Région
Provence-Alpes-Côte d'Azur
Conseil économique et social régional

ASSEMBLEE PLENIERE
DU 22 JUIN 2007

DIAGNOSTIC DE L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE EN PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR ET PROPOSITIONS DE REVITALISATION

AVIS

ADOPTE PAR 89 VOIX POUR
13 ABSTENTIONS (CGT + M. VAISSIERE)

Rapporteur : Marc POUZET

L'industrie agro-alimentaire est le deuxième secteur industriel en région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Elle constitue le deuxième bassin d'emplois industriels et une force économique pour la région, de par sa croissance, sa masse critique et de par la richesse de son tissu industriel, essentiellement composé de TPE et PME.
Cette industrie est très diversifiée et possède de véritables atouts : un régime alimentaire méditerranéen facteur de différenciation, des spécificités régionales et de terroir, un potentiel de recherche avec une structure collective professionnelle forte, un potentiel d'exportation, un grand bassin de consommation, et une situation géographique propice (grand bassin de production, ressources naturelles et climat) dotée d'outils et moyens logistiques dédiés.

Cependant, les points forts de l'industrie agro-alimentaire Provence-Alpes-Côte d'Azur, sont parfois mal ou sous exploités et des situations de crise apparaissent. C'est la raison pour laquelle Monsieur le Préfet de Région a souhaité que le Conseil Économique et Social puisse établir un diagnostic précis de l'industrie agro-alimentaire de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur et émette un avis sur les voies et moyens susceptibles de revitaliser le secteur.

Dans son diagnostic, le CESR a tenté d'identifier les grands enjeux inhérents à la filière et sur lesquels des pistes d'avenir peuvent être exploitées. Il souhaite que les forces du secteur soient développées et valorisées, et pour ce faire formule des préconisations.

a) L'environnement économique

Pour s'épanouir, toute filière professionnelle doit avoir autour d'elle un bassin culturel lui permettant de stimuler son développement. Or, l'industrie agro-alimentaire de la région souffre d'un manque de liens avec les filières connexes : packaging, marketing, communication, logistique, centre de recherche, etc.
Le CESR préconise de créer les synergies pour que ces filières, créatrices de valeur ajoutée, se rapprochent du tissu agro-alimentaire.

b) L'environnement public et fiscal

Le rôle de la collectivité est essentiel si l'on souhaite impulser une nouvelle dynamique dans la filière. Il est important de partager la dynamique, de s'occuper de ce qui fonctionne au lieu de vouloir soutenir des pans d'activité à faire émerger ou en difficulté.
La filière agro-alimentaire a la particularité et la chance de disposer d'une masse critique.

Le CESR propose la mise en place d'un plan quinquennal financé par l'Etat et les collectivités publiques permettant de nourrir une ambition collective de développement : celle de maintenir la filière comme l'un des premiers secteurs d'activité économique de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, créateur d'emplois et de richesses.

- Une administration disponible au service de ses ressortissants

Le CESR souhaite que l'administration, qui joue un rôle essentiel pour le contrôle de la sécurité alimentaire, soit un accompagnement à la modernité comme dans de nombreux pays européens et soutienne le secteur économique.

- L'Europe, une intervention équilibrée sur les régions du Sud

Le CESR propose d'utiliser les services publics et élus régionaux siégeant à Bruxelles pour monter des programmes collectifs dans le cadre de la politique régionale européenne, pour qu'ils obtiennent le rééquilibrage des moyens financiers mis à la disposition de la filière agro-alimentaire dans notre région méditerranéenne, aujourd'hui déficitaire.

- Harmonisation des coûts et charges en Europe

Le CESR fait le constat d'un dysfonctionnement préjudiciable pour l'Europe : la non harmonisation des coûts et des charges. De fait, les concurrents ne sont pas que des pays tiers aux lois sociales inexistantes et conditions de travail honteuses, mais bel et bien nos voisins européens.

- Services publics identiques, équilibre fiscal entre régions et territoires

De grands industriels implantés dans plusieurs régions, ont mis en avant les écarts existants entre les territoires sur, la fiscalité locale et la qualité des services publics (propreté des zones, qualité des transports collectifs, …). Ces sous-équipements contribuent de fait, à l'appauvrissement du territoire régional, par rapport aux autres régions qui investissent davantage en faveur de la filière agro-alimentaire (Alsace, Pays-de-la-Loire…).
Le CESR souhaite que les collectivités, en retard dans ce domaine, mènent une véritable politique en faveur de l'équipement et des services publics.

- Reconnaissance

L'entreprise, lieu créateur de richesses, de lien social et de moyens financiers pour les collectivités, bénéficie de peu d'intérêts et de considération de la part des responsables politiques et économiques. Les dirigeants ne sont pas consultés sur les évolutions de l'environnement industriel car les contacts avec les élus sont quasiment inexistants.
Les responsables politiques privilégient les entreprises nouvelles arrivantes plutôt que des entreprises gérant plus de 300 emplois depuis plus de 40 ans sur un même territoire…

- Moyens mis à disposition pour nourrir les ambitions et contribuer au développement de la filière

Force est de constater que les moyens financiers mis en place par les collectivités sur la filière ne sont pas coordonnés, quels que soient la structure ou l'organe consulaire.
Le CESR souhaite qu'autour des professionnels, l'ensemble des acteurs se mobilisent pour construire ensemble un véritable "Plan Marshall" de l'agro-alimentaire de PACA. Chacun amenant sa spécificité propre à la vocation de sa structure.

c) Culture collective de l'agro-alimentaire

Bien des territoires envient la région Provence-Alpes-Côte d'Azur de pouvoir se différencier grâce à sa spécificité connue et reconnue à travers le monde :

la "PROVENCE". L'ensemble des intervenants de l'industrie agro-alimentaire doivent être convaincu de l'intérêt de la valorisation d'une telle marque (le Conseil régional mène à ce titre une expérience) et doivent en faire un véritable label exportable hors de la région.
Par ailleurs, l'attrait touristique de la région, constitue un potentiel de consommation : Le CESR propose d'utiliser ce flux migratoire pour lui faire découvrir la qualité des produits regroupés sous la marque Provence. L'image collective doit ainsi témoigner d'un savoir-faire régional valorisant le professionnalisme de la filière et le savoir-faire des femmes et des hommes. L'image doit se baser sur l'originalité et la spécificité de cette culture et donc non duplicable ailleurs qu'en PACA.

Enfin, compte tenu du bassin de population que représente la région, le CESR juge utile que les TPE et PME régionales réinvestissent le marché local. Le consommé local a du sens puisqu'il stimule l'emploi et l'économie du territoire.

d) Recherche et innovation

La recherche est un élément structurant pour l'avenir de la filière. C'est par elle que les industries agro-alimentaires créent de la valeur ajoutée, seule garantie de pérennisation de la filière.

Le CESR préconise de développer différentes actions en faveur de la recherche :
- Doter, des moyens annoncés par l'Etat à minima, le pôle de compétitivité,
- Mettre en place (peut être autour du CRITT) une vraie plate-forme d'interface regroupant l'ensemble des acteurs oeuvrant dans la recherche,
- Développer un vrai programme "collectif" de recherche sur la santé et le goût faisant ressortir des allégations santé du régime méditerranéen enrichis par la qualité "Provence".

Quant à l'innovation, le CESR réaffirme la nécessité qu'elle soit intégrée dans une culture collective forte. L'industrie agro-alimentaire doit être lisible dans les différents programmes et plans stratégiques de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Les outils de la filière

Les industriels de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur ont, depuis de nombreuses années, structuré leur filière avec des outils adaptés. La FRIAA (Fédération Régionale des Industries Agro-Alimentaires), le CRITT Agro-alimentaire (Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie), l'IFRIA (Institut Régional de Formation des Industries Agro-alimentaires), le Pôle de compétitivité Pôle Fruits et Légumes sont des outils performants. Le CESR réclame, dans le cadre de l'objectif de développement de la filière agro-alimentaire, un soutien plus fort de la part des pouvoirs publics. Ces outils sont en effet fondamentaux pour épauler les PME et surtout pour les accompagner dans leur développement.

e) L'entreprise

Les hommes et les femmes

- Les besoins en formation sont réels. Pour y répondre, le CESR propose de s'appuyer sur l'outil de la filière, l'IFRIA. Cet institut, doté de moyens supplémentaires, pourrait diversifier un programme, à moyen terme, orienté vers la qualification des formations. Les salariés pourraient améliorer leurs revenus grâce à l'acquisition de connaissances validées.

- Le CESR préconise de mettre en place, avec les syndicats salariés et les outils de la filière, un observatoire qui permettrait d'améliorer le suivi des grandes filières et valoriserait la logique d'anticipation. Ainsi une dynamique collective à la logique de négociation serait porteuse pour l'image de la région et serait attractive pour les investisseurs (évitant des décisions arbitraires prises loin du bassin d'emploi et créant des conflits préjudiciables à l'image globale de la filière).

- Le CESR préconise de développer le dialogue et la négociation sociale pour répondre aux besoins particuliers de la filière agro-alimentaire en matière d'emploi, de formation, de saisonnalité, de durée et d'organisation du travail.

- Le CESR recommande de mutualiser les compétences : les PME ont du mal à passer du stade de "petite" à "moyenne" compte tenu de leurs difficultés financières à recruter des cadres apportant l'architecture métier nécessaire (commercial, financier, innovation…). Le CESR trouverait intéressant d'essayer de dupliquer la logique de la procédure SIFRE (pour les cadres qualités) aux autres fonctions de l'entreprise.

Les outils

L'absence de normes sociales européennes en matière de durée, de condition et d'aménagement du travail, crée des écarts considérables qui à terme remettra en question la pérennisation des outils industriels sur le territoire régional.
Le CESR suggère que les services déconcentrés de l'Etat en Provence-Alpes-Côte d'Azur encouragent la filière à se réunir pour se donner les moyens sur ces questions stratégiques.

Les financements - Transmissions, reprises et créations

- Beaucoup de petites entreprises ont du mal à financer leur développement devant "l'excessive" logique de cotation des acteurs bancaires. Le CESR propose de mettre en place un "cautionnement" assuré par les collectivités (Région ou les départements) permettant en contre partie d'avoir des taux très performants. Les projets de développement de l'investissement seraient ainsi stimulés et favoriseraient fortement l'économie de la filière.
- Rapprochement- transmission : beaucoup de TPE/PME ne sont pas en mesure de se transmettre et voient leurs dirigeants vieillir… Pour éviter leur fermeture ou leur rachat par des grands groupes, le CESR souhaite qu'elles se regroupent et se mutualisent.

- Création : les TPE agro-alimentaires qui se créent sont très souvent isolées et souffrent du manque d'accompagnement. Le CESR propose de mettre en place un outil d'accompagnement spécifique à la filière agro-alimentaire, comme par exemple les Plates-Formes d'Initiative Locale ou *Paca-Entreprendre*, qui ont été mis en place pour l'ensemble de l'activité économique.

Les relations entre les grandes et moyennes surfaces et les industries agro-alimentaires

Il est important que les grandes et moyennes surfaces prennent conscience de l'intérêt collectif de garder un tissu économique dense pour pérenniser la diversité d'approvisionnement et l'emploi sur tout le territoire.
La région Bretagne a su mettre en place un "comportement de la grande et moyenne surface" face aux productions locales. Le CESR recommande de travailler dans ce sens, avec force et détermination, pour valoriser la vente de produits régionaux en faveur de l'emploi régional et du pouvoir d'achat des clients de la grande et moyenne surface.
Par contre, il serait dommage que la grande distribution utilise la logique Provence uniquement à des fins promotionnelles.

CONCLUSION

Les pouvoirs publics à l'initiative de cette étude, doivent prendre conscience du fait que l'engament public n'est pas à la hauteur de l'enjeu et du potentiel de développement de l'emploi que représentent les industries agro-alimentaires en région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Compte tenu de son poids économique la filière nécessite la mise en place d'un plan collectif de redéploiement associant les outils de la filière professionnelle, les représentants des salariés et les pouvoirs publics.
A partir de ces propositions, le CESR suggère que les services déconcentrés de l'Etat en région, en concertation avec les collectivités publiques et territoriales, mettent en place une réflexion thématique débouchant dans quelques mois sur des actions concrètes permettant la mise en place d'un plan à moyen terme, soutenu par tous, au service du développement économique et social de la filière agro-alimentaire.

EXPLICATIONS DE VOTE

1er collège
André PINATEL

2ème collège
Michel BELLANDI
Georges PELLEGRINI

3ème et 4ème collège
Emile LONDI

Intervention d'André PINATEL
au nom du 1er collège

Le collège 1 a pris connaissance de l'avis sur le rapport agro-alimentaire.

Face à une demande de reconnaissance de l'industrie agro-alimentaire comme deuxième secteur industriel de PACA, porteur de développement économique et d'emploi, le CESR suggère que les services déconcentrés de l'Etat en région, en concertation avec les collectivités publiques et territoriales mettent en place une réflexion thématique débouchant sur un plan quinquennal.

- Rééquilibrer les moyens financiers nationaux et européens
- Renforcer les équipements collectifs et les services publics
- Réinvestir le marché local, bassin de consommation et d'attractivité touristique
- Développer la recherche en valorisant la santé et le goût du régime méditerranéen qualité "Provence"
- Soutenir les structures professionnelles en place
- Développer le dialogue, la négociation sociale et la formation des salariés porteurs d'attractivité pour les investisseurs
- Mettre en place des aides au cautionnement bancaire pour les investissements
- Aider un rapprochement, regroupement, transmission des TPE/PME
- Recommander la mise en place d'un "comportement des grandes et moyennes surfaces" face aux productions régionales considérant la qualité du rapport de M. Marc POUZET quant à l'état des lieux exhaustif de la filière l'importance tant au niveau de l'emploi que de l'impact territorial de cette industrie.

Le collège 1 votera l'avis.

Intervention de BELLANDI
au nom de l'UNSA (2ème collège)

L'UNSA souligne la grande qualité du diagnostic réalisé par le CESR et la grande pertinence des constats dressés. Il s'agit bien d'un secteur essentiel de l'activité économique de notre région et des emplois sur le territoire. L'UNSA partage donc l'avis de l'urgence d'une revitalisation des industries agro-alimentaires en région PACA, qui peut passer en partie par une implication plus grande des Pouvoirs Publics.

Cela se traduirait par de nouvelles aides aux entreprises. Or, l'UNSA rappelle que la situation de notre pays est particulièrement préoccupante en la matière. En 2005, le montant des aides publiques versées aux entreprises a frisé les 65 milliards €, soit 4 % de notre PIB, soit plus que le déficit public et l'équivalent de 1000 € par habitant. Pas moins de 6000 dispositifs différents régissent les aides de l'Etat, des collectivités et de l'UE. Ces chiffres viennent d'être rendus publics par la mission diligentée par les Inspections générales des Finances, des affaires sociales et de l'administration. Laquelle mission, au-delà des chiffres, pointe les multiples redondances, l'inadaptation e nombreuses aides aux besoins de bénéficiaires, des dizaines de dispositifs se trouvant même en concurrence pour le même objectif. Les IG dénoncent clairement l'absence quasi complète de régulation, l'absence d'évaluation sur les effets sur l'emploi et l'efficacité même de cette profusion d'aides.

Aussi, si de nouvelles aides doivent être apportées aux entreprises de l'agro-alimentaire de notre région, il conviendra de veiller à leurs réels effets revitalisants sur le secteur.

Cette remarque faite, l'UNSA votera l'avis.

Intervention de Georges PELLEGRINI
au nom du Groupe CGT (2ème collège)

La position du groupe CGT sur ce sujet prend en compte à la fois le contenu même de l'avis qui nous est soumis et les conditions dans lesquelles le CESR a été saisi.

De ce point de vue, je tiens à rappeler que si nous considérons comme positif le fait que le CESR ait accueilli favorablement la "suggestion" de Monsieur le Préfet FREMONT dans son intervention lors de l'Assemblée Plénière du 7 juin 2006, les motivations qui semblaient transpirer alors dans ses propos nous ont posé quelques interrogations.

Sans faire de procès d'intention, il nous semble en effet que s'appuyant sur les difficultés rencontrées dans certains secteurs de l'IAA à l'époque (Monsieur le Préfet citait notamment les licenciements suite aux fermetures des entreprises Lustucru Arles et Nestlé Marseille), une invitation à considérer l'IAA comme une activité du passé "*liée à la période coloniale*" et à tourner la page nous était lancée.

Or, à l'arrivée, l'avis du CESR est sans ambigüité : l'IAA en PACA constitue le deuxième secteur industriel, le deuxième bassin d'emploi et est riche de son dynamisme et de sa diversité.

Il constitue donc un secteur d'avenir pour l'économie régionale, si certaines conditions sont réalisées.

A ce propos, nous ne pouvons que nous féliciter que le projet d'avis pointe comme conditions au développement de ce secteur la présence de services publics de qualité en matière d'équipements, de transports collectifs, etc…

Nous aurions souhaité que cette réflexion conduise à préciser que le maintien et le développement des missions du service public du PAM constitue un atout pour garantir les débouchées de la filière de l'IAA.

De même, si nous considérons comme positif le fait de pointer le « consommé local » des productions de l'IAA provençale comme facteur stimulant de l'emploi et de l'économie du territoire, nous aurions souhaité que l'avis souligne la responsabilité de la grande distribution qui, en privilégiant les importations massives à bas coûts, non seulement ne joue pas ce jeu là, mais de plus contribue à développer les transports routiers, par ailleurs sur la sellette dans un autre projet d'avis qui nous est soumis aujourd'hui, à propos des coûts externes de transports.

Autre sujet de réserves pour notre groupe, même s'il est atténué par la référence à la nécessité de normes sociales européennes pour ne pas mettre en concurrence les salariés des pays de l'Union Européenne entre eux : le leitmotiv sur le prétendu coût du travail que les pouvoirs publics devraient compenser par des aides financières diverses et massives.

Nous considérons que ce discours récurrent n'est pas conforme à la réalité de l'évolution de la fiscalité et des contributions sociales à la charge des entreprises. Dernière confirmation en date : le bilan des exonérations sociales pour l'année 2006 constaté officiellement au CA de l'ACOSS du 21/05/2007. Ce dernier atteste que les exonérations des entreprises privées ont atteint le niveau record de 20 % du montant total des cotisations perçues par les URSSAF ; que ces mêmes exonérations ont augmenté de 13 ,5 % en 2006 après avoir progressé de 4,7 % en 2005. Aujourd'hui, les cotisations patronales bénéficient d'exonérations jusqu'à 1,6 fois le smic, ce qui concerne 58 % des salariés et 42 % de la masse salariale en général et la grande majorité des salariés de l'IAA.

Par ailleurs, rien n'est dit dans l'avis sur la responsabilité de la stratégie financière des grands groupes de l'IAA dans les difficultés de cette activité ; ni sur leur responsabilité sociale vis-à-vis des territoires qui ne doivent pas être réduits à leur seule capacité d'attractivité.

Ceci dans une région qui en quelques mois, a connu la fermeture de Lustucru Arles, de Nestlé Marseille, les menaces sur Fralib Aubagne, St Louis Sucre et Panzani à Marseille, les Olives Tramier à Vitrolles, Le Cabanon à Camaret dans le Vaucluse, etc…, tout cela au nom de la recherche d'une plus grande rentabilité financière contre l'emploi et la production industrielle.

Non seulement ces groupes jouent la carte de la délocalisation, mais de plus quand un industriel comme Net Cacao souhaite reprendre les activités abandonnées par la multinationale Nestlé, il subit le diktat du groupe dominant quant aux limites des activités qui seront pérennisées.

Enfin, concernant le dialogue social, il ne s'agit pas seulement d'adapter les salariés de l'IAA aux seules exigences de l'organisation du travail de ce secteur. Il doit aussi avoir pour objectif de répondre à leurs besoins en matière d'emplois, de formations, de salaires, de qualifications, de déroulement de carrières.

Dans ce cadre, il nous semble que doit être prise en compte en amont la situation des salariés de l'agriculture qui doivent pouvoir bénéficier de conditions de vie et de travail décentes et dignes de notre époque, quels que soient leurs origines et leurs contrats de travail.

En conclusion, eu égard à la qualité du travail accompli par le groupe et à la richesse des documents produits, en conformité avec les réserves que nous venons de formuler sur plusieurs questions sensibles, le groupe CGT s'abstiendra.

Merci de votre attention

Intervention de Monsieur Emile LONDI
au nom du 3ème et 4ème catégorie

Le diagnostic, sans concession, de l'industrie agro-alimentaire en Provence-Alpes-Côte d'Azur a le mérite d'exposer au grand jour les enjeux stratégiques qu'elle représente pour notre région avec un relevé particulièrement riche des freins au développement et des nombreux atouts qu'elle possède.

Si l'industrie agro-alimentaire apporte une activité économique puissante et en développement et porteuse de croissance on doit constater que sur les 6147 établissements actifs au 1er janvier 2006, 3087 soit 50,2 %, ont de 1 à 9 salariés et que 2581, soit 42 % n'ont pas de salariés mais emploient près de 40 % des salariés du secteur.

Le tissu industriel agro-alimentaire de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur est largement dominé par des TPE et PME de type familial. Elles sont confrontées à différents problèmes telles que : faible capacité d'investissement, diminution des marges commerciales due à la déflation des prix de vente et augmentation des coûts de revient, adaptation permanente aux nouvelles réglementations, pression exercée par la grande distribution,… Par ailleurs le renouvellement des départs à la retraite et le transfert de savoir ainsi que les difficultés de recrutement contribuent encore plus fortement à pénaliser leur pérennité.

Il existe dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur 207 coopératives relevant des secteurs agricoles qui dégagent un chiffre d'affaire de plus de 615 M€ et plus de 210 établissements coopératifs en agro-alimentaire œuvrant dans l'industrie des boissons, des viandes, du lait et alimentaires diverses. Cette forme d'organisation répond efficacement à la structuration des diverses filières et permet de transmettre ou reprendre rapidement des PME/TPE en difficultés voire des entreprises de plus grandes taille. La forme coopérative permet aussi naturellement de développer le dialogue et la négociation sociale par l'expression démocratique de sa gouvernance et de fixer des objectifs financiers plus accessibles en l'absence de toute rémunération du capital . De plus, les entreprises coopératives ne sont pas délocalisables.

Les 3ème et 4ème collèges recommandent aux instances décisionnelles de prendre en compte cette forme d'organisation coopérative chaque fois que cela est judicieux et de favoriser l'émergence de filières rassemblant les divers métiers et de mutualiser ainsi les compétences.

Les 3ème et 4ème collèges émettront un avis favorable.

Région
Provence-Alpes-Côte d'Azur
Conseil économique et social régional

ASSEMBLEE PLENIERE
DU 22 JUIN 2007

DIAGNOSTIC DE L'INDUSTRIE

AGRO-ALIMENTAIRE

EN PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

ET PROPOSITIONS DE REVITALISATION

R A P P O R T

Rapporteur : Marc POUZET
Chargée de Mission : Léa CHAUMONT-HAMIDA

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS 4

INTRODUCTION 7

I - ETAT DES LIEUX DE L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE EN PACA 9

1.1. Présentation des Industries Agro-Alimentaires 9
1.1.1. Selon la taille de l'entreprise 10
1.1.1.1. Le secteur artisanal, de 0 à 9 salariés 11
1.1.1.2. De 10 à 100 salariés 12
1.1.1.5. De 100 à 200 salariés 12
1.1.1.6. Plus de 200 salariés 13
1.1.2. Répartition géographique 13
1.1.3. Selon le secteur d'activités 15
1.1.4. Selon le statut 17
1.2. Données de l'emploi 17
1.2.1. Situation de l'emploi 17
1.2.1.1. Répartition des salariés selon le département 18
1.2.1.2. Selon les filières 19
1.2.2. Conditions d'emploi 19
1.2.2.1. Salarié/non salarié 19
1.2.2.2. Types de contrats 19
1.2.2.3. Salaire moyen 20
1.2.3. Caractéristiques de la main-d'œuvre et de l'emploi 20
1.3. Données économiques 20
1.3.1. Ratios économiques 20
1.3.2. Exportations 22
1.3.2.1. Données économiques 22
1.3.2.2. Caractéristiques 22
1.3.3. Le Port Autonome de Marseille 23
1.3.4. Innovation, le Pôle de compétitivité "fruits et légumes" 23
1.3.5. Aides publiques 24
1.3.5.1. En matière d'investissement 24
1.3.5.2. Aides en matière d'innovation 25

II - ENJEUX 27

2.1. Les freins au développement 27
2.1.1. Une agriculture non industrielle 27
2.1.1.1. Agriculture destinée au marché du frais 27
2.1.1.2. Importations 27
2.1.1.3. Pré-transformation 27
2.1.2. Des contraintes réglementaires 28
2.1.2.1. Contraintes européennes : Exemple de Saint-Louis Sucre 28
2.1.2.2. Hygiène, sécurité, traçabilité 28
2.1.3. Désengagement des politiques publiques et les conséquences sur les politiques industrielles des grands groupes 29
2.1.3.1. De l'Union Européenne 29

2.1.3.2. De l'Etat et des collectivités locales 29
2.1.4. Rôle des grandes et moyennes surfaces 29
2.1.4.1. Le problème des marges 29
2.1.4.2. Evolution de la consommation 30
2.1.5. Les difficultés des entreprises régionales 31
2.1.5.1. Principales difficultés 31
2.1.5.2. Principaux freins des grands groupes 31
2.1.5.3. Principaux freins des TPE/PME 32
2.1.5.4. Une difficile mutualisation des TPE/PME 33
2.1.6. L'emploi 33
2.1.6.1. Une main-d'œuvre insuffisante 33
2.1.6.2. Une filière peu attractive 33
2.1.6.3. Un environnement péri urbain peu favorable 34
2.1.6.4. Les relations sociales 34
2.2. Les atouts 34
2.2.1. Des spécificités régionales 34
2.2.1.1. Des spécialités de terroir, une image "porteuse"' 34
2.2.1.3. Un potentiel de recherche 35
2.2.1.4. Un potentiel d'exportation 36
2.2.2. Une masse critique 37
2.2.2.1. Une des premières filières économiques de PACA 37
2.2.2.2. Grand bassin de consommation 38
2.2.3. Une situation géographique propice 38
2.2.3.1. Grand bassin de production/Ressources naturelles et climat 38
2.2.3.2. Des interconnexions avec le monde agricole 38
2.2.3.3. Outils et moyens logistiques dédiés, accessibilité 38

III - PRECONISATIONS 39

3.1. L'environnement économique 39
3.2. L'environnement public et fiscal 39
3.3. Culture collective de l'agro-alimentaire 40
3.4. Recherche et innovation 41
3.4.1.Les outils de la filière 41
3.5. L'entreprise 41
3.5.1. Les hommes et les femmes 41
3.5.2. Les outils 42
3.5.3. Les financements - Transmissions, reprises et créations 42
3.5.4. Les relations entre les grandes et moyennes surfaces et les industries agro-alimentaires 42

CONCLUSION 43

ANNEXES 45

LISTE DES MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL AGRO-ALIMENTAIRE DU CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL REGIONAL

ALBARRAZIN Pierre, Président de l'UNAPL
APARICIO Jean-Claude, Union Régionale CFDT
BONNET Claude, Président honoraire de la Chambre d'Agriculture du Var
DARBOIS Robert, Vice-Président de la CRES
DOSSETTO Gérard, Secrétaire général CGT/FO
GAY Marcelle, Présidente de la Chambre Régionale de l'Economie Sociale
GELAS Jean-François, Président honoraire de l'Union Patronale Régionale
LONDI Emile, Président de la Mutualité Française des Bouches-du-Rhône
MINDER Patrick, CGT PACA
MOZZATI Albert, Président de Chambre Régionale des Métiers
PELLEGRINI Georges, CGT PACA
PERUGINI Francis, Président honoraire de la CCI de Nice-Côte d'Azur
PINATEL André, Président de la Chambre Régionale d'Agriculture
RIGAUD Maurice, Président honoraire de la Chambre Régionale d'Agriculture
RUMEAU Georges, Président de Chimexpo.

POUZET Marc, Rapporteur du groupe de travail agro-alimentaire représentant la Confédération Régionale de la Mutualité Sociale, la Coopération et le Crédit Agricole et Président du Crédit Agricole Alpes-Provence.

REMERCIEMENTS

Le Rapporteur tient à exprimer ses remerciements aux personnes qui ont participé à l'élaboration de ce rapport,

LISTE DES INTERVENANTS
AU GROUPE DE TRAVAIL AGRO-ALIMENTAIRE

ALLAUZEN Julien, Conseil général des Bouches-du-Rhône
AMIRAULT Dominique, Président de la Fédération Régionale des Industries Agro-alimentaires (FRIAA
ANDRE Jean-Philippe, Président du Directoire Haribo, Ricqlès, Zan
BAUZA Michel, Adjoint au Directeur de l'Etablissement de Marseille Ubifrance
BAYON DE NOYER Yves, Président du Pôle "Fruits et légumes"
BELLUE Sébastien, Conseil général des Hautes-Alpes
BENZAKRI Abdellatif, Assistant INSEE PACA
BOISSEAU Isabelle, Chargée d'études à l'Observatoire Régional des Métiers
BONANITA Hervé, FRIAA
BONUTTI Serge, Union régionale agro-alimentaire CGT PACA
BOYER Annie, Chargée d'étude à l'Observatoire Régional des Métiers
BROUSSE Stéphan, Président de l'Union Pour les Entreprises 13
BRULE Karine, Chargée de mission agriculture-environnement-pêche SGAR
CALLEJON Guy, Président de Panzani
CHIRAT Daniel, Délégué Général à la FRIAA
CLEMENT Thierry, Chargé du suivi des mutations économiques au SGAR
COIFFET Laurence, Chargée de mission agro-alimentaire au Conseil régional
COQ Max, FRCA PACA
DEGIOANNI Guy, Secrétaire Général FRCA PACA
DEMAGNY Bernard, DRAF PACA
FAURE Yves, Président du Centre d'innovation et de transfert de technologie (CRITT- Agroalimentaire), vice-Président de la FRIAA
FAYARD Gilles, Directeur du Pôle européen "Fruits et Légumes"
GUIEU Jean-Yves, Attaché régional à la Direction Régionale du Commerce Extérieur
GUILLIEN-ANDRE Marie-Georges, Directrice du Pôle Ressources Economiques à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille Provence (CCIMP)
HUGUET Christophe, Directeur Saint-Louis Sucre
ICART Jean-René, Responsable Pôle Achats/ventes Sud- Est Intermarché
JOLY Christine, Conseil général des Alpes de Haute-Provence
MACRON Lionel, Délégué du syndicat central Saint-Louis CFDT
MAILLET Thierry, Union Départementale CGT Vaucluse
MARTINELLI Daniel, Chef du département Conseil et expertise auprès des services de l'Etat INSEE PACA
MASSOT Patrick, SICA AFC
MONEGER Georges, FRCA PACA
MULARD Frédéric, Chef du service régional de l'information statistique et économique de la DRAF PACA
MULLER Caroline, Chargée de mission agro-alimentaire au Conseil régional
ORLANDO Daniel, Directeur de la Chambre des Métiers

PECORINI Jean-Michel, Président de la Fédération CGC Paca- Corse
PFISTER Jacques, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence
PICHON Sylvain, Direction de l'action commerciale et des relations internationales européennes, Responsable cellule intelligence commerciale au Port Autonome de Marseille
PIERLAS Audrey, Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie
PUIGSERVER Antoine, Professeur Emérite Université Paul Cézanne, Aix-Marseille III
RANDOIN Olivier, Conseiller en développement Technologique Performance Industrielle Recherche & Développement, CRITT Agro-alimentaire
RIBEIRO Fabrice, Représentant FO
ROQUES Marie-Hélène, Chargée de mission développement industriel DRIRE
TASSEL Marc, Directeur de la Mission de Développement Economique Régional
ZANIN Philippe, Directeur du Pôle Innovation et Industrie à la CCIMP

Avec la collaboration de :

- **Léa CHAUMONT-HAMIDA** – Chargée du suivi et de la rédaction du rapport.

