

**Analyse de l'impact sur les pays ACP
de l'ouverture du marché de l'UE aux
importations de conserves de thon**

-

Synthèse

Etude commandée par le CTA et le Secrétariat du Commonwealth

Février 2004

Ce rapport a été préparé par IDDRA (UK) Ltd

Sommaire

<u>Résumé.....</u>	<u>1</u>
<u>Introduction : historique de la décision de l'OMC.....</u>	<u>2</u>
<u>Encadré 1 : Règles d'origine.....</u>	<u>3</u>
<u>Encadré 2 : Évolution de la production asiatique de conserves de thon.....</u>	<u>4</u>
<u>Encadré 3 : Les termes de l'accord.....</u>	<u>5</u>
<u>Le marché européen des conserves de thon.....</u>	<u>6</u>
<u>Encadré 4 : Le marché britannique des conserves de thon</u>	<u>7</u>
<u>Étude de cas n° 1 : le Sénégal.....</u>	<u>10</u>
<u>Développement de la filière.....</u>	<u>10</u>
<u>Principales caractéristiques du secteur de la conserverie.....</u>	<u>11</u>
<u>Rôle du thon dans le marché à l'exportation</u>	<u>12</u>
<u>Principales contraintes de la filière thon.....</u>	<u>13</u>
<u>Étude de cas n° 2 : le Ghana.....</u>	<u>15</u>
<u>Développement du secteur de la conserverie</u>	<u>15</u>
<u>Principales caractéristiques de l'industrie thonière ghanéenne.....</u>	<u>16</u>
<u>Rôle du thon dans le marché à l'exportation</u>	<u>18</u>
<u>Principales contraintes de la filière thon.....</u>	<u>18</u>
<u>Étude de cas n° 3 : Maurice</u>	<u>20</u>
<u>Développement du secteur.....</u>	<u>20</u>
<u>Structure du secteur de la conserverie</u>	<u>21</u>
<u>Rôle du thon dans le marché à l'exportation</u>	<u>21</u>
<u>Principales contraintes de la filière thon.....</u>	<u>22</u>
<u>Étude de cas n° 4 : Seychelles.....</u>	<u>23</u>
<u>Développement du secteur du thon.....</u>	<u>23</u>
<u>Structure de l'industrie de la conserverie.....</u>	<u>23</u>
<u>Rôle du thon dans le marché à l'exportation</u>	<u>25</u>
<u>Principales contraintes de la filière thon.....</u>	<u>25</u>
<u>Vue d'ensemble des résultats des études de cas.....</u>	<u>27</u>
<u>Impacts potentiels et réels de l'ouverture du marché européen aux conserves de thon des pays asiatiques.....</u>	<u>28</u>
<u>Sénégal.....</u>	<u>28</u>
<u>Ghana</u>	<u>30</u>
<u>Île Maurice</u>	<u>32</u>

Seychelles.....	33
Europe.....	34
Prochaines étapes	35
Conclusions.....	37
Références.....	40

Table des illustrations

Figure 1 : Évolution de la production ACP de conserves de thon (en milliers de tonnes).	2
Figure 2 : Évolution du marché européen des conserves de thon (en milliers de tonnes).	6
Tableau 1 : Marchés nationaux de conserves de thon en Europe (en milliers de tonnes, moyenne 1999-2001)	6
Figure 3 : Poids relatif des pays fournisseurs de conserves de thon sur le marché de l'UE (en 2001)	7
Tableau 2 : Origine et destination principales des échanges intracommunautaires de conserves de thon	8
Tableau 3 : Présentation du secteur des conserveries sénégalaises	11
Figure 4 : Évolution des achats de thon par les conserveries dakaroises	12
Tableau 4 : Synthèse des principaux atouts et contraintes au Sénégal	14
Figure 5 : Évolution de la production de conserves de thon au Ghana	15
Tableau 5 : Structure des principales entreprises ghanéennes de conserverie	17
Tableau 6 : Synthèse des principaux atouts et contraintes au Ghana	19
Figure 6 : Prises de thon débarquées à Maurice, 1980-2000	20
Tableau 7 : Synthèse des principaux atouts et contraintes à Maurice	22
Figure 7 : Valeur des exportations de conserves de thon en roupies seychelloises (milliers), moyenne 1990-2002	24
Tableau 8 : Synthèse des principaux atouts et contraintes aux Seychelles	26
Tableau 9 : Synthèse des études de cas	27
Tableau 11 : Résumé des impacts possibles pour le Ghana	31
Tableau 12 : Résumé des impacts possibles pour l'île Maurice	32
Tableau 13 : Résumé des impacts possibles pour les Seychelles	33
Tableau 14 : Synthèse des principaux impacts (potentiels et réels)	35

Résumé

Les pays ACP producteurs de thon en conserve ont perdu une partie de leur avantage comparatif au profit des grands producteurs asiatiques en mi-2003 lorsque l'UE, en application d'une recommandation faite par un médiateur nommé par l'OMC, a autorisé l'accès à son marché d'un contingent de 25 000 tonnes de conserves de thon importées de Thaïlande, des Philippines et de l'Indonésie à un taux de droit de douane réduit de moitié. En effet, protégés par une franchise totale de droits de douane, les principaux pays producteurs de thon ACP tels que le Sénégal, le Ghana, l'Ile Maurice et les Seychelles avaient réussi à créer des conserveries prospères et florissantes, ciblant essentiellement les marchés européens à croissance rapide.

Même si l'UE n'a cessé de répéter que les pertes économiques seraient négligeables pour les États ACP, de nombreuses institutions européennes ont mis en doute cette affirmation. Une étude a ainsi été menée en 2003-2004 au Ghana, au Sénégal, à l'Ile Maurice et aux Seychelles, pour tenter d'évaluer l'impact sur les pays ACP d'un tel changement dans la politique commerciale de l'UE. Selon les conclusions de ces différentes études de cas, ces pays font tous face à des contraintes liées aux coûts de main-d'œuvre et de transport élevés ainsi qu'aux réglementations de l'UE concernant les règles d'origine, et deux pays (Ile Maurice et les Seychelles) sont particulièrement affectés par les contraintes habituelles qui pèsent sur les petits États insulaires. De même, les entretiens menés révèlent que l'ensemble des conserveries affichent une baisse de leur chiffre d'affaires ou de leur rentabilité ; au niveau sectoriel et notamment en termes de développement socio-économique, les conséquences seront d'une façon ou d'une autre préjudiciables pour tous les pays étudiés (même si l'impact macro-économique devrait être toutefois limité).

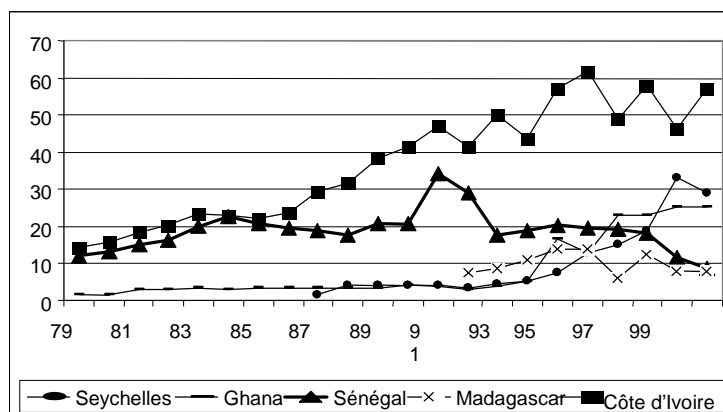
Introduction : historique de la décision de l'OMC

Le 5 juin 2003, la Commission européenne a publié le règlement 975/2003 qui marque le début de la fin de la protection jadis accordée aux producteurs de thon en conserve des pays ACP. Car en juillet de la même année, un certain nombre de pays asiatiques se sont vu attribuer un quota d'exportation de 25 000 tonnes de conserves à un taux de droits de douane réduit sur le marché européen, quota entièrement utilisé dès la mi-septembre.

Dans le cadre de la Convention de Lomé, les pays ACP (qui sont en majorité d'anciennes colonies des pays de l'UE) bénéficiaient depuis 1982 d'une franchise de droits de douane pour leurs exportations de thon en conserve vers l'Union européenne. Même si ces exportations étaient soumises à des règles d'origine strictes (voir Encadré 1), l'avantage d'une telle clause commerciale préférentielle avait néanmoins permis à un certain nombre de pays ACP de renforcer leur capacité de production de thon en conserve, face à la rude concurrence de certains pays figurant parmi les plus grands producteurs de conserves au monde (voir Figure 1).

Mais la Thaïlande et les Philippines, deux très grands producteurs sur le marché mondial du thon en conserve (voir Encadré 2) dont les échanges avec l'UE étaient soumis à un taux de droits de douane de 24 %, ont jugé cette situation contraire à leurs intérêts légitimes et en contravention avec la clause de la nation la plus favorisée (NPF) applicable aux membres de l'OMC. Ces deux pays ont donc demandé à la CE de reconsidérer le traitement dont ils bénéficient en matière de préférences douanières.

Figure 1 : Évolution de la production ACP de conserves de thon (en milliers de tonnes)



Source : Globefish, Commodity Update Tuna, juillet 2002

Encadré 1 : Règles d'origine

Les « règles d'origine » ont été établies par l'UE dans le seul but de protéger contre les abus les importations en franchise de douane (des clauses différentes régissent les importations soumises aux droits de douane). Appliquées aux importations de poisson, ces règles garantissent que (a) les pays ACP (à la différence des pays tiers) bénéficient des dispositions de la Convention de Lomé, et (b) que l'UE est protégée contre d'éventuels abus de la part de pays tiers exportateurs. Les règles d'origine stipulent que le poisson doit être pêché dans les eaux territoriales, c'est-à-dire dans la limite des 12 milles marins (même si la Convention des Nations unies sur le droit de la mer reconnaît une limite de 200 milles marins pour les eaux territoriales). De même, les débarquements doivent provenir de navires appartenant entièrement aux pays concernés ou opérant dans le cadre d'une co-entreprise (« joint venture »).¹

Des dérogations à ces règles d'origine peuvent être accordées mais uniquement pour l'ensemble des pays ACP en tant que groupe. Ainsi, ils se répartissent aujourd'hui un contingent annuel de 8 000 tonnes de conserves et 2 000 tonnes de longues de thon, quotas dérogeant à la définition de la notion de produits originaires (Gorel, pers. comm, 2003 ; Grynberg, 1997 ; Gakunu, nd). La plupart des conserveries de thon ACP connaîtraient de grandes difficultés de production si elles ne bénéficiaient pas d'une dérogation aux règles d'origine. Par exemple, l'île Maurice a conclu un accord avec l'UE portant sur l'achat (l'importation) de la quasi-totalité de son thon provenant de captures effectuées dans l'Océan Indien par des senneurs français et espagnols principalement. Les coûts élevés de mise en service des senneurs de l'UE dus aux nombreuses réglementations communautaires sur l'environnement, la préservation marine, les normes sanitaires et les conditions de travail des pêcheurs font que le poisson capturé est relativement onéreux.

Les multiples consultations menées entre les parties n'ont pas permis de parvenir à une solution acceptable pour tous, d'où la sollicitation d'une médiation de l'OMC. En décembre 2002, le Médiateur a fait savoir qu'un des moyens de résoudre ce problème serait que la Commission européenne ouvre pour 2003 un contingent tarifaire de 25 000 tonnes au titre de la NPF, à un taux de droits de douane de 12 % *ad valorem*, pour les importations de conserves de thon en provenance des états non-ACP.

La CE a admis que l'avis du Médiateur était une proposition raisonnable (voir Encadré 3), même si les principaux producteurs de thon en conserve dans l'UE (notamment l'Espagne) y étaient fortement opposés. Elle a estimé qu'un quota de 25 000 tonnes à un taux de droits de douane de 12 % ne pénalisait ni les importations ACP, ni la production européenne de conserves de thon. Ce qui n'a guère convaincu les Européens, ni, encore moins, les pays ACP. Or, même si le contingent ne représentait que 4,6 % de la consommation de thon dans l'UE en 2000 et 9 % du total des importations en 2001, les parties concernées ont fait valoir que le marché européen des conserves de thon était un marché très segmenté et qu'une telle mesure aurait pour elles de graves conséquences.

Encadré 2 : Évolution de la production asiatique de conserves de thon

Depuis les années 70, on note un accroissement de la part des pays en développement (notamment ceux d'Asie) dans la production mondiale de thon. Entre 1965 et 1997, le Japon et les États-Unis ont vu tous deux leur part dans les captures mondiales chuter, alors que sur la même période, celle des pays asiatiques (hors Japon) passait de 9 à 40 %. La production mondiale de thon reste néanmoins dominée par un petit nombre de pays. En effet, même si on dénombre plus de 30 pays producteurs, les dix premiers (Japon, Taiwan, Indonésie, Espagne, Corée, États-Unis, Philippines, Mexique, France et Équateur, dans l'ordre décroissant, sur la période 1978-1997) représentent 75 % du total des captures mondiales (FAO FISHSTAT). Pour ce qui est de la transformation en conserve, l'offre internationale est dominée par la Thaïlande qui, sur la période 1993-1997, représente en moyenne 37 % des exportations mondiales (Globefish).

La multiplication des pays producteurs et transformateurs a conduit à un développement des échanges et une internationalisation des marchés. Entre 1976 et 1997, le taux moyen de croissance s'est établi à 2,98 % pour la production de thon matière première, contre 4,58 % pour les échanges internationaux. Au niveau des conserves, la production s'est accrue de 4,05 % contre 9,84 % pour les échanges. La succession de trois grandes crises commerciales a conduit à la concentration du secteur de la transformation qui, à son tour, a entraîné la dissociation de la formation des prix directeurs par rapport aux coûts d'exploitation des armateurs.

L'analyse des dynamiques productives permet de faire apparaître plusieurs tendances et groupes de pays. On observe globalement une progression continue de la production mondiale de conserves de thon même si la production américaine est restée relativement stable. Au sein des pays asiatiques, on note la hausse spectaculaire de la production de la Thaïlande qui s'est substituée au Japon où la production enregistre un recul très sensible.

Mais les pays ACP ne seraient peut-être pas les seuls à être affectés. En effet, l'Espagne, devenue le troisième pays producteur mondial de thon en conserve, s'est inquiétée de l'impact de cette décision sur les conserveries – dont la plupart sont situées dans des régions vivant de la pêche. La France, qui a lourdement investi dans un certain nombre de conserveries basées dans les pays ACP, a également craint qu'une telle mesure porte préjudice à ses intérêts commerciaux.

