



FranceAgriMer

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



ETUDES et CONSEILS

MARKET RESEARCH and CONSULTANCY

BAROMETRE 2009
SUR L'ACTIVITE DES
ENTREPRISES DE MAREYAGE
Septembre à décembre 2009
Bilan 2009

RAPPORT

Mars 2010

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 2009, soit les mois de Septembre à Décembre 2009.

Les enquêtes ont été réalisées au téléphone du 9 février au 4 Mars 2010 auprès de 32 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 2009 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 les nouvelles exigences concernant la traçabilité des produits de la pêche et de l'aquaculture.

1. Bilan des enquêtes

Tableau 1 Bilan des enquêtes. Baromètre n° 3 de 2009.

En nombre de cibles	Objectif initial	Enquêtes réalisées		Poids économique de l'échantillon
		Nombre	En % des objectifs	
Nord Pas-de-Calais	8	8	100%	35%
Manche	8	4	50%	10%
Bretagne Sud	11	10	91%	15%
Atlantique	8	10	125%	14%
Total	35	32	91%	19%

Réalisation des enquêtes :

- Lors du lancement de l'enquête, le total des adhésions s'élevait à 33 mareyeurs. Le bilan est de 32 enquêtes réalisées, soit un recul d'une enquête par rapport au baromètre précédent.
- Un mareyeur de la façade Nord n'a pas répondu à l'enquête pour des raisons de changement de direction. Il a par contre validé pour la suite son adhésion à la démarche du Baromètre du mareyage.
- Le poids économique de l'échantillon est stable par rapport au baromètre précédent et se situe à 19%. Il est insuffisant pour la Manche, façade pour laquelle un renforcement des adhésions reste nécessaire. Il reste faible pour l'Atlantique.

2 Evolution des activités

2.1 Quadrimestre n° 3 – 2009.

Poissons bleus

Tableau 2 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2009.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	5	↘	↘	↘	↘↘	↘
Bretagne Sud	4	↗	→	→	↗	→
Atlantique	6	↘	→	→	↘	↘

- Nord : l'activité est enregistrée en net recul, le cumul d'une baisse des volumes et des prix conduit à une baisse sensible du CA et une érosion de la marge. Les données du RIC affichent une baisse de 23% du volume par rapport à la même période de 2008 mais un prix moyen pondéré en hausse. Les volumes vendus d'hareng et de maquereau sont respectivement en recul de 25% et 34%

- Manche : activité non significative (178 tonnes vendues en criées) et un seul mareyeur concerné.

- Bretagne : l'échantillon enquêté affiche des achats en légère hausse, des prix stables, le CA augmente et la marge est stable. Selon le RIC, le volume global de poissons bleus vendu en criées n'est qu'en léger recul (-5%) mais ce résultat est lié à un débarquement de 500 t d'anchois. Hors anchois, le volume de poissons bleus baisse de -16% pour un prix moyen pondéré en baisse de -14%.

- Atlantique : le bilan est le fruit de deux scénarios contrastés avec une activité relativement dynamique sur le nord de la façade et ce en dehors du thon. Par contre, on enregistre une très forte baisse de volume au pays basque liée à un recul des activités en thon rouge et blanc et à l'absence de maquereaux en fin d'année 2009. Le bilan du RIC affiche un volume en hausse de +6% et un prix moyen pondéré en baisse de -12%.

Poissons fins

Tableau 3 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2009.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	7	→	→	→	→	↘
Manche	4	↗	↘	↘	→	↘
Bretagne Sud	9	↗	↘	↘	↘	→
Atlantique	10	↘↘	→	→	↘↘	↘

- Nord : le cumul de l'activité de l'échantillon fait ressortir un bilan en légère érosion par rapport à la même période de 2008, la marge unitaire étant cependant en recul. Le RIC pour sa part affiche un volume en recul de 18% et un prix moyen pondéré en légère hausse (+5%) : les volumes vendus des 8 espèces retenues dans cette famille sont en baisse avec un effet notable pour la sole (-28%), le bar (-19%) et le rouget barbet (-10%).

- Manche : l'échantillon enquêté affiche un volume d'activité en hausse, des prix en baisse, le CA est stable et la marge unitaire en baisse. Le bilan du RIC affiche un volume en recul de 12% et un prix moyen pondéré stable.

- Bretagne : malgré une légère hausse des volumes, la baisse des prix conduit à un recul du CA, la marge restant stable. Le bilan des ventes en criées affiche une baisse sensible (-10%) et un prix moyen en baisse de 2%, résultat d'une baisse des prix plus ou moins importante en fonction des espèces, variant de -2% à -14%. Le prix du turbot s'effondre passant de 17 €/kg à seulement 10 €/kg (soit -42%).

- Atlantique : 7 mareyeurs sur dix enregistrent une baisse d'activité sur la fin d'année 2009. Les prix étant stables, la baisse des volumes se répercute logiquement sur le CA, la marge unitaire moyenne est en recul. Le bilan du RIC affiche une baisse de 18% des volumes vendus et un prix moyen pondéré en hausse de 10%.

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

Tableau 4 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2009.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	8	→	↘	↘	↘	↘
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 et la marge reculent. Le bilan du RIC témoigne d'un léger recul des volumes (-5%) et d'un prix moyen pondéré en hausse (+12%). Le décalage de la perception des prix s'explique par le poids des importations dans cette famille de produits.

- Manche : même scénario que pour le Nord mais moins marqué. L'activité est stable mais la baisse des prix génère un CA en recul et une marge en nette baisse. Le bilan du RIC fait état d'une stabilité du marché des ventes en criées avec un volume de -2% et un prix moyen pondéré stable par rapport à la même période de 2008.

- Bretagne sud : au sein de l'échantillon, l'activité enregistrée est stable. Les prix sont perçus par tous les mareyeurs en baisse sensible ce qui génère un CA en recul. Mais la tenue des prix de vente autorise une restauration de la marge. Le RIC enregistre un volume en recul et un prix moyen pondéré en baisse limitée (-5%) ; la baisse de prix est beaucoup plus sensible pour certains poissons (merlu -16%, églefin -19%).

- Atlantique : pour les 6 mareyeurs qui travaillent ces produits, la forte baisse de l'activité se traduit par un CA en recul les prix étant stables. La marge s'érode. Les données du RIC font état pour leur part d'une stabilité des volumes (+5%) et d'un léger recul du prix moyen.

Céphalopodes

Tableau 5 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2009.

	Nombre réponses	Quantités achetées	Prix achat	Prix vente	CA	Marge
Nord	5	↗	↘	↘	↗	↗
Manche	2	↘	↘	↘	↘	↘
Bretagne Sud	2	↗	↘	↘	→	→
Atlantique	6	↘	→	→	↘	↘

- Nord : les 5 mareyeurs actifs sur cette famille de produits enregistrent pour la période une hausse de leur activité. Le prix d'achat en forte baisse, dans une moindre mesure pour le prix de vente se traduit par un CA en hausse et une marge consolidée. Ces données sont cohérentes avec l'évolution des ventes de calmars dont le volume double par rapport à 2008 et dont le prix baisse de près de 30%.

- Manche : l'année 2009 se solde par un bilan en net recul sur les céphalopodes, produit clé pour certains mareyeurs. Toutes les composantes du marché sont en baisse : volume travaillé, prix achat, prix de vente, chiffre d'affaire et marge ; le RIC affiche cependant une hausse du volume vendu sous criées (+9%) résultat d'une baisse de la seiche et d'une hausse des calmars.

- Bretagne sud : seuls 2 mareyeurs de l'échantillon déclarent une activité significative sur cette période. Le RIC affiche une baisse de 40% du volume, résultat d'une baisse concomitante des volumes de seiche et de calmars.