Assistée de :

- **Nadia MAYEN** – Secrétaire.

INTRODUCTION

Malgré une croissance modeste, l'agro-alimentaire se présente comme le secteur le plus important de l'économie européenne devant celui des industries "automobile" et de la "chimie", avec environ 13 à 14 % du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et de l'emploi.

L'industrie agro-alimentaire française est la première industrie nationale en termes de chiffre d'affaires. Elle occupe le 1er rang en matière d'exportation de produits transformés. Elle constitue le deuxième gisement d'emplois en France.

En région Provence-Alpes-Côte d'Azur, elle constitue le deuxième secteur industriel. La diversité de l'industrie agro-alimentaire est à l'image de la région : diversité géographique, culturelle, culinaire…. Cette industrie se caractérise ainsi par un large éventail de produits, d'acteurs et d'entreprises, de la TPE au grand groupe international. L'évolution du secteur est donc très contrastée, elle oscille entre essor et déclin.
Ces derniers mois, la situation est devenue préoccupante avec notamment, la multiplication de plans sociaux.

C'est la raison pour laquelle Monsieur le Préfet de Région a souhaité que le Conseil Économique et Social puisse établir un diagnostic précis de l'industrie agro-alimentaire de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur et émette un avis sur les voies et moyens susceptibles de revitaliser le secteur.

Le présent rapport s'est focalisé sur l'étude des industries de transformation regroupant les activités, hors vinification, des fruits et légumes, viandes, conserves et plats cuisinés, céréales et industries associées, bonbons, chocolats, confiseries, cafés et thés, boissons, panification, pâtisseries et autres activités.

Pour répondre à cette commande exceptionnelle, le Bureau Exécutif du CESR a mis en place un groupe de travail constitué, entre autres, des présidents et vice-présidents de quatre Commissions thématiques concernées.

Dans un premier temps le groupe de travail a réuni les représentants des différentes structures liées à l'industrie agro-alimentaire de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (services de l'Etat et de la Région, organisations professionnelles, chambres consulaires,…) afin de recueillir les informations statistiques et qualitatives les plus récentes. Cet état des lieux a permis d'identifier les différentes filières, la segmentation du marché et son évolution.

Pour enrichir la réflexion, et disposer d'une approche plus pragmatique, différentes auditions ont été menées. Ainsi, la vision de certains responsables de grands groupes, de syndicats de salariés, de la distribution, du port autonome et de l'université, a été recherchée. De grands enjeux ont alors été identifiés.
Le présent diagnostic de l'industrie agro-alimentaire a été voulu le plus concis et synthétique possible, mettant en exergue les grandes tendances et

grands enjeux. C'est la raison pour laquelle le parti, de mettre en annexe les données statistiques et autres informations complémentaires, a été pris. Les annexes constituent le reflet de la diversité des acteurs institutionnels, des données statistiques et de leur mode de recueil.

I - ETAT DES LIEUX DE L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE EN PACA

Les données des établissements dont l'activité est en lien direct avec l'industrie de transformation ou de négoce alimentaire, présentées ci après, sont traitées par établissement[1] et non par entreprise[2] pour avoir une meilleure vision de l'impact économique.

l'industrie agro-alimentaire (hors secteur vinicole) est l'un des fleurons et un poids lourd de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Secteur dynamique et créateur d'emplois, elle est le 2ème employeur industriel de la région. Le tissu industriel agro-alimentaire est composé majoritairement de petites entreprises, très souvent familiales.

1.1. Présentation des Industries Agro-Alimentaires

La force de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur tient à une très grande diversité du secteur agro-industriel liée à l'évolution de son territoire :

- une part significative des industries agro-alimentaires est liée au développement de l'agriculture (Le Cabanon, le riz, le blé dur/Panzani, Liebig devenu Campbell France, …)
- une part est liée à l'activité du port de Marseille (importations des matières premières – olives Tramier, anchois Micelli, huile d'olive Puget, thé Fralib…)
- une part est liée à la capacité innovante de la région qui a su s'adapter aux attentes du consommateur (Haribo, Chips Sibell, 4ème gamme…)
- une part est liée à l'historique des grands groupes industriels souvent en lien avec l'histoire coloniale de Marseille ou avec les hommes de la région (Ricard, Générale Sucrière, Nestlé, …).

Autre particularité du secteur agro-alimentaire : constitué globalement de PME, les entreprises fixent les emplois au pays. En effet, seulement un quart des emplois de l'industrie agro-alimentaire concerne des entreprises dont les sièges sociaux sont hors région (contre 50 % pour le reste de l'industrie).

[1] Un établissement est une unité d'exploitation ou de production localisée géographiquement, individualisée mais dépendant juridiquement d'une entreprise. C'est le lieu où est effectivement exercée l'activité (magasin, atelier,..). (*INSEE*)

[2] L'entreprise est une unité économique, juridiquement autonome, organisée pour produire des biens ou des services pour le marché ; une entreprise peut compter plusieurs établissements ; (*INSEE*)

1.1.1. Selon la taille de l'entreprise

Taille des établissements actifs administrativement[3] des industries agro-alimentaires et répartition des salariés au 1er janvier 2006 en PACA

Source Insee, Clap	Nombre d'établissements	Répartition des établissements en %	Répartition des salariés en %
0 salarié	2581	42,0	0,0
1-9 salariés	3087	50,2	38,9
10-49 sal.	409	6,7	26,8
50-499 sal.	70	1,1	34,3
Total	6147	100,0	100,0

(source Insee)

L'INSEE dénombre au 1er janvier 2006, 27 727 salariés dans les industries agro-alimentaires en Provence-Alpes-Côte d'Azur, et 164 456 dans l'industrie.

Selon l'INSEE[4], l'emploi salarié progresse dans les établissements de moins de 50 salariés, et ce, quel que soit le département. On constate ainsi une hausse de 5,5 % de l'emploi en région Provence-Alpes-Côte d'Azur en 2005 par rapport à 1998.
En revanche, pour les établissements de plus de 50 salariés on constate une baisse de 1,5 % de l'emploi en 2005 par rapport à 1998. La situation est contrastée selon les départements : hausse dans le Vaucluse, nette baisse dans les Bouches-du-Rhône et les Alpes-Maritimes.

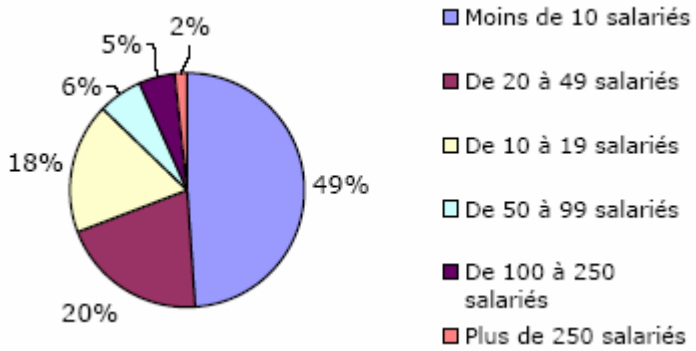
Données du CRITT agro-alimentaire[5] :
Le CRITT agro-alimentaire recense près de 31 000 emplois dans l'industrie agro-alimentaire et 1 052 établissements. Son chiffre d'affaires est d'environ 6 milliards € en 2005 (2 % du PIB régional – *source région PACA*).

Le tissu industriel agro-alimentaire de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur est largement dominé par des TPE et PME de type familial. Selon le CRITT Agro-alimentaire, 49 % des établissements agroalimentaires de la région

[3] Etablissements ayant effectivement une activité à cette date.
[4] Cf. annexe, Evolution des effectifs dans les IAA selon la taille de l'établissement, INSEE **graphique N°3**
[5] La base de données développée et gérée par le CRITT couvre l'ensemble des entreprises industrielles IAA PACA avec des codes NAF qui sont compris entre 11A à 930 B (soit plus de 1 000 établissements). En avril 2007, elle a été recoupée avec la base SIRENE de l'INSEE qui contient quant à elle des entreprises agro-alimentaires d'au moins 1 salarié, dont les codes NAF "industrie alimentaire" sont compris entre 151A et 159T (soit 5 000 entreprises).
Elle ne prend pas en compte de manière volontaire:
- Les entreprises réalisant plus de 50 % de leur chiffre d'affaires en vente directe (boutique…) qui sont classés comme entreprises artisanales,
- Les entreprises du secteur vitivinicole,
- Les salariés employés hors région PACA.
- Les entreprises ne réalisant pas une transformation des produits (au minimum du conditionnement).

PACA ont moins de 10 salariés (TPE) et 69 % comptent moins de 20 personnes.

Répartition des établissements agroalimentaires de la région PACA par nombre de salariés



(Source : base Agronet-Avril 2007)

L'**effectif moyen** des entreprises agro-alimentaires de la région est de **29,3 salariés** et l'effectif médian[6] le plus significatif, se situe à **9**. Ces chiffres surévaluent la réalité compte tenu du poids des entreprises des secteurs connexes (ingrédients et compléments alimentaires).

Les entreprises moyennes de 10 à 49 salariés ont un poids significatif (38 %), elles constituent une vrai potentiel de développement.

1.1.1.1. Le secteur artisanal, de 0 à 9 salariés

Cette étude se concentre essentiellement sur les industries de transformation, pour autant le secteur artisanal par l'économie qu'il représente et sa capacité à créer de l'emploi, mérite une attention particulière.

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur compte au 1er janvier 2005, 9 160[7] entreprises artisanales de la filière alimentaire. Elles représentent 10,6 % de l'ensemble des entreprises artisanales.

Par ordre décroissant d'entreprises, les activités les plus représentées sont les suivantes :

[6] Effectif médian : valeur centrale qui partage l'échantillon en 2 groupes de même effectif, 50 % au dessus et 50 % en dessous.
[7] Source Chambre des Métiers et de l'Artisanat

Boulangerie pâtisserie	2 909
Terminaux de cuisson	1 849
Charcuterie	638
Préparation individuelle à base de viande	605
Pâtisserie	409
Chocolatier confiseur	108
Fabrication de glaces et sorbets	107
Fabrication industrielle de pain et pâtisserie fraîche	82
Autres	2 453
TOTAL	**9 160**

(Source : Chambre de Métiers et de l'Artisanat)

Globalement, ces activités artisanales travaillent bien, sur un marché de proximité avec des niches de produits et de valorisation de produits locaux. Elles s'appuient sur un savoir-faire professionnel qui nécessite le maintien d'outils de formation puissants et qui garantit la pérennité de ces métiers.
Les principales difficultés de ces professions artisanales sont :

- L'engagement personnel fort que réclame ces filières limite l'attractivité auprès des jeunes (horaires, niveaux de salaires, plan de carrière…) ;
- Une administration des services vétérinaires tatillonne qui n'accompagne pas les filières professionnelles mais qui au contraire, privilégie la répression ;
- Le peu d'actions collectives valorisant la qualité du travail et des produits réalisés
- L'assiette des cotisations sociales et la structuration de la fiscalité pénalisent cette activité de main-d'œuvre.

Cette réalité handicape les fortes potentialités du secteur artisanal, en matière d'emplois et d'embauches nouvelles.
Derrière cet environnement de précarité identifié, la filière artisanale représente un bassin potentiel d'emplois où s'exprime une volonté forte d'embaucher **si** les charges sociales sont allégées.

1.1.1.2. De 10 à 100 salariés

Le secteur de 10 à 100 salariés (PME) représente plus de 90 % du marché agro-alimentaire. Il est donc primordial de concentrer les efforts sur ces entreprises qui constituent un véritable potentiel de développement et méritent, à ce titre, des politiques adaptées.

1.1.1.5. De 100 à 200 salariés

67 sites industriels emploient plus de 100 salariés (Agis, Bigard, Biscottes Faissolle, Charles Faraud, Conserves France, Filière, Frieslands food cheese, Grands Moulins Maurel, Grands Moulins Storione, Heineken, Les Crudettes, L'Européenne d'embouteillage, Orangina, Schoepfer, Mccormick France,…).

1.1.1.6. Plus de 200 salariés

Sous-secteur	Raison sociale
Industrie des viandes	Raynal et Roquelaure Provence (84)
	Abc Industrie (13)
	Groupe Bigard (13)
	Société Industrielle Commerciale Cherre (84)
Industrie des boissons	Sa Ricard (13)
	Coca-Cola Entreprise (13)
Industries alimentaires diverses	Nestlé France (13)
	Haribo Ricqlès Zan (13)
	Kerry Ingreients France (84)
	Coop agricole transformation Vente (84)
	Campbell France S.A.S (84)
	Saint-Louis Sucre Snc (13)
	Fralib Sourcing Unit (13)
	Varoise de Concentres Sa (83)
	Panzani (13)
	Mccormick France (84)
	Degussa Flavors Fruit systeme (06)
	Conserves France (13)

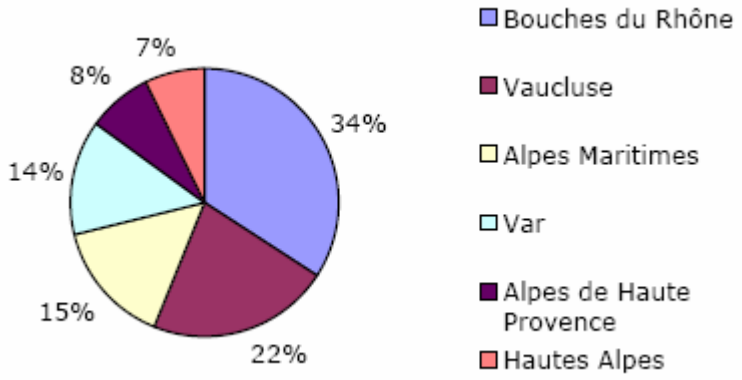
(Source : INSEE)

17 sites emploient plus de 250 personnes (Liebig-Campbell, Ducros-McCormick, Haribo, Kerry, Raynal et Roquelaure, Ricard, Soleco). Parmi ces grosses entreprises beaucoup sont dans le domaine des ingrédients (Mane, Robertet, Degussa, Charabot, Rousselot) ou des compléments alimentaires (Arkhopharma).

1.1.2. Répartition géographique

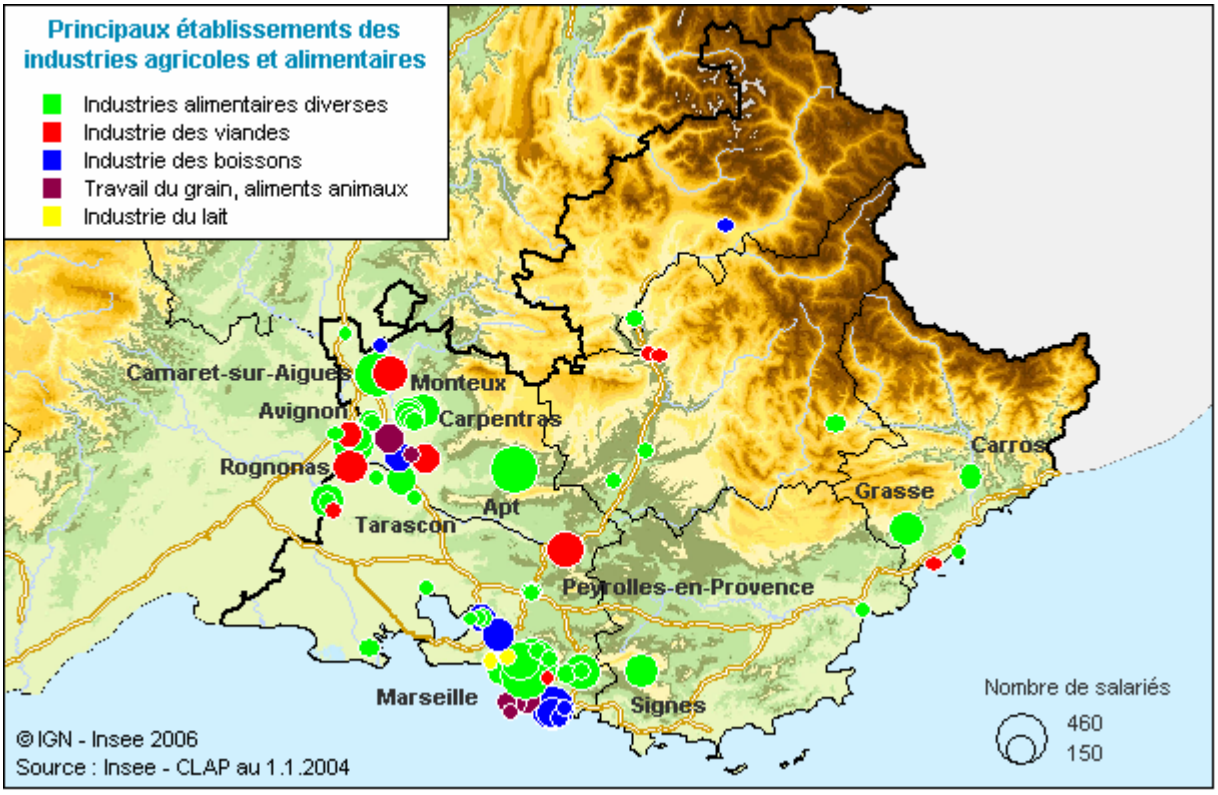
On constate une très grande distorsion d'implantation géographique puisque les départements des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse représentent plus de 56 % du tissu industriel de l'agro-alimentaire PACA. Le secteur les Bouches-du-Rhône représente à lui seul quasiment 35 % des établissements de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Répartition des établissements agroalimentaires en région PACA



(*Source : base Agronet-Avril 2007*)

Les établissements des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse ont une taille moyenne supérieure à celle de la région : environ 35 salariés. A l'inverse, dans les Hautes-Alpes et le Var comptent le plus grand pourcentage de petites entreprises avec une médiane à 5. La moyenne élevée observée dans les Alpes Maritimes (40,5 salariés) est fortement influencée par les gros sites d'Arkopharma, de Mane et de Robertet.



1.1.3. Selon le secteur d'activités

L'industrie agro-alimentaire est représentée par des filières et des secteurs d'activités très variés ce qui représente un atout considérable car cette diversité rend moins fragile la filière aux variations des différents marchés (par exemple, si la consommation de la viande baisse, celle des fruits et légumes compense) et donne la possibilité d'agir sur plusieurs filières pour accélérer le développement de l'agro-alimentaire en PACA. Il est à noter dans les spécificités que le secteur d'activité du grain est de grand intérêt car il fournit des matières premières reconnues (blé dur) servant d'approvisionnement en particulier pour les usines de transformation de pâtes et de couscous.

Les principaux secteurs[8] sont :

Le secteur des fruits et légumes est le secteur dominant en nombre d'établissements. Composé d'une industrie traditionnelle de la conserve (Campbell, Charles Faraud, Le Cabanon, Conserves France, Marius Bernard, Tramier, Conserveries de Haute Provence) et d'une industrie plus récente avec l'émergence de produits végétaux frais, dits 4ème gamme (Les Crudettes, Soleco, Soram-Vitacroc). On peut noter l'importance de la demande du consommateur qui chaque jour prend d'avantage conscience de l'incidence de l'alimentation sur sa santé, véritable potentiel de développement avec une modernisation de cette filière.

Les produits du grain : les minoteries et semouleries (Grands moulins Storione, Grands moulins Maurel, Panzani, Minoterie Charles Giraud, …) mais aussi des activités de seconde transformation : boulangerie et viennoiserie industrielles (Neuhauser, BCS Panita, BTB, Panisud, Panavi…), biscotteries (Biscottes Roger, Biscottes Faissolles…), fabrication de pâtes alimentaires (Panzani), couscous (Ferico) ou encore produits extrudés.

L'industrie des viandes et des plats cuisinés. La région Provence-Alpes-Côte d'Azur produit de la viande de qualité avec une AOC (viande de taureau de Camargue). L'intérêt est double, en valorisant sa viande on valorise un terroir spécifique à préserver mais aussi une vraie expertise reconnue (par exemple dans les Hautes-Alpes avec la production de veaux de lait exportés ensuite en Italie pour engraissement). Sans oublier une production tout à fait spécifique aux critères organoleptiques reconnus (viande d'agneau labellisée Provence).
On peut distinguer les entreprises de transformation et de découpe (ABC Industrie, Alazard et Roux, Filière, Groupe Bigard, Société industrielle et commerciale de Cherre,…), les abattoirs (Abattoir de Sisteron, Abattoirs industriels de Grillon, …), et les plats cuisinés (Agis, Exofrais, Raynal et Roquelaure,…).

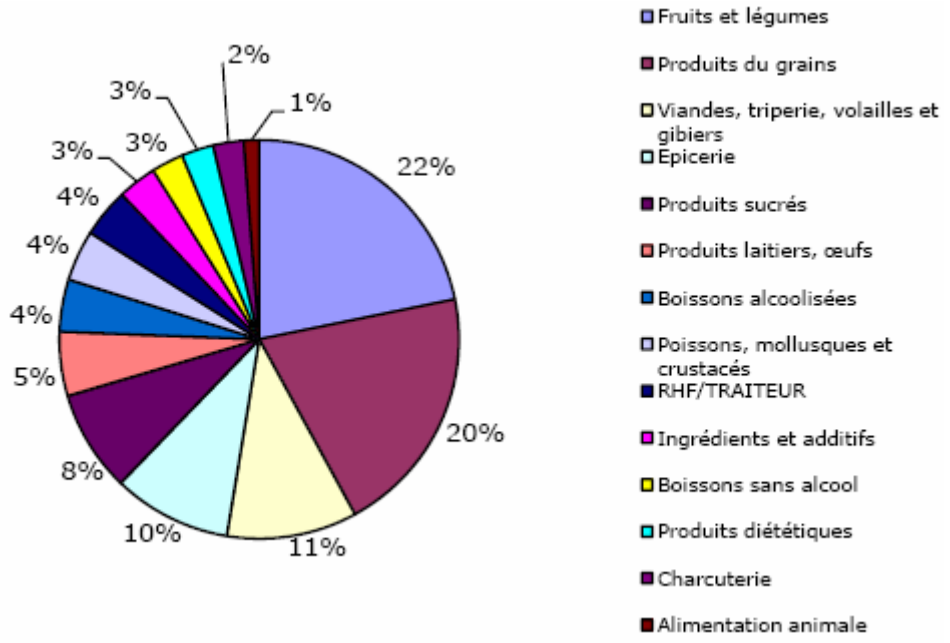
[8] Les secteurs d'activité sont ceux définis par le CRITT Agro-alimentaire et correspondent à l'activité réelle de l'entreprise parfois différente du code NAF dont l'adéquation avec l'évolution des métiers reste parfois à démontrer et par conséquent complexifie la traçabilité exacte des activités industrielles de l'agro-alimentaire.

L'épicerie, traditionnellement liée à l'importation (épices, thé, café,…) est en expansion et mérite une attention très particulière notamment dans le secteur de l'huile d'olive où l'importation[9] est très forte et pour lequel le terroir possède une capacité de production reconnue par sa qualité. On peut distinguer les épices et aromates (Mc Cormick, Gyma, Cepasco, Herbissima, Laboratoire Pyc, LHG, Salins du Midi…), les huiles, vinaigres et sauces (Barral, Lesieur, Puget, Soleou, Teampack), les cafés et thés (Fralib, Malongo, Torrefaction Noailles…).

Les **produits sucrés** sont liés à l'histoire (Marseille avec Haribo, Saint Louis sucre…), aux terroirs (Apt et les fruits confits), et aux traditions (Aix et ses calissons, Montélimar et son nougat). Cette filière a un très fort potentiel qui a la chance de s'appuyer sur quelques leaders européens méritant par ailleurs une meilleure valorisation, représentés dans la région grâce aux établissements Haribo Ricqlès Zan, aux confiseries (calissons, La Cigalette), aux chocolateries (Chocolaterie Castelain, Puychoc, François Doucet), aux fabriques de fruits confits (Kerry Ingrédients France).

L'industrie des boissons regroupe les établissements Ricard, les caves coopératives, les châteaux et domaines pour les alcools ; l'eau minérale la Cristalline, l'Européenne d'Embouteillage pour les boissons non alcoolisées.

Répartition des établissements agroalimentaires de la région PACA par secteur d'activité



(*Source : base Agronet-Avril 2007*)

[9] Les importations d'huile d'olive représentaient en 2006, 353 668 M€ pour 94 359 tonnes achetées, soit 3 748 € la tonne. L'Espagne et l'Italie représentent à elles-seules 95 % des huiles d'olive importées en France. (Source Chambre Régionale d'Agriculture Paca)

1.1.4. Selon le statut

Le secteur coopératif est important[10] notamment sur des filières connexes à l'agro-alimentaire, au sens transformation retenu dans cette étude. Il peut représenter un potentiel au sein d'un plan plus global d'animation de l'agro-alimentaire de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

1.2. Données de l'emploi

1.2.1. Situation de l'emploi

Selon l'INSEE, en 2005, le secteur des industries agro-alimentaires est le deuxième employeur industriel avec 16,8 % de l'effectif salarié industriel régional. Cette part est plus importante qu'au niveau national (14,8 %). Au 1er janvier 2005 le secteur employait plus de 28 000 salariés, il en emploie au 1er janvier 2006, 27 727 en Provence-Alpes-Côte d'Azur.
Les emplois sont occupés par des salariés plus jeunes que dans l'ensemble de l'industrie régionale.

Les chiffres clés des industries agricoles et alimentaires (toutes activités confondues) au 1er janvier 2005

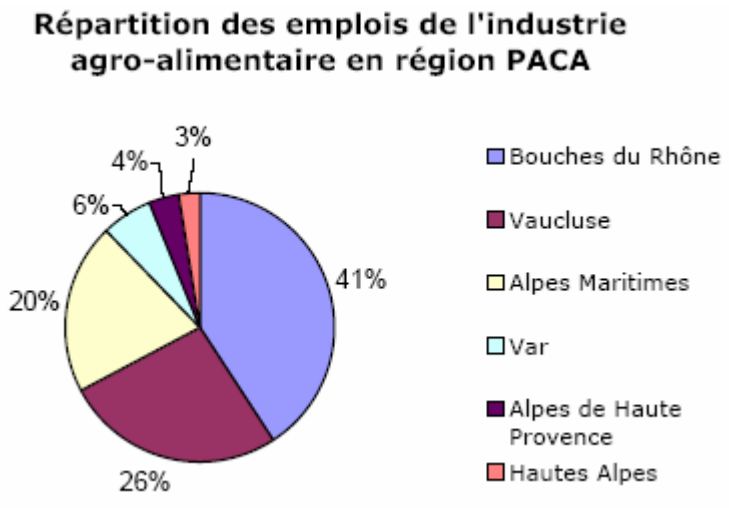
	Provence-Alpes-Côte d'Azur	France
Salariés au 1.1.2005 Evolution de l'emploi salarié de 1990 à 2005	28 304 - 3,8 %	572 121 3,6 %
Part de l'emploi salarié total Part de la valeur ajoutée totale	1,8 % 1,4 %	2,5 % 1,9 %
Part de l'emploi salarié industriel Part de la valeur ajoutée industrielle	16,8 % 12,8 %	14,8 % 12,0 %
Salaire médian net en décembre 2003 Part des salariés à temps partiel Part des femmes	1 162 € 21,4 % 39,9 %	1 179 € 16,2 % 41,6 %

Source : INSEE

[10] Cf. annexe, répartition des coopératives agricoles selon le secteur, source FRCA PACA **Tableau N°4**

1.2.1.1. Répartition des salariés selon le département

La majorité des emplois de l'industrie agro-alimentaire est concentrée dans les départements des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse.



Source base Agronet-Avril 2007

Répartition des emplois de l'industrie agro-alimentaire, selon le CRITT agro-alimentaire 2007

Départements	Nombre de salariés (évolution entre avril 2006 et avril 2007)		Effectif moyen	Effectif médian
Bouches-du-Rhône	12 604	+ 771	35,1	13
Vaucluse	8 154	+ 240	35,1	11
Alpes-Maritimes	6 319	+ 341	40,5	12
Var	1 893	+ 335	12,9	6
Alpes de Haute-Provence	1 149	- 86	14	7
Hautes-Alpes	776	+ 3	10,2	5
TOTAL	**30 895**	**+ 1578**	**29,3**	**9**

Source : Base Agronet FRIAA/CRITT - Avril 2007

Le département des Bouches-du-Rhône offre le plus d'emplois (12 500) soit plus de 40 % de la filière agro-alimentaire régionale. Le Vaucluse représente quant à lui 26,4 % de l'emploi régional. Ainsi, ces deux départements recueillent près de 70 % de l'emploi de la filière agro-alimentaire en PACA. A l'inverse, les Alpes-de-Haute-Provence, les Hautes-Alpes et le Var ne regroupent à eux trois que 12 % de l'emploi agro-alimentaire de la région.

