



*ETUDES et CONSEILS*  
*MARKET RESEARCH and CONSULTANCY*



**Via.Aqua**  
*Aquaculture, Seafood & Marketing*

BAROMETRE 2010  
SUR L'ACTIVITE DES  
ENTREPRISES DE MAREYAGE  
Mai à Août 2010

RAPPORT

Décembre 2010

## *Préambule*

Ce baromètre porte sur le quadrimestre n°2 de 2010, soit les mois de Mai à Août 2010.

Les enquêtes ont été réalisées au téléphone du 12 Novembre au 30 Novembre 2010 auprès de 30 entreprises du secteur du mareyage, réparties sur les quatre façades maritimes et adhérentes à la démarche du Baromètre.

Les résultats sont présentés selon 5 rubriques :

- 1 activité sur les différentes familles de produits et structure globale de l'activité
- 2 origine des achats
- 3 structure des ventes
- 4 social et investissement
- 5 baromètre de satisfaction et analyse des faits marquants de la période

S'y ajoute :

- les réponses sur le thème spécifique qui portait sur l'évolution des stratégies d'approvisionnement et celle des volumes d'activité sur la période 2006-2010.

1. Bilan des enquêtes

Tableau 1 Bilan des enquêtes. Baromètre n° 2 de 2010.

En nombre	Mareyeurs adhérents	Enquêtes réalisées		Poids économique de l'échantillon
		Nombre	% de réponses	
Nord Pas-de-Calais	9	6	67%	29%
Manche	5	5	100%	24%
Bretagne Sud	10	10	100%	23%
Atlantique	11	9	82%	16%
Total	35	30	86%	24%

Réalisation des enquêtes :

- ❖ Lors du lancement de l'enquête, le total des adhésions s'élevait à 35 mareyeurs. Le bilan est de 30 enquêtes réalisées, soit un recul d'une enquête par rapport au baromètre précédent.
- ❖ Trois mareyeurs de la façade Nord n'ont pas pu répondre à l'enquête du fait de différents problèmes : indisponibilité des données informatiques, problèmes internes à l'entreprise et décision de ne plus participer à la démarche du Baromètre. Deux mareyeurs de la façade Atlantique n'étaient pas disponibles pendant la période pour répondre à l'enquête.
- ❖ Le poids économique de l'échantillon ressort à 24%, avec un maximum sur Nord (29%) et un minimum sur l'Atlantique (16%). Les chiffres d'affaire par façade servant au calcul du poids économique de l'échantillon sont ceux de 2008, communiqués par FranceAgriMer.
- ❖ Deux adhésions nouvelles ont été enregistrées, permettant ainsi de conforter l'échantillon sur la Manche et l'Atlantique. Le mareyeur de l'Atlantique n'était cependant pas en mesure de répondre à cette enquête mais le principe de sa participation semble acquis.

2 Evolution des activités.

Poissons bleus

Tableau 2 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 2 – 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	3	→	↗	↗	↗	→
Manche	3	↗	↗	↗	↗	↘
Bretagne Sud	8	↗	↗	↗	↗	↘
Atlantique	5	↘	↗	↗	↘	→

- Nord : seulement 3 mareyeurs sont actifs sur cette famille de produits. L'activité est enregistrée stable, le CA est en hausse sous l'effet de celle des prix de vente, la marge est stable. Le RIC pour sa part affiche une hausse des volumes de +10% par rapport à Q2 2009 et un prix moyen pondéré en nette hausse (+22%). Cette dynamique est liée aux maquereaux dont le volume vendu est en hausse de +14% et le prix de +22%.

- Manche : l'activité reste faible avec seulement 360 tonnes vendues en criées, elle est en recul de -10% par rapport à 2009. L'activité au sein du groupe de 3 mareyeurs est enregistrée en hausse, il en est de même pour le CA mais la marge unitaire est en recul. La baisse enregistrée dans le RIC est liée aux maquereaux dont le volume recule de 10%.

- Bretagne : l'activité est enregistrée en hausse, les prix et le CA augmentent mais la marge unitaire est en recul. Selon le RIC, le volume global de poissons bleus vendu en criées augmente de +11% avec une nette hausse du prix moyen pondéré (+29%) : le volume de sardines est stable (90% du tonnage total) et 340 tonnes d'anchois ont été vendues sur Douarnenez.

- Atlantique : l'activité et le CA sont en baisse et ce malgré la hausse des prix. Ce bilan est différent de celui du RIC qui affiche une hausse de 22% des volumes et un prix stable : la vente de près de 1000 tonnes d'anchois sur cette période s'est en effet faite en direct avec les industriels sans que les mareyeurs puissent y participer.

## Poissons fins

Tableau 3 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 2 – 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	3	↗	↗	→	↗	↘
Manche	5	→	↗	↗	↗	↘
Bretagne Sud	9	↘	→	→	↘	↘
Atlantique	9	↗	→	→	↗	↗

- Nord : l'activité est en hausse par rapport à la même période de 2009, le CA l'est aussi mais l'évolution divergente entre les prix à l'achat et à la vente génère une baisse de la marge. Le RIC affiche pour sa part une stabilité du volume (+1%) et du prix moyen pondéré (-3%). Soles, bars et baudroies sont en baisse, le rouget barbet étant la seule espèce en hausse significative.

- Manche : l'activité est stable, le CA augmente sous l'effet des seuls prix et la marge est en baisse. Le bilan du RIC affiche lui aussi un volume stable (+1%) et un prix moyen pondéré en hausse de +5%. Bars et baudroies voient leurs volumes diminuer, les autres espèces étant en hausse ou stables (soles, saint pierre).

- Bretagne : au sein de l'échantillon, le volume travaillé est en recul, les prix sont stables, le CA et la marge baissent. Les données du RIC affichent pour leur part un volume en hausse de +8% et un prix moyen en recul de 2%.

- Atlantique : l'activité est en hausse sensible, les prix étant stables, le CA augmente et la marge s'améliore. Ce bilan est cohérent avec celui du RIC qui affiche une hausse de 21% du volume et un prix moyen stable (-1%). Les principales espèces sont toutes en hausse sauf le bar.

Poissons à fileter et à découper.

Tableau 4 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 2 – 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	5	→	↗	↗	↗	→
Manche	4	↗	↗	↗	↗	→
Bretagne Sud	10	↗	↘	↘	↗	→
Atlantique	4	↘	↘	↘	↘	↘

- Nord : le CA augmente sous le seul effet des prix, la marge est stable. Le bilan du RIC affiche lui aussi un volume stable et un prix moyen en net redressement (volume 0% et prix +9%). Les importations de poissons à fileter ou de filets d'Europe du Nord représentent un poids relatif important dans les approvisionnements.

- Manche : l'activité est en légère hausse. Sous l'effet des prix, le CA augmente et la marge est stable. Le bilan du RIC pour cette famille de produits témoigne d'un volume en légère hausse (+3%) et d'un prix moyen hausse de +9%.

- Bretagne sud : au sein de l'échantillon, l'activité est enregistrée en hausse. Les prix sont perçus en baisse. Le CA augmente sous l'effet des volumes, la marge est stable. Le RIC affiche pour sa part une stabilité : quantités vendues +4% et prix +1%. Les importations, notamment sur Lorient jouent un rôle clé dans les approvisionnements.