Certains observateurs de la politique communautaire ont qualifié cette décision de progrès significatif vers une meilleure harmonisation de la position de l'UE en matière de libre-échange ainsi que des politiques en vigueur sur son propre territoire. D'autres, plus réservés, se sont demandé si le taux de droits de douane à 24 % jusqu'à présent en vigueur sur les conserves de thon asiatiques avait pour but de protéger l'industrie thonière ACP ou celle de l'UE (Brus, 2001) et si, en arrière plan, le véritable dessein de l'Union n'était pas plutôt d'influencer l'orientation des futures négociations sur la question.

Encadré 3 : Les termes de l'accord

La Commission européenne a estimé judicieux de répartir le contingent de conserves de thon entre les pays ayant des intérêts substantiels dans l'activité d'approvisionnement en thon, en fonction des quantités exportées par chacun, sur une période représentative donnée, à des conditions non préférentielles. Sur les 25 000 tonnes de quota, 52 % ont été attribués à la Thaïlande, 39 % aux Philippines, 11 % à l'Indonésie et le reste (1 %) aux importations en provenance d'autres pays tiers. A la différence des ACP, ce quota tarifaire n'est pas soumis aux règles d'origine. La CE a également décidé d'attribuer chaque année le même quota pour une période initiale de cinq ans. Au terme de la première année, le contingent sera porté à 25 750 tonnes.

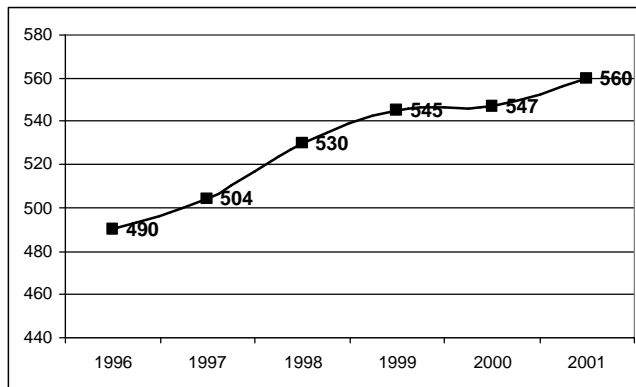
Malgré la conviction de la CE que ce changement de politique concernant les conserves de thon importées d'Asie n'aurait pas de conséquences économiques pour les pays ACP, ces derniers avec l'appui de certaines institutions en Europe se sont néanmoins sentis suffisamment préoccupés pour lancer une étude d'évaluation de l'éventuel impact d'une telle mesure et les différents segments de la filière susceptibles d'être les plus touchés. Au cours de l'été 2003, une série d'entretiens approfondis ont ainsi été menés auprès des conserveries de thon et des sociétés de pêche dans quatre pays ACP (Sénégal, Ghana, Maurice et Seychelles) et dans deux pays européens leaders de la filière (Espagne et France). Ces entretiens se sont poursuivis début 2004, parallèlement à une analyse de l'impact réel sur les supermarchés du Royaume-Uni (principaux importateurs de ce produit et premier marché de l'UE affecté par le changement de régime tarifaire). Les résultats sont en totale contradiction avec l'optimisme initialement affiché par la CE.

Pour comprendre où et comment l'impact d'une telle décision pourrait se manifester, il est très important de comprendre d'abord l'organisation du marché communautaire des conserves de thon. Nous commencerons donc par une brève analyse de ce marché, avant de présenter un tableau synoptique de l'industrie thonière pour chacun des pays ayant fait l'objet d'une étude de cas. Ces pays affichent, en effet, des niveaux de production et de dépendance vis-à-vis de la filière extrêmement différents. Nous examinerons ensuite les incidences de cette mesure de l'UE, à la fois sur le secteur en tant que tel et sur l'économie dans son ensemble.

Le marché européen des conserves de thon

L'Europe est le premier marché mondial de conserves de thon : 530 000 tonnes sont consommées chaque année dont 280 000 tonnes importées. La consommation au sein de l'Europe a augmenté de façon spectaculaire, passant d'environ 490 000 tonnes en 1996, à 560 000 tonnes à peine 5 ans plus tard, en 2001 (voir Figure 2).

Figure 2 : Évolution du marché européen des conserves de thon (en milliers de tonnes)



Source : FIAC, 2002

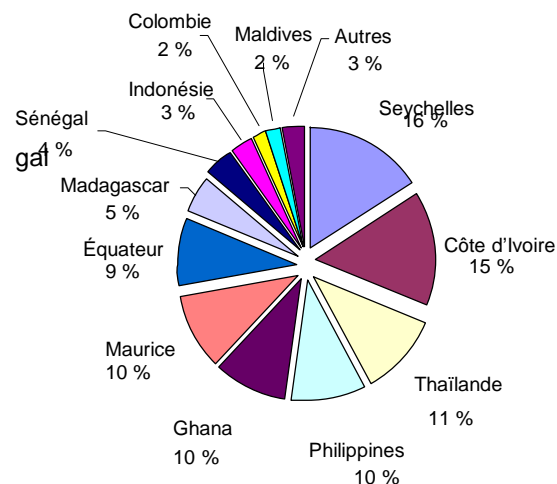
Cinq pays de l'UE représentent à eux seuls 84 % du marché européen (Tableau 1) : Italie (22 %), Royaume-Uni (20 %), Espagne (16 %), France (16 %) et Allemagne (11 %) (FIAC, 2002).

Tableau 1 : Marchés nationaux de conserves de thon en Europe (en milliers de tonnes, moyenne 1999-2001)

Pays	Taille du marché	Pays	Taille du marché	Pays	Taille du marché
Italie	118 435	Portugal	15 745	Danemark	5 799
Royaume-Uni	108 072	Pays-Bas	12 228	Suède	5 106
Espagne	89 587	Belgique	11 306	Autriche	4 936
France	86 161	Finlande	6 110	Irlande	3 558
Allemagne	59 069	Grèce	59 120		

Source : FIAC, 2002

Les importations de conserves de thon en Europe sont d'origines très diverses. Aujourd'hui, près de 70 % des produits sont importés des pays ACP ou SPG producteurs de droguesⁱⁱ en franchise de douane, et un tiers d'Asie (voir Figure 3).

Figure 3 : Poids relatif des pays fournisseurs de conserves de thon sur le marché de l'UE (en 2001)

Source : FIAC, 2002

S'agissant des quatre pays étudiés, les destinations de leurs exportations de conserves de thon au sein de l'Europe sont également diverses. Si pour le Sénégal, la France – qui absorbe 43 % de ses exportations – constitue le principal débouché en Europe, le Royaume-Uni reste la première destination des exportations de conserves de thon du Ghana (54 %), des Seychelles (40 %) et de Maurice (90 %).

L'importance du Royaume-Uni en tant que consommateur de conserves de thon est l'une des clés permettant de comprendre comment et pourquoi les pays ACP sont affectés par la nouvelle politique de l'UE relative aux conserves de thon asiatiques (voir Encadré 4).

Encadré 4 : Le marché britannique des conserves de thon

L'Espagne et la France jouent sans doute un rôle de premier plan dans la production et la distribution de conserves de thon en Europe mais le Royaume-Uni est, à lui seul, le premier consommateur de thon en conserve en Europe du nord et la principale destination des exportations ghanéennes, mauriciennes et seychelloises de thon sur le marché de l'UE.

Le marché du thon en conserve a connu une croissance spectaculaire au Royaume-Uni, dopé par la popularité du produit perçu par les consommateurs comme étant à la fois sain et bon marché. En 2002, l'Afrique était la principale région d'approvisionnement du Royaume-Uni (représentant plus de la moitié du total des importations britanniques de conserves de thon), avec au premier rang les Seychelles (21 % de ce total, soit 29 400 tonnes), suivies de Maurice (17 % ou 23 400 tonnes) et du Ghana (13,9 % ou 19 100 tonnes). Ces trois pays ont tous renforcé leur présence sur le marché britannique ces dernières années, contribuant de plus en plus au total des importations. Plus récemment encore, en 2002, les importations en provenance des Seychelles ont bondi de 26 % et celles originaires de Maurice se sont accrues de 4 %. Mais le Royaume-Uni est également fortement dépendant des importations provenant d'Asie (24 % du total), en particulier de la Thaïlande, des Philippines et de l'Indonésie, trois pays qui ont enregistré une hausse de leurs exportations sur le marché britannique en 2002 (+4 %, +42 % et +45 % respectivement) par rapport en 2001. La Thaïlande, premier exportateur de conserves de thon au Royaume-Uni en 1996, a dernièrement perdu du terrain et a vu sa part de marché passer d'un quart en 1996 à seulement 12 % en 2002.

Le Royaume-Uni s'approvisionne essentiellement auprès de deux grandes entreprises privées, Princes et John West, contrôlées par de puissantes multinationales (les Groupes Mitsubishi et Heinz respectivement). Avec 1,2 million de conserves de thon vendus par semaine au Royaume-Uni, Princes détient une part de marché de 22 %, sa marque phare assurant à elle seule 21 % de ses ventes. Les deux sociétés exploitent un réseau intégré de conserveries et ont conclu des accords de partenariat et d'exclusivité avec des sociétés de pêche opérant aux Seychelles, à Maurice et au Ghana.

Le marché du poisson britannique est largement dominé par les grandes chaînes de supermarchés. L'enseigne Tesco reste leader (avec 19,6 % de part de marché) devant Asda grâce, notamment, à ses ventes de thon en conserve. Sur ce segment d'activité, d'autres supermarchés tels que Sainsbury's (16,6 % de part de marché) et Marks & Spencers (8,3 %) figurent également parmi les « majors » de la grande distribution, même s'ils sont davantage positionnés sur le marché du poisson frais de qualité.

Cependant, le marché intracommunautaire du thon en conserve est aussi très important (voir Tableau 2). L'Espagne n'est pas seulement le troisième producteur mondial mais également le principal pays d'origine du thon en conserve produit dans l'Union européenne. Comme nous allons le voir dans cette étude, ce réseau imbriqué de production et d'approvisionnement rend plus ardue encore l'identification des causes et des effets du taux de droits de douane réduit sur les producteurs ACP.

Le procédé de fabrication du thon joue un rôle essentiel dans le choix des débouchés probables pour les exportations de conserves. De façon générale, les consommateurs d'Europe du sud préfèrent le « thon à l'huile d'olive » (le coût élevé d'expédition de l'huile d'olive en Afrique occidentale explique pourquoi une grande partie de la conservation est réalisée en Europe) alors que, dans les pays nordiques, la préférence va au « thon au naturel ». Compte tenu de ces différences culturelles, la production sénégalaise est largement à l'huile d'olive tandis que celle des trois autres pays est plutôt « au naturel ». Ainsi, le thon asiatique, généralement « thon au naturel », est destiné aux marchés nord-européens. Passer d'une conservation dite à l'huile d'olive à une conservation dite « au naturel » n'est pas chose aisée, mais les petites sociétés ont souvent la souplesse nécessaire pour y parvenir.

Tableau 2 : Origine et destination principales des échanges intracommunautaires de conserves de thon

Principaux fournisseurs	Principaux importateurs						
	Italie	France	R.-Uni	Portugal	Allemagne	Autriche	Belgique
Espagne	31 113	17 653	5 538	3 493			
Pays-Bas		5 146			16 061	1 026	1 011
Allemagne	1 083	2 033	7 131			1 123	2 766
France			1 719		9 080		1 476

Pour évaluer l'impact probable de la nouvelle orientation politique de l'UE sur les producteurs ACP de thon en conserve, il est primordial de bien comprendre la structure fondamentale de ce secteur dans chaque pays. La suite du rapport est organisée comme suit : pour chaque pays, nous présentons tout d'abord un bref historique de la pêche thonière, puis la structure du secteur des conserveries, ensuite la place du thon dans les exportations globales ainsi que les principales contraintes rencontrées par cette activité. Seront ensuite abordés les impacts potentiels et réels de la nouvelle politique sur les

quatre pays étudiés, ainsi que sur le Royaume-Uni, le principal marché affecté jusqu'à présent. La dernière partie présente un certain nombre d'options possibles pour les pays ACP et quelques observations en guise de conclusion.

Étude de cas n° 1 : le Sénégal

La pêche occupe une place importante dans l'économie sénégalaise. Depuis 1986, elle représente 12 % du PIB dans le secteur primaire et 2,3 % du PIB total, et emploie 15 % de la population active. Elle constitue le plus important secteur à l'exportation (totalisant environ un tiers du volume total des exportations réalisées par le pays).

Développement de la filière

À la suite des campagnes de pêche expérimentale financées par les conserveurs français en 1953, la filière thonière s'est développée au Sénégal sous l'impulsion des pêcheurs bretons et basques. Transférées du golfe de Gascogne à la côte de l'Afrique occidentale, les techniques de pêche à la ligne et à l'appât vivant (une pratique californienne) ont produit des résultats spectaculaires. Le nombre de navires opérant au large du Sénégal a pratiquement doublé au cours des quatre premières années. Dès 1957, pas loin de 90 canneurs sillonnaient la région si bien qu'en 1960, il a été jugé nécessaire de réduire ce nombre à 60 unités afin de l'ajuster aux capacités d'absorption de Dakar. À partir de 1966, on note un déplacement des zones de pêche vers le golfe de Guinée et dès 1970, les débarquements à Abidjan (Côte d'Ivoire) sont supérieurs à ceux de Dakar. En 1974, les Français délocalisent leurs armements au profit de Pointe Noire (Congo) et, surtout, du port d'Abidjan qui devient alors la principale place thonière de l'Atlantique orientale. Entre-temps, la flottille espagnole reprend l'activité de Dakar tandis que le gouvernement sénégalais entreprend de développer une flottille de pêche nationale, avec la création en 1962 de la SOSAP (Société sénégalaise d'armement à la pêche). Cependant, à l'instar d'autres entreprises des pays en développement qui ont tenté de constituer une flottille semi-publique, la SOSAP se déclare en faillite en 1976, rendant l'activité thonière de Dakar dépendante des armateurs étrangers.

