APPLICATIONS PRATIQUES*

Concrètement, pour les transporteurs routiers, cela implique plusieurs contraintes et formalités diverses à accomplir

1°) Le transport international entre la France et la Grande-Bretagne est soumis à contingentement.

Les caisses mobiles échappent à ce contingentement.

2°) Le conducteur doit être prêt à faire face à différentes formalités de douane et de police.

3°) Le conducteur doit respecter certaines dispositions particulières du code de la route britannique (Road Traffic Act de 1972).

Ces particularités concernent le poids et les dimensions du véhicule.

GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

- \* hauteur maximum. 4,2 m
- \* longueur maximum de la semi-remorque(horcloisons) 12,2 m
- \* longueur maximum du véhicule articulé 15,5 m
- \*charge maximum autorisée par essieu
  - > essieu moteur du tracteur 10,50 t
  - > autre essieu simple 10,17 t
  - > cas particulier 9,15 t
  - > essieu tandem entre 16,26 et 20,34 t
  - > essieu tridem entre 18 et 22,5 t
- \* poids total en charge maximum autorisé : de 20,33 à 38 t.

Pour résumer, les transporteur français qui, à dimensions de véhicule égales, chargent habituellement leur camion en 24 voire 26 tonnes, sont limités, pour la Grande-Bretagne, à 22 tonnes.

Une amélioration a porté ce PTAC de 20 tonnes il y a encore deux ans, à 22 tonnes aujourd'hui.

En outre, la disposition qui oblige à charger de façon équivalente au niveau des différents essieux est aussi assez contraignante.

Les contrôles visant à vérifier le bon respect de cette réglementation sont relativement fréquents.

Ils sont facilement réalisables car les points d'entrée sur le territoire britannique sont limités aux différents ports qui assurent le déchargement des camions.

Les camions étrangers, du fait de leur accoutumance à des dispositions réglementaires différentes sont peut-être plus particulièrement visés.

A ce propos, en mars '88, le Parlement britannique avait été à l'origine d'une déclaration demandant des contrôles renforcés sur les véhicules étrangers, notamment au niveau des poids et dimensions.

D'aucuns diront qu'il s'agit de renforcer la sécurité des transports, d'autres que c'est une mesure cachée qui vise à favoriser les transporteurs britanniques.

Quoiqu'il en soit, ces mesures particulières au territoire britannique n'entrent pas toujours dans le cadre européen défini au niveau communautaire, et on peut espérer une évolution avec la mise en oeuvre du marché unique européen, en 1993.

Néanmoins, dans ce domaine-là (comme dans beaucoup d'autres), on ne peut qu'envisager des hypothèses, sans savoir véritablement quel sera le contenu de ces directives européennes et dans quelle mesure l'esprit du marché unique sera respecté, en Grande-Bretagne comme ailleurs.

## L'ORGANISATION DU TRANSPORT

Nous l'avons déjà dit, le transport est généralement organisé par le vendeur (producteur ou importateur).

S'il est difficile d'obtenir des données statistiques sur le type de matériel de transport utilisé, on peut néanmoins déterminer quelques tendances.

### *LE FRIGORIFIQUE*

Le frigorifique qui est une des exigences que formulent les gros acheteurs, est déjà abondamment utilisé, surtout en dehors de l'hiver pendant lequel on considère encore parfois qu'il n'est pas utile compte tenu du climat britannique.

De nouveaux équipements font leur apparition, qui dénotent une recherche et une technologie de plus en plus poussées : camions frigorifiques bâchés ( pour le transport de produits frais à une température de 4 à 6°C), camions frigorifiques compartimentés avec différentes températures, camions à suspensions renforcées pour les produits sensibles, etc...

Cependant, si cette avancée technologique permet d'avoir un matériel de plus performant, de plus en plus économique au niveau consommation de carburant, elle pose aussi des problèmes d'investissement et de rentabilité de l'investissement.

En effet, en France, à la suite de la baisse du prix du pétrole, de nombreux transporteurs ont voulu investir, et se sont tournés vers l'équipement frigorifique.

Le résultat en a été une offre excédentaire en frigorifique, ce qui a incité les affrèteurs à le demander presque systématiquement, même lorsque ce n'était pas une nécessité, compte tenu du fait que la différence de prix entre frigorifiques et camions normaux était négligeable.

Le problème est donc de savoir si les sociétés de transport pourront assumer pendant encore longtemps les obligations financières d'une telle course à la modernisation qui est pour eux une nécessité absolue pour rester compétitif, mais aussi un véritable gouffre.

La conséquence de cette situation est une utilisation détournée des camions frigorifiques, que l'on essaie de limiter -dans la mesure du possible- à des transports qui ne remettent pas en cause le maintien des bonnes conditions de fonctionnement du frigorifique.

Cela condamne donc, théoriquement, le transport de marchandises qui pourraient tacher le compartiment ou bien laisser une odeur.

On imagine l'effet désastreux que peut produire l'arrivée d'un camion de fraises ayant préalablement été employé pour du poisson ! (anecdote authentique)

D'autre part, l'utilisation de frigorifique pour les fruits et légumes frais ne s'impose pas légalement, ce qui signifie qu'une entière liberté est laissée au transporteur pour choisir la température à laquelle il compte effectuer le transport.