- Atlantique : pour les 4 mareyeurs qui travaillent ces produits, toutes les composantes de l'activité sont en baisse. Le bilan du RIC affiche de son côté lui aussi un volume en baisse (-9%) et un prix moyen pondéré en recul sensible (-16%).

## Céphalopodes

Tableau 5 Evolution de l'activité. Quadrimestre n°2 – 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	2	→	↗	↗	↗	↘
Manche	2	→	↗	↗	↗	↘
Bretagne Sud	3	↘	↗	↗	↘	→
Atlantique	4	↘	↗	↗	↘	→

- Nord : seuls 2 mareyeurs ont une activité significative sur ces produits durant la période. le CA augmente sous le seul effet des prix car les volumes travaillés sont stables et la marge est en baisse. Le RIC affiche pour sa part un volume et des prix en hausse (respectivement +6% et +5%), mais le tonnage total est faible (379 tonnes).

- Manche : le scénario est identique à celui de la façade Nord, le CA est en hausse sous l'effet des prix et la marge baisse. L'échantillon est très restreint (2 mareyeurs). Le RIC pour sa part affiche des évolutions différentes : un volume en nette hausse (+29%) avec 1 555 tonnes vendues en criées et un prix moyen pondéré en baisse (-8%).

- Bretagne sud : seuls 3 mareyeurs de l'échantillon déclarent une activité significative sur cette période, le volume total vendu en criées sur la période est confidentiel (99,5 tonnes). Le RIC affiche une baisse de 23% du volume, résultat d'une baisse des volumes de calmars et un prix moyen pondéré en recul de 20%.

- Atlantique : le cumul des réponses des 4 mareyeurs actifs sur cette famille de produits affiche une baisse du CA et une marge stable, le volume travaillé étant en recul. Ce constat diverge du bilan du RIC qui affiche une hausse de 45% des volumes et un prix en baisse de 13%.

## Saumon

Tableau 6 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 2 - 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	4	→	→	↗	↗	↗

Le cumul de l'activité de 4 mareyeurs de Boulogne est stable en volume mais il résulte de deux hausses et de deux baisses. Si les volumes vendus de saumons entiers aux grossistes sont en hausse, ceux de découpes de saumon en GMS sont en baisse. Malgré la crise internationale, le prix d'achat est enregistré stable sur les provenances européennes (Ecosse et Norvège). La marge est pour sa part en hausse.

## Langoustines

Tableau 7 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 2 - 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Bretagne sud	5	→	→	→	↗	→

5 mareyeurs bretons ont une activité significative sur ce produit durant la période analysée. Le bilan ressort en légère hausse pour les volumes travaillés sur la période, les prix sont fermes et le CA augmente légèrement mais la marge s'érode. Les données du RIC indiquent pour la Bretagne sud un volume en baisse (-8%) et une hausse du prix moyen en hausse de +4% par rapport à Q2 2009.

Structure de l'activité par famille de produits. Quadrimestre n° 2 – 2010.

Figure 1 Structure de l'activité en valeur par famille de produits.

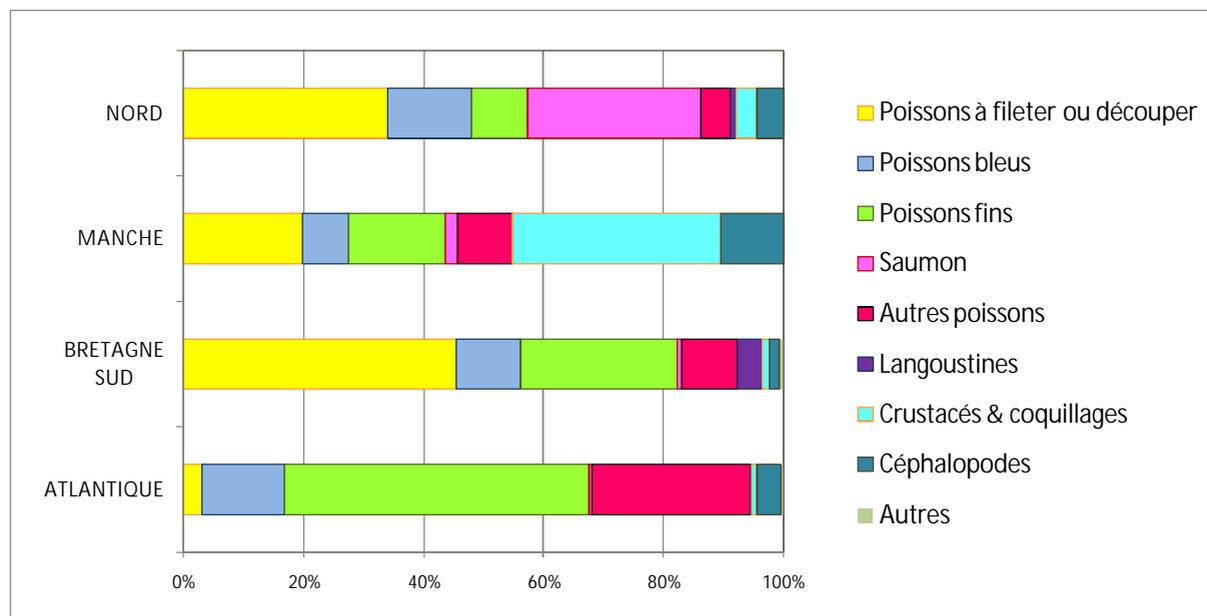


Tableau 8 Structure de l'activité en valeur par famille de produits.

	NORD	MANCHE	BRETAGNE SUD	ATLANTIQUE
Poissons à fileter ou découper	34%	20%	45%	3%
Poissons bleus	14%	8%	11%	14%
Poissons fins	9%	16%	26%	51%
Saumon	29%	2%	1%	0%
Autres poissons	5%	9%	9%	26%
Langoustines	1%	0%	4%	0%
Crustacés & coquillages	3%	35%	1%	1%
Céphalopodes	5%	11%	2%	4%
Autres	0%	0%	1%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

- Nord : le portefeuille produits de l'échantillon est centré sur les poissons à fileter et le saumon qui ensemble pèsent 63% de sa valeur.

- Manche : le portefeuille produits est équilibré entre 3 familles de produits qui ensemble pèsent 71%: coquillages 35%, poissons à fileter 20% et poissons fins 16%.
- Bretagne sud : poissons fins et poissons à fileter pèsent ensemble 71% de la valeur.
- Atlantique : du fait de la baisse des poissons bleus, le poids relatif en valeur des poissons fins est devenu majoritaire avec 51%. Poissons bleus et autres poissons représentent 40%.

### 3 Evolution de l'origine des achats

Tableau 9 Evolution des lieux d'achats. Quadrimestre n° 2 - 2010.

