



GOUVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Mesures de simplifications légales, réglementaires et organisationnelles dans le secteur du mareyage

CGAAER n° 24070 - IGEDD n° 015825-01
IGAM n° 2024-78

Rapport

établi par

**Isabelle AMAGLIO-TERISSE et Fabienne RICARD (IGEDD),
Didier KHOLLER (CGAAER),
Bruno ROUMEGOU (IGAM).**

Janvier 2025



SOMMAIRE

RESUME.....	6
LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	9
1. LES ENTREPRISES DU MAREYAGE SONT REGIES PAR DES DISPOSITIONS DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME, ET REPRESENTÉES PAR DES SYNDICATS PROFESSIONNELS REGROUPES AU SEIN DE L'UNION DU MAREYAGE FRANÇAIS	12
1.1. Définie par le CRPM, l'activité de mareyage s'exerce en lien étroit avec celle des halles à marée, dont elle reflète la diversité	12
1.1.1. Statut législatif et réglementaire du mareyage	12
1.1.2. Une spécificité forte, par l'obligation de cautionner les achats à la criée.....	13
1.1.3. Une spécificité par le lieu d'exercice de l'activité : la halle à marée	14
1.1.4. Diverses obligations réglementaires, au même titre que les autres acteurs de la filière	15
1.2. L'Union du mareyage français regroupe les syndicats professionnels et assure la représentation des entreprises au niveau national.....	16
1.2.1. Douze syndicats et groupements professionnels sont répartis sur les façades maritimes et regroupés dans une structure nationale	16
1.2.2. Plusieurs acteurs essentiels sont présents au côté de l'UMF	18
1.3. Des entreprises de profils divers, ancrées dans leurs spécificités techniques, territoriales et de modèle économique	19
1.3.1. Des profils divers, pour une activité spécifique	19
1.3.1.1. Des entreprises aux profils très variés.....	19
1.3.1.2. Des métiers répondant aux particularités des halles à marée et de la taille des entreprises	20
1.3.1.3. Un secteur marqué par le vieillissement des dirigeants	20
1.3.2. Le secteur est caractérisé par une forte intensité de main d'œuvre et un faible taux de valeur ajoutée.....	20
1.3.2.1. L'importance de la main d'œuvre	21
1.3.2.2. Des activités dégageant peu de valeur ajoutée, et faiblement capitalistiques ...	21
1.3.3. Des stratégies de spécialisation qui tiennent aux volumes des achats	22
1.3.3.1. Achats de niche ou recherche de volumes par les importations ?	22
1.3.3.2. Elasticité-prix par typologie d'acheteurs et comportements d'achat	22
2. AU CŒUR DE LA FILIERE PECHE, LE MAREYAGE EN SUBIT LES CONJONCTURES ET EVOLUTIONS STRUCTURELLES.....	24
2.1. Une baisse des volumes débarqués, qui freine l'activité en criée malgré un recours aux importations	24
2.1.1. Des apports en diminution constante, sous l'effet de facteurs cumulés	24
2.1.2. Une production française de qualité, diversifiée et recherchée à l'international	25
2.1.2.1. Les produits de la mer français sont variés et de qualité	25
2.1.2.2. Une production française positionnée majoritairement à l'exportation.....	26
2.1.3. La consommation française est soutenue mais se porte sur les produits importés	26
2.1.3.1. La consommation des ménages augmente en valeur et se porte préférentiellement sur des produits frais peu transformés	26
2.1.3.2. ... largement positionnée sur des produits d'importation	26

2.2. Le mareyage constitue une activité spécifique et importante pour la filière pêche et rencontre les mêmes difficultés	27
2.2.1. La mise en marché des produits de la mer requiert des opérateurs spécialisés	27
2.2.2. Les entreprises de mareyage font face aux difficultés que connaît l'ensemble de la filière	27
2.2.2.1. Un taux de marge dégradé.....	28
2.2.2.2. Des trésoreries tendues et une entreprise sur quatre en déficit d'exploitation...	28
2.2.2.3. En tant qu'acheteurs dans les halles à marée, les mareyeurs sont demandeurs d'une prévision des apports	29
2.2.3. Des évolutions structurelles dans les techniques de première mise en marché.....	29
2.3. Les attentes des mareyeurs, nombreuses en 2018, sont désormais recentrées	30
2.3.1. Le livre blanc rédigé en 2018 exposait de nombreuses préoccupations de la profession	30
2.3.2. En mars 2024, les demandes ont été recentrées sur cinq sujets	31
2.3.2.1. Dans le domaine des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement	31
2.3.2.2. Dans le domaine de la traçabilité, du contrôle des pêches et de la révision du règlement (CE) n°1224/2009 du Conseil du 20/11/2009	32
2.3.2.3. Pour ce qui concerne le recyclage des caisses et emballages et la gestion des déchets y afférents.....	32
2.3.2.4. Sur les formalités douanières à destination du Royaume-Uni	33
2.3.2.5. Concernant le rôle des associations d'acheteurs dans les halles à marée	33
2.3.3. Au cours d'entretiens avec la mission, l'UMF a fait état de plusieurs autres demandes	34
2.3.3.1. Une préoccupation sur la température de la glace fondante	34
2.3.3.2. Une demande portant sur des nouveaux dispositifs : gestion mutualisée de l'aléa économique, et épargne de précaution	34
3. LES AMELIORATIONS A PROPOSER AUX MAREYEURS DOIVENT LEUR PERMETTRE DE PRENDRE UN ROLE PLUS ACTIF DANS LES EVOLUTIONS ORGANISATIONNELLES DONT LA FILIERE A BESOIN	35
3.1. Confirmer la place du mareyage dans les instances de gestion de la filière	35
3.1.1. Renforcer le rôle des mareyeurs dans les halles à marée	35
3.1.2. Renforcer la place des mareyeurs et des halles à marée dans l'activité halieutique des sites portuaires	36
3.1.3. Favoriser les approches globales, tant pour la filière dans son ensemble qu'entre les halles à marée.....	36
3.2. Mieux connaître l'activité de la filière et faciliter l'accès aux données	37
3.2.1. Recueillir et synthétiser l'information sur l'activité des opérateurs économiques....	37
3.2.2. Préciser les responsabilités des acteurs dans la prévision des apports dans les halles à marée.....	38
3.3. Des évolutions dans l'activité des services administratifs	38
3.3.1. Optimiser un certain nombre d'obligations tout au long de la filière, qui nécessitent des outils interministériels partagés, pour le contrôle, le pilotage, le suivi et l'évaluation des activités et des impacts de l'ensemble de la filière « de la mer à l'assiette »	38
3.3.2. Simplifier les formalités douanières à l'export et valoriser le pôle national de certification installé à Boulogne-sur-Mer.....	39
3.3.3. Améliorer l'accès des entreprises de mareyage aux dispositifs de soutien public..	39
3.4. Des évolutions portant sur le contexte socio-économique des entreprises de mareyage.....	41

