



*ETUDES et CONSEILS*  
*MARKET RESEARCH and CONSULTANCY*



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL  
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Via.Aqua

*Aquaculture, Seafood & Marketing*

BAROMETRE 2010  
SUR L'ACTIVITE DES  
ENTREPRISES DE MAREYAGE  
Septembre à décembre 2010  
Bilan 2010

RAPPORT

Mars 2011

---

*3 rue du Paradis - 33 870 VAYRES - France*

*Tel : 05 57 50 12 86 - Fax : 05 57 50 12 87 - E-mail : proteis@wanadoo.fr*

## *Préambule*

Ce baromètre porte sur le quadrimestre n°3 de 2010, soit les mois de Septembre à Décembre 2010.

Les enquêtes ont été réalisées au téléphone du 14 février au 8 Mars 2011 auprès de 31 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 en poissons bleus, poissons fins, autres poissons, langoustines et céphalopodes
- 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 :

- [le bilan de l'année 2010](#) qui présente pour chacune des façades la structure des activités par famille de produits, des lieux d'achats et du portefeuille clients.
- la synthèse des réponses [sur le thème spécifique](#) qui portait sur l'article 86 de la LMAP (Loi de Modernisation de l'Agriculture et la Pêche) et le décret en préparation portant sur l'obligation d'un contrat écrit pour les ventes de gré à gré.

## 1. Bilan des enquêtes

Tableau 1 Bilan des enquêtes. Baromètre n° 3 de 2010.

En nombre de cibles	Mareyeurs adhérents	Enquêtes réalisées		Poids économique de l'échantillon
		Nombre	En % des objectifs	
Nord Pas-de-Calais	9	7	78%	31%
Manche	5	5	100%	24%
Bretagne Sud	10	10	100%	23%
Atlantique	12	9	75%	16%
Total	36	31	86%	24%

Réalisation des enquêtes :

- La phase de prospection a permis de recruter 3 entreprises de mareyage : 2 sur Boulogne et 1 sur la façade Atlantique.
- Lors du lancement de l'enquête, le total des adhésions s'élevait à **36 mareyeurs**. **Le bilan n'est cependant que de 31 enquêtes réalisées**, soit un léger mieux par rapport au baromètre précédent (30 enquêtes).
- Plusieurs mareyeurs après de nombreuses années de fidélité ont annoncé leur souhait de ne pas poursuivre leur participation au baromètre du mareyage : une entreprise de Boulogne et deux sur la façade Atlantique.
- Le poids économique de l'échantillon est stable par rapport au baromètre précédent et situe à 24%. A l'exception de l'Atlantique, il est supérieur à 20% pour chacune des façades et culmine à 31% sur le Nord.
- Ces mouvements au sein de l'échantillon ont pour conséquence que les bilans annuels sur les différents critères (activité, lieux d'achats et structure de la clientèle) ne sont plus vraiment comparables, à l'exception des façades pour lesquelles l'échantillon n'a pas varié (exemple : Bretagne)
- Il faut aussi s'interroger sur ces défections de mareyeurs présents depuis 2003 et qui ne souhaitent pas maintenir leur adhésion : y a-t-il une certaine lassitude des enquêtes du baromètre ? Les mareyeurs s'interrogent sur l'impact réel des messages qu'ils font passer lors des réponses aux thèmes spécifiques.

## 2 Evolution des activités

### 2.1 Quadrimestre n° 3 – 2010.

#### Poissons bleus

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

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	4	↘	↗	↗	↘	→
Manche	3	↘	↗	↗	→	↘
Bretagne Sud	7	→	↗	↗	→	↘
Atlantique	6	↗	↗	↗	↗	→

- Nord : seulement 4 mareyeurs de l'échantillon sont actifs sur cette famille de produits. L'activité est enregistrée en recul et, malgré des prix en hausse, le CA recule également, la marge restant stable. Le bilan des données du RIC affiche pour sa part un volume et des prix d'achat en hausse, respectivement +7% et +12%. Le volume de maquereaux a pratiquement doublé par rapport à la même période de 2009, atteignant 1000 tonnes sur ces 4 mois de 2010.

- Manche : le volume vendu en criées est particulièrement faible (160 tonnes) et en baisse par rapport à 2009 (-10%), le prix moyen étant en hausse (+9%). Les trois mareyeurs de l'échantillon affichent une activité en recul, un CA stable sous l'effet d'une hausse des prix mais une marge en baisse.

- Bretagne : l'activité pour l'échantillon est stable, le CA aussi mais la marge est en recul. Le bilan des ventes en criées est très positif avec une hausse de +36% des volumes et un prix moyen en baisse de -17%. L'augmentation de tonnage est liée à deux espèces : Sardines (70% du volume, +700 t) et Anchois (1110 t soit +120%/2009, 20% du volume total des poissons bleus).

- Atlantique : l'activité est en nette augmentation, et confortée par celle des prix, le CA augmente, la marge restant stable. Par rapport à Q3 2009, le volume vendu a doublé (+101%) avec un prix moyen pondéré en légère baisse (-5%). Les ventes d'anchois qui atteignent 2160 t (contre 61 t en 2009) et une hausse significative des volumes de maquereaux (+25%) expliquent ce scénario.

Poissons fins

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

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	6	→	↗	↗	↗	↗
Manche	5	↗	↗	↗	↗	↘
Bretagne Sud	10	(↗)	(↗)	(↗)	(↗)	(↗)
Atlantique	9	↗↗	→	→	↗	(↘)

(↗) = hausse légère

- Nord : le volume travaillé par l'échantillon est stable mais sous l'effet des hausses de prix, le CA est en hausse et la marge aussi. Le RIC pour sa part affiche un volume vendu en hausse mais un prix moyen pondéré en baisse de 10%. Les trois espèces principales connaissent des évolutions divergentes : rougets (+37%), soles (-5%) et bar commun (-24%).

- Manche : une hausse des volumes et des prix conduit logiquement à celle du CA mais la marge moyenne est en recul. Le bilan des ventes en criées affiche une hausse (+6%) et un prix moyen stable. La baudroie représente près de la moitié du tonnage total, ses ventes augmentent de +7% en volume avec un prix en hausse (+11%).

- Bretagne : le bilan des réponses des 10 mareyeurs se solde par une légère hausse de toutes les composantes du marché. Le RIC enregistre une hausse plus sensible du volume (+9%) et un prix moyen en légère baisse (-3%). La plupart des espèces voient leurs tonnages de ventes augmenter, à l'exception du St Pierre et du bar commun.

- Atlantique : l'activité au sein de l'échantillon est en forte hausse du fait des volumes disponibles mais la marge subit une légère érosion. Le bilan des données du RIC sur la période fait apparaître un volume qui augmente de 30% pour un prix moyen pondéré pratiquement stable (-2%). Les tonnages augmentent pour toutes les espèces sauf le St Pierre et la Cardine.

Poissons à fileter, à découper, à écorcher, etc....

Tableau 4 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	7	→	↗	↗	↗	→
Manche	4	→	↗	↗	↗	→
Bretagne Sud	10	↗	↘	↘	↗	→
Atlantique	6	↘	→	→	↘	→

- Nord : les volumes travaillés sont stables mais sous l'effet des prix d'achat et de vente, le CA augmente, la marge restant stable. Le bilan du RIC témoigne pour sa part d'une nette hausse des volumes (+16%) et d'un prix moyen pondéré en baisse (-4%). Parmi les principales espèces, il faut noter la hausse très importante des ventes de merlan (tonnage +41% et prix -11%) et le recul des ventes cabillaud (-8%) et surtout de lieu noir (-32%) dont le prix à 1,77 €/kg augmente de 26% par rapport à 2009.

- Manche : même scénario que pour le Nord : le CA augmente sous le seul effet des prix, la marge restant stable. Le bilan des données du RIC fait état de ventes en légère hausse (+5% en volume) et d'un prix moyen également en hausse (+4%). Les espèces dont les ventes augmentent sont : le tacaud, l'églefin, le merlan et la morue.

- Bretagne sud : au sein de l'échantillon, l'activité est enregistrée en hausse avec des prix en baisse, le CA augmente mais la marge est stable. Le RIC enregistre un volume en forte hausse (+18%) pour un prix moyen stable. Le tonnage de toutes les espèces principales sont en hausse (à l'exception du lieu noir, -18%) et les prix sont en légère baisse.

- Atlantique : pour les 6 mareyeurs qui travaillent ces produits, la baisse de l'activité se traduit par un CA en recul, la marge restant stable. Les données du RIC font état pour leur part d'une nette hausse des volumes (+23%) mais pour un tonnage limité (1040 tonnes) et un prix moyen en nette baisse (-12%).

## Céphalopodes

Tableau 5 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	4	↘	↗	↗	↘	↘
Manche	4	→	↗	↗	↗	↘
Bretagne Sud	3	↗	→	→	↗	→
Atlantique	7	↗↗	↗	↗	↗↗	→

- Nord : les 4 mareyeurs actifs sur cette famille de produits enregistrent pour la période une baisse de leur activité. Malgré la hausse des prix, la CA est lui aussi en baisse ainsi que la marge. Les données du RIC sont cohérentes avec ces évolutions : volume vendu -18% et prix d'achat +14%.

- Manche : l'activité est enregistrée stable au sein de l'échantillon, le CA n'augmente que sous l'effet des prix, la marge est en recul. Pourtant, les données du RIC affichent un bilan positif avec une hausse de +25% des tonnages vendues (bilan de +100% pour la seiche et -40% pour le calmar), les prix à l'achat sont en très forte hausse (+30% pour les deux produits) ce qui explique le recul de la marge.

- Bretagne sud : seuls 3 mareyeurs de l'échantillon déclarent une activité significative sur cette période : le CA est en hausse sous l'effet de celle des volumes travaillés. Le RIC affiche une hausse de +63% du volume, résultat d'une hausse respective de +108% pour la seiche et de +19% pour le calmar.