	Criée du siège	Autres criées région	Autres criées France	Importations	Négoce interport
Nord (6)	→	→	-	→	→
Manche (4)	→	↗	-	→	↗
Bretagne Sud (10)	→	↘	↘	↗	-
Atlantique (9)	→	→	→	→	→

- Nord : les achats sur la criée de Boulogne et les importations sont enregistrés comme stables. Le bilan sur la période Janvier – Août 2010 des ventes à la criée de Boulogne affiche en recul de 12% en volume par rapport à la même période de 2009.
- Manche: les achats augmentent sur les autres criées de la région et via le négoce.
- Bretagne sud: en dehors de la criée du siège, les achats dans les criées sont en baisse, compensés par une hausse des importations.
- Atlantique : l'enquête n'enregistre aucun changement dans la structure des approvisionnements.

#### 4 Structure des ventes.

Tableau 10 Evolution du portefeuille clients. Quadrimestre n° 2 - 2010.

	Poissonneries	Grossistes	GMS	RHD	Industriels	Export
Nord	→	→	→	→	→	→
Manche	→	→	→	→	→	→
Bretagne sud	↗	→	↘	↗	-	↘↘
Atlantique	→	↗	↘	→	-	→

- Nord : les variations enregistrées dans le portefeuille « clients » sont minimales.
- Manche : même constat que pour la façade Nord.
- Bretagne : les ventes augmentent en poissonneries et baissent en GMS et surtout à l'exportation.
- Atlantique : l'échantillon enregistre une légère hausse des ventes sur grossistes, une baisse limitée en GMS et un très léger recul à l'exportation.

#### 5 Social et Investissement

##### Social

Tableau 11 Evolution des effectifs. Quadrimestre n° 2 - 2010.

	Nombre enquêtes	Stabilité	Hausse	Baisse	Bilan en effectifs
Nord	6	3	1	2	nd
Manche	5	4	1	0	positif
Bretagne sud	10	8	1	1	stable
Atlantique	9	8	0	1	baisse
Total	30	23	3	4	nd

Le mouvement d'embauche enregistré en fin d'année 2009 et au début 2010 s'est tarit, les hausses et les baisses d'effectifs s'équilibrent :

- Nord : embauche chez 1 mareyeur, baisse chez 2 autres (gestion des emplois d'intérim)
- Manche : embauche chez 1 mareyeur
- Bretagne sud : une hausse pour une baisse
- Atlantique : arrêt des CDD chez un mareyeur

## Investissements

Tableau 12 Absence d'investissements. 2009 - 2010

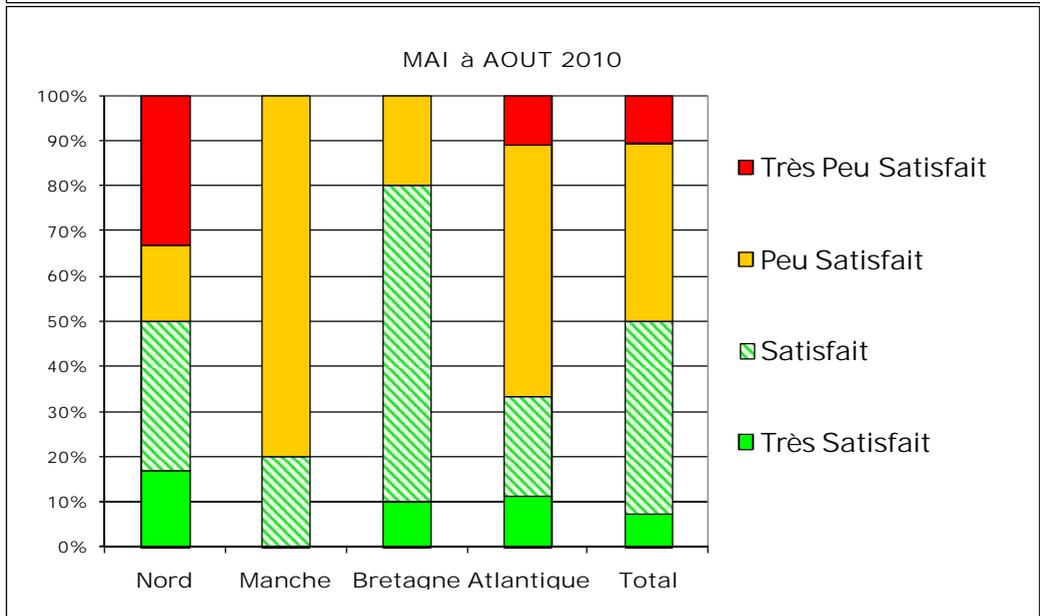
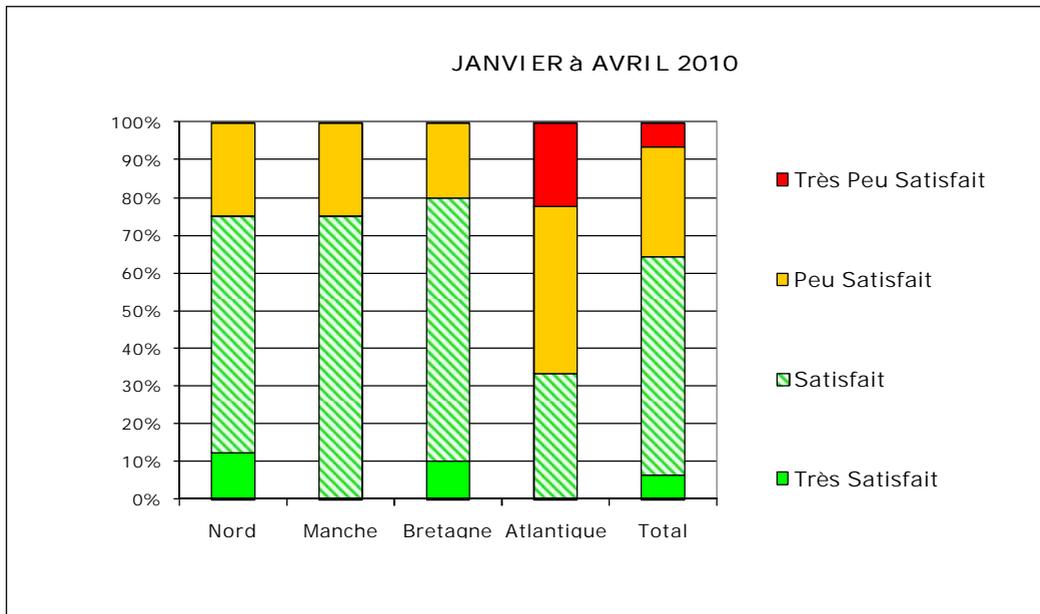
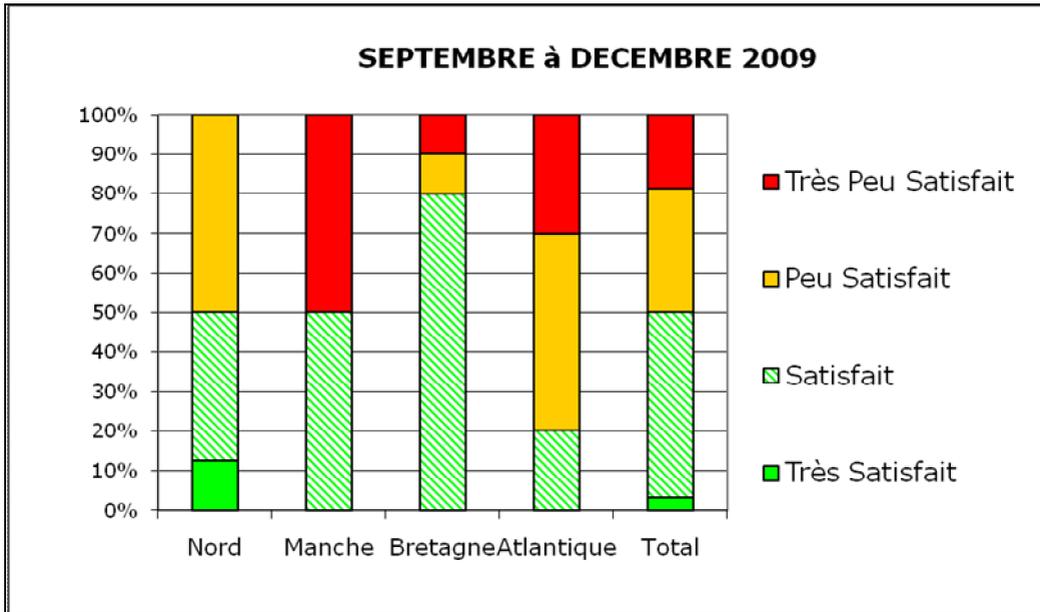
	2009			2010	
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2
Nord	4	9	7	6	3
Manche	4	4	3	2	5
Bretagne sud	9	10	9	7	7
Atlantique	8	10	10	8	7
Total	27	33	29	23	22
%	83%	100%	91%	74%	73%