Les premières conserveries s'implantent à partir de 1955 et en 1960, six unités sont en activité à Dakar. De 1960 jusqu'au début de 1972, ces six conserveries vont subir une série de rachats et de fusions si bien qu'en 1973, il ne restera plus que trois entreprises : Interco, une société sénégalaise, fermée en 2002 ; la SE-SNCDS, une exploitation, franco-sénégalaise jusqu'au retrait des Français en 1997 (laissant à l'État le soin de redresser la situation) et qui s'effondrera complètement en 1999 ; et PFS, une société mixte sénégalaise. Ces trois entreprises sont présentées brièvement dans le Tableau 3.

Tableau 3 : Présentation du secteur des conserveries sénégalaises

	SNCDS Société Nouvelle des Conserveries Sénégalaises (ex CDS)	Interco Intercontinental des Conserveries (ex SAPAL)	PFS Pêcheries Frigorifiques du Sénégal (ex SAIB et Pêche et froid Sénégal)
Capacité de production annuelle ⁱⁱⁱ	20 000 tonnes	14 000 tonnes	15 000 tonnes
Volume des achats en 2002	8 889 tonnes	221 tonnes	8 724 tonnes
Production 2001	4 241 tonnes	1 305 tonnes	4 530 tonnes
Nombre d'emplois ^{iv}	1 340 140 permanents 1 200 journaliers	Arrêt d'activité ^v	925 125 permanents et 800 journaliers en moyenne

Principales caractéristiques du secteur de la conserverie

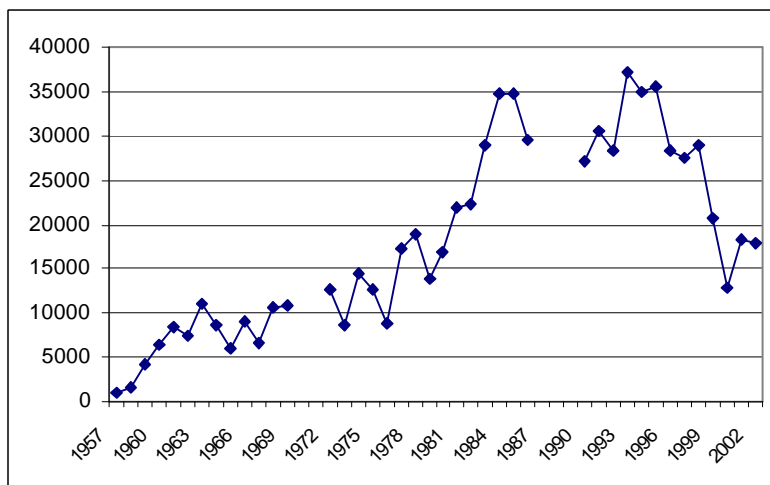
Compte tenu du rôle stratégique amoindri attribué au port de Dakar et de la baisse importante de son activité de pêche, à peine 20 % de la production thonière traitée dans les conserveries proviennent de la flottille basée au port. Une grande partie de la production, soit 68 %, est fournie par d'autres cargos, tandis que les 12 % restants sont issus d'affréteurs étrangers. 95,5 % des produits des conserveries sont exportés car le marché local est très limité. Ce secteur est étroitement lié à celui de la farine de poisson : ce dernier absorbe environ 60 % de la production des conserveries (sous-produits) et exporte 32 % environ de sa propre production.

Les conserveries ont tendance à s'appuyer sur les grandes et moyennes surfaces (GMS), ainsi que sur les courtiers ou grossistes importateurs. Dans le cas des GMS, les conserveries doivent d'abord être référencées, ce qui suppose une procédure assez lourde avec des visites sur place par les représentants des GMS, car le processus de production doit être certifié. Cela crée une certaine fidélisation. La négociation des prix se fait par appel d'offres informatisé pour les GMS qui mettent systématiquement leurs fournisseurs en concurrence. Les GMS cherchent cependant à diversifier leurs fournisseurs de façon à éviter les situations de monopole ou les ruptures d'approvisionnement.

L'Union européenne a signé avec le Sénégal un accord de pêche qui régit une grande partie de la production thonière acheminée vers les conserveries. Cet accord stipule qu'un certain pourcentage des prises doit être débarqué à Dakar, mais la majeure proportion du thon pêché ne provient pas de la ZEE sénégalaise, qui fournit uniquement un tiers des débarquements en moyenne durant les années quatre-vingt-dix. Au cours des dix dernières années, les débarquements ont subi des fluctuations importantes, fragilisant davantage cette industrie déjà précaire (voir Figure 4, qui illustre l'impact des débarquements sur les modèles d'achat des conserveries). Les débarquements dépendent de plusieurs facteurs : les stratégies appliquées par les sociétés de pêche ; les différentiels de prix pouvant rendre plus ou moins attractifs les transbordements, principalement à destination de l'Espagne ; et la demande des conserveries locales. Au sein de la flottille européenne, les canneurs ont assumé une part croissante des débarquements, ce qui

constitue à la fois un avantage, en offrant un label « thon pêché à la canne » et une contrainte, car étant plus petites en taille, les prises nécessitent davantage de main-d'œuvre.

Figure 4 : Évolution des achats de thon par les conserveries dakaroises



Source : Charneau jusqu'en 1988, puis DOPM

Au cours de la dernière décennie, les conserveries sénégalaises ont été confrontées à divers problèmes qui conduisent aujourd'hui encore à une situation de crise. Seule une des trois entreprises a fonctionné de façon régulière depuis 1996. La mise aux normes pour se conformer aux directives européennes d'agrément commercial a nécessité de lourds investissements (5 milliards de FCFA en 1995) et des arrêts d'activité plus ou moins longs selon les entreprises. Fortement endettées (en partie à cause des travaux de restructuration mais surtout pour le financement de leurs besoins en trésorerie) et déstabilisées par l'importante chute des prix survenue en 1998, les conserveries dakaroises sont confrontées depuis 1998 à une pression à la baisse des cours des produits finis, alors que le prix moyen de l'ensemble des exportations sénégalaises de produits de la mer tend à croître depuis 1998.

Rôle du thon à l'export

Afin de renflouer son industrie en crise, le Sénégal s'est engagé dans une diversification croissante de ses marchés et a orienté ses efforts vers le Royaume-Uni et la Belgique à partir de la fin des années quatre-vingt-dix. La diversification a par ailleurs entraîné un développement des exportations sénégalaises de conserves de thon à destination de quelques pays africains, essentiellement le Maghreb, le Ghana et le Gabon. Cependant, ces exportations restent globalement faibles par rapport au marché européen, essentiellement en raison de l'exiguïté du marché africain.

L'Espagne et la Côte d'Ivoire sont les principaux concurrents des producteurs sénégalais. Plus récemment encore, les conserveurs sénégalais faisaient aussi face à la concurrence des produits ghanéens et malgaches qui ciblent le marché français, ainsi que des productions d'Amérique latine dont la compétitivité varie en fonction du cours du dollar.

En effet, depuis la mise en place des mesures en faveur des pays SPG Drogue, ces derniers se révèlent être de sérieux concurrents lorsque le dollar est faible. La concurrence des pays asiatiques est moins ressentie sur les marchés de qualité sur lesquels le Sénégal cherche à se positionner. Néanmoins, il semble qu'en 2003, la concurrence asiatique a commencé à se sentir au niveau des canneurs sénégalais sur les marchés français, italien et belge.

Principales contraintes de la filière thon

Pour pouvoir utiliser pleinement leurs capacités de production, les conserveries ont besoin d'environ 38 000 tonnes d'approvisionnement, alors qu'elles achètent en moyenne 26 775 tonnes depuis 1990, avec une baisse sensible depuis 1998. En cas d'insuffisance de l'approvisionnement, les conserveries doivent recourir à des transports en cargo depuis la Côte d'Ivoire, ce qui renchérit le prix des achats de poissons. Or, le Sénégal est mal placé par rapport aux routes d'acheminement ; peu de cargos remontent ses côtes, sauf sur l'Espagne, car l'Océan Atlantique est le moins productif des océans. Cet « isolement » du Sénégal, voire des pays africains, se traduit par des coûts d'accès sur le marché spot plus importants que la Thaïlande. En outre, les crises répétées, le manque de fiabilité de certaines conserveries sénégalaises, les coûts et les délais de débarquement à Dakar, font que ce port a acquis une mauvaise image de marque auprès des affréteurs qui ne veulent plus y faire escale. Seule l'obligation de débarquement prévue par l'accord de pêche offre une certaine stabilité mais on peut craindre, comme c'est déjà le cas pour les espèces démersales, que les bateaux puissent bientôt préférer payer les amendes encourues en cas de non-débarquement à Dakar.

L'organisation du travail des dockers au port de Dakar a considérablement ralenti les cadences de manutention, entraînant des temps de déchargement et des coûts très élevés par rapport à ceux constatés en Côte d'Ivoire (160 tonnes par jour contre 250 tonnes à Abidjan), ainsi qu'une hausse des prix de certains intrants.

La comparaison des coûts de stockage des produits (fortement liés au coût de l'énergie) témoigne de l'importance de ces coûts au Sénégal où ils sont évalués à 620 FCFA par tonne en 1997 contre 403 FCFA par tonne pour les 100 premiers m³ et 532 FCFA par tonne pour les m³ suivants en Côte d'Ivoire (Journées d'échanges, Côte d'Ivoire, 1997).

Dans un marché dominé par de grandes firmes internationales avec un mouvement de concentration continu, la faible taille des entreprises sénégalaises constitue un handicap, d'autant qu'elles entretiennent entre elles une situation de concurrence et qu'elles n'ont aucune dynamique commune de marketing au niveau national. Le regroupement, ou des ententes entre entreprises, ou au moins la mise en place d'une stratégie commune de positionnement sur les foires internationales, voire la constitution d'une marque nationale « Produits du Sénégal » ou « Thon du Sénégal pêché à la canne » devraient être envisagés.

Tableau 4 : Synthèse des principaux atouts et contraintes au Sénégal

Atouts	Contraintes
<p>Bonne qualité des produits (deux procédures successives de séparation des produits, exigées initialement sur le marché anglais)</p> <p>Bonne expertise en matière de contrôle des produits</p> <p>Savoir-faire important</p> <p>Positionnement partiel sur des créneaux haut de gamme et de produits nouveaux</p> <p>Potentiel pour généraliser et formaliser le label « Thon pêché à la canne »</p> <p>Politique de diversification de fournisseurs de la part des pays clients pour éviter les ruptures et faire jouer la concurrence</p> <p>Effet de gamme liée à une offre diversifiée (boitage et nature des produits)</p>	<p>Absence de représentation commerciale dans les pays clients</p> <p>Difficultés récurrentes de trésorerie et coût bancaire élevé dus à l'inadaptation des conditions bancaires aux spécificités du secteur</p> <p>Développement des capacités de traitement en Mauritanie, plus proche des zones de pêche locales des thoniers espagnols</p> <p>Faiblesse de la valorisation de la farine et de l'huile de poisson</p> <p>Gaspillage d'énergie au cours du processus d'appertisation, qui pourrait être réduit par l'utilisation de turbines (comme le font les producteurs espagnols)</p> <p>Faible productivité de la main-d'œuvre</p>

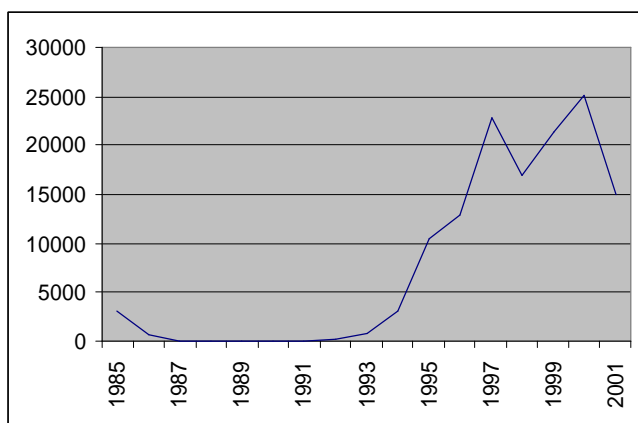
Étude de cas n° 2 : le Ghana

L'agriculture, pilier de l'économie ghanéenne, fournit depuis longtemps les principales recettes à l'exportation, en termes de volumes et de valeur, mais le secteur halieutique avec ses 500 km de côtes est une activité tout aussi importante sur le plan local. La pêche contribue à hauteur de 3 % au PIB total, et représente 5 % au PIB dans le secteur agricole et 10 % de la main-d'œuvre.

Développement du secteur de la conserverie

La pêche artisanale du thon et des autres grands pélagiques constitue une tradition ancienne au Ghana. La pêche intensive du thon n'a démarré qu'en 1959 avec l'introduction d'une flottille de thoniers dans le pays par Starkist International (aujourd'hui une filiale de Heinz). L'un des principaux arguments derrière cette initiative était la présence d'abondants bancs d'anchois pouvant être utilisés comme appât. La flottille de thoniers et les pêcheurs d'anchois semi-industriels ont dès lors développé une étroite relation, qui s'est maintenue jusqu'à nos jours. En 1962, la State Fishing Corporation a vu le jour à Tema. Elle a importé une flotte importante de chalutiers dont les activités de pêche se sont étendues à l'extérieur du plateau continental du Ghana, jusqu'en Angola, au Sénégal et en Mauritanie dans le cadre d'accords bilatéraux. L'expansion du secteur de la pêche thonière a véritablement eu lieu au début des années quatre-vingt-dix, atteignant un premier pic autour de l'année 1997 puis un second en 1999. Elle est cependant sur une courbe déclinante depuis (voir Figure 5).

Figure 5 : Évolution de la production de conserves de thon au Ghana



Source : Base de données Figis, FAO

Loin d'être considérés comme étant surexploités, les stocks de thon dans les eaux ghanéennes apparaissent comme étant la seule espèce capable de résister au développement notable des activités de pêche. Les captures annuelles maximales renouvelables dans l'Atlantique Est étaient estimées à 200 000 tonnes en 1998, dont 40 % provenant de la ZEE du Ghana. Le potentiel de pêche thonière du Ghana s'est de plus développé grâce à l'aménagement d'un débarcadère de thon, financé par une aide japonaise. Cependant, au vu des usines opérant déjà à leur pleine capacité, une

augmentation des prises ne pourrait être utile au Ghana que si elle était accompagnée d'un investissement dans le secteur des conserveries. Or, cette évolution est peu probable dans la conjoncture actuelle, étant donné l'érosion des préférences commerciales avec l'UE.