3.4.1. Vérifier les conditions dans lesquelles les mareyeurs français ont accès aux ventes dans les autres Etats-membres.....	41
3.4.2. Anticiper l'enjeu de la transmission des entreprises.....	41
3.4.3. Engager la filière dans des stratégies de développement et diversification de la demande.....	42
CONCLUSION.....	43
ANNEXES	44
Annexe 1 : Lettre de mission.....	45
Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées ou consultées.....	47
Annexe 3 : Liste des sigles utilisés.....	53
Annexe 4 : Bibliographie	56
Annexe 5 : Les acteurs du secteur, partenaires du mareyage.....	58
Annexe 6 : La production de données sur les captures, les débarquements et les ventes	61

RESUME

Les 410 entreprises de mareyage¹ mènent une activité technico-économique spécifique, liée à leur positionnement dans la chaîne de valeur de la filière « Produits de la mer et de l'aquaculture ».

Définie par le code rural et de la pêche maritime (CRPM), leur activité est celle d'intermédiaires commerciaux assurant le premier achat de produits de la pêche destinés à la consommation humaine. Elle s'exerce notamment lors des ventes aux enchères publiques organisées dans les 34 halles à marée du littoral français et fait l'objet d'un cadre réglementaire - somme toute classique dans le domaine alimentaire – ainsi que d'obligations qui sont fixées localement par les halles à marée.

Ainsi les mareyeurs doivent-ils être titulaires d'un certificat sanitaire et, pour les plus gros opérateurs, d'un récépissé de déclaration au titre des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Mais un mareyeur doit également disposer d'un cautionnement financier, destiné à garantir le paiement de ses achats aux producteurs dans des délais fixés par la halle à marée et inférieurs au droit commun du code de commerce. Ces cautionnements comportent un premier niveau, obligatoire et relevant du mareyeur lui-même, mais aussi deux niveaux optionnels, l'un mutualisé au sein d'associations d'acheteurs dans les halles à marée d'un territoire donné, et l'autre en place dans les régions Bretagne, Hauts-de-France, Nouvelle Aquitaine et Pays-de-la-Loire et financé par les crédits publics du Fonds national de cautionnement des achats des produits de la mer (FNCA).

Sur le plan économique, les entreprises de mareyage, de taille et d'activité variées, ont en commun de réaliser une préparation des poissons en recourant à une main d'œuvre expérimentée, pour du filetage, du portionnage, de l'emballage et de l'expédition. Les taux de marge opérationnelle sont réduits, la performance économique reposant surtout sur l'importance des volumes traités et les opportunités commerciales qui peuvent être saisies lors des ventes aux enchères.

Cependant, la baisse durable des volumes débarqués dans les ports français, même si elle est compensée par la mise sur le marché de produits d'importation, génère pour la profession des situations tendues, que les effets du Brexit et la fermeture de la pêche dans le golfe de Gascogne pendant un mois au début 2024 pour réduire les captures accidentelles de cétacés, ont renforcées. Deux dispositifs d'aide conjoncturelle gérés par FranceAgriMer (FAM), ont été ouverts à ce titre.

Sur les plans juridique et opérationnel, les conditions d'exercice du métier entraînent des difficultés ou des rigidités que les représentants de la profession, structurés en douze syndicats locaux regroupés au sein de l'Union du mareyage français (UMF), ont exprimées en mars 2024 lors d'une rencontre avec le ministre de la transition écologique et de la cohésion des territoires et dans un document de quatre pages remis à cette occasion.

Figuraient notamment parmi les revendications, la facilitation des formalités douanières à l'exportation, le report de l'interdiction des emballages en polystyrène expansé (PSE) non recyclés, la clarification entre « emballages primaires, secondaires ou tertiaires », un éclaircissement des conditions dans lesquelles sera finalisée la révision du règlement européen sur le contrôle des pêches maritimes et les déclarations des captures en mer, et enfin l'accès aux données détenues par l'administration au titre du contrôle des pêches, les mareyeurs désirant anticiper les mises en vente des produits débarqués dans les criées.

¹ Source : Banque de France et Union du mareyage français, nombre d'entreprises de mareyage ayant leur siège social en France.

Deux autres sujets ont été évoqués par l'UMF le 6 septembre 2024, lors d'un échange avec les membres de la mission : le rehaussement de la température de la glace fondante et la création de nouveaux dispositifs d'aide structurelle grâce à un avantage fiscal et des financements publics.

Les travaux menés par la mission, tant d'un point de vue général que pour analyser les demandes exprimées par la profession, amènent aux constats suivants.