Le mouvement d'investissement enregistré depuis le début de l'année se poursuit avec 1 mareyeur sur quatre ayant investi sur la période.

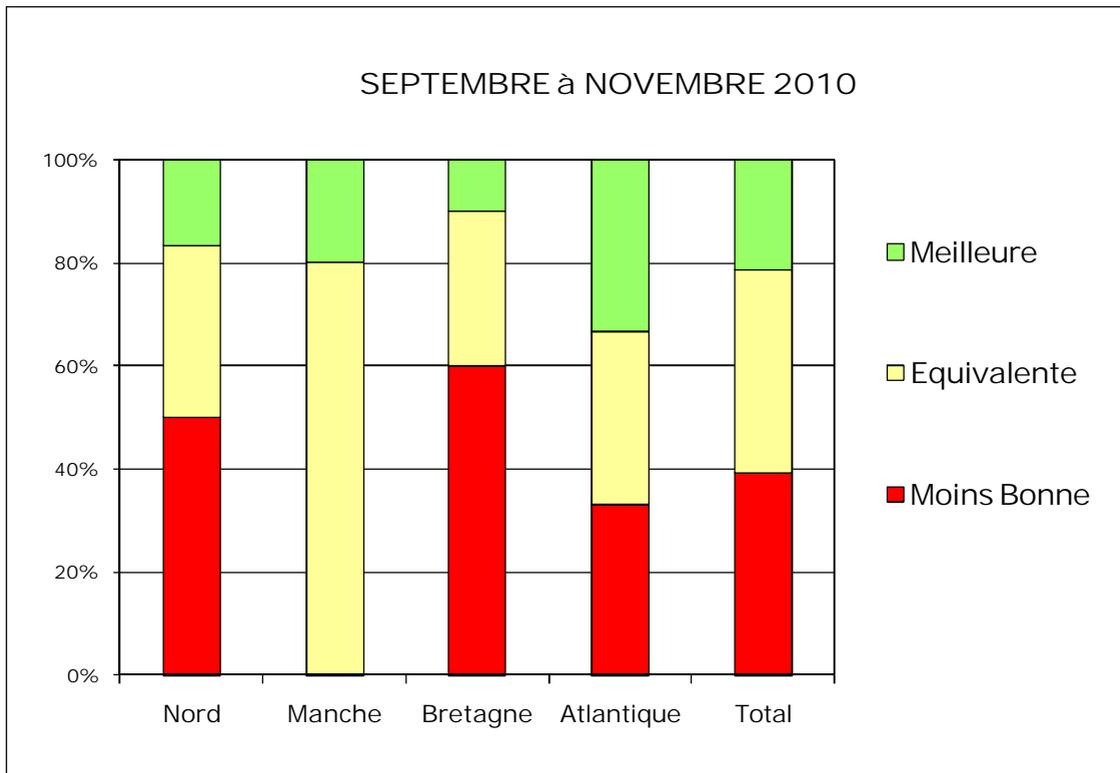
8 mareyeurs soit 27% de l'échantillon ont ainsi investi sur la période MAI – AOUT 2010 :

- Renouvellement des équipements : 2
- Locaux sociaux, magasin de marée : 1
- Stockage (froid positif et négatif) : 2
- Parc de transport : 3

6 Niveau de satisfaction – 2009 et 2010



Comparaison entre la période Mai à Août 2010 et les trois mois suivants, Septembre à Novembre 2010



A l'exception de la Manche pour laquelle la période Septembre - Novembre est enregistrée comme équivalente au quadrimestre 2, la situation a tendance à se dégrader sur les mois de Septembre à Novembre pour les 3 autres façades, notamment en BRETAGNE SUD et pour le NORD.