La seule législation qui puisse alors le contraindre est celle qui concerne le transport frigorifique (bien qu'elle ne fasse pas directement référence au fruits et légumes).

Cependant, les réglementations nationales ne sont pas du tout harmonisées, et on constate de grandes différences, par exemple au niveau des températures minimum demandées pour un transport frigorifique.

Ceci pénalise les transporteurs qui se sont équipés avec un matériel très performant pouvant atteindre des températures relativement basses afin de respecter les directives de leur pays d'origine, et qui sont confrontés à des concurrents étrangers dont les camions moins évolués et moins coûteux permettent de réaliser des économies en investissement, et par conséquent, de proposer des prix plus attractifs.

D'autres divergences existent quant à la largeur des camions, l'épaisseur de leurs parois, etc...

Bref, dans la profession, on espère, et on redoute tout à la fois les normes européennes qui devraient permettre de clarifier les choses, mais dont on craint qu'elles harmonisent les différentes réglementations nationales en procédant à un nivellement par le bas.

Les conséquences pour les transporteurs français qui sont actuellement contraints de respecter une des législations exigeantes en la matière, seraient probablement catastrophiques.

Quoiqu'il en soit, ce mode de transport semble devoir se développer à l'avenir, même si l'on charge actuellement 10 % de marchandises en moins dans un frigorifique par rapport à un camion normal (ce qui augmente donc les coûts de transport), compte tenu du fait qu'il est de plus en plus pris comme un critère de qualité et de sécurité du service.

Malgré tout, cette exigence est encore déplacée dans de nombreuses situations, car les affrèteurs, ou les destinataires, ou les deux n'ont pas toujours les infrastructures nécessaires à l'utilisation rationnelle de transport frigorifique.

Cette remarque se rattache au respect d'une chaîne du froid constante et régulière.

#### *LA CHAINE DU FROID*

En effet, de grandes chaînes de distribution qui exigent le transport frigorifique n'ont pas toujours en nombre suffisant les entrepôts et autres armoires réfrigérés qui permettraient de conserver à la même température les fruits et légumes que l'on vient de leur livrer.

Si ce n'est pour l'instant préjudiciable que pour l'aspect et la consistance du produit, ce laxisme pourrait se révéler dangereux pour des produits plus sensibles comme ceux de la quatrième gamme qui nécessitent impérativement d'être conservés au froid sous peine de développer de véritables bouillons de culture bactériologique. Cette réflexion s'adresse aussi bien à l'amont : les distributeurs, qu'à l'aval : les producteurs.

Il est inutile de charger en frigorifique des produits entreposés après leur cueillette à température ambiante, voire exposés en plein soleil, car le frigorifique ne peut que maintenir son chargement à sa température initiale.

La aussi, des progrès doivent être faits si l'on ne veut pas se laisser distancer par rapport à des concurrents plus au fait.

Les Hollandais, par exemple, utilisent déjà des tunnels de réfrigération qui permettent de refroidir à une échelle industrielle dès le stade de la production.

En France, des méthodes tel l'hydro-cooling (refroidissement par circulation d'eau froide) pour les fruits et légumes pas trop fragiles (carottes, asperges) sont employées par certains gros producteurs, mais beaucoup reste encore à faire dans ce domaine.

Le transport frigorifique n'est donc qu'une étape dans un long processus qui va du producteur au distributeur.

#### *LE CHOIX DU TRANSPORTEUR*

Les relations entreproducteur et transporteur ou entre importateur et transporteur sont souvent des liens de confiance.

De part et d'autre, on privilégie officiellement la fidélité et la fiabilité à la recherche systématique, tatillonne et peu efficace du meilleur prix.

Certains producteurs, ou associations de producteurs, ont leur propre filiale de transport, mais c'est assez rare, nous avons déjà évoqué le cas de BLUE WHALE.

Le choix du transporteur, de sa nationalité, s'opère généralement parmi un échantillon de sociétés connues, et en fonction de leur tarif, bien sûr, mais aussi, pendant la haute saison, de leur disponibilité.

Quelques importateurs anglais ont une politique de transport très sophistiquée : ils définissent d'eux même les tarifs qu'ils acceptent de payer en fonction des zones de transport à couvrir.

Ainsi, une première zone couvrira une aire de 35 km autour de Londres, pour laquelle un tarif X est appliqué.

Ensuite, pour une deuxième zone de 80 km autour de Londres, on retiendra un tarif Y, et ainsi de suite.

Ces tarifs s'appliquent à tous les transporteurs, qu'ils soient français, britanniques, ou autres, aucune négociation n'est envisagée, tous sont traités au même plan.

Ceux qui acceptent les conditions posées sont employés.

Cependant, la préférence est parfois donnée à une nationalité plutôt qu'une autre en fonction des taux de change qui peuvent rendre en paiement en livre sterling comparativement plus avantageux qu'un paiement en francs..

Ce système est utilisé par les importateurs qui ont un niveau d'affaires important et qui ne veulent pas perdre de temps à re-discuter à chaque contrat les conditions et le prix.

### *LE PROBLEME DE LA TRAVERSEE*

Le point difficile évoqué spontanément par tous les transporteurs ou importateurs qui travaillent sur la liaison France/Grande-Bretagne est la traversée de la Manche.

