



les journées
professionnelles
de Rennes 2018



Pôle halieutique,
mer et littoral

● Du poisson dans nos boîtes aux lettres ? ●

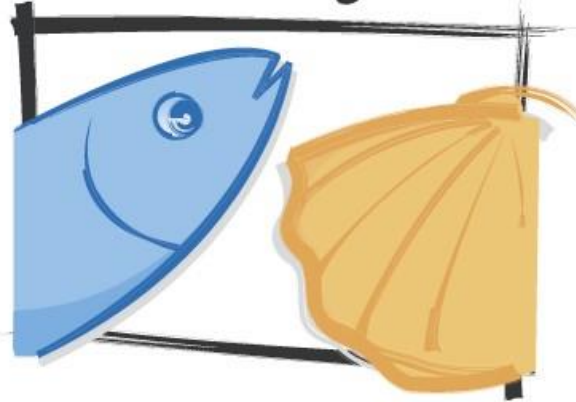


Quelles implications pour la filière
Peter SAMSON
Union du Mareyage Français



31 mai 2018

Les Mareyeurs



Sélectionneurs de la pêche

Union du Mareyage Français : organisation professionnelle ayant pour missions principales :

- ✓ Animer le dialogue social
- ✓ Représenter et défendre les intérêts des adhérents auprès des institutionnels et pouvoirs publics
- ✓ Fédérer et piloter des actions collectives pour aider au développement des entreprises

I. Circuits alternatifs et vente par internet : une opportunité pour la filière ?

II. De potentielles multiples implications pour la filière

- ✓ Normalisation/standardisation
- ✓ Transformation du produit
- ✓ Organisation de la filière/logistique
- ✓ Communication

III. De nombreux outils à disposition des entreprises

I. Circuits alternatifs et vente par internet : opportunité pour la filière ?

I. Circuits alternatifs et vente par internet : opportunité pour la filière ?

- Vente par internet : des signaux faibles aux investissements lourds :

I. Circuits alternatifs et vente par internet : opportunité pour la filière ?

- Vente par internet : des signaux faibles aux investissements lourds :

✓ Drive

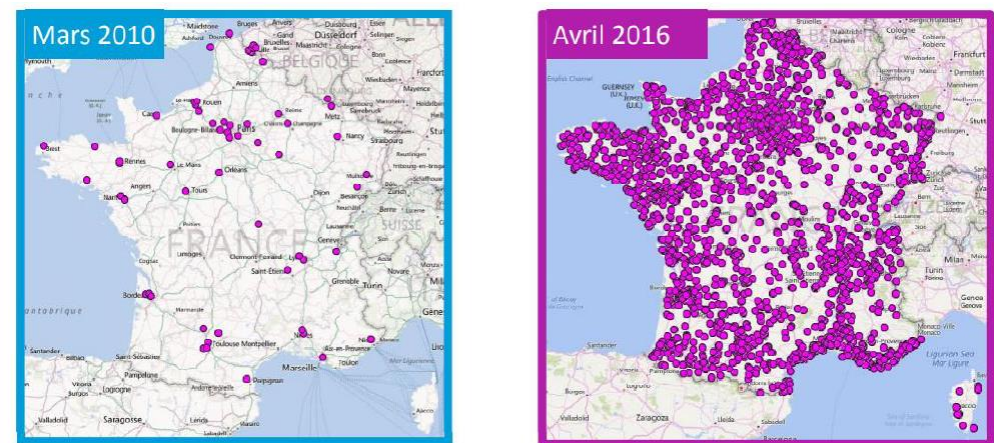


Figure 5 : Implantation géographique des drives en France
(Source Nielsen, 2016)

I. Circuits alternatifs et vente par internet : opportunité pour la filière ?






- Vente par internet : des signaux faibles aux investissements lourds :
 - ✓ Drive
 - ✓ Rapprochements avec acteurs du numérique



I. Circuits alternatifs et vente par internet : opportunité pour la filière ?

- Vente par internet : des signaux faibles aux investissements lourds :
 - ✓ Drive
 - ✓ Rapprochements avec acteurs du numérique
 - ✓ Croissance externe

Carrefour investit dans la « foodtech » en reprenant Quitoque

PHILIPPE BERTRAND | Le 15/03 à 17:54 | Mis à jour à 19:16 |     



I. Circuits alternatifs et vente par internet : opportunité pour la filière ?

- Vente par internet : des signaux faibles aux investissements lourds :
 - ✓ Drive
 - ✓ Rapprochements avec acteurs du numérique
 - ✓ Croissance externe

LA RUCHE  QUI DIT OUI !