- Atlantique : le cumul des réponses des 7 mareyeurs actifs sur cette famille de produits conduit à une forte hausse des volumes achetés, le CA augmente sous l'effet conjoint des volumes et des prix, la marge restant stable. Les données du RIC sont cohérentes avec ces évolutions : volume vendu +86% (avec le doublement des tonnages de calmars) et prix d'achat moyen pondéré entre les 2 espèces +28%.

Le bilan de l'année 2010 se traduit par une nette restauration des ventes de céphalopodes sous criées avec une hausse de 25% soit +2810 tonnes. Néanmoins, le tonnage de 2010 reste inférieur à celui de 2008 qui s'élevait à 14 567 tonnes.

Tableau 6 Volumes de céphalopodes vendus sous criées – 2010 et évolution / 2009.

	Tonnage 2010	Tonnage 2009	Evolution 2010/2009
Nord	2 392	2 330	3%
Manche	5 639	4 106	37%
Bretagne Sud	1 643	1 559	5%
Atlantique	4 206	3 076	37%
TOTAL 4 façades	13 880	11 071	25%

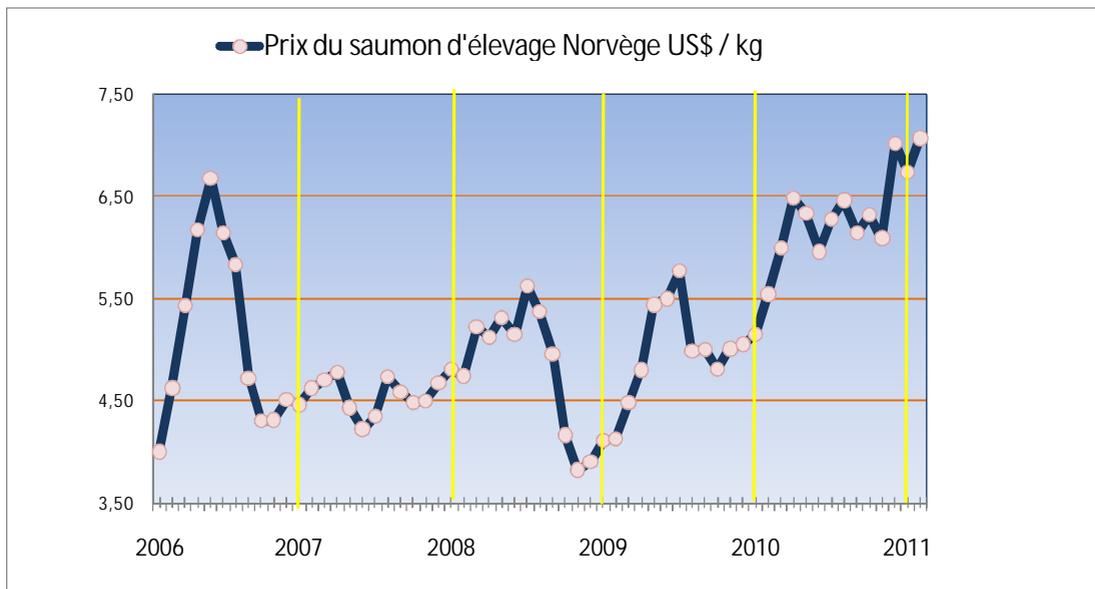
Saumon

Tableau 7 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2010.

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

Le volume importé par les 4 mareyeurs de l'échantillon pour lesquels le saumon pèse plus de 20% de l'activité, est en hausse par rapport à la même période de 2009; le CA augmente sous l'effet de la hausse du prix international qui se poursuit de façon continue depuis près de deux ans. La marge est stable. Exprimé en US\$, et comme l'illustre le graphique ci-dessous, le prix du saumon norvégien a ainsi pratiquement doublé entre la fin de 2008 (3,82 US\$ /kg) et le début 2011 (7,07 US\$/kg).

Figure 1 – Evolution du prix du saumon d'élevage norvégien. 2006-2011



Langoustines

Tableau 8 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2010.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Bretagne sud	6	↘	↗	↗	↗	→

Pour les 6 mareyeurs bretons, les volumes travaillés sont en baisse sur la période, les prix sont enregistrés en hausse et le CA augmente, la marge restant stable. Le bilan du RIC pour la langoustine en Bretagne sud affiche lui aussi un volume en baisse (-10%) et un prix moyen en hausse de +9% par rapport à la même période de 2009.

2.2 Bilan de l'année 2010

Figure 2 Structure de l'activité par famille. Année 2010.

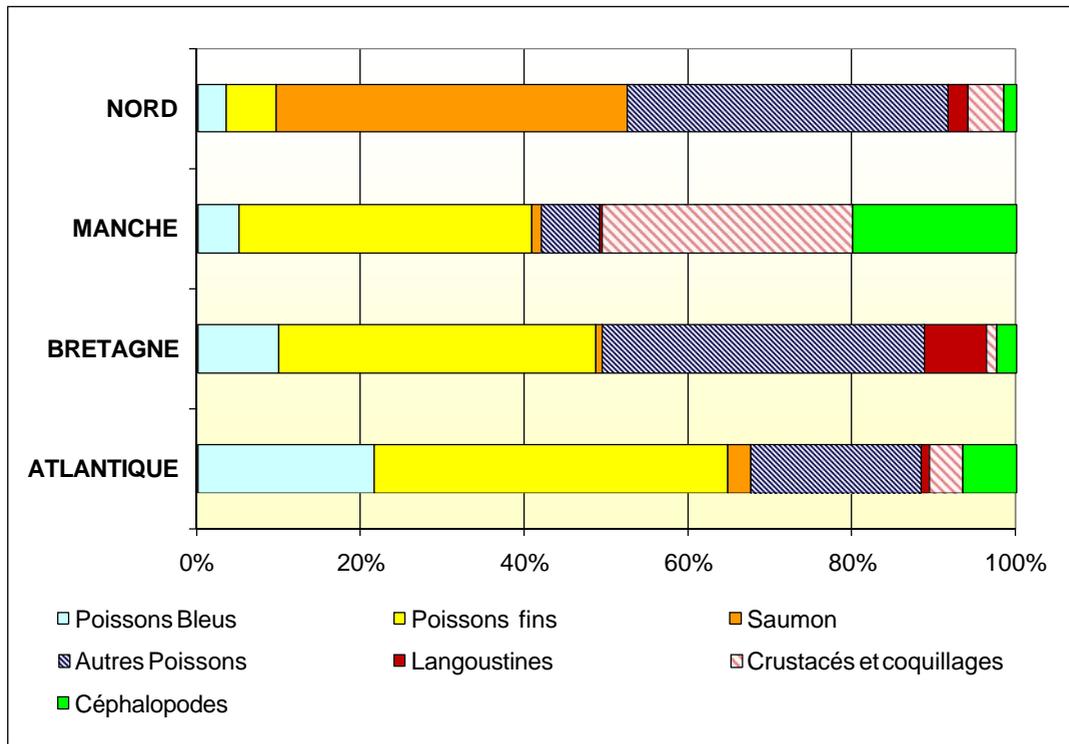


Tableau 9 Structure de l'activité par famille. Année 2010. Poids relatif en valeur par façade.

	Poissons bleus	Poissons fins	Saumon	Autres Poissons	Crustacés & coquillages	Céphalopodes
Nord	3,6%	6,0%	42,9%	39,2%	6,8%	1,5%
Manche	5,1%	35,8%	1,2%	7,0%	31,0%	19,9%
Bretagne Sud	9,9%	38,8%	0,8%	39,4%	8,8%	2,4%
Atlantique	21,6%	43,1%	2,9%	20,8%	5,1%	6,5%

- Nord : le portefeuille des produits de l'échantillon se recentre de plus en plus sur le saumon et les « autres » poissons qui comportent les poissons à fileter, ces deux familles gagnant 7 points par rapport à 2009. Logiquement les poissons bleus, les poissons fins, les céphalopodes et les crustacés-coquillages voient leurs poids relatif baisser du même ordre de grandeur.

- Manche : la famille « autres poissons » baisse de 11 points qui se répartissent de façon équilibrée entre les autres familles qui gagnent toutes de 1 à 4 points en terme de poids relatif.

- Bretagne sud : les variations sont limitées par rapport à 2009 ; les poissons bleus et les « autres poissons » voient leurs poids relatifs légèrement augmenter au détriment des poissons fins et des crustacés-coquillages.

- Atlantique : les volumes disponibles de poissons bleus (notamment le retour de l'anchois) font remonter leur poids relatif de près de 9 points par rapport à 2009 (sans cependant revenir au niveau de 2007 qui était de 35%). Le poids relatif des « autres poissons », des crustacés et coquillages augmente aussi. L'ensemble de ces variations se fait au détriment du poids relatif des poissons fins qui passent de 62% en 2009 à seulement 43,1% en 2010 soit -19 points.

### 3 Evolution de l'origine des achats

#### 3.1 Quadrimestre n° 3 – 2010.

Tableau 10 Evolution des lieux d'achats. Quadrimestre n° 3 - 2010.

	Criée du siège	Autres criées région	Autres criées France	Importations	Négoce interport
Nord	↘	→	-	→	→
Manche	→	↗	-	→	→
Bretagne Sud	↗	→	→	↘	-
Atlantique	→	→	→	→	→

- Nord : les évolutions sont limitées, avec cependant une baisse des achats à la criée de Boulogne mais une stabilité globale des importations au sein de l'échantillon. Les mareyeurs spécialisés dans le saumon ont cependant augmenté leurs achats à l'importation sur la période.

- Manche: les achats sur la criée du siège sont stables, par contre ceux réalisés sur les autres criées sont en hausse. Le recours aux sources alternatives est stable.

- Bretagne sud: le net sursaut des ventes en criées sur la fin de l'année 2010 (+27% par rapport à Q3 2009) se traduit logiquement par une hausse des achats sur les criées bretonnes au sein de l'échantillon ; par contre, une baisse des achats à l'importation est enregistrée.