1.2.1.2. Selon les filières

Selon l'INSEE[11], la répartition des salariés des industries agro-alimentaires en région Provence-Alpes-Côte d'Azur est la suivante :

- Industrie du pain, de la pâtisserie, des biscottes et de la confiserie : **3 700 salariés**
- Industrie des boissons : **2 700 salariés**
- Industrie des viandes et poisson : **2 300 salariés**
- Industrie des fruits et légumes : **1 400 salariés**
- Travail du grain, alimentation pour animaux : **1 000 salariés**
- Fabrication de pâtes : **600 salariés**
- Métiers de bouche (boulangeries, pâtisseries, charcuteries…) : **11 700 salariés**
- Autres industries agricoles et alimentaires : **3 800 salariés**

Hors métiers de bouche, l'industrie du pain, de la pâtisserie…, compte le plus grand nombre de salariés, alors que la fabrication de pâtes est très faiblement représentée dans le secteur.

L'emploi dans les industries agro-alimentaires[12] (hors métiers de bouche) s'est effrité en PACA entre 1998 et 2005. Le nombre de salariés dans l'industrie des fruits et légumes progresse.
Dans les Bouches-du-Rhône, la baisse des effectifs est plus forte qu'en région et quasi générale. Seuls l'industrie des fruits et légumes et les métiers de bouche progressent.

A l'inverse, les évolutions sont plus favorables dans le Vaucluse. Tous les secteurs, à l'exclusion de la fabrication de pâtes, connaissent un essor important, en particulier l'industrie des viandes et poisson. Les métiers de bouche ne représentent qu'une très faible part de l'emploi salarié dans ce département.

1.2.2. Conditions d'emploi

1.2.2.1. Salarié/non salarié

Selon l'ORM[13], en 1999 l'emploi salarié représentait environ 84 %.Entre 1999 et 2003 l'emploi salarié a augmenté[14].Les femmes y sont plus représentées.

1.2.2.2. Types de contrats

Le CDI représente plus de 60 % des contrats[15](1999).
Le recours à l'intérim s'élève à environ 5 %[16] (2003).
Le temps partiel représente environ 20 %[17] des emplois (2004) et touche plus particulièrement les femmes.

[11] Estimation au 1er janvier 2005, source INSEE-Dads, postes non annexes
[12] Cf annexe, Nombre de salariés des IAA selon le secteur et l'année, INSEE **Graphique N°4**
[13] Source INSEE, estimations d'emploi au 1er janvier-1999, traitement ORM
[14] Cf. annexe, Evolution de l'emploi salarié 1990-2003, ORM **Graphique N°12**
[15] Source Insee, traitement ORM
[16] Source Unedic, traitement ORM

1.2.2.3. Salaire moyen

Catégories socioprofessionnelles	Femmes	Hommes	Différence de salaire défavorable aux femmes
Cadres	17,3 €	22,1 €	-22 %
Professions intermédiaires	11,3 €	12,8 €	-12 %
Employés	7,0 €	8,3 €	-15 %
Ouvriers qualifiés	8,0 €	8,7 €	-9 %
Ouvriers non qualifiés	6,9 €	7,7 €	-10 %

*Source : INSEE DADS **2002** – Traitement ORM*

1.2.3. Caractéristiques de la main-d'œuvre et de l'emploi

En PACA, les emplois dans l'industrie agro-alimentaire sont occupés par des salariés plus jeunes que dans l'ensemble de l'industrie régionale[18]. Environ 30 % de la masse salariale a moins 30 ans contre environ 20 % dans l'industrie.

En revanche, la main-d'œuvre est moins qualifiée[19] dans l'industrie agro-alimentaire que celle de l'industrie. Les cadres, professions intellectuelles et intermédiaires sont sous représentés alors que les employés, ouvriers qualifiés et en non qualifiés sont sur représentés par rapport à la main d'œuvre de l'industrie. Ces derniers représentent plus de 80 % de la main-d'œuvre de l'industrie agro-alimentaire.

Enfin près de 60 % des femmes sont des employées[20] et près de 60 % des hommes des ouvriers qualifiés.

1.3. Données économiques

1.3.1. Ratios économiques

Une étude a été commanditée auprès de la Banque de France afin d'avoir des informations qui puissent refléter une tendance globale tenant compte de toutes les tailles d'entreprises. L'échantillon d'entreprises prend en compte les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 750 000 €/an. Les résultats de cette étude permettent d'une part, une comparaison entre

[17] Source Insee-DADS 2004, traitement ORM

[18] Cf. annexe, Salariés des industries agricoles et alimentaires selon l'âge 2004, INSEE **Graphique N°7**

[19] Cf. annexe, Répartition des salariés selon la catégorie socioprofessionnelle en % 2004, INSEE **Graphique N°8**

[20] Cf. annexe, Répartition de la main-d'œuvre selon la catégorie socioprofessionnelle et le sexe 2004, ORM **Graphique N°13**

l'industrie agro-alimentaire et l'ensemble du tissu industriel de la région et d'autre part de faire ressortir des tendances sur les trois dernières années.

Ratios économiques

ANNEES	SECTEUR	CHIFFRE D'AFFAIRES	TAUX MARGE BRUTE (%)	TAUX D'ENDETTEMENT BANCAIRE (%)
2003	**Industrie**	20 062 361	8,45	18.60
	Industrie agro-alimentaire	3 844 543	8,54	10,98
	Fruits et légumes	289 908	3,79	39,16
	Travail des grains	155 210	4,75	3,82
	Industries des boissons	834 537	14,34	22,31
2004	**Industrie**	20 550 330	9,59	18,46
	Industrie agro-alimentaire	3 339 088	7,95	12,85
	Fruits et légumes	291 228	4,63	66,98
	Travail des grains	143 850	2,85	3,63
	Industries des boissons	264 038	7,32	43,08
2005	**Industrie**	21 581 956	10,26	17,08
	Industrie agro-alimentaire	4 289 208	9,00	11,24
	Fruits et légumes	388 112	1,34	51,23
	Travail des grains	138 720	3,61	2,46
	Industries des boissons	1 161 035	14,45	21,67

Source : Banque de France

On peut constater :

- Une augmentation régulière du chiffre d'affaires de la filière agro-alimentaire,
- Une amélioration des marges qui constitue une évolution surprenante compte tenu du développement économique,
- Un taux d'endettement relativement faible qui pourrait laisser place à un sous investissement et s'avérer alors préoccupant pour l'avenir.

1.3.2. Exportations

1.3.2.1. Données économiques

Les exportations agro-alimentaires occupent le 3ème rang des exportations régionales[21]. Elles représentent 8,7 % du total régional exporté avec 1,6 milliard € en 2006.
La filière agro-alimentaire est toutefois assez peu ouverte sur l'extérieur avec un taux d'exportation de 19,3 % inférieur de huit points à celui de l'industrie régionale. Constitué d'une majorité de petits établissements, le secteur est moins dépendant de l'extérieur de la région que l'industrie en général.

1.3.2.2. Caractéristiques

Au regard du potentiel de développement à l'international, les industries agro-alimentaires régionales peuvent être classées en 3 catégories[22] :

- Un secteur statique avec des grosses unités de production parfois issues du négoce colonial ; les exemples sont les pâtes alimentaires, le sucre, la semoule, le chocolat, le café, la farine…
- Un secteur de transformation traditionnel, par exemple la conserve de fruits & légumes. Ce secteur est souvent tributaire de la grande distribution les marges sont étroites, le renouvellement des gammes de produits est limité.

Dans ces deux secteurs, l'outil de travail est amorti, le nombre d'emplois est important ; il s'agit d'activités peu innovantes qui vivent "en vitesse de croisière" et qui connaissent dans quelques cas des difficultés ayant induit des réductions d'effectifs.
Dans ces deux cas, la marge de développement à l'export est faible.

- Un secteur dynamique et innovant. Avec le recours à des technologies nouvelles (le surgelé, lyophilisation, barquettes operculées, 4ème gamme…), et à des notions nouvelles (traçabilité, santé, bio, agriculture raisonnée, alicaments…). Il s'agit d'une démarche visant, à partir d'un produit traditionnel à élaborer un produit de niche ciblant une clientèle nouvelle avec des comportements nouveaux. Un effort particulier est fait en termes d'image en communication par exemple sur "les produits du terroir" ainsi qu'en termes de conditionnement, ce qui permet de positionner un produit régional en article cadeau. Les exemples sont nombreux : avec les plats cuisinés "provençaux", la tapenade, les tomates confites, les barres de fruit qui visent à se substituer aux barres sucrées, les conditionnements "uni-portion"…

Il s'agit d'un secteur comprenant un tissu de PME avec également de nombreuses TPE animées par la créativité en termes de production et d'image.

[21] Source INSEE 2006
[22] Source DRCE 2007

1.3.3. Le Port Autonome de Marseille[23]

Le port autonome de Marseille dispose d'un véritable atout concurrentiel naturel en se positionnant comme la porte d'entrée du Sud de l'Europe. Cependant, il est en retard par rapport à ses concurrents (Barcelone, le Havre…). Le projet du port Fos 2XL devrait permettre au PAM de dépasser les 2 M evp[24] et d'élargir l'hinterland.

La filière agro-alimentaire représente un volume important (4 %). Les flux agricoles et agro-alimentaires, représentent plus de 4 Mt. Les exportations sont plus importantes que les importations, excepté pour les fruits et légumes. Les "denrées alimentaires" (produits élaborés) représentent 50 % des flux agricoles et agro-alimentaires et sont majoritairement exportées (73 %). Les céréales sont principalement destinées à l'exportation (95 %).

Flux agricoles et agro-alimentaires par grandes catégories NST en 2006

	Tonnage	Poids	Part des entrées	Part des sorties
Denrées alimentaires	2 079 070	50 %	27 %	73 %
Autres produits AAA	1 148 451	28 %	20 %	80 %
Fruits et légumes	562 552	14 %	80 %	20 %
Matières premières animales & végétales	333 869	8 %	49 %	51 %
PAA	4 123 942	100 %	34 %	66 %

Source Port autonome de Marseille

Le bassin de Fos a la chance d'avoir un espace industrialo portuaire important. C'est un port en eau profonde. Il a la capacité (infrastructures, logistique) de recevoir des produits agro-alimentaires et les usines de transformation associées permettant de fixer les trafics.

1.3.4. Innovation, le Pôle de compétitivité "fruits et légumes"

Les pôles de compétitivité marquent la naissance d'un nouvel outil de politique industrielle visant à renforcer la compétitivité des différents secteurs de l'industrie.
Le Pôle Européen d'Innovation Fruits et Légumes (PEIFL) rassemble les acteurs de filière fruits et légumes (production, transformation, distribution, recherche et enseignement) des régions Provence-Alpes-Côte d'Azur,

[23] Cf. en annexe, Audition de M. PICHON
[24] L'**équivalent vingt pieds** ou ÉVP est une unité de mesure de conteneur, lesquels font conventionnellement 20 pieds de longueur.

Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes. L'objectif étant de développer la filière fruits et légumes par des projets innovants et collaboratifs.
Le pôle regroupe 10 établissements de l'industrie agro-alimentaire en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, soit 1 479 salariés[25].

1.3.5. Aides publiques[26]

1.3.5.1. En matière d'investissement

Aides de l'Etat et de l'Europe

Les dotations de l'Etat et de l'Europe en matière d'investissements matériels ont baissé entre 2000 et 2006. Cette baisse ne s'explique pas par un franc désengagement de l'Etat mais plutôt par une baisse des investissements dans le secteur. Il faut rappeler que l'Europe a plafonné les aides à 40 %, et que les critères d'éligibilité des aides européennes n'ont pas été modifiés depuis le Traité de Rome.
Concernant les aides aux investissements immatériels (études, conseils, audit, recrutement de cadres,…) l'Etat s'est désengagé dans le nouveau Contrat de Projet 2007-2013. Les aides individuelles sont supprimées, seuls les pôles seront financés.

Aides du Conseil régional PACA

Le Conseil régional PACA a soutenu 400 dossiers entre 2000 et 2006 dont :
- 252 dossiers dans le cadre du Contrat de Plan Etat/Région
- 148 dossiers soutenus sur crédits régionaux.

Cela représente un programme d'investissements matériels et immatériels d'environ 98 M€ soutenus à hauteur de 8,9 M€ dans le cadre du CPER et 4,7 M€ sur crédits régionaux.

Les aides concernent :
- Investissement et modernisation d'entreprises
- Recrutement de cadre
- Aide à l'immobilier d'entreprise
- Opérations collectives

En PACA comme dans le reste de la France, les chiffres de l'année 2006 semblent confirmer le redémarrage de l'industrie agro-alimentaire amorcé en 2005, avec en signe de dynamisme une forte proportion des aides régionales orientées vers l'investissement matériel.
Sur les 5 dernières années, on peut noter que la moyenne des subventions allouées aux projets d'investissements a très peu augmenté. Globalement, et à l'exception de l'année 2004, année de crise, la moyenne des subventions régionales sur un projet d'investissement est d'environ 40 000 € tout secteur d'activité confondu. Ces aides concernent principalement des projets de taille importante portés par des PME.
Les TPE très représentées dans le secteur des IAA, sollicitent proportionnellement assez peu la Région pour des aides à l'investissement

[25] Source INSEE-Clap au 1er janvier 2005
[26] Cf. annexe Aides publiques **Tableaux N°5 à 8**

(moins de 10 demandes de TPE par an). On peut expliquer ce faible nombre d'une part par leurs difficultés structurelles et financières à construire des projets d'investissements matériels et d'autre part par leur isolement et une connaissance partielle des aides publiques.

1.3.5.2. Aides en matière d'innovation

La DRRT (Délégation Régionale à la Recherche et à la Technologie) accorde au CRITT Agro des aides pour mener des actions principalement collectives d'accompagnement des entreprises agro-alimentaires.
Ces aides s'élevaient en 2005 à 83 500 €, en 2006 à 50 000 € et la demande pour 2007 s'élève à 80 000 €.

II - ENJEUX

2.1. Les freins au développement

2.1.1. Une agriculture non industrielle

2.1.1.1. Agriculture destinée au marché du frais

La production agricole de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur a été, bien avant les autres régions de France, confrontée à la dure loi du marché concurrentiel avec l'Espagne et le Maroc en particulier.
Aussi, les agriculteurs de la région ont valorisé une agriculture à forte valeur ajoutée orientée vers le marché de bouche (par opposition aux matières premières à faible valeur ajoutée destinées à l'industrie). De ce fait, aujourd'hui, excepté le marché des céréales avec le blé dur et celui de l'huile d'olive constituant deux marchés très spécifiques et une activité reconnue, les productions agricoles régionales n'ont pas vocation à être des matières premières pour l'industrie.
Les aspects positifs de la production agricole destinée à la consommation de bouche seront développés dans la partie des atouts relatives à la 4ème gamme.

2.1.1.2. Importations

Il est à noter, qu'un grand nombre d'industries agro-alimentaires de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur valorisent des fruits et légumes importés d'Europe ce qui génère des flux de marchandises supplémentaires engendrant encombrements et surcoûts pour la collectivité. Ces importations pourraient redevenir des productions locales si l'Union Européenne avait une politique des coûts équilibrée.

2.1.1.3. Pré-transformation

Une très faible part (5 à 7 %) des productions fruitières et légumières de la région est destinée à l'industrie de transformation : tomates et certains fruits. L'industrie agro-alimentaire est à la recherche de produits et matières premières semi transformées (produits alimentaires intermédiaires), en particulier surgelées. La région a un déficit d'opérateurs de première transformation. La première transformation est souvent réalisée dans des unités du Nord de la France, de Belgique ou des Pays-Bas, parfois même à partir de matières premières de la région. De nouveaux modes de partenariats pourraient permettre la création d'unités en région.

2.1.2. Des contraintes réglementaires

2.1.2.1. Contraintes européennes : Exemple de Saint-Louis Sucre[27]

L'Europe au service de l'Europe ou au service des pays tiers ? L'exemple du sucre.
Entrée en vigueur le 1er juillet 2006, la réforme de l'économie sucrière de l'Union Européenne se caractérise notamment par une baisse drastique des prix et des volumes de production. Les prix du sucre ne sont plus garantis contrairement à ceux de la betterave et doivent diminuer de plus de 36 % en 4 ans. Les exportations doivent également baisser en passant de 6 Mt/an à 1 Mt/an et les importations à l'inverse doivent augmenter en passant à 3 ou 4 Mt/an de sucre de canne. La production devra être ramenée à 13 Mt/an au lieu de19 Mt/an. Ainsi, d'exportatrice nette, l'Union Européenne verra sa position radicalement modifiée et deviendra importatrice nette. Cette décision remet en cause les outils de raffinage existants en France et en région Provence-Alpes-Côte d'Azur en particulier.

2.1.2.2. Hygiène, sécurité, traçabilité

Les entreprises doivent faire face à des exigences réglementaires[28] en constante évolution.
Indépendamment, la sécurité des aliments est un enjeu majeur pour les industries agro-alimentaires car elle implique de nombreuses conséquences et ce, au regard de différents acteurs. Elle est bien évidemment un enjeu de santé publique, mais revêt également d'importants aspects financiers, économiques et commerciaux, la rigueur imposée aux industriels doit être la même pour les importations, pour lesquelles les contrôles sont beaucoup plus aléatoires…
Aussi, il en va de l'image des entreprises industrielles françaises de s'assurer de la qualité des produits qu'elles mettent sur le marché. Les exigences des clients en matière de garantie et de sécurité des produits (analyses, audits, systèmes de traçabilité, certifications qualité[29]) se sont intensifiées ces dernières années.

Or, l'union européenne a développé une réglementation de plus en plus contraignante et appliquée de manière variable suivant les états, avec bon sens ou esprit tatillon. Le bien fondé de la sécurité alimentaire ne peut être remis en cause, il n'en demeure pas moins qu'une application sans discernement peut entraîner la disparition de certaines PME. En effet, l'action économique de la filière ne permet pas de dégager les marges nécessaires à la réalisation d'investissements surdimensionnés dans des délais très courts. On peut prendre l'exemple concret de la transformation de la viande de porc. Secteur où la France, et plus particulièrement la Bretagne, était leader grâce à son industrie charcutière mais qui aujourd'hui a quasiment disparue au profit de pays nordiques membres de l'UE. Ces pays

[27] Cf. Audition de Christophe HUGUET, Directeur de Saint-Louis Sucre
[28] Cf. annexes, Contraintes réglementaires Source CRITT **Tableau N°3**
[29] On distingue la norme internationale de management de la sécurité alimentaire ISO 22000 et celles basées sur les référentiels IFS ou BRC pour les nombreuses entreprises désireuses de négocier avec la grande distribution.

ont en effet appliqué avec plus de discernement les réglementations européennes et sont, qui plus est, très en avance sur la préservation de l'environnement.

On peut d'ailleurs ajouter que le "zèle" apporté à la sécurité alimentaire et à la traçabilité est plus tatillon auprès des industriels, plus faciles à contrôler, qu'il ne l'est auprès des produits importés et de la partie logistique de la filière notamment sur la traçabilité (pour preuve, les centaines de camions garés sur les aires d'autoroute en plein été… Pire, la mise en œuvre de l'hygiène et de la sécurité dans la grande distribution, avec par exemple les quais de stockages temporaires à l'arrivée des marchandise et lors de l'approvisionnement en rayon…). Les efforts faits par les industriels pour le consommateur peuvent ainsi être annihilés par cette rupture de chaîne…

2.1.3. Désengagement des politiques publiques et les conséquences sur les politiques industrielles des grands groupes

2.1.3.1. De l'Union Européenne

L'engagement financier fort de l'Europe pour l'agriculture française est légitime compte tenu de l'histoire agricole française. On constate cependant que l'agro-alimentaire est un "parent pauvre" des financements européens. Ce phénomène est plus accentué au sud de l'Europe où les industriels sont plus petits, au profit des pays du nord notamment sur de grands programmes industriels comme en Allemagne.

2.1.3.2. De l'Etat et des collectivités locales

Alors que l'industrie agro-alimentaire constitue le deuxième bassin d'emploi industriel de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (uniquement en emplois directs), les moyens financiers investis par les collectivités ne sont pas à la hauteur des enjeux et n'ont pas suivi le développement de l'activité. Ce déficit crée un lourd handicap en particulier dans le tissu des PME qui est très dense.
La politique industrielle devrait être forte. Elle devrait fixer des objectifs chiffrés à atteindre et mettre en place les moyens pour y parvenir. Or, les financements baissent. La Région ne dispose pas d'une politique industrielle forte en faveur des industries agro-alimentaires contrairement à d'autres régions françaises qui ne possèdent objectivement pas nos atouts (Pays-de-la-Loire ou Bretagne).

2.1.4. Rôle des grandes et moyennes surfaces

2.1.4.1. Le problème des marges

La question peut se résumer en une phrase : en France, un petit nombre d'acheteurs fait face à un grand nombre d'industriels. C'est la raison pour laquelle différentes lois ont tenté de réguler les relations entre ces acteurs mais sans grand succès.

La loi Galland[30], en 1996, a introduit l'interdiction de la revente à perte par les distributeurs et maintenu l'interdiction du refus de vente par les producteurs. La pratique des "marges arrière" est alors apparue, technique qui consiste à faire payer à l'industriel des coopérations commerciales ne correspondant pas toujours à de véritables prestations de la part du distributeur. Lequel distributeur pouvait "déréférencer" brutalement le fournisseur.
La loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) va empêcher les "déréférencements" arbitraires. La loi Dutreil (8 décembre 2005), vise à atteindre un recul des prix de 5 % (de 2004 à fin 2007), notamment par un dispositif qui limite les marges arrière à 20 % du prix d'achat au 1er janvier 2006, puis à 15 % au 1er janvier 2007.

La concentration du secteur de la distribution (les cinq premiers contrôlent plus de 55 % de la distribution en France), les commandes tardives, les délais de paiements, l'approvisionnement hors de France etc., handicapent les entreprises. Les PME diversifiées ne sont souvent pas en mesure de satisfaire la demande. Leurs marges se réduisent ainsi que leur valeur ajoutée.

Il est primordial de trouver un nouveau mode de communication entre les PME de l'agro-alimentaire et la grande et moyenne distribution. Malgré maintes tentatives issues de la grande distribution et des organisations professionnelles, un équilibre décent de marges aux industriels n'a pu être trouvé. Il est important que les grandes et moyennes surfaces prennent conscience de l'intérêt collectif de garder un tissu économique dense pour pérenniser la diversité d'approvisionnement et l'emploi sur tout le territoire (et permet par ailleurs aux consommateurs de remplir leurs caddies).

Par ailleurs, il est nécessaire de stimuler le petit commerce, outil indispensable pour irriguer la vie dans l'ensemble de la cité, mais aussi vecteur pour commercialiser des produits issus des TPE et PME qui n'ont pas vocation à être en grande surface (stratégie de segmentation). L'innovation est alors possible pour modifier l'offre et la déplacer sur des marchés à plus forte valeur ajoutée ou plus porteurs.

2.1.4.2. Evolution de la consommation

Selon J-P Emorine[31], le marché n'est plus marqué par l'offre agricole mais dépend désormais des exigences du consommateur. C'est la perspective *fork to farm* : les exigences des consommateurs, souvent conditionnées par des services marketing de très puissants industriels, gouverneront à l'avenir les besoins de la recherche et du développement.
En France la consommation alimentaire n'augmente plus et la proportion des revenus destinée à l'alimentation est de plus en plus faible. En moyenne, le poste consommation alimentaire[32] a été divisé par 3 entre 1949 et 2001.

[30]J-P EMORINE sénateur, "L'avenir de la filière agricole à l'horizon 2050", Rapport d'information n° 200 fait au nom de la Commission des Affaires Economiques, Sénat, session ordinaire de 2006-2007, p.77
[31]J-P EMORINE, op. cit., p73
[32] Cf. annexe, Evolution de la consommation des principaux aliments en France par personne et par an, INSEE Combris **Tableau N°2**

L'Insee estime qu'il représentait le tiers des dépenses dans les années 60, et est descendu autour de 14 % de nos jours.

Le comportement alimentaire se segmente en de nombreux marchés (en fonction de l'âge) et laisse une place nouvelle à de nombreuses innovations.

2.1.5. Les difficultés des entreprises régionales

2.1.5.1. Principales difficultés

Les entreprises agro-alimentaires de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur ont confrontées à différents problèmes :

- Pression exercée par la grande distribution et difficultés d'accès à ses linéaires (coûts important des référencements, développement des marques de distributeurs, budgets de commissions commerciales et "marges arrières"…)
- Diminution des marges commerciales (baisse des prix d'achats, déflation des prix de vente, …) et augmentation des coûts de revient (augmentation des coûts liés à l'énergie, à la réglementation, au suivi de la qualité, des matières premières et des services à l'industrie, des coûts salariaux et des taxes diverses)
- Faible capacité d'investissements immatériels due en particulier à la faiblesse de l'investissement en Recherche et Développement (produits nouveaux, packaging, formation,…)
- Adaptation permanente aux nouvelles réglementations et aux nouvelles contraintes des distributeurs
- Difficultés de recrutement de ses personnels
- Exigences accrues des consommateurs.

La performance industrielle globale peut être améliorée par deux grands types d'actions : l'acquisition/transfert de technologies plus performantes et l'innovation prise au sens le plus large du terme.

2.1.5.2. Principaux freins des grands groupes[33]

L'exemple de la filière pâtes, semoule et céréales[34]

- L'approvisionnement, en France, de la filière pâtes, semoule et céréales, est passé de 80 % à 48 %, du fait de la concurrence italienne et espagnole. Pour autant, la France a un bassin de production excédentaire alors que l'Italie est déficitaire et vient s'approvisionner en blé dur en France ;
- Le prix de revient de la semoule de blé dur est destiné à 80 % pour la matière première. Il y a donc peu de marge. Le prix de revient des pâtes correspond à 50 % pour les matières premières et à 50 % pour les coûts salariaux et charges fixes. En France la tonne revient à 240 € alors qu'en Italie elle coûte 110 €. Les différences de prix qui s'expliquent par les coûts salariaux et la taxe professionnelle, jouent sur la compétitivité ;

[33] Cf. en annexe les différentes auditions des représentants des grands groupes
[34] Cf. annexe audition de M. Guy CALLEJON, Président de Panzani

- Le plafonnement du prix de vente et l'insuffisance de la consommation diminuent la rentabilité. Les difficultés viennent des pratiques des grandes et moyennes surfaces qui font des offres sous forme d'enchères inversées ;
- Les différences de règlementations non harmonisées des pays membres, créent des écarts considérables (comme le travail du week-end) en matière de coûts de l'amortissement des outils industriels.

L'innovation est la clé pour l'avenir. Elle permet de faire face aux importations, aux marques des distributeurs et aux discounts. Elle améliore la compétitivité, nécessaire pour exporter.

2.1.5.3. Principaux freins des TPE/PME[35]

- Les TPE/PME souffrent en particulier de leur manque de fonds propres dû principalement à leur difficulté à accroître leur valeur ajoutée. En effet, comment peuvent elles accroître leur création de richesse quand, dans le même temps, la guerre des prix leur fait supporter des surcoûts que la concurrence n'a pas à supporter ?

- Elles doivent supporter les charges sociales, mais aussi le coût des retards en matière de modernisation des structures internes. Les TPE/PME régionales supportent le terrible handicap de ne pas avoir la taille critique et donc de ne pas pouvoir se doter des moyens nécessaires à leur développement.

- Les entreprises capables de faire de l'innovation sont peu nombreuses (les entreprises ont besoin d'atteindre une taille critique, comprise entre 30 et 100 salariés, pour mobiliser des ressources humaines et pouvoir lancer des projets d'innovation ambitieux en lien avec la recherche). Le manque de ressources et de connaissances en marketing ne favorise pas la réussite commerciale des innovations. De même, la réussite des projets de Recherche et Développement est pénalisée par un manque de formation du personnel aux méthodologies propres au développement produit. Les ressources humaines et financières qui devraient être consacrées à la Recherche et Développement sont fortement mobilisées sur les problématiques de qualité et de sécurité des aliments.

- Elles subissent les conséquences de la surévaluation de l'euro par rapport au dollar ou au yen. En effet, sur ce dernier point, la politique de "l'euro fort" allège, certes, la facture pétrolière, mais handicape en contre partie les exportations et favorise les importations.

- Les dirigeants ne disposent pas d'outils simples de gestion (trésorerie, prévisionnel financier…). L'appel aux banques pour améliorer la trésorerie est difficile car les comptes actuels ne sont pas suffisamment bons pour justifier l'ouverture de lignes de crédits supplémentaires.

[35] Source CRITT et FRIAA 2007

- Les mesures actuelles sont insuffisantes pour encourager et faciliter les cessions et les reprises d'entreprises. Or la rentabilité de l'entreprise n'est pas suffisante pour permettre le remboursement d'un emprunt et les opérations de reprise avec un fort endettement sont très rares en agroalimentaire.

Ces handicaps pourraient être en partie allégés grâce aux regroupements d'entreprises permettant de mutualiser les moyens.

2.1.5.4. Une difficile mutualisation des TPE/PME

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur est marquée par un "individualisme latin" qui rend difficile la mutualisation et le regroupement des TPE/PME.
On déplore le peu d'existence de la valorisation de la marque "Provence", qui est pourtant un atout mondialement connu. La difficulté aujourd'hui pour les PME, réside dans le fait qu'elles n'ont pas les moyens financiers de faire exister une marque, qui pourrait s'avérer être un atout considérable face à la grande distribution. Des tentatives séduisantes sont en cours sur le label "Provence", soutenu par le Conseil régional, mais les moyens financiers investis par l'ensemble des acteurs, ne sont pas à la hauteur de l'ambition d'une marque à vocation européenne et internationale.