Sa difficulté réside dans le fait que c'est un point obligé et pour lequel il n'y a pas d'alternative en dehors du ferry, l'aérien étant peu envisageable pour ce genre de produit (valeur intrasèque de la marchandise insuffisamment élevée par rapport au prix du transport aérien).

Les transporteurs se plaignent de la longueur de l'attente avant embarquement, de la quasi-nécessité de réserver, de l'attente au débarquement, de l'irrégularité du service (grèves, retards, fréquence des départs, etc...), de la dépendance à l'égard d'éventuels aléas météorologiques.

Actuellement, en comptant le temps de traversée, l'attente au départ et à l'arrivée, il faut prévoir, en service normal, 3 h.

C'est relativement long quand on sait que les transporteurs sont soumis à des horaires de livraison très stricts, notamment de la part des grandes chaînes.

### *LE ROLL-ON/ROLL-OFF NON ACCOMPAGNE*

ce système consiste à ne charger sur le ferry que la remorque, sans le tracteur et, dans le cadre du non-accompagné, sans que le chauffeur ne soit à bord.

C'est la pomme de discorde entre les transporteurs et leurs commanditaires, notamment les importateurs.

Le non accompagné est la solution idéal pour le transporteur bien organisé.

Il permet d'échapper au contingentement concernant les poids lourds, de réduire les coûts en ne payant que la place de la remorque, car les tarifs de traversée se font au linéaire.

Néanmoins, les inconvénients sont à la mesure des avantages : par définition, la remorque n'étant pas accompagnée pendant le voyage, en cas de défaillance du groupe frigorifique, personne ne peut s'en apercevoir et y remédier.

Le problème est identique en cas de retard du ferry.

Enfin, il faut absolument avoir un partenaire en Grande-Bretagne, qui soit à même de prendre en charge la remorque à l'arrivée, en temps et heure, et avec le maximum de fiabilité.

Tous ces inconvénients font que les importateurs sont très réticents lorsqu'on leur parle de roll-on/roll-off.

En pratique, ils en rejettent complètement l'utilisation.

Pourtant, les inconvénients ne sont pas aussi redhibitoires qu'il y paraît.

Ainsi, une panne du groupe frigorifique ne perturbe pas la température de la remorque si elle n'excède pas dix heures, ce qui est amplement suffisant pour effectuer la traversée et le déchargement.

Néanmoins, la position des importateurs est très ferme sur ce point.

Cette attitude pourrait peut-être évoluer avec l'apparition d'un nouveau moyen de traverser la Manche : le tunnel.

*QUATRIEME PARTIE*

LE TUNNEL SOUS LA MANCHE ET SES  
PERSPECTIVES

## LE TUNNEL SOUS LA MANCHE ET SES PERSPECTIVES

### RAPIDE HISTORIQUE

Le 29 juillet 1987, les gouvernements britannique et français ont ratifié officiellement le Traité définissant la construction d'un lien fixe entre la France et la Grande-Bretagne.

La conception et la construction du tunnel sont confiées à TRANSMANCHE-LINK (TML), l'entrepreneur, qui sous-traite ensuite les travaux de construction proprement dits à un groupe de dix sociétés, cinq françaises (BOUYGUES, SAE, SPIE BATIGNOLLES, SGE, DUMEZ) et cinq britanniques (TARMAC, TAYLOR WOODROW, WIMPEY, BALFOUR BEATTY, COSTAIN).

La surveillance des travaux et la gestion du tunnel une fois sa mise en service réalisée, sont confiées à deux sociétés holding jumelles : EUROTUNNEL S.A. et EUROTUNNEL P.L.C. pour une durée de 55 ans.

En mai 1987, une Convention précisant les conditions d'utilisation du tunnel par British Rail et la SNCF a été acceptée, ce qui fait de ces deux compagnies ferroviaires les premiers clients d'Eurotunnel.

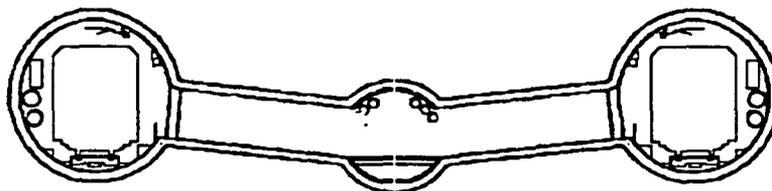
Les deux compagnies ferroviaires assureront 40 % du chiffre d'affaires d'EUROTUNNEL.

La date d'ouverture prévue est fixée au 15 mai 1993.

Ce tunnel donnera alors l'alternative aux ferries.

### LE PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Le tunnel sous la Manche sera en fait composé de deux tunnels jumeaux principaux et d'un tunnel de service central.



Chacun des principaux tunnels est équipé de façon à assurer le fonctionnement d'un des deux systèmes qui circuleront à l'intérieur, à savoir :

- \* les navettes spécialement conçues pour le transport des véhicules (poids lourds et automobiles) et de leur passagers,
- \* les trains de British Rail et de la SNCF, qui bénéficient de l'exclusivité du transport ferroviaire à l'intérieur du tunnel.