- Atlantique : malgré la hausse de +42% des tonnages vendus en criées par rapport à 2009, la structure de l'origine des achats n'évolue pas au sein de l'échantillon interrogé.

#### 3.2 Bilan de l'année 2010.

Figure 3 Structure de l'origine des achats. Année 2010

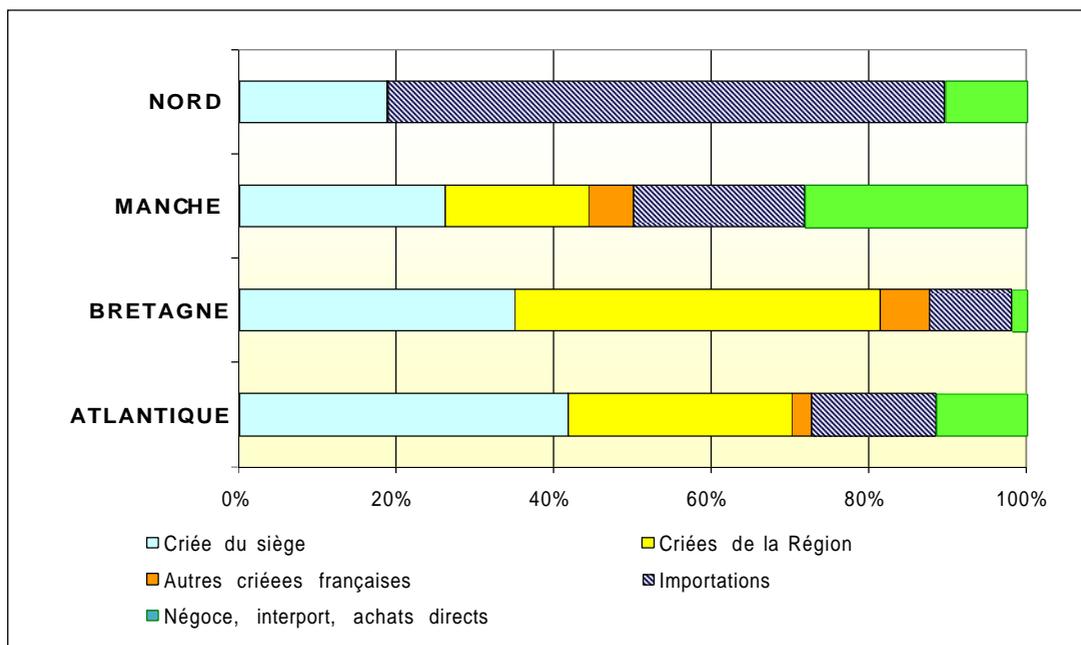


Tableau 11 Structure de l'origine des achats. Année 2010. Poids relatif en volume par façade.

	Criée du Siège	Criées Région	Autres criées françaises	Importations	Négoce, interport, achats directs
Nord	23%	0%	0%	73%	4%
Manche	34%	25%	7%	14%	20%
Bretagne Sud	33%	47%	6%	13%	2%
Atlantique	46%	33%	1%	16%	4%

- Nord : compte tenu de la structure de l'échantillon, les achats hors criées dont les importations représentent 81% des volumes achetés en 2010, soit +4 points /2009 (après avoir gagné 6 points entre 2009 et 2008). En 2010, les achats sur Boulogne ne représentent plus que 19% des volumes.

- Manche : les achats sur l'ensemble des criées continuent de reculer ; au sein de l'échantillon, ils ne représentent plus que 44,5%. Les importations et les achats hors criées (négoce, interport, achats directs) ont augmenté respectivement de 7 et 8 points par rapport à 2009.

- Bretagne : le poids relatif des achats réalisés dans les criées bretonnes se maintient et passe le cap des 80% (avec 81,5%). Il en est de même des achats en criées dans les autres façades. Le poids des importations recule légèrement.

- Atlantique : le poids relatif des achats sur la façade recule de près de 9 points pour se situer à 70% des volumes ; cette baisse a été compensée par une augmentation de 7 points du négoce et des achats en directs.

#### 4 Structure des ventes

##### 4.1 Quadrimestre n° 3 – 2010.

Tableau 12 Evolution du portefeuille clients. Quadrimestre n° 3 - 2010.

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

- Nord : les variations sont minimales, à noter une légère hausse des ventes chez les grossistes. Malgré la bonne tenue de la demande de l'Europe du sud, notamment au moment des fêtes, les ventes à l'exportation sont stables.

- Manche : les ventes augmentent partout sauf sur le marché des ménages (poissonniers et GMS).

- Bretagne : le bilan fait ressortir une nette hausse des ventes chez les grossistes et plus limitée en GMS. Par contre, l'exportation est en recul.

- Atlantique : le portefeuille clients est stable sur cette période.

## 4.2 Bilan de l'année 2010.

Figure 4 Structure du portefeuille clients. Année 2010

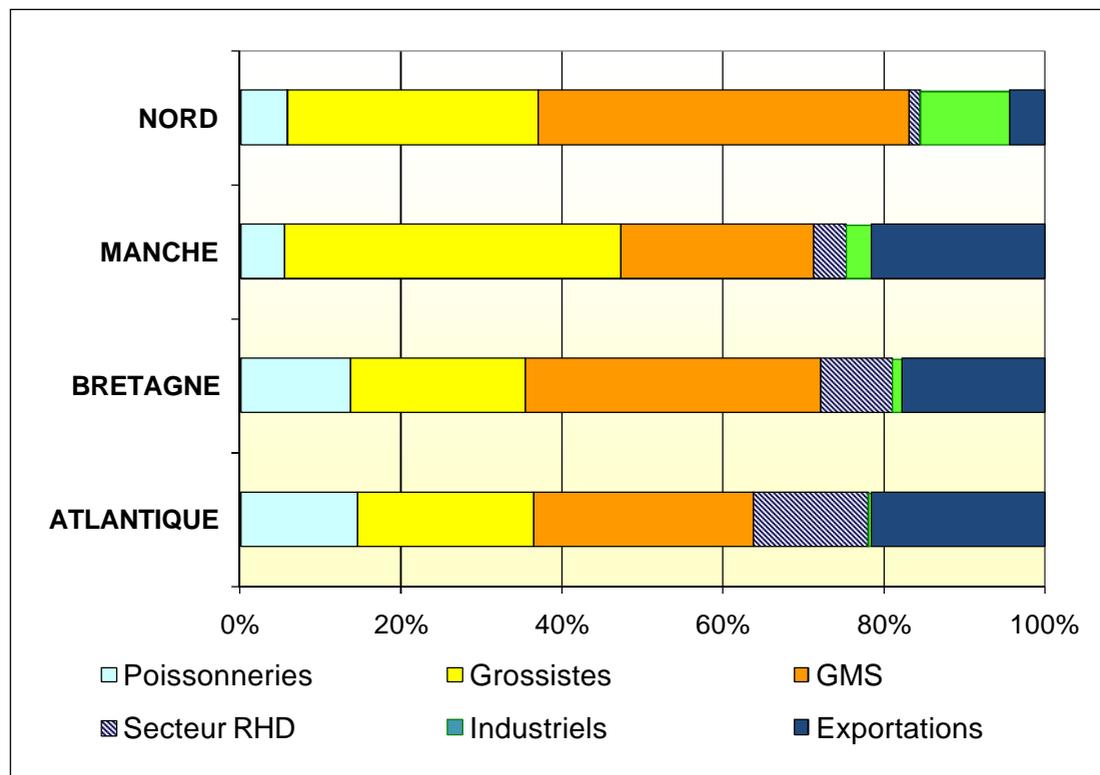


Tableau 13 Structure du portefeuille clients. Année 2010. Poids relatif en valeur par façade.

	Poissonneries	Grossistes	GMS	RHD	Industriels	Export
Nord	5,9%	31,1%	46,0%	1,5%	11,1%	4,4%
Manche	5,6%	41,6%	24,1%	4,0%	3,1%	21,6%
Bretagne sud	13,6%	21,7%	36,8%	8,8%	1,2%	17,9%
Atlantique	14,6%	22,0%	27,2%	14,2%	0,4%	21,6%

- Nord : les principales évolutions par rapport à 2009 concernent une hausse sensible du poids des GMS qui gagnant 8 points au détriment de l'export et des ventes aux industriels. Par contre, au regard de l'échantillon enquêté, les exportations ne représentent plus que moins de 5% des ventes.

- Manche : une hausse du poids des grossistes et une baisse des exportations constituent les principales évolutions par rapport à 2009.

- Bretagne sud: les évolutions sont limitées, si ce n'est la précision introduite en 2010 sur les ventes en restauration qui représentent près de 9% du total.

- Atlantique : l'échantillon enquêté se caractérise par l'importance des grossistes dont le poids total atteint 36,2% dont 14,2% pour les acteurs du secteur de la restauration. Malgré la crise espagnole, le poids relatif des exportations est stable entre 2009 et 2010.

5 Social et Investissement

Social

Tableau 14 Evolution des effectifs. Quadrimestre n°3 - 2010.