2.1.6. L'emploi

2.1.6.1. Une main-d'œuvre insuffisante

Les entreprises du secteur agro-alimentaire font face à de nombreux défis concernant les ressources humaines et leur gestion, et le lien entre compétences et emplois. Les problématiques majeures identifiées par les experts sont :

- Le renouvellement des départs à la retraite et le transfert des savoirs,
- Les difficultés de recrutement, en particulier les difficultés de trouver des jeunes faiblement qualifiés mais aussi des personnes très qualifiées ou expérimentées sur les emplois stratégiques,
- L'employabilité des salariés les moins qualifiés ou occupant des emplois sensibles (risques de délocalisations et de restructuration suite à des fusions). La professionnalisation des emplois précaires est problématique.

2.1.6.2. Une filière peu attractive

L'amélioration des conditions de travail reste un enjeu majeur pour ce secteur. En effet, le travail dans les industries agro-alimentaires peut se caractériser par une rémunération faible, une pénibilité, des contrats de courte durée, des délocalisations qui touchent les entreprises agro-alimentaires non liées à la production de terroir…
La filière souffre ainsi d'une image peu attractive et rencontre donc des difficultés de recrutement. C'est pourquoi, l'insertion et l'accueil des jeunes et des nouveaux salariés entrants sont des éléments essentiels et stratégiques pour le secteur.

2.1.6.3. Un environnement péri urbain peu favorable

De nombreux industriels ont mis en avant les difficultés liées au coût du foncier et au coût de la vie. En effet, devant la pression foncière en région Provence-Alpes-Côte d'Azur la main-d'œuvre à faible valeur ajoutée se voit contrainte de s'éloigner des centres urbains pour pouvoir se loger, sans pour autant bénéficier de moyens de transports collectifs et services publics adaptés et peu coûteux. Ces phénomènes ajoutés à l'augmentation du coût de la vie créent une véritable paupérisation.

2.1.6.4. Les relations sociales

Compte tenu de la spécificité de la filière agro-alimentaire qui a besoin en grande partie d'une main d'œuvre peu qualifiée, on constate une réelle difficulté à créer un esprit "maison" associant le collaborateur à son entreprise. En effet, le niveau de rémunération et la spécificité des marchés rendent la main d'œuvre fluctuante (saisonnalité, contrats précaires, …). L'agro-alimentaire attire une main d'œuvre à pluri nationalités (une entreprise auditionnée a mentionné la présence dans ses effectifs d'une quinzaine de nationalités). Cette diversité rend plus difficile la vision partagée de l'évolution de la filière et de ces métiers.
Dans ce contexte, un management de la culture de négociation et une vision partagée de l'évolution de l'entreprise, manque encore. Il en résulte que les relations sociales dans la filière agro-alimentaire sont davantage conflictuelles par rapport à d'autres secteurs d'activité. Or dans une filière fragilisée par des marges faibles, cette situation augmente les risques de délocalisations ou de fermetures d'entreprises.

2.2. Les atouts

2.2.1. Des spécificités régionales

2.2.1.1. Des spécialités de terroir, une image "porteuse"'

La Région Provence-Alpes-Côte d'Azur possède de véritables atouts à développer : **le régime alimentaire méditerranéen** qui peut être un véritable facteur de différenciation par rapport aux autres régions de France et du monde. Ce modèle alimentaire est culturel, connu et reconnu de tous, il est porté par les besoins des consommateurs en aliments-santé et par les recommandations nutritionnelles des pouvoirs publics (réduction de l'obésité, des maladies cardio-vasculaires, du cholestérol, etc.).

La nutrition est de plus en plus appropriée par les grands groupes mais les PME en sont exclues. Les grands groupes présents restent attachés à l'image "provençale", synonyme de produits artisanaux de qualité et d'alimentation méditerranéenne. Ceci est un facteur de maintien des unités de production dans la région, qui bénéficient sur le plan logistique d'excellentes infrastructures routières, fluviales et ferroviaires. Ce type de différenciation

est un atout puissant pour valoriser également les savoir-faire des hommes et des femmes créant ainsi richesses et emplois….
C'est pourquoi le régime alimentaire méditerranéen, et sa version provençale, ainsi que la culture et l'art de vivre en Provence, la provençalité, constituent l'atout premier de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, à condition qu'elle en ait conscience et l'exploite de façon méthodique en s'en donnant les moyens avec une stratégie partagée s'inscrivant dans une politique voulue de long terme.

2.2.1.3. Un potentiel de recherche[36]

Les industries agro-alimentaires de la région PACA ont pris l'initiative de créer une structure collective professionnelle forte : le Réseau des Entreprises Agro-alimentaires (REA). Ce réseau constitue un des groupement les plus aboutis en France : regroupement de la Fédération Régionale des Industries Agro-Alimentaires (FRIAA, actions de promotion produits et entreprises), du Pôle Fruits et Légumes (programmes d'innovation), du Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie (CRITT Agro-alimentaire, appui technique) et de l'Institut Régional de Formation des Industries Agro-alimentaires (l'IFRIAA, formation et gestion des ressources humaines). Malheureusement ce réseau est peu connu et est encore sous-utilisé par manque de moyens. Mais, il pourrait devenir véritablement le "bras séculier" d'une politique volontariste en faveur du développement du secteur des industries agro-alimentaires.

L'obtention en 2005 du label pôle de compétitivité pour le "Pôle Européen d'Innovation Fruits et Légumes" est une reconnaissance nationale des compétences et de la valeur des acteurs régionaux. Elle traduit de la part des entreprises et centres de recherche, cette volonté de progresser par le partage et la mutualisation des compétences, des connaissances et des projets. Le pôle devrait favoriser l'innovation à condition de le doter des moyens nécessaires. Le renforcement de la recherche et du développement permettra par exemple de mettre au point de nouveaux produits et de nouveaux modes de transformation (conservation, procédés de cuisson, emballages).

Les principaux déterminants de l'innovation technologique dans le secteur alimentaire sont les connaissances détenues par les employés, l'investissement dans l'acquisition de savoir-faire et l'utilisation de sources d'informations externes. La production d'une innovation requiert la coordination de ressources et de compétences variées.

Les relations partenariales sont un élément essentiel de la construction du processus d'innovation (centres techniques, laboratoires de recherche). Mais le recours à des partenaires techniques est insuffisant (jugés souvent trop chers). Les outils d'accompagnement techniques et financiers ne sont en outre pas suffisamment connus. 70 % des entreprises agro-alimentaires déclarent innover, alors qu'elles ne bénéficient pas massivement des aides à la recherche.

[36] Source CRITT 2007

Les innovations technologiques ont permis :

- Le développement du domaine des emballages : emballages auto-réfrigérants, biodégradables, actifs et intelligents. Les développements concernent le couple emballage-produit. L'exemple réussi du secteur de la salade 4ème gamme a implanté avec succès plusieurs usines de transformation utilisant plus de 50 % de production issues du Sud-est de la France et employant près de 1 000 salariés.
- Dans le secteur des ingrédients, l'utilisation du vivant par la biocatalyse pour déclencher et accélérer des réactions chimiques est de plus en plus utilisée car elle permet d'attribuer la dénomination "naturel" aux produits qui en sont issus (arômes, vitamines, additifs etc.).
- Le développement des technologies d'extraction pour permettre d'isoler des composants issus de matières premières ou de coproduits et qui ont un intérêt technologique ou nutritionnel. Les industriels cherchent aussi à remplacer les solvants type hexane par des solvants eau ou alcool couplés à des actions mécaniques (ultrasons, …).
- L'ouverture d'un domaine de développement intéressant grâce aux produits alimentaires intermédiaires . Ces produits doivent correspondre à un cahier des charges précis qui rend parfois l'utilisation d'une nouvelle technologie par le fournisseur indispensable et rentable (congélation IQF,…). Des technologies déjà bien connues (cuisson micro-ondes,…) mais qui étaient considérées comme trop coûteuses reviennent ainsi au goût du jour.

2.2.1.4. Un potentiel d'exportation[37]

L'industrie agro-alimentaire de la région PACA possède plusieurs atouts :
- Image Provence, porteuse à l'étranger, notamment en Europe pour les productions régionales ;
- Produits de qualité. Dans une partie significative des préparations locales, l'alliance de la tradition et de la modernité permet de distribuer des produits du terroir fabriqués industriellement avec les technologies les plus en pointe ;
- L'existence de différentes instances de promotion d'appui et de soutien qui commencent à mutualiser leurs actions pour aider les entreprises à accéder aux marchés internationaux.

Cependant, l'hétérogénéité du territoire régional, l'hétérogénéité des entreprises (90 % des entreprises ont moins de 10 salariés), l'hétérogénéité des compétences et des structures humaines à l'export dans le secteur agro-alimentaire, l'hétérogénéité du caractère exportable des produits, peuvent freiner les exportations.

Les enjeux :
- Nécessité de mener des actions de sensibilisation des entreprises régionales pour les convaincre d'exporter,
- Nécessité de fournir des informations pertinentes sur les aides et appuis techniques et financiers existants,

[37] Source DRCE, 2007

- Nécessité en particulier de faire connaître et promouvoir les salons spécialisés adaptés aux productions régionales,
- Avec l'appui des attachés agricoles dans les Missions Economiques à l'étranger, détermination des opportunités de marché correspondant aux meilleures adéquations marché/produit,
- Nécessité de faire passer la notion "investissement commercial export" avec ses 2 volets :
    - Investissement en matière de compétence humaine à l'international
    - Investissement dans le domaine de la prospection.

A cet égard, on peut insister sur l'effet déterminant des subventions qui ont permis dans le cadre du volet commerce extérieur du Contrat de Plan de soutenir financièrement les entreprises recrutant un commercial export et en regretter la disparition dans le nouveau Contrat de projets 2007-2013.

Dans le tissu de PME qui ont des produits exportables, l'accès aux marchés étrangers est vital pour le secteur agro-alimentaire, c'est un facteur de développement mais c'est aussi pour nombre de sociétés la condition de la survie à court et moyen termes.
En étant confrontées aux réalités des marchés extérieurs, les entreprises deviennent vigilantes face à la concurrence étrangère et prennent conscience de la nécessité de faire évoluer leurs produits.

Etant donné qu'il s'agit de petites structures avec des moyens humains et financiers limités, les subventions pour procéder à un recrutement ont un effet incitatif particulièrement fort qui vient en complément de l'Assurance Prospection Coface et qui permet de passer de la notion de "coup à l'export" à la notion de courants d'affaires suivis et durables.

Le dernier enjeu qui peut être évoqué est la nécessité de développer une synergie entre les organismes d'appui et les entreprises pour faire connaître les dispositifs d'appui logistique à l'étranger et les outils de veille, d'information et de promotion gérés par Ubifrance et les Missions Economiques.

2.2.2. Une masse critique

2.2.2.1. Une des premières filières économiques de PACA[38]

Malgré un environnement défavorable, l'industrie agro-alimentaire régionale est toujours en croissance : +4 % en nombre d'entreprise et +5,7 % en nombre de salariés comparé à septembre 2005. Ses 1000 entreprises font preuve de dynamisme économique, d'esprit de différenciation et même d'innovation. Le tissu économique est très riche car composé essentiellement de TPE et PME (environ 80 %). On note 2 % à 3 % de création d'entreprises dans le secteur agro-alimentaire et on recense chaque année environ 1 % de croissance en matière de créations d'entreprises. Selon le CRITT, les créations d'emploi augmentent et les 30 000 emplois ont été dépassé.

[38] Source CRITT 2007

2.2.2.2. Grand bassin de consommation

La population[39] de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur est estimée, au 1er janvier 2006, à 4,8 millions d'habitants. La densité de population de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur et son augmentation régulière chaque année (10 % de ses habitants n'habitaient pas dans la région cinq ans auparavant) font de ce territoire un marché potentiel à exploiter.
Confrontées à la concentration de la distribution, bien souvent les PME n'ont même plus accès à leur marché local. Il faut inverser cette tendance (les bretons ont su mettre une pression suffisante sur la grande distribution pour veiller à ce que les productions locales soient en permanence présentes dans les linéaires). Pour mémoire, en 1982, en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, une grande opération avait été faite avec une enseigne de la grande distribution : tous les produits fabriqués en région étaient fléchés dans les linéaires. A l'entrée du magasin était remis un dépliant à tous les consommateurs sur les thèmes "le savez-vous c'est fabriqué en Provence". Résultat : plus 20 % d'achats sur des produits fabriqués en région.

2.2.3. Une situation géographique propice

2.2.3.1. Grand bassin de production/Ressources naturelles et climat

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur a la chance d'avoir un tissu excessivement diversifié sur sa filière agro-alimentaire. La diversité du tissu économique et des produits fabriqués, constitue un facteur important de régulation des risques. Le tout dans un environnement tant en termes de ressources que de climat qui valorise l'ensemble de la filière.

2.2.3.2. Des interconnexions avec le monde agricole

Le bassin de production agricole de PACA est depuis de nombreuses années en lien avec l'agro-alimentaire en particulier dans sa partie développement économique (salons en commun, missions à l'étranger, accueil d'acheteurs etc.).
C'est un point fort qu'il faut d'avantage stimuler notamment avec l'évolution de l'agriculture (4ème gamme, filière viticole) qui s'oriente de plus en plus vers la logique de mise en marché comme les industries agro-alimentaires.

2.2.3.3. Outils et moyens logistiques dédiés, accessibilité

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur est historiquement située à un carrefour stratégique qu'il est inutile de rappeler en détail entre sa position est-ouest (Italie-Espagne) et son axe nord-sud (Europe-Méditerranée). L'industrie agro-alimentaire et l'agriculture, ont plus que beaucoup d'autres filières, une carte à jouer de pivot central qui est essentiel de développer.

[39] Pascal OGER, "Forte croissance de la population dans les six départements de Provence-Alpes-Côte d'Azur", SUD INSEE l'essentiel, janvier 2007

III - PRECONISATIONS

Ce présent rapport a tenté de répondre à la demande du Préfet de région en établissant un diagnostic précis de l'état des industries agro-alimentaires de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.
Voici ci-après, des propositions susceptibles de revitaliser la filière agro-alimentaire dans les années à venir.
Il est entendu que cette revitalisation ne s'obtiendra que dans un engagement collectif partagé par l'ensemble des acteurs qu'ils soient publics, groupements professionnels, syndicats de salariés, entreprises de toute taille…

3.1. L'environnement économique

Pour s'épanouir, toute filière professionnelle doit avoir autour d'elle un bassin culturel lui permettant de stimuler son développement. Dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, l'agro-alimentaire, 2ème secteur d'activité en emploi industriel, souffre d'un manque de liens avec les filières connexes : packaging, marketing, communication, logistique, centre de recherche, etc. Il faut créer les synergies pour que ces filières, créatrices de valeur ajoutée, se rapprochent du tissu agro-alimentaire.

3.2. L'environnement public et fiscal

Le rôle de la collectivité est essentiel si l'on souhaite impulser une nouvelle dynamique dans la filière. Il est important de partager la dynamique, de s'occuper de ce qui fonctionne au lieu de vouloir soutenir des pans d'activité à faire émerger ou en difficulté.
La filière agro-alimentaire a la chance considérable d'avoir une masse critique.
Mettre des moyens sur un plan quinquennal permettrait de nourrir une ambition collective de développement, à savoir que la filière a vocation à rester l'un des premiers secteurs d'activité économique de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, créateur d'emplois et de richesses.

- Une administration disponible au service de ses ressortissants

L'administration, qui joue un rôle essentiel pour le contrôle de la sécurité alimentaire, doit être un accompagnement à la modernité, comme dans de nombreux pays européens et soutenir le secteur économique.

- L'Europe, une intervention équilibrée sur les régions du Sud

Il est important d'utiliser les services publics et élus régionaux siégeant à Bruxelles, pour monter des programmes collectifs dans le cadre de la politique régionale européenne, afin d'obtenir le rééquilibrage des moyens financiers mis à disposition dans notre région méditerranéenne sur la filière agro-alimentaire qui est aujourd'hui déficitaire.

- Harmonisation des coûts et charges en Europe

La non harmonisation des coûts et des charges en Europe est préjudiciable pour la filière. De fait les concurrents ne sont pas que des pays tiers aux lois sociales inexistantes et conditions de travail honteuses, mais bel et bien nos voisins européens.

- Services publics identiques, équilibre fiscal entre régions et territoires

De grands industriels implantés dans plusieurs régions, ont mis en avant les écarts existants entre les territoires sur, la fiscalité locale, la qualité des services publics (propreté des zones, qualité des transports collectifs, …), etc. Ces sous équipements contribuent de fait, à l'appauvrissement du territoire régional, par rapport aux autres régions qui investissent davantage en faveur de la filière agro-alimentaire (Alsace, Pays-de-la-Loire…).

- Reconnaissance

L'entreprise, lieu créateur de richesses, de lien social et de moyens financiers pour les collectivités, bénéficie de peu d'intérêts et de considération de la part des responsables politiques et économiques. Les dirigeants ne sont pas consultés sur les évolutions de l'environnement industriel car les contacts avec les élus sont quasiment inexistants.
Les responsables politiques privilégient les entreprises nouvelles arrivantes plutôt que des entreprises gérant plus de 300 emplois depuis plus de 40 ans sur un même territoire…

- Moyens mis à disposition pour nourrir les ambitions et contribuer au développement de la filière

Force est de constater que les moyens financiers mis en place par les collectivités sur la filière ne sont pas coordonnés, quels que soient la structure ou l'organe consulaire. Il serait souhaitable qu'autour des professionnels, l'ensemble des acteurs se mobilisent pour construire ensemble un véritable "Plan Marshall" de l'agro-alimentaire de PACA. Chacun amenant sa spécificité propre à la vocation de sa structure.

3.3. Culture collective de l'agro-alimentaire

Bien des territoires envient la région Provence-Alpes-Côte d'Azur de pouvoir se différencier avec une caractéristique connue et reconnue à travers le monde : la "PROVENCE". L'ensemble des intervenants de l'industrie agro-alimentaire doivent être convaincu de l'intérêt de la valorisation d'une telle marque (le Conseil régional mène à ce titre une expérience) et doivent en faire un véritable label exportable hors de la région.
Par ailleurs, compte tenu de l'attrait touristique de la région, il serait intéressant "d'exploiter" ce flux migratoire pour lui faire découvrir la qualité des produits regroupés sous la marque Provence.
Il faut que cette image collective témoigne d'un savoir-faire régional faisant ressortir le professionnalisme de la filière mais aussi le savoir-faire des femmes et des hommes à partir d'une culture propre et donc non duplicable ailleurs que sur ce territoire.

Compte tenu du bassin de population que représente la région, la reconquête du marché local par les PME régionales est indispensable. Le consommé local a du sens puisqu'il stimule l'emploi et l'économie du territoire.

3.4. Recherche et innovation

La recherche est un élément structurant pour l'avenir de la filière. C'est par elle que les industries agro-alimentaires créent de la valeur ajoutée, seule garantie de pérennisation de la filière.

Différentes actions en faveur de la recherche peuvent être développées :
- Doter, des moyens annoncés par l'Etat à minima, le pôle de compétitivité
- Mettre en place (peut être autour du CRITT) une vraie plate-forme d'interface de l'ensemble des besoins de recherche travaillant de façon dispersée chacun dans leur coin
- Développer un vrai programme "collectif" de recherche sur la santé et le goût faisant ressortir des allégations santé du régime méditerranéen enrichis par la qualité "Provence".

L'innovation quant à elle doit devenir une culture collective forte pour laquelle il serait souhaitable d'intégrer l'agro-alimentaire de façon lisible dans les différents programmes et plans stratégiques de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

3.4.1.Les outils de la filière

Les industriels de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur ont, depuis de nombreuses années, structuré leur filière avec des outils adaptés. La FRIAA (Fédération Régionale des Industries Agro-Alimentaires), le CRITT Agro-alimentaire (Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie), l'IFRIA (Institut Régional de Formation des Industries Agro-alimentaires), le Pôle de compétitivité Pôle Fruits et Légumes sont des outils performants mais qui méritent, dans le cadre de l'objectif de développement de la filière agro-alimentaire, un soutien plus fort de la part des pouvoirs publics. Ces outils sont en effet fondamentaux pour épauler les PME et surtout pour les accompagner dans leur développement.

3.5. L'entreprise

3.5.1. Les hommes et les femmes

- Les besoins en formation sont réels. Pour y répondre, il faudrait s'appuyer en particulier sur l'outil filière IFRIA (qui est un CFA "sans mur") qui doté de moyens supplémentaires pourrait diversifier un programme, à moyen terme, orienté vers la qualification des formations. Les salariés pourraient améliorer leurs revenus grâce à l'acquisition de connaissances validées.
- Il est important de mettre en place, avec les syndicats de salariés et les outils de la filière, un observatoire qui permettrait d'améliorer le suivi des grandes filières et valoriserait la logique d'anticipation. Ainsi une

dynamique collective à la logique de négociation serait porteuse pour l'image de la région et serait attractive pour les investisseurs (évitant des décisions arbitraires prises loin du bassin d'emploi et créant des conflits préjudiciables à l'image globale de la filière).

- La mutualisation des compétences est primordiale : les PME ont du mal à passer du stade de "petite" à "moyenne" compte tenu de leurs difficultés financières à recruter des cadres apportant l'architecture métier nécessaire (commercial, financier, innovation…). Il pourrait être intéressant d'essayer de dupliquer la logique de la procédure SIFRE (pour les cadres qualités) aux autres fonctions de l'entreprise.
- Pour répondre aux besoins particuliers de la filière agro-alimentaire en matière d'emploi, de formation, de saisonnalité, de durée et d'organisation du travail, le dialogue et la négociation sociale sont impératifs.

3.5.2. Les outils

L'absence de normes sociales européennes en matière de durée, de condition et d'aménagement du travail crée des écarts considérables qui à terme remettra en question la pérennisation des outils industriels sur le territoire régional.
Les pouvoirs publics doivent se concerter sur ces questions stratégiques.

3.5.3. Les financements - Transmissions, reprises et créations

- Beaucoup de petites entreprises ont du mal à financer leur développement devant "l'excessive" logique de cotation des acteurs bancaires. Les collectivités (Région ou les départements) pourraient mettre en place un "cautionnement" permettant en contre partie d'avoir des taux très performants. Les projets de développement de l'investissement seraient ainsi stimulés et favoriseraient fortement l'économie de la filière.
- Rapprochement- transmission : beaucoup de TPE/PME ne sont pas en mesure de se transmettre et voient leurs dirigeants vieillir… Pour éviter leur fermeture ou leur rachat par des grands groupes, il est essentiel qu'elles se regroupent et se mutualisent.
- Création : les TPE agro-alimentaires qui se créent sont très souvent isolées et souffrent du manque d'accompagnement. Des outils d'accompagnement spécifiques à la filière agro-alimentaire doivent être proposés.

3.5.4. Les relations entre les grandes et moyennes surfaces et les industries agro-alimentaires

La région Bretagne a su mettre en place un "comportement de la grande et moyenne surface" face aux productions locales. La valorisation de la vente de produits régionaux ne peut jouer qu'en faveur de l'emploi régional et du pouvoir d'achat des clients de la grande distribution.
Par contre, il serait dommage d'utiliser la logique Provence uniquement à des fins promotionnelles.

CONCLUSION

Ce rapport n'a pas la prétention d'être exhaustif mais il tente de mettre en lumière des "choses connues"!
La région Provence-Alpes-Côte d'Azur bénéficie d'une activité économique non seulement puissante et en développement mais surtout porteuse de croissance.
Il existe certes des marges de progression, mais il est impératif de développer davantage la coopération entre les acteurs et les décideurs. La filière agro-alimentaire a su s'organiser, mettre en place des outils reconnus.
Les pouvoirs publics à l'initiative de cette étude, doivent prendre conscience du fait que l'engament public n'est pas à la hauteur de l'enjeux et du potentiel de développement de l'emploi que représentent les industries agro-alimentaires en région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

ANNEXES

- DONNEES STATISTIQUES p 47

- AUDITIONS p 67

DONNEES STATISTIQUES

- Données de l'INSEE 49
- Données de l'ORM 55
- Données du CRITT agro-alimentaire 59
- Données de la FRCA PACA 61
- Aides publiques 63

DONNEES DE L'INSEE

- Evolution de l'emploi salarié dans les industries agricoles et alimentaires : **Graphique N°1**
- Contexte économique de l'Industrie Agro-alimentaire au 1/1/05 **: Tableau N°1**
- Nombre des salariés des IAA selon le département et l'année : **Graphique N°2**
- Evolution des effectifs dans les IAA selon la taille de l'établissement : **Graphique N°3**
- Nombre de salariés des IAA selon le secteur et l'année : **Graphique N°4**
- Nombre de salariés des IAA selon le secteur (Bouches-du-Rhône) : **Graphique N°5**
- Nombre de salariés des IAA selon le secteur (Vaucluse) : **Graphique N°6**
- Salariés des industries agricoles et alimentaires selon l'âge : **Graphique N°7**
- Répartition des salariés selon la catégorie socioprofessionnelle en % : **Graphique N°8**
- Evolution de la consommation des principaux aliments en France par personne et par an : **Tableau N°2**

Données INSEE

Graphique N° 1

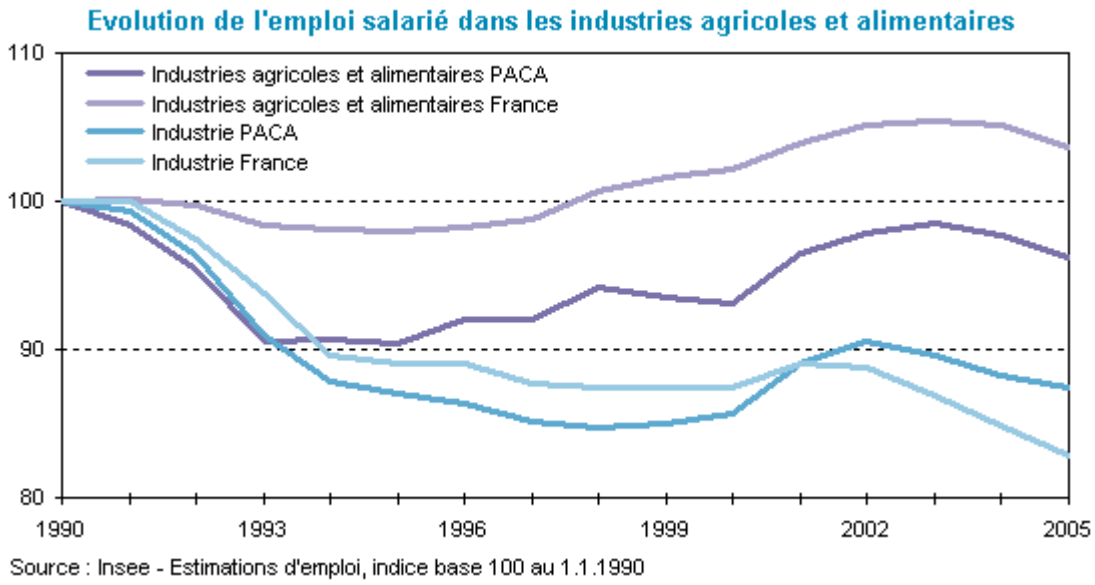
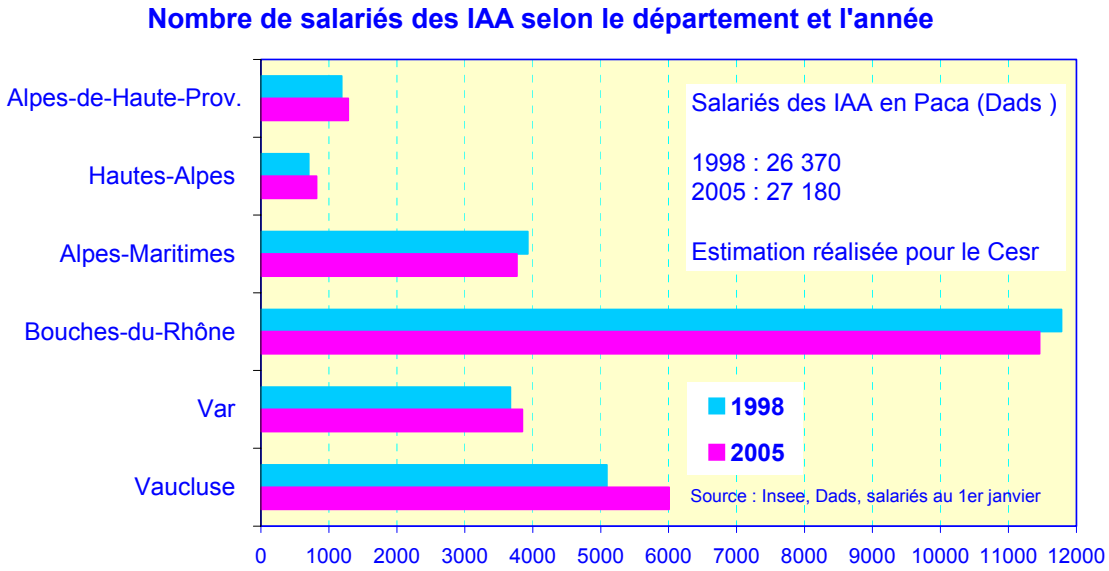


Tableau N° 1

Contexte économique		Région Paca	Autres régions	Total France
Emploi salarié en 2005	- agriculture	22 993	313 941	336 934
	- Indust. agricoles et alimentaires	28 304	543 817	572 121
Evol. de l'emploi salarié 1990-2005	- agriculture	-1,4%	24,3%	22,1%
	- Indust. agricoles et alimentaires	-3,8%	4,0%	3,6%

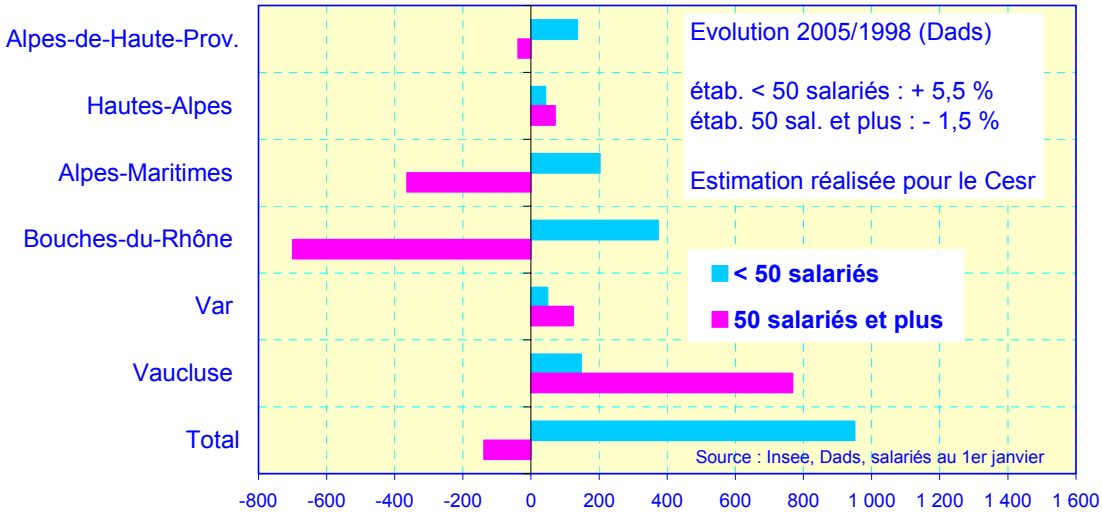
Effectifs au 1er Janvier, source Insee, estimations d'emploi