## Les points clés sur la façade NORD.

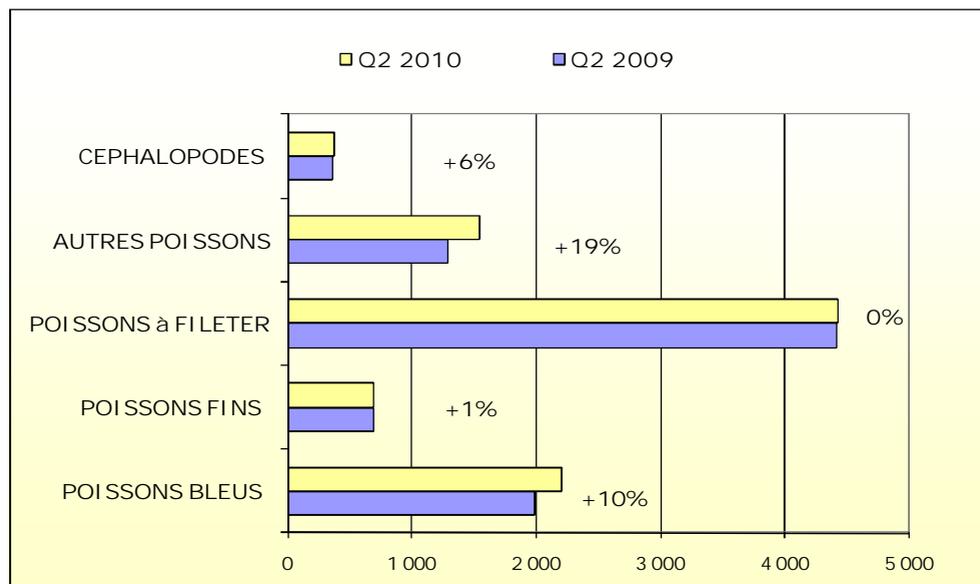
### Quadrimestre n° 2 – 2010

- L'amélioration du début d'année ne s'est pas poursuivie au quadrimestre 2: l'insatisfaction domine et ce malgré un léger sursaut des quantités vendues sur les 2 criées du Nord : 9 246 tonnes soit +6% par rapport à Q2 2009 (hors crustacés et coquillages).
- Toutes les familles de produits sont soit stables soit en hausse par rapport à l'été 2009 mais les volumes de certaines familles sont faibles : poissons fins moins de 700 tonnes et céphalopodes moins de 380 tonnes.
- Les marges se maintiennent sur les poissons bleus et les poissons à fileter
- Poursuite de la baisse des volumes de lieu noir (-30%) et de cabillaud (-24%) vendus en criées et de la hausse des prix d'achat (respectivement +13% et +27%).
- Le bilan sur le saumon est plutôt positif : hausse des ventes de saumons entiers et marge confortée.
- La vigilance sur les clients Europe du Sud s'élargit aux grossistes de Rungis dont certains sont perçus comme fragiles

### Quadrimestre n° 3 : Septembre à Novembre 2010

- Octobre : perturbations liées aux mouvements sociaux.
- Scénario météo sur la fin d'année : craintes de perturbations sur la logistique
- Un certain pessimisme sur le redressement de la demande.
- Attente des décisions de la Commission sur la fixation des quotas, notamment celui du cabillaud.

TOTAL Q2 2010 = 9 246 tonnes soit +6% / Q2 2009



## Les points clés sur la façade MANCHE.

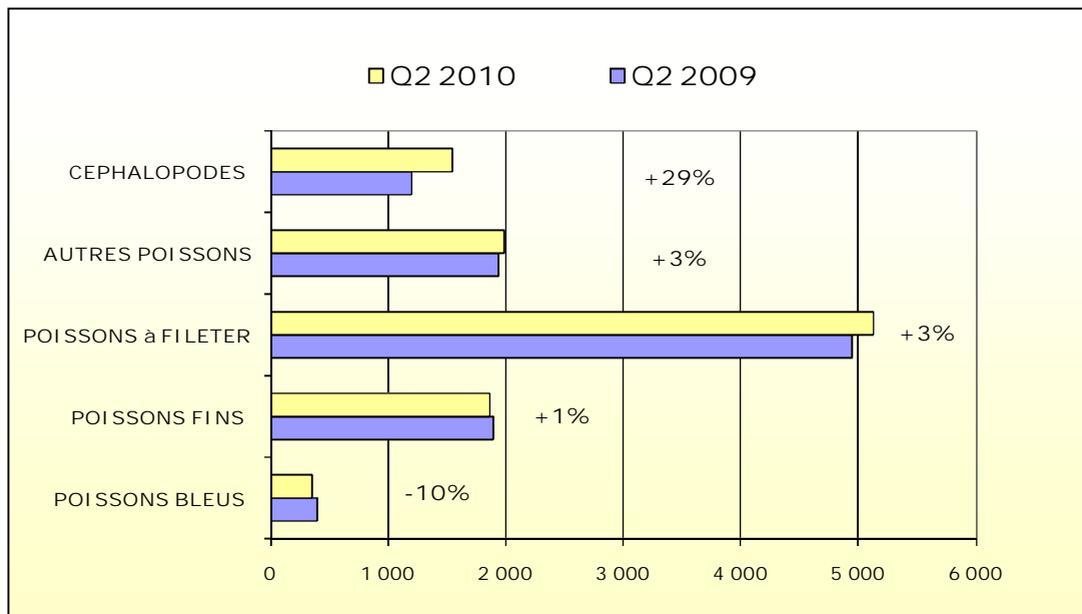
### Quadrimestre n° 2 – 2010

- L'embellie enregistrée en début d'année 2010 aura été de courte durée : le bilan s'inverse avec 80% d'insatisfaits pour la période MAI à AOUT 2010. Les ventes en criées atteignent 10 900 tonnes soit +5% /Q2 2009 (hors c&c).
- Ce léger redressement des ventes en criées (+5% /Q2 2009) est lié aux céphalopodes, les autres familles importantes étant stables. Par contre, les prix moyens sont partout à la hausse.
- Du coup, les marges sont en baisse sur toutes les familles, excepté pour les poissons à fileter
- Forte concurrence à l'importation (Norvège, Ecosse, Espagne) : les clients «zappent» l'offre française pour acheter en direct à l'importation
- Les marchés d'Europe du sud sont toujours difficiles : saturation sur Espagne, vigilance sur les paiements des clients italiens.
- La campagne de coquilles Saint Jacques démarrent difficilement avec des prix très bas.

### Quadrimestre n° 3 : Septembre à Novembre 2010

- Une amélioration relative malgré un mauvais mois d'Octobre
- Redressement de l'offre en criées : Bretagne nord et Normandie
- Décembre : un mois clé pour coquillages et crustacés mais quelle demande ?