Les études et documents à caractère technique et économique que la filière est en capacité de produire sont en nombre limité. Les données chiffrées qui sont disponibles relèvent donc principalement d'acteurs publics tels que FranceAgriMer ou la Banque de France, mais ces données économétriques mériteraient d'être complétées par des éléments d'objectivation ou des études que la profession fournirait en appui de ses demandes. Par ailleurs, il y aurait un intérêt pour l'Etat à mieux connaître l'activité économique de la filière au niveau des régions et à l'échelle du territoire national. L'observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture, dont la mise en place a été annoncée par le ministre chargé de la mer et de la pêche lors des assises de la mer des 19 et 20 novembre 2024, devrait permettre de renforcer le suivi économique de la filière, notamment l'analyse du marché et ses évolutions.

A ce jour, les pouvoirs publics, par l'Etat et les collectivités territoriales, ont déjà mis en place des dispositifs d'appui financier répondant à la spécificité financière des entreprises de mareyage. Ainsi, le choix d'un mareyeur de s'inscrire dans le 3^{ème} niveau de cautionnement a pour effet de doubler grâce à des crédits publics le montant des cautionnements dont il peut se prévaloir lors de ses achats. Quant à aller au-delà et instaurer de nouvelles aides, spécifiques à la profession, la mission relève tout d'abord que la couverture d'un aléa économique par un dispositif mutualisé recevant des financements publics, s'avère difficile à accorder pour un secteur où la régulation de l'offre et de la demande par l'ajustement des prix semble se faire dans des conditions normales. Cet ajustement sera d'ailleurs d'autant plus efficace que les halles à marée auront mieux coordonné et élargi les modalités et les périmètres de leurs ventes aux enchères, en recourant massivement à des outils numériques partagés, permettant de transmettre rapidement les données sur la traçabilité des produits.

De la même façon, la mission n'a pu se prononcer sur l'octroi d'un avantage fiscal spécifique à la profession, qui permettrait de constituer des réserves de précaution selon un dispositif inspiré du régime des bénéfices agricoles. Elle fait valoir néanmoins que les activités de production des matières premières agricoles ou halieutiques doivent composer avec de nombreuses incertitudes techniques, économiques, météorologiques. A l'inverse, l'activité de mareyage, puisqu'elle est de nature commerciale, peut réagir à une raréfaction de l'offre, par un ajustement des prix ou un recours aux importations...

Enfin, la mise à disposition des professionnels, des données qui sont collectées et détenues par l'Etat au titre de sa mission de gestion de la ressource halieutique et du contrôle des pêches dans le cadre de la politique européenne, pose des questions juridiques et d'opportunité, car elle offrirait un avantage indéniable aux mareyeurs qui pourraient optimiser leurs achats sur les plans commercial et logistique. Or, une telle utilisation, très éloignée de l'objectif de préservation des espèces fixé par l'Union européenne, remettrait en cause le principe d'équilibration des intérêts réciproques des acheteurs et des vendeurs en halles à marée, que le code rural et de la pêche maritime mentionne. D'ailleurs, des pêcheurs rencontrés ont bel et bien fait valoir aux membres de la mission, qu'eux aussi seraient hautement intéressés de savoir ce que les mareyeurs prévoient de

leur acheter lors des prochaines marées. La mission prône donc que la prévision des apports soit traitée, comme aujourd'hui, par des dispositifs locaux conçus et gérés par les halles à marée en lien avec l'ensemble des partenaires, et recueillant le libre accord des pêcheurs.

Quant aux appuis attendus par la profession du mareyage pour l'aider à surmonter des crises conjoncturelles, la mission considère que les dispositifs mis en place récemment donnent l'occasion de préciser les conditions d'accès à ce type d'aides, notamment en termes de gravité et de faible prévisibilité des événements. Il conviendra également de vérifier si, lors de la fermeture temporaire de la pêche dans le golfe de Gascogne en début d'année 2024, les acheteurs ont pu recourir à d'autres approvisionnements et si l'augmentation des prix payés aux producteurs - que FranceAgriMer a objectivée dans un document de septembre 2024 et que l'Assemblée nationale a relevée dans un avis du 25 octobre 2024² - a pu être répercutée à l'aval par les mareyeurs.

La mission a considéré utile d'améliorer les conditions du dialogue entre les acteurs de la première mise en marché, en suggérant de renforcer les prérogatives des conseils consultatifs des halles à marée. Même si l'implication des professionnels dans ces instances semble variable, l'union du mareyage français serait confortée dans son objectif de donner plus de poids aux attentes exprimées par la profession, aux niveaux local et national.

Pour autant, une évolution bien plus déterminante, consisterait à renforcer les approches partenariales et coordonnées au sein de la filière.

A ce jour, l'approvisionnement de la filière est en effet « poussé vers l'avant », les échelons de l'aval devant s'adapter aux produits et aux volumes qui sont débarqués par l'amont. Or, dans un tel schéma, les ventes au détail sont difficiles à anticiper et les distributeurs ne peuvent pas vraiment intervenir pour modifier et fidéliser les comportements d'achat des consommateurs. Certains acteurs plaident donc pour un fonctionnement intégrant mieux les attentes des clients, où les critères qualité continueraient d'être mis en valeur par des pratiques de labellisation, et où des campagnes promotionnelles permettraient d'intervenir sur le signal prix, peu favorable aux produits français.

Un tel fonctionnement obligerait, certes, à rationaliser et sécuriser les approvisionnements de la filière aval, mais les mareyeurs pourraient y trouver l'occasion de rénover leurs pratiques et de renforcer leur position au sein de la filière.

A l'issue de ses analyses, la mission exprime huit recommandations. Elles ont pour objet des simplifications et des éclaircissements à apporter aux fonctionnements actuels, ou bien visent à proposer des éléments de réponse aux demandes exprimées par la profession.