Graphique N° 2



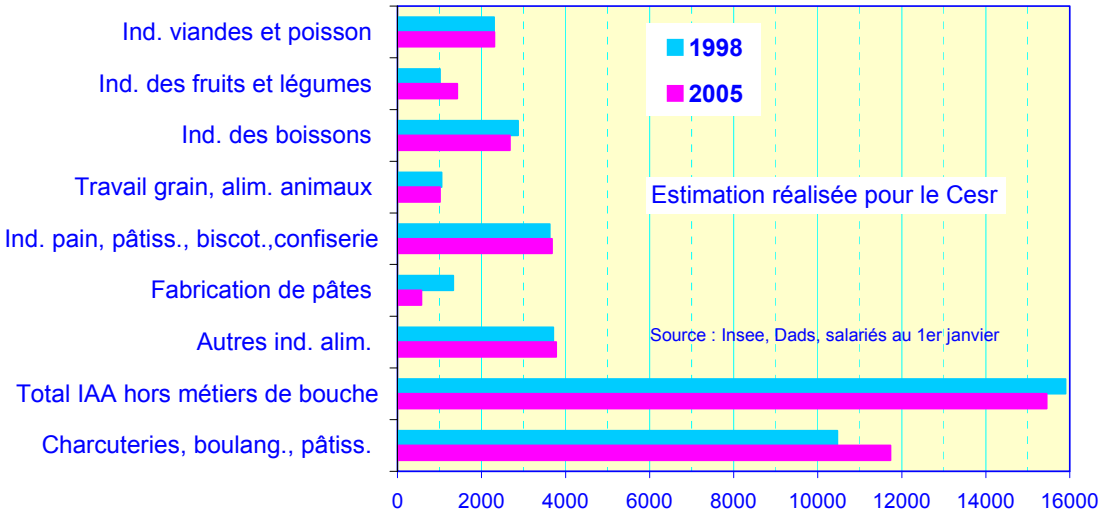
Graphique N° 3

Evolution des effectifs dans les IAA selon la taille de l'établissement

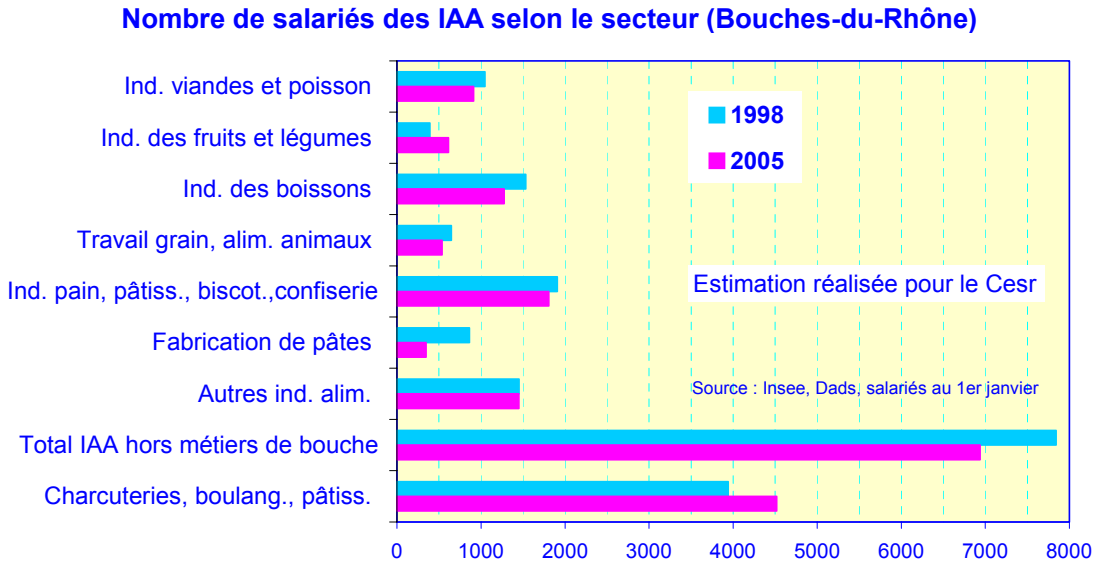


Graphique N° 4

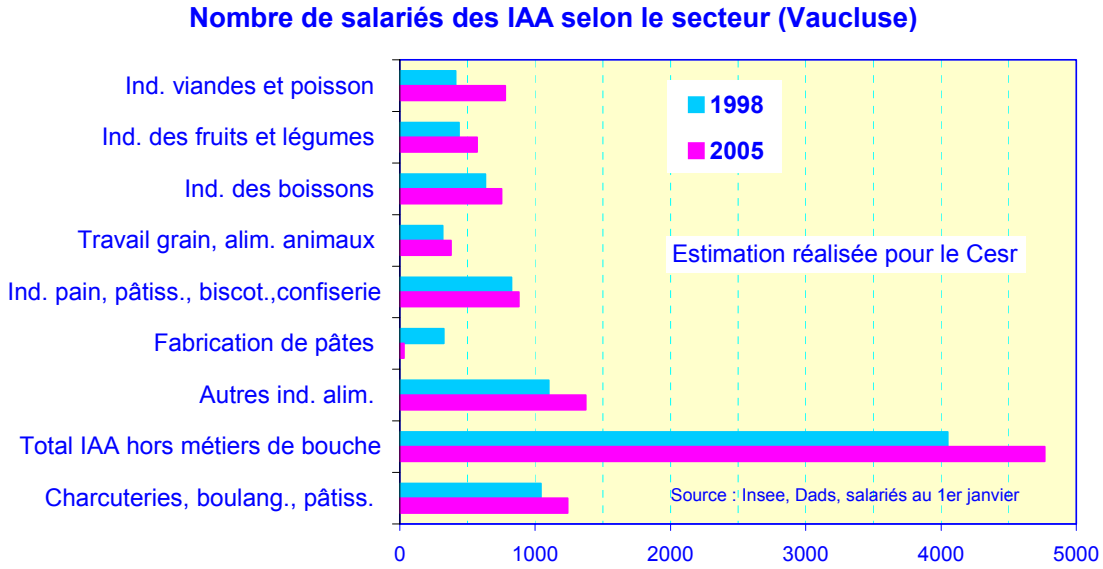
Nombre de salariés des IAA selon le secteur et l'année



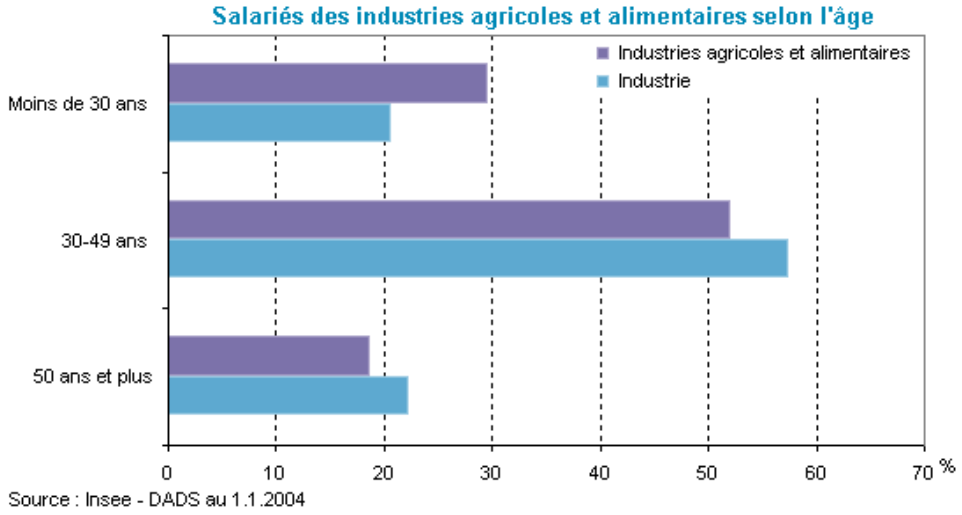
Graphique N° 5



Graphique N° 6



Graphique N° 7



Graphique N° 8

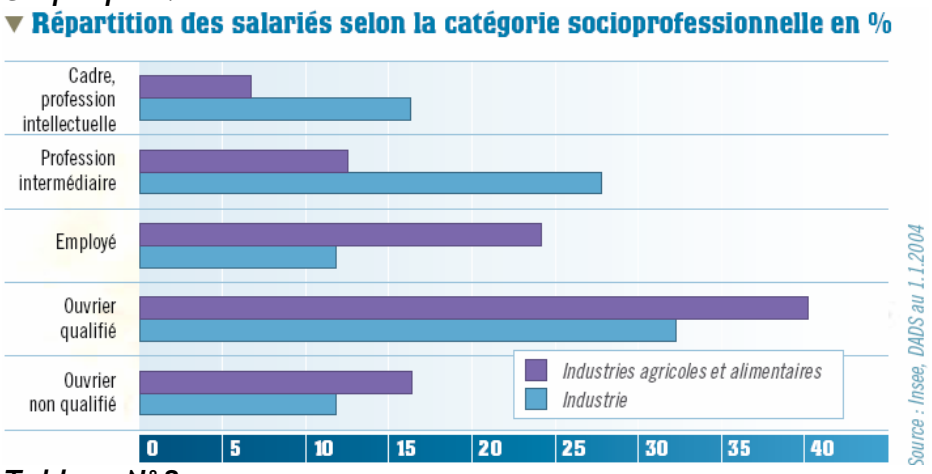


Tableau N° 2

Evolution de la consommation des principaux aliments en France par personne et par an (autoconsommation incluse)

	1950	2000
Pain	128 kg	59 kg
Pommes de terre	125 kg	69 kg
Légumes	72 kg	25 kg
Fruits	40 kg	65 kg
Lait, produits laitiers	115 kg	130 kg
Viandes	44 kg	87 kg
Poissons	10 kg	24 kg
Corps gras	12 kg	20 kg
Eau minérale	10 litres	153 litres
Sodas, jus de fruits	8 litres	53 litres

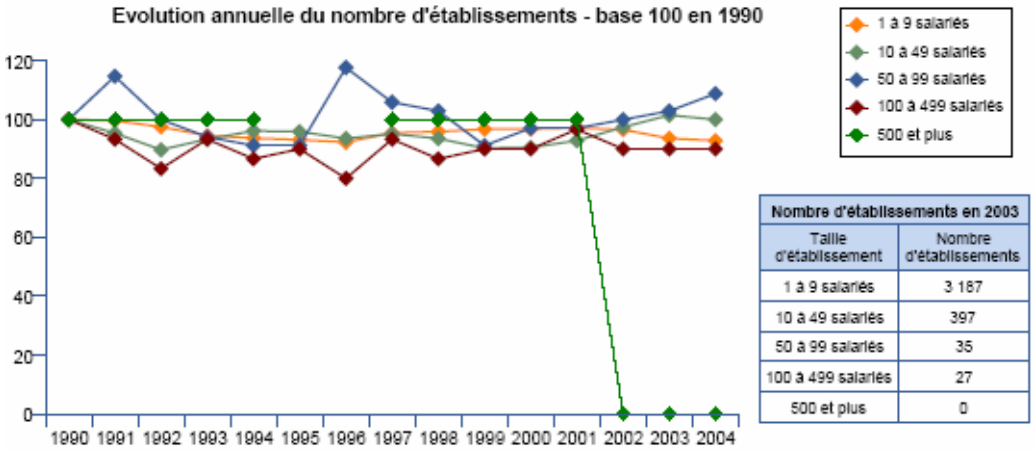
(Source INSEE, Combris)

DONNEES ORM

- Evolution annuelle du nombre d'établissements **: Graphique N°9**
- Répartition des salariés par taille d'établissement : **Graphique N°10**
- Evolution du nombre d'établissements **: Graphique N°11**
- Evolution annuelle de l'emploi salarié **: Graphique N°12**
- Répartition de la main-d'œuvre selon la catégorie socioprofessionnelle et le sexe: **Graphique N°13**

Données ORM

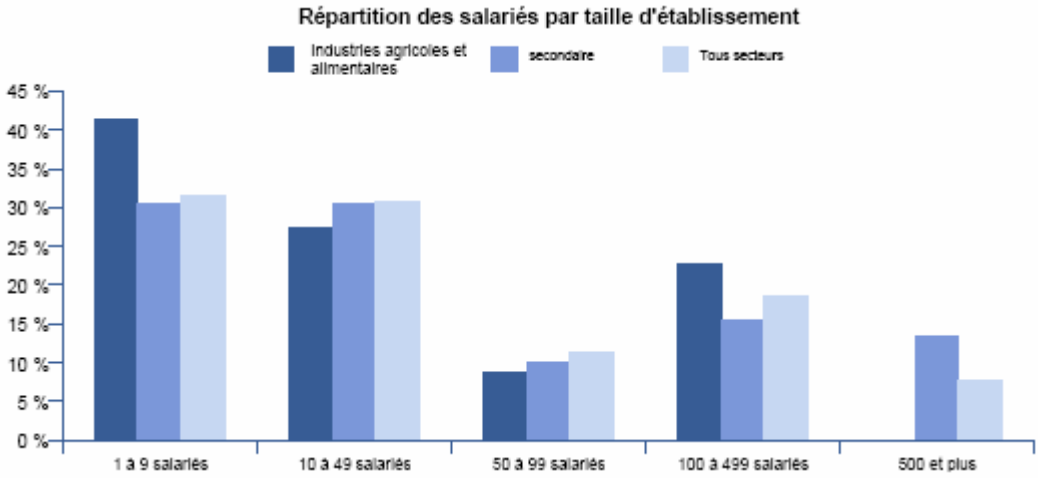
Graphique N° 9



Nombre d'établissements en 2003	
Taille d'établissement	Nombre d'établissements
1 à 9 salariés	3 187
10 à 49 salariés	397
50 à 99 salariés	35
100 à 499 salariés	27
500 et plus	0

Source : UNEDIC au 31.12 (données brutes pour 2004) - Traitement ORM.

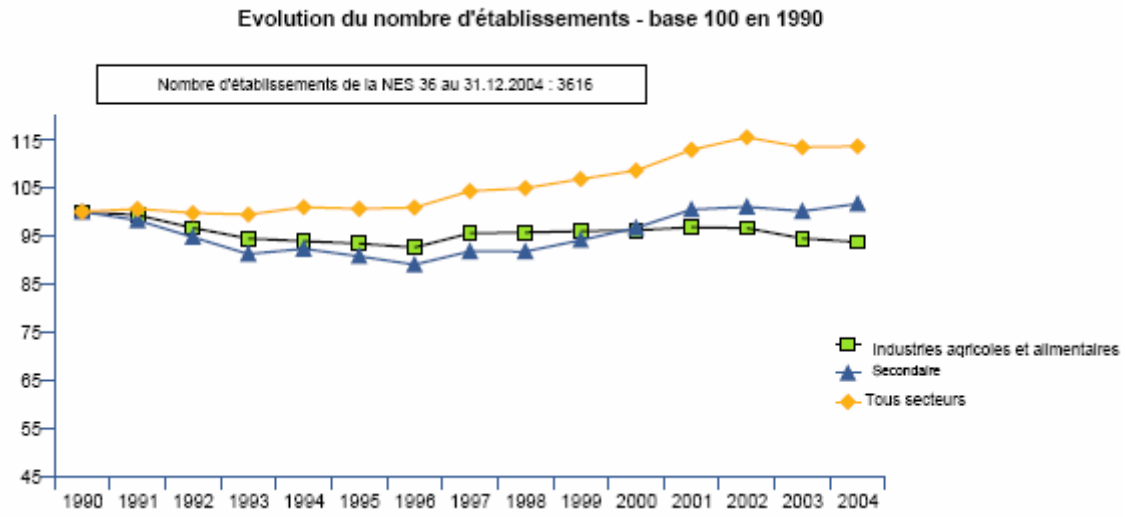
Graphique N° 10



Source : UNEDIC au 31.12.2004 (données brutes) - Traitement ORM.

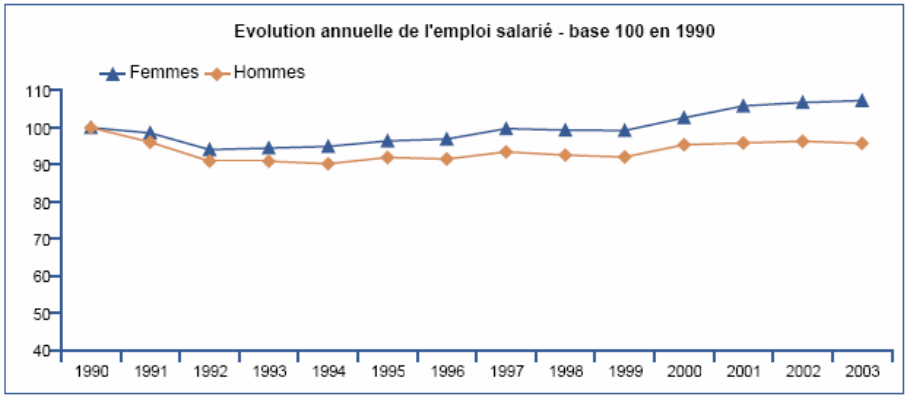
2161 établissements n'ont aucun salariés en 2004.

Graphique N° 11



Source : UNEDIC au 31.12 (données brutes pour 2004) - Traitement ORM.

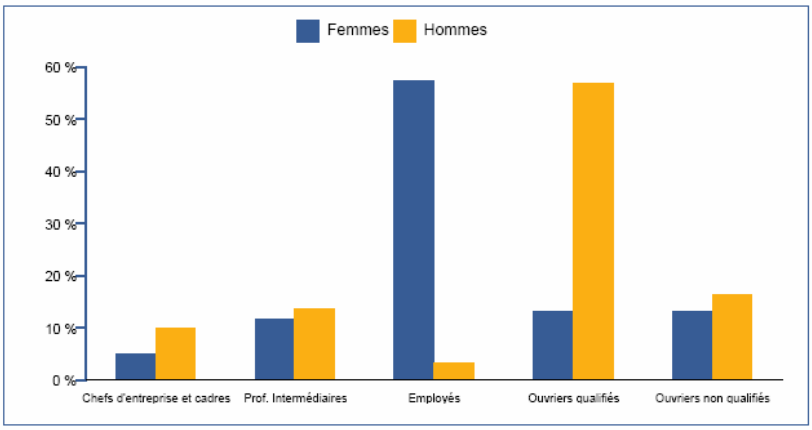
Graphique N° 12



Source : Insee - Estimations d'emploi au 31.12 - Traitement ORM.

Graphique N° 13

Répartition de la main-d'œuvre selon la catégorie socioprofessionnelle et le sexe



Source : Insee - DADS 2004 - Traitement ORM.

DONNEES DU CRITT AGRO-ALIMENTAIRE

- Contraintes règlementaires : source CRITT : **Tableau N°3**

Données du CRITT agro-alimentaire

Tableau N° 3

Département	Nombre d'établissements (différence par rapport à avril 2006)		% PACA
Alpes de Haute-Provence	82	(-3)	7,8 %
Hautes-Alpes	76	(+4)	7,2 %
Alpes-Maritimes	156	(+5)	14,8 %
Bouches-du-Rhône	359	(+14)	34,1 %
Var	147	(+23)	14 %
Vaucluse	232	(+9)	22 %
TOTAL PACA	**1 052**	**(+52)**	**100,0 %**

(Source : Base Agronet FRIAA/CRITT - Avril 2007)

CONTRAINTES REGLEMENTAIRES

Depuis la directive 92/59/CE du 29 Juin 1992, la sécurité des aliments est une obligation générale pour les industries agro-alimentaires. De nombreuses modifications ont vu le jour et participent aujourd'hui au contexte règlementaire actuel en matière de sécurité alimentaire. Parmi elles :

- Depuis 2003, le règlement 1830/2003 précise les règles d'étiquetage et de traçabilité des OGM et des produits en contenant,
- La directive 2003/89 CE oblige à un étiquetage plus exhaustif des allergènes dans la liste des ingrédients depuis le 25 Novembre 2003,
- Les obligations de traçabilité, de signalement et de retrait des denrées alimentaires ont été instituées au 1er Janvier 2005 par le règlement CE n°178/2002.

Mais, les modifications les plus récentes sont réunies dans le "Paquet Hygiène" qu'a constitué la réforme de la réglementation européenne au 1er Janvier 2006. Son ambition est de couvrir toute la chaîne agro-alimentaire "de l'étable à la table" et de responsabiliser les professionnels tout en simplifiant les textes de lois. Il comprend quatre règlements destinés aux professionnels, qu'il soit général (comme le n°852/2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires) ou plus spécifique (le n°853/2004 pour les denrées alimentaires d'origine animale et n°183/2005 pour les aliments pour animaux).
Le règlement CE n°852/2004 oblige notamment à la mise en oeuvre de procédures fondées sur les principes HACCP (sauf pour la production primaire) et à la formation à cette méthode du personnel chargé de sa mise en place. L'évaluation de l'application de l'HACCP est un élément important du contrôle de l'hygiène dans les entreprises et, à ce titre, il fait l'objet d'une attention particulière lors des audits menés par les services de contrôle.
Certains des règlements du paquet hygiène font l'objet de documents d'interprétation afin de préciser la mise en oeuvre de certaines mesures. Le règlement n°2073/2005 est, par exemple, l'un de ces documents et il concerne les critères microbiologiques applicables aux denrées alimentaires.

DONNEES FRCA PACA

- Répartition des coopératives agricoles selon le secteur : **Tableau N°4**

FRCA PACA

Tableau N° 4

Répartition des coopératives agricoles selon le secteur

Filière	Nombre	Chiffre d'affaires
Apiculture	1	1 366 866 €
Approvisionnement	50	134 088 017 €
Bétail et viandes	18	49 807 240 €
Céréales/semences	12	119 427 996 €
Distilleries	3	8 497 832 €
Forêt	1	349 212 €
Fruits et légumes	45	202 754 819 €
Horticulture	2	58 897 988 €
Lait et produits laitiers	8	14 032 443 €
Multi produits	5	469 836 €
Oléiculture	34	10 412 199 €
Plantes à parfum	25	12 757 711 €
Prestations de services	3	2 300 628 €
TOTAL	**207**	**615 162 787**

AIDES PUBLIQUES

- Aides de l'Etat : source DRAF : **Tableau N°5**
- Aides aux investissements immatériels aux IAA, crédits Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, hors filière viti-vinicole : **Tableau N°6**
- Aides du Conseil régional PACA : **Tableau N°7**
- Aides départementales : **Tableau N°8**

Aides de l'Etat : source DRAF

Aides aux investissements matériels des IAA, crédits Ministère de l'Agriculture et de la Pêche , hors secteur viti-vinicole (stockage conditionnement transformation des produits agricoles)

Tableau N° 5

Stockage conditionnement transformation des produits agricoles

Approche annuelle régionale en euro			
		" niveau programmation"	
		ETAT, procédure POA (En Euro)	EUROPE, procédure FEOGA-G (pdrn+Obj 2) (En Euro)
Année 2000		751 013	1 179 007
Année 2001		583 245	1 454 005
Année 2002		1 220 680	2 835 636
Année 2003		645 841	2 669 753
Année 2004		595 393	1 827 890
Année 2005		366 071	940 595
Année 2006		286 822	463 962
		4 449 065	11 370 848

Tableau N° 6

Aides aux investissements immatériels aux IAA, crédits Ministère de l' Agriculture et de la Pêche, hors filière viti-vinicole

	FRAII		ANIMATION POLE DE COMPETITIVITE		TOTAL GENERAL PROGRAMME
	Crédits programmés	Nombre de dossiers	Crédits reçus	Crédits programmés	
	210 716	7			
2001	158 090	3			
2002	305 093	9			
2003	222 645	8			
2004	282 608	6			
2005	403 244	10		48 000	
2006	284 100	4	90 000	90 000	
TOTAL 00/06	**1 866 496**	**47**	**90 000**	**138 000**	**2 004 496**

Tableau N° 7

Aides du Conseil régional PACA

Année	Opérations votées	Montant en M€
2005	44	1,5
2004	27	1,3
2003	61	1,7
2002	57	1,8

Après une chute importante des demandes de subvention en 2004, le nombre de dossiers votés et le montant total des subventions attribuées ont augmenté ces deux dernières années pour retrouver le niveau de 2002.
On retrouve en 2006 la même répartition des subventions attribuées par type d'aide et par secteur géographique que les années précédentes. De 2001 à 2006, plus des deux tiers des subventions votées chaque année sont des aides à l'investissement (75 % en2005 et 70 % en 2004, 65 % en 2003, 66 % en 2002 et 2001). La répartition géographique des dossiers suit l'implantation des entreprises.

Tableau N° 8

Aides départementales :

Montants annuels des subventions attribuées dans le cadre des aides agro-alimentaires

Aides départementales des Hautes-Alpes

Année	Montant
2000	137 881, 75 €
2001	60 314,69 €
2002	196 763,00 €
2003	384 843,00 €
2004	307 467,00 €
2005	149 414,60 €
2006	233 560,00 €

Aides département des Bouches-du-Rhône

Année	Montant
2000	690 000 € 16 entreprises
2001	1 078 000 € 21 entreprises
2002	803 000 € 18 entreprises
2003	578 000 € 20 entreprises
2004	635 000 € 15 entreprises
2005	648 000 € 18 entreprises
2006	586 000 € 20 entreprises

Aides département des Alpes de Haute-Provence

Le montant financier 2000-2006 octroyé s'élève à 423 801,5 €. L'autorisation de programme 2007 à 87 000 €.

Bénéficiaires : Entreprises de stockage, conditionnement, transformation et commercialisation de produits agricoles et alimentaires.

Les programmes éligibles sont :

- Les investissements matériels de modernisation et de développement;
- Les investissements immatériels liés à ces investissements (frais R & D, acquisition de technologie, investissements commerciaux, études d'ingénierie), sous réserve qu'il s'agisse de prestations externes donnant lieu à facturation. Le montant des investissements immatériels est plafonné à 25 % des investissements matériels éligibles.

Le Conseil Général des Alpes de Haute-Provence intervient en complément de l'Aide Régionale dans la limite de 5 % d'une dépense subventionnable plafonnée à 304 900€ HT.

AUDITIONS

1. Audition de Thierry MAILLET, représentant syndical de la CGT Vaucluse du 2 avril 2007

2. Audition de Christophe HUGUET, Directeur de Saint-Louis Sucre du 20 avril 2007

3. Audition de Guy CALLEJON, Président de Panzani du 23 avril 2007

4. Audition de Dominique AMIRAULT du 27 avril 2007

5. Audition d'Yves BAYON DE NOYER, Président du Pôle européen d'Innovation "Fruits et Légumes" du 27 avril 2007

6. Audition d'Yves FAURE, Président du CRITT AGRO du 27 avril 2007

7. Audition de Jean-René ICART, Responsable du Pôle Achats/Ventes Sud-Est du groupe Intermarché du 27 avril 2007

8. Audition de Marie-Georges GUILLIEN-ANDRE, Directrice du Pôle Ressources Economiques à la CCIMP et de Philippe ZANIN, Directeur du Pôle Innovation et Industrie à la CCIMP du 27 avril 2007

9. Audition de Jean-Philippe ANDRE, Président du Directoire Haribo, Ricqles Zan du 3 mai 2007

10. Audition de Sylvain PICHON, Responsable cellule intelligence commerciale du Port Autonome de Marseille du 24 mai 2007

Audition N° 1 : Thierry MAILLET, représentant syndical de la CGT Vaucluse du 2 avril 2007

Le Vaucluse compte environ 23 000 salariés dans le secteur de l'industrie, les effectifs salariés dans ce domaine représentent 12,4 % de la totalité des emplois du département, mais proportionnellement au nombre d'habitants c'est le département le plus industrialisé de la Région. Comme au niveau national et régional l'emploi industriel accuse une baisse sensible. L'activité économique du Vaucluse a fortement évolué ces dernières années, les industries traditionnelles dans le papier et le carton sont en régression sensibles, l'industrie des produits minéraux conserve son importance grâce à la richesse du sous-sol du département, ce qui explique la présence de grandes sociétés comme Lafarge ou la SCPR.

En ce qui concerne l'agro-alimentaire, il est représenté par des entreprises appartenant à des groupes de dimension nationale ou internationale : CAMPBELL (fabricant de soupes), KERRY (fruits confits), le CABANON (Conserves de fruits et légumes), SOLECO (Salade en sachet), RAYNALD et ROQUELAURE (Plats cuisinés et sauces en conserves), DUCROS (Epices), TRAM PACK (Epices), AGIS (Plats cuisinés) qui comptent entre 100 et 600 salariés mais également par de nombreuses petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés comme les conserves DAVIN, MARTIN, FARAUD, LES PIZZAS VALAIS et bien d'autres encore plutôt de types familiales.

Quelle est la situation de l'agro-alimentaire dans le département ? Elle est plutôt contrastée, en effet on note un nouveau recul de ces industries qui ne retrouvent pas leur niveau de décembre 2005, cela s'explique par des facteurs structurels, atonie de la demande pour les produits de base, forte concurrence, mais ces difficultés sont avivées par la contraction des exportations et de nouvelles hausses des matières agricoles. Selon la CCI, les industries de l'agro-alimentaire seraient plutôt optimistes pour l'avenir, pensant embaucher, surtout les PME, mais se plaignant pour le recrutement de jeunes qualifiés constituent une difficultés majeure.