### LES ETUDES PREVISIONNELLES POUR EUROTUNNEL

Les stratégies d'EUROTUNNEL ont procédé à des études afin de déterminer le marché potentiel, les avantages concurrentiels d'EUROTUNNEL, et le chiffre d'affaires prévisionnel.

### **LE MARCHE POTENTIEL**

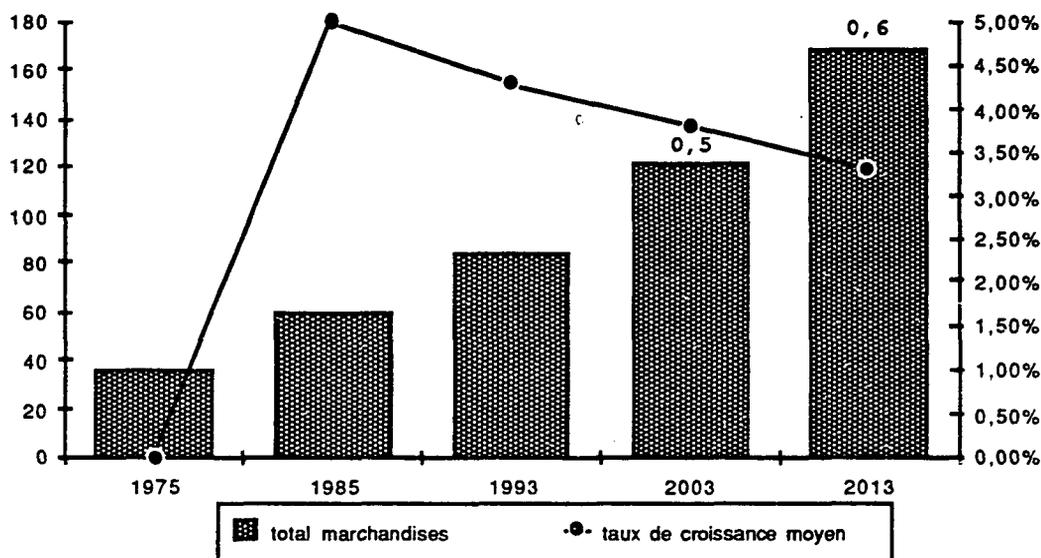
Des projections ont été faites pour connaître les possibilités offertes par le trafic trans-manche de marchandises d'ici 2013.

Ces prévisions tablent sur un taux de croissance du marché de 4,3 % par an.

D'après les premières vérifications, les taux de croissance annuels relevés de 1985 à 1987 sont de 5,6 % en moyenne.

## GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES

Les projections ainsi calculées donnent un trafic marchandise hors combustible en vrac d'environ 85 millions de tonnes brutes en 1993 et 120 millions de tonnes brutes en 2003.



chiffres en millions de tonnes  
Source : EUROTUNNEL

Les chiffres donnés en haut des colonnes de 2003 et 2013 représentent le trafic créé par l'apparition du tunnel.  
Toutes les données sur le trafic sont exprimées en millions de tonnes.

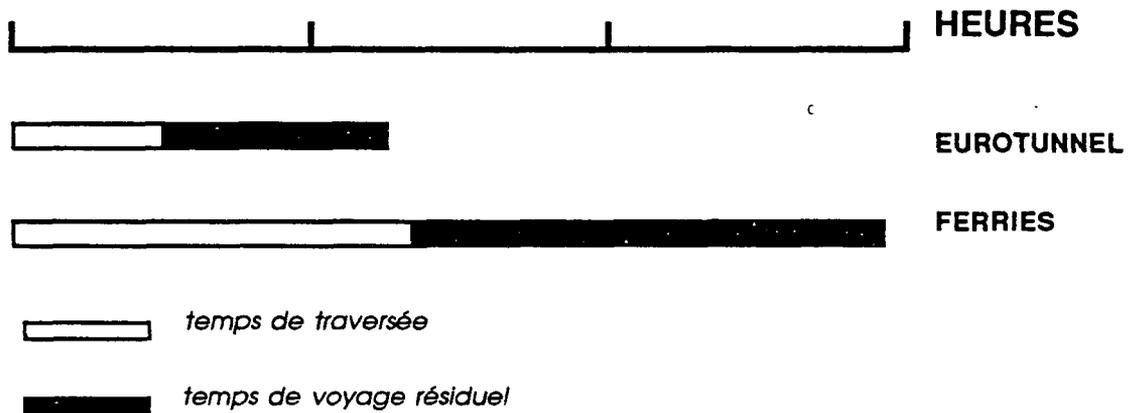
### LES AVANTAGES CONCURRENTIELS D'EUROTUNNEL

EUROTUNNEL fonde son succès sur certains avantages spécifiques qui sont la fiabilité, la fréquence des départs, et le temps de la traversée.

\* la fiabilité : EUROTUNNEL argue sur le fait que son service ne peut être perturbé par de mauvaises conditions climatiques.

\* la fréquence des départs : actuellement, EUROTUNNEL prévoit un départ toutes les 15 minutes pour les navettes de fret aux heures de pointe.

\* le temps de traversée : EUROTUNNEL espère réduire fortement le temps de traversée par rapport aux autres moyens de transport :



EUROTUNNEL semble donc prêt à réduire le temps nécessaire pour la traversée de moitié au moins.