² Assemblée nationale, avis de la commission du développement durable et de l'aménagement du territoire sur le PLF 2025 (N°324), tome VII sur les affaires maritimes.

LISTE DES RECOMMANDATIONS

R1. [DGAMPA] Demander aux administrations territoriales concernées une note confirmant la régularité des réunions des conseils consultatifs des halles à marée, et décrivant le contenu des travaux qui y sont menés. Dans l'alinéa 11 de l'article D932-12 du CRPM, remplacer les mots « *la réalisation d'un bilan annuel sur le fonctionnement de la halle à marée* » par « *la réalisation d'un document annuel de bilan et de prospective, incluant le positionnement commercial des produits mis en vente et les coopérations à mettre en place avec d'autres halles à marée* ». Remplacer le dernier alinéa de l'article D932-14 par « *Les sanctions prévues au 1^{er} alinéa sont prononcées après avis du conseil consultatif d'exploitation, qui peut proposer des modalités de conciliation du litige* ». Dans les articles D932-12 et D932-14 à D932-18 du CRPM, dans les mentions concernant le conseil consultatif d'exploitation des halles à marée, ôter le mot « *consultatif* ».

R2. [DGAMPA] Dans les articles R 5314-13 et R 5314-14 du code des transports, remplacer les mots « *comité local des pêches* » par les mots « *comité départemental des pêches maritimes et des élevages marins quand ils existent ou à défaut le comité régional des pêches maritimes et des élevages marins* ». Etudier la possibilité d'étendre le rôle des halles à marée dans l'enregistrement et l'information des produits vendus à tous les types de transactions.

R3. [DGAMPA] Engager des réflexions au niveau des façades maritimes pour homogénéiser les pratiques de ventes à la criée afin que les acheteurs existants puissent intervenir facilement dans de nombreuses halles à marée. Transcrire les coopérations qui en découleront dans des règlements inter-halles à marée, en application des dispositions du CRPM.

R4. [DGAMPA] Après que les organisations de producteurs les ont transmis, assurer la publication sur Internet, des programmes de production et stratégies de commercialisation contenues dans les plans de production et de commercialisation et inviter les conseils consultatifs d'exploitation des halles à marée à se saisir de ces documents et à y réagir.

R5. [DGAMPA, DGAL] Confier au pôle national de certification des captures l'animation d'un groupe de travail comprenant des représentants des mareyeurs de toutes les façades maritimes. Parmi les sujets à traiter figureront le raccourcissement des délais de délivrance des certificats de capture et sanitaires pour des exportations hors de l'UE de produits ultra-frais, et la possibilité de modifier à la marge les pré-notifications.

R6. [DGAMPA] Vérifier avec les représentants de la profession, le niveau d'information que les entreprises ont des aides financées par le FEAMPA et engager le cas échéant une action de communication impliquant les collectivités territoriales et les comités des pêches. Produire à destination de l'UMF un bilan de la mise en œuvre des dispositifs d'aides conjoncturelles ouverts par FAM en juillet 2024 et vérifier à cette occasion la pertinence des critères d'éligibilité (en particulier en direction des PME et TPE), des pièces justificatives et des durées de recueil des demandes.

R7. [DGAMPA] Solliciter auprès des représentants de la profession, des éléments tangibles et documentés rendant compte d'entraves à l'accès des mareyeurs français aux places de vente étrangères ; puis, le cas échéant, intervenir en conséquence auprès de la Commission européenne et des Etats membres concernés.

R8. [DGAMPA] Proposer aux représentants de la profession et aux collectivités territoriales une démarche de repérage des entreprises de mareyage susceptibles d'être à transmettre dans les prochaines années ; mettre en place un appui à la réalisation de diagnostics technico-économiques préalables aux transmissions et proposer un accompagnement aux cédants. En parallèle, identifier des repreneurs potentiels, en particulier auprès des salariés du secteur, des poissonniers et écaillers, et parmi les apprenants en centre de formation professionnelle maritime, et les faire bénéficier d'un dispositif d'accompagnement-formation. Réaliser un bilan de l'ensemble, à 24 mois.

INTRODUCTION

Par lettre de mission du 10 juin 2024, le ministre de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire, le ministre de la transition écologique et de la cohésion des territoires et le secrétaire d'Etat chargé de la mer et de la biodiversité, ont confié au conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, à l'inspection générale de l'environnement et du développement durable et à l'inspection générale des affaires maritimes, une mission relative aux simplifications légales, réglementaires ou organisationnelles pouvant être apportées au cadre juridique, environnemental et économique des entreprises du secteur du mareyage, dans leurs relations quotidiennes avec les administrations.

Dans ce cadre, la mission a rencontré les trois cabinets ministériels commanditaires le 30 juillet 2024. Elle a entendu par la suite les directions d'administration centrales concernées, en l'occurrence la direction générale des affaires maritimes, de la pêche et de l'aquaculture (DGAMPA), la direction générale de l'alimentation (DGAL), la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) et la direction générale de la prévention des risques (DGPR).

Dans un second temps et en centrant sa démarche sur l'hexagone (conformément à la note de cadrage de septembre 2024), elle a pris l'attache de l'Union du mareyage français, organisation représentant la profession au niveau national, et réalisé trois déplacements sur le terrain, dans les ports de Lorient, Les Sables-d'Olonne et Boulogne-sur-Mer. Ces journées des 5 et 17 septembre et du 10 octobre, étaient organisées sur un même schéma : visite de la halle à marée pendant une vente à la criée, rencontre avec les responsables locaux ou régionaux de la filière pêche notamment ceux du mareyage, visites d'entreprises et d'ateliers assurant la préparation, le filetage, le conditionnement et l'expédition des produits de la mer achetés le matin même.