Selon des industriels, la priorité devrait être donnée à l'apprentissage afin d'assurer la qualification des jeunes qu'ils souhaiteraient embaucher. En fait, la situation est surtout contrastée, globalement bien sûr, selon la taille et le type d'entreprise. Il y a d'énormes inquiétudes sur des entreprises comme RAYNAL et ROQUEMAURE, LE CABANON qui est en redressement judiciaire, DUCROS qui est en pleine restructuration avec ses fermetures de sites, TRAMPACK ou KERRY APTUNIUM où l'on parlait il y a plus encore de délocalisation en Turquie. D'autres comme LIEBIG-CAMPBELL se développent et investissent (par exemple par la construction d'un centre de recherche) et s'en sortent mieux comme AGIS, SOCOPA-SOVICO et SOLECO-FLORETTE à Isle sur Sorgue.

En fait, la plupart de ces grosses entreprises ne travaillent pas, ou moins qu'avant, les produits locaux à cause des coûts disent-elles. Il semblerait par contre que d'autres entreprises de taille moyenne ou petite qui elles continuent à travailler avec de la production locale s'en sortent beaucoup mieux comme par exemple FARAUD ou LOUIS MARTIN à Monteux. Il

semblerait donc que la taille de l'entreprise, son appartenance à un grand groupe ou une multinationale ait son importance.

Il existe pourtant des atouts en Vaucluse : la présence de l'Institut National de la Recherche Agronomique, le Centre Technique de la Conservation de produits alimentaires, le Centre Régional de Transferts Technologiques, et enfin le pôle Agroparc dédié à l'accueil d'entreprises technologiques oeuvrant dans l'agro-alimentaire, la présence sur le territoire d'entreprises d'emballages métalliques comme CROWN CORK COMPANY FARNCE à Carpentras, ou d'emballages plastiques comme AMKEY à Valréas. Quant aux effets de l'émergence en 2005 du pôle de compétitivité "Fruits et Légumes" qui devrait selon certains insuffler un renouveau économique, je suis bien incapable de vous en parler compte tenu du fait que les organisations syndicales sont complètement écartées de ça et ce malgré nos demandes récurrentes d'y avoir notre place et, à tout le moins, de savoir ce qu'il s'y dit et ce qu'il s'y décide.

Pour que le secteur agro-alimentaire se développe, il s'agirait selon nous et en premier lieu que ces grands groupes qui rachètent les entreprises locales mettent à nouveau l'être humain au centre de leurs préoccupations plutôt que les dividendes de leurs actionnaires, qu'ils investissement dans l'innovation et la recherche comme le fait CAMPBELL avec la construction d'un Centre de Recherche à ROBERTY à côté de l'usine LIEBIG ou comme a pu le faire dans un autre domaine SAINT-GOBAIN avec le Centre de Recherche Européen sur la céramique à Cavaillon.

Il faudrait également que ces grands groupes s'ils décident, malgré d'importants bénéfices, de licencier ou délocaliser, remboursent les aides publiques qu'ils ont touchés. Il faudrait également plus de synergies entre entreprises, plutôt qu'un combat financier entre clients et fournisseurs, plus de lien et de travail entre ceux-ci et les chercheurs de l'INRA.

Il faudrait effectivement que l'éducation nationale forme, qualifie les jeunes aux métiers nécessaires à ces entreprises. Il faudrait également que soit offert un salaire décent à ces jeunes, semble t-il démotivés selon les entrepreneurs et la CCI, qui préfèreraient sans doute travailler au pays dans l'agro-alimentaire plutôt que de s'expatrier. Enfin, il faudrait également que les entreprises de l'agro-alimentaire, les grosses puisque c'est d'elles dont il s'agit essentiellement, achètent leurs matières premières aux producteurs locaux plutôt que d'aller les acheter en Espagne en Italie, en Turquie ou même en Chine. Je suis prêt et dans la mesure de mes possibilités à vous apporter des précisions ou à répondre à vos questions.

Audition N°2 : Christophe HUGUET, Directeur de Saint-Louis Sucre du 20 avril 2007

Saint-Louis Sucre appartient au groupe sucrier Européen Südzucker (qui regroupe cinq sucreries de betteraves en France).

La problématique d'aujourd'hui n'est pas liée à une stratégie d'entreprise (accroître la compétitivité,…) mais au nouveau règlement sucrier européen.

Après la 2nde Guerre Mondiale, la filière sucre s'est constituée sous la forme d'une OCM (Organisation Commune des Marchés), gérée par des règles européennes, pour éviter les ruptures alimentaires au niveau européen. L'OCM Sucre (production de betterave et raffinage de sucre de canne) fonctionnait jusqu'alors, très bien. Les prix étaient garantis et fixés par l'Europe (600 €/tonne). Ce système permettait de garantir un revenu au planteur et une marge à l'industriel. Il n'y avait pas de subventions directes.

La **production** s'élevait à **19** millions de tonnes par an.
La **consommation** s'élevait à **15** millions de tonnes par an.
Les **importations** s'élevaient à **2** millions de tonnes par an.
Les **exportations** s'élevaient à **6** millions de tonnes par an.

Pour écouler le surplus un système de cotisations était prévu mais pas d'aides directes. C'était donc un fonctionnement en vase fermé.

Le problème est né car le prix du marché mondial se situe entre 200 et 300 €/t. Ainsi, le Brésil, la Thaïlande et l'Australie ont porté plainte contre l'Europe à l'OMC et l'ont condamné à reformer son système.
Entrée en vigueur le 1er juillet 2006, la réforme de l'économie sucrière de l'UE se caractérise notamment par une baisse drastique des prix et des volumes de production. Les prix du sucre ne sont plus garantis (ceux de la betterave si) et doivent baisser de plus 36 % en 4 ans. Les exportations doivent également baisser en passant de 6 M/t/an à 1 M/t/an et les importations à l'inverse doivent augmenter en passant à 3 ou 4 M/t/an de sucre de canne. La production devra atteindre seulement 13M/t/an. Ainsi, d'exportatrice nette, l'Union européenne verra sa position radicalement modifiée et deviendra importatrice net.

Les planteurs reçoivent des aides découplées à l'exploitation mais pas les industriels. Le prix de la betterave doit passer de 43 € à 25 €.
La réforme européenne prévoit l'arrêt d'un tiers des outils de production.

Un fonds de restructuration de l'industrie sucrière européenne (financé par les industriels) a été mis en place par l'Europe pour compenser la baisse de la production de 6 M/t. Il vise à indemniser les cessations de production volontaires, dans le but de concentrer les productions dans les régions les plus compétitives. Or, ce fonds ne marche pas car les pays les moins productifs continuent de produire. La crise est majeure.

A partir de 2009, le marché du sucre brut sera ouvert aux sucreries alors que jusqu'ici les usines de raffinage en avaient l'exclusivité (sucriers portuaires). Or une sucrerie peut raffiner à des coûts trois fois moins élevés.

Les conséquences financières de cette reforme sont majeures pour la raffinerie de Marseille. L'écart entre le prix du sucre brut et du sucre blanc passe de 90 à 40 €/tonne. Cette nouvelle marge de raffinage fixée par Bruxelles fait ainsi perdre à la Raffinerie 8 M€.

Face à cette situation structurellement déficitaire, Saint-Louis Sucre a annoncé le projet d'arrêt du raffinage du sucre de canne pour fin 2008 et celui laisser le conditionnement. Le nombre de salariés passera de 235 à 120, mais l'entreprise s'est engagée à ne pas procéder à des licenciements secs .

D'autre part, Monsieur HUGUET a évoqué quelques grands points concernant :

- Les difficultés qu'a rencontré l'entreprise, il y a 4 ans, pour recruter du personnel qualifié (avant l'annonce de la réforme, l'entreprise a embauché 50 personnes). Elle a du faire face à un manque de qualification mais également de motivation notamment pour les nouvelles générations : perte de la valeur travail et de l'attachement à l'entreprise. Le problème est plus celui du savoir-être que du savoir-faire.

- Les difficultés liées aux environnements urbains, pour les salariés: coût du logement, coût de la vie, etc.

- Les facteurs de freins pour les petites entreprises qui souhaitent se transformer en moyennes entreprises sont dus aux marges qui sont trop réduites. La compétitivité est trop forte. Le secteur agro-alimentaire s'est restructuré et paupérisé ces dernières années. Les petites entreprises survivent grâce à des niches ou des spécialités. Elles n'ont pas intérêt à s'agrandir car elles seront exposées au problème des marges. La distribution crée une forte pression.

- Les habitudes du consommateur ont changé : celui-ci préfère payer moins cher certains produits notamment alimentaires.

- Pour favoriser le développement des IAA en Paca, il vaudrait mieux développer des labels régionaux, des produits spécifiques, préserver les petites entreprises.

- La région PACA dispose d'atouts logistiques.

- En matière d'exportation les coûts logistiques constituent des barrières. La filière agro-alimentaire n'est pas vraiment une filière exportatrice. L'exportation est surtout limitée à la région, car il faut être économiquement très performant pour exporter. Plusieurs contraintes existent : les coûts de la main-d'œuvre représentent souvent 15 à 25 %du chiffre d'affaire, les contraintes environnementales, les caractéristiques du produit (poids, taille, durée de vie, …), etc.

- Il n'y a pas de potentiel de développement des pôles de conditionnement pour les boissons, dans la mesure où les sources régionales de bonnes qualités sont déjà exploitées.

Audition n°3 : Guy CALLEJON, Président de l'entreprise PANZANI du 23 avril 2007.

Monsieur CALLEJON se tient à notre disposition pour nous fournir les documents nécessaires ainsi que les données statistiques.

PANZANI : 500 M€ de chiffre d'affaires et 1400 salariés.
Cette industrie agro-alimentaire commercialise des produits de marque (Panzani, Lustucru, pâtes fraîches, riz, sauces, etc.)
Les principaux clients sont les grandes et moyennes surfaces.

L'exportation (Belgique, DOM TOM) représente 10 % du chiffre d'affaire.
11 établissements produisent de la semoule (pâtes, blé dur).
15 à 18 % du chiffre d'affaire est destiné aux distributeurs.

En Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (zone prépondérante de l'activité, environ 1/3 de l'activité) :
- 3 établissements semouliers (silos portuaires)
- 1 établissement (usine de la Montre) est destiné à la production de pâtes (80 000 tonnes et environ 215 employés).
- 1 centre de recherche : 20/23 employés. Des experts en matière de procès travaillent sur des sélections créatrices de nouvelles variétés de blé dur.

Intégration en amont : Achat du blé dur directement auprès des coopératives. 90 % des achats viennent de France et essentiellement de PACA (2/3 des approvisionnements). Les relations avec les coopératives agricoles sont donc très importantes.

Riz : 880 Millions de tonnes
Blé : 750 Millions de tonnes
Blé dur : 30 Millions de tonnes dont 80 % dans le bassin méditerranéen.

Le positionnement de la région PACA est intéressant mais il est mal exploité malgré un bon bassin de production. Le blé dur est une spécificité de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur mais elle doit faire face à la concurrence (l'approvisionnement à l'extérieur augmente).

Les 3/4 des grands fournisseurs mondiaux de matériels sont Suisses, Italiens.
Seule la marque permet d'apporter une sécurité, traçabilité…

Projet économique et social de l'entreprise :
L'entreprise souhaite valoriser le travail de ses salariés. Le salaire le plus bas est à 1 600 €/mois avec un dispositif d'intéressement aux bénéfices.

Freins :
Depuis les vingt dernières années, on peut dire que la France consomme 440 000 tonnes de pâtes (environ 7 kg/an/habitant). Or, l'approvisionnement des industries françaises est passé de 80 % à 48 %, du fait de la concurrence italienne et espagnole. Pour autant, la France a un bassin de production

excédentaire alors que l'Italie est déficitaire et vient s'approvisionner en blé dur en France.

Le prix de revient de la semoule de blé dur est destiné à 80 % pour la matière première. Il y a donc peu de marge. Le prix de revient des pâtes : 50 % matières premières et 50 % coûts salariaux et charges fixes. En France la tonne coûte 240 € alors qu'en Italie elle coûte 110€.

Le problème des 35 heures constitue un frein (environ de 12 %) en matière de compétitivité. L'augmentation des coûts salariaux et de la taxe professionnelle de 40 %, pénalise fortement.

L'entreprise n'a pas de problème de fonds propres, mais depuis la modification de la loi Galland, le distributeur peut réintégrer les marges arrières de 30 à 40 %. Il se sert de la marge arrière pour concurrencer.

La consommation n'augmente pas, le prix non plus. Les difficultés viennent de la relation aux grands distributeurs, de la politique salariale, des charges fixes.

Les restructurations sont très difficiles mais indispensables. L'entreprise a la chance d'avoir une marque qui permet de vendre plus cher et d'avoir un département de R&D qui permet de proposer des produits innovants.

L'entreprise souhaite plus de souplesses au niveau salarial, mais les représentants sociaux sont réticents au travail du samedi et dimanche, malgré des avantages conséquents en matière de salaire.

PANZANI est une entreprise en bonne santé mais avec la volonté de se développer pour faire face aux importations, aux marques des distributeurs et aux discounts. La compétitivité est nécessaire pour pouvoir exporter.

Les préconisations :

- Faciliter le dialogue
- Discours en amont avec la filière
- Plus de flexibilité salariale. La taxe professionnelle est trop contraignante.

Le plafonnement du prix de vente et l'insuffisance de la consommation ont créé une perte de rentabilité en cinq ans. Par exemple à Vitrolles, l'entreprise a investit dans une entreprise de couscous, la perte de rentabilité en cinq ans peut s'estimer à 6 M€.

L'exposé étant terminé, Monsieur CALLEJON approfondit quelques points :

- L'innovation est la clé pour l'avenir. Elle permet de développer et de segmenter le marché. Pour preuve, la commercialisation de sauces franco-françaises a permis de réaliser 38% de part de marché, de concurrencer BUITONI et MARS (qui a disparu aujourd'hui). Il en est de même pour les pâtes à cuisson rapide, pâtes micro-ondables. La

recherche appliquée a permis d'atteindre aujourd'hui 23 % du chiffre d'affaires (produits de moins de cinq ans).

- La France produit 1,4 Million de tonnes de blé dur. Elle vend à PANZANI 350 000 tonnes et exporte plus de 500 000 tonnes.

- Les grandes et moyennes surfaces font des offres sous forme d'enchères inversées.

- Concernant le rapport à l'individu, la relation à l'autre est particulière dans le Sud et particulièrement à Marseille : caractéristique marseillaise qui cherche à lutter. Les restructurations n'ont créé aucun licenciement (départ à la retraite et mutation dans d'autres entreprises de la Région) pourtant il y a eu des grèves, des tables rondes, 17 comités d'entreprise, etc…. On assiste à une attitude de principe qui est en opposition constante. Il n'est pas question d'être désobligeant envers le syndicalisme, il est tout à fait normal d'être inquiet face aux restructurations, mais il a été difficile de se faire comprendre.

- L'entreprise souhaite tout maîtriser : traçabilité, recherche (INRA), logistique, approvisionnements (coopératives agricoles), etc. pour garantir un produit de marque et de qualité. La logistique est maîtrisée en France.

- Il est important de mettre autour de la table les producteurs et les IAA pour trouver ensemble des pistes d'avenir.

Audition N° 4 : Dominique AMIRAULT, Président de la FRIAA du 27 avril 2007

LA PLACE et L'AVENIR des ENTREPRISES IAA dans la REGION PACA…

Diagnostic de la situation des IAA en PACA en tant que :
- non seulement président de la FRIAA,
- mais aussi investisseur en PACA.

En effet, vous ne pouvez trouver plus grand défenseur du pays que celui qui l'a choisi !

a- Si j'ai choisi ce pays, c'est qu'il a des atouts incontestables et un potentiel d'avenir extraordinaire auquel je crois fortement. (I)

Par contre, ce potentiel est, me semble-t-il, mal exploité voire gaspillé en partie du fait d'handicaps structurels, culturels et politiques. (II)

b- la région PACA est à la fois riche et démunie : c'est le paradoxe de la France en général, mais c'est surtout le paradoxe de la région PACA en particulier !

La région PACA souffre du handicap du riche, c'est à dire de celui qui hérite d'une situation qu'il n'a pas acquise par lui-même !
Dans une telle situation, on a tendance à ne pas voir ou savoir qu'on est riche ! On vit sur son capital comme un rentier, au lieu d'entreprendre/ investir pour en tirer profit et le développer alors que ce devrait être le rôle social de tout acteur économique citoyen…

<u>I. La région PACA dispose de trois atout sous exploités :</u>

En Provence, nous avons la chance d'avoir le soleil, mais il n'y a pas que le soleil !

1er ATOUT : sa richesse et sa diversité alimentaire, mais surtout son LIEN DIRECT ET FORT avec :
- le REGIME ou la DIETE ALIMENTAIRE MEDITERRANEENNNE
- et la PROVENCALITE

Ce " modèle alimentaire" est culturel et il est connu et reconnu de tous.

Il ne s'appuie pas seulement sur les aliments proprement dits, mais surtout sur la façon de les consommer. Cet atout considérable est directement lié à notre mode de vie et d'alimentation naturellement bon pour la santé et le bien être…

C'est la raison principale pour laquelle ce « modèle alimentaire » produit, par exemple, moins d'obésité, de maladies cardio-vasculaires ou de cholestérol…
D'ailleurs, le Régime Alimentaire Méditerranéen s'oppose à l'approche réductrice d'un nutritionnisme étriqué qui finit presque par réduire l'aliment

à un poison voire un médicament ! D'où l'emprise de plus en plus grande et exagérée du Ministère de la Santé Publique qui considère les produits alimentaires comme des dangers pour la santé, à l'image de l'alcool et des drogues puisqu'il a même été envisagé de les taxer pour "boucher le trou" de la Sécurité Sociale !
Alors, considérant, sans doute et curieusement, le consommateur à la fois comme un assisté et un expert, on multiplie les allégations nutritionnelles et bientôt les rations quotidiennes sur les étiquettes qui vont ressembler de plus en plus à des ordonnances de médecin ! Avec cette surinformation, croyez vous que le consommateur sera en meilleure santé et en meilleure forme ?
Cette approche réglementaire est réductrice alors que l'on sait que le véritable problème provient des nouveaux modes de vie (sédentarité, stress, nomadisme, grignotage, déstructuration des repas…).

Au lieu d'agir sur les symptômes, il serait sans doute plus judicieux d'agir sur les causes c'est à dire sur les modes de vie et de consommation !
Et le modèle de consommation méditerranéen, et en particulier provençal, est une réponse simple et prouvée, mais qui ne correspond vraisemblablement pas à la culture voire aux intérêts de certains lobbies…
A titre d'exemple, un groupe d'une dizaine de multinationales vient de se constituer pour soutenir cette tendance et essayer de s'approprier cette approche nutritionniste, à des fins bien sûr marketing, et aux dépens d'approches résolument plus globales et plus saines !

Nous devons comprendre que cette orientation pourrait être dangereuse si elle n'est pas contrebalancée par une approche plus "mode de vie et plaisir" qui contribue au bien être des populations.

Et sur ce plan, la région PACA a un atout considérable dès lors qu'elle en a conscience et qu'elle l'exploite de façon méthodique en s'en donnant les moyens….

C'est pourquoi le régime alimentaire méditerranéen (et sa version provençale) ainsi que la culture et l'art de vivre en Provence (la provençalité) constituent l'atout premier de la région PACA . Il est d'autant plus justifié qu'il est en quelque sorte inscrit dans notre "génome" culturel….

Cet atout est une vraie ALTERNATIVE "santé/plaisir" au modèle alimentaire de plus en plus dominant qui se caractérise par la standardisation et la banalisation des produits élaborés n'importe où dans le monde, là où les coûts sont les plus bas….

Nous disposons donc d'un patrimoine de DIFFERENCIATION merveilleux par rapport aux autres régions de France et du monde. Et ce type de différenciation est un atout puissant pour valoriser nos ressources régionales, pas seulement les matières issues de la région, mais aussi les savoir-faire des hommes pour créer des richesses et des emplois….
Il se trouve que, par ailleurs, cet atout n'est absolument pas en contradiction avec le développement durable sur lequel je pourrais revenir…

2ème ATOUT : la région PACA est riche de TPE/PME.

Les TPE/PME sont les meilleurs garants de jeunesse et de vigueur, donc d'avenir, pour une région.
Avant de devenir grandes, elles commencent par être petites !
En effet, une entreprise qui se crée est une entreprise qui naît évidemment pour grandir…Comme un adolescent qui est, en devenir, la TPE/PME connaît une crise de croissance qui se caractérise par une certaine fragilité (manque de fonds propres….). De ce fait, il n'est pas anormal de l'accompagner pour l'élever et de pratiquer une certaine "discrimination positive" en sa faveur !

Comme les dernières études le montrent, le secteurs IAA de la région PACA est, d'une part, le 2ème secteur économique en termes d'emplois (plus de 30 000 emplois) et, d'autre part, il est créateur d'emplois. Et, cette création d'emplois est exclusivement le fait des TPE/PME.
En effet, les TPE/PME restent au pays alors que les grands groupes multinationaux délocalisent et détruisent des emplois.
Les TPE/PME constituent l'essentiel du tissu économique et social de la région, et entretiennent le territoire.

Mais, si nous n'y prenons pas garde, cette source risque de se tarir…si nous n'intervenons pas pour pallier leurs handicaps structurels et pour les accompagner dans leur développement...
Ce qui n'est absolument pas contradictoire avec les politiques pour retenir les grandes entreprises dans la région, notamment en aménageant les conditions de notre environnement économique et social.

3ème ATOUT : Les IAA de la région PACA ont pris l'initiative de créer une structure collective/professionnelle FORTE : le REA (Réseau Entreprises Agroalimentaires)

Le REA regroupe :
- la FRIAA (Fédération Régionale des IAA), la "tête" politique,
- le CRITT Agro-alimentaire, l'outil des transferts de technologies et des innovations (produits, procédés,…),
- l'IFRIA (Institut de Formation des IAA), l'outil de renforcement des compétences humaines,
- et le Pôle Européen d'Innovation des Fruits et Légumes (pôle de compétitivité).

C'est le levier régional de la promotion de nos IAA de la région. Savez vous que c'est la structure la plus aboutie et la plus importante de France ?

Cependant, cette structure est encore sous-utilisée par manque de moyens. Mais, elle pourrait devenir véritablement le "bras séculier" d'une politique volontariste en faveur du développement du secteur des IAA…

II - Les IAA de la région PACA souffrent également d'HANDICAPS structurels, culturels et politiques :

1) D'abord, elles supportent un risque et une menace générale, avec sans doute plus d'acuité que dans d'autres régions, c'est-à-dire les effets négatifs de la mondialisation, notamment en termes de délocalisations et d'emplois.

   En effet, si la mondialisation a des vertus (notamment ouverture sur d'autres cultures, de nouveaux marchés,…), elle génère également des risques pour lesquels il faut mettre en place des politiques de régulation pour en limiter les effets pervers.

   La concurrence est saine pour créer une dynamique créatrice de richesses et d'emplois à condition que cette concurrence soit loyale et maîtrisée.
   La concurrence est, par contre, déstructurante quand elle se résume à la "loi de la jungle" avec une guerre suicidaire de prix. Elle est même dangereuse quand on habille **moralement** cette guerre des prix au nom de la défense du pouvoir d'achat dont on connaît trop bien les conséquences :

   A - la pression sur les prix des fournisseurs qui ont déjà de faibles marges, ce qui les fragilise gravement si on veut l'ignorer et ne rien faire…

   B - les TPE/PME mises en concurrence avec des approvisionnements étrangers, au nom du sourcing…

   C - pour y échapper, les grandes entreprises (souvent multinationales), elles, délocalisent et détruisent de l'emploi régionalement. Exemples :
   - Saint-Louis
   - Panzani
   - Lustucru
   - Fralib/Unilever
   - Nestlé
   - Saman
   - Salins de Giraud…

   Autrement dit, cette guerre des prix, qui soi-disant améliore le pouvoir d'achat, fragilise en fait les TPE/PME et génère inexorablement et progressivement du chômage… Ce qu'on dit jamais ! Faudra-t-il que l'on soit devant la catastrophe pour agir ? ! Mais, à ce moment là, il sera déjà trop tard…
   Diriger, gouverner, c'est prévoir : c'est notre responsabilité.

   Face à cette situation, que peut-on faire ?

   - Pas grand chose vis à vis des grandes entreprises dont les centres de décision sont souvent en dehors de la région, voire hors de France et dont les stratégies globales sont essentiellement financières.
   - Par contre, pour les TPE/PME qui restent au pays, les Collectivités Territoriales ont les moyens d'intervenir si elles en font le choix .

2) – Le handicap structurel : le tissu régional est fragile du fait de la prépondérance des TPE/PME.

C'est un atout, mais, comme nous l'avons vu, elles sont structurellement fragiles…

- D'où l'inquiétude, le manque de confiance des patrons dans l'avenir…

- En premier lieu, elles souffrent, notamment sur les marchés extérieurs, de surcoûts par rapport à la concurrence mondiale :
  . d'une part, elles doivent supporter, bien sûr, les charges de notre modèle social français, mais aussi le coût de nos retards en matière de modernisation de nos structures internes,
  . et, d'autre part, elles subissent les conséquences de la surévaluation de l'euro par rapport au dollar ou au yen. En effet, sur ce dernier point, la politique de "l'euro fort" allège, certes, la facture pétrolière, mais aussi elle handicape les exportations et favorise les importations. Cette politique monétaire rigoureuse est intellectuellement louable, mais elle est certainement naïve compte tenu des pratiques américaines… Aussi, pour soutenir les efforts de nos entreprises à l'export, il serait sans aucun doute judicieux d'assouplir la politique de l'euro et de mettre en place la TVA sociale.

- Nos TPE/PME supportent évidemment le terrible handicap de ne pas avoir la taille critique et donc de ne pas pouvoir se doter des moyens nécessaires à leur développement.

- Elles souffrent en particulier de leur manque de fonds propres dû principalement à leur difficulté à accroître leur valeur ajoutée. En effet, comment peuvent elles accroître leur création de richesse quand, dans le même temps, on laisse faire la guerre des prix et qu'on leur fait supporter des surcoûts que la concurrence n'a pas à supporter ?

- Ces handicaps pourraient être, en partie, allégés si on encourageait véritablement les regroupements d'entreprises pour mutualiser les moyens. Au delà des effets d'annonce, tel n'est pas manifestement le cas actuellement ….

- Enfin, force est de constater que les mesures actuelles sont insuffisantes pour encourager et faciliter les cessions et les reprises d'entreprises.

3) – Il est vrai que la région souffre également d'un handicap culturel lié à son individualisme…

D'où la grande difficulté de faire travailler ensemble les TPE/PME, à regrouper leurs moyens, les mutualiser…

4) – Enfin, la région souffre d'un handicap politique :

Alors que le secteur des IAA est le 2ème secteur industriel à fort potentiel et créateur d'emplois, il n'est manifestement pas une priorité de la région.

En effet, la région n'a pas une politique industrielle forte pour ses IAA contrairement à d'autres régions qui ne disposent objectivement pas de nos atouts. Le moyens mis en place non seulement ne sont pas à la hauteur des besoins, mais, en plus, ils sont en baisse !

Comme je l'expliquais précédemment, on vit sur le capital. Irons nous jusqu'à "tuer la poule aux œufs d'or" ?

Seule une volonté politique forte et assortie de moyens peut inverser la tendance actuelle…

CONCLUSION

Réagir pour se développer ou mourir…

La région a la chance d'avoir un secteur d'entreprises à fort potentiel, il s'agit tout simplement de définir une politique claire pour mobiliser les acteurs que sont les entreprises et de les soutenir dans leur action pour réaliser les objectifs collectifs que nous voulons atteindre…

SOLUTIONS :

Pour limiter les risques et menaces générales actuelles (guerre des prix, délocalisations…) et tirer profit de nos atouts, il faut le vouloir clairement, au delà des promesses…

Il faut afficher clairement la volonté forte de défendre et promouvoir cet atout extraordinaire en faveur des IAA et s'en donner les moyens.

Il s'agit tout d'abord de coordonner les moyens existants, les allouer aux actions prioritaires et fondamentales, notamment vers les TPE/PME, mais aussi de se doter de moyens nouveaux pour soutenir leurs initiatives de développement qui comportent des risques, mais aussi d'extraordinaires opportunités pour la région. Encourageons, en la matière, les leaders et les suiveurs suivront…

Pour ce faire, il s'agit moins d'assister les entreprises que d'aménager le cadre et l'environnement économique et social pour faciliter l'action des entreprises et pallier leurs handicaps structurels et financiers.

Cette politique pourrait être fondée sur 4 principes forts :

1- un PLAN de développement à 5 ans avec des objectifs clairs et précis, en regroupant tous les moyens (financiers, humains…) pour réaliser/réussir…
L'intérêt d'un tel plan est d'afficher clairement l'ambition, de clarifier les règles du jeu collectif et de regrouper l'action tout en solidarisant les acteurs dans le cadre d'un pacte politique et professionnel.

2- un axe fort : fondé sur l'alliance entre les élus politiques et les professionnels, plus précisément entre le Conseil Régional (appuyé par l'Etat) et le Réseau des Entreprises Agro-alimentaires (REA).
En effet, le fait qu'il existe dans la région un tel REA permet de conclure un "plan cadre" dans lequel le REA serait le relais d'action professionnel de la volonté des politiques régionaux. A titre d'exemple, le REA et plus particulièrement la FRIAA pourrait être le "référent" régional en matière d'exportations agro-alimentaires en regroupant/coordonnant tous les moyens régionaux actuellement dispersés soit en en organisant des actions collectives par rapport à certains marchés cibles, soit en assurant l'accompagnement individuel "entreprise par entreprise".

3- un objectif affiché et "décoincé" de création de valeur (création richesses et d'emplois), tout en sachant qu'il ne se limite pas à valoriser les matières agricoles de la région, mais aussi à transformer des matières importées dès lors que cette transformation permet de valoriser un savoir faire régional, crée des emplois, permet de se substituer à des produits importés ou permet d'exporter et de récolter des devises…

4- une cible prioritaire en faveur des TPE/PME (créatrices d'emplois, actrices de l'aménagement du territoire…).
L'objectif est de se donner les moyens d'améliorer leur valeur ajoutée, leur rentabilité de nature à renforcer leurs fonds propres, mais aussi de mettre en place des instruments financiers adaptés pour conforter leurs fonds propres.