La pêche dans la ZEE ghanéenne a toujours été réservée aux entreprises ghanéennes ou aux co-entreprises (*joint venture*) ayant une participation ghanéenne d'au moins 25 %. Les récents amendements apportés à la loi sur la pêche (*Fisheries Law*) de 2002 ont porté cette participation obligatoire à 50 %, décision qui se révèle problématique dans le secteur thonier actuel. En dépit des demandes répétées d'ouverture des négociations, le Ghana n'a jamais obtenu d'accord de pêche avec l'UE.

Principales caractéristiques de l'industrie thonière ghanéenne

L'industrie thonière ghanéenne a quelque peu dissocié le segment de l'armement de celui des conserveries. Seule une société de pêche, appartenant partiellement à Heinz (qui détient également l'une des conserveries), a intégré les deux segments (pêche et transformation).

Actuellement, 36 thoniers opèrent dans les eaux ghanéennes : 26 sont des canneurs et 10 sont des senneurs. Les armements appartiennent à huit sociétés de pêche immatriculées et toutes basées à Tema. (deux d'entre elles sont en phase de conclure une fusion).

Les sociétés de pêche de la place ont différentes structures : TTV, société détenue en majorité par Heinz, est directement liée à l'usine Heinz ; World Marine est une petite joint-venture coréenne et ghanéenne ; et les autres sociétés sont exclusivement ghanéennes. La plupart d'entre elles débarquent leurs prises à Tema, d'autres à Abidjan (deux jours de transport aller-retour) lorsque les prix qui y sont pratiqués sont meilleurs.

Il existe cinq conserveries au Ghana, toutes situées à Tema : Pioneer Food Cannery (PFC), Ghana Agro-Food Company Ltd (GAFCO), Quality Food Processing, Myroc Food Processing et Tonelli. Le secteur est dominé par PFC (en majorité détenue par Heinz), qui constitue de loin la plus grande conserverie en termes de production et de personnel.

Toutes les conserveries exportent la majeure partie de leur production en Europe et principalement au Royaume-Uni et en Allemagne. Il existe un marché pour les conserves de thon dans la région de la CEDEAO, mais ce marché, très étroit, n'offre guère de marge d'expansion future. De même, une société vend sa production au Maghreb mais ce marché ne représente qu'une petite partie de son activité. Notons toutefois avec intérêt que, comparé aux autres pays producteurs, le secteur thonier ghanéen peut soutenir une grande variété de conserveries.

Tonelli est une petite conserverie exclusivement ghanéenne, opérant dans la zone franche de Tema. Elle est entrée en activité pendant l'hiver 1995, alors qu'une fabrique de charcuterie était convertie en conserverie de thon. Elle exporte vers l'UE depuis 18 mois et a décroché un contrat d'approvisionnement avec les supermarchés Morrisons au Royaume-Uni par le biais d'un agent. Avant son entrée sur le marché anglais, Tonelli vendait ses produits en Afrique occidentale et centrale. La répartition actuelle de sa production est de 95 % pour l'UE et les 5 % restants pour l'Afrique occidentale.

À sa création en 1995, GAFCO était une entreprise publique. Aujourd'hui, c'est une joint-venture détenue à 25 % par le gouvernement ghanéen et à 75 % par une entreprise familiale suisse. Cette usine transforme un certain nombre de produits alimentaires. La plus grande unité est la conserverie (la deuxième en taille au Ghana) ; la deuxième est la minoterie (la troisième du pays) ; et enfin, l'unité d'aliments pour bétail (la plus grande du pays). La société est également engagée dans la commercialisation d'une variété de produits. Le thon en conserve destiné à l'Europe est pour la majorité un produit dit « au naturel » ; un petit segment des exportations de thon correspond à du thon à l'huile (olive, tournesol et soja), destiné essentiellement à l'Europe du sud. Le thon destiné au marché africain est du thon à l'huile et comprend une variété de plats cuisinés locaux et de sauces épicées.

GAFCO exporte environ 92 % de sa production de thon en conserve vers l'UE, la partie restante étant commercialisée en Afrique occidentale, principalement au Nigeria. Sur la partie exportée en UE, 80 % ont pour destination le Royaume-Uni et environ 20 % sont écoulés aux Pays-Bas et en Allemagne, tandis qu'une très petite part est vendue au Danemark.

La plus grande entreprise de conserves au Ghana est PFC. Elle appartient à H J Heinz, qui contrôle 22 % du marché mondial de thon en conserve. PFC a commencé son activité en 1976 en produisant du thon en conserve destiné à l'exportation vers l'Europe et à la consommation locale. Cependant, avec la chute rapide des prix du thon sur le marché mondial et la hausse des coûts consécutive à la crise économique persistante dans la région, l'entreprise a dû arrêter son activité de conserverie en mai 1990. L'activité de transformation des longes congelées en vue d'une expédition vers les autres conserveries de l'entreprise Heinz (alors détentrice à 50 % de la société) fut toutefois maintenue. Après l'acquisition par Heinz des parts restantes de PFC, un programme d'expansion fut mis en place, prévoyant une distribution par l'intermédiaire de Paul Paulet sur le marché français comme principal nouveau débouché pour l'entreprise (Guillotreau et Le Roy, 2000 : 4). Lors de son inauguration officielle par le Président du Ghana en 1994, la nouvelle usine rénovée et étendue pouvait traiter environ 80 000 de tonnes de thon par jour et assure aujourd'hui 175 000 de tonnes par jour.

Tableau 5 : Structure des principales conserveries ghanéennes

	GAFCO	PFC	Tonelli
Nombre d'employés		1 802	100
Année de création de l'entreprise	1995	1976	1995/6
Répartition du capital	25 % ghanéen 75 % suisse	HJ Heinz Ltd + participation nominale ghanéenne	Entreprise familiale
Production		175 000 tonnes par jour	10 à 15 milles tonnes par jour
Obligation contractuelle	Aucune	John West	Morrisons au R-Uni

Rôle du thon à l'export

Les produits agricoles constituent les principales exportations ghanéennes. En tant que produit d'exportation traditionnel non agricole, le thon contribue de façon importante à l'économie du pays. Plus de 80 % de ces exportations non agricoles concernent des produits à valeur ajoutée, tandis que les produits bruts représentent désormais une partie de plus en plus faible. Le thon en conserve est à lui seul le principal contributeur de ce secteur, représentant, en valeur, un peu plus de 14 % des exportations non agricoles traditionnelles. Un quart environ des exportations du Ghana (en valeur) est exporté vers d'autres pays d'Afrique occidentale (un grand nombre de ces pays mais non la totalité appartenant à la CEDEAO). Comparativement, ce marché est limité et son potentiel d'expansion vers des produits à plus forte valeur est freiné par l'importance relativement faible des classes moyennes des pays avoisinants et par le pouvoir d'achat de ces clients potentiels.

Si le thon est une source importante de devises pour le Ghana, ce n'est toutefois pas la seule source de devises. La promotion récente d'autres produits (comme le caoutchouc) a contribué à élargir la base du secteur d'exportation, rendant le pays moins sensible aux pressions extérieures. Qui plus est, bien que l'UE soit un partenaire commercial prépondérant, le Ghana entretient des liens solides et stables avec d'autres pays de la région, qui constituent également des débouchés à l'exportation. De plus, malgré une forte dépendance à l'égard de la production thonière, cette dépendance n'est guère exclusive.

Les principaux concurrents du Ghana sur le marché à l'exportation du thon en conserve sont Maurice, les Seychelles et les producteurs asiatiques, qui produisent tous du thon au naturel destiné aux marchés d'Europe du nord.

Le secteur ghanéen du thon est raisonnablement sain, à telle enseigne que Tonelli a décidé depuis dix-huit mois de courir le risque de pénétrer le marché européen du thon en conserve. Ce secteur souffre toutefois d'un certain nombre de contraintes structurelles.

Principales contraintes de la filière thon

Le coût de la main-d'oeuvre dans les conserveries ghanéennes est élevé par rapport à ceux de ses concurrents. Il est moins déterminé par le niveau des salaires que par le coût du travail (avantages sociaux, coût des uniformes, service de blanchisserie exigés par les grandes surfaces britanniques). Les syndicats, actifs et puissants au Ghana, contribuent également au renchérissement du coût de la main-d'oeuvre par leurs exigences en matière d'heures de travail, de conditions de travail et de droit aux congés.

Le coût de l'énergie est élevé au Ghana. Comme ce pays ne dispose pas de réserves nationales de pétrole, tous les produits pétroliers doivent être importés, entraînant une hausse des coûts. Les responsables des conserveries ne peuvent pas compter à 100 % sur le réseau national et doivent mettre en œuvre leurs propres unités d'alimentation de secours en cas de défaillance. Ce qui augmente d'autant le coût de production global.

Malgré la proximité avec l'Europe, les pays côtiers d'Afrique occidentale ne figurent plus sur les grandes routes maritimes. L'acheminement des marchandises de Tema vers l'Europe est ainsi beaucoup plus coûteux comparé à celui des marchandises provenant d'Asie.

La liberté dont dispose le Ghana pour acheter du thon au meilleur prix est limitée par les réglementations de l'UE relatives aux règles d'origine (voir Encadré 1). Le Ghana peut produire ses propres boîtes de conserve pour ses conserveries (un net avantage sur certains pays ACP), mais doit néanmoins importer les plaques de métal (tôles) requises à cet effet, ce qui augmente davantage le coût de production, déjà élevé au demeurant.

Tableau 6 : Synthèse des principaux atouts et contraintes au Ghana

Atouts	Contraintes
<p>Potentiel pour augmenter le taux de capture : les stocks locaux ne sont pas surexploités</p> <p>Ne venant pas d'ailleurs, le thon ghanéen peut être commercialisé comme un produit ayant une source identifiable.</p> <p>Fort d'une stabilité politique pérenne et d'une relative stabilité économique, le Ghana peut être une cible attrayante pour les investissements étrangers.</p> <p>Infrastructure relativement bien en place</p> <p>Bien placé dans la région de la CEDEAO en termes de développement</p>	<p>Coût du travail relativement élevé</p> <p>Coût d'expédition vers l'Europe plutôt élevé</p> <p>Faible marge de manœuvre pour augmenter les exportations de thon en conserve dans la région</p> <p>Nécessité d'une source d'alimentation énergétique de secours sur site, services publics désorganisés, mauvaise formation du personnel et infrastructure améliorable</p> <p>Coût de l'énergie comparativement plus élevé.</p> <p>Coût de production des conserves : les tôles doivent être importées</p> <p>Éloignement par rapport aux sites les plus poissonneux</p> <p>Productivité de la main-d'oeuvre (faible par rapport à ses homologues asiatiques)</p>

Étude de cas n° 3 : Maurice

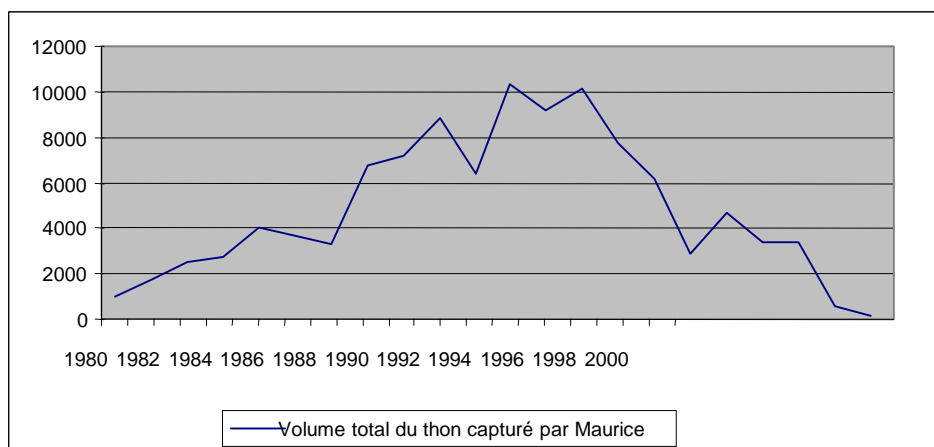
La république de l'île Maurice est un État maritime dont la zone économique exclusive couvre 1,7 million de kilomètres carrés. Le secteur halieutique mauricien représente environ 1 % du PIB total et pèse peu dans l'économie nationale dans son ensemble, comparé à l'activité touristique dont la contribution est vingt fois supérieure en valeur.

Développement du secteur

Malgré l'étendue de sa zone économique exclusive (ZEE) qu'elle doit au grand nombre d'îles de son archipel, l'île Maurice est située dans des eaux tropicales relativement pauvres. Les routes de migration du thon pénètrent la ZEE mauricienne, mais à peine (le thon migre depuis les îles Maldives, traverse la ZEE des Seychelles puis descend jusqu'au sud du Mozambique). Malgré ce handicap, Maurice a réussi à développer un secteur de conserverie de thon florissant, qui transforme environ 22 000 tonnes de thon par an.

La courbe de la pêche thonière est une suite de hauts et de bas : les prises des navires basés ont progressé régulièrement jusqu'au début des années quatre-vingt-dix, puis ont chuté considérablement (voir Figure 6). Cette situation résulte du fonctionnement hasardeux de la flottille des thoniers mauriciens, aujourd'hui obsolète. Pour pallier la rareté des stocks de thon dans sa ZEE et le mauvais état de sa flottille, Maurice a commencé à importer du thon des Seychelles, qui se situe dans une zone de pêche thonière particulièrement riche. L'économie thonière mauricienne dépend fortement de sa capacité à importer du thon, mais les règlements européens concernant les règles d'origine créent une contrainte supplémentaire pour ce secteur.

Figure 6 : Prises de thon débarquées à Maurice, 1980-2000



Source : FAO FISHSTAT+

Plus de 50 senneurs opérant dans la partie sud-ouest de l'océan Indien débarquent environ 260 000 tonnes de thon par an dans la région. Actuellement, aucun thonier sennear n'est basé à Maurice, mais une flotte internationale importante utilise Port Louis comme base de transbordement. N'ayant pas la capacité d'exploiter pleinement les stocks de thon migratoires dans ses eaux territoriales, Maurice a des accords de pêche avec l'UE depuis 1990, qui autorisent les navires européens à pêcher à l'intérieur de sa ZEE. Le

dernier accord étant arrivé à terme en décembre 2003, aucune indication ne permet jusqu'ici d'affirmer qu'un autre accord a été conclu. Cet accord de pêche, qui concerne exclusivement la pêche thonière, accorde des possibilités de pêche pour 43 senneurs, 40 palangriers de surface ainsi que des licences pour 25 tjb/mois en moyenne annuelle pour les bateaux qui pêchent à la ligne. En contrepartie, l'île Maurice s'est vue octroyer une compensation financière totale de 412 500 € ainsi qu'une contribution de 206 250 € au financement de programmes scientifiques et technologiques, de programmes de formation et de bourses d'étude.