- Atlantique : le cumul des réponses des 6 mareyeurs actifs sur cette famille de produits conduit à une forte baisse d'activité. Les prix étant stables le CA enregistre un recul sensible et la marge s'érode. Cet effondrement de l'activité est en ligne avec les données du RIC : le volume vendu en criées a été divisé par deux (-52%), le prix moyen pondéré restant ferme à +14%.

Le bilan de l'année 2009 se traduit par une forte baisse des ventes de céphalopodes sous criées avec une baisse de 24% soit une perte de tonnage de l'ordre de 3500 tonnes. La façade Atlantique perd près de 2000 t et enregistre la plus forte baisse.

Tableau 6 Volumes de céphalopodes vendus sous criées – 2009 et évolution / 2008.

	Tonnage 2009	Evolution / 2008
Nord	2 330 t	-7%
Manche	4 106 t	-13%
Bretagne Sud	1 559 t	-28%
Atlantique	3 076 t	-40%
TOTAL 4 façades	11 071 t	-24%

Saumon

Tableau 7 Evolution de l'activité. Quadrimestre n° 3 - 2009.

	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 2008 ; la fermeté des prix génère un CA en hausse, la marge est aussi en hausse.

Langoustines

6 mareyeurs bretons ont une activité significative sur ce produit durant la période analysée. Le bilan de l'échantillon fait ressortir une baisse des volumes, un prix à l'achat stable mais en légère baisse à la vente, le CA et la marge sont stables.

Cette évolution est cohérente avec les données du RIC qui, pour la Bretagne, affichent un recul des volumes vendus en criées de -9% par rapport à la même période de 2008 et un prix en léger recul (-3%).

2.2 Bilan de l'année 2009

Figure 1 Structure de l'activité par famille. Année 2009.

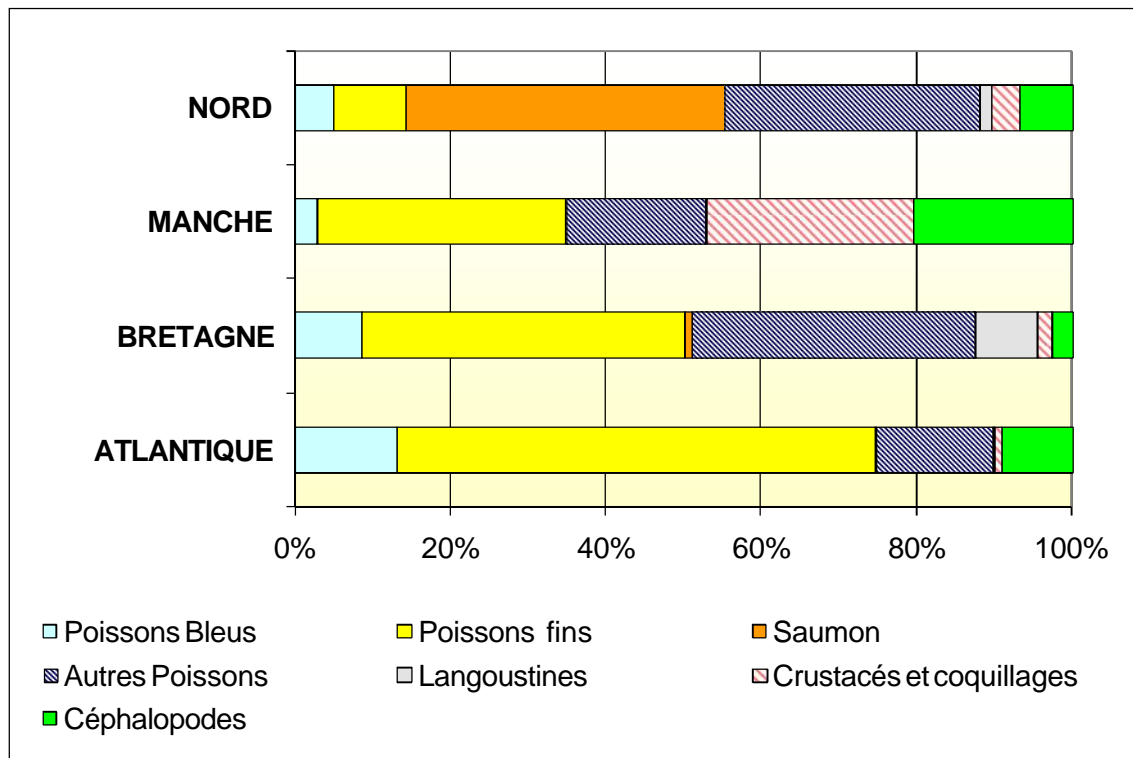


Tableau 8 Structure de l'activité par famille. Année 2009.

	Poissons bleus	Poissons fins	Saumon	Autres Poissons	Crustacés & coquillages	Céphalopodes
NORD	5%	8%	42%	33%	6%	7%
MANCHE	3%	32%	0%	18%	27%	20%
BRETAGNE	9%	42%	1%	36%	10%	2%
ATLANTIQUE	13%	62%	0%	15%	1%	9%

- Nord : le portefeuille produits de l'échantillon est centré sur les poissons à fileter et le saumon qui ensemble pèsent 75%. Le poids relatif de ces deux produits baisse néanmoins de 4 points par rapport à 2008. Le poids relatif des poissons fins est aussi en léger retrait au profit des autres familles de produits.

- Manche : comme en 2008, les coquillages (coquilles St Jacques) et les céphalopodes représentent presque 50% des volumes travaillés par les mareyeurs au sein de l'échantillon. Les poissons fins représentent le tiers de l'activité.

- Bretagne sud : le portefeuille produits s'est fortement recentré sur les poissons fins (+17 points / 2008), au détriment des autres poissons et des céphalopodes qui perdent près de 8 points.

- Atlantique : de 35% en 2007, les poissons bleus ne représentent plus que 13% en 2009 (disparition de l'anchois et recul des volumes de thons rouge et blanc). Les poissons fins représentent près des deux tiers de l'activité, complétée par les céphalopodes pour 9%.

3 Evolution de l'origine des achats

3.1 Quadrimestre n° 3 – 2009.

Tableau 9 Evolution des lieux d'achats. Quadrimestre n° 3 - 2009.

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

- Nord : 3 mareyeurs déclarent avoir augmenté leurs achats à la criée de Boulogne, notamment sur des achats d'opportunités (céphalopodes). Les importations sont en hausse complétées par le négoce.

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

- Bretagne sud: la baisse globale des volumes vendus sur l'ensemble des criées de la façade sur la période est significative (-10%) notamment sur certaines criées clés (Concarneau, Le Guilvinec). Les achats en criées sont enregistrés en baisse avec une compensation par des importations et du négoce qui sont en hausse.

- Atlantique : les achats sur les criées du siège sont en forte baisse, compensés par des achats en hausse à l'importation.