Parmi ces moyens, il est urgent d'encourager les regroupements d'entreprises :
. soit des regroupements volontaires (constitution de réseaux, de partenariats type GIE,…) pour mutualiser les moyens . Ce pourrait être la façon d'encourager la constitution de forces de vente partagées tant en France qu'à l'export, mais aussi de groupements d'employeurs…
. soit des actions collectives comme, par exemple, s'unir sous la marque commune "Cuisine Provence" pour donner de la cohérence et de la force à l'offre des TPE/PME de la région. L'exemple de la région Languedoc Roussillon est, à ce titre, intéressant puisqu'elle accorde à sa marque "Sud France" 12 M€…
. soit des regroupements financiers en facilitant les cessions/reprises d'entreprises permettant d'atteindre la taille critique et de renforcer leur position concurrentielle. A ce titre, il pourrait être utile de travailler avec les différents fonds financiers pour les encourager à soutenir de telles initiatives…

Enfin, il faut oser soutenir les leaders dont la réussite crée un extraordinaire effet d'entraînement pour les suiveurs au lieu de saupoudrer les moyens ou de soutenir les industries en déclin…

Audition N°5 : Yves BAYON DE NOYER, Président du Pôle européen d'Innovation "Fruits et Légumes" du 27 avril 2007

La transformation des fruits et légumes représente un tiers de la transformation, 9 000 emplois industriels et environ 300 établissements. L'activité est calée sur la production fruitière et légumière (6 000 emplois dans la profession agricole).

Les atouts :

- La labellisation du pôle par l'Etat est le signe de l'intérêt qu'il représente.
- La masse critique dans la production agricole, la transformation, la formation et environ 920 chercheurs dans la filière fruits et légumes.
- Une lisibilité positive nationale et internationale
- La volonté des acteurs de se réunir, malgré "l'individualisme latin". Pour preuve, la création du pôle (qui regroupe des industries, des universités, la grande distribution, etc.).

En 2006 (1ère année) :

- 23 projets portés
- 16 projets labellisés (pour qu'un projet soit labellisé il doit réunir 2 entreprises et 1 institut de recherche)
- 20 M€ investis dans la recherche.

En 2007 :

- Déjà 17 projets portés
- 6 labellisés
- 16 M€ investis dans la recherche.

Les difficultés :

L'Etat et les collectivités locales ont encouragé la création du pôle mais les financements ne sont pas à la hauteur des enjeux (400 000 € de fonctionnement par an pour le pôle).

Préconisations :

- Il faut donner les moyens aux structures qui fonctionnent. L'innovation est la clef pour l'avenir car la bataille des prix est inévitable.
- Il ne faut pas s'arrêter aux difficultés qui se sont présentées (fermetures de sites…). Il faut au contraire anticiper les besoins de formation dans la recherche (la 1ère école d'ingénieurs agroalimentaires va s'installer dans la région). La formation permanente est à développer.

Audition N°6 : Yves FAURE, Président du CRITT AGRO du 27 avril 2007

Globalement le tissu agroalimentaire en Paca est représenté par environ 80 % de PME et TPE.

Tous les ans on recense environ 1 % de croissance en matière de créations d'entreprises. Les créations d'emploi augmentent les 30 000 emplois ont été dépassé.

Les PME et TPE sont confrontées au problème d'une trop faible rentabilité. Les contraintes qui pèsent sur la transformation agroalimentaire sont de plus en plus lourdes (sécurité alimentaire, traçabilité, etc.) et ont une incidence sur la rentabilité et sur la disponibilité des chefs d'entreprises.

Concernant les autres secteurs économiques, les taux de valeur ajouté et de marge brute sont beaucoup trop forts. Ce manque de rentabilité freine l'investissement (insuffisance de valeur ajoutée et de création de VA). Les entreprises manquent de fonds propres, mais pour cela il faut qu'elles améliorent la productivité et la VA.

Les entreprises capables de faire de l'innovation sont peu nombreuses.

Le CRITT réalise un travail de proximité pour aider les entreprises par de la formation et des actions.

Le Budget du CRITT s'articule de la façon suivante :
- un financement de l'Etat qui s'élève à 150 000 €
- un financement du Conseil régional qui s'élève à 160 000 €

Ces financements correspondent pas à la hauteur des besoins et au secteur économique.

Il est pourtant nécessaire de financer des actions de terrain.

Aides peuvent attendre les PME/TPE des distributeurs régionaux :

- Distributions locales et régionales
- Les distributeurs régionaux doivent accepter que les entreprises les plus performantes passent au niveau national.

Audition N°7 : Jean-René ICART Responsable du Pôle Achats/ Ventes Sud Est du groupe Intermarché du 27 avril 2007

Monsieur ICART coordonne les différentes régions françaises.

Les chefs d'entreprise sont dans les points de vente d'Intermarché.
Certaines régions ont pris conscience de l'importance des produits régionaux et les développe en France (par exemple la Bretagne). En PACA ce n'est pas le cas, alors que lorsque des produits régionaux se vendent dans d'autres régions françaises, c'est déjà le début de l'exportation.

Intermarché a une démarche particulière avec trois niveau de structures :

- **Marché local**. Le marché local est autonome pour acheter des produits régionaux. Les problèmes viennent de la loi (en matière d'hygiène, de sécurité, etc.) qui est trop contraignante. Les indépendants n'ont pas de juristes pour les aider à répondre aux normes réglementaires et ainsi vendre à la distribution des produits conformes à la législation.
- **Régionale.** Les adhérents amènent les clients. Le groupe exprime sa volonté d'aider les entreprises régionales en distribuant leurs produits et ainsi de permettre aux PME de s'agrandir. L'innovation permet de jouer sur les prix.
- **Nationale.** Une fois par an les structures régionales sélectionnent les meilleurs produits régionaux et les distribuent au niveau national. En 2006, 21 PME sont passées au niveau national. A l'inverse, d'autres redescendent au niveau régional. Enfin la volonté finale est d'amener ces produits à l'exportation.

Il y a deux ans, le groupe a signé une charte qui comporte 15 points dont celui d'aider les PME à développer les produits régionaux et à agrandir leur société.

Le juge est le client.

Les marges des distributeurs ont été mauvaises en 2006. il n'est pas possible de continuer à tirer les prix vers le bas.

Audition N°8 : Marie-Georges GUILLIEN-ANDRE, Directrice du Pôle Ressources Economiques à la CCIMP et Philippe ZANIN, Directeur du Pôle Innovation et Industrie à la CCIMP du 27 avril 2007

Dans les Bouches-du-Rhône, la filière, avec 349 établissements et 12 709 emplois, représente 1/3 des établissements de PACA et 42 % des emplois de l'agro-alimentaire.
La taille moyenne des entreprises des Bouches-du-Rhône est supérieure à celle de PACA. En effet, l'effectif moyen est de 36,4 salariés dans le département alors que l'effectif moyen est de 30 salariés sur le plan régional.
57 % des établissements des Bouches-du-Rhône ont plus de 20 salariés, contre 32 % en PACA. On note en particulier que 63 établissements ont plus de 50 salariés et 7 plus de 250 salariés.

Le département des Bouches-du-Rhône a des atouts tels que :

> l'abondance et la qualité des productions agricoles, avec des positions de premier plan pour le département des Bouches-du-Rhône dans les tomates, pêches et nectarines, salades, riz, courgettes, poires, olives à huile et un secteur viticole de qualité. Avec 5 millions de tonnes de production de tomates, salades, pêches, nectarines, poires d'été et pommes, Paca est la 1ère région agricole française de production de fruits et légumes.

> un marché important, avec une ouverture possible sur l'arc méditerranéen latin (+ de 70 millions de consommateurs),

> des facilités logistiques d'approvisionnement et d'exportation hors région (port, aéroport, fleuve, MIN, infrastructures terrestres de communication…),

> un potentiel de valorisation des messages santé autour de l'alimentation méditerranéenne,

> une chaîne de valeur, avec des points forts dans le transport, la manutention, la logistique et l'emballage et certains équipementiers,

> des centres de recherches de réputation internationale : Centre de Recherche en Nutrition Humaine (CNRH Méditerranée) qui regroupe les grands organismes de recherche publiques(INRA, CNRS) et une quarantaine de laboratoires ; Institut Fédératif de Recherche (IFR) qui regroupe une dizaine d'unités INSERM travaillant sur le thème de la nutrition chez l'homme malade.

> des formations de premier plan dans des domaines de compétence nécessaires en IAA : sur les produits de consommation alimentaire, la biochimie de la nutrition, l'économie du secteur agroalimentaire mais aussi sur des compétences associées: instrumentation, mesure, mécanique…

>des acteurs de la filière dynamiques : FRIAA (Fédération Régionale des Industries Agro-alimentaires), CRITT Agro-alimentaire (Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie), IFRIA (Institut de Formation

Régional des Industries Agro-alimentaires), PEIFL (Pôle Européen Fruits et légumes), regroupés au sein du REA (Réseau d'Entreprises Agro-alimentaires).

Les stratégies d'acteurs dans la filière agro-alimentaire en France et en Provence

Les caractéristiques de localisation et de développement des IAA reposent sur 5 grands critères :
> la présence d'un marché de consommation,
> la proximité des ressources : fournisseurs d'intrants agricoles, présence d'une main d'œuvre qualifiée..,
> la qualité de l'environnement industriel, technique, scientifique et pédagogique,
> le contexte règlementaire et fiscal,
> le climat social.

La situation de l'industrie agro-alimentaire est toutefois très contrastée selon les filières de production (fruits et légumes, produits du grain, boissons..) et selon le type d'entreprises.

On distingue deux grands types d'acteurs dans l'industrie agro-alimentaire en Provence :

> Les grandes entreprises disposant d'implantations européennes, voire mondiales, situées sur des filières matures, souvent à faible valeur ajoutée, dont certaines découlent encore de la transformation de matières premières agricoles importées. Ces entreprises, qui constituent l'origine de la perte d'emplois en Paca, sont confrontées à différents enjeux :
- l'émergence de nouveaux bassins de consommation en Europe de l'Est, Asie, Amérique du Sud,
- la pression réglementaire évolutive (sécurité alimentaire, traçabilité…),
- la mise en concurrence des sites de transformation sur le plan de la performance économique, et notamment de la productivité dans les industries de main-d'oeuvre,
- l'arrivée de nouveaux pays producteurs de matières premières (viande, légumes...) , et de plus en plus de produits transformés, à coûts inférieurs.

Elles opèrent donc des mouvements de restructuration au plan européen pour accroître leur compétitivité ou acquérir des positions mondiales sur quelques produits. Cela se traduit par des concentrations sur un plus petit nombre de sites, avec comme contrepartie des fermetures des unités de production les moins compétitives entraînant un volume de licenciements locaux ou par des rachats d'unités de production sur leurs activités "coeur de métier".
Ce mouvement de restructuration/délocalisation/fusion-acquisition est inéluctable. Il concerne toutes les régions françaises, pénalise actuellement la région Paca mais s'équilibre au plan national.

Il est particulièrement marqué depuis deux ans dans les Bouches-du-Rhône, frappé par une vague de départs des majors, même si on s'approche de la fin de ce processus. Il est forcément traumatisant et significatif pour les décideurs et salariés locaux, mais ce mouvement répond à des problématiques groupes au fur et à mesure de leurs choix stratégiques. Il

n'est pas en soi significatif d'un problème régional, même si certaines unités locales connaissent des problèmes de sous productivité pour des raisons de climat social ou de faible compétitivité sur les coûts même par rapport à d'autres pays d'Europe de l'Ouest .

C'est ainsi que certains grands groupes ont fermé totalement ou partiellement des unités de production, réinvestissant par ailleurs ou n'y laissant que les produits les moins rentables, en arrêtant d'investir sur l'outil de production…..

Toutefois, on ne peut pas évoquer une fatalité, comme le montre l'exemple de certaines unités industrielles régionales à l'abri de problèmes sociaux (comme Liebig le Pontet), qui présentent une excellente productivité et un fort développement, alors qu'elles n'ont aucun avantage différenciateur lié à leur localisation en Provence (matières premières d'origine hors-région et principaux lieux de consommation en Europe du Nord).

On constate donc que des activités industrielles agro-alimentaires à faible ou moyenne valeur ajoutée continuent à être rentables et se développer en France et en Europe (exemple : Danone avec 10 % de résultat net sur essentiellement de l'eau et des biscuits).

Au plan européen, la France reste ainsi un pays attractif pour l'investissement en agro-alimentaire. En effet, selon l'AFII (Association Française des Investissements Internationaux), les principaux investisseurs européens ayant créé de l'emploi en France sur la période 2002/2005 sont de grands groupes IAA : Nestlé, Coca Cola, Mars Inc., Danone, Unilever, Heineken, Pepsico…

Les principaux pays d'accueil en Europe, en nombre d'implantations IAA, sur cette même période ont été : la France (86 projets), l'Espagne (59), le Royaume Uni (47), la Pologne (36), l'Allemagne (34). En nombre d'emplois attirés, la France est au 4ème rang des pays européens.

Les projets d'implantation d'IAA en France ont permis la création de près de 2 446 emplois (soit 10,6 % de l'emploi créé en Europe), principalement concentrés sur les produits transformés et les boissons.

> Les TPE / PME. On distingue :
- des PME porteuses de petites marques nationales,
- des PME produisant principalement pour des marques distributeurs (souvent identiques aux précédentes),
- des PME du terroir (produits provençaux),
- des PME haute technologie (aliments lyophilisés, …..),
- des PME de transformation de produits frais agricoles d'origine en grande partie locale (3ème et 4ème gamme).

Ce tissu de PME est globalement en croissance tant en chiffre d'affaires qu' en emplois en PACA. Elles témoignent du dynamisme de la filière agro-alimentaire mais connaissent une crise de croissance.
Les deux premières catégories de PME se voient en grande partie très menacées, par une "spirale de chute de rentabilité" provoquée par

l'évolution du système de distribution. Le ticket d'entrée dans la grande distribution est difficile. La grande distribution devenant de plus en plus présente, l'accès et le maintien du référencement coûte de plus en plus cher et les grands distributeurs développent leurs contrats de production sous leurs marques à prix d'achat en baisse permanente, pour faire face à leurs propres contraintes et objectifs de rentabilité. Ceci pousse à la baisse la valeur ajoutée moyenne de la production de ces PME, ainsi que leur rentabilité.
De ce fait, elles ne peuvent plus investir ni en marketing, ni en R&D, ce qui aggrave leur dépendance vis-à-vis des marques distributrices et donc leur situation…. souvent jusqu'à fermeture ou rachat par un groupe.

Les trois autres catégories de PME locales, qui sont positionnées sur des marchés de niches, souvent à plus forte valeur ajoutée n'ont pas, pour beaucoup d'entre elles, la taille critique leur permettant d'accéder aux marchés export notamment ainsi qu'aux linéaires de la grande distribution.

Pour les PME de terroir et de transformation de produits agricoles, le problème de développement provient également des difficultés rencontrées pour trouver des matières premières locales en quantité et en qualité, à des prix compétitifs.

D'une façon générale, on constate que ce tissu de PME, porteur de dynamique pour l'IAA locale, a une trop faible rentabilité. Cette faible rentabilité rend difficile leur différentiation (marketing, recherche et développement..) et les conduit à proposer des produits à des prix plus bas, ce qui pénalise encore plus leur rentabilité et ainsi de suite.

Pour se développer, elles doivent améliorer leur productivité. La voie de succès pour ces entreprises est l'innovation partagée, l'accès au haut de gamme, la qualité avec promotion de label.
Pour cela, il faut les aider à se regrouper, sous des marques communes, ce qui culturellement est très difficile dans une région marquée par "l'individualisme latin", pour leur permettre d'accéder aux marchés régionaux, nationaux ou internationaux. Il faut également leur faciliter l'accès aux capitaux, pour soutenir leur croissance par l'investissement.

Les pôles de compétitivité en agro-industrie

Du point de vue des investisseurs étrangers, la cartographie des "pôles de compétitivité français" constitue l'une des principales lectures du potentiel des régions françaises dans l'agro-alimentaire. En France, parmi les pôles de compétitivité labellisés en agro-industrie, 13 d'entre eux concernent la filière agro-alimentaire.

La région Provence Alpes-Côte d'Azur est concernée par deux pôles de compétitivité interrégionaux: PEIFL, très ciblé sur la transformation de fruits et légumes et PASS, pour la partie arômes et colorants naturels.
Mais les Bouches-du-Rhône, malgré leur implication dans ces 2 pôles de compétitivité interrégionaux, n'ont pas une image de département "IAA". Les entreprises locales sont d'ailleurs à ce jour peu présentes dans ces pôles.

Les raisons de l'émergence des projets récents d'installations IAA dans les Bouches-du-Rhône

Sur la période 1993-2005, la France a attiré 126 projets d'investissements internationaux en IAA, créant au total plus de 11 000 emplois.
La région Nord-Pas-de-Calais, du fait de son positionnement géographique (proximité de l'Europe du Nord, forte présence de ressources agricoles …) a été de loin la région la plus attractive en France, attirant 99 projets pour un nombre d'emplois créés de 3938.
La région Picardie est également bien placée, avec un nombre d'implantations bien moins important (24 projets), mais de plus grande taille (2251 emplois créés), soit 5,4 % des projets et 10, 1 % des emplois créés.
Sur cette même période, la région PACA a attiré 20 projets d'investisseurs internationaux représentant 1 054 emplois soit 4,7 % de la création nationale d'emplois liées à l'implantation d'entreprises étrangères, se plaçant au 9eme rang des régions françaises, ce qui n'est pas une bonne performance par rapport au poids relatif de la filière en France.

Préconisations pour l'avenir de l'industrie agro-alimentaire en Provence

Ces préconisations concernent l'industrie agro-alimentaire dans son ensemble. Certains segments peuvent appeler des dispositions particulières.

a. **Créer un observatoire des mutations économiques pour anticiper les crises, identifier les opportunités de développement, préparer la reprise/transmission d'entreprises**

La surveillance d'entreprises déjà implantées, présentant un risque compte tenu de :
- leur appartenance à un groupe international
- de leur poids social
- ou de leur dépendance à des réglementations particulières doit permettre de travailler avec les dirigeants de ces entreprises très en amont pour anticiper la crise, notamment sur le plan social.
Des entreprises telles que Haribo Ricqlès Zan SA à Marseille, Les Grands Moulins Storione à Marseille Heinekein à Marseille, La Varoise de concentré à Signes, McCormick France SAS à Avignon, Les Salins de Giraud, pourraient être intéressées par ce dispositif. Il doit permettre également d'anticiper les opportunités de développement, en observant les stratégies d'implantations des grands groupes multinationaux, porteurs de projets d'investissements ou en repérant des niches d'investissement, qui tiennent compte les grandes évolutions démographiques et des changements d'habitudes de consommation.

Enfin, beaucoup de PME locales vont devoir faire face à un problème de transmission à court terme, compte tenu de l'âge de leurs dirigeants, auquel il faut se préparer. Le changement de génération des patrons de TPE/PME doit être anticipé, afin de ne pas perdre l'existant.
Cette initiative pourrait s'inscrire dans le dispositif de prévention de risques socio-économiques "Grands Comptes" que la CCIMP, avec ses partenaires, est

en train d'organiser sur le territoire, avec un traitement spécifique pour l'agro-alimentaire.
La cohésion des acteurs sur la paix sociale et la grande proximité avec les dirigeants (notamment les grandes entreprises) constituent des atouts dans la mise en oeuvre de tels dispositifs.

b. Densifier les pôles de compétitivité PEIFL et PASS, en incitant les PME locales de "terroir", de transformation de produits agricoles ou de haute technologie à s'associer à leurs actions. Développer la synergie avec les autres pôles. Renforcer l'action de la profession sur d'autres filières que les fruits et légumes.

L'enjeu est de taille puisque le renforcement des relations agri-agro est au coeur de la création des ces pôles régionaux.
Ceux-ci sont positionnés sur des secteurs à fort potentiel de développement produits agricoles intermédiaires, ingrédients techniques (arômes et saveurs), produits traiteurs, produits "naturels" (fruits, salades).
Toutefois, au regard des pôles européens, la taille des pôles de compétitivité français reste très faible (40 entreprises environ), alors qu'un pôle tel que le Scottish Food & drink au Royaume-Uni comporte 1 000 entreprises, représentants tous les acteurs de la chaîne de valeur, y compris les acteurs de la distribution. Il paraît donc nécessaire de favoriser l'arrivée de nouvelles entreprises de transformation dans ces deux pôles, notamment des entreprises des Bouches-du-Rhône, mais aussi de travailler sur l'intégration de tous les acteurs de la chaîne de valeur : fournisseurs de matières premières, prestataires de services associés, transformateurs, équipementiers et notamment les distributeurs, qui sont des partenaires actifs des pôles de compétitivités européens. L'affirmation de leur stratégie internationale doit également être précisée.
Sur le plan financier, ces deux pôles méritent d'être renforcés, notamment par une augmentation des moyens financiers qui leur sont accordés, compte tenu du caractère stratégique du secteur agroalimentaire en PACA. Les synergies avec les autres pôles de compétitivité doivent être développées.

Certaines compétences en cours de développement dans les autres pôles de compétitivité ou PRIDES, pourraient avoir un impact positif immédiat sur la filière IAA :
- pour le pôle de compétitivité "Solutions Communicantes sécurisées" et le candidat PRIDES et pôle de compétitivité "Logmix", la performance logistique (traçabilité, étiquettes intelligentes, et autres applications des technologies RFID…)
- pour le pôle "Mer", les matières premières d'origine maritime (algues, autres produits pour la nutrition -santé ..)
- pour le Prides "Bioméditerranée", positionné actuellement sur les biotechnologies "rouges" (cellule) et "blanches" (pharmacie) qui doit se développer sur les biotechnologies "vertes" (agricoles) et "bleues" (marines)
- pour le Prides "Création, Industries mode", le développement de la filière design-packaging
- pour le Prides "Novachim", les films plastiques, la chimie des polymères…

Enfin, il apparaît important, à l'instar de ce que la profession a fait sur les Fruits et Légumes, de renforcer les actions sur les autres filières constitutives

de l'IAA en PACA, (par exemple, le travail des grains, particulièrement représenté sur les Bouches-du-Rhône).
La labellisation au plan régional des PRIDES peut constituer une opportunité de développer des programmes d'actions par filières, autre que celle des fruits et légumes. Pour cela, le secteur agro-alimentaire, compte tenu de son caractère stratégique au plan régional, devrait bénéficier de moyens financiers plus importants de la part des collectivités territoriales, notamment en comparaison à ce qui est alloué dans des régions voisines.

c. Miser sur les marchés de développement porteurs de projets d'investissement exogènes : les produits alimentaires intermédiaires et les ingrédients techniques, la transformation des produits de la mer, le "bio".

Selon l 'AFII (Agence Française des Investissement Internationaux), trois secteurs sont susceptibles d'attirer des projets d'investissements en IAA en France:

> Produits alimentaires intermédiaires et ingrédients techniques
Les 2 pôles de compétitivité de PACA devraient permettre de tirer parti du potentiel de développement de ce segment à forte valeur ajoutée, d'autant qu'il n'y a pas d'autre région française, autre que la nôtre, fortement spécialisée sur ces segments. Ces secteurs sont tirés par le développement notamment de la filière appertisation, qui propose des produits préparés prêts à l'emploi, des plats chauds préparés à l'extérieur pour "surfer" sur les nouvelles habitudes alimentaires, économes en temps.

> Transformation des produits de la mer
Cette activité de la filière offre un véritable gisement de nouveaux produits occupant un marché tendance "nature, santé, qualité..". Les entreprises locales sont encore peu nombreuses sur ce créneau en dépit du positionnement littoral du département des Bouches-du-Rhône.
L'existence d'un M.I.N sur le Port de Marseille représente un atout fort. Ce marché connaît aujourd'hui des stratégies de concentration réduisant le nombre d'entreprises indépendantes. Plusieurs entreprises locales bénéficient d'une forte renommée : Crustimex (Marseille), Conserverie Micelli (Vitrolles), Société Nouvelle Les Fils de Dominique Ferrigno (Port Saint-Louis du Rhône), Unimer (Marseille).
La principale concurrence française de ce type d'activité se situe sur la façade atlantique qui, du fait d'une activité de pêche importante, a su développer une filière aval. Les Pays Nordiques sont très actifs sur ce marché.

> Bio
La région PACA regroupe 7 % des exploitations bio françaises. Le bio est un nouveau créneau porteur d'importantes opportunités de marchés. La grande distribution doit proposer à sa clientèle une offre diversifiée. Certaines entreprises locales ont su saisir ce mouvement pour développer des lignes Bio : fournil de Bernis (Aubagne), Brasserie la Cornue (Eguilles).

d. Renforcer la chaîne de valeur en développant des services associés (logistique dédiée à l'alimentaire, packaging, emballage, équipementiers …)

Le développement de services logistiques performants, notamment en termes d'intermodalité et de flexibilité, est essentiel pour la filière IAA et doit prendre en compte les besoins de la grande distribution.

Pour la logistique dédiée au froid, les régions du Nord ou de l'Est de la France représentent une concurrence dans l'accueil de nouveaux projets d'investissements. Il y a des perspectives pour des projets liés au conditionnement et à l'emballage, compte tenu des nouvelles habitudes de consommation (snacking...) ou des évolutions sociologiques (composition des ménages). L'utilisation de matériaux intelligents (polymères) pour l'emballage offre également des perspectives de développement à ce secteur: matériaux réagissant à l'humidité, au taux d'éclairement, matériaux absorbeurs d'oxygène, qui remplacent les techniques de mises sous vide en sac étanche. On parle également de bio-matériaux (emballages au gluten de blé, biodégradables et de surcroît comestibles).Les techniques de cryogénisation et de lyophilisation offrent également des perspectives à ce secteur. Enfin, ce secteur est impacté par la créativité liée au design.

e. Exploiter plus efficacement la synergie agri-agro, et investir sur les biotechnologies "vertes" (agricoles) et "bleues"(marines)

Selon les professionnels de l'agro-alimentaire, la création de valeur est liée à la transformation du produit, qu'il s'agisse de produits locaux ou de produits importés.
En ce qui concerne les produits locaux, l'agriculture régionale a fait le choix d'être une agriculture de "bouche, avant d'être une agriculture destinée à la transformation. La synergie agri-agro passera principalement par des produits à valeur ajoutée.

Mais l'agriculture régionale, au même titre que les IAA, doit s'adapter à la mondialisation. Les productions locales sont compétitives mais connaissent une forte concurrence internationale avec des pays tels que l'Espagne, le Maroc, la Pologne pour la tomate ou encore des pays de l'hémisphère sud pour la pomme. Les producteurs de vins connaissent également une forte concurrence avec des vins d'origine étrangère qui se positionnent de plus en plus fortement sur le marché.

Sur les 30 dernières années, l'agriculture locale a connu d'importantes modifications de son organisation: décroissance du nombre d'exploitations agricoles au profit d'exploitants de taille plus importante, organisation progressive d'une part de la profession sous forme de société.
Ceux-ci doivent de plus en plus s'investir dans le champ du développement durable. De nouvelles expérimentations sont en cours, combinant écologie, rendement et durabilité. Celles-ci peuvent intéresser les filières locales, comme celle pratiquée en Thaïlande ou en Chine, qui combinent riziculture et élevage de crevettes et canards, avec des gains en matière d'utilisation de pesticides ou de lutte contre les moustiques.

Par ailleurs, le champ d'applications potentielles des recherches en biotechnologies à un horizon de vingt ans est extrêmement vaste (augmentation de rendements agricoles, résistance aux pesticides, biodégradabilité, nouvelles techniques de transformation de micro-organismes,..) et représente un enjeu de taille pour les acteurs "agri-agro" .
Le primat donné à la sécurité alimentaire, le développement d'une véritable politique de produits de qualité, la prise en compte des nouveaux comportements des consommateurs (commerce équitable, achat responsable avec la notion du consom'acteur), les innovations liées au produit, à la recherche sur les nouveaux emballages et aux nouveaux modes de conservation, l'intégration de l'environnement dans toute stratégie industrielle nécessitent un lien étroit entre les acteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire.
De la même façon, les acteurs "agri-agro" doivent se préparer ensemble aux enjeux à plus long terme qui portent sur une période de 30 à 50 ans : quel avenir pour notre agriculture et notre agro-alimentaire sur un territoire soumis à une très forte poussée d'urbanisation; quel sera l'impact de l'augmentation du prix du pétrole, de la pénurie d'eau ou de l'augmentation de la température sur les cultures ?…

f. Miser sur l'image de marque "Provence" et améliorer la lisibilité sur les potentiels nutrition/santé

L'image de marque "Provence" est un atout différenciant. Elle est très forte à l'international, notamment auprès des investisseurs asiatiques. Elle est également très forte par rapport à la grande distribution, comme le montre le succès de la marque "Cuisine Provence", qui permet de fédérer des PME locales sous un même concept. L'origine Provence permet notamment de relocaliser la notion d'alimentation méditerranéenne, sur laquelle sont positionnées de nombreuses régions européennes.
Elle a du sens pour les recettes traditionnelles, même s' il s'agit souvent de marchés de niche , avec de faibles volumes.
Il faut soutenir une politique de marque collective. Certaines régions, comme Languedoc-Roussillon, sont beaucoup plus investies que notre région dans ce type d'actions.
Les Bouches-du-Rhône bénéficient de l'existence d'un grand nombre de laboratoires de recherche de renommée internationale sur la Nutrition Santé.
La nutrition est en effet une notion scientifique, avant d'être une notion marketing.

Les filières aliments fonctionnels (produits ayant des propriétés physiologiques positives et/ou des capacités à réduire le risque de maladie), principalement développées par des groupes alimentaires et nutraceutiques, animée principalement par les groupes pharmaceutiques, révèlent des potentiels de développement. Des entreprises couvrent d'ailleurs les deux domaines grâce à des alliances stratégiques.

La demande est stimulée par les besoins spécifiques de groupes de consommateurs (enfants en bas âge; sportifs, femmes enceintes; alimentation hospitalière,...). Elle est renforcée par les dispositions du Programme National Nutrition Santé au niveau français et la prévention de l'obésité.