La transformation du thon a démarré à l'île Maurice en 1972 avec la société MTFCE (Mauritano Tuna Fishing land Canning Entreprise), une joint-venture mauricienne et japonaise. Par manque d'espace, la MTFCE a été répartie sur deux sites : Caudan et Riche Terre. Suite à cet aménagement, la MTFCE ne pouvait plus respecter strictement les normes environnementales et sanitaires de l'UE (auxquelles sont soumises les importations de produits alimentaires dans l'UE), il a donc fallu ériger rapidement une nouvelle usine. Pour dégager les fonds nécessaires à cette entreprise, les actifs de la MTFCE ont été cédés à une société privée britannique, Princes Ltd, en avril 1999, ce qui a donné lieu à la création de Princes Tuna (Mauritano) Ltd. Cette nouvelle société appartient conjointement à Princes Ltd (64 %) et à Ireland Blyth Ltd, société publique mauricienne (36 %). En septembre 2000, la nouvelle usine fut mise en service à Riche Terre, et a, depuis, assuré et développé une production de thon en conserve. Princes Tuna (Mauritano) Ltd dispose d'un senneur (Lady Sushi I), qui fournit un petit pourcentage de sa consommation en thon.

Structure du secteur de la conserverie

Il existe une seule conserverie à Maurice. En 1999, la MTFCE employait 1 200 personnes, transformait 120 tonnes de thon (congelé) et produisait 75 tonnes de thon en conserve par jour. Le volume total annuel de thon transformé était de 28 000 tonnes en 1999. En 2002, lorsque MTFCE est devenue Princes Tuna (Mauritano) et a emménagé dans la nouvelle usine, la conserverie a renforcé ses effectifs de 54 % par rapport à 1999, passant à 1 845 employés. Environ la moitié de sa main-d'oeuvre est constituée d'étrangers en provenance du Sri Lanka et de Madagascar. La conserverie transforme 182 tonnes de thon et produit 116 tonnes de thon en conserve par jour. Le volume annuel de thon transformé en 2002 était de 44 707 tonnes, soit une augmentation d'environ 60 % par rapport à 1999.

Port-Louis est un port important de transbordement pour les thoniers senneurs de l'Extrême-Orient asiatique, qui débarquent ou transbordent en moyenne 17 500 tonnes de thon par an. Ces activités, qui se déroulent en parallèle avec celles des conserveries, attestent que des secteurs économiques connexes (manutention, agents maritimes, etc.) dépendent également de l'avenir de la pêche thonière. À cet égard, ajoutons que la conserverie est un gros consommateur d'électricité et d'eau.

Rôle du thon à l'export

Plus de 95 % du thon en conserve de l'île Maurice sont exportés vers les marchés européens. Le Royaume-Uni est le principal consommateur, représentant 90 % des exportations totales de thon en conserve de l'île Maurice en 2000. Les autres marchés européens de ces produits sont l'Allemagne (3 %), la Suède (3 %) et les Pays-Bas (2 %). La concentration des exportations mauriciennes de thon en conserve sur le marché britannique s'explique par les réseaux de commercialisation traditionnels de Princes Ltd à

l'intérieur du Royaume-Uni. Le fait que Maurice exporte du thon en conserve vers un petit nombre de pays d'Europe du nord uniquement le place en concurrence frontale avec la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines.

La quasi-totalité de la production de thon en conserve mauricienne est absorbée par le marché européen et la quantité produite a régulièrement augmenté pendant les années quatre-vingt-dix, mais la dépendance n'est pas réciproque : en 2000, Maurice ne détenait que 3 % du marché européen. L'expansion à l'extérieur de l'Union européenne se heurte aux mêmes difficultés que pour le Ghana et le Sénégal : l'étroitesse des marchés africains régionaux pour les exportations de thon en conserve. Malgré la proximité de Maurice avec l'Afrique du Sud, les espoirs de voir ce marché s'y développer dans un futur proche sont très minces.

Avec ses 1,1 million d'habitants, l'île Maurice est bien plus étendue que les autres îles de l'Océan Indien et bénéficie d'une économie diversifiée. Il faut néanmoins replacer la contribution de l'activité thonière dans un contexte plus large. Maurice est depuis longtemps exportateur d'articles d'habillement, mais ce secteur est actuellement confronté à des difficultés liées à l'abandon graduel de l'accord multifibre (MFA, Multi Fibre Agreement). Ce pays exporte aussi du sucre, une activité protégée au sein des marchés européens, mais comme pour le thon, d'autres producteurs, plus importants, exercent une pression croissante pour obtenir une réduction de ces préférences commerciales. La valeur économique de l'industrie des conserves de thon est peut-être réduite, mais pour les employés qui en vivent (dans un environnement où le chômage serait une réalité imminente si les préférences accordées dans les secteurs du textile et du sucre devaient elles aussi être érodées), elle est salvatrice et a valeur de symbole pour l'île.

Principales contraintes de la filière thon

Compte tenu du volume désormais limité de thon capturé et débarqué à Maurice, la principale contrainte que doit surmonter l'île est le coût lié à l'approvisionnement en matière première, qu'elle doit faire venir de l'extérieur, dont la plus grande partie des Seychelles. Ce coût de 115 USD par tonne grève systématiquement les profits de l'activité de conserverie. En corollaire, son activité subit (lourdement) les contraintes imposables en matière de règles d'origine. Comme pour ses homologues de l'Afrique occidentale, les coûts d'expédition sont comparativement plus élevés que ceux des exportateurs asiatiques car la route empruntée par ses affréteurs est beaucoup moins fréquentée par d'autres navires. Ce qui contribue d'autant au renchérissement de ses produits.

Tableau 7 : Synthèse des principaux atouts et contraintes pour l'île Maurice

Atouts	Contraintes
<p>Un investissement important récent dans la conserverie Princes Tuna (Mauritius) donne confiance à ce secteur.</p> <p>Princes Tuna dispose au Royaume-Uni de marchés bien établis, qui pourraient lui permettre de résister aux chocs éventuels.</p>	<p>Absence de personnel marins suffisamment formés pour servir dans les senneurs et les canneurs.</p> <p>Des procédures contraignantes et longues pour les équipages étrangers travaillant sur des navires battant pavillon mauricien découragent l'entrée des investissements. Coûts de production élevés.</p> <p>La flottille vétuste en activité ne peut pas opérer au large pour suivre la piste migratoire des bancs de thon.</p> <p>Le thon, poisson particulièrement migratoire, traverse la ZEE pendant une courte période, de sorte que les prises sont concentrées à l'extérieur de cette zone.</p>

Étude de cas n° 4 : Seychelles

L'industrie de la pêche au thon est l'une des plus importantes sources de devises de la république des Seychelles, un petit archipel d'îles qui se situe dans la partie ouest de l'Océan Indien. Le tourisme est une activité très importante pour le pays, mais l'activité pêche a pris le pas sur le secteur du tourisme en termes de recettes d'exportation. En 2001, les exportations de thon en conserve ont généré à elles seules 771,2 millions de roupies (alors que l'industrie du tourisme a rapporté 770 millions), et représentent 91 % des exportations totales de poissons et 87 % des exportations totales des Seychelles.

Développement du secteur du thon

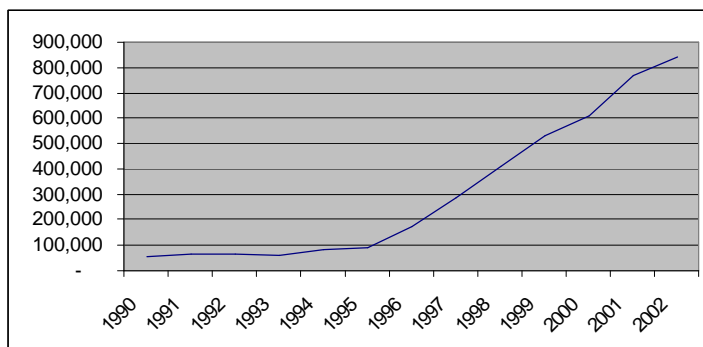
Les Seychelles sont situées sur des zones de pêche riches en thon et occupent de ce fait une position clé pour tirer parti de ces conditions économiques avantageuses. Diverses nations pêchent le thon dans ces eaux, bien que l'UE soit le seul et le plus grand groupe de pays à en profiter. En 2002 (la dernière année pour laquelle des chiffres sont disponibles), 36 senneurs de l'UE (provenant d'Espagne, de France et d'Italie) et 17 navires provenant d'autres pays opéraient dans la ZEE seychelloises sous licence. Les Seychelles elles-mêmes disposaient de sept senneurs. À ce total, il faut également ajouter 190 thoniers ligneurs, dont 130 provenant de Taiwan et 57 du Japon.

L'accord de pêche entre l'UE et les Seychelles prévoit également une compensation financière significative, aux termes duquel l'UE verse aux Seychelles 2,3 millions d'euros par an pour couvrir un droit de pêche de 46 000 tonnes par an (outre les licences payées par les armateurs). Par ailleurs, pendant la période de trois ans de ce protocole d'accord, l'UE contribue à hauteur de 3,48 millions au développement du secteur de la pêche aux Seychelles.

Structure de l'industrie de la conserverie

L'expansion de l'industrie de la conserverie, qui a démarré pendant les années quatre-vingt-dix, s'inscrit dans la dynamique d'expansion du secteur de la pêche. La capacité totale de transformation du poisson est passée de 20 000 tonnes en 1995 à environ 70 000 tonnes en 1999. La production totale a également augmenté régulièrement pendant la même période, progressant d'environ 12 000 tonnes en 1995 à plus de 23 000 en 1998. Grâce aux investissements supplémentaires prévus pendant les quatre à cinq années à venir, la capacité et la production totale de poissons et de produits à base de poisson devraient continuer à augmenter à l'avenir afin de satisfaire la demande. Reste à voir comment le changement des préférences commerciales relatives au thon en conserve agira sur ce développement. La valeur totale des exportations de thon en conserve a également progressé régulièrement pour atteindre approximativement 159 millions USD en 2002, alors qu'elle atteignait à peine les 16 millions en 1995.^{vi}

Figure 7 : Valeur des exportations de conserves de thon en roupies seychelloises (milliers), moyenne 1990-2002



Source : données IOT, février 2004

La principale importation de la production de thon en conserve est le thon cru ou entier. Il est acheté principalement par des senneurs étrangers qui débarquent à Port Victoria ou transbordent la marchandise sur d'autres navires entrant au port. Compte tenu de la faible taille de l'économie interne, la plupart des équipements et des éléments de conditionnement sont importés. Le coût de ces éléments, qui devait normalement s'ajouter aux autres coûts, a été réduit grâce aux équipements de la SITZ (Seychelles International Trade Zone).

Il existe une seule conserverie de thon en activité sur les îles : l'Indian Ocean Tuna (Seychelles) Ltd (IOT). Établie en 1987 sous l'appellation Conserverie de L'Océan Indien, cette entreprise avait alors une capacité de 50 tonnes par jour ou environ 15 000 tonnes par an. En 1995, elle fut rachetée par Heinz, qui acquit 60 % des parts (le gouvernement seychellois détenant les 40 % restants) et fut rebaptisée. Depuis lors, la capacité de production de l'usine a connu une progression constante pour atteindre un volume estimé à 350 tonnes métriques par jour à la fin du siècle dernier. Les exportations de thon en conserve ont également progressé régulièrement en volume. IOT a transformé 90 000 tonnes et a produit 360 millions de conserves en 2002.

Cette usine est la deuxième conserverie en taille au monde, juste derrière Starkist Samoa. IOT produit environ 14 % du thon en conserve acheté dans l'UE et est le plus grand fournisseur de thon en conserve du Royaume-Uni en termes de volume. Cependant, il utilise uniquement un tiers des 300 000 tonnes de thon débarquées aux Seychelles chaque année. Princes Tuna (Mauritius) achète 40 000 tonnes et le reste est transbordé dans de grands navires congélateurs, destinés principalement à l'Europe. La conserverie est le seul et plus gros acheteur d'électricité et d'eau sur les îles (8 % de l'électricité produite) et a contribué à faire de Port Victoria le plus grand port au monde pour le transbordement et le débarquement du thon.

Malgré des coûts élevés très désavantageux, IOT s'est révélé exceptionnellement efficace. Il a fortement investi en biens d'équipements pour réduire les besoins en main-d'œuvre dans les zones autres que celles du nettoyage du poisson, améliorant ainsi sa productivité. Le coût élevé de la main-d'œuvre est compensé par une productivité élevée, mesurée en tonnes de thon par personne et par an. Un travailleur dans une conserverie de thon seychelloise peut traiter 36,8 tonnes de thon par an, contre 21 tonnes à Maurice et

20 tonnes au Ghana. De même, bien que le prix de l'eau soit beaucoup plus élevé qu'au Ghana, son taux d'utilisation est beaucoup plus faible : 5,25 m³ d'eau contre 11,00 m³ pour traiter une tonne de thon.

Rôle du thon à l'export

IOT contribue fortement à l'économie des Seychelles. C'est le premier pourvoyeur en devises et le seul gros employeur privé du pays. La majeure partie de sa production est vendue sous des noms de marque en Europe ; la franchise de douane et l'accès au marché non contingenté de l'Europe a été un élément fondamental dans la prise de décision de la société Heinz d'investir dans la conserverie.

Les Seychelles dépendent fortement du marché européen pour leurs exportations de thon en conserve. Au sein de l'UE, le Royaume-Uni et la France étaient les importateurs leaders en 2002, suivis de l'Italie et de l'Allemagne. Bien que sa part du marché européen soit relativement petite par rapport aux importations intra-UE, les Seychelles restent le plus grand pourvoyeur de thon en conserve, comparés aux autres producteurs ACP concurrents.

Le secteur de la pêche représentait 14 % (4 600 employés) de l'effectif total en 2001. Il comptait 1 100 pêcheurs, 1 000 employés dans le secteur de la pêche industrielle (manutention, réparation, fournisseurs de navires, ravitaillement, etc.) et 2 500 employés dans la conserverie. Le personnel de la conserverie représentait 54 % de l'effectif total du secteur de la pêche et 7,6 % de la main-d'œuvre totale aux Seychelles.