3.2 Bilan de l'année 2009.

Figure 2 Structure de l'origine des achats. Année 2009

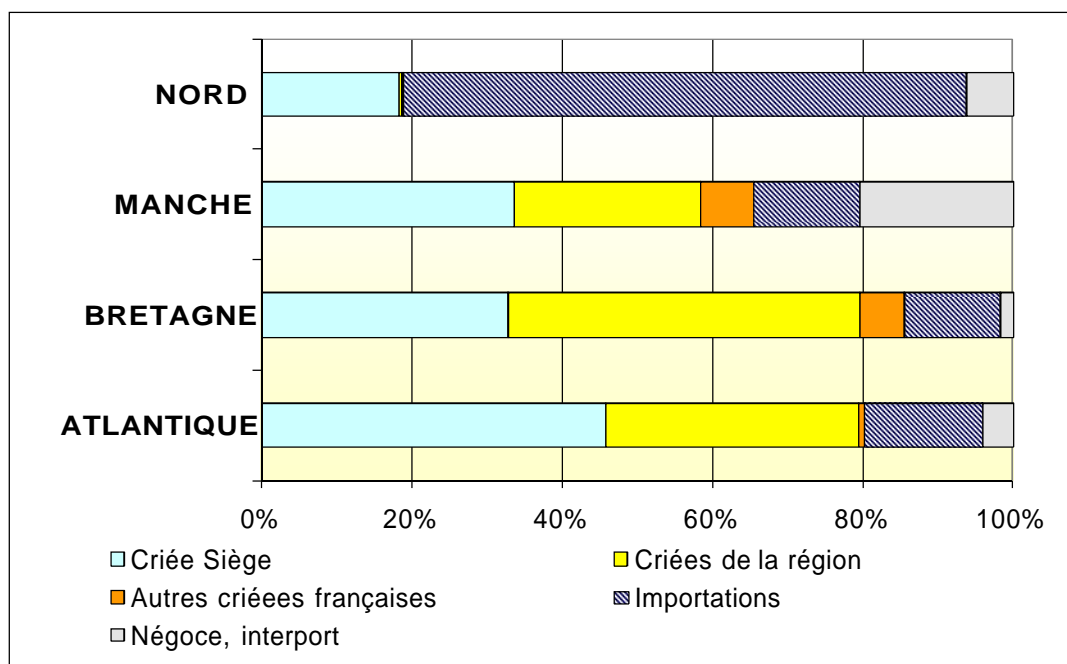


Tableau 10 Structure de l'origine des achats. Année 2009.

	Criée du Siège	Criées Région	Autres criées françaises	Importations	Négoce, interport
NORD	23%	0%	0%	73%	4%
MANCHE	34%	25%	7%	14%	20%
BRETAGNE	33%	47%	6%	13%	2%
ATLANTIQUE	46%	33%	1%	16%	4%

- Nord : compte tenu de la structure de l'échantillon, les importations et le négoce représentent 77% des volumes achetés (+6 points / 2008). En 2009, les achats sur Boulogne ne représentent que 23% des volumes.

- Manche : les achats sur l'ensemble des criées de la région ont reculé de plus dix points. Le poids des importations est stable mais le poids du négoce a gagné 6 points en poids relatif par rapport à 2008.

- Bretagne : le poids relatif des achats réalisés en Bretagne se situe à 80%, il est stable par rapport à 2008. Dans le même temps, les achats en criées sur les autres façades restent faibles, le poids relatif des importations continue sa progression, gagnant +2 points par rapport à 2008.

- Atlantique : le poids relatif des achats sur la façade est stable par rapport à 2008 (79%). Le poids cumulé des importations et du négoce reste stable par rapport à 2008 et se situe à 20%.

4 Structure des ventes

4.1 Quadrimestre n° 3 – 2009.

Tableau 11 Evolution du portefeuille clients. Quadrimestre n° 3 - 2009.

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

- Nord : la structure du portefeuille clients est stable ; à noter une baisse des ventes en poissonneries et une stabilité globale des ventes à l'export résultat conjoint de reculs mais aussi d'une activité soutenue sur l'Espagne et l'Italie au moment des fêtes (disponibilité de céphalopodes).

- Manche : la hausse sur le marché domestique (Grossistes et GMS) compense les fortes baisses enregistrées à l'exportation (Espagne).

- Bretagne : le bilan fait ressortir une baisse des ventes en GMS et à l'exportation (baisse des volumes de céphalopodes et de poissons fins).

- Atlantique : la baisse des ventes aux grossistes est imputable aux conditions plus restrictives de l'assurance crédit. Le bilan à l'exportation au sein de l'échantillon est en recul.

4.2 Bilan de l'année 2009.

Figure 3 Structure du portefeuille clients. Année 2009

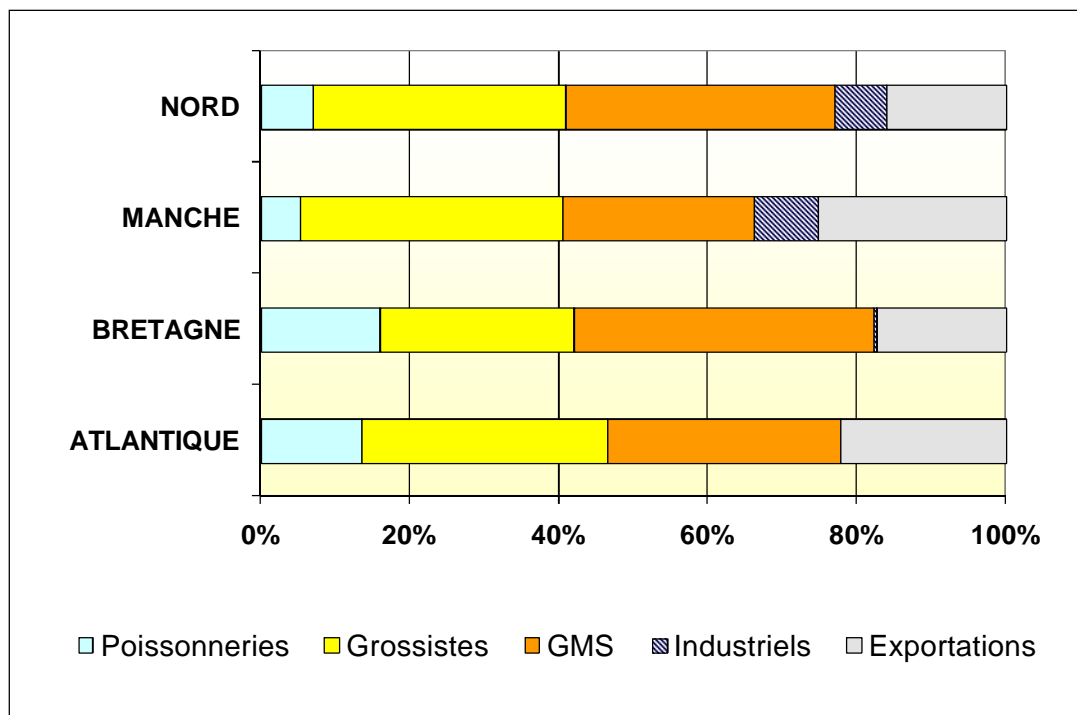


Tableau 12 Structure du portefeuille clients. Année 2009.

	Poissonneries	Grossistes	GMS	Industriels	Exportations
NORD	7%	32%	38%	7%	16%
MANCHE	5%	35%	26%	9%	25%
BRETAGNE	16%	26%	40%	0%	17%
ATLANTIQUE	14%	33%	31%	0%	22%

- Nord : les principales évolutions par rapport à 2008 concernent une baisse sensible du poids des grossistes au profit des ventes en GMS et du poids des exportations, qui malgré la crise espagnole sont en hausse de 3 points.

- Manche : par rapport à 2008, on enregistre une hausse du poids des grossistes et de celui des ventes à l'exportation.

- Bretagne sud: la façade bénéficie d'un portefeuille clients bien équilibré lié à celui du portefeuille produits et notamment au poids des poissons fins. Les grossistes et GMS représentent ensemble 66% des ventes, le poids de la poissonnerie est significatif et résiste. Le poids relatif des ventes à l'exportation, est en nette baisse par rapport à 2008.