	Nombre enquêtes	Stabilité	Hausse	Baisse	Bilan en effectifs
Nord	7	5	1	1	+1
Manche	5	4	1	0	+2
Bretagne sud	10	3	5	2	+7
Atlantique	9	5	2	2	0
Total	31	17	9	5	+10

La fin de 2010 enregistre une reprise des augmentations d'effectifs

- Nord : baisse et hausse chez deux mareyeurs se compensent pour donner un bilan légèrement positif.
- Manche : les effectifs augmentent par la transformation de CDD en CDI
- Bretagne sud : des embauches chez 5 des 10 mareyeurs interrogés, une baisse des effectifs chez 2 autres mareyeurs.
- Atlantique : le bilan est stable, les hausses compensent les baisses d'effectifs

Investissements

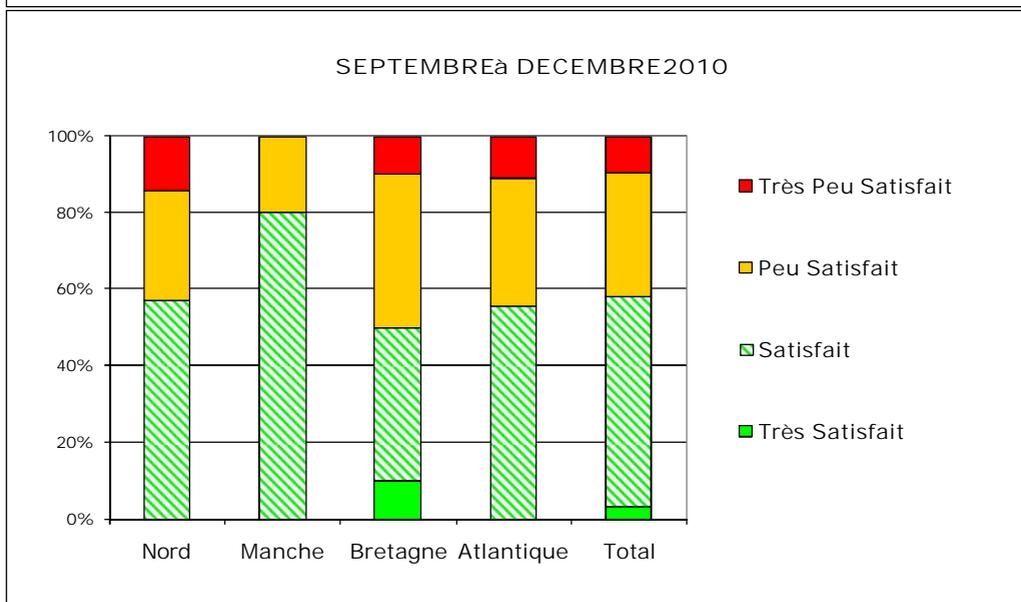
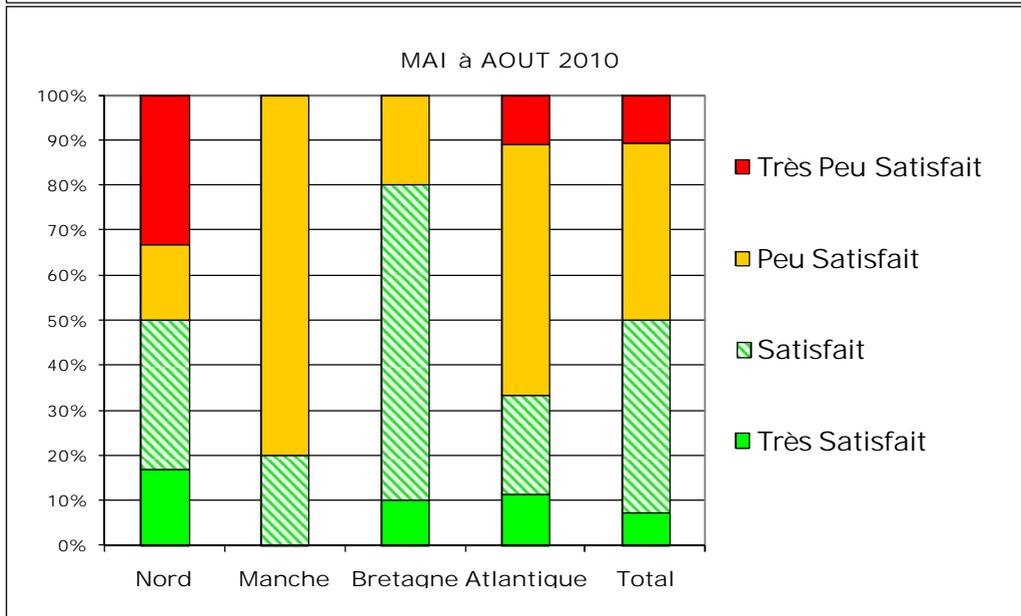
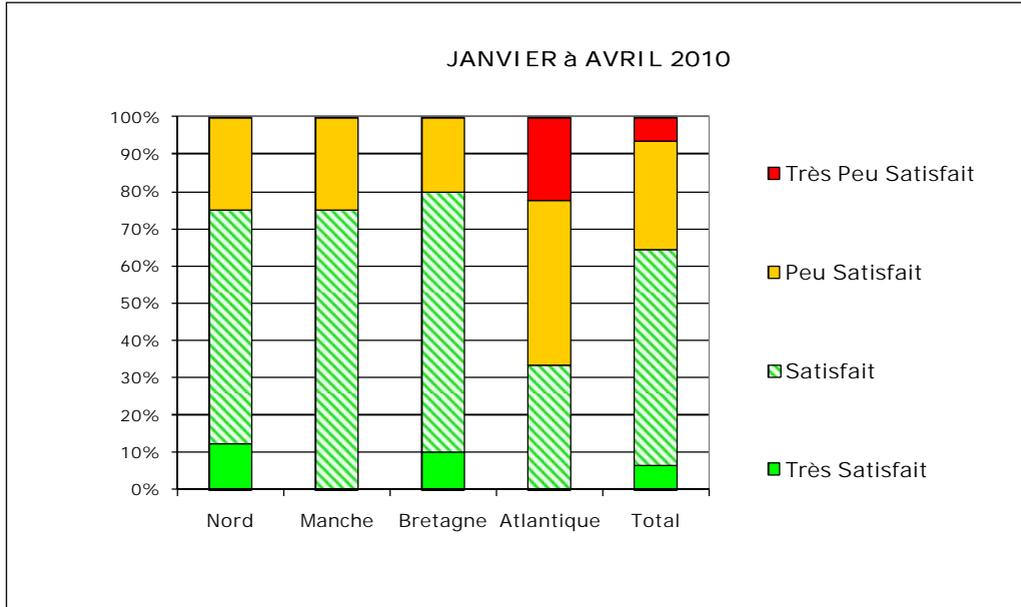
Tableau 15 Absence d'investissements. 2009 – 2010

	2009			2010		
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3
Nord	4	9	7	7	3	4
Manche	4	4	3	2	5	5
Bretagne sud	9	10	9	7	7	6
Atlantique	8	10	10	8	7	8
Total	25	33	29	24	22	23
%	83%	100%	91%	77%	77%	74%

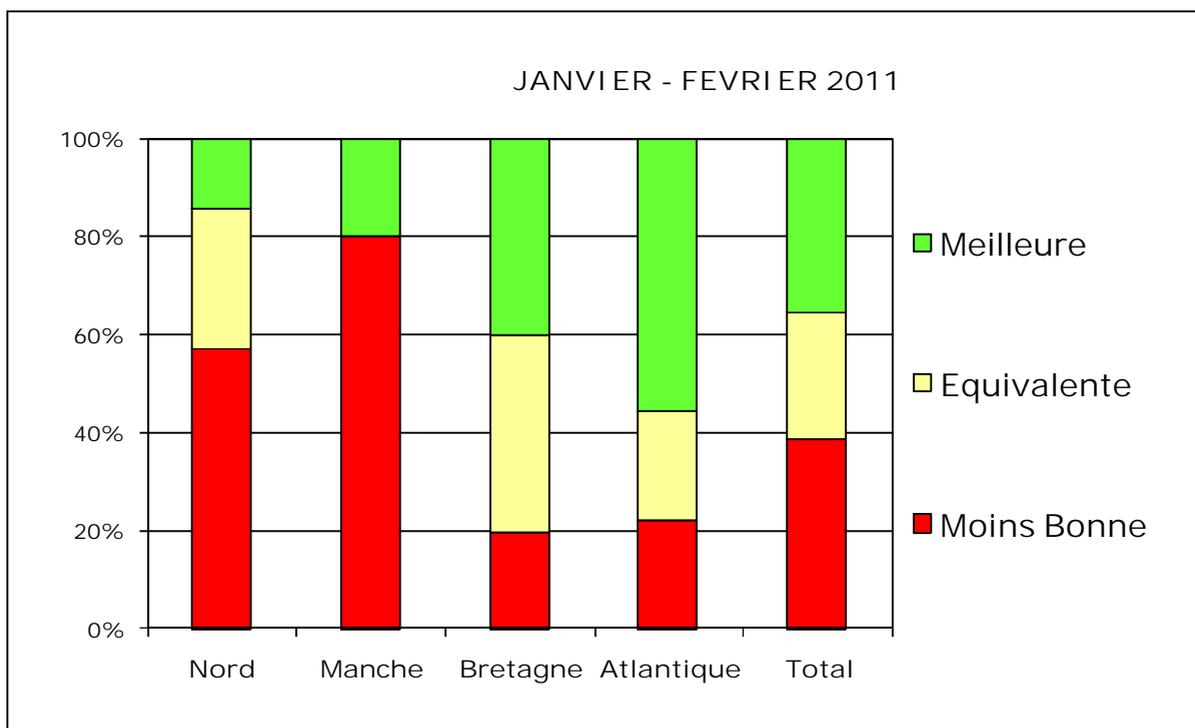
8 mareyeurs sur les 31 interrogés soit 26% ont investi sur cette période :

- Equipements frigorifiques : 5 (machines à glace, tunnel de surgélation, mise aux normes des gaz réfrigérants)
- Equipements (cercleuses) : 2
- Rénovation de l'atelier de marée : 2

6 Niveau de satisfaction – 2010



Comparaison entre la période Septembre à Décembre 2010 et les deux mois suivants, Janvier à Février 2011



Le scénario des deux premiers mois de 2011 est contrasté :

- Une nette dégradation dans le Nord et la Manche par rapport à la fin de l'année 2010
- Par contre, une certaine amélioration pour la Bretagne sud mais surtout pour l'Atlantique.

Ce bilan est explicité dans les paragraphes qui suivent, les points clés par façade.