Principales contraintes de la filière thon

Avec une population totale de 80 000 habitants, les Seychelles forment un petit archipel dont les coûts en main-d'œuvre sont élevés par rapport à ceux de plus grands pays, ce qui l'oblige à recourir à de nombreux travailleurs immigrés. Environ la moitié des effectifs de la conserverie sont des employés locaux et l'autre moitié sont des étrangers provenant essentiellement des Philippines, du Kenya et de Madagascar.

Les prix de l'eau, de l'électricité et du carburant sont tous très élevés compte tenu des mauvaises conditions de production locale. Ainsi, la conserverie paie l'eau environ 2,64 USD par m³ contre 0,40 USD par m³ au Ghana. Mis à part le thon, tous les principaux inputs intervenant dans la mise en conserve du thon - huile végétale, boîtes de conserve et agents de conditionnement secondaire et tertiaire - sont importés.

Comme pour les autres pays ACP, les règles d'origine pèsent sur l'accès aux stocks de thon meilleur marché et avec les restrictions complémentaires appliquées aux thoniers opérant dans le cadre de l'accord de pêche avec l'UE, la liberté de s'approvisionner en matière première constitue également une entrave à la compétitivité des produits.

Tableau 8 : Synthèse des principaux atouts et contraintes aux Seychelles

Atouts	Contraintes
<p>ZEE à l'intérieur de zones de pêche riches en thon.</p> <p>Une politique environnementale qui encourage les investissements dans la pêche orientée vers l'exportation.</p> <p>Une stabilité politique de longue date.</p> <p>Une main-d'œuvre expérimentée dans les activités de la pêche.</p> <p>Bon positionnement sur les marchés européens.</p>	<p>Coût supplémentaire lié à l'embauche d'une main-d'œuvre provenant de l'étranger en raison d'une population limitée.</p> <p>Coût du travail relativement élevé par employé.</p> <p>Petite économie interne sans base industrielle, exigeant l'importation des matières nécessaires à la mise en conserve.</p> <p>Problèmes saisonniers d'approvisionnement en eau.</p> <p>Règles d'origine des produits.</p>

Vue d'ensemble des résultats des études de cas

Les études de cas précédentes offrent une grande variété de situations pour l'industrie du thon en conserve dans les pays ACP. Les résultats sont résumés dans le Tableau 9.

Le Sénégal semble être sur une phase déclinante depuis un certain temps et l'ensemble du secteur pourrait s'effondrer si la baisse de production résultait de la mise en place du quota additionnel à taux réduit pour les pays Asiatiques. En revanche, avec une base plus étendue (six conserveries en activité), l'industrie ghanéenne connaîtrait une phase positive (ouverture récente d'une nouvelle conserverie) d'autant que l'économie dépend moins de ce secteur. Contrairement à Maurice et aux Seychelles, le Sénégal et le Ghana ont un long passé dans la pêche thonière industrielle. En tant que petites économies, les Seychelles et Maurice souffrent tous deux des contraintes économiques correspondantes. Ces pays doivent importer un grand nombre de leurs facteurs de production, manquent de main-d'œuvre et d'eau, tandis que les coûts de production sont élevés. Cependant, les deux cas sont assez différents. Alors que les Seychelles sont très dépendants des recettes de ce secteur, Maurice a diversifié son économie dans d'autres secteurs d'exportation (le textile et le sucre), ainsi que dans le tourisme de luxe. Tous les pays sont confrontés à des problèmes de coûts considérables. Le coût de la main-d'œuvre est plus élevé que celui de leurs homologues asiatiques, de même que le coût d'acheminement des produits vers l'Europe. Tous les autres pays analysés sont tributaires du marché européen : l'Europe du sud en ce qui concerne le Sénégal, et l'Europe du nord pour les trois autres pays.

Tableau 9 : Synthèse des études de cas

	Coût de main-d'œuvre ^a	Nombre de conserveries	Propriété d'une société multinationale ?	% d'exportation de thon tributaire de l'UE	Atouts	Contraintes
Sénégal	Approx 4,27 dollars	3	Non	89 % (43 % vers la France) en 2001	Potentiel pour exploiter le thon local pêché à la ligne	Coût de main-d'œuvre élevé Coût d'expédition élevé Accès aux produits
Ghana	4,00 dollars	5	1 (Heinz)	Plus de 90 % (54% au Royaume-Uni) en 2000	Thon capturé localement Diversité des conserveries	Coût de main-d'œuvre élevé Coût d'expédition élevé
Seychelles	19,15 dollars	1	Oui (Heinz)	97,3 % (40 % au Royaume-Uni) en 2003	Bon positionnement sur les marchés européens	Coût de main-d'œuvre élevé Coût élevé de certains intrants
Maurice	4,27 dollars	1	Oui (Princes)	95 % (90 % au Royaume-Uni)	Marchés et débouchés bien établis au Royaume-Uni	Coût de main-d'œuvre élevé Coût élevé des matières premières

Source : ^arapport de Winters et Wang établi à partir de calculs de Heinz pour tous les pays sauf le Sénégal (rapport Rey Vallette) ; chiffre des Seychelles dû en partie à la surévaluation de la roupie

Impacts potentiels et réels de l'ouverture du marché européen aux conserves de thon des pays asiatiques

Cette section contient une présentation individuelle de chaque pays, suivie d'une évaluation des conséquences sur le plan européen.

Sénégal

Déterminer l'ampleur de ces effets sur le Sénégal se révèle plus compliqué qu'il n'y paraît, compte tenu de la fragilité de ce secteur. En d'autres termes, il est difficile d'établir si la régression du secteur sénégalais est entièrement attribuable à l'érosion des préférences accordées par l'UE ou résulte partiellement de la santé précaire de cette activité.

Quelle que soit l'origine de cette régression, au regard de la baisse structurelle de la valeur de leurs exportations sur le marché européen (-15 % depuis 1999, ajoutés à la forte baisse de 1998) et de la crise de rentabilité du secteur, il y a tout lieu de craindre que la concurrence internationale n'oblige à court terme les entreprises à ajuster leurs prix à la baisse pour garantir la compétitivité de leurs produits. La baisse récente du cours du dollar (fin 2003) et la possible compétitivité accrue des produits provenant d'Amérique latine (également bénéficiaires de droits de douane préférentiels à l'entrée de l'Union européenne – SPG Drogue) pourraient chacun à sa façon exercer une forte pression sur le Sénégal.

En effet, les spécialistes du secteur indiquent que si des solutions plus structurelles (comme la conquête de marchés de qualité ou la création de nouveaux produits) ne sont pas mises en place à moyen terme afin de réaliser des gains substantiels de productivité, l'avenir du secteur ne pourra pas être assuré. La disparition des conserveries sénégalaises et, indirectement, le départ des canneurs, pourraient en résulter.

Par ailleurs, il convient de souligner que si la baisse des droits de douanes est pour l'instant contingentée, elle va tendre à se généraliser. Il est donc réaliste d'envisager la restructuration du secteur thonier sénégalais dans un contexte de libéralisation du marché au niveau international.

Il est possible, par exemple, qu'une baisse sensible de la demande des conserveries accélère le mouvement de report des débarquements sur Abidjan (y compris pour les quotas de débarquement prévus par l'accord), accentuant les difficultés d'approvisionnement des entreprises. Par ailleurs, le report des pertes de marché de l'Europe du nord (Allemagne, Royaume-Uni et Belgique) sur les marchés du Maghreb constitue une hypothèse peu réaliste au regard du caractère jusqu'alors limité des exportations vers cette destination.

L'évaluation de la situation au Sénégal fait apparaître des effets indirects sur le secteur halieutique (armements basés à Dakar) et celui de la farine de poisson (une seule entreprise en 2003). Elle a également révélé que les effets stratégiques (risques de disparition des activités) sur les autres fournisseurs peuvent être considérés comme négligeables, même pour des secteurs très liés tels que la fabrication des boîtes de conserve, du fait du recours croissant des conserveurs à des produits d'importation. Il est probable que la recherche de gains de productivité renforcera cette stratégie de recours aux importations. De même, la part de l'activité du port liée au thon reste assez faible et ne sera que très marginalement touchée (évaluée à 2 % du chiffre d'affaires par Charneau (1988) en 1986).

D'après l'évaluation des conséquences sur la production, tous les indices montrent que les marchés bas de gamme seront les plus exposés à la concurrence, notamment l'Allemagne, le Royaume-Uni et les pays nordiques où les produits thaïlandais sont déjà bien implantés. Malgré la tendance à la baisse de l'importance relative des importations asiatiques dans ces pays, la Thaïlande reste le principal fournisseur pour chacun d'eux.

Les parts de marché sénégalaises dans ces pays sont plutôt faibles. Sur la période allant de 1996 à 2000, elles représentent respectivement 1 148 tonnes pour le Royaume-Uni et 272 tonnes pour l'Allemagne. Cependant, les conséquences pour le Sénégal pourraient être indirectes : les producteurs de l'Europe du sud, dont la présence sur ces marchés est récente, pourraient se retrouver refoulés vers leurs propres marchés (France, Espagne, Italie), ce qui représente une proportion importante des exportations sénégalaises.

Tableau 10 : Résumé des impacts possibles pour le Sénégal

Conserveries
(Effet 1) Perte des marchés de l'Europe du nord (Allemagne, Royaume-Uni et Belgique) soit 1 612 tonnes en moyenne sur 2000/2001. À supposer que ces productions se reportent sur les marchés du Maghreb (une hypothèse peu réaliste qui repose sur une forte croissance de ces marchés jusqu'alors limités), il convient de tenir compte de la baisse de valeur ajoutée liée au différentiel de niveau de valorisation entre les marchés des pays du Nord et ceux du Maroc et de la Tunisie (30 % en 2001).
(Effet 2) Concurrence accrue sur les marchés d'Europe du sud, qui représentent en moyenne sur 2000/2001 60 % des volumes exportés, entraînant une baisse sensible des prix de vente sur ces marchés. Sur la base des 15 % de baisse déjà enregistrés sur trois ans entre 1999 et 2001, cette tendance pourrait se situer entre 15 et 30 %, où la valeur maximale correspond à la baisse observée entre 1998 et 1999.
Armements
(Effet 1) Report de la baisse des prix (30 %) sur les armements, occasionnant une diminution de la valeur ajoutée, mais aussi des risques de fragilisation des unités pouvant entraîner la disparition de certaines d'entre elles (aspect non évalué). En cas d'arrêt ou de baisse d'activité importante des conserveries, les flottilles thonières basées à Dakar ne seraient pas menacées à court terme en raison des possibilités de transbordements, tant que les itinéraires des cargos espagnols ne seront pas modifiés du fait des délocalisations.
(Effet 2) À moyen terme, en cas de libéralisation globale des marchés et de crise du secteur, une baisse importante de l'activité thonière est à craindre.
Usines de farine de poisson
(Effet 1) Dans l'hypothèse d'un maintien du niveau d'activité des conserveries, seuls les prix pourraient en souffrir (avec une perte de bénéfice pour l'entreprise), mais il n'y aurait aucune conséquence sensible au niveau macro-économique car ce segment est l'un des seuls de la filière à afficher une rentabilité selon l'évaluation de 1997.
(Effet 2) En cas d'arrêt ou de réduction importante de l'activité des conserveries, les effets seraient catastrophiques sur le secteur de la farine de poisson, dans la mesure où son approvisionnement dépend fortement des conserveries, et pourrait entraîner la fermeture de l'unité restante.

Impacts réels : lors d'un deuxième entretien mené au début de l'année 2004, le plus grand producteur sénégalais nous a indiqué que sa production avait chuté de 22 % par rapport à la même période de l'année précédente. Ce chiffre doit toutefois être apprécié sur la base de la forte hausse de l'euro par rapport au dollar (près de 24 %).

Ghana

Le marché européen du thon est fortement segmenté. Le Ghana est le seul Etat d'Afrique occidentale qui dépend des marchés d'Europe du nord (également le principal destinataire des produits thaïlandais et philippins). Le Royaume-Uni, le plus grand marché du Ghana dans l'UE, représente plus de la moitié des exportations ghanéennes, mais aussi plus de la moitié des exportations de la Thaïlande et de l'Indonésie et un quart des exportations des Philippines. Autrement dit, en ce qui concerne le marché britannique, le Ghana est en concurrence directe avec les trois grands pays non-ACP, qui ont désormais accès à ce marché avec un contingent tarifaire à taux réduit pour l'importation des conserves de thon.

Les derniers chiffres disponibles indiquent un volume total de 25 100 tonnes pour les exportations ghanéennes de conserves de thon (en 2000). Les exportations à destination de l'UE s'élevaient à 22 600 tonnes en 2002 (soit une baisse de 26 064 par rapport à 2000) ou juste 4,79 % des importations totales dans l'UE. Sur ce volume, 54 % ont été expédiés au Royaume-Uni. D'après le règlement 975/2003, le quota fixé pour 2003/2004 est de 25 000 tonnes, soit un peu plus que le volume d'exportation actuel du Ghana vers l'UE. De fait, le risque existe que le Ghana perde la totalité de sa part de marché vers l'UE au profit des pays asiatiques. La plupart des commentateurs mettent en doute cette hypothèse, mais tous reconnaissent que le Ghana doit s'attendre à perdre au moins une partie de sa position au Royaume-Uni, avec le bouleversement du marché britannique pour ce produit que ne manquera pas de provoquer le changement de politique commerciale de l'UE.

Si l'on ajoute le taux de droits de douane de 24 % au coût du thon provenant de pays non-ACP, le thon ghanéen est compétitif. En effet, il est moins cher que le thon thaïlandais et légèrement plus cher que le thon indonésien ou philippin. Cependant, dans une situation en franchise de douane, le thon ghanéen est (légèrement) plus cher à l'unité que le thon thaïlandais et beaucoup plus onéreux que le thon indonésien ou philippin. Il est également plus cher que le thon sénégalais ou ivoirien. Ceci pourrait avoir un impact sur la concurrence entre les pays ACP parce que leur part de marché globale dans l'UE est réduite, car ils visent des marchés différents. La différence de prix ne sera probablement pas un facteur déterminant. Cependant, il est probable que le Ghana cède du terrain au profit de l'Indonésie ou des Philippines.