- Atlantique : la crise espagnole se traduit par un recul très sensible des ventes à l'exportation qui de 38% en 2007, puis 32% en 2008 reculent encore de dix points en 2009 pour se situer à seulement 22% des ventes. Le poids des grossistes augmente de dix points. L'ancrage en poissonneries reste significatif.

5 Social et Investissement

Social

Tableau 13 Evolution des effectifs. Quadrimestre n°3 - 2009.

	Nombre enquêtes	Stabilité	Hausse	Baisse	Bilan en effectifs
Nord	8	6	2	0	+10
Manche	4	4	0	0	0
Bretagne sud	10	6	4	0	+ 11
Atlantique	10	8	1	1	+ 1
Total	32	24	7	1	+ 22

En rupture avec le passé récent, un net mouvement de hausse des effectifs est enregistré.

- Nord : une hausse des effectifs dans une entreprise axée sur l'importation et la transformation (filetage, découpe)

- Manche : les effectifs sont stables

- Bretagne sud : 4 mareyeurs ont embauché sur le 3^{ème} quadrimestre de 2009 un total de 11 personnes (employés de marée, commercial)

- Atlantique : les effectifs tendent à se stabiliser avec un bilan tout juste positif (+1 personne)

Investissements

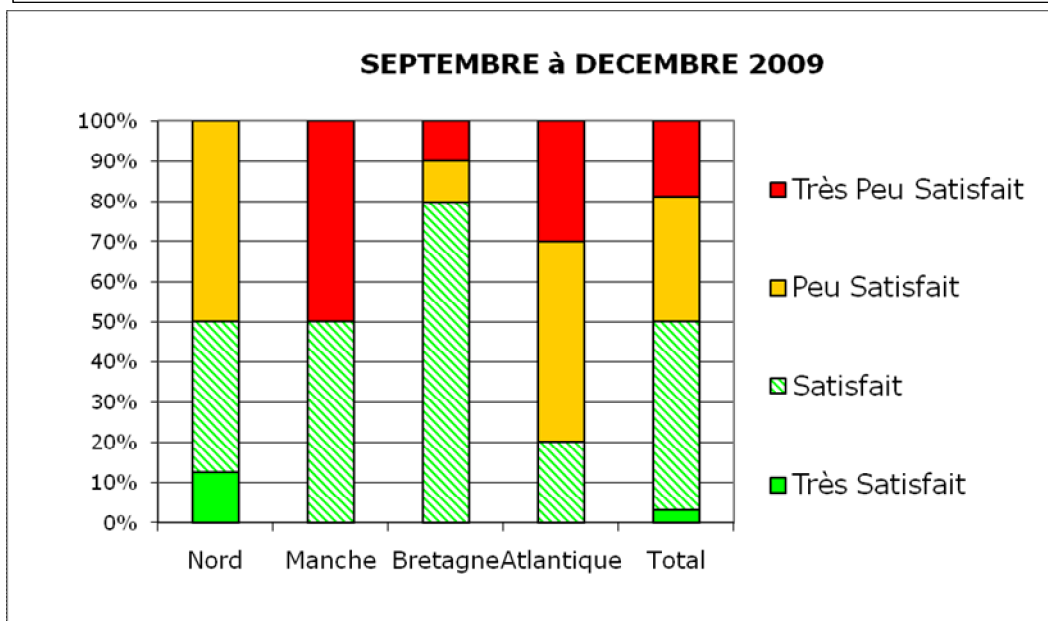
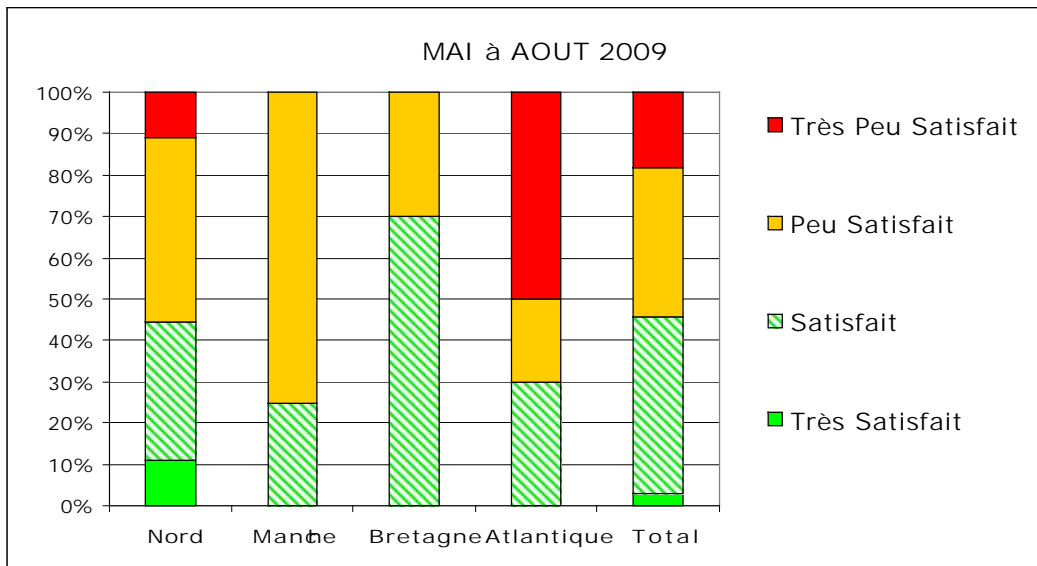
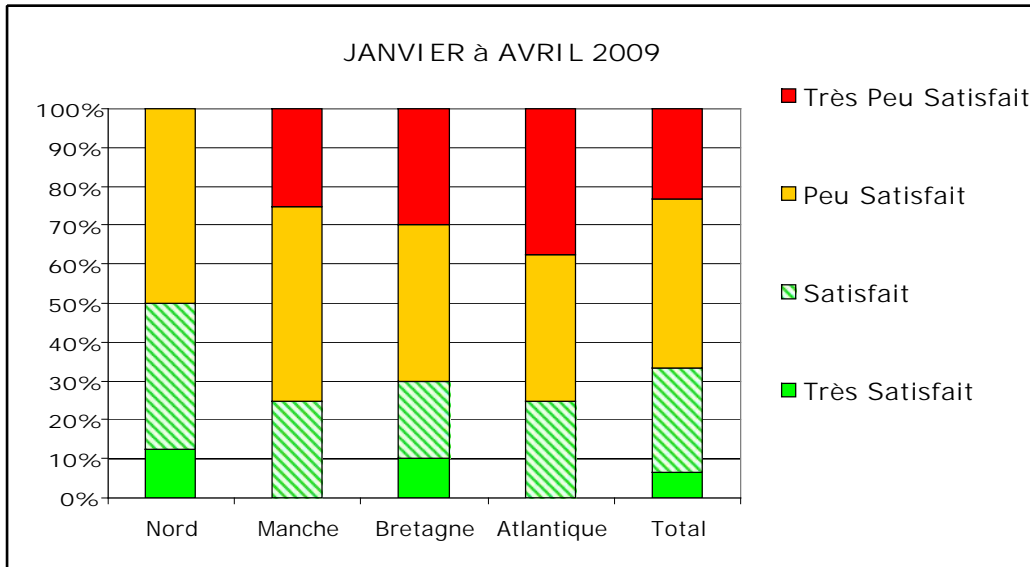
Tableau 14 Absence d'investissements. 2008 – 2009

	2008			2009		
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3
Nord	8	8	6	4	9	7
Manche	3	3	3	4	4	3
Bretagne sud	10	7	8	9	10	9
Atlantique	7	7	7	8	10	10
Total	28	25	24	27	33	29
%	82%	78%	80%	83%	100%	91%

Seuls 3 mareyeurs (Nord, Manche et Bretagne) ont investi sur cette période :

- Equipement
- Chambre froide de stockage (froid positif et froid négatif)
- Bureau

6 Niveau de satisfaction – 2009



Les points clés sur la façade NORD.