## Les points clés sur la façade NORD.

### Quadrimestre 3 – 2010

- L'année 2010 se termine par une amélioration du niveau de satisfaction au sein de l'échantillon interrogé, il reste cependant très relatif par rapport à Q3 2009.
- Le redressement des quantités vendues en criées par rapport à 2009 s'est poursuivi sur le quadrimestre 3 de 2010 : +6% en Q2 et +6% en Q3.
- La hausse bénéficie à toutes les familles de produits à l'exception des céphalopodes (-18%). La criée de Boulogne affiche cependant un bilan négatif pour 2010 avec -7% /2009, passant sous le seuil des 30 000 tonnes vendues (28 626 t).
- L'activité a été soutenue sur les poissons fins et les poissons à fileter avec des marges en progression. Pour le saumon, la hausse des prix à l'achat semble avoir été répercutée en aval (marge stable).
- La baisse des volumes vendus en criées de lieu noir (-32%, tonnage faible 381 t) et de cabillaud (-8%) s'est poursuivie.
- Le niveau de prix de certains poissons apparaît en décalage avec leur positionnement marketing. C'est le cas du lieu noir dont le prix a augmenté de 50% en deux ans :

Lieu noir	Q3 2008	Q3 2009	Q3 2010
€/kg	1,17	1,47	1,77

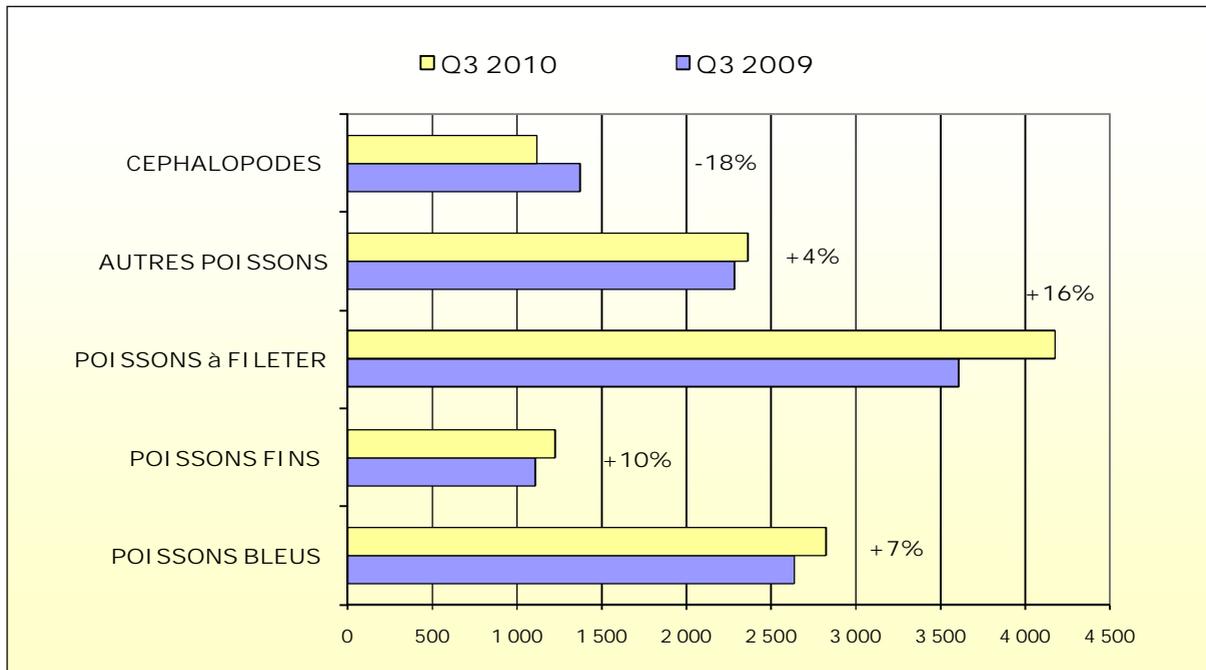
- Une impression de décrocher face aux acteurs des pays d'Europe du Nord : coté offre (Islande, Norvège, Féroé) et coté commerce (DK et NL)

### Janvier –Février 2011 : Une accumulation de facteurs d'inquiétude.

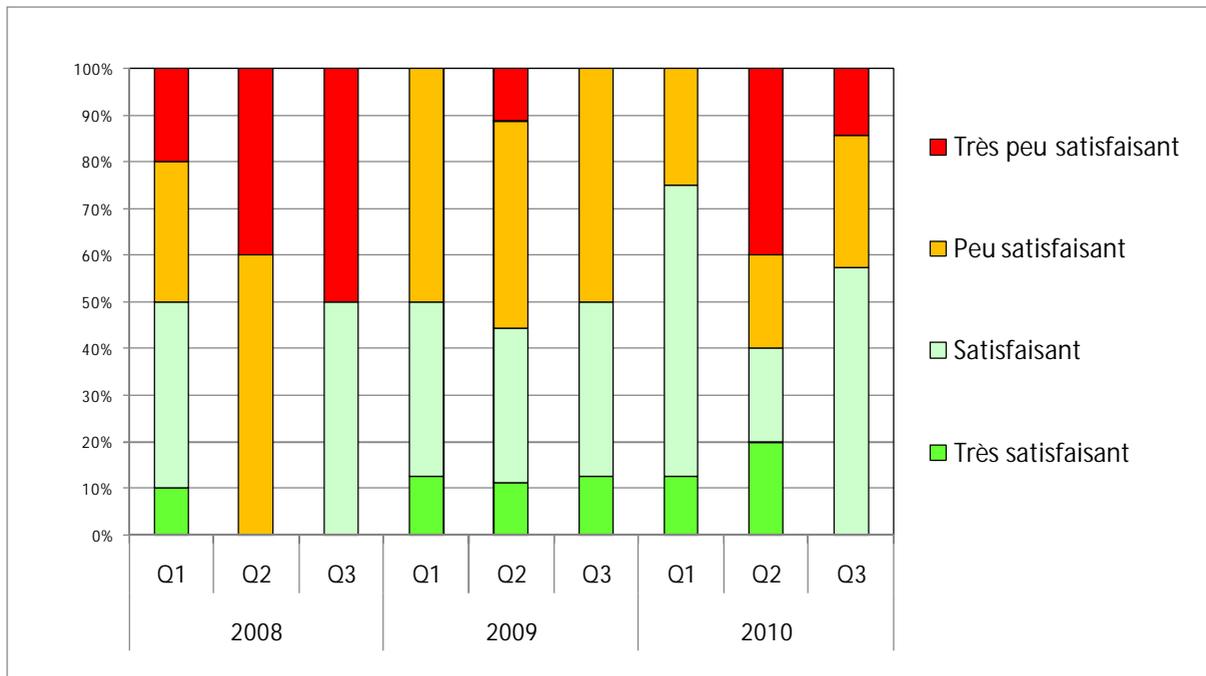
- Les multiples conséquences économiques de la hausse du prix du pétrole : impacts sur la pêche, sur le prix des emballages mais aussi sur la demande (effet dépressif, arbitrage défavorable aux poissons au sein du budget des ménages)
- Le rachat d'EURONOR (CA 22,4 M€) par UK FISCHERIES : quelle fidélité à la place de Boulogne en terme de lieu de débarquement ? Stratégie des deux actionnaires islandais et néerlandais (CA respectif 325 M€ et 350 M€)
- Les conséquences de la stratégie de pêche des bateaux sur la fluctuation des apports à la criée de Boulogne ?

Les points clés sur la façade NORD.

TOTAL Q3 2010 = 11 715 tonnes soit +6% / Q3 2009



Evolution du niveau de satisfaction pour la façade NORD. 2008-2010



## Les points clés sur la façade MANCHE.

### Quadrimestre 3 – 2010

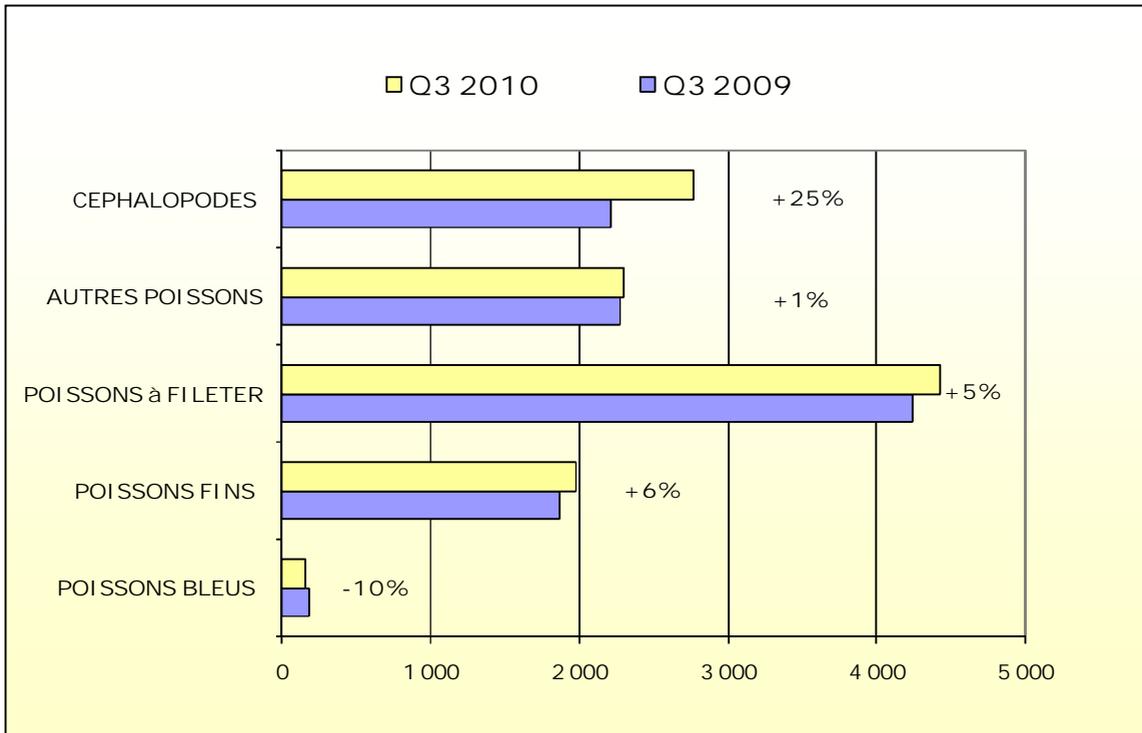
- La fin de 2010 se traduit par une très nette amélioration sur cette façade avec un niveau de satisfaction de 80%.
- La hausse des quantités vendues en criées en Q3 par rapport à 2009 est limitée mais positive (+8%), elle fait suite à celle de Q2 2010 (+5%). Cette hausse bénéficie à toutes les familles de produits à l'exception des poissons bleus (mais un tonnage très limité de 160 t).
- Comme sur Q2 2010, les prix d'achat sont en hausse sur toutes les familles de produits et du coup, les marges sont en baisse, excepté pour les poissons à fileter.
- Si le volume de céphalopodes est en nette hausse (+25%), la vigueur de la hausse des prix à l'achat (+30%) se traduit par une baisse de la marge unitaire.
- Malgré un marché dynamique pour les fêtes de fin 2010, le marché espagnol est toujours difficile : concurrence de l'offre locale, couverture limitée en termes d'assurance crédit, volume des commandes hebdomadaires en baisse.
- Le bilan des fêtes de fin d'année est très positif pour certains (notamment sur les crustacés) mais le contre coup se fait sentir par une baisse de la demande en début de l'année 2011.