C'est un point très positif, mais probablement pas décisif pour les transporteurs.

Pour eux, deux critères sont déterminants par rapport au ferries :

- \* le prix qui est de loin le facteur clef,
- \* la fiabilité.

Il existe, en effet, une certaine lassitude consécutive aux mouvements de grèves très durs qui ont secoué récemment le trafic trans-manche. L'ouverture du tunnel, c'est donc la possibilité pour eux de traverser la Manche même en cas de grèves des marins employés par les compagnies ferry.

Ce point est important, notamment pour les fruits et légumes frais qui peuvent pâtir d'un délai dans leur acheminement.

#### LES TARIFS DE TRANSPORT TRANS-MANCHE

Les consultants d'EUROTUNNEL ont élaborés des modèles concernant les coûts fixes de fonctionnement des compagnies ferrries, afin de déterminer quelles étaient les stratégies de réponse dont elles disposaient en matière de prix.

Ils parviennent à la conclusion que les tarifs fret seront réduits d'environ 20 % à la suite de la mise en service d'EUROTUNNEL.

	ferries en 1986	ferries et EUROTUNNEL en 1993 <sup>c</sup>
tarif en RO/RO (poids moyen de 11,7t.)	147,7 £	118,2 £

La traversée en ferry coûte actuellement 1500 FRF pour un camion de taille moyenne (11,7 tonnes).

On pense que les tarifs diminueront légèrement, EUROTUNNEL utilisant la technique du prix d'appel pour détourner une partie de la clientèle des ferries.

A moyen terme, on pense que les prix se stabiliseront, ni EUROTUNNEL, ni les ferries n'ayant intérêt à se lancer dans une guerre des prix à outrance.

#### LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LA PART DE MARCHE PREVISIONNELS

Les modèles réalisés par EUROTUNNEL montrent que la principale variable explicative est l'évolution du PIB de la Grande Bretagne, et, dans une moindre mesure, le niveau des dépenses de consommation.

Les projections réalisées indiquent un taux de croissance du PIB de l'ordre de 2,15 % par an de 1985 à 2003, puis de 2 % de 2003 à 2013.

Les dépenses de consommation, elles, progresseraient de 2,05 % par an de 1985 à 2003, puis de 1,9 % de 2003 à 2013.

Le modèle prévoit aussi une baisse du taux de croissance annuelle du trafic transmanche en volume après 2013, qui atteindrait 0 % à partir de 2042.

A partir de ces données, les part de marché et chiffre d'affaires seraient les suivants pour EUROTUNNEL :

TRAFIC MARCHANDISES EN MILLIONS DE TONNES PAR AN TRANSMANCHE					
	1975	1985	1993	2003	2013
projection du marché existant	37,2	60,4	84,4	122,1	169,8
trafic créé	-	-	-	0,5	0,6
marché marchandises total	37,2	60,4	84,4	122,6	170,4
trafic prévu pour EUROTUNNEL	-	-	14,8	21,1	27,8
part de marché d'EUROTUNNEL	-	-	17,50%	17,20%	16,30%
taux de croissance annuel moyen du marché total	5 %	4,3%	3,8%	3,1%	

La perte de parts de marché, selon les études réalisées, tient au fait que les compagnies ferry amélioreront leur service au fil du temps, contrairement au tunnel.

Les chiffres pré-cités concernent l'ensemble du fret, et ne distinguent donc pas les fruits et légumes.

On peut néanmoins supposer que les avantages offerts par EUROTUNNEL pourraient attirer plus particulièrement ce secteur.

Cependant, reste un problème à résoudre : celui des frigorifiques.

Le tunnel sera extrêmement surveillé au niveau de sa ventilation, et il n'est pas question de laisser tourner à l'intérieur des navettes les moteurs diesel des camions frigorifiques qui provoqueraient des émanations toxiques.

Cette question n'est pas franchement abordée par les spécialistes d'EUROTUNNEL.

Plusieurs solutions sont à l'étude : le recours à des groupes électrogènes à la place du diesel, ce qui impliquerait des investissements supplémentaires pour les transporteurs, ou bien l'interruption du fonctionnement du frigorifique pendant la traversée.

Cependant, si, techniquement, cela ne porte pas conséquence pour la conservation du froid compte tenu de la durée de la traversée, psychologiquement, cette solution risque de se heurter à de fortes réticences de la part des acheteurs britanniques.

Jusqu'à présent, nous nous sommes placés dans l'hypothèse où le transport continuerait à s'effectuer par route, même dans le tunnel par l'intermédiaire des navettes.

Or, il n'est pas du tout évident que cette tendance se confirme.

On pourrait, en effet, assister à un redéveloppement du rail.

## LES CONSEQUENCES POUR LE RAIL

### *QUELQUES CHIFFRES*

Actuellement, la part du rail dans le transport des fruits et légumes est dérisoire :

900	tonnes en provenance de France en 1987
9 800	tonnes en provenance d'Italie
74 000	tonnes en provenance d'Espagne

Pourtant, la situation pourrait basculer.

En effet, des services de trains marchandises rapides sont prévus, qui circuleront notamment en dehors des heures de pointe des passagers.