Le fait que le marché européen du thon soit divisé en deux moitiés distinctes signifie qu'une augmentation des exportations thaïlandaises visera probablement le marché d'Europe du nord (destination actuelle de la majeure partie des exportations ghanéennes). Augmenter les exportations vers l'Europe du sud est par conséquent une option réalisable. Cependant, GAFCO soutient que cette option est très difficile à réaliser. Les producteurs ghanéens ont évoqué de nombreuses barrières à l'exportation vers l'Europe du sud, et notamment les délais dans la vérification des documents administratifs et le retard dans les livraisons de conteneurs. Ces barrières occasionnent de réels problèmes, mais sont difficiles à prouver et par conséquent à résoudre.

Tableau 11 : Résumé des impacts possibles pour le Ghana

Conserveries
<p>(Effet 1) Perte des marchés d'Europe du nord (Royaume-Uni), 19 100 tonnes d'après les chiffres de 2002. En partant de l'hypothèse que le thon ne provenant pas de pays ACP vise les marchés d'Europe du nord et que l'exportation ghanéenne actuelle est inférieure au quota de 25 000 tonnes, ceci n'est pas à exclure complètement, même s'il est peu probable que le Ghana perde l'intégralité de son marché sur une année de quota.</p> <p>(Effet 2) Une production réduite entraîne une baisse de l'emploi avec des incidences sur le profil socio-économique du Ghana. Les petites sociétés qui viennent tout juste de commencer à investir dans le marché européen en sont écartées ou doivent se repositionner sur les marchés CEDEAO/Afrique du Nord.</p>
Armements
<p>(Effet 1) Avec la perte de recettes provenant des exportations de conserves de thon destinées à l'Europe du nord et aucune possibilité d'acquisition de part de marché en Europe du sud (selon toute hypothèse, une destination saturée par les conserveries des pays d'exportation traditionnels comme le Sénégal ou la Côte d'Ivoire), le Ghana doit autoriser l'UE à accéder à sa ZEE dans le cadre d'un accord de pêche afin de garantir l'emploi dans le secteur du thon ghanéen.</p> <p>(Effet 2) La baisse des achats des conserveries ghanéennes incite les sociétés à vendre plus fréquemment à Abidjan, mais il est possible qu'Abidjan soit désormais surapprovisionné en raison du transfert d'activité de la flotte sénégalaise. Les sociétés de pêche reconcentrent leurs activités sur d'autres stocks de poisson (un grand nombre d'entre eux viennent tout juste de commencer à viser les stocks de thon). Ces sociétés étroitement liées aux conserveries (TTV, par exemple) sont plus touchées que celles ayant des débouchés plus diversifiés.</p>

Impacts réels : une étude de la situation au Ghana au début de l'année 2004, c'est-à-dire cinq mois après la mise en place du contingent tarifaire, a révélé qu'en réalité, le chiffre d'affaires avait diminué de 30 %. Cependant, sans analyse complémentaire, il n'est pas possible d'affirmer que cette tendance résulte directement et entièrement de l'arrivée de thon meilleur marché provenant d'Asie ou d'autres facteurs.

Île Maurice

C'est peut-être une chance pour l'île Maurice que l'activité thonière en particulier et la pêche en général, représentent une si petite part du PIB de la nation. Son activité touristique, florissante, lui rapporte bien plus de revenus. Par conséquent, toute baisse de la production aura certes un impact immédiat sur le secteur thonier, mais les effets sur l'économie au niveau macro-économique seront négligeables. Cependant, cette appréciation reste valable uniquement si l'on considère que les autres secteurs de l'économie tournés vers l'exportation (comme le textile et le sucre, par exemple) sont capables d'absorber la main-d'œuvre supplémentaire et de compenser la perte de revenus. Au vu des tendances observées actuellement, il est peu probable que les marges préférentielles dont bénéficient les marchés mauriciens se maintiennent.

Tableau 12 : Résumé des impacts possibles pour l'île Maurice

Cannery
(Effet 1) Perte des marchés de l'Europe du nord (Royaume-Uni), soit 15 440 tonnes, d'après les derniers chiffres (2000). Ce volume est inférieur au quota de 25 000 tonnes, mais il est peu probable que la totalité de la part de marché mauricienne soit absorbée par ce contingent.
(Effet 2) Une réduction de la production entraîne une réduction d'effectifs, répercutée sur le profil socio-économique de l'île, mais les autres secteurs économiques prospères limitent les effets de cette réduction.

Impacts réels : en janvier 2004, des sources mauriciennes ont confirmé que si le nombre de casiers de thon vendus en 2003 avait bien augmenté de 289 000 unités, la marge réalisée sur chaque casier avait diminué. Ceci était la conséquence directe de la baisse des prix qui avait dû être instaurée pour concurrencer l'arrivée de thon meilleur marché en provenance de la Thaïlande. Plus précisément, les marges bénéficiaires perçues à partir de juillet 2003 (c'est-à-dire après l'ouverture du contingent) ont diminué de 8 roupies par casier par rapport aux marges réalisées six mois avant l'application d'un taux de droits de douane réduit au thon thaïlandais.

Seychelles

Le secteur du thon aux Seychelles comprend une seule conserverie appartenant à Heinz. Toute indication selon laquelle la production ne serait plus viable économiquement entraînerait inmanquablement le retrait de cet investissement étranger, ce qui aurait des conséquences catastrophiques sur le pays. En l'absence d'autre industrie pour relever l'économie, une érosion des préférences commerciales pour le thon seychellois vendu dans l'UE aurait des conséquences économiques catastrophiques. Cependant, les risques pour les Seychelles de voir disparaître leur activité thonière du jour au lendemain sont peu probables. On s'acheminerait plutôt vers une réduction graduelle du taux de droits de douane des pays non-ACP, qui augmenterait lentement le coût relatif du thon seychellois, entraînant un déclin progressif de l'industrie.

Tableau 13 : Résumé des impacts possibles pour les Seychelles

Conserveries
<p>(Effet 1) Perte des marchés de l'Europe du nord (Royaume-Uni), c'est-à-dire 17 711 tonnes d'après les données de 2000. Dans la mesure où il est admis que les pays non-ACP viseront les marchés de l'Europe du nord et que le volume d'exportation actuel des Seychelles est inférieur au contingent de 25 000 tonnes, cette éventualité ne doit pas être totalement écartée, mais il est improbable que le pays perde l'ensemble de son activité en une année.</p> <p>(Effet 2) Une production réduite entraîne une baisse de l'emploi, provoquant des effets connexes sur le profil socio-économique de l'archipel. Dans ce cas de figure, comme une seule conserverie devra supporter la perte totale de la production (pas de concurrents), le risque que la conserverie ne soit plus économiquement viable et arrête son activité est réel.</p>
Armements
<p>(Effet 1) Il n'y a pas de raison de penser que les accords avec l'UE sur la pêche au thon ne seront plus rentables économiquement. Le pays peut, par conséquent, continuer à percevoir des recettes sur son activité de pêche, quand bien même cette éventualité entraînerait une baisse considérable des recettes générées par le thon, par rapport à la situation actuelle.</p>

Impacts réels : au début de l'année 2004, la conserverie a confirmé que l'activité de thon en conserve a été affectée, sans que Heinz puisse encore quantifier cet impact.

Europe

Le contingent tarifaire de 25 000 tonnes à 12% semblait être pratiquement épuisé à la fin du mois de septembre 2003, mais il n'a pas été possible de déterminer clairement lequel des Etats membres avait importé du thon sur ce quota. Des entretiens auprès de plusieurs supermarchés au Royaume-Uni et en France ont néanmoins permis d'établir que le Royaume-Uni avait capté la plus grande part du contingent et accessoirement que celle-ci avait été majoritairement achetée par Princes Tuna, par ailleurs propriétaire de la conserverie à l'île Maurice^{vii}.

Le représentant d'une grande surface britannique a signalé que la gestion de leurs approvisionnements de thon en conserve n'avait pas subi de grande modification suite au changement de politique de l'Union européenne : la majorité de leur approvisionnement est toujours assurée par les Seychelles et l'île Maurice. D'après le responsable des achats de cette grande surface, les décisions d'achat reposent sur de nombreux facteurs, le prix n'étant que l'un d'eux, au même titre que les conditions de travail dans les conserveries et la qualité du produit. Par conséquent, la décision de continuer à s'approvisionner en thon aux Seychelles et à Maurice pouvait résulter de la demande des clients exigeant une responsabilité sociale de l'entreprise en matière de conditions de travail dans les conserveries. Ceci a également été admis par le représentant d'une conserverie ghanéenne, qui a confirmé en juillet 2003 que de nombreuses conditions de travail dans la conserverie (service de blanchisserie gratuit, comité d'entreprise, cantine subventionnée, etc.) étaient imposées par les grandes surfaces au titre de leur politique de responsabilité sociale.

Un grand producteur et distributeur britannique entretenant des liens financiers étroits avec le secteur de la conserverie dans l'Océan Indien a déclaré qu'ils avaient importé 66 % de produits en plus en provenance de la Thaïlande en 2003 par rapport à 2002, et que le prix moyen par casier avait baissé de cinq livres par rapport à l'année dernière. Compte tenu de la situation concurrentielle du marché au Royaume-Uni, ils ont dû augmenter les importations en provenance de la Thaïlande, alors même qu'ils avaient des intérêts dans le thon provenant de l'Océan Indien.

En France, la Société de vente des pêcheurs français a observé que l'année 2003 avait été exceptionnelle. Malgré la hausse des ventes de thon asiatique, les ventes de thon en provenance des Seychelles et de Maurice avaient également augmenté, ce que confirme une conserverie de l'Océan Indien faisant état d'une production accrue (mais aussi d'une marge bénéficiaire plus réduite).

Confrontées aux produits asiatiques potentiellement meilleur marché, les grandes surfaces ne semblent pas avoir modifié radicalement leurs stratégies d'achat. Ceci pourrait être dû au fait que les contrats sont établis tellement longtemps à l'avance qu'aucun effet réel ne sera perceptible avant l'entrée en vigueur du prochain quota, en juillet 2004 (Bruxelles, pers. comm., 2004). L'autre raison possible serait, comme nous l'indiquions plus haut, que les décisions d'achat sont d'autant plus complexes que cette complexité n'est pas visible et que le prix n'est pas le seul élément intervenant dans la prise de décision.

Il ressort de cette étude que des effets ont bel et bien été perçus, mais également qu'ils n'ont pas joué sur la scène internationale le rôle aussi simple qu'on leur avait initialement attribué. Le Royaume-Uni a absorbé une grande part du contingent, qui a été

majoritairement acheté par une société ayant des intérêts directs dans le secteur de l'océan Indien.

Tableau 14 : Synthèse des principaux impacts (potentiels et « réels »)

	Impacts potentiels	Impacts « réels » ¹
Sénégal	Perte de position sur les marchés d'Europe du Sud, fragilisation accrue d'un secteur déjà précaire.	Réduction de 22 % de la production selon les témoignages.
Ghana	Production réduite avec perte d'emploi potentiel. Aucun impact économique majeur pressenti, mais des effets sociaux économiques localisés possibles à Tema.	Perte de 30 % du chiffre d'affaires selon les témoignages.
Seychelles	Production réduite avec des conséquences catastrophiques pour l'économie des petites îles.	Baisse de profit signalée suite aux importations de thon meilleur marché.
Maurice	Production réduite avec des effets minimes au niveau national, mais effets potentiellement importants si d'autres secteurs sont pénalisés par une érosion continue des préférences.	Les canneurs indiquent une perte de profits : la production a augmenté dans la région, mais les prix ont baissé afin de soutenir la concurrence des produits thaïlandais.

* : Le terme réel est à prendre ici avec précaution. En effet, comme indiqué précédemment, il n'a pas été possible dans le cadre de cette étude de déterminer avec précision si les baisses d'activité constatées dans les pays étaient entièrement dus à la mise en place de ce quota ou s'il s'agissait d'autres facteurs, notamment la baisse sensible du dollar par rapport à l'euro.

Prochaines étapes

Les informations collectées pendant les entretiens avec les spécialistes du secteur ont révélé que la production de thon en conserve des pays ACP n'était pas une cause perdue. Plusieurs propositions ont été avancées sur la façon dont les industries de ces pays pourraient évoluer pour surmonter des pertes potentielles excessives.

Transférer les exportations de thon vers des pays extérieurs à l'Union européenne est une possibilité pour tous les pays ACP, mais les produits alimentaires africains souffrent souvent d'une image négative sur le plan international et constituent un marché très étroit, caractéristique des petites économies. Une autre possibilité consiste à exploiter le positionnement exceptionnel des produits de l'Afrique occidentale. Contrairement au thon thaïlandais, souvent transbordé d'une vaste région géographique, le thon ghanéen est capturé dans sa quasi-totalité par des cargos ghanéens, et majoritairement dans les eaux territoriales ghanéennes. Par conséquent, il serait relativement aisé d'exploiter la demande des pays d'Europe du nord pour des produits « localement identifiables », préférables à des produits standards non spécifiques. De même que le Kenya est désormais synonyme de café, le thon du Ghana et du Sénégal pourrait devenir synonyme

de « thon localement identifiable pêché par des exploitants locaux ». La grande quantité de thon pêchée à la canne (pêche sélective) provenant des pays ACP offre une qualité qui le différencie du thon capturé par les senneurs des grands producteurs asiatiques. C'est un atout supplémentaire que les pays ACP pourraient exploiter pour pénétrer le marché en expansion des produits écologiques en Europe du Nord.

La diversification dans des produits de qualité dans le secteur thonier est une autre filière possible. Il existe indéniablement un marché en croissance au Royaume-Uni pour le thon en conserve dans le créneau des garnitures de sandwich et des sauces dites exotiques, prêtes à l'emploi. L'utilisation de poches à la place de conserves dans le conditionnement est également une voie que pourraient exploiter les pays ACP pour se conférer un avantage sur leurs concurrents asiatiques.

Enfin, si l'on veut mieux comprendre les interactions entre les producteurs ACP, les complexités du marché de l'UE et la menace potentielle que représentent les grands producteurs asiatiques, il faut une analyse complémentaire pour comprendre « les causes et les effets ». C'est sur cette base que des options de développement plus concrètes pourront être proposées aux producteurs de thon des régions ACP. L'étude préconisée devra s'articuler autour des points suivants :

Mener une analyse économique détaillée du secteur afin de déterminer d'une part, les éléments ayant une incidence sur la production dans les pays ACP et, d'autre part, les motivations derrière les décisions des grandes surfaces.