- Des circuits alternatifs qui se multiplient



I. Circuits alternatifs et vente par internet : opportunité pour la filière ?

- Vente par internet : des signaux faibles aux investissements lourds :
 - ✓ Drive
 - ✓ Rapprochements avec acteurs du numérique
 - ✓ Croissance externe
- Des circuits alternatifs qui se multiplient

→ *Des tendances qui tendent à s'installer...*

... et répondant à certains enjeux des maillons de la filière

- ✓ Producteurs : revenu complémentaire
- ✓ Maillons intermédiaires : nouveaux marchés (Valeur ajoutée ou volume)
- ✓ Distributeurs : augmentation de la zone de chalandise

... et répondant à certains enjeux des maillons de la filière

- ✓ Producteurs : revenu complémentaire
- ✓ Maillons intermédiaires : nouveaux marchés (Valeur ajoutée ou volume)
- ✓ Distributeurs : augmentation de la zone de chalandise

→ Pour l'ensemble de la filière : Reconnexion avec une cible de consommateurs prioritaire

... et répondant à certains enjeux des maillons de la filière

- ✓ Producteurs : revenu complémentaire
- ✓ Maillons intermédiaires : nouveaux marchés (Valeur ajoutée ou volume)
- ✓ Distributeurs : augmentation de la zone de chalandise

→ Pour l'ensemble de la filière : Reconnexion avec une cible de consommateurs prioritaire

À disposition de nombreux atouts

- ✓ Une image encore très positive
- ✓ Diversité de l'offre
- ✓ Réactivité
- ...

II. De multiples implications

- Normalisation/standardisation
- Transformation du produit
- Organisation de la filière/logistique
- Communication

Normalisation/standardisation

- ✓ Un achat à l'aveugle/à distance
- ✓ Une cible de client « en quête de sens » ou à rassurer

Normalisation/standardisation

- ✓ Un achat à l'aveugle/à distance
- ✓ Une cible de client « en quête de sens » ou à rassurer

→ Marques collectives (Pavillon France, NFM...)



Normalisation/standardisation

- ✓ Un achat à l'aveugle/à distance
- ✓ Une cible de client « en quête de sens » ou à rassurer
 - Marques collectives (Pavillon France, NFM...)
 - ECOLABELS



Normalisation/standardisation

- ✓ Un achat à l'aveugle/à distance
- ✓ Une cible de client « en quête de sens » ou à rassurer

- Marques collectives (Pavillon France, NFM...)
- ECOLABELS
- Standardisation
 - De l'offre
 - Par la norme



Normalisation/standardisation

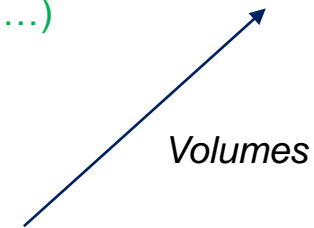
- ✓ Un achat à l'aveugle/à distance
- ✓ Une cible de client « en quête de sens » ou à rassurer

→ Marques collectives (Pavillon France, NFM...)

→ ECOLABELS

→ Standardisation

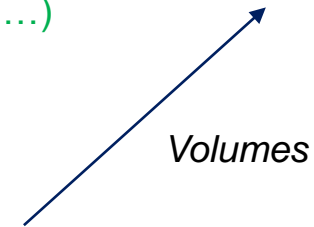
- De l'offre
- Par la norme



Normalisation/standardisation

- ✓ Un achat à l'aveugle/à distance
- ✓ Une cible de client « en quête de sens » ou à rassurer

- Marques collectives (Pavillon France, NFM...)
- ECOLABELS
- Standardisation
 - De l'offre
 - Par la norme



Existence d'une certaine déconnexion entre l'objectif initial et les moyens d'y arriver

Transformation/Innovation

- ✓ **Circuits alternatifs à faible volume (type AMAP) : nouveau débouché pour le produit brut en perte de vitesse**

Transformation/Innovation

- ✓ Circuits alternatifs à faible volume (type AMAP) : nouveau débouché pour le produit brut en perte de vitesse
- ✓ **Circuits internet à vocation volumes = nouvelles contraintes**

Transformation

- ✓ Circuits alternatifs à faible volume (type AMAP) : nouveau débouché pour le produit brut en perte de vitesse
- ✓ **Circuits internet à vocation volumes = nouvelles contraintes**
 - DLC
 - Aspect/odeur
 - Client

Transformation

- ✓ Circuits alternatifs à faible volume (type AMAP) : nouveau débouché pour le produit brut en perte de vitesse
- ✓ **Circuits internet à vocation volumes = nouvelles contraintes**
 - DLC
 - Aspect/odeur
 - Client