Dès 1995, la CCI Marseille-Provence s'est d'ailleurs mobilisée sur cet enjeu en créant la Cellule Interface Alimentation Nutrition Santé (CIANS), afin de favoriser les échanges entre le milieu scientifique et l'industrie agro-alimentaire locale. Cette action a été relancée dans le cadre du Plan Nutrition Santé Régional en 2000 et la création d'une association Nutrition Méditerranéenne.
Toutefois, la Provence manque de visibilité sur l'axe nutrition/santé, sur lequel sont positionnés d'autres pôles de compétitivité français comme Vitagora à Dijon et QualiMediterranée à Montpellier. Un élément fédérateur à toutes les initiatives et à tous les acteurs venant d'horizon très divers reste à trouver.
Par ailleurs, il faut fédérer une grande région Sud-Est de Perpignan à Nice et Valence, pour atteindre une taille critique suffisante.

g. Accélérer le développement de la filière agro-alimentaire , en améliorant la performance du Port

La proximité du Port de Marseille devrait favoriser l'approvisionnement de matières premières transformables sur place mais également permettre un développement des exportations de produits locaux à forte valeur ajoutée.

Le trafic de produits agricoles (imports et exports) représente pour le Port de Marseille un volume de 4,1 millions de tonnes en 2006.
Les 1,4 millions de tonnes d'entrées sont constituées pour 448 000 tonnes de fruits et légumes, 234 100 tonnes d'autres produits agro-alimentaires (dont 157 000 tonnes de sucre brut), 565 000 tonnes de denrées alimentaires et le solde en matières premières animales et végétales.
Les 2,7 millions de tonnes de produits agricoles en sortie sont constituées de 114 500 tonnes de fruits et légumes, 914 300 tonnes d'autres produits agro-alimentaires (principalement des céréales, froment, épeautre, orge, maïs), 1 514 000 tonnes de denrées alimentaires (boissons, eaux minérales, vins, conserves…) et 169 000 tonnes de matières premières animales et végétales.
Les comparaisons entre Ports doivent s'établir par type de trafic. En effet, les ports de l'Atlantique sont principalement centrés sur le marché des céréales, en liaison avec leur hinterland. Sur ce seul segment, les trafics enregistrés sont pour Rouen 6 millions de tonnes, Nantes 3,1 millions de tonnes et La Rochelle 2,2 millions de tonnes, ce qui représente environ 80 à 90 % de leurs trafics totaux en produits agro-alimentaires.
Ces tonnages sont à comparer aux 900 000 tonnes de Marseille, qui vient d'approuver une opération d'investissement de 10 millions d'euros au bénéfice du terminal céréalier des Tellines sur la zone industrialo-portuaire de Fos pour tripler les trafics de céréales.
En revanche, sur le secteur des fruits et légumes, le site de Port Vendres est très actif. Si le tonnage total reste inférieur à celui de Marseille (230 000 tonnes par an), 80 % de celui-ci est constitué de fruits et légumes. Port-Vendres bénéficie notamment de la présence de Saint-Charles International, premier centre européen d'éclatement de fruits et légumes (1,35 millions de tonnes y transitent) et a réalisé d'importants travaux d'extension et de modernisation (entrepôts, chaîne du froid) pour capter les produits du Maghreb. Sur ce type de trafic, s'exerce bien entendu la concurrence des autres ports méditerranéens.

La politique du Port sur les trafics agro-alimentaires doit être précisée, notamment sur les trafics qui concernent les pôles de compétitivité actuels.
Le retour à la performance du PAM reste la condition indispensable à ce développement.

h. Développer la filière biocarburants en s'appuyant sur les ressources locales et les ressources importées par le Port de Marseille

Le bioraffinage constitue un enjeu d'avenir très important. En France, la production d'éthanol à partir de sucre de canne, de betteraves, d'amidon de blé ou depuis peu de champignons filamenteux est une nouvelle voie pour certaines régions, comme les régions Champagne-Ardennes/Picardie et Midi-Pyrénées (pôle en cours de constitution) qui se positionnent sur ce secteur. En région, cette filière pourrait être soutenue par la valorisation de la canne de Provence ou du topinambour. Les projets d'unités d'éthanol se situent aussi en régions portuaires, près des utilisateurs raffineurs et à proximité des quais d'exportation.

i. Accompagner les IAA locales, en développant la mise en marché des PME (relations avec la grande distribution, internationalisation..), l'innovation (produit, packaging, logistique, process, …), la traçabilité, la valorisation des co-produits, la formation, la mise en réseau, l'accès aux capitaux propres - La mise en marché des PME (les relations avec la grande distribution, l'internationalisation..)

Les PME sont fortement contraintes par l'accès aux linéaires de la grande distribution (coûts de référencement, développement des marques distributeurs….). La grande distribution est un partenaire difficile et exigeant.
Des rapports de partenariat "économique" avec la grande distribution doivent être instaurées : celle-ci est en effet un acteur essentiel pour la distribution au plan régional des produits locaux. Les distributeurs régionaux doivent accepter d'amener les PME locales au plan national, puis international, en facilitant les tests de marché. Certaines régions comme La Bretagne ont des expériences intéressantes dans ce domaine avec certaines enseignes, qui développent du partenariat local.
Les entreprises qui sont leurs fournisseurs ont du faire les progrès nécessaires pour répondre à leurs demandes en matière d'assurance qualité, HACCP, traçabilité, contrôle filière.
Une diversification dans les circuits alternatifs de distribution doit également être développée distribution automatique, restauration de transport, stations-service, télé-achat et vente par internet…). Les services de livraison à domicile se développent également.
L'accompagnement à l'international des entreprises agro-alimentaires doit être soutenu, le marché français étant saturé. Les pays européens sont les principaux marchés potentiels à l'exportation des entreprises locales. En matière de grandes tendances à l'international, on constate que les pays émergents deviennent de gros producteurs de matières premières et les grands groupes agroalimentaires investissent leurs unités de transformation sur place.

L'aubaine démographique en Méditerranée (et plus encore au Moyen-Orient qu'au Maghreb, plus de 100 millions de bouches à nourrir) doit conduire à promouvoir l'investissement offshore des industries de transformation locales, qui peuvent se développer dans ces pays par transfert de technologie (développement de partenariats, implantation d'unités de transformation à proximité des ressources locales…) .

- **L'innovation (produit, packaging, logistique, process..)**

Compte tenu de leur taille et de leur fragilité financière, il reste difficile pour les PME d'investir dans la Recherche et Développement et le marketing, alors que l'innovation est une des voies pour pérenniser l'industrie agro-alimentaire dans les quinze à vingt ans à venir. Elle leur permettra en effet de proposer des produits différenciés, à prix plus élévés.
Les efforts dans ce domaine doivent être faits en liaison avec ceux déployés par les autres pôles de compétitivité ou Prides dans les domaines du "packaging" et design, de la logistique (traçabilité, étiquettes intelligentes..), et en facilitant l'accès des PME à ces apports.
Certaines PME locales sont engagées dans des démarches d'innovation sur l'emballage (Les Biscottes Roger à Aix-en-Provence, La Fermière qui commercialise des yaourts dans des pots en grès, et en PACA, La Truffière de Rabasse qui innove avec le spray à la truffe, Beghin Say avec des emballages souples pour sucre en poudre….) ou dans l'innovation produit (Le Moulin à Huile du calanquet à Saint- Rémy de Provence qui produit de la tapenade à croquer, Le Temps des Mets à La Seyne sur Mer avec un sirop pomme d'amour primé).
Le partenariat de la CCIMP avec les professionnels de l'agro-alimentaire autour du programme d'accompagnement à l'innovation I-Mind est à renforcer.

- **la traçabilité**

L'industrie agro-alimentaire, frappée par les crises récentes de la vache folle ou de la grippe aviaire, est confrontée également aux exigences de sécurité alimentaire.
Il y a une nécessité absolue à implanter dans les entreprises agro-alimentaires la notion de traçabilité amont et aval et à soutenir leurs efforts dans ce domaine qui est générateur de coûts. Les entreprises qui sont les fournisseurs de la grande distribution doivent répondre à des cahiers des charges stricts en matière d'assurance qualité, HACCP, traçabilité, contrôle filière. Il faut soutenir les efforts des PME dans ce domaine, générateur de coûts.
Certaines entreprises locales, comme les Calissons du Roy René, ont actuellement développé des systèmes de traçabilité RFID performants.
Les innovations liées à la sécurité concernent également les techniques d'analyse et de décontamination.

- **la valorisation des co-produits**

Les industries agro-alimentaires doivent respecter une règlementation environnementale de plus en plus contraignante en matière de rejets (matières organiques, déchets de production, rejets d'eaux ou de boues, déchets d'emballage…), à laquelle il convient de les accompagner par des actions collectives en matière environnementale (ISO 14001,..). La

valorisation des déchets de l'industrie agro-alimentaire comme engrais doit également être soutenue.

- **la formation**

Comme les autres activités industrielles, l'attrait des jeunes pour le secteur agro-alimentaire doit être soutenu par des campagnes de promotion. La désaffection des filières ingénieurs concerne également ce type d'activités. Pour y remédier, la profession vient de susciter la création de la première Ecole d'Ingénieurs qui va s'installer sur Avignon à la rentrée prochaine. Cette initiative doit être soutenue.
La formation pour les IAA en matière de packaging-design doit être développée et des liens avec les formations en chimie des polymères et mécanique/instrumentation sont à développer.
Les formations-actions auprès des dirigeants des entreprises agro-alimentaires, du type de celles développées par le Critt Agro-Alimentaire doivent être soutenues.
Des initiatives comme PLATO, développée au sein de la CCIMP où des cadres issus de grandes entreprises locales animent des groupes de travail composés de dirigeants de TPE/PME sur des thèmes choisis par ces derniers (management, stratégie, analyse financière, ressources humaines, export...) pourraient compléter le dispositif de formation.

- **la mise en réseau**

Les entreprises agro-alimentaires sont encore isolées. Les initiatives, telles que "Cuisine Provence", "belle salade de Provence" ou FME (France Méditerranée Export) doivent être encouragées pour faciliter leur accès aux marchés (grande distribution, export...) et la mutualisation des ressources (accès à l'innovation...). C'est une réponse aux difficultés liées à la petite taille des entreprises régionales.

- l'accès aux capitaux propres

L'accès aux capitaux propres est vital pour une industrie locale qui doit investir dans la différentiation. Les chefs d'entreprise doivent être formés à la gestion du haut de bilan. Les PME locales ne sont pas suffisamment dans la culture de la croissance externe. Les outils financiers existent et sont bien dimensionnés, mais peu utilisés. Un accompagnement à la culture de la croissance externe, en formant les dirigeants des entreprises semble un point d'amélioration.

Contribution de Provence Promotion
Economic Development Agency 10, place de la Joliette, Atrium 10.5
Les Docks B.P. 45 607 13567 Marseille Cedex 02 France
Tel : 33 (0)4.96.11.60.00 Fax : 33 (0) 4 96.11.60.11
www.investinprovence.com email : provence-promotion@provence-promotion.fr

A) Atouts de la région Provence:
- attractivité "naturelle" de la région
- image forte de la Provence pour la qualité de vie
- abondance et qualité des productions régionales
- facilités logistiques d'approvisionnement et d'exportation hors région (port, infrastructures de communication…)
- marché important sur l'arc méditerranéen (+ de 70 millions de consommateurs)
- potentiel de valorisation des messages santé autour de l'alimentation méditerranéenne
- des acteurs de la filière dynamiques (PEIFL, FRIAA, laboratoires, centres techniques…)

B) Raisons de l'émergence de projets d'installations récentes dans le 13 :

1) Utilisation non alimentaires de produits agricoles :
- compagnie du vent/biocar (production de biodiésel)
- terrain disponible
- connaissance du territoire et des réseaux décisionnels (compagnie du vent est attributaire d'un site éolien sur le PAM)
- proximité des marchés (raffinerie)
- approvisionnement aisé grâce aux infrastructures notamment portuaires et fluviales
- obtention d'un agrément suite à l'appel d'offre national
- projet INEOS Lavéra (unité de biocarburant)
- INEOS déjà présent en région suite au rachat du site Lavéra à BP
- complémentarité des biocarburants avec la production déjà in-situ
- approvisionnement aisé grâce aux infrastructures portuaires
- terrain disponible
- pour l'instant pas d'agrément suite à l'appel d'offre
- projet de production de biocarburant
- terrain disponible
- proximité raffineries donc clients potentiels
- approvisionnement et exportation facilités du fait des infrastructures portuaires

2) Utilisation alimentaire des produits agricoles :
- Krustanord à Vitrolles (transformation de produits de la mer)
- Facilité d'approvisionnement par le port
- Facilité de transit via les infrastructures routières et autoroutières
- Marché potentiel important sur l'arc méditerranéen
- Aides collectivités régionales
- Implantation antérieure d'un bureau commercial

- Araquelle à Lançon (transformation/commercialisation thés et tisanes biologiques)
- Infrastructures logistiques
- Présence de producteurs matières premières en région sud est
- Image de la Provence positive par rapport aux produits "haut de gamme"
- Qualité de vie sud de la France.
- qualité et importance du nombre d'universités pour les enfants des dirigeants
- aides du conseil général et régional pour les IAA
- opportunité immobilière
- Budonoki Provence à Orgon (production de confiture)
- Qualité des matières premières régionales en fruits et légumes
- Image de la Provence au Japon (production entièrement commercialisée au Japon)
- Facilités logistiques et transitaires pour l'export

3) Utilisation alimentaire et logistique
- Carnivor à St Martin de Crau (transformation de produits carnés)
- Enseigne régional (grand sud France)
- Opportunité foncière
- Facilité logistique
- Léon Vincent à Fos sur Mer (transitaire F&L en froid négatif)
- Disponibilité foncière
- Infrastructure logistique pour l'importation via le PAM ou routière pour la distribution
- Autres : Fourchet Frigos ; Mesguen…(expéditeurs F&L)
- Proximité des fournisseurs
- Proximités des MIN
- Proximité (8h maxi de camion) des grands centres de distribution tel que RUNGIS, St Charles, Vintimille…

C) Autre axe de développement potentiel :
- Nutrition santé : Après avoir été longtemps laissé au second plan, le rôle et la qualité d'une alimentation équilibrée reprennent tout leur sens dans notre mode de vie contemporain. Les crises sanitaires récentes (vache folle, grippe aviaire,…) ne font que renforcer la tendance du consommateur à cet égard.
Le concept de "nutrition/santé" prend ainsi toute son importance.
Dans cet esprit, l'équation qui consiste à conjuguer l'image forte de la Provence pour sa qualité de vie avec les préoccupations "santé/nutrition" trouve naturellement une solution dans l'alimentation méditerranéenne.
(Provence/qualité de vie) x (nutrition/santé) = alimentation méditerranéenne.
De nombreuses initiatives s'inscrivent déjà dans le mouvement de la valorisation de l'alimentation méditerranéenne et/ou d'un travail sur la thématique nutrition/santé (liste non exhaustive) :
- la FRIAA a développé récemment la marque "cuisine provence" tendant à valoriser des recettes d'inspiration méditerranéenne
- certaines organisations de producteurs communiquent sur l'atout méditerranéen (ex : les belles salades de Provence).
- Développement importants des AMAP (circuit court de commercialisation de F&L) qui aujourd'hui n'arrivent pas à satisfaire à la demande des particuliers

- le conservatoire Grand Sud des cuisines du terroir réunit des professionnels de la restauration soucieux de valoriser l'alimentation méditerranéenne
- récemment s'est déroulé à la CCIPA le premier salon de la nutrition méditerranéenne
- le PEIFL inscrit dans ses objectifs la prévention nutritionnelle des pathologies majeures actuelles (obésité, maladies cardiovasculaires, cancers) en favorisant la consommation de fruits et légumes, frais et transformés.
- le CTCPA en collaboration avec l'INRA, le CIRAD et l'INSERM Marseille ont déposé des projets à l'appel d'offre ANR ou du PEIFL.

Il existe un potentiel pour l'alimentation méditerranéenne dans le couple plus englobant "nutrition/santé" que l'on peut décliner sur différents thèmes :
- auprès de catégories de population ciblées : sportifs, seniors, etc.
- en valorisant la qualité des productions et recettes traditionnelles auprès du grand public (cf. marque cuisine provence)
- en développant des nutriments ou compléments alimentaires nouveaux

D) Difficultés à l'implantation ou au développement des entreprises :

Constat	Causes
Offre financière et immobilière limitée	Pénurie de terrains aménageables Mise en place des intercommunalités Retarde l'émergence de projet
Manque de prise en compte de l'importante réelle de la filière IAA dans les Bouches-du-Rhône	Dans le 13 particulièrement l'IAA est "diluée" dans l'ensemble de l'activité économique importante et diversifiée
Relative inorganisation des nombreux acteurs régionaux	Très forte disparité régionale Agriculture très diversifiée : Méditerranéenne au sud, de montagne au nord
Manque de visibilité de la Provence sur les potentiels nutrition/santé	Elément fédérateur à toutes les initiatives et tous les acteurs venant d'horizon très divers reste à trouver

E) Autre caractéristique du secteur des IAA :

Comme nous l'avons vu le secteur est composé de petites structures à caractère familial. Dans une proportion importante de ces entreprises, les dirigeants, à moyen terme, seront amenés à cesser leur activité du fait de leur âge. Une forte proportion d'entreprises sera donc à reprendre dans un laps de temps relativement court.

Audition N°9 : Jean-Philippe ANDRE, Président du Directoire HARIBO RICQLES ZAN du 3 mai 2007

L'entreprise HARIBO, est une entreprise **familiale** dirigée par deux frères. Créée en Allemagne, elle s'est implantée par la suite dans 18 pays d'Europe, et en France il y a quarante ans, à Marseille et à Uzès.
L'entreprise est l'un des leaders du marché européen confiserie. Le plus important est l'Allemagne, le second étant la France. Elle réalise environ 1,5 milliard de chiffre d'affaires par an.

HARIBO France :

- deux sites de production (environ 800 salariés dont 400 à Marseille, 20 nationalités différentes)
- un musée du bonbon (260 000 visites par an)

Dans l'avenir, HARIBO souhaite développer en France le chiffre d'affaires et la rentabilité pour les porter à la moyenne du Groupe. L'entreprise n'a pas de problèmes particuliers en matière d'outils de production ou de marché.

- Différence structure des coûts :

  Au sein du même Groupe, HARIBO France est confronté à des différences sensibles. Ainsi en matière de coût du personnel :

En France : -> 35 heures, 1 450 € (salaire le plus bas) * 13mois + intéressement/participation (13/14 %)+ primes de vacances

En Espagne : -> 40 heures, environ 30 % d'écarts de coûts par rapport à la France.

Ainsi au sein d'un même Groupe, les conditions de compétitivité diffèrent selon les usines. Il faut donc rechercher la compétitivité optimale tout en tenant compte de ce contexte.

(Actuellement, l'usine de Marseille négocie l'arrêt du travail de nuit car c'est une règle chez HARIBO. En effet, le groupe privilégie les investissements à l'utilisation des heures supplémentaires. L'usine ainsi va investir dans un nouveau matériel. Dans l'intervalle, l'équivalent des tonnes sera produit la nuit dans les usines espagnoles.)

- Appréhender la différence "culturelle":

  La famille allemande qui a investi en France il y a quarante ans a encore parfois du mal à comprendre les spécificités culturelles du travail en France. Ainsi, le syndicalisme est différent du syndicalisme allemand où la cogestion domine. Exemple : en France, on assiste encore en 2007 à un débat idéologique sur le rôle de l'intéressement et de la participation dans une politique de rémunération globale de l'entreprise.

- Le Siège à Marseille :

  D'autre part, il est primordial de donner l'envie aux investisseurs de rester à Marseille. En effet, si le Siège social est à Marseille, c'est grâce à une volonté humaine. Une communion d'intérêts doit se faire pour conserver le site d'Haribo à Marseille.

  Le Siège de l'Entreprise est à Marseille pour des raisons historiques (acquisition). Ceci n'est pas remis en cause. Cela dit, c'est suffisamment rare dans l'industrie alimentaire aujourd'hui pour que cela soit souligné. Il faut simplement qu'il soit évident pour tous que ce choix doit être considéré comme une opportunité pour toutes les parties prenantes.

D'autre part, Monsieur ANDRE a évoqué quelques grands points concernant :

- La Grande et Moyenne Surface : face à la GMS, il est plus facile d'être un grand Groupe qu'une PME, d'autant plus si votre marque est forte.

- Passage des petites entreprises vers des moyennes ? Pourquoi les faire passer en moyennes ? En Italie, il y a beaucoup de petites entreprises qui ont réussi à créer des niches (exemple du percolateur italien). Les niches permettent de créer une véritable plus-value, de la valeur ajoutée.

- Innovation : il est important de se donner le droit à l'erreur. Sur dix nouveaux produits lancés par Haribo, un seul en moyenne marchera. Les innovations, les idées peuvent aussi venir des petites structures, quitte à être intégrées ensuite dans structures plus grandes.

- Aspects financiers : l'entreprise n'a pas de problèmes de fonds propres ni de rentabilité. Mais l'enjeu est de donner le désir aux investisseurs de rester à Marseille. Haribo s'est installé à Marseille il y a quarante ans, mais elle n'a jamais eu ou demandé d'exonérations particulières. Cependant, elle est à la frontière d'une zone franche urbaine mais ne peut en bénéficier.

  Il n'y a pas d'initiatives particulières de fidélité (pas forcément monétaires) pour les entreprises présentes depuis des dizaines d'années.

Le territoire (ville, région, …) aurait intérêt à développer et à "renforcer ses forces". Le maintien pour le développement de HARIBO à Marseille (+/- 400 personnes) est sans doute plus générateur de valeurs (impôts, emploi…) que plusieurs dizaines de petites initiatives nouvelles. Il faut sans doute faire les deux, mais vraiment les deux en même temps.

Il est important que ces entreprises aient aussi de la reconnaissance de la part des élus locaux et des institutionnels. Les relations humaines jouent un rôle non négligeable dans le business d'aujourd'hui.

Audition N°10 : Sylvain PICHON, Direction de l'action commerciale et des relations internationales européennes, Responsable cellule intelligence commerciale du Port Autonome de Marseille du 24 mai 2007

Le Port Autonome de Marseille dispose d'un véritable atout concurrentiel : c'est la porte d'entrée du Sud de l'Europe.
C'est le premier port de France et de Méditerranée, troisième port pétrolier mondial, quatrième port Européen et capitale du Shipping en France.
Il regroupe 1 500 employés et génère en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, plus de 40 000 emplois directs et indirects (18 000 emplois industriels et 23 000 dans les autres secteurs). En 2006, le PAM a réalisé 184 M€ de chiffre d'affaires.

Principaux chiffres 2006 :

Trafic Total :	**100,1 Mt** soit **+ 3.6 %** de croissance
Marchandises Diverses :	16.4 Mt soit + 5.9 % de croissance
Conteneurs :	941 400 evp[40] soit+ 4 % de croissance
Hydrocarbures :	64.3Mt soit+ 2.7 % de croissance
Vracs Solides :	16.2 Mt soit + 5.4 % de croissance (céréales, minerais, charbons, ...)
Vracs Liquides :	3.2 Mt soit + **2.7 %** de croissance

Le fond de commerce du PAM est celui des hydrocarbures

Le PAM est en retard par rapport à ses concurrents. Par exemple en terme de conteneurs, le trafic en 2006 des ports de Barcelone et du Havre s'élevaient à plus de 2 millions evp, soit une croissance annuelle de l'ordre de 7 - 8%. Ces écarts sont dus à une image relativement médiocre du port autonome de Marseille (fiabilité, organisation portuaire ...). La position concurrentielle est difficile mais le PAM dispose le plus d'avantages concurrentiels naturels.
Le projet du port Fos 2XL permettra au PAM de dépasser les 2M evp et d'élargir l'hinterland.

La filière agro-alimentaire représente un volume important (4 %).

Les flux agricoles et agro-alimentaires par grandes catégories NST en 2006

En T	Tonnage	Poids	part des Entrées	part des Sorties
DENREES ALIMENTAIRES	2 079 070	50%	27%	73%
AUT.PROD.AGR.ALIMENT.	1 148 451	28%	20%	80%
FRUITS ET LEGUMES	562 552	14%	80%	20%
MAT.PR.ANIM.& VEGET.	333 869	8%	49%	51%
PAA	4 123 942	100%	34%	66%

[40] L'**équivalent vingt pieds** ou ÉVP est une unité de mesure de conteneur, lesquels font conventionnellement 20 pieds de longueur.

Les flux agricoles et agro-alimentaires, représentent plus de 4 Mt. Les exportations sont plus importantes que les importations, excepté pour les fruits et légumes.
Les "denrées alimentaires" (produits élaborés) représentent 50 % et sont majoritairement en sortie (73 %).

Denrées alimentaires :

	Flux 2006 Denrées alimentaires			
En T	Tonnage	Poids	part des Entrées	part des Sorties
AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	742 096	36%	33%	67%
BOISSONS NON ALCOOLISEES	568 663	27%	3%	97%
BOISSONS ALCOOLISEES	245 645	12%	22%	78%
CAFE,THE,EPICES	156 510	8%	71%	29%
FARINES,SEMOULES,MALT	147 109	7%	1%	99%
PRODUITS ALIMENTAIRES PERISSA	120 903	6%	47%	53%
HUILES ET GRAISSES	98 144	5%	78%	22%
DENREES ALIMENTAIRES	**2 079 070**	100%	**27%**	**73%**

Autres produits agro-alimentaires :

	Flux 2006 Aut.prod.agr.alimentaires			
En T	Tonnage	Poids	part des Entrées	part des Sorties
CEREALES	808 731	70%	5%	95%
SUCRE	166 249	14%	96%	4%
AUTRES NOURRITURES POUR ANIMAUX	120 069	10%	2%	98%
GRAINES OLEAGINEUSES	25 990	2%	88%	12%
TABACS	24 086	2%	40%	60%
ANIMAUX VIVANTS	2 722	0%	8%	92%
TOURTEAUX	604	0%	100%	0%
AUT.PROD.AGR.ALIMENT.	**1 148 451**	100%	**20%**	**80%**

Un terminal est mis à disposition pour les céréales.

Fruits et légumes :

	Flux 2006 Fruits et Légumes			
En T	Tonnage	Poids	part des Entrées	part des Sorties
AUTRES FRUITS FRAIS	308 218	55%	67%	33%
LEGUMES FRAIS ET CONGELES	94 461	17%	88%	12%
POMMES DE TERRE	80 600	14%	97%	3%
AGRUMES	79 273	14%	100%	0%
FRUITS ET LEGUMES	**562 552**	100%	**80%**	**20%**

Les importations de fruits frais représentent 67 % (Maghreb, Libye, Israël, Côte d'Ivoire...). Concernant les fruits et légumes, il est préférable de se centrer sur le marché méditerranéen. Les marchés sont en croissance.

Evolutions des flux agricoles et agro-alimentaires :

	Evolution 2005/2004	Evolution 2005/2006
DENREES ALIMENTAIRES	6 %	5 %
AUT.PROD.AGR.ALIMENT	6 %	-10 %
FRUITS ET LEGUMES	-8 %	-5 %
MAT.PR.ANIM.& VEGET.	-10 %	7 %
PRODUITS AGRICOLES	1,0 %	-0,5 %

Flux agricoles et agro-alimentaires 2006

Flux agricoles et agro-alimentaires 2006					
En T	Tonnage total	poids	% dans les bassins est	part des Entrées	part des Sorties
total vracs	**994 870**	**24%**	**25%**	**24%**	**76%**
liquides	72 922	2%	100%	90%	10%
solides	921 948	22%	19%	18%	82%
total marchandises diverses	**3 129 072**	**76%**	**48%**	**38%**	**62%**
conteneur	**2 369 010**	**57%**	31%	36%	**64%**
roulant	582 078	14%	100%	26%	74%
autres	177 984	4%	100%	100%	0%
Total PAA	**4 123 942**	**100%**	**42%**	**34%**	**66%**

La conteneurisation a un grand impact sur la filière agro-alimentaire (57 %). Le projet Fos 2XL a pour ambition d'encourager son développement et sa croissance en résolvant notamment les problèmes d'organisation. Les effets d'entraînement sur la filière sont importants.

Evolutions

	Evolution 2005/2004	Evolution 2006/2005
total vracs	**24%**	**-12%**
liquides	43%	-8%
solides	23%	-12%
total m.d.	**-8%**	**4%**
cont	-8%	5%
roulant	-3%	6%
autres	-19%	-15%
Total PA	**-1,0%**	**-0,5%**

rang 2006	Produits agricoles et agro-alimentaires	Tonnage 2006	poids	poids cumulé	part des Sorties	part des Entrées
1	CEREALES	808 731	20%		95%	5%
2	AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	742 096	18%	38%	67%	33%
3	BOISSONS NON ALCOOLISEES	568 663	14%	51%	97%	3%
4	AUTRES FRUITS FRAIS	308 218	7%	59%	33%	67%
5	BOISSONS ALCOOLISEES	245 645	6%	65%	78%	22%
6	MAT.PR.ANIM,VEGE.NON COMEST,DECHET	230 454	6%	70%	53%	47%
7	SUCRE	166 249	4%	74%	4%	96%
8	CAFE,THE,EPICES	156 510	4%	78%	29%	71%
9	FARINES,SEMOULES,MALT	147 109	4%	82%	99%	1%
10	PRODUITS ALIMENTAIRES PERISSABLES	120 903	3%	85%	53%	47%

Les céréales sont principalement destinées à l'exportation et représentent la plus grande part de flux des produits agricoles et agro-alimentaires. Les produits périssables représentent 85 % des flux agricoles et agro-alimentaires.

La France est le pays le plus important en terme de flux.

Les spécificités portuaires sont les vracs liquides et solides.
Certaines matières premières sont importées, transformées sur le port puis exportées.
De part l'efficience de la future organisation de l'activité conteneur à Fos (projet Fos 2XL et effets d'entrainement associés) les trafics risquent d'y être plus concentrés qu'à Marseille, mieux positionnée sur les marchés de niche. Le bassin de Fos a la chance d'avoir un espace industrialo portuaire important. C'est un port en eau profonde. Il a la capacité (infrastructures, logistique) de recevoir des produits agro-alimentaires et les usines de transformation associées permettant de fixer les trafics.