TOTAL Q2 2010 = 10 898 tonnes soit +5% / Q2 2009



## Les points clés sur la façade BRETAGNE SUD

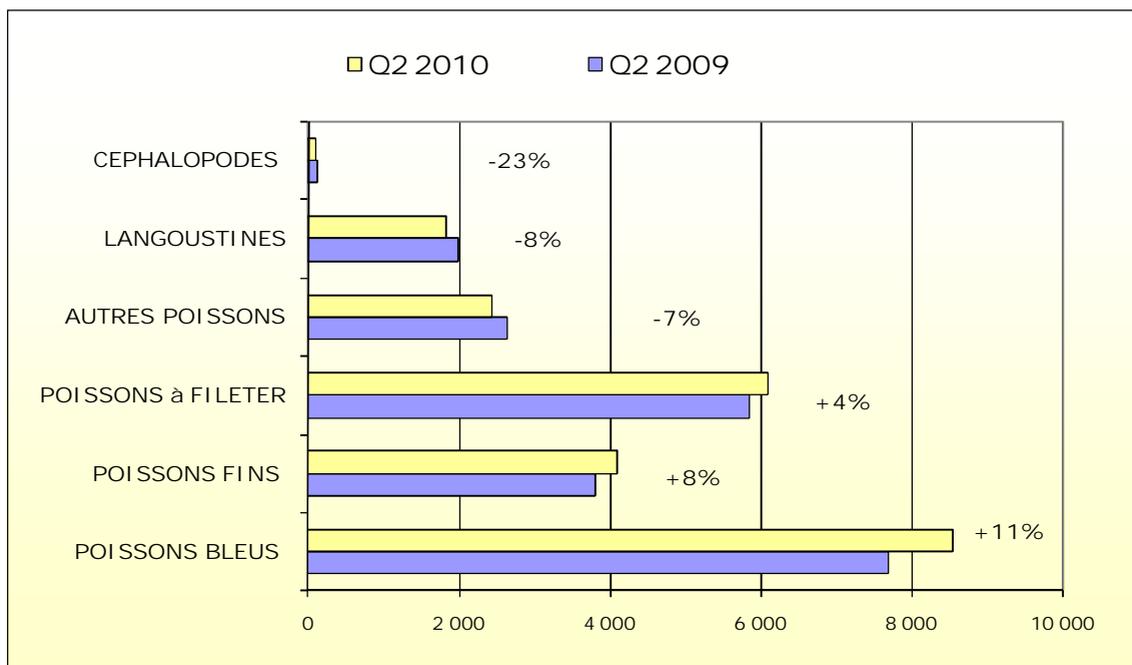
### Quadrimestre n° 2 – 2010

- Le haut niveau de satisfaction qui existait depuis le Q2 2009 se poursuit avec 80% de mareyeurs satisfaits sur la période MAI à AOUT 2010.
- Les ventes en criées progressent de +5% en volume par rapport à Q2 2009 avec une baisse sur des familles peu importantes (céphalopodes et autres poissons).
- Une embellie sur les volumes de poissons bleus : sardines, maquereaux et 340 t d'anchois mais :
  - ❖ Valeur ajoutée très faible sur les anchois
  - ❖ Qualité des sardines médiocres sur mai à juillet (baisse de 10 points du rendement au filetage)
- Poissons blancs à fileter : une demande soutenue, des marges correctes, du coup satisfaction des spécialistes (Lorient).
- Baisse des débarquements de langoustines liée au plan de casse des bateaux, compensé par des importations en provenance d'Irlande et d'Ecosse.
- Marché difficile sur Italie du Nord : les marges sont en baisse.

### Quadrimestre n° 3 : Septembre à Novembre 2010

- Nette dégradation sur ces 3 mois, notamment les perturbations liées à la météo sur le début du mois de Novembre.
- Quel scénario pour le rayon marée des GMS au moment des fêtes ? Aucun signal de la part des principales enseignes.

TOTAL Q2 2010 = 23 096 tonnes soit +5% / Q2 2009



## Les points clés sur la façade ATLANTIQUE.

### Quadrimestre n° 2 – 2010

- L'embellie enregistrée en début d'année 2010 aura été de courte durée : l'insatisfaction reprend le dessus sur la période MAI à AOUT 2010. Les ventes en criées progressent pourtant de +12% avec des hausses significatives sur poissons bleus et fins (+ 21%) et les céphalopodes.
- Scénarios contrastés sur poissons bleus : sardines et thons rouges en baisse, mais retour de l'anchois (1000 t) et hausse des volumes de thons germons.
- Thons : marché inexistant en thon rouge, bon démarrage en thon blanc pélagique mais arrêt brutal à la mi-août
- Merlu : stabilité des volumes sur Atlantique par rapport à Q2 2009 mais les prix sont effondrés car le marché européen est engorgé (offre espagnole, promotions des GMS).
- Soles : +51% en volume / Q2 2009 et prix en baisse (problème de tailles).

### Quadrimestre n° 3 : Septembre à Novembre 2010

- Le sentiment est partagé sur ces 3 mois (problèmes de la météo en Novembre)
- Des points positifs : redressement des apports, quota disponible en maquereaux
- Attentes sur bars et autres poissons fins pour les fêtes