### Janvier – Février 2011.

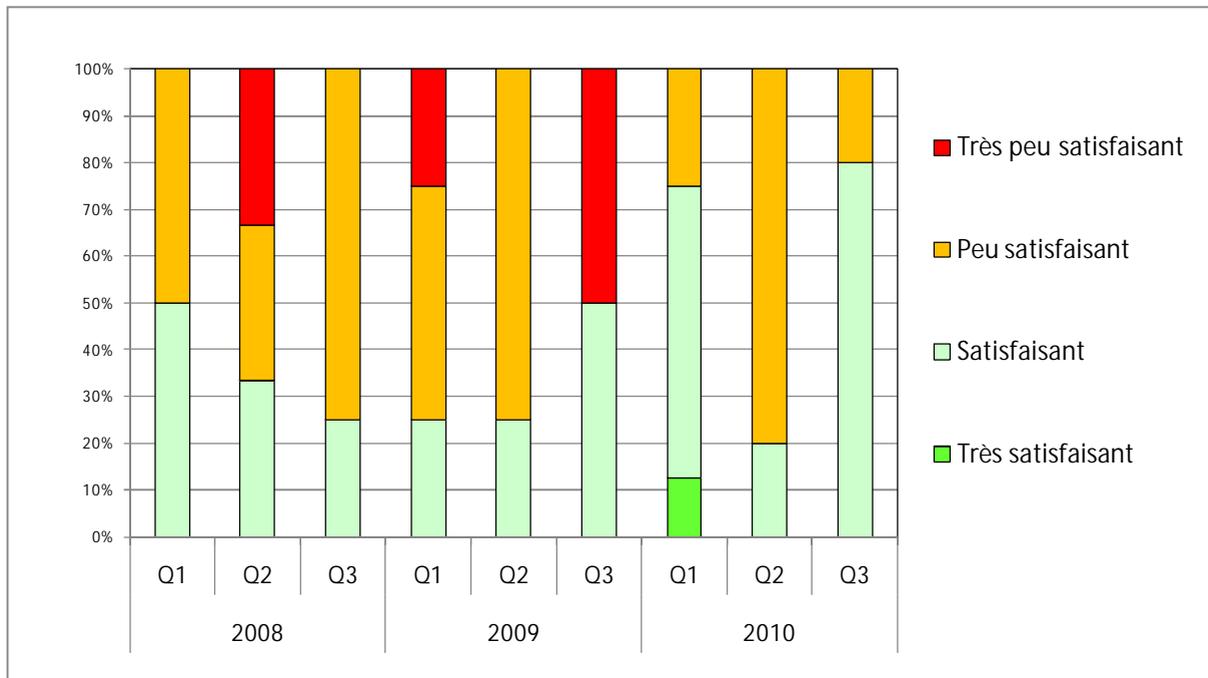
- Le bilan des deux premiers mois de 2011 est très mitigé coté demande.
- Bon début de saison pour la coquilles St jacques et le bar.
- En attente du lieu jaune et de la seiche de printemps

Les points clés sur la façade MANCHE.

TOTAL Q3 2010 = 10 641 tonnes soit +8% / Q3 2009



Evolution du niveau de satisfaction pour la façade MANCHE. 2008-2010.



## Les points clés sur la façade BRETAGNE SUD

### Quadrimestre 3 – 2010

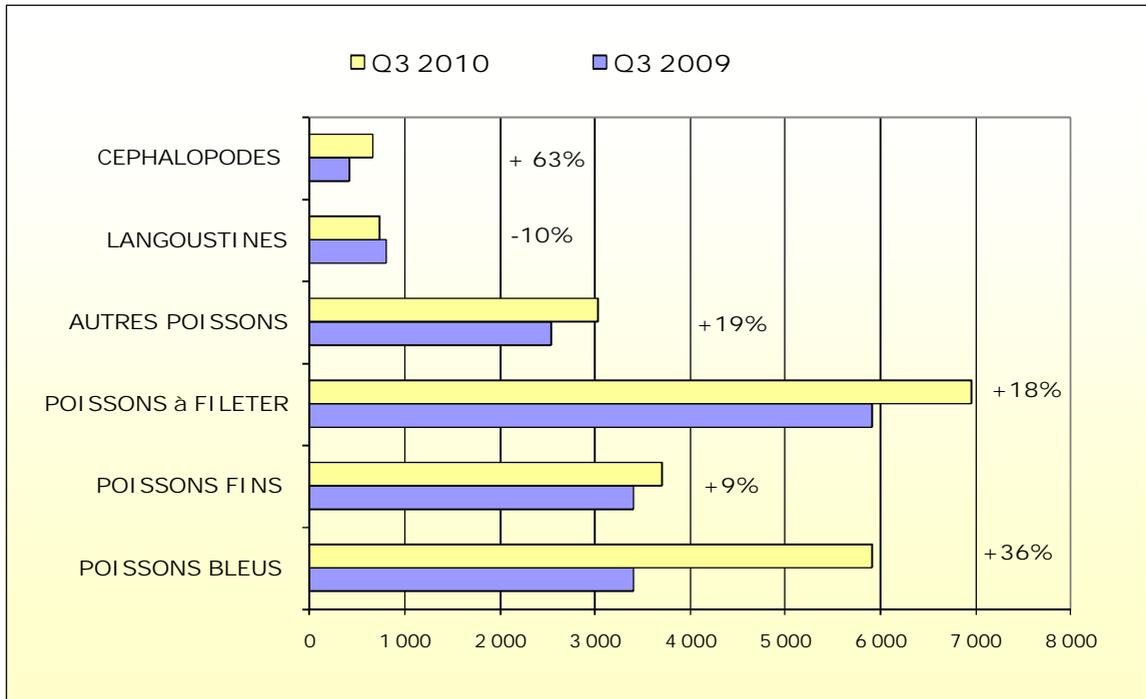
- Le haut niveau de satisfaction qui s'était maintenu durant 16 mois s'est brusquement arrêté en fin d'année 2010 avec cependant encore 50% de mareyeurs se déclarant satisfaits. Pourtant, les 4 derniers mois de l'année 2010 affichent une progression très significative des ventes en criées : 21 000 tonnes soit +27% / Q3 2009.
- Celle-ci bénéficie à toutes les familles de produits et de façon très significative pour certaines : +36% en poissons bleus, +9% en poissons fins, +18% pour les poissons à fileter et autres poissons. La langoustine fait exception (-10%).
- Si les volumes sont là, les marges sont difficiles à maintenir dans un contexte où cependant les prix comparés à 2009 sont stables ou en baisse.
- Poissons blancs à fileter : demande soutenue, marges correctes, satisfaction des spécialistes
- Le jugement *est* unanime pour qualifier le mois de Novembre de calamiteux, il est suivi d'un rebond commercial positif en Décembre lié aux fêtes (mais centré sur la 2<sup>ème</sup> quinzaine).
- Coup de gueule sur les exigences de traçabilité par lots : « *on n'est pas écouté* ». Pour un lot constitué d'une seule espèce pour un client = X criées x Y bateaux x Z taille x W jours...!!
- Une certaine confiance dans l'avenir qui se traduit par : embauche chez 50% de l'échantillon, investissement chez 40%
- A noter le rôle clé des bateaux étrangers pour maintenir le niveau d'activité de certaines criées et les démarches des CCI pour les fidéliser (bateaux espagnols et irlandais)