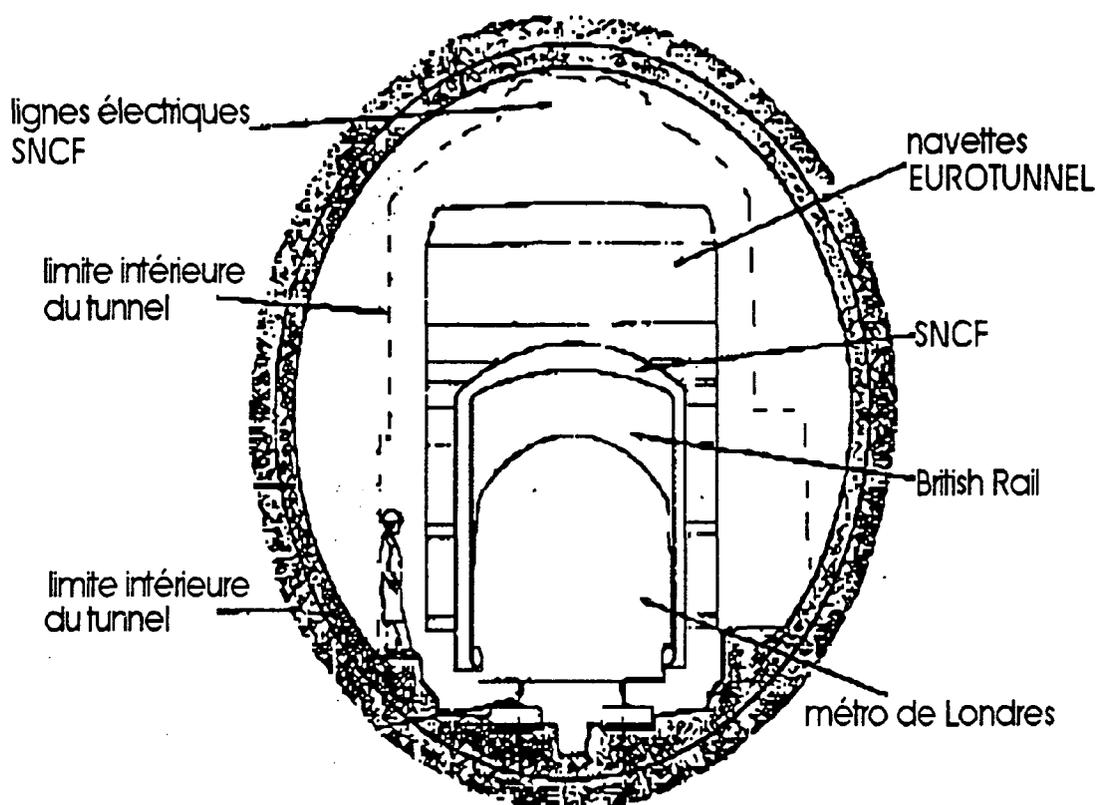
Ce processus s'inclut dans un système plus complexe qui englobe les voies express de marchandises en France et tous le réseau ferroviaire et routier européen (Ces trains ultra-rapides (140 km/h ou 160 km/h) destinés aux marchandises sont uniques au monde.

Combinés au tunnel sous la Manche, ce système pourrait renforcer l'intérêt du ferroviaire pour les transports de fruits et légumes.

Cependant, des problèmes techniques entravent encore l'utilisation du ferroviaire.

### *L'HARMONISATION DES RESEAUX*

Le réseau ferroviaire britannique se distingue des normes continentales



La hauteur des wagons britanniques est plus basse, et donc se répercute sur les ponts et tunnels.

Cette particularité a priori anodine est pourtant très contraignante, car elle concerne non seulement les wagons, mais aussi les conteneurs et caisses mobiles, qui sont trop hauts lorsqu'ils sont fabriqués aux normes continentales.

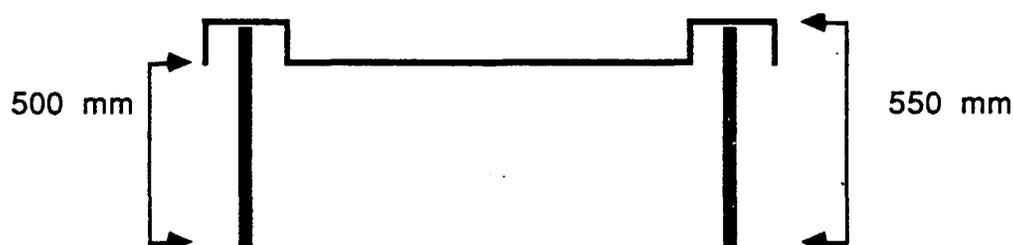
Ce problème est à l'étude actuellement .

On a envisagé, un moment, d'utiliser des plate-formes qui auraient subi une usure et dont le diamètre initial des roues serait passé de 550 mm à 500 mm au bout d'un an.

L'inconvénient est que l'usure des roues n'est pas forcément régulière, et que le résultat final se concrétise par des roues ovales, ce qui est peu recommandé pour le transport de marchandises fragiles comme les fruits et légumes.

Une autre solution serait de transborder les caisses mobiles de la plate-forme française à la plate-forme britannique, mais cela implique une rupture de charge et des frais supplémentaires.