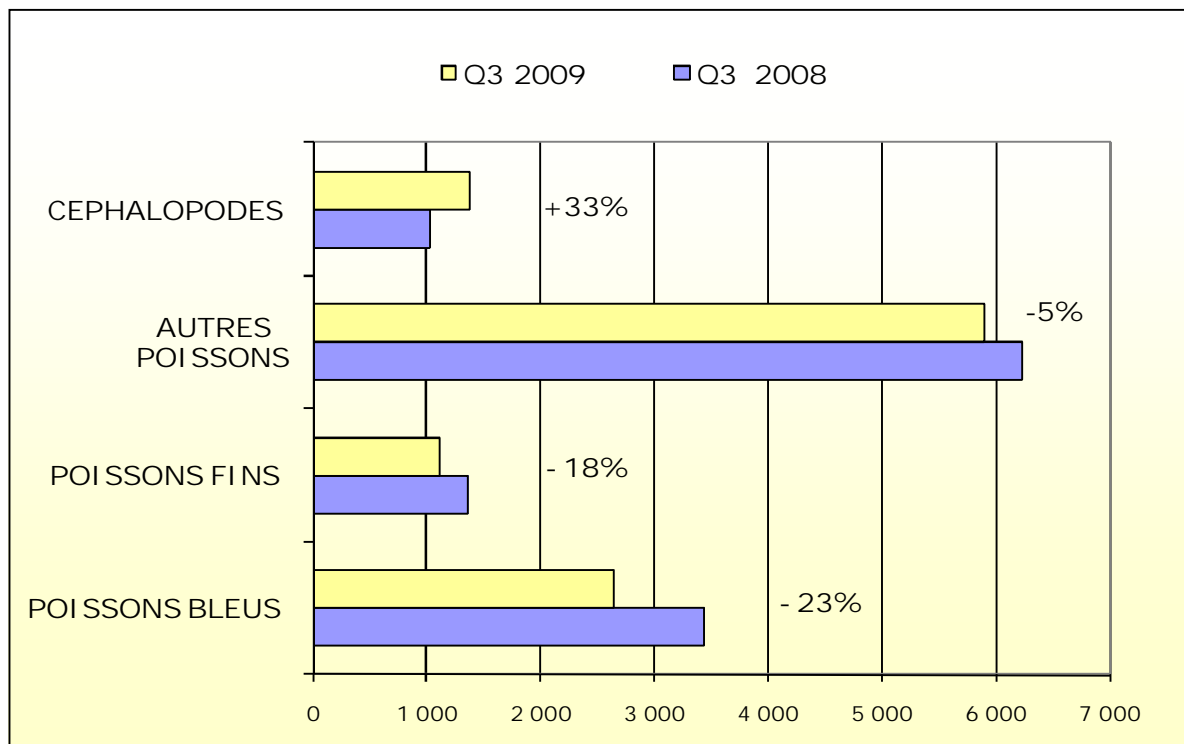
Quadrimestre 3 – 2009

- A l'exception des céphalopodes, toutes les familles de produits vendus en criées sont net recul : le total talonne le seuil des 11 000 tonnes, reflétant un recul continu et une baisse cumulée de 16% depuis 2006 (13 144 tonnes vendues sous criées sur la période septembre décembre 2006)
- La hausse de 33% des ventes de céphalopodes en fin d'année et la demande de l'Europe du sud au moment des fêtes ont constitué une bouffée d'oxygène.
- Lieu noir et merlan sont en forte baisse mais le cabillaud est de retour certes pour des volumes limités (550 tonnes sur la période).
- Les importations par voie de terre du Royaume-Uni ont été perturbées en décembre 2009 par la météorologie.
- L'activité des importateurs de saumon est en hausse.

Janvier – Février 2010

- L'échantillon est partagé sur le début d'année : 50% de mareyeurs se déclarent satisfaits car les ventes en criées sont importantes (pas de contraintes de quotas).
- Cependant, le marché reste très volatil, la sole démarre lentement, les prix sont bas.

TOTAL Q3 2009 = 11 027 soit -9% / Q3 2008



Les points clés sur la façade MANCHE.

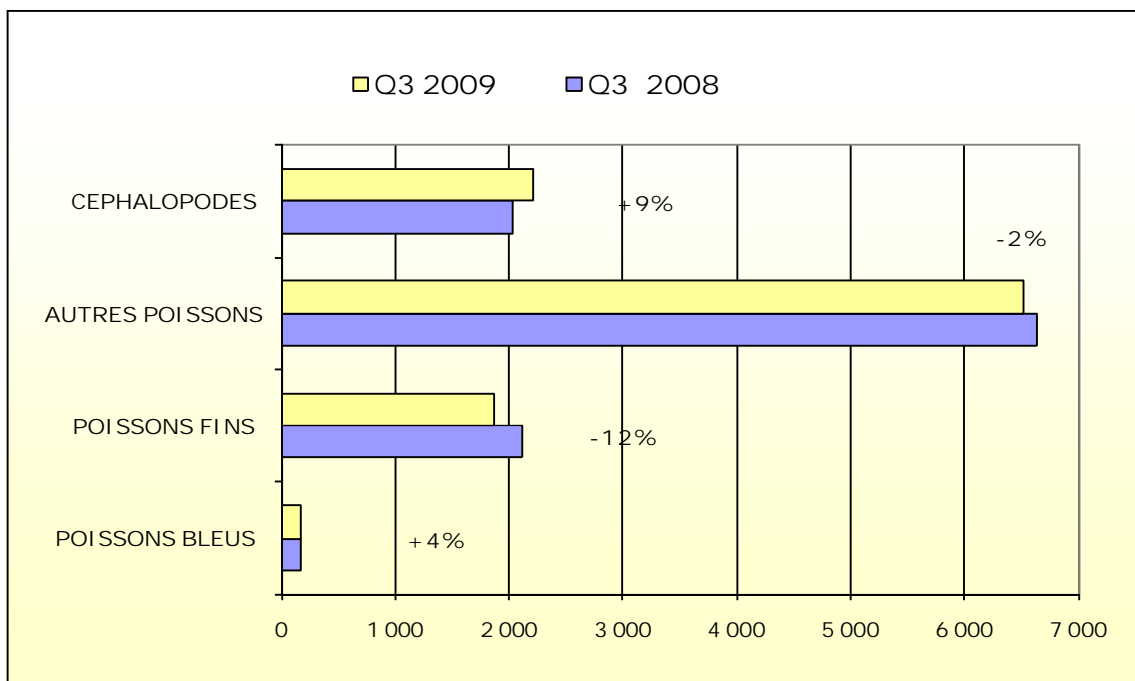
Quadrimestre 3 – 2009

- Le recul des ventes en criées se limite à -2% et le volume résiste au seuil des 10 000 tonnes.
- Le volume de céphalopodes (seiches et encornets) vendu en criées est en hausse de +9% sur la période. Mais le volume de seiches recule de 30% pénalisant certains opérateurs spécialisés.
- Reflet de la morosité de la demande, les prix de vente sont en baisse pour les poissons fins, les autres poissons et les céphalopodes : pour ces trois familles de produits, les marges moyennes sont en recul.
- Forte concurrence entre mareyeurs sur le marché domestique

Janvier –Février 2010

- Des fortes perturbations liées aux chutes de neige peu habituelles en Normandie.
- La demande est particulièrement morose

