

Du bateau à l'assiette, comment mieux valoriser les produits de la mer bretons ?

**La contractualisation est-elle un
des moyens de valorisation des
produits de la mer ?**

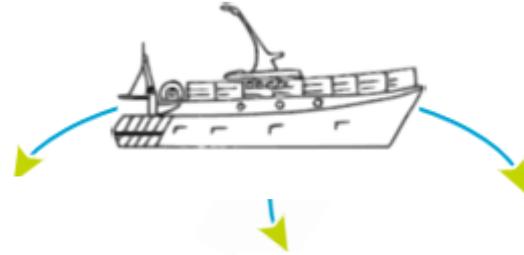
Contractualisation

Signature d'un contrat explicite / écrit entre deux opérateurs pour toute transaction commerciale

- ✓ Peut intervenir à différents niveaux de la filière :
 - Lors de la première vente
 - Entre deux opérateurs après la première vente, dans les transactions B to B (Business to Business)

Dans cette session thématique, on ne va parler que de la contractualisation lors de la première vente, entre le navire et le premier acheteur

La première vente des produits de la mer



Vente aux enchères en halle à marée

CRIEES



Vente de gré à gré



TRANSFORMATEURS

- > Conservateurs
- > Surgélateurs
- > Saleurs
- > Saurisseurs
- > Plats cuisinés

VAREYEURS

réparations du poisson



GRANDES SURFACES



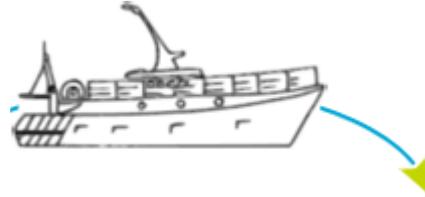
POISSONNIERS

Vente directe au consommateur final



MENAGES

La première vente des produits de la mer



- ✓ Très réglementée pour les pêcheurs, elle concerne des volumes anecdotiques : 1% des volumes de poisson frais, 3 % des coquillages frais

(Source : Montfort et Baelde, 2011)

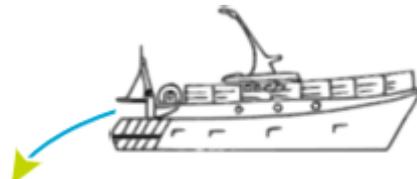
- ✓ Elle est plus pratiquée par les conchyliculteurs
- ✓ Représente une part très variable des débarquements selon
 - le type de pêche pratiquée
 - les régions et les façades maritimes

Vente directe au consommateur final



MENAGES

La première vente des produits de la mer



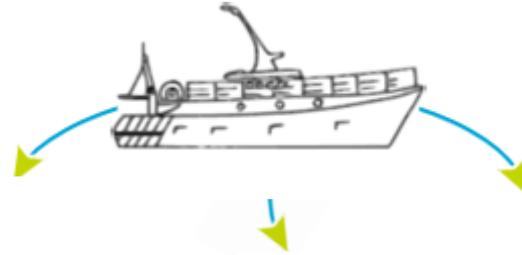
Vente aux enchères en halle à marée

CRIEES



- ✓ Circuit « classique » de commercialisation
 - en Bretagne : 70 % des volumes débarqués sont vendus aux enchères
(Source : Cogépêche, 2013)
- ✓ Encadrée par les règlements d'exploitation de chaque halle à marée
- ✓ Rôles halle à marée : tri, stockage, allotissement, déclaration des volumes au niveau national

La première vente des produits de la mer



Vente de gré à gré



TRANSFORMATEURS

- > Conservateurs
- > Surgélateurs
- > Saleurs
- > Saurisseurs
- > Plats cuisinés



MAREYEURS

> réparations du poisson



GRANDES SURFACES



POISSONNIERS

Première vente des produits de la mer directement entre un producteur et un opérateur de la filière, sans passage aux enchères en halle à marée des produits débarqués