TOTAL Q2 2010 = 11 162 tonnes soit +12% / Q2 2009

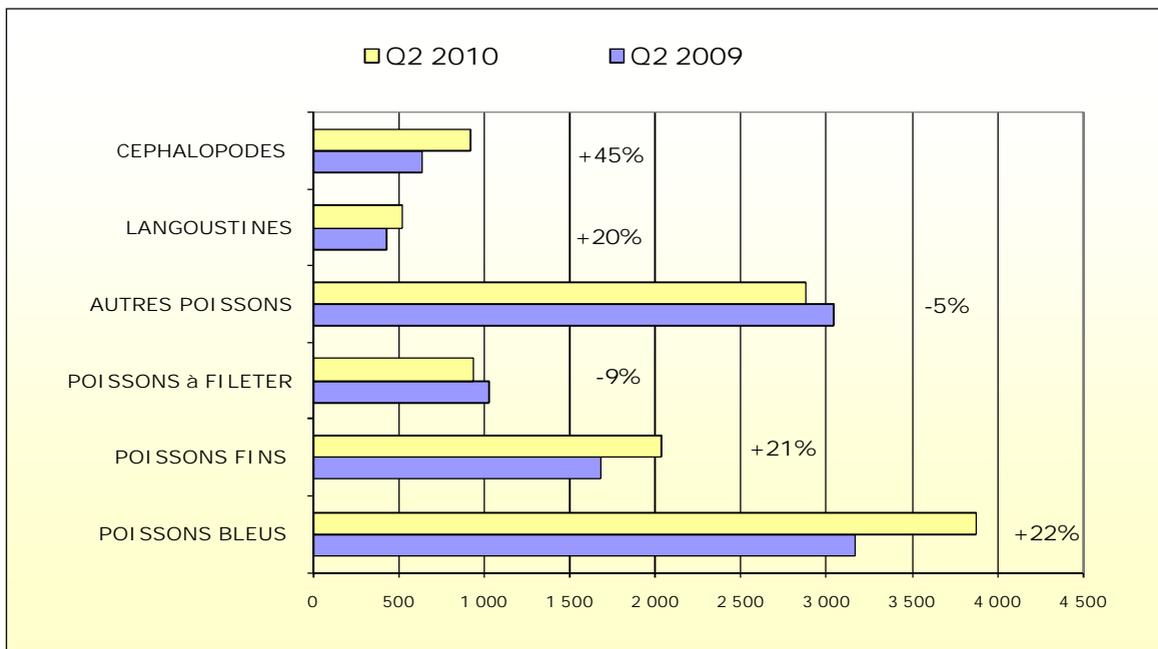


Figure 3 Evolution des quantités vendues en criées par façade. 2005-2009

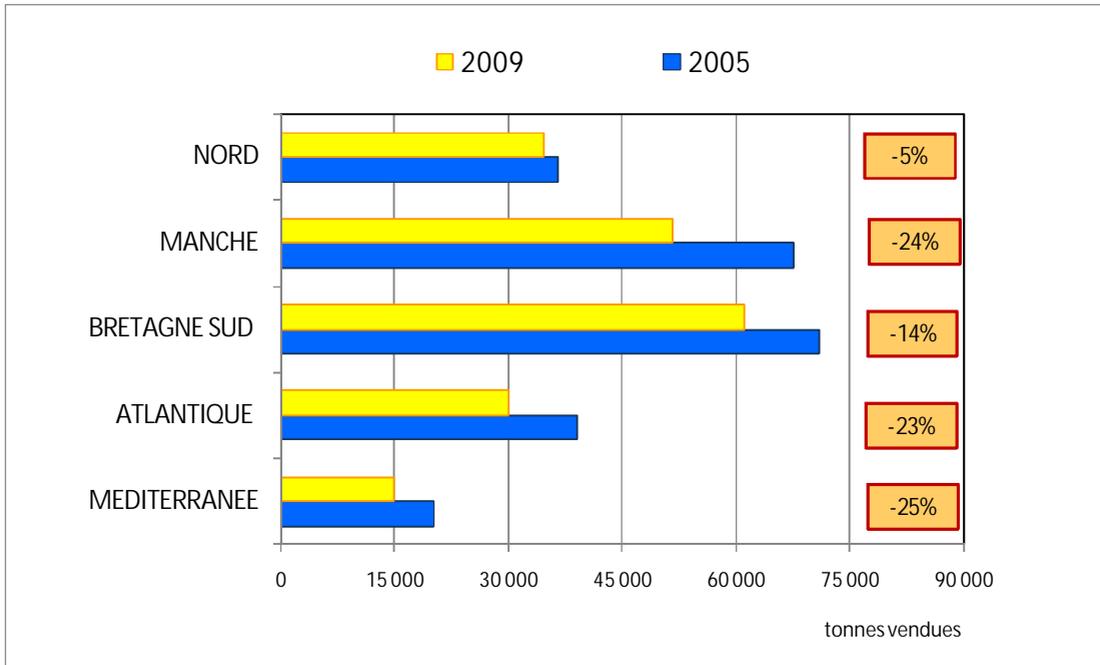
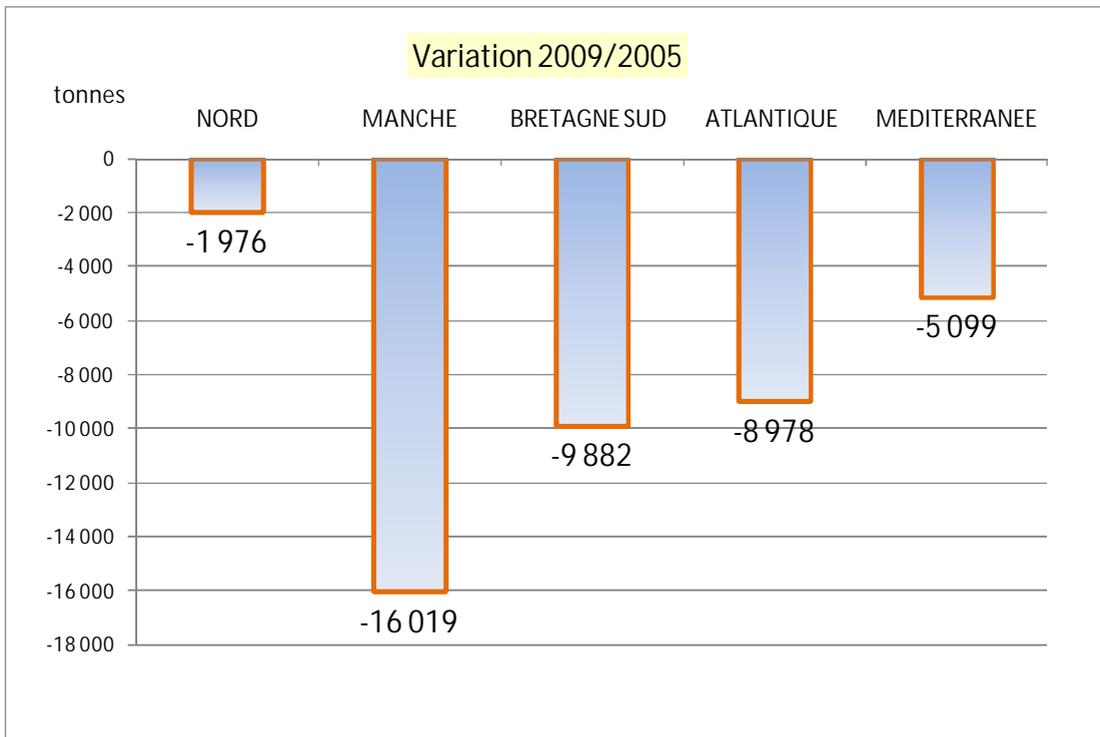


Figure 4 Baisse des quantités vendues en criées par façade. 2005-2009



7 Thème spécifique du Baromètre n° 2 de 2010: quelle l'évolution des approvisionnements des mareyeurs sur la période 2006-2010 ?

Face à la baisse importante et récurrente des volumes vendus en criées, quelles stratégies les mareyeurs ont ils déployé pour y faire face ?

Evolution des ventes en criées sur la période 2000 – 2010

La période 2005-2009 se caractérise par une baisse importante des volumes vendus en criées qui touche toutes les familles de produits : le recul avoisine les 100 000 tonnes. Même si la seconde moitié de la décennie semble témoigner d'un ralentissement de cette baisse, la tendance sur les 9 premiers mois de 2010 reste identique : avec 122 198 tonnes vendues de janvier à août 2010, ce volume est en baisse de 3% par rapport à la même période de 2009.

Le mareyage est donc confronté à une baisse sensible des volumes de produits frais accessibles facilement dans un environnement de proximité : chaque entreprise a développé des stratégies en réponse à cette contrainte allant d'une baisse d'activité à un redéploiement des achats portant sur les origines et/ou les gammes de produits travaillés.

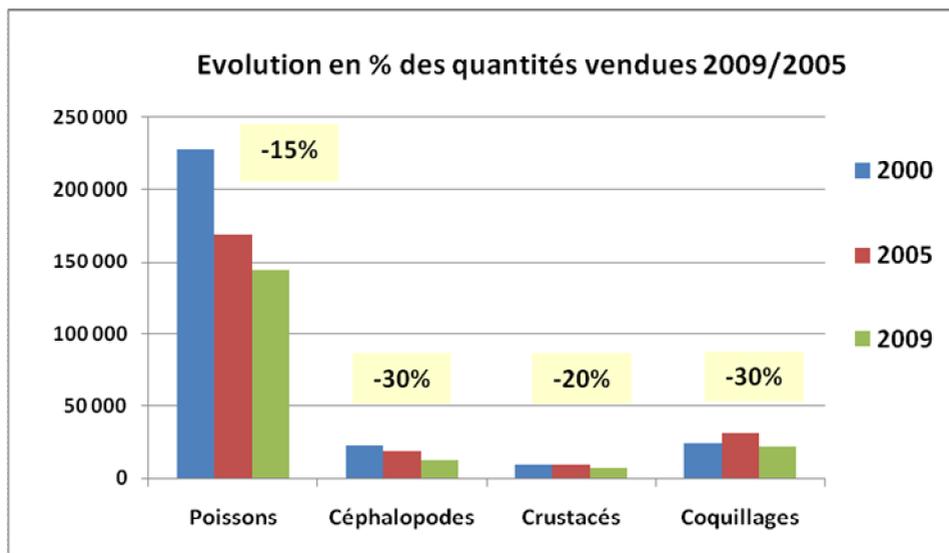
Quantités vendues en halles à marée.

	2000	2005	2009	Variation 2009/2005	Variation 2009/2000
Total produits de la mer	285 177 t	229 083 t	186 785 t	-18%	-35%
				-42 298 t	-98 392 t

Source : FranceAgriMer

Les figures 2, 3 et 4 illustrent les différentes composantes de cette baisse.