TOTAL Q3 2009 = 10 774 tonnes soit -2% / Q3 2008



Les points clés sur la façade BRETAGNE SUD

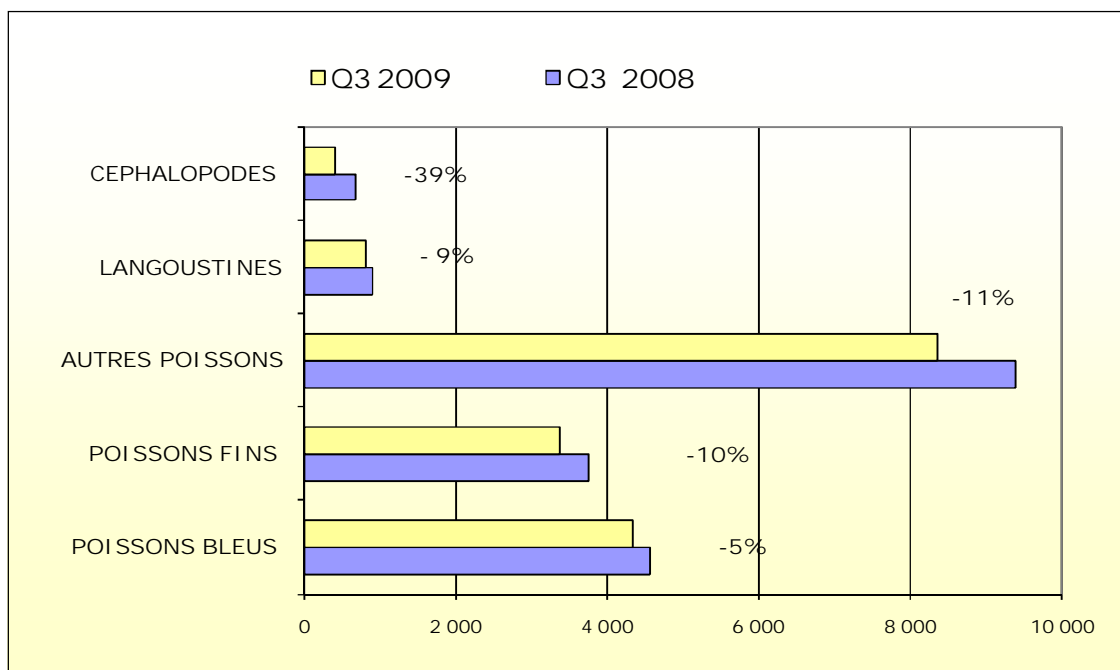
Quadrimestre 3 – 2009

- Le recul des volumes est sensible (-10%) et concerne toutes les familles de produits, notamment les poissons fins et les autres poissons.
- Sans tenir compte des 500 t d'anchois, le volume de poissons bleus est en net recul (-16%) pour un prix moyen pondéré en baisse de 14%. Avec 3450 t, le volume de sardines baisse de 10% par rapport à la même période de 2008. Le retrait s'élève pour la sardine à 2 500 tonnes.
- Les marges des différentes familles résistent mieux en Bretagne que sur les autres façades : la marge unitaire moyenne est même enregistrée en hausse pour les poissons à fileter, à écorcher, etc.
- La demande réagit mollement à une offre pourtant compétitive.
- Marché de l'exportation : l'Espagne est excédentaire et pèse sur certains marchés français. La baisse de la livre anglaise permet une restauration de la compétitivité à l'achat vis-à-vis du Royaume-Uni.

Janvier – Février 2010

- Une offre compétitive et abondante en criées pour deux mois toujours assez calmes en terme de demande
- 9 mareyeurs sur 10 se déclarent satisfaits du début d'année...

TOTAL Q3 2009 = 17 276 tonnes soit -10% / Q3 2008



Les points clés sur la façade ATLANTIQUE.

Quadrimestre 3 – 2009

- Baisse de -15% des volumes vendus en criées, le total passant sous le seuil des 9 000 t. Le volume de céphalopodes est divisé par deux, le volume de poissons fins recule de façon sensible.
- Le total des volumes de poissons bleus ressort en hausse de +6% : hausse sur la sardine, forte baisse sur le thon germon (-43%) et stabilité des volumes de maquereaux. Le marché du frais en thon blanc est en hausse alors que l'offre de thon blanc pour l'industrie a été en net recul.
- Le disponible en poissons bleus est cependant en forte chute sur le pays basque : thon germon et maquereau ont cruellement manqué en fin d'année.
- Merlu : un marché perturbé par une offre internationale à des prix très bas et des prix effondrés dans les criées de Vendée.
- Sur cette façade, les marges sont en recul sur l'ensemble des familles de produits
- Le marché espagnol sature très vite : le rythme d'approvisionnement est très limité avec des creux de 2 à 3 jours sans ré approvisionnement.

Janvier –Février 2010

- La moitié de l'échantillon se déclare satisfait
- Abondance de poissons fins sur le nord de la façade

TOTAL Q3 2009 = 8 403 tonnes soit -15% / Q3 2008



Thème spécifique du Baromètre n° 3 de 2009: les nouvelles exigences de traçabilité

Le nouveau règlement instaurant un régime communautaire de contrôle a été publié le 22 décembre 2009 au JO de l'Union Européenne.

Au sein du titre 5 intitulé « Contrôle de la commercialisation », l'article 58 porte sur la traçabilité : le texte est présenté en annexe 1 en page 23.

Outre le rappel des principes de base de la traçabilité aux différents stades de la filière,

- L'alinéa 3 stipule que : « les lots de produits de la pêche et de l'aquaculture ne peuvent être regroupés ou divisés après la première vente que s'il est possible de remonter jusqu'au stade de la capture ou de la récolte »
- L'alinéa 5 de cet article 58 liste en huit points les exigences minimales qui seront attendues en termes d'étiquetage et d'informations des lots des produits de la pêche et de l'aquaculture.

L'application effective de cet article 58 est prévue en 2011.

Dans le cadre de ce baromètre 3 de 2009, quatre questions ont été posées à ce sujet aux 32 mareyeurs enquêtés.

Face à la surprise et aux contraintes que constituent ce projet de nouvelle réglementation, 3 mareyeurs de Boulogne ont d'emblée refusé de participer à cette partie de l'enquête, pour souligner que ce type de projet réglementaire était susceptible de nuire à leurs activités.

7.1 Estimez-vous avoir une information claire sur cette évolution de la traçabilité ? Base 29 réponses

Sur la définition de la notion de « lot de produits » ?

<i>Bonne</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Mauvaise</i>	<i>NSP</i>
<i>8</i>	<i>12</i>	<i>8 soit 30%</i>	<i>1</i>

Sur les informations qui seront fournies par vos fournisseurs (pêcheurs, criées, négoce)

<i>Bonne</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Mauvaise</i>	<i>NSP</i>
<i>4</i>	<i>14</i>	<i>10 soit 36%</i>	<i>1</i>

Sur les informations que vous devrez collecter et gérer en tant que mareyeur ?

<i>Bonne</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Mauvaise</i>	<i>NSP</i>
<i>5</i>	<i>14</i>	<i>8 soit 30%</i>	<i>1</i>

Sur les nouveaux outils à mettre en place ?

