



COGÉPÊCHE • Phase 2

La poissonnerie bretonne *Relations avec les fournisseurs et contractualisation*

Contexte et méthodologie

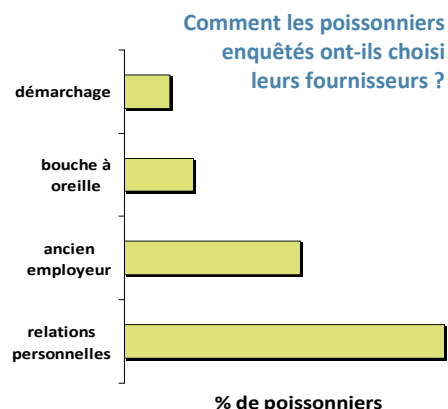
Afin d'**analyser des relations entre acheteurs et vendeurs au sein de la filière produits de la mer**, dans le cadre de la seconde phase du programme Cogépêche, des enquêtes ont été réalisées auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises de poissonnerie de détail indépendantes bretonnes (15 % de la population totale ont été enquêtés). Ces entretiens ont permis de mieux cerner le fonctionnement des échanges commerciaux entre les poissonniers et leurs fournisseurs pour les achats de produits de la mer, de caractériser leurs relations et de recueillir leur perception concernant la contractualisation. Le fonctionnement par contrats entre les poissonniers et leurs fournisseurs est en effet envisagé à l'échelle nationale comme un moyen de mieux valoriser les produits de la mer bretons.

Un fonctionnement oral et fondé sur la confiance entre poissonniers et fournisseurs

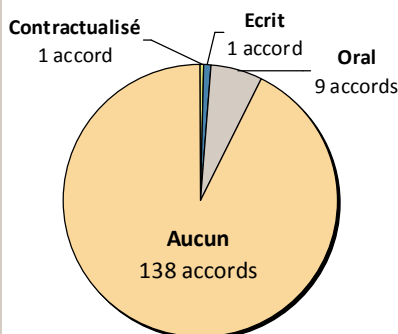
La confiance guide le choix des fournisseurs

Au sujet de leurs relations avec leurs fournisseurs, la moitié des poissonniers rencontrés parlent de « **confiance** », de « **bonnes relations** » ou de « **relations amicales** » et choisissent leurs fournisseurs parmi leurs relations personnelles. Un tiers des poissonniers rencontrés garde les mêmes fournisseurs lors d'une reprise, ou choisit ceux de ses anciens employeurs lors d'une création d'entreprise. Seuls 12 % des poissonniers enquêtés disent adopter une attitude de vigilance envers leurs fournisseurs et 7 % considèrent leurs relations comme purement commerciales.

La recherche de produits de qualité guide la majorité des poissonniers dans leur choix de fournisseurs. La qualité du service arrive en seconde position, puis le prix. Pour 10 % des poissonniers, il est important de bien s'entendre avec ses fournisseurs avant de choisir de travailler avec eux.



Degré de formalisme des accords entre les poissonniers et leurs fournisseurs



Des accords commerciaux oraux et informels

Le fonctionnement des relations entre les poissonniers et leurs fournisseurs n'est pas obligatoirement défini ou encadré par un quelconque accord ou contrat. **Au total, la quasi-totalité des échanges commerciaux entre poissonniers et fournisseurs ne sont régis par aucune forme d'accord et seulement quelques-uns sont oraux.**

La moitié des poissonniers qui fonctionnent par accord oral ou sans aucun accord le font car c'est une habitude dans la filière et qu'ils ont confiance en leurs fournisseurs. S'ils ne ressentent pas le besoin de formaliser les échanges avec leurs fournisseurs, c'est également en raison de la petite taille de l'entreprise ou des trop grandes fluctuations des volumes d'achats et du prix des produits.

Pour près d'un quart des poissonniers rencontrés, conclure un accord ou signer un contrat avec un fournisseur signifie la fin de leur indépendance et de leur liberté. Même si, pour une majorité d'entre eux, la fidélité envers un fournisseur est de mise, l'absence d'obligation envers lui est la garantie d'une relation fondée sur la confiance.

Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (LMAP)

Votée en juillet 2010 • Décret d'application concernant la filière pêche en préparation

Contenu de l'article 86 : Obligation de contrats écrits pour les ventes de gré à gré (organisées par l'intermédiaire des halles à marée ou directement entre le producteur et son acheteur). Les transactions de gré à gré couvrent : les achats « directs bateaux », les préventes, les ventes sur stocks flottant, les ventes par écorage. Elles peuvent avoir lieu avant la criée, sous la halle à marée ou après la criée.

Objectifs : Sécuriser les approvisionnements en termes de volume et de qualité pour les acheteurs, garantir le revenu des pêcheurs, mieux ajuster l'offre à la demande.

Clauses : durée du contrat, volumes et caractéristiques des produits à livrer, modalités de collecte ou de livraison des produits, critères et modalités de détermination du prix, modalités de paiement et modalités de révision et de résiliation du contrat.

Une méconnaissance de la LMAP

Plus des deux tiers des poissonniers interrogés n'ont jamais entendu parler de la LMAP et, parmi ceux qui en ont entendu parler, tous n'avaient pas connaissance de la partie contractualisation de cette loi. Après avoir présenté le volet contractualisation de la LMAP, la réaction de la plupart des poissonniers à la question de son impact potentiel sur leur activité et sur la filière est assez tranchée : un tiers des poissonniers déclare que la LMAP est impossible à faire appliquer dans la filière pêche (structures trop petites, trop grandes fluctuations du prix des produits, trop fortes variations des volumes achetés). Pour les autres, son impact global serait assez mitigé.

Une vision négative de la contractualisation

Parmi ceux qui pensent que la LMAP aura un impact négatif, deux tiers associent cette loi à une **lourdeur administrative** et à un trop grand nombre de **contraintes** pour leur activité. Concernant son impact sur la filière, plus de la moitié des poissonniers craignent que cette loi ne modifie la liberté du métier et les relations de confiance entre les acheteurs et les fournisseurs.

Un tiers des poissonniers ne voit pas l'intérêt de cette loi et pense qu'elle n'aura aucun impact : ce sera juste « **un papier de plus dans un tiroir** », « c'est une loi adaptée au fonctionnement des grandes surfaces ». Pour ces poissonniers, cette loi ne va rien changer de façon fondamentale dans leur quotidien pour qui l'approvisionnement direct auprès des pêcheurs ne constitue pas de gros volumes.

Quelques remarques positives concernant l'impact de cette loi ont tout de même été formulées : la LMAP pourrait être un support de référence qui mettrait tous les vendeurs face aux mêmes contraintes et protégerait les fournisseurs. Pour d'autres, cette loi assurerait des prix réguliers au consommateur et améliorerait la traçabilité des produits. Elle pourrait être également une garantie de qualité du produit pour le poissonnier. Concernant la production, l'existence de contrats obligatoires lors des achats de produits de la mer, à l'échelle de la filière, pourrait être un moyen de mieux réguler et contrôler les captures et les débarquements.

Quelles pistes de réflexion pour une meilleure valorisation ?

Les enquêtes ont fait ressortir une perception globalement assez négative de la contractualisation dans la vente au détail de produits de la mer en poissonnerie indépendante et une grande méconnaissance de la LMAP.

- ✓ **Un accompagnement des professionnels vers l'application de cette Loi pourrait être nécessaire, par une plus grande communication sur le terrain.**
- ✓ **Il faut peut-être envisager une remise en question voire une réadaptation du décret concernant la contractualisation de cette loi pour certains acteurs de la filière produits de la mer.**

Remerciements

Nous tenons à remercier l'ensemble des poissonniers rencontrés, la Fédération des poissonniers de Bretagne, ainsi que tous les membres du comité de pilotage pour leur grande disponibilité et leur intérêt pour cette étude.

Contacts

Lucile Mesnildrey • lucile.mesnildrey@agrocampus-ouest.fr • 02.23.48.55.30

Etude réalisée par Anne Vidie, Pôle halieutique, AGROCAMPUS OUEST

Les publications du programme Cogépêche sont disponibles sur le site du Pôle halieutique : halieutique.agrocampus-ouest.fr • Rubrique Études et transfert • Cogépêche