Figure 2 Evolution des quantités vendues en criées par famille de produits. 2000-2005--2009



Evolution des importations sur la période 2000 – 2009

	TOTAL			POISSONS	Crustacés, coquillages, céphalopodes
	Quantités '000 t	Valeur M€	Prix Moyen (€)	Quantités PV '000 t	Quantités PV '000 t
2000	994,1	3,25	3,82	1 142,9	404,66
2005	1 120,0	3,69	3,10	1 378,7	549,54
2009	1 124,3	4,05	3,60	1 366,1	593,59
Var 2009/2000 en %	13,1%	24,6%	-5,8%	19,5%	46,7%
Var 2009/2005 en %	0,4%	9,8%	16,1%	-0,9%	8,0%
Var 2009/2000	+ 130 200 t	+ 0,80 M€	- 0,22 €	+ 223 200 t	+ 188 900 t
Var 2009/2005	+ 4 300 t	+ 0,36 M€	+ 0,50 €	-12 600 t	+ 44 100 t

Source : d'après les données de FranceAgrimer

Si sur la période 2000-2009 les importations augmentent respectivement de +13% en volume et de +25% en valeur, cette hausse se concentre sur les années 2000-2005 : depuis 2005, le volume total importé est stable avec un prix moyen pondéré qui continue cependant d'augmenter. La hausse de 10% en valeur des importations est susceptible de provenir d'une multitude de facteurs : hausse des prix des produits importés, changement dans la structure des importations, évolution du niveau de valeur ajoutée des produits importés.

Il était proposé de discuter avec les mareyeurs enquêtés des conséquences de ces évolutions, en se focalisant sur la période 2006-2010.

Q1 Comment ont évolué vos achats en volume par famille de produits sur la période 2006-2010 ?

(nombre de réponses)	Baisse significative		Hausse significative	
	Fréquence	Familles	Fréquence	Familles
Nord (6)	50%	Poissons à fileter et céphalopodes	33%	Poissons à fileter, Saumon
Manche (5)	0%	<i>Poissons à fileter et céphalopodes</i>	60%	Poissons fins
Bretagne (10)	40%	Tous produits	10%	ns
Atlantique (9)	89%	Poissons fins, Poissons bleus, Céphalopodes	11%	Autres poissons, céphalopodes
Total (30)	60%		23%	

La baisse significative des volumes achetés touche en priorité le Nord (fréquence 50%) et l'Atlantique (fréquence 90%) avec respectivement :

- Les poissons à fileter et les céphalopodes dans le Nord
- Les poissons fins, les poissons bleus et les céphalopodes sur l'Atlantique

A l'inverse, certains mareyeurs ont réussi à gérer une hausse significative des volumes travaillés : sur la façade Nord grâce aux importations de poissons à fileter et de saumon, sur la Manche sur les poissons fins.

Q2 Comment ont évolué vos achats en volume par lieu d'achats sur la période 2006-2010 ?

Fréquence de réponse

BAISSE	Criée du siège de l'entreprise	Autres criées de la région	Autres criées françaises	Achats direct bateaux	Négoce et interport	Importations UE	Importations Pays Tiers
NORD	67%	33%	17%	0%	0%	33%	17%
MANCHE	40%	20%	0%	0%	0%	0%	0%
BRETAGNE SUD	60%	20%	10%	10%	0%	0%	10%
ATLANTIQUE	89%	56%	11%	0%	11%	22%	11%
TOTAL	67%	33%	10%	3%	3%	13%	10%

En liaison avec les tendances illustrées dans le préambule de ce paragraphe, les deux tiers des mareyeurs ont vécu une baisse significative de leurs achats sur la période au sein de leur façade et de façon prioritaire sur la criée du siège de l'entreprise. Sur la façade Atlantique, la baisse touche pratiquement tous les mareyeurs interrogés. A noter aussi qu'un mareyeur sur trois dans le Nord a opéré une baisse des achats à l'importation.

Fréquence de réponse

HAUSSE	Criée du siège de l'entreprise	Autres criées de la région	Autres criées françaises	Achats direct bateaux	Négoce et interport	Importations UE	Importations Pays Tiers
NORD	17%	0%	0%	0%	0%	50%	67%
MANCHE	0%	60%	20%	40%	40%	80%	40%
BRETAGNE SUD	0%	30%	10%	10%	20%	70%	40%
ATLANTIQUE	0%	0%	11%	0%	11%	11%	0%
TOTAL	3%	20%	10%	10%	17%	50%	33%

Les origines en hausse sont d'abord les importations en provenance de l'Union Européenne (un mareyeur sur deux) et des Pays tiers (un mareyeur sur trois), à l'exception notable des mareyeurs de l'Atlantique. Pour la Manche et la Bretagne, les sources alternatives d'approvisionnement ont été trouvées avec un élargissement du nombre de criées fréquentés au sein de la région.

Q3 Si vos achats ont baissé de façon significative sur la période 2006-2010, quelles ont été les conséquences de cette baisse ?

	NORD	MANCHE	BRETAGNE	ATLANTIQUE
Nombre de réponses	3	2	5	8
Echantillon	6	5	10	9

18 mareyeurs ont subi une baisse significative des achats sur la période : en terme de fréquence en priorité sur l'Atlantique et pour un mareyeur sur deux en Bretagne sud et dans le Nord.

Les conséquences de cette baisse d'activité. Base : 18 réponses

	Baisse des effectifs	Désinvestissements	Baisse du CA total	Baisse de la marge totale	Baisse du résultat
Fort	6	2	10	10	13
Faible	3	2	3	4	4
TOTAL	9	4	13	14	17
Fréquence	50%	22%	72%	78%	94%

Chez un mareyeur sur deux, le recul de l'activité s'est accompagnée d'une baisse des effectifs employés et chez un mareyeur sur cinq, de désinvestissements, notamment sur le parc de transport.

Les conséquences sont plus fréquentes en ce qui concerne les données économiques : la baisse du chiffre d'affaires et celle de la marge totale touchent 3 mareyeurs sur 4 et la baisse du résultat est générale.

Q4 Quelles évolutions en interne en termes de compétences et de ressources humaines sur la fonction ACHAT ?

Evolution des effectifs sur la fonction « achats » .

	Nombre	%
Stabilité	22	73%
Hausse	4	13%
Baisse	4	13%
TOTAL	30	100%

Face aux contraintes de ressources mais aussi témoignage des choix stratégiques des mareyeurs, les effectifs dédiés aux achats n'ont augmenté que chez 1 mareyeur sur dix.

Formation sur la fonction « achats » .

	Nombre	%
NON	24	80%
OUI	6	20%
TOTAL	30	100%

Les formations n'ont été effectives que chez 1 mareyeur sur cinq : elle concernant essentiellement les nouvelles méthodes d'achats via internet (achat à distance), l'informatisation des achats en criée (cas de Boulogne) et chez un mareyeur la formation de jeunes diplômés.

Des nouveaux outils ont-ils été mobilisés sur cette période ? Internet, VAD, contractualisation, suivi des marchés européens, autres ?

Nouveaux outils	Nombre	%
OUI (Internet, VAD)	19	63%
NON	11	37%
TOTAL	29	100%

Chez 2 mareyeurs sur trois, la période récente a vu le développement de nouveaux outils d'achat, essentiellement ceux permettant via internet des achats à distance. A noter que la veille sur les marchés européens ne s'est pas spécialement développée.