

CNCE

Conseil National
du Commerce
Extérieur

Le poulpe en Espagne

Anticiper
Partager
Agir

2014

Préface

Les Espagnols sont les cinquièmes plus grands consommateurs mondiaux de produits de la mer, avec des dépenses annuelles de 337 \$ par habitant, contre près de 150 \$ en Europe et 49 \$ à l'échelle internationale. Le poulpe est l'espèce de céphalopode la plus appréciée localement et la plus importante en termes de volume produit. Vendu sous formes diverses et variées, frais et congelé, le poulpe est un produit très recherché par la population espagnole et est consommé à la fois dans les foyers et dans les lieux de restauration.

Or, malgré sa position de leader dans la production de poulpe en Europe, l'Espagne est fortement tributaire des importations pour son approvisionnement : elle importe de très importantes quantités, en particulier du Maroc, de la Mauritanie et de la Chine. Que ce soit en volume ou en valeur, le Maroc demeure le premier pays fournisseur de poulpe en Espagne. Les importations espagnoles de poulpe marocain ont dépassé les 14 000 tonnes en 2012 soit en valeur, un peu plus de 136 millions d'USD. Le Maroc est en effet le 4ème exportateur mondial de poulpe et 40% de ses exportations sont à destination de l'Espagne. Grand acteur dans la transformation de poulpe, cette dernière joue un rôle de plaque tournante vers d'autres pays d'Europe, notamment l'Italie. Par ailleurs, l'Espagne est de plus en plus attentive aux problématiques de préservation de l'environnement et de responsabilité des pêcheries.

Différentes initiatives ont été lancées à ce sujet et les acteurs locaux se révèlent d'importants relais à cette politique. En outre et afin de ne plus être tributaire des stocks sauvages, l'Espagne est aujourd'hui en avance sur les travaux de maîtrise du cycle de vie et reproduction du poulpe.

L'export responsable semble être une nouvelle opportunité de différenciation pour les partenaires de l'Espagne sur le marché du poulpe. Le Maroc, répond bien à cette nouvelle attente via des initiatives de labellisation et de traçabilité des produits.

Cet ouvrage offre une information à la fois synthétique et pratique sur les tendances commerciales du poulpe sur le marché espagnol ainsi qu'une analyse de la demande et de l'offre mondiales et marocaines.

Sommaire

1. Cadre d'analyse

1.1. Présentation du produit

- 1.1.1. Présentation du secteur
- 1.1.2. Présentation de la filière Préface
- 1.1.3. Nomenclature SH
- 1.1.4. Principales caractéristiques du produit

1.2. Présentation du marché

2. Analyse de l'offre

2.1. Offre mondiale

- 2.1.1. Niveau de production
- 2.1.2. Principaux acteurs
- 2.1.3. Structure et dynamique des coûts

2.2. Offre marocaine

- 2.2.1. Niveau de production
- 2.2.2. Principaux acteurs
- 2.2.3. Structure et dynamique des coûts

2.3. Offre espagnole

- 2.3.1. Niveau de production
- 2.3.2. Principaux acteurs
- 2.3.3. Structure et dynamique des coûts

2.4. Facteurs influençant l'offre

3. Analyse de la demande

3.1. Analyse des tendances du marché

- 3.1.1. Tendances au niveau mondial
- 3.1.2. Tendances au niveau du Maroc
- 3.1.3. Tendances au niveau de l'Espagne

3.2. Profil des consommateurs

- 3.2.1. Attentes, motivations et freins à la consommation

4. Concurrence

4.1. Structure du marché

- 4.1.1. Structure du marché de destination et niveau de concentration
- 4.1.2. Forces concurrentielles

4.2. Performances des opérateurs

- 4.2.1. Stratégies et performances des opérateurs intervenant sur le marché espagnol.
- 4.2.2. Stratégie et performance de l'offre marocaine

5. Environnement du marché

5.1. Distribution

5.2. Pratiques commerciales

- 5.2.1. Formation des prix de gros et marges commerciales
- 5.2.2. Campagnes marketing opérées en Espagne
- 5.2.3. Réglementation de l'étiquetage des produits

5.3. Conditions d'accès au marché

- 5.3.1. Barrières à l'entrée
- 5.3.2. Mesures incitatives au développement du secteur
- 5.3.3. Normes et réglementation du secteur

6. Flux commerciaux

6.1. Flux commerciaux mondiaux

- 6.1.1. Niveau d'importation
- 6.1.2. Niveau d'exportation

6.2. Flux commerciaux marocains

- 6.2.1. Niveau d'importation
- 6.2.2. Niveau d'exportation

6.3. Flux commerciaux espagnols

- 6.3.1. Niveau d'importation
- 6.3.2. Niveau d'exportation

7. Prospection et informations pratiques

7.1. Prospection

- 7.1.1. Conseils pour la prospection de clients
- 7.1.2. Partenaires à contacter

7.2. Informations pratiques

- 7.2.1. Formalités administratives
- 7.2.2. Publications, sites et contacts utiles
- 7.2.3. Salons