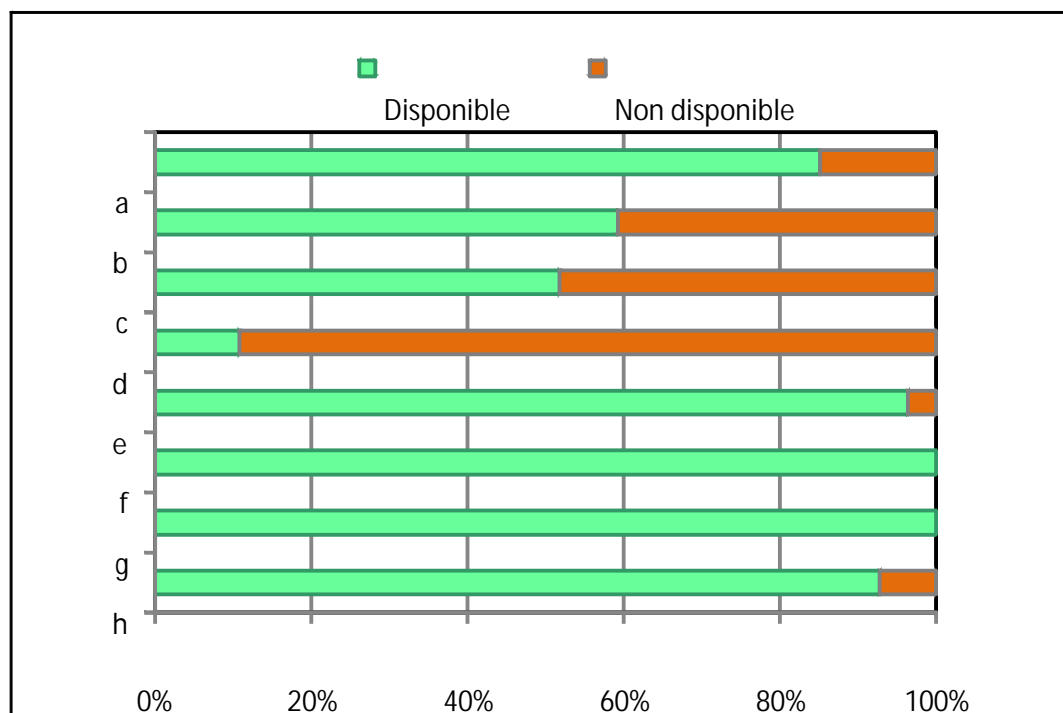
<i>Bonne</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Mauvaise</i>	<i>NSP</i>
<i>3</i>	<i>14</i>	<i>9 soit 32%</i>	<i>1</i>

Un tiers des mareyeurs interrogés déclare ne pas avoir de vision claire sur l'un des quatre points cités, notamment sur les informations fournies par les fournisseurs (pêcheurs, criées, négoce). Le pourcentage de mareyeurs ayant une information claire sur ces questions est de moins de 20% sauf pour la notion de lots de produits (29%).

7.2 Pouvez-vous donner votre sentiment sur la gestion effective des huit exigences minimales concernant l'étiquetage et l'information des lots ?

Les données exigées à échéance de 2011 et disponibles à ce jour.

Fréquence des réponses sur la base de 29 réponses



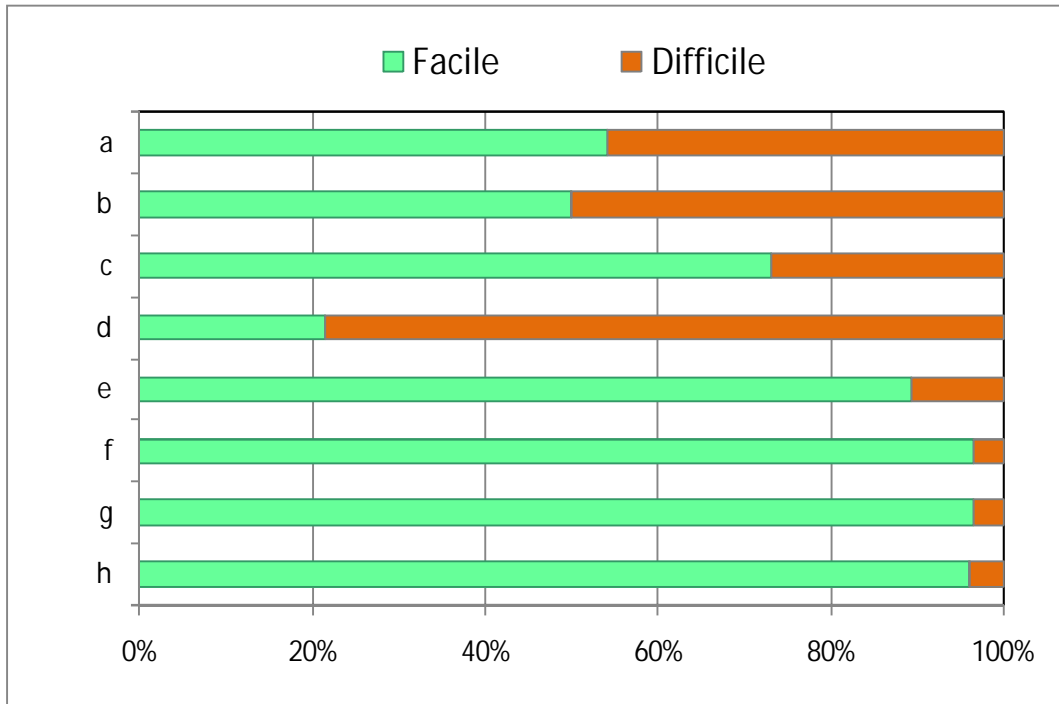
Les lettres font référence au huit exigences minimales décrites dans l'alinéa 5 de l'article 58 (voir annexe 1).

Les trois données qui ne sont pas maîtrisées par tous les mareyeurs à ce jour sont :

- ❖ Point b : le numéro d'identification externe et le nom du navire de pêche ou le nom de l'unité de production aquacole. Cette information n'est pas disponible à ce jour pour 40% des mareyeurs interrogés.
- ❖ Point c : le code alpha 3 de la FAO de chaque espèce. Il n'est pas disponible pour 50% des mareyeurs interrogés. Pour certains, il y a confusion avec la zone de pêche FAO qui comporte aussi 3 lettres comme le code alpha.
- ❖ Point d : pour 90% des mareyeurs, la date des captures n'est pas connue et constitue une information qui restera difficile à gérer ou sujette à caution. Cette notion de « date de capture » devra faire l'objet de discussions précises pour refléter les méthodes de pêche et la durée des marées réalisées par les bateaux. Les trois mareyeurs qui répondent par l'affirmative sont des mareyeurs coopératifs qui travaillent à 100% avec leurs bateaux et essentiellement des poissons fins de pêche du jour.

Les données exigées à échéance de 2011 : modalités de gestion.

Fréquence des réponses sur la base de 29 réponses



Les quatre données dont la gestion est qualifiée de «difficile» par les mareyeurs interrogés

- ❖ Point a : le numéro d'identification de chaque lot dans la mesure où il s'agit de gérer des numéros de lots initiaux « au stade de la capture ou de la récolte »
- ❖ Point b : difficile en liaison avec le fait que cette information n'est pas disponible à ce jour et devra faire l'objet d'une gestion spécifique.
- ❖ Point c : le code alpha 3 par espèce une fois intégré dans la chaîne de traitement informatique ne posera pas de gros problèmes de gestion
- ❖ Point d : pour 80% des mareyeurs, la date des captures constitue une information qui restera difficile à gérer. La date de capture constitue la principale innovation et donc la principale contrainte de gestion du nouveau règlement.
- ❖ Les autres points sont considérés par les mareyeurs interrogés comme facile à gérer

7.3 Par rapport à la gestion actuelle de la traçabilité au sein de votre entreprise, le respect de l'échéance de 2011 pour une mise en place effective de ces nouvelles exigences de traçabilité vous semble t elle ?