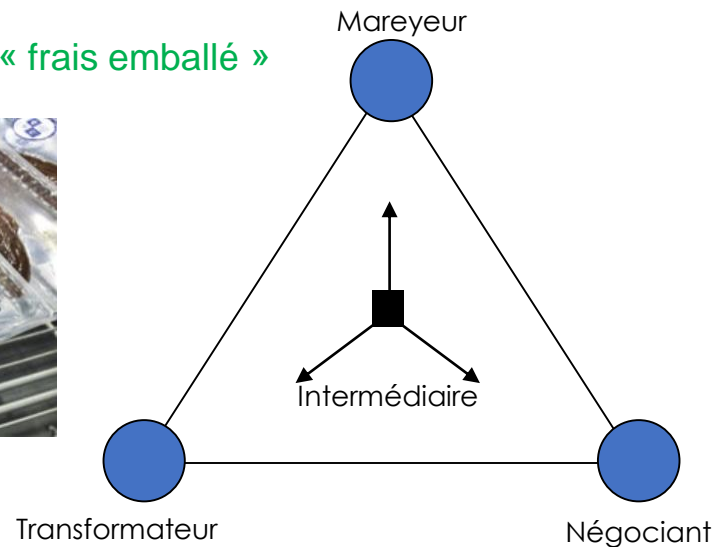
→ Renforce la tendance du « frais emballé »



Transformation

- ✓ Circuits alternatifs à faible volume (type AMAP) : nouveau débouché pour le produit brut en perte de vitesse
- ✓ Circuits internet à vocation volumes = nouvelles contraintes
 - DLC
 - Aspect/odeur
 - Client

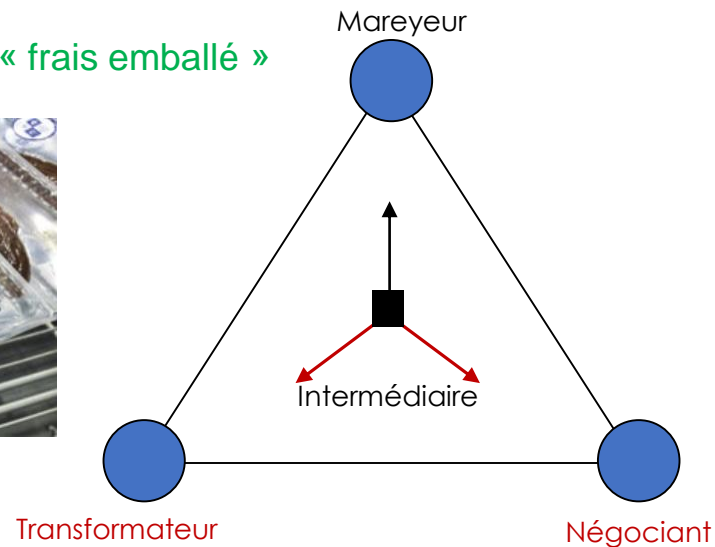
→ Renforce la tendance du « frais emballé »



Transformation

- ✓ Circuits alternatifs à faible volume (type AMAP) : nouveau débouché pour le produit brut en perte de vitesse
- ✓ Circuits internet à vocation volumes = nouvelles contraintes
 - DLC
 - Aspect/odeur
 - Client

→ Renforce la tendance du « frais emballé »



Organisation de la filière/logistique

- ✓ **Une pression renforcée sur le maillon de la 1^{ère} vente**
 - Tendance à la contractualisation
 - Nouveaux opérateurs en criée



Organisation de la filière/logistique

- ✓ Une pression renforcée sur le maillon de la 1^{ère} vente
 - Tendance à la contractualisation
 - Nouveaux opérateurs en criée

→ *Déstabilisation des opérateurs en place*

Organisation de la filière/logistique

- ✓ Une pression renforcée sur le maillon de la 1^{ère} vente
 - Tendance à la contractualisation
 - Nouveaux opérateurs en criée

→ Déstabilisation des opérateurs en place

Avec une réorganisation? (mise en réseau des halles à marée?, rôle des OPs?)

Organisation de la filière/logistique

- ✓ Une pression renforcée sur le maillon de la 1^{ère} vente
 - Tendence à la contractualisation
 - Nouveaux opérateurs en criée

→ Déstabilisation des opérateurs en place

Avec une réorganisation? (mise en réseau des halles à marée?, rôle des OPs?)

- ✓ Un maillon logistique toujours plus prépondérant dans une filière en flux tendu
 - Acteurs traditionnels
 - Nouveaux entrants
 - Innovation



Organisation de la filière/logistique

- ✓ Une pression renforcée sur le maillon de la 1^{ère} vente
 - Tendence à la contractualisation
 - Nouveaux opérateurs en criée

→ Déstabilisation des opérateurs en place

Avec une réorganisation? (mise en réseau des halles à marée?, rôle des OPs?)