Finalement, il semblerait que l'on s'achemine vers une troisième solution : des sociétés privées de flotte ferroviaire en location comme TIPHOOK RAIL étudient la construction de plate-formes surabaissées :



Cette tendance semble devoir se généraliser : désormais, des entreprises privées assument le développement de matériels ferroviaires sophistiqués.

TIPHOOK RAIL est une société britannique, mais elle a des homologues en RFA (VTG, CARGOWAGON).

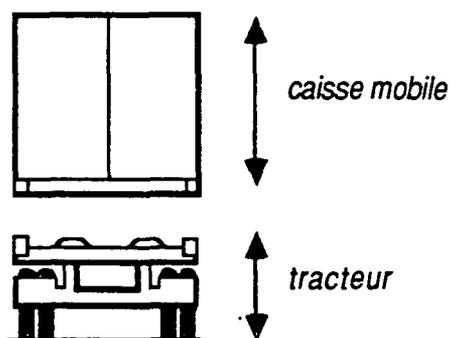
De telles sociétés n'existent pas encore en France, mais on peut imaginer qu'elles pourraient se développer.

En effet, après les investissements importants engagés pour la construction de lignes TGV, on peut supposer que la SNCF manquera de liquidités pour renouveler son matériel roulant.

Cependant, en-dehors d'un transport purement ferroviaire ou routier, on peut envisager un système mixte grâce aux caisses mobiles.

## LE DEVELOPPEMENT DES CAISSES MOBILES

Les caisses mobiles sont en fait une remorque sans les roues :



On utilise ce système pour les transports combinés route/maritime ou bien fer/route.

Cela évite de décharger et de recharger à chaque fois toutes les marchandises, d'où un gain de temps appréciable, et l'on transborde directement la caisse de sa remorque au bateau ou à la plate-forme ferroviaire.

En France, NOVATRANS, étudie les opportunités qu'elle pourrait trouver en Grande-Bretagne grâce au tunnel.

Elle a déjà un bureau anglais, et travaille en relation avec une société similaire britannique : FREIGHT LINER, actuellement peu équipé en caisse mobile, mais possédant déjà un parc important de conteneurs.

## LES INCONNUES

Le tunnel sous la Manche va très certainement modifier l'ordonnancement actuel des échanges de fruits et légumes entre la France et la Grande-Bretagne.

Ceci dit, beaucoup de points restent encore dans l'ombre, notamment quant aux infrastructures qui entoureront le terminal britannique (portiques de levage, etc...) et qui sont nécessaires aux transports combinés.

On ne sait pas encore si la partie britannique envisage de développer son réseau ferroviaire ; une liaison Folkestone/Londres est prévue pour les trains de passagers, mais rien n'est évoqué pour les trains de marchandises, alors que le réseau est déjà saturé.

*CINQUIEME PARTIE*

**CONCLUSIONS**

## CONCLUSION :

### PERSPECTIVES TRANSPORT

De plus en plus, le développement du transport ferroviaire et de son utilisation sous des formes diverses serait donc laissé à l'initiative de sociétés privées, alors que, jusqu'à présent, en France comme en Grande-Bretagne, le transport ferroviaire était le fait de sociétés nationales publiques.

Cette évolution vers le secteur privé résoudrait donc définitivement le problème de la concurrence plus ou moins déloyale du transport ferroviaire subventionné par les Pouvoirs Publics et dénoncé en tant que tel par les transporteurs routiers.

Néanmoins, si des évolutions vont vraisemblablement intervenir avec l'instauration du Marché Unique Européen puis l'ouverture du tunnel sous la Manche, soulignons encore une fois que ce ne sont que des hypothèses qui peuvent ou non se concrétiser.

Ainsi, le tunnel semble donner une occasion de développement pour le fer.

Il faut pourtant bien se rappeler que, au début des années 70, les Espagnols ont engagé des investissements considérables pour installer un terminal ferroviaire aux normes continentales à Paddock Woods, dans l'optique d'une construction future du tunnel à proximité.

Finalement, ce projet de tunnel n'avait pas abouti, et le terminal construit a tout de même été exploité, notamment pour les fruits et légumes, mais avec une rentabilité bien moindre que celle escomptée.

Aujourd'hui, les initiateurs de ce terminal ne semblent plus croire à l'avenir du fer puisqu'ils réduisent peu à peu ses facilités d'exploitation.

Ainsi, le bureau de dédouanement qui était jusque-là à la disposition des importateurs a été supprimé.

Des espoirs ont donc été déçus, par le passé, et il convient donc d'être prudent, de ne pas s'enthousiasmer de façon excessive ; des

potentialités existent, il faut les apprécier exactement, ce qui, à l'heure actuelle est difficile.

En outre, le ferroviaire en lui-même n'est pas forcément bien adapté au marché des fruits et légumes.

En effet, les centrales d'achat procèdent à un éclatement du fret après son arrivée en grande-Bretagne pour approvisionner leurs points de vente, ce qui est difficilement réalisable avec le fer.

par conséquent, cela relance l'idée d'une complémentarité rail/route, le rail pouvant assurer le transport principal, tandis que les pré- et post-acheminements s'effectueraient par la route.

#### PERSPECTIVES MARCHE

En dehors de l'influence d'une évolution du transport même, on peut s'attendre à ce que les habitudes de consommation des Britanniques se modifient, avec des répercussions sur la fonction transport.