Une loi qui réglemente la première vente de gré à gré

- ✓ Vente de gré à gré réglementée depuis juillet 2010 : LMAP

Objectifs et enjeux

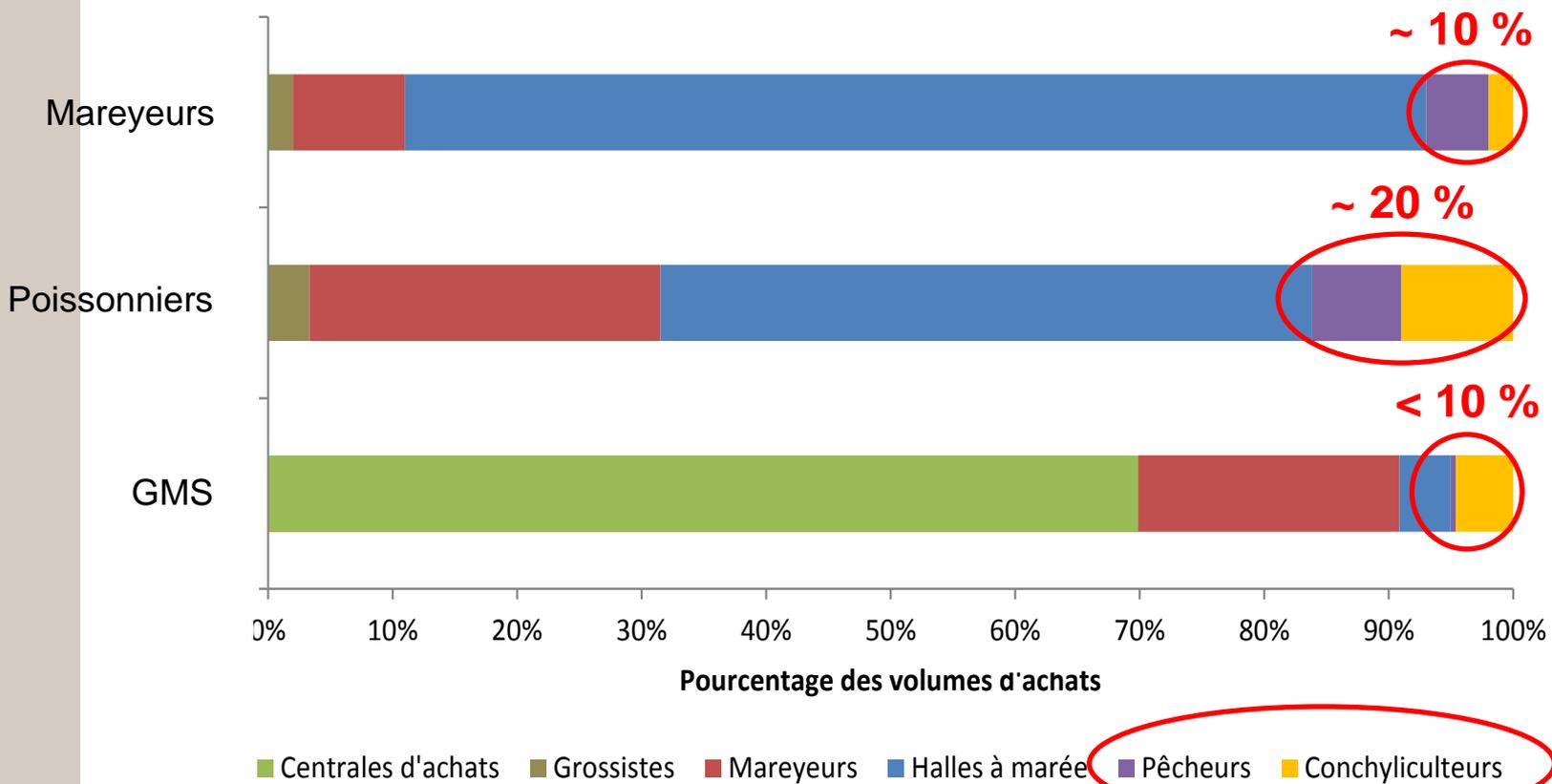
- Renforcer le pouvoir de négociation de la filière traditionnelle vis-à-vis de la grande distribution
- Lisser les variations des prix payés aux producteurs
- Visibilité et garantie d'apports pour les industriels : facilités d'investissement

Prérequis à la contractualisation

- Amélioration de la prévision des apports
- Amélioration du tri, calibrage des débarquements
- *Massification des apports ?*

Importance de la vente de gré à gré en Bretagne

✓ Sources d'approvisionnement de certains acteurs de la filière



Source : Cogépêche, 2011-2012-2013

Importance de la vente de gré à gré en Bretagne

- ✓ Formalisme des transactions commerciales dans la vente de gré à gré

(approvisionnement auprès des pêcheurs et des conchyliculteurs)

Contractualisé

Votre approvisionnement chez ce fournisseur est formalisé par un contrat écrit.

Ecrit

Vous avez défini par écrit les grandes lignes du fonctionnement de votre approvisionnement chez lui.

Oral

Vous avez décidé du fonctionnement de votre approvisionnement chez lui par un échange oral avant de travailler ensemble.