Les entretiens organisés à ces occasions ont confirmé les attentes et les positions qui sont exprimées au niveau national, sans que les propos tenus ou rapportés aux membres de la mission n'aient toujours pu être étayés par des données chiffrées ou des documents écrits. Il en ressort néanmoins que les attentes adressées à l'Etat par les professionnels sont nombreuses, notamment pour les aider face à des crises conjoncturelles ou plus durables impactant les mises en marché.

La mission prend le parti de pointer les inconvénients qu'il y aurait à adopter toutes les propositions qui sont émises par la profession, notamment celles visant à obtenir un statut fiscal dérogatoire ou à accéder, dans un but de facilitation de l'activité commerciale, à des données détenues par l'administration au titre du contrôle des pêches. La mission exprime néanmoins une série de recommandations répondant à des demandes en attente, et propose d'ouvrir des réflexions qui amèneraient les mareyeurs à prendre une part plus active dans la mise en œuvre des évolutions dont l'ensemble de la filière Pêche et Aquaculture a besoin.

1. LES ENTREPRISES DU MAREYAGE SONT REGIES PAR DES DISPOSITIONS DU CODE RURAL ET DE LA PECHE MARITIME, ET REPRESENTÉES PAR DES SYNDICATS PROFESSIONNELS REGROUPÉS AU SEIN DE L'UNION DU MAREYAGE FRANÇAIS

1.1. Définie par le CRPM, l'activité de mareyage s'exerce en lien étroit avec celle des halles à marée, dont elle reflète la diversité

1.1.1. Statut législatif et réglementaire du mareyage

L'article L932-4 du code rural et de la pêche maritime (CRPM) définit l'activité de mareyage comme celle de **tout commerçant, assurant le premier achat des produits de la pêche maritime et de l'aquaculture lorsqu'ils sont destinés à la consommation humaine**. Il est précisé que le mareyeur réalise ses achats en vue de la commercialisation des produits, et qu'il doit disposer d'un établissement permettant la manipulation des produits de la pêche et faisant l'objet d'un agrément sanitaire pour la mise sur le marché de produits d'origine animale.

Les modalités d'accès à la profession sont classiques, le mareyeur devant s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés ; toutefois les **conditions d'exercice de la profession font l'objet de règles particulières**.

Le positionnement des entreprises de mareyage dans la chaîne de valeur, immédiatement après l'étape de production, leur impose en effet des spécificités de nature réglementaire et commerciale, dont les principales résident dans l'obligation d'un agrément sanitaire et d'un cautionnement financier. Plusieurs autres ont trait aux obligations d'informations et de traçabilité des captures et des produits de la pêche, tout au long de la chaîne d'approvisionnement de la filière.

Sur le plan sanitaire, l'activité de mareyage est régie par la réglementation européenne élaborée à partir de 2002 au titre du « **paquet hygiène** ». Ces dispositions de droit commun imposent aux mareyeurs la traçabilité et la sécurité sanitaire des produits qu'ils mettent sur le marché. Les entreprises doivent à ce titre mettre en place des dispositifs internes visant à identifier les dangers sanitaires, à définir des points et des procédures de contrôle, et à démontrer qu'elles parviennent ainsi à maîtriser les risques³. La description de ces procédures fait l'objet d'un **agrément sanitaire**, délivré par l'administration après trois à neuf mois d'instruction d'un dossier indéniablement complexe et détaillé. L'administration confirme ainsi que la méthodologie conçue et décrite par le mareyeur, est de nature à prévenir les risques sanitaires liés à ses activités sous réserve de son strict respect au quotidien. Il en découle, d'une part des contrôles sur place réalisés par les agents des directions départementales de la protection des populations (DDPP), et d'autre part l'obligation d'informer l'administration des modifications éventuelles apportées dans les process de fabrication puis d'attendre, le cas échéant, la mise à jour de l'agrément sanitaire.

³ Les réglementations européennes applicables sont :

- le règlement CE n° 178/2002, sur les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, avec en particulier les principes de traçabilité et de responsabilité de l'exploitant-metteur en marché ;
- le règlement CE n°852/2004, sur l'hygiène des produits alimentaires fondée sur les principes de l'HACCP (Hazard Analysis Control Critical Point) ;
- le règlement CE n° 853/2004, pour des règles spécifiques aux denrées alimentaires d'origine animale, et l'obligation d'agrément sanitaire incluant des spécifications techniques par secteur, en particulier sur le respect des températures et le contrôle des parasites.

La DGAL ne décrit pas de difficultés particulières dans la mise en œuvre de ses réglementations de droit commun par les mareyeurs, ni dans ses relations avec leurs organisations professionnelles⁴.

1.1.2. Une spécificité forte, par l'obligation de cautionner les achats à la criée

L'article D932-9 du CRPM impose aux acheteurs qui participent aux enchères publiques, « *un cautionnement correspondant à la **couverture financière nécessaire à la garantie des achats** auxquels [ils] procèdent ou envisagent de procéder* ». Cette obligation de cautionnement résulte de dispositions prises localement dans les règlements d'exploitation des halles à marée, dans le but de protéger les intérêts des producteurs. Il est en effet établi que ceux-ci doivent être payés dans un délai de trois à huit jours suivant la transaction, alors que les acheteurs, quand ils poursuivent la commercialisation des produits, se voient appliquer des délais de paiement conformes au droit commun du code du commerce, d'environ trente jours.

Les besoins structurels de trésorerie qui en résultent pour les mareyeurs, doivent donc être sécurisés par un cautionnement, qui peut comporter trois niveaux :

- un premier niveau, minimal et obligatoire, que le mareyeur obtient auprès de sa banque ;
- un deuxième, complémentaire au premier, que le mareyeur obtient en adhérant à une ou des associations d'acheteurs, compétentes dans une zone géographique déterminée, qui va elle aussi cautionner les achats de ses adhérents selon leurs contributions financières au "pot commun"⁵ ;
- un troisième, lui aussi basé sur le volontariat des mareyeurs, qui permet d'augmenter l'encours des achats garantis par des fonds publics positionnés auprès de banques partenaires au dispositif, qui peuvent ainsi autoriser des découverts de trésorerie aux entreprises de mareyage participantes.