### Janvier –Février 2011

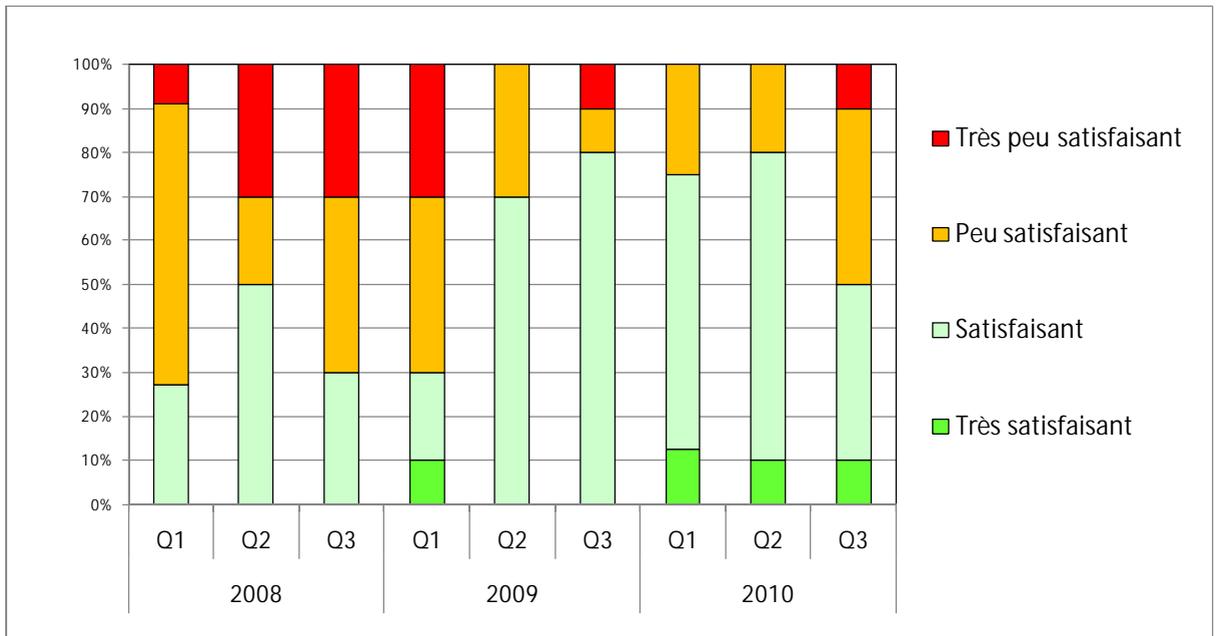
- Janvier semble correct mais arrêt brutal début février.
- Crainte de l'impact de la hausse du prix du pétrole sur les coûts de la filière : pêche, emballage, fret routier et effet dépressif sur demande (arbitrage budget des ménages)
- En attente du lieu jaune et des langoustines glacées.

Les points clés sur la façade BRETAGNE SUD.

TOTAL Q3 2010 = 20 998 tonnes soit +27% / Q3 2009



Evolution du niveau de satisfaction pour la façade BRETAGNE SUD.  
2008-2010.



## Les points clés sur la façade ATLANTIQUE.

### Quadrimestre 3 – 2010

- Une année 2010 contrastée: après l'embellie du début d'année puis la dégradation enregistrée sur la période MAI-AOUT, la fin de 2010 affiche un bilan mitigé avec pratiquement 50% d'insatisfaction.
- Pourtant, en cette fin d'année, les ventes en criées sont en très nette hausse : poissons bleus (+100%), poissons fins (+30%), poissons à fileter (+23%), céphalopodes (+86%). En cumul près de 12 000 t soit +42% / 2009. De plus, les prix sont stables ou en baisse.
- Scénarios contrastés sur poissons bleus : sardines et thons germans en baisse, mais retour de l'anchois (+ 2100 t, prix divisé par deux) et maquereaux (900 t soit +25%).
- La mise en place du règlement contrôle n°1224/2009 notamment la traçabilité par lot est perçue comme un casse tête pour le 1<sup>er</sup> acheteur, à savoir le mareyeur.
- Un réveil du marché espagnol en décembre lié aux fêtes de fin d'année et aux ventes d'anchois
- Un manque de certains poissons fins en décembre: dorades royales, bars
- Perturbations météorologiques sur décembre 2010

### Janvier –Février 2011

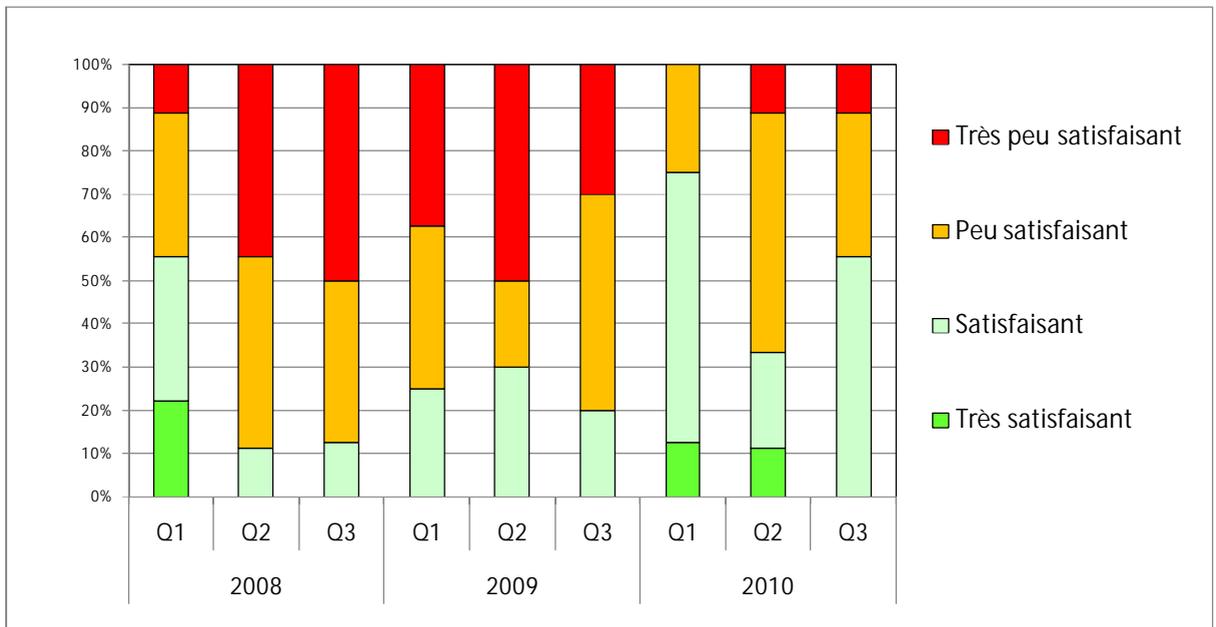
- Bonne saison de soles, en particulier sur le sud de la façade
- Bon démarrage sur maquereaux et merlus mais les prix sont très bas

Les points clés sur la façade ATLANTIQUE.

TOTAL Q3 2010 = 11 952 tonnes soit +42% / Q3 2009



Evolution du niveau de satisfaction pour la façade ATLANTIQUE.  
2008-2010.



Thème spécifique du Baromètre n° 3 de 2010 : l'article 86 de la Loi de Modernisation de l'Agriculture et la Pêche (LMAP) et le décret en préparation portant sur l'obligation d'un contrat écrit pour les ventes de gré à gré.

Contexte.

L'article 86 de la LMAP (Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche), qui résulte d'un amendement parlementaire, définit les différentes modalités de la 1<sup>ère</sup> vente des produits de la pêche maritime : en halle à marée, de gré à gré ou au détail. Cet article est codifié à l'article L932-5 du code rural et de la pêche maritime.

L'obligation d'un contrat écrit pour des ventes de gré à gré (organisées par l'intermédiaire des halles à marée ou directement entre le producteur et son acheteur) répond à un souci du législateur de protéger les producteurs. Aussi, cette obligation de conclusion d'un contrat écrit impose de s'inscrire un minimum dans la durée afin de sécuriser la pratique de ventes spot.

Les transactions de gré à gré couvrent : les achats « direct bateaux », les préventes, les ventes sur stocks flottant, les ventes par écorage. Elles peuvent avoir lieu avant la criée, sous la halle à marée, après la criée.

Les clauses de ce contrat énumérées à l'article L 631-24 du Code rural et de la pêche maritime sont les suivantes :

- durée du contrat
- volumes et caractéristiques des produits à livrer
- modalités de collecte et de livraison des produits
- critères et modalités de détermination du prix
- modalités de paiement et modalités de révision et de résiliation du contrat ou préavis de rupture

La signature du contrat peut être aussi effectuée par un mandataire désigné par le producteur (exemple OP) ou par l'acheteur. La rédaction de contrats types par des organismes professionnels (halles à marée, organisations de producteurs, entreprises de mareyage, ...) devrait permettre de simplifier les pratiques des opérateurs.

Les discussions sont encore en cours (réunions prévues début février 2011) pour préciser certains points, notamment :

- la durée minimale du contrat (pour le moment au moins 6 heures)
- les critères et les modalités de détermination du prix (les préconisations du Conseil de la Concurrence ont été publiées récemment)

Une série de questions ont donc été posée à l'échantillon des 31 mareyeurs.

1 Définition et importance des achats de gré à gré dans votre activité.

Que représentent ces achats en gré à gré dans le total de vos achats de l'année 2010 ?

	Nombre de réponses	Dont réalisant des achats de gré à gré	Poids relatif en	
			Volume	Valeur
NORD	7	3	17%	18%
MANCHE	5	5	16%	18%
BRETAGNE SUD*	10	4	10,5%	7,5%
ATLANTIQUE	9	5	2,7%	2,3%
TOTAL	31	17 soit 55%	6,3%	6,4%

Comme le laissait supposer la figure 2 sur la structure de l'origine des achats en 2010, il existe un net gradient du nord au sud sur l'importance des achats de gré à gré par le mareyage. La fréquence de recours à ce mode d'achat reste cependant limitée avec seulement un mareyeur sur deux au sein de l'échantillon interrogé.

Pour les mareyeurs concernés du Nord et de la Manche, ces achats sont significatifs et représentent environ 18% des achats annuels en valeur (un peu moins en volume).

Pour la Bretagne, seuls 4 mareyeurs sont concernés par ce mode d'achats dont 3 pour des volumes très limités (entre 0,5% et 2,5% des achats annuels en valeur) et un pour des volumes importants liés aux achats de sardines.

Enfin, pour l'Atlantique, si 5 mareyeurs sur 9 sont concernés, le poids relatif de ce mode d'achat ne représente que 2,7% en volume et 2,3% en valeur.

Pourriez-vous préciser le poids relatif en volume de vos achats de gré à gré réalisés soit en dehors soit par l'intermédiaire d'une halle à marée ?