Aucun

Vous essayez une première fois de passer commande chez lui et vous continuez si ça se passe comme vous le souhaitez.

Source : Cogépêche, 2012

Importance de la vente de gré à gré en Bretagne

- ✓ Formalisme des transactions commerciales dans la **vente de gré à gré** : approvisionnement auprès de **pêcheurs** et de **conchyliculteurs**

(enquêtes directes sur des échantillons représentatifs des secteurs d'activité)

Mareyeurs

1 seul cas de contractualisation

Accord sur : prix, taille du produit, délai de règlement

Poissonniers

1 seul cas de contractualisation

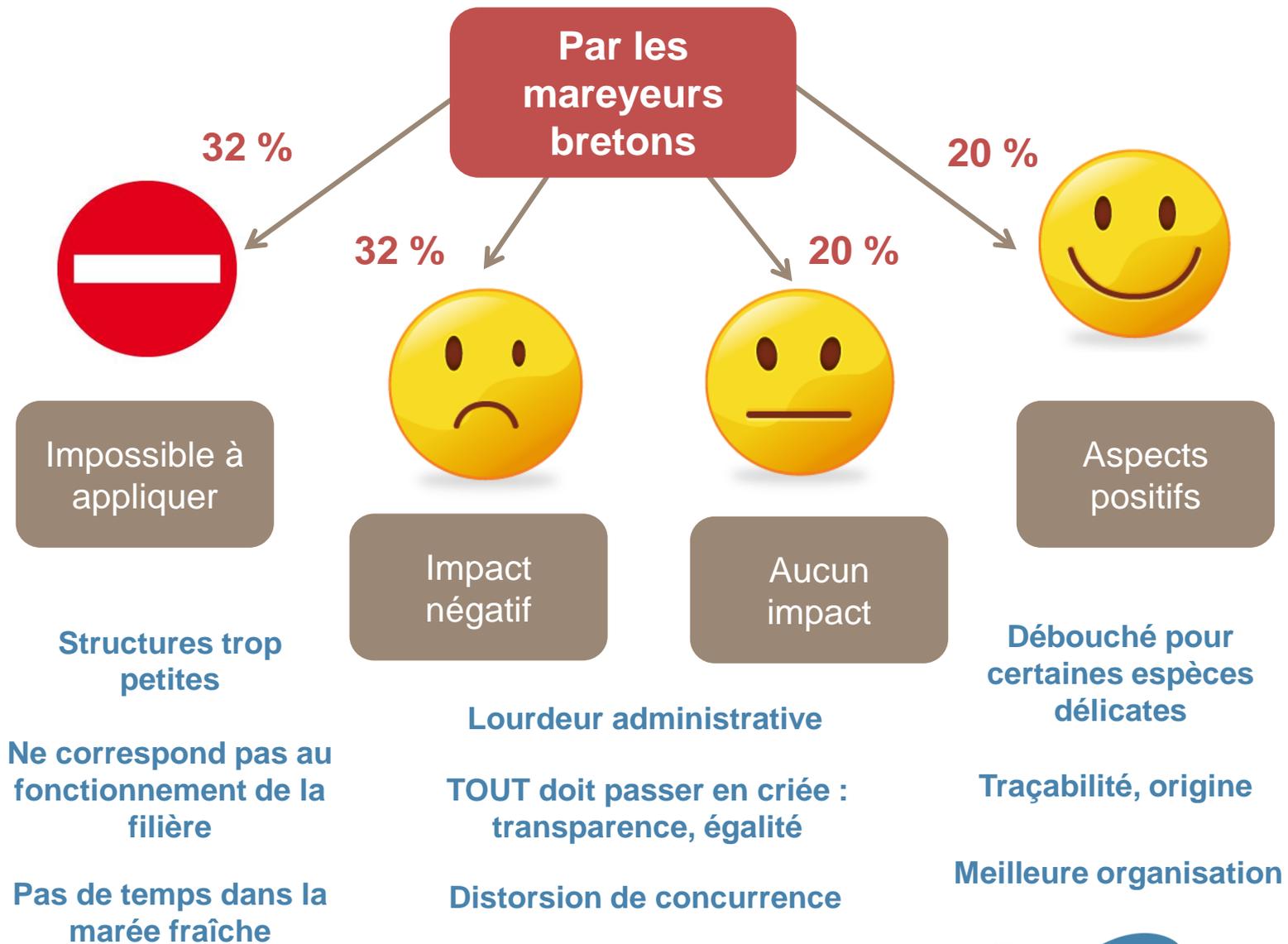
**Responsables
de rayons GMS**

aucun cas de contractualisation

Pas de contrat explicite, que des accords implicites.