Ce troisième niveau de cautionnement mobilise le **Fonds national de cautionnement des achats des produits de la mer** (FNCA)⁶, à travers quatre fonds régionaux dans les Hauts-de-France, en Bretagne, en Pays-de-la-Loire et en Nouvelle-Aquitaine. Ces derniers sont alimentés par des dotations de l'Union européenne, de l'Etat via FranceAgriMer, et des collectivités territoriales de ces quatre régions, selon des conventions valables pour trois ans, complétées par des conventions annuelles.

Quoique conçus sur un même cadre général, les fonds régionaux font l'objet de circuits financiers spécifiques et complexes, liés aux équilibres trouvés localement entre les halles à marée, les associations d'acheteurs, les collectivités territoriales et les banques partenaires. Néanmoins, tous limitent le montant des cautionnements individuels apportés à chaque acheteur au niveau du montant des versements volontaires que celui-ci aura préalablement apportés au dispositif⁷, ce qui revient à doubler le montant de cautionnement disponible. Par ailleurs il faut noter que les mises à disposition de crédits du FNCA sur des comptes ouverts au nom du comptable de FranceAgriMer dans les établissements bancaires partenaires, n'ont pas pour effet de créer une dépense

⁴ Source : entretien avec la DGAL, sous-direction de la sécurité sanitaire des aliments et bureau des produits de la mer et d'eau douce, le 28/08/2024.

⁵ A Boulogne-sur-Mer, le dispositif repose non pas sur une association d'acheteurs mais sur une société anonyme coopérative, la SOFRETA, créée en 1985, regroupant les vendeurs représentés par les écoreurs, les organisations professionnelles et l'armement Euronor.

⁶ L'article L932-3 du CRPM instaure un fonds destiné à compléter le cautionnement constitué par les acheteurs en halle à marée ; il en confie la gestion à FranceAgriMer et prévoit que les collectivités territoriales ou leurs groupements peuvent participer à sa constitution par le versement de dotations.

⁷ Cf. article D932-24 du CRPM.

publique nouvelle significative : depuis sa création, le troisième niveau de cautionnement n'a été appelé que trois fois⁸.

Le dispositif remplit donc un objectif vertueux d'accroissement de l'activité économique, en permettant à un mareyeur d'augmenter l'encours de ses achats par des garanties publiques venant doubler le montant des siennes. Sa déclinaison est toutefois complexe et donne *de facto* un rôle primordial à des structures nombreuses et étroitement impliquées.

C'est le cas de l'association d'acheteurs des produits de la pêche de Bretagne, et de celle de Pays-de-la-Loire et Nouvelle-Aquitaine, ou encore d'autres associations ou sociétés anonymes à capital variable, qui perçoivent l'épargne volontaire des mareyeurs mais peuvent aussi réaliser les relevés des ventes, les facturations, les encaissements et décaissements qui en découlent⁹.

La technicité de ces prestations et leur forte intégration numérique amènent ces acteurs à jouer un vaste rôle d'ingénierie financière dans le système collectif des mises en marché. Cette situation, sans être forcément négative, pourrait être interrogée sur les pratiques qui se sont développées, en termes de frein au libre accès aux mises en vente et par conséquent, au marché des produits de la pêche.

1.1.3. Une spécificité par le lieu d'exercice de l'activité : la halle à marée

L'article L932-5 du CRPM dispose que les premières ventes des produits de la pêche maritime débarqués en France par des navires français s'effectuent, soit de gré à gré, soit par l'intermédiaire de halles à marée¹⁰.

L'article R932-8 précise que ces établissements, agréés par les pouvoirs publics, ont pour objet **d'organiser des ventes respectant les intérêts des vendeurs comme des acheteurs**, selon les principes de sincérité et de publicité, et assurant la salubrité des produits, la traçabilité des transactions et le respect des règles relatives aux captures et normes de commercialisation. Elles reçoivent par ailleurs les déclarations des acheteurs désirant prendre part aux ventes et en tiennent la liste, régulièrement mise à jour et publiée¹¹.

Les trente-quatre halles à marée que compte le littoral français sont donc les lieux privilégiés de la première confrontation de l'offre et de la demande des produits de la mer, ceux-ci pouvant provenir des débarquements des navires de pêche, mais aussi d'acheminements par voie routière. D'ailleurs pour certains sites, ces produits amenés par la route représentent une part importante des volumes échangés.

Du fait de leur implantation, les halles à marée sont gérées par l'autorité gestionnaire du domaine public portuaire ou par la personne morale que celle-ci désigne à cet effet. Leur gouvernance repose sur un directeur désigné par l'organisme gestionnaire¹² et un conseil consultatif qui comprend en nombre égal, des représentants des vendeurs et des acheteurs, ces deux collèges étant majoritaires au sein du conseil et les présidents et vice-présidents en étant issus¹³.

⁸ Source : entretien avec FranceAgriMer, le 17/10/2024.

⁹ Ces associations d'acheteurs sont présentées dans l'annexe n°5.

¹⁰ En application de l'art L932-5, les premières ventes peuvent aussi se faire au détail, mais uniquement pour de la consommation privée.

¹¹ Parmi ces acheteurs figurent les mareyeurs mais également les poissonniers, les restaurateurs, c'est-à-dire tout professionnel identifié dans un registre d'entreprises sur des activités alimentaires ou de transformation des produits de la pêche maritime dès lors qu'ils peuvent justifier de cette qualité, de leur identification fiscale et du dépôt d'un cautionnement adapté à la garantie de leurs achats en halles à marée comme le précise l'article D 932-9 du CRPM.