	% en halles à marée	% en dehors des halles à marée
NORD	67%	33%
MANCHE	30%	70%
BRETAGNE SUD	29%	71%
ATLANTIQUE	75%	25%

La situation est contrastée et à tempérer par les volumes en jeu :

- Manche et Bretagne : les achats de gré à gré se font à 70% en dehors des halles à marée.
- Boulogne et Atlantique : ils se font respectivement à 67% et 75% au sein des halles à marée.

## 2 Situation 2010 des achats de gré à gré dans vos activités de mareyeurs.

Dans quelles circonstances avez-vous recours aux achats de gré à gré ?

Sur quels produits portent principalement vos achats de gré à gré ?

Il y a autant de situations différentes que de mareyeurs ; une synthèse des réponses à ces deux questions est présentée ci-après et ce, pour chacune des façades.

Nord.

Les raisons pour adopter ce mode d'achats :

- Pour traiter directement avec les bateaux : discrétion, pas de taxes, volume capté
- Pour s'assurer de volumes de poissons à fileter (pêche industrielle) : cas des mareyeurs impliqués dans le filetage avec des contrats d'approvisionnement de la GMS
- Rôle spécifique du mareyage coopératif : gérer les pics de l'offre (ex merlan), répondre à des contrats de volume passés avec aval. Les achats de gré à gré permettent de soulager le marché des ventes en criées en cas d'apports très importants et donc de gérer la volatilité de l'offre.

Les produits concernés : merlan, coquilles, pêche côtière, poissons blancs, etc.

Fréquence : la fréquence de ce type d'achat est quotidienne sinon hebdomadaire.

Pour les mareyeurs qui n'ont pas recours à ces achats de gré à gré, il y a un soupçon « hors quota » et de *black fish*.

Manche

Les achats de gré à gré sont très fréquents en Normandie, notamment avec les bateaux mono produits.

Les produits concernés: coquillages en particulier coquilles, crustacés, pélagiques, amandes, seiches, etc. Une partie de ces produits ne passent pas en criées (du fait des problèmes techniques de conservation)

Fréquence: elle est systématique et elle varie en fonction de la saison des produits (coquilles saint jacques, seiches)

Les mareyeurs interrogés sont en désaccord sur les ventes de gré à gré des pêcheurs aux consommateurs, elles concerneraient des volumes importants pour la coquille saint jacques.

## Bretagne Sud

Les raisons pour adopter ce mode d'achat

- Pour traiter directement avec les bateaux : discrétion, volume capté
- Elles s'imposent pour la sardine : la vente en criée est en effet trop tardive car les premiers départs pour les expéditions se font dès 7 heures. Au-delà de cet argument, le marché reste en partie opaque.

De plus, selon les mareyeurs, les pêcheurs de sardines ne semblent pas favorables à ce projet de décret.

Le plus souvent, il s'agit d'une relation avec un seul bateau pour de la pêche côtière ou des poissons bleus. Les mareyeurs positionnés sur la sardine traite en été avec jusqu'à 10 bateaux.

Les produits concernés : poissons bleus (sardines), poissons fins (bar, lotte), tourteaux, étrilles, etc.

Le souhait est exprimé que les transactions au sein des filières intégrées entre amont et aval soient rendues publiques (volume et prix de cession). C'est le cas de lotte à Lorient

Fréquence : pour pêche côtière (1fois par semaine durant 12 mois), sardines : en fonction de la saisonnalité

La question est posée de la prise en compte de ces volumes par les associations d'acheteurs qui leurs apportent les délais et les garanties de paiement alors que les cotisations ne sont pas versées sur les achats de gré à gré réalisés en dehors des halles à marée.

## Atlantique

Sur sardines : la vente en criée est trop tardive

Crainte de voir certains volumes échapper à la vente publique (opposition aux ventes de gré à gré)

Position fluctuante des pêcheurs vis-à-vis de la contractualisation en fonction de la conjoncture : cas du thon blanc, de la sardine

Les produits : sardine, merlu, thon blanc

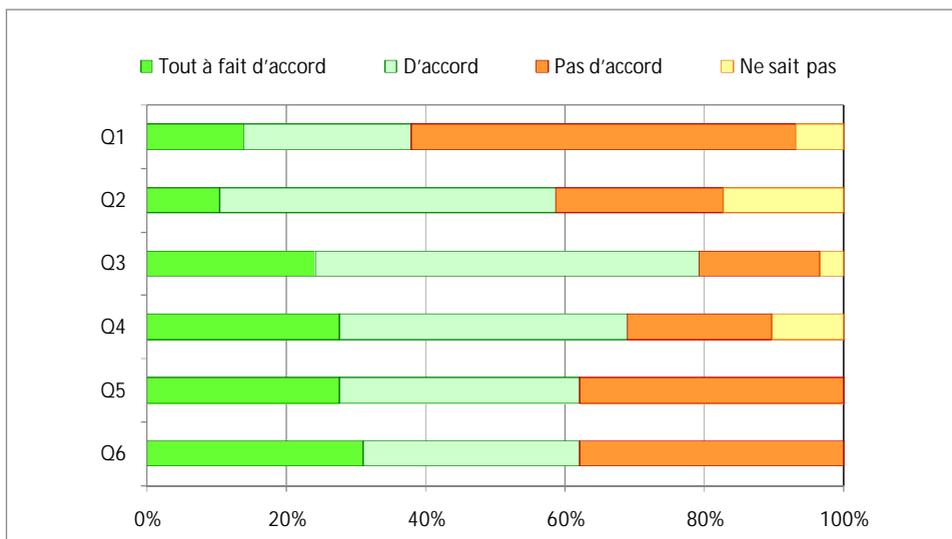
Fréquence : de très occasionnel (merlu, Espagne) à très régulier (l'été pour sardine).

Concernant ces achats de gré à gré, pouvez-vous donner votre opinion sur les affirmations suivantes :

		degré d'accord
Q1	Ils contribuent avec les ventes en criées à un ajustement optimal et en temps réel du marché	38%
Q2	Ils constituent une forme de contractualisation entre les bateaux et le mareyage	59%
Q3	Ils bénéficient autant aux producteurs qu'aux mareyeurs	79%
Q4	Ils ne sont significatifs que pour certains produits (coquillages, sardines, merlu, etc.)	69%
Q5	Ils concurrencent directement le fonctionnement des criées (manque à gagner, pas de taxes de criées)	62%
Q6	Manquant de transparence, ils perturbent le fonctionnement loyal du marché (formation du prix)	62%

Environ 2/3 des mareyeurs interrogés se positionnent sur une claire opposition à ces modes d'achats en estimant qu'ils concurrencent directement le fonctionnement des halles à marée.

#### Illustration des réponses



Pouvez-vous préciser le degré avec lequel vous vous sentez concerné par cette évolution de la législation ?

	Nombre de réponses	en %
Particulièrement concerné	9	31%
Moyennement concerné	5	17%
Pas vraiment concerné	15	52%
Pas d'opinion à ce jour	0	0%
Total	29	100%

En cohérence avec le pourcentage de mareyeurs réalisant des achats de gré à gré, un mareyeur sur deux ne se sent pas concerné par cette évolution de la législation.

Comment qualifieriez-vous l'information dont vous disposez actuellement (c'est-à-dire février et début mars 2011) sur ce projet de décret ?

	Sur les objectifs du législateur	Sur la durée minimale du contrat	Sur la fixation du prix	Sur les conséquences du décret
Bonne	7	2	2	3
Moyenne	3	4	4	4
Mauvaise	12	12	12	11
Nulle	7	9	9	9
TOTAL	29	27	27	27

Une large majorité des mareyeurs manque au temps t de l'enquête d'une information précise et fiable sur le contenu exact et les modalités de mise en œuvre de ce projet de décret.

4 Atouts et inconvénients pour le mareyage d'une contractualisation des ventes de gré à gré, encadrée par le décret en préparation.

Une fois cette contractualisation rendue obligatoire, comment pensez-vous faire évoluer vos achats de gré à gré ? En termes de fréquence et/ou de volume total ?

	Nombre de réponses	en %
Hausse	4	14%
Stabilité	18	62%
Baisse	2	7%
Pas concerné	5	17%
Total	29	100%

Le décret n'aura pas d'impact sur l'évolution des achats de gré à gré pour 80% des mareyeurs interrogés (cumul des réponses *stabilité* et *pas concerné*)

Quelle est votre opinion sur le projet de règlement intérieur de chaque halle à marée qui propose un contrat cadre pour les transactions de gré à gré qui auront lieu par son intermédiaire ?

	Nombre de réponses	en %
Favorable	18	62%
Défavorable	2	7%
Sans opinion	9	31%
Total	29	100%

Sur les 17 mareyeurs ayant recours aux achats de gré à gré, seuls 2 ne sont pas favorables à ce que les criées encadrent ces achats de gré à gré.

Concernant ces achats de gré à gré, pouvez-vous donner votre opinion sur les affirmations suivantes :

		Degré d'accord
Q1	Les ventes de gré à gré vont se développer de façon significative	25%
Q2	Le décret va favoriser la contractualisation mais seulement sur certains produits	46%
Q3	Ce décret menace le bon fonctionnement des ventes en criées (baisse des volumes, manque à gagner, perturbation de la formation des prix)	50%
Q4	Des volumes significatifs seront captés par certains acteurs (yc GMS) au détriment d'un accès général aux volumes débarqués	57%
Q5	La mise en œuvre d'un tel décret apparaît très difficile	57%
Q6	Ce décret aura un impact limité, essentiellement sur certains produits	54%
Q7	Tant que le détail des clauses n'est pas connu, il est difficile de porter un jugement	57%

Sur la base d'un échantillon qui reste limité, les réponses témoignent d'un jugement équilibré, les mareyeurs restant dans une certaine expectative quant aux conséquences du décret à venir.

Illustration des réponses :