En l'absence d'informations concrètes sur les marchés ayant absorbé le contingent tarifaire (et qui vraisemblablement absorberont le contingent suivant), il n'est pas possible d'identifier les pays ACP qui pourraient en souffrir le plus.

Un suivi de la situation à venir est donc nécessaire. Comme le quota accordé sur l'exercice 2003 est épuisé, un suivi définitif des modifications ne sera possible qu'à l'ouverture du prochain quota.

Conclusions

Les pays ACP ont particulièrement bien réussi à profiter d'un accès préférentiel aux marchés européens de conserves de thon. Ils ont bénéficié d'une franchise de douane, d'un accès non contingenté aux marchés, alors que d'autres fournisseurs comme la Thaïlande et les Philippines ont été soumis à un taux de droits de douane de 24 %. Pendant les années quatre-vingt-dix, les quatre pays étudiés ont chacun augmenté, dans une plus ou moins large mesure, leurs exportations de thon en conserve vers l'UE en termes de quantités absolues et aussi de parts de marché.

Pressés par les fournisseurs asiatiques de conserves de thon, l'UE a adopté la proposition du Médiateur de l'OMC, autorisant l'importation d'un contingent de 25 000 tonnes de conserves en provenance de la Thaïlande, des Philippines et de l'Indonésie à un taux de droits de douane de 12 % au lieu des 24 % en vigueur. Lorsque le tarif douanier a pris effet en juillet 2003, les craintes étaient réelles de voir la production ACP périlcliter par suite de son impuissance éventuelle à rivaliser avec des niveaux de production plus élevés et des produits moins chers provenant d'Asie. Cette crainte ne s'est pas complètement réalisée, mais il est établi que la production et les profits des pays de l'Afrique de l'Ouest et de l'Océan Indien ont chuté de 30 % dans certains cas. En revanche, en l'absence d'une analyse plus poussée, il est impossible de déterminer si l'effet ressenti sur les marchés européens est entièrement dû au contingent (et non aux taux de change, au taux de capture ou à ces deux facteurs combinés).

Les importations de conserves de thon de l'UE ne sont pas uniformément réparties entre les marchés des États-membres. Les exportateurs asiatiques (la Thaïlande, les Philippines et l'Indonésie) approvisionnent essentiellement le Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, l'Allemagne. L'Espagne, le plus grand producteur de conserves de thon de l'UE, importe très peu de thon d'origine étrangère, tandis que la quasi-totalité des importations de thon de la France proviennent des pays africains francophones, le Sénégal et la Côte d'Ivoire en particulier. Maurice et les Seychelles vendent la majeure partie de leurs productions au Royaume-Uni, tout comme le Ghana, alors que la production sénégalaise est destinée aux marchés français et de l'Europe du Sud. La région où le changement de politique risque de déclencher la plus vive concurrence est donc le Royaume-Uni. Cependant, l'analyse actuelle de la situation ne permet pas de voir clairement les effets des tarifs douaniers sur les approvisionnements.

Dans les quatre pays, l'industrie des conserves de thon joue un rôle très important pour l'emploi dans l'économie locale, mais dans le cas du Ghana et des Seychelles, la participation au PIB se caractérise également par une absence de compétitivité par rapport aux marchés rivaux asiatiques. Protégé et soutenu par la Convention de Lomé, le thon ghanéen, mauricien et seychellois a réussi à se créer une niche sur le marché de l'Europe du Nord mais avec la réduction graduelle des préférences douanières, son positionnement est menacé. De la même façon, l'exemption de droits de douane a permis au Sénégal de maintenir son activité d'exploitation du thon, historiquement importante, même si parallèlement, sa part de marché diminue régulièrement d'année en année. Comme indiqué par quelques auteurs, les quatre pays étudiés ne sont pas les seuls dans cette situation. De nombreux pays africains n'ont pas réussi à atteindre les mêmes niveaux de réussite que leurs homologues asiatiques, en dépit des préférences commerciales dont ils ont bénéficié. Malgré cet état des choses, les propriétaires de conserveries ghanéennes estiment que la production thonière est l'une des quelques réussites de la Convention de Lomé.

Le thon représente une part importante des exportations non agricoles traditionnelles du Ghana et une grande partie de ses exportations vers l'UE. Cependant, le pays n'est pas entièrement dépendant du thon. Une réduction des recettes générées par la production thonière aura des conséquences directes sur l'économie de Tema et aussi sur l'économie nationale, mais le Ghana peut toujours se rabattre sur d'autres secteurs. De la même façon, dans le cas du Sénégal, l'importance du secteur thonier sur le plan macro-économique est limitée par rapport aux autres types de pêche, et encore plus limitée comparée aux autres activités d'exportation. L'impact sur le Sénégal sera probablement réduit aussi, car ce pays ne détient qu'une très petite part du marché des conserves de thon vendues sur le marché de l'UE. Cependant, le secteur du thon en général et celui des conserveries en particulier sont confrontés à une crise économique depuis 1998 et en l'absence d'une restructuration majeure, cette mesure peut avoir des conséquences graves et même remettre en question l'avenir proche de la filière thon au Sénégal.

Le secteur thon à l'île Maurice est une activité relativement nouvelle et a bénéficié d'un gros investissement de la part de Princes Tuna en 2000. Cependant, à la différence des trois autres pays, ce secteur ne représente qu'une très petite part de l'économie générale ; les ressources dégagées par le textile, le tourisme et le sucre sont bien plus importantes et de plus longue date. Par conséquent, s'il est indéniable que l'île Maurice ressentira les effets de l'application des quotas, leur impact sera beaucoup moins sévère qu'au Ghana, au Sénégal ou aux Seychelles. En revanche, les Seychelles dépendent étroitement du thon, qui constitue 95 % de ses exportations et 40 % de ses importations. Ayant peu d'autres ressources sur lesquelles s'appuyer, le pays ressentira lourdement toute réduction importante de cette industrie.

L'impact de l'instauration d'un contingent tarifaire de 25 000 tonnes risque d'être aggravé par le risque d'une réduction généralisée des droits de douane que pourraient créer les discussions engagées lors des négociations de l'OMC sur l'écrêtement tarifaire des droits de douane pour les produits non agricoles, après la Conférence de Doha.^{viii}. Les pays ACP et SGP Drogue doivent s'organiser pour réagir à la proposition et notamment obtenir une négociation spécifique pour le thon avec un abaissement plus progressif. La position française consiste à demander un traitement particulier pour le thon (l'autre produit pareillement touché est le sucre), avec un échéancier de réduction dont l'objectif final serait un taux de droit de douanes de 15 %, avec deux paliers intermédiaires de 21 % et 18 % (note FIAC du 22 juillet 2003). La réduction contingentée des droits de douane ne prévoit pas de clause d'origine des produits. On ne sait pas non plus si la mise en place des mesures d'écrêtement va faire disparaître la règle d'origine des produits pour les pays ACP afin de leur permettre de s'approvisionner sur des marchés spots plus avantageux, mais sur lesquels le Sénégal, le Ghana, les Seychelles et l'île Maurice auront toujours un coût de transport désavantageux, du fait de leur position excentrée par rapport aux principales zones de pêche.

Les partisans du libre-échange pourraient avancer que les pays ACP doivent s'ajuster au marché mondial et que cette adaptation est nécessaire pour leur permettre d'affronter le marché sans traitement préférentiel. Cependant, dans la réalité, sans assistance substantielle, un grand nombre de ces pays, et les pays représentés dans cette étude ne font pas exception, rencontreront des difficultés croissantes à affronter la concurrence et seront contraints de réduire leur participation.

L'une des conséquences les plus importantes du récent changement de politique n'est pas tant l'impact du contingent de 25 000 tonnes (bien que cela reste un sujet de préoccupation) mais bien l'aspect « tendance à la baisse » qu'il imprime à la nouvelle

politique et la menace plus précise d'une érosion supplémentaire des préférences jusqu'alors accordées. Cet aspect aurait des effets beaucoup plus négatifs sur les conserveries de thon des pays ACP et pourrait menacer non seulement leur compétitivité mais leur survie. Des éléments semblent indiquer que les pays ACP ont fait très peu de pressions (lobbying) sur l'UE pour faire pencher la balance dans leur camp, ce que n'ont pas manqué de faire leurs rivaux asiatiques. Une action plus efficace à ce niveau (comme celle orchestrée actuellement par le gouvernement des Seychelles) doit être mise en place afin que les pays ACP puissent anticiper sur les changements de politique commerciale et ne soient pas réduits à réagir, face à un mouvement généralisé en faveur d'une libéralisation totale des marchés internationaux.

Références

- Brus, H (2001). 'The Bangkok Bottleneck'.
www.atuna.com/opinions/my%20opinion/archive/the_bangkok_bottleneck.htm
Dernière mise à jour le 2 juillet 2003.
- Charneau D (1988). « L'économie du thon au Sénégal : intégration nationale et internationalisation de la filière ». CRODT- Document Scientifique n° 109. Avril. 192 p.
- DOPM. Rapports annuels, 1993-2001.
- FIAC (2003). « Compte rendu de la réunion des pays ACP producteurs et exportateurs de thon du 04 juin 2003 ». 6 p.
- FIAC. « Note sur la position des conserveurs français par rapport aux mesures d'écrêtement ». 2 p.
- FIAC (2002). « Rapport économique 2002. Produits de la Mer ». 16 p.
- Gakunu, P (nd). 'What Future for Trade?' Publication de Courier.
http://europa.eu.int/comm/development/body/publications/courier/courier181/en/en_017_ni.pdf Dernière mise à jour le 3 juillet 2003.
- Grynberg, R (1997). « Handicapped Infants and Delinquent Parents : Lomé Convention Rules of Origin and the Solomon Islands Tuna Industry ». Document de travail ECDPM n° 37, Maastricht.
- Guillotreau P. et F Le Roy (2000). « Raising rival costs in the tuna industry ». Conférence IFET, Nouvelle-Orléans, États-Unis.
- CNUCED/OMC (1999). « Sub Regional Trade Expansion in Southern Africa : Supply Survey on Seychelles' Fish and Fish Products ; juillet-août 1999 ».
<http://www.intracen.org/sstp/Survey/fish/fishsey.html> Dernière mise à jour le 12 janvier 2004.
- CNUCED/OMC (1999). « Sub Regional Trade Expansion in Southern Africa : Supply Survey on Mauritius Fish and Fish Products ; juillet-août 1999 ».
<http://www.intracen.org/iatp/surveys/fish/fishmau.html>
- Wang, Z K et A Winters (2003). « Impact of Opening of EU Import Market for Canned Tuna on Seychelles and Mauritius ». Rapport remis au Secrétariat du Commonwealth, Londres (non publié).

ⁱ Voir Grynberg, 1997, pour une explication détaillée de la question concernant les règles d'origine.

ⁱⁱ Les pays SPG (Système de préférences généralisées) de la région andine bénéficient d'un accès préférentiel pour leurs produits vendus sur le territoire de l'UE, une façon pour celle-ci de contribuer, en vertu du principe de responsabilité partagée, à la lutte contre le fléau mondial de la drogue (qui provient essentiellement de cette région). Les pays SPG producteurs de drogue sont les suivants (ceux qui sont producteurs de thon sont suivis d'un astérisque (*)) : Colombie (*), Venezuela (*), Pérou (*), Équateur (*), Costa Rica (*faible), Panama, Guatemala, Nicaragua, El Salvador (* faible), Bolivie et Honduras. Ce régime particulier mis en place par l'UE prévoit un quota de 20 000 tonnes par pays (FAO, 1995) et arrive à échéance en 2004 (FIAC, pers. comm., 2003). Il est contesté par l'OMC qui fait valoir la non-recevabilité d'une telle clause car elle ne concerne que l'Amérique latine et non d'autres pays également producteurs de drogue ; de plus, en l'absence de statistiques officielles, la clause s'avère difficile à gérer.

ⁱⁱⁱ La taille des unités n'a pas cessé d'augmenter, passant de quelques tonnes dans les années 1960 à environ 20 000 tonnes à la fin des années 1990. La dernière usine "Pêche et Froid" ouverte à Madagascar peut traiter 40 000 tonnes par an et les unités américaines ont une capacité de production de 100 000 tonnes (Mongruel, 2000).

^{iv} Malgré la stabilité du marché global de l'emploi dans ce secteur, on constate une baisse des emplois permanents depuis l'étude d'évaluation réalisée en 1986 par Charneau (1988) : 1 133 travailleurs permanents (403 à la SNCD, 430 à la SAPAL et 300 à la SAIB) plus environ 1 600 à 1 700 employés temporaires, ce qui porte les effectifs des conserveries à près de 3 000. De plus, Charneau (1988) insiste sur la faible productivité de la main-d'œuvre et notamment sur l'absentéisme qu'il évalue à 20 % pour la société SAIB, où le problème est considéré comme plutôt plus faible que dans les autres conserveries.

^v L'effectif des emplois d'Interco est difficile à évaluer du fait de l'irrégularité de son activité au cours des années précédant l'arrêt de l'entreprise. Les évaluations globales de l'emploi du secteur s'établissant à 3 500 emplois, l'effectif potentiel d'Interco peut être estimé à environ 1 000 emplois.

^{vi} Prix convertis sur la base de 1 roupie seychelloise = 0,19 dollar américain en février 2004.

^{vii} Princes Tuna a acheté une grande partie du contingent afin de maintenir une certaine stabilité dans ses stratégies de commercialisation au Royaume-Uni et de préserver sa compétitivité.

^{viii} Un premier document de cadrage a été réalisé par la DG Commerce de la Commission européenne en octobre 2002. Confronté à des positions contradictoires et rigides, le président du groupe, M. Girard, a proposé le 16 mai 2003, un document de base personnel pour servir de référence à la négociation (OMC, 2003). Selon ce document, la réduction des droits s'effectuerait sectoriellement à partir d'une formule générale, basée sur la moyenne des volumes de 1999 à 2001 (période de référence) et ayant pour élément déterminant un coefficient défini par produit. Par exemple, pour un coefficient de 0,5 qui semble être la valeur pour l'instant retenue dans le groupe de négociation, le taux final de droit de douanes passerait de 24 % à un taux compris entre 2 et 4 % selon les taux de base retenus. Pour obtenir un taux final de 15 %, la position défendue par la France (note FIAC du 22 juillet 2003), il faudrait que le coefficient produit soit compris entre 4 et 5.