¹² Il existe une association des directeurs et responsables des halles à marée de France, créée en juin 1986.

¹³ Cf. art. D932-16 et D932-18 du CRPM.

Les conditions de fonctionnement des halles à marée sont fixées par **des règlements d'exploitation arrêtés par les préfets de département** sur proposition de l'organisme gestionnaire¹⁴. L'article D932-12 du CRPM qui précise le contenu de ces règlements, comprend de nombreux items. Une partie est directement liée à l'organisation des ventes :

- modalités des tris, des pesées et des mises en lots ;
- organisation des enchères ;
- conditions de paiement des produits¹⁵ ;
- liens contractuels avec les associations d'acheteurs.

Cependant, les règlements d'exploitation interviennent également sur des sujets très directement liés à l'application des politiques publiques, nationales ou européennes. C'est le cas pour ce qui concerne :

- les dispositifs de traçabilité des produits ;
- l'enregistrement des informations relatives aux produits débarqués et ceux effectivement proposés à la vente ;
- les modes de transmission des données sur les apports et les transactions, en direction des autorités compétentes (notamment via le logiciel VISIOMer géré par FranceAgriMer), des organisations de producteurs et plus largement, des acteurs économiques.

Le fonctionnement d'une halle à marée fait l'objet d'un bilan annuel, présenté en principe au conseil consultatif.

1.1.4. Diverses obligations réglementaires, au même titre que les autres acteurs de la filière

Pour tous les produits de la pêche maritime et de l'aquaculture marine, l'article R932-4 du CRPM, en application de textes européens, pose les principes de tri, de pesée, de mise en lots et d'étiquetage, préalablement à la première mise sur le marché. Les articles R932-5, R932-6 et R932-7 en précisent les régimes de responsabilité, entre producteurs, opérateurs des ventes et acheteurs.

Il en résulte, pour tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement, **différentes procédures afin que les données** recueillies à des étapes-clefs, qui commencent par l'action de pêche elle-même (par le logiciel VISIOCaptures et le journal de pêche électronique des navires) et vont jusqu'à la vente au détail, **puissent être portées à la connaissance de l'administration**.

Pour des ventes à la criée, qui peuvent porter aussi bien sur quelques poissons que sur des lots de 100 ou 200 kg, la transmission de ces données impose des systèmes informatiques fiables, de grande capacité et correctement coordonnés¹⁶.

¹⁴ Annexé à leur règlement d'exploitation, les halles à marée établissent également un règlement intérieur qui détermine l'utilisation des parties communes et les règles d'hygiène imposées à tous (cf. art. D932-12 II).

¹⁵ Cette disposition est d'une grande importance, puisqu'elle fixe toujours des délais de paiement courts au bénéfice des producteurs, et entraîne en conséquence une obligation de cautionnement pour les acheteurs.

¹⁶ Les données liées à la traçabilité des captures, portent notamment sur le nom et l'immatriculation du navire, la date et la zone où a eu lieu l'acte de pêche, ainsi que la caractérisation des prises, par leur espèce, leur taille et leur qualité. Les criées transmettent ces données par le « réseau inter-criées » (RIC).

Par ailleurs, l'activité agro-alimentaire des mareyeurs, en particulier le filetage des poissons ou leur éviscération¹⁷, peut avoir pour effet de placer certaines entreprises dans le périmètre de la **réglementation au titre des installations classées pour la protection de l'environnement** ; elles relèvent alors de la rubrique 2221 « préparation de produits alimentaires utilisant des denrées animales »¹⁸. Cette situation, cependant peu fréquente, se rencontre majoritairement à Boulogne-sur-Mer¹⁹, et concerne presque exclusivement des procédures de déclaration ; les volumes traités en une journée étant supérieurs à 500 kg mais inférieurs à 4 tonnes. Ce régime a déjà été significativement simplifié puisque le dépassement du seuil de 500 kg/jour imposait auparavant une procédure d'autorisation, plus lourde et plus longue (avec une durée estimée à onze mois au lieu de cinq en cas de déclaration).

En outre, la sécurité civile porte une attention particulière sur le **risque d'incendie dans les sites industriels**, en particulier dans les entrepôts frigorifiques où la matière combustible ne manque pas. Or la prévention du risque peut se heurter à la configuration des lieux, quelques fois vieillissants et mal adaptés. Les entreprises de mareyage, implantées en général dans les halles à marée ou à proximité immédiate, doivent donc utiliser des sites et des installations qu'elles ne maîtrisent qu'incomplètement ; elles sont donc tenues à une étroite collaboration avec les gestionnaires des sites agro-industriels où elles exercent.

1.2. L'Union du mareyage français regroupe les syndicats professionnels et assure la représentation des entreprises au niveau national

1.2.1. Douze syndicats et groupements professionnels sont répartis sur les façades maritimes et regroupés dans une structure nationale

Créée en 1987 sous la forme d'une association régie par la loi de 1901, l'Union du mareyage français (UMF) est une organisation professionnelle qui joue un rôle de syndicat professionnel et est représentative du mareyage au niveau national.

L'UMF fédère douze syndicats et groupements professionnels locaux répartis le long des façades maritimes métropolitaines. Elle a choisi de représenter exclusivement les mareyeurs-expéditeurs²⁰, dont elle assure la défense des intérêts auprès des pouvoirs publics, parapublics et des organismes privés. Revendiquant environ 150 adhérents via ses syndicats locaux, elle s'appuie sur un fonctionnement en réseau où la Bretagne occupe une place particulière avec sept des douze syndicats territoriaux, cette région concentrant, par ailleurs, environ un tiers des entreprises, des effectifs et du chiffre d'affaires du secteur du mareyage en France²¹.