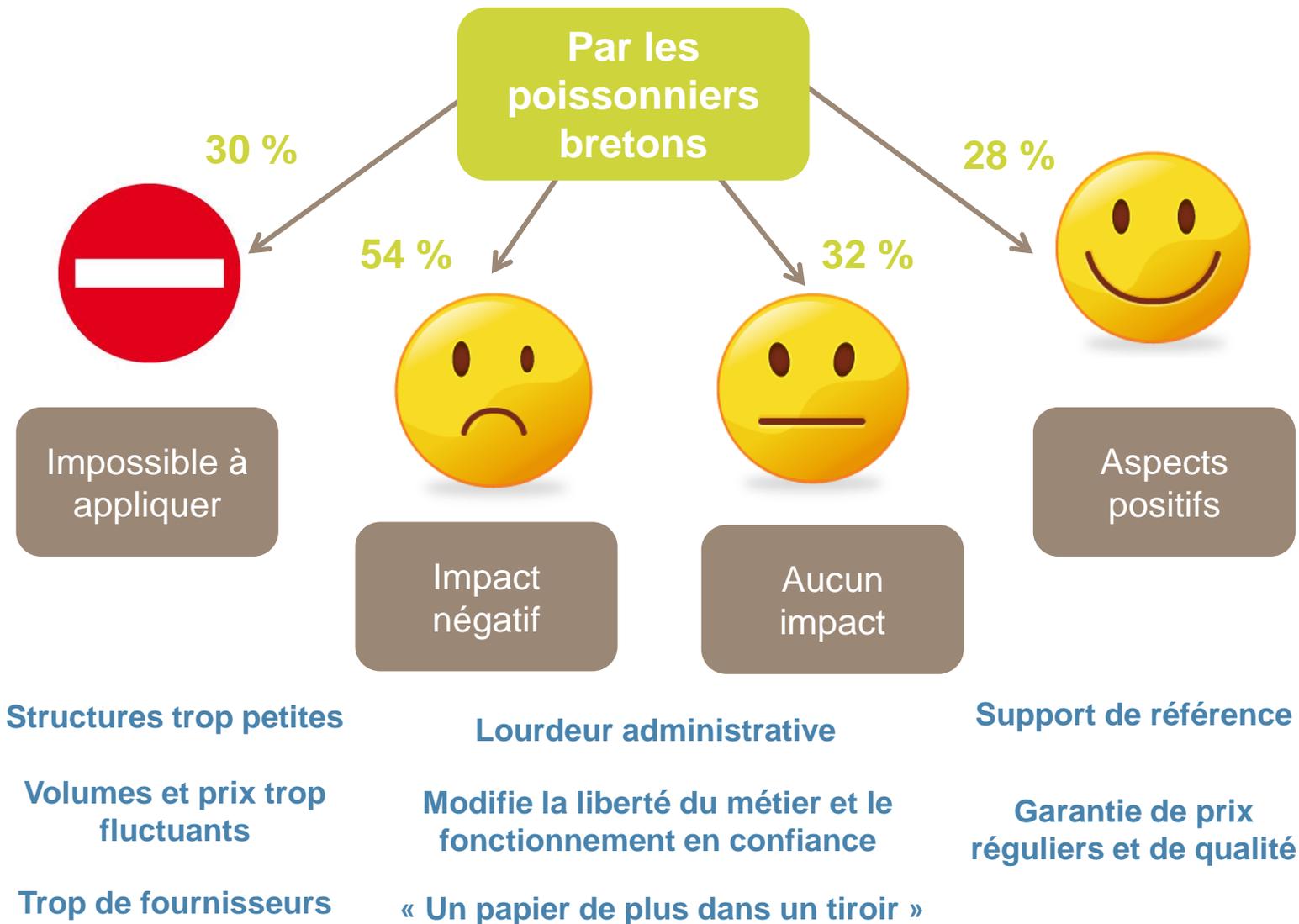
Source : Cogépêche, 2011-2012-2013

Perception de la LMAP dans la filière bretonne



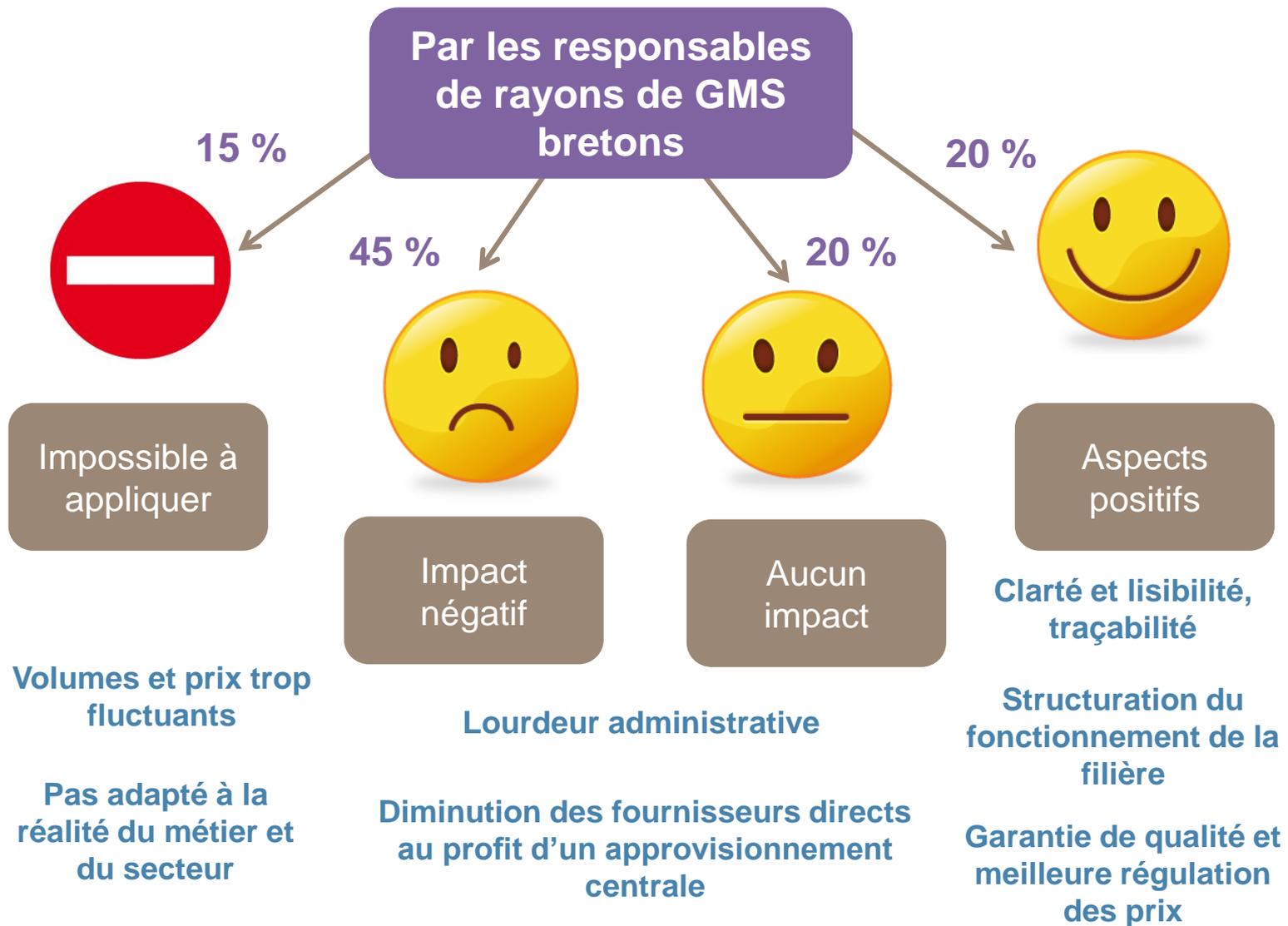
Source : Vidie et al., 2013

Perception du décret contractualisation de la LMAP



Source : Vidie et al., 2012

Perception du décret contractualisation de la LMAP



Source : Mesnildrey et al., 2012



Quelles sont les tendances et perspectives d'avenir ?

Contractualisation : une évolution de la première mise en marché des produits de la mer bretons ?

CONSTATS

Filière traditionnelle apprécie le passage en halle à marée des produits et le fonctionnement informel des relations commerciales

La contractualisation ne semble pas convenir aux acteurs traditionnels de la filière du frais : petits volumes, larges gammes

PERSPECTIVES

Contractualisation : moyen de valorisation ciblé sur certaines espèces, saisons, acteurs ?

Systeme plus adapté aux industriels ou à la grande distribution ?

Les journées professionnelles de Rennes 1^{ère} édition

PROJET COGÉPÊCHE

Merci de votre attention



20.11.2013

Normapêche
bretagne

AGRO
CAMPUS
OUEST

pôle halieutique