- ✓ Un maillon logistique toujours plus prépondérant dans une filière en flux tendu
 - Acteurs traditionnels
 - Nouveaux entrants
 - Innovation
- ✓ Mutualisation, plateformes?

Communication

- ✓ Nécessité de « raconter une histoire » sur le produit



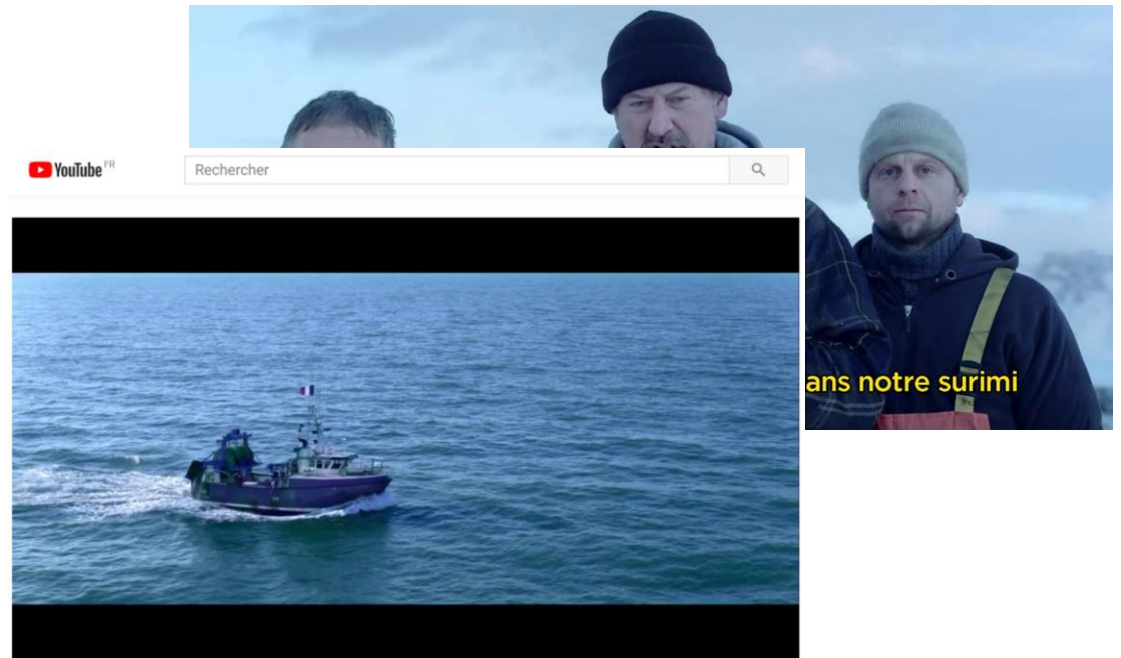
Communication

- ✓ Nécessité de « raconter une histoire » sur le produit



Communication

- ✓ Nécessité de « raconter une histoire » sur le produit



PAVILLON FRANCE - Film version longue

Communication

- ✓ Nécessité de « raconter une histoire » sur le produit
- ✓ Marques, ecolabels, **transparence**



Alim'confiance



Communication

- ✓ Nécessité de « raconter une histoire » sur le produit
- ✓ Marques, ecolabels, **transparence**
- ✓ Réseaux sociaux

The Facebook logo, consisting of the word "facebook" in white lowercase letters on a dark blue rectangular background.

III. Des outils financiers à disposition des opérateurs

Outils financiers

- ✓ FEAMP
 - Mesure 26 – Innovation
 - Mesure 69 – Transformation
 - Mesure 68...
- ✓ Dispositif d'aides aux investissements immatériels FranceAgriMer
- ✓ Dispositif mareyeurs 2018 FFP
- ✓ PIA
- ...

Outils financiers

- ✓ FEAMP
 - Mesure 26 – Innovation
 - Mesure 69 – Transformation
 - Mesure 68...
- ✓ Dispositif d'aides aux investissements immatériels FranceAgriMer
- ✓ Dispositif mareyeurs 2018 FFP
- ✓ PIA
- ...

Autres outils

- ✓ Les structures professionnelles en tant que lieu d'échange et de conseils
- ✓ Les marques existantes et structures porteuses correspondantes

Conclusion

- ✓ De nouveaux marchés intéressants, pour une large gamme d'opérateurs
 - Développement de l'activité
 - Enjeu autour de la future consommation
- ✓ De nombreuses implications interdépendantes
 - logistique
 - Normalisation
 - Transformation/innovation
 - communication
- ✓ Des outils financiers à disposition encore sous-utilisés...



les journées
professionnelles
de Rennes 2018



Pôle halieutique,
mer et littoral

Merci de votre attention

Quels impacts pour la filière
Peter SAMSON
Union du Mareyage Français



31 mai 2018