D'ores et déjà, on peut déceler certaines tendances qui font que les Britanniques se tournent maintenant vers des produits qu'ils n'avaient pas l'habitude d'acheter jusqu'alors.

Ainsi, ils commencent à accepter des fruits plus juteux, moins fermes, de coloration plus jaune, bref des fruits plus mûrs.

Ce point est important car, jusqu'ici, le transport de produits très fragiles ne se posait pas vraiment, ainsi que les problèmes de stockage et de conservation que cela implique.

Ce phénomène provoque donc deux conséquences :

- \* des fréquences d'achat plus importantes, les produits ne pouvant pas se conserver aussi longtemps,

- \* une consommation de fruits pendant les repas, et non plus seulement en en-cas, d'où une augmentation possible de la consommation globale encore très en retard par rapport à la moyenne européenne.

## CONCLUSION FINALE

Pour réussir à percer sur ce marché à fort potentiel d'évolution qui pourrait s'ouvrir encore davantage après 1992, les entreprises françaises doivent se montrer concurrentielles, et faire face à des concurrents parfois mieux structurés.

Dès maintenant, un mouvement de restructuration et de concentration devrait s'ammorcer, tant pour les producteurs que les transporteurs.

De grands groupes existent déjà, mais de manière assez ponctuelle, les deux professions étant relativement atomisées dans leur ensemble.

L'évolution du marché exigera de constants efforts d'adaptation, et, en tout cas, un "droit d'entrée" important en investissement.

Les entreprises qui voudront opérer sur le marché britannique vont certainement être confrontées à des activités différentes de celles dont ils avaient l'habitude : caisse mobile, transports combinés, etc.. pour les transporteurs, chaîne du froid, conditionnement, pour les producteurs. Contrairement à ce que l'on pourrait imaginer, a priori, la Grande-Bretagne semble bien être un marché porteur, tout en étant très proche de notre pays, ce qui ne gêne rien.

Des mutations sont en cours tant en transport qu'au niveau des besoins des consommateurs.

Aux entreprises françaises de savoir saisir les opportunités qui pourraient se présenter.

**SOURCES**

## ENTRETIENS

### FRANCE

CTIEL, MM. AUBE ET RAHMANI

Fédération des fruits et légumes, M. BOILLEY

Ministère de l'Agriculture, M. CHANTRIER

SOPEXA, MM. de MENIBUS et JAEGY

AFCOFEL, MM. GARDANT et ARNOUX

GRDP, M. GINESTE

IFE, M. GOASDOUE

Direction de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes; M. PROTON

INTERFEL : M; SEGUIN

LA FLECHE CAVAILLONNAISE : M. VANDENPLATZ

ASSOCIATION NUTRITION DEMAIN : M. BIECH

AETRI : M. GARBAN

DOUBLE EUROPE : M. GILLIOT

### GRANDE-BRETAGNE

PEE DE LONDRES : M. MONTANER

CHAMBRE DE COMMERCE FRANCAISE A LONDRES : M. MARTINI

FOOD & WINE FROM FRANCE : Mrs DUNCASON

EUROTUNNEL : MM. GORODICHE et PEVSNER

FRUIT IMPORTERS ASSOCIATION : Mr. LANGSTAFF

HOCHFELD Ltd. : M. GUINDI

**GRANDE-BRETAGNE : FRUITS ET LEGUMES**

NOVATRANS UK Ltd. : M. LECLERCQ

SNCF UK : M. LABBE

SAINSBURYS : Mr. PURDEN

MIDIFRUIT : M. JANVIER

JACQUES ONONA & CO. Ltd. : M Aibert ONONA

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES

Réflexions sur la mise en marché des fruits et légumes en France  
CTIFL, 1984

L'économie de la commercialisation des fruits et légumes  
CTIFL, 1987

La filière des fruits et légumes  
INRAP, 1984

La dynamique des entreprises dominantes et les freins à l'innovation de la filière des fruits et légumes frais  
INRA, 1984

La distribution des fruits et légumes en France  
CTIFL, 1985

La distribution en Grande-Bretagne  
PEE de Londres, 1988

Le secteur des fruits et légumes en Grande-Bretagne  
PEE de Londres, 1984

Un pays, un produit : les fruits et légumes en Grande-Bretagne  
Crédit Agricole, 1985

Les récents développements du marché britannique des fruits et légumes en Grande-Bretagne  
CFCE, 1983

Un avenir pour l'agriculture européenne  
Notes rapides de l'Europe Verte N°34, Communautés Européennes

Vingt ans d'agriculture européenne  
Communautés Européennes, 1986

CAP working notes fruit and vegetables  
Communautés européennes, 1986

Les fruits et légumes dans la communauté européenne  
Notes pédagogiques des communautés européennes, 1986  
**revues**

Eurofruit, février 1985

International Fruit World, janvier 1985

Moniteur du Commerce International, janvier 1987

Agro-industries, mai 1987

revues de presse INTERFEL

Sciences et Vie Economie, mai 1988

FelActualités, octobre 1987

**Colloques**

La semaine du transport sous température dirigée

Colloque sur les industries agro-alimentaires face à l'horizon 1992