	Nombre	%
Très difficile	11	39%
Difficile	10	36%
Faisable	6	21%
Facile	1	4%
TOTAL	28	100%

75% des mareyeurs de l'échantillon déclarent que la mise en place de ces nouvelles exigences sera difficile (36%) à très difficile (près de 40%).

Le point crucial qui est souligné par les mareyeurs est la nécessité de porter sur les étiquettes l'ensemble des informations demandées : leur importance et la gestion par lot individuel de produits issus de la première vente rend cet objectif particulièrement difficile sinon, selon certains d'entre eux, impossible à réaliser.

L'objectif d'une traçabilité parfaite, c'est-à-dire « un produit final = une origine précise » apparaît irréaliste pour le secteur des produits de la mer. Le seul exemple connu serait celui du bar de ligne qui, marqué sur le bateau et restant entier, peut être suivi jusqu'au consommateur.

7.4 Comment voyez-vous la mise en place de ces nouvelles exigences de traçabilité au sein de la filière des produits de la mer ?

Un travail de validation de la qualité et de la pérennité des informations remontant de l'amont de la filière (points b, c, d et g de l'alinéa 5 de l'article 58)

L'échantillon est partagé sur cette proposition avec moins de la moitié de l'échantillon lui accordant des notes positives (13 réponses sur 29). Un tiers estime que ce travail a déjà été effectué et ne nécessite donc pas un nouvel investissement. Si cet aspect apparaît souhaitable, bon nombre estime la probabilité de sa réussite assez faible.

Une large concertation interprofessionnelle entre les maillons de la filière au niveau national sous l'égide des pouvoirs publics

Cette proposition recueille l'assentiment de près de 70% des répondants. Les commentaires et remarques concernent :

- ? Le fait que cette concertation est particulièrement souhaitable et reste la méthode de travail à privilégier. La DPMA et FranceAgriMer sont logiquement cités comme les deux organismes attendus sur ce dossier.
- ? Le fait qu'elle aurait du se mettre en place avant la formulation d'un texte aussi précis et contraignant

La création d'outils communs notamment d'une base commune de données à la filière assurant à chaque opérateur la possibilité de tracer ses lots

La moitié de l'échantillon y est favorable avec l'argument de la clarté et de la transparence.

Une minorité n'en voit pas l'intérêt :

- Refus de la complexité de gestion de bases de données transparentes, susceptibles de fournir des informations commerciales stratégiques à des concurrents
- L'échéance de 2011 apparaît trop proche : le mareyeur est le plus sollicité au sein de la filière par la gestion des données
- Les GMS et les grossistes notamment de Rungis (grand export) sont les plus demandeurs de ces informations
- Outils très lourds à gérer pour assurer une traçabilité qui ne répond pas à ce jour à une demande des consommateurs

Les réflexions soulevées chez les mareyeurs par ce nouveau projet sont les suivantes :

- Ce système a-t-il comme objectif de lutter contre le poisson illégal ? un doute est émis sur la pertinence de cet outil pour répondre à cet objectif.
- Le métier souffre et essaye de faire des économies ; cette mesure vient alourdir considérablement le travail quotidien avec une masse très importante de données à gérer. Le mareyeur a besoin de choses simples et rapides du fait de la rapidité du cycle quotidien de gestion des produits frais.
- Le mareyeur dispose de tous les documents pour prouver l'origine des produits vendus et le flux de produits au jour le jour. La traçabilité telle que gérée à ce jour permet de remonter si besoin par lot jusqu'au fournisseur.

Article 57

Normes communes de commercialisation

1. Les États membres veillent à ce que les produits auxquels s'appliquent des normes communes de commercialisation ne soient exposés à la première vente, mis en vente pour la première fois, vendus ou commercialisés d'une autre manière que s'ils satisfont à ces normes.

2. Les produits retirés du marché conformément au règlement (CE) n° 104/2000 doivent être conformes aux normes communes de commercialisation, en particulier en ce qui concerne les catégories de fraîcheur.

3. Les opérateurs responsables de l'achat, de la vente, de l'entreposage ou du transport de lots de produits de la pêche et de l'aquaculture doivent être en mesure de prouver que les produits sont conformes aux normes minimales de commercialisation à tous les stades.

Article 58

Traçabilité

1. Sans préjudice du règlement (CE) n° 178/2002, la traçabilité de tous les lots de produits de la pêche et de l'aquaculture est assurée à tous les stades de la production, de la transformation et de la distribution, depuis la capture ou la récolte jusqu'au stade de la vente au détail.

2. Les produits de la pêche et de l'aquaculture mis sur le marché ou susceptibles d'être mis sur le marché dans la Communauté sont étiquetés de manière adéquate pour assurer la traçabilité de chaque lot.

3. Les lots de produits de la pêche et de l'aquaculture ne peuvent être regroupés ou divisés après la première vente que s'il est possible de remonter jusqu'au stade de la capture ou de la récolte.

4. Les États membres veillent à ce que les opérateurs disposent de systèmes et procédures permettant d'identifier les opérateurs qui leur ont fourni des lots de produits de la pêche ou de l'aquaculture et ceux auxquels ces produits ont été fournis. Cette information est communiquée aux autorités compétentes sur demande.

5. Les exigences minimales en termes d'étiquetage et d'information en ce qui concerne tous les lots de produits de la pêche et de l'aquaculture sont les suivantes:

- a) le numéro d'identification de chaque lot;
- b) le numéro d'identification externe et le nom du navire de pêche ou le nom de l'unité de production aquacole;
- c) le code alpha 3 de la FAO de chaque espèce;
- d) la date des captures ou la date de production;

e) les quantités de chaque espèce en kilogrammes exprimées en poids net ou, le cas échéant, le nombre d'individus;

f) le nom et l'adresse des fournisseurs;

g) les informations destinées aux consommateurs et prévues à l'article 8 du règlement (CE) n° 2065/2001: la dénomination commerciale, le nom scientifique, la zone géographique concernée et la méthode de production;

h) les informations précisant si les produits de la pêche ont été congelés au préalable.

6. Les États membres veillent à ce qu'au stade de la vente au détail, le consommateur dispose des informations énumérées au paragraphe 5, points g) et h).

7. Les informations énumérées aux points a) à f) du paragraphe 5 ne s'appliquent pas aux produits de la pêche et de l'aquaculture importés dans la Communauté accompagnés de certificats de capture, conformément au règlement (CE) n° 1005/2008.

8. L'État membre peut exempter des exigences prévues au présent article les petites quantités de produits écoulées directement aux consommateurs à partir des navires de pêche, à condition qu'elles n'excèdent pas une valeur de 50 euros par jour. Toute modification de ce seuil est adoptée conformément à la procédure visée à l'article 119.

9. Les modalités d'application du présent article sont arrêtées conformément à la procédure visée à l'article 119.

CHAPITRE II

Activités après débarquement

Article 59

Première vente de produits de la pêche

1. Les États membres veillent à ce que tous les produits de la pêche soient tout d'abord commercialisés ou enregistrés dans une criée ou auprès d'acheteurs enregistrés ou d'organisations de producteurs.

2. La personne qui achète des produits de la pêche à un navire de pêche en première vente est enregistrée auprès des autorités compétentes de l'État membre dans lequel a lieu ladite première vente. Aux fins de l'enregistrement, chaque acheteur est identifié dans les bases de données nationales par son numéro de TVA, son numéro d'identification fiscal ou un autre identifiant qui lui est propre.

3. L'acheteur qui acquiert, pour un poids maximal de 30 kg, des produits de la pêche qui ne sont pas ultérieurement mis sur le marché mais utilisés uniquement à des fins de consommation privée est exempté des dispositions prévues par le présent article. Toute modification de ce seuil est adoptée conformément à la procédure visée à l'article 119.