L'UMF exerce trois missions principales :

- représentation et promotion des intérêts communs aux mareyeurs auprès des pouvoirs publics et des partenaires de la filière ;
- animation du dialogue social en vue notamment de moderniser la convention collective nationale des mareyeurs-expéditeurs ;

¹⁷ Ce travail, essentiel pour éviter ou limiter la contamination de la chair et la contamination microbiennes, est souvent réalisé le plus précocement possible, donc sur le bateau (source : guide des bonnes pratiques d'hygiène et application de l'HACCP – Hazard Analysis Control Critical Point, Union des Mareyeurs Français).

¹⁸ En général, la rubrique 2130 « Pisciculture » ne s'applique pas car le simple stockage de crustacés ou de poissons en viviers n'est pas en soi polluant et n'est pas constitutif d'un élevage.

¹⁹ Source : entretien avec la DGPR, le 2 septembre 2024.

²⁰ Les entreprises de mareyage qui ont une forte composante de transformation des produits de la mer, sont quant à elles représentées par l'association professionnelle, Pact'Alim.

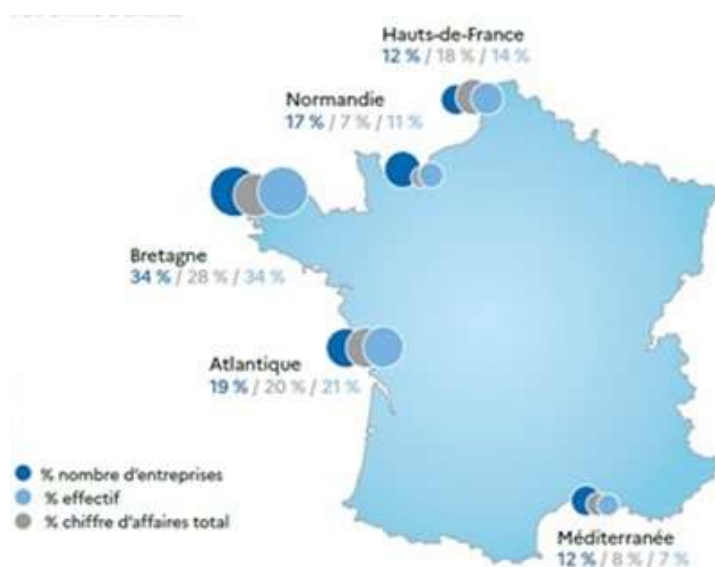
²¹ Chiffres-clés des filières pêche et aquaculture en France - données 2023 « Production - Entreprises - Échanges - Consommation » - FranceAgriMer.

- coordination et pilotage d'actions collectives visant à accompagner les entreprises dans leur développement.

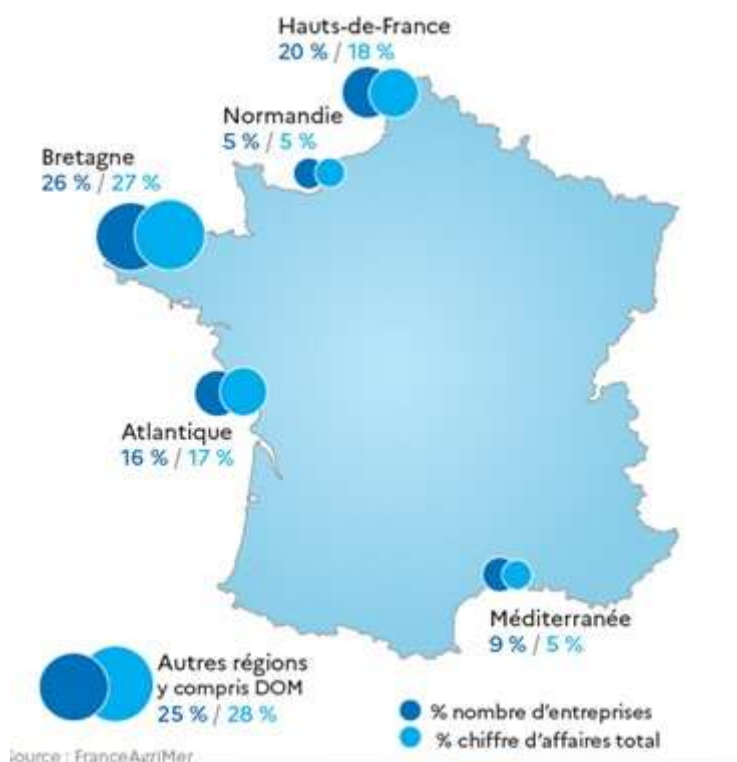
Le conseil d'administration de l'UMF se compose des présidents des syndicats et des groupements locaux ; il se réunit tous les deux mois. Les structures adhérentes peuvent par elles-mêmes représenter et défendre les intérêts de leurs adhérents aux niveaux national et international, mais elles sont tenues d'informer préalablement le conseil d'administration des actions ou décisions qu'elles souhaitent prendre. Les décisions du conseil sont adoptées à la majorité des 2/3 des membres présents ou représentés. Le conseil d'administration élit parmi ses membres un bureau renouvelable tous les deux ans, qui exécute les décisions adoptées. Le président, élu pour deux ans à la majorité simple et rééligible trois fois, est depuis 2018 Frédéric Toulliou, par ailleurs président de l'association France Filière Pêche (FFP, cf. 1.2.2).

L'UMF s'implique avec ses partenaires à l'amont comme à l'aval au sein de différentes instances telles que les conseils d'administration de FFP, le comité national des pêches maritimes et des élevages marins (CNPMEM), le comité national de la conchyliculture (CNC), le conseil spécialisé de FranceAgriMer, la commission de l'écolabel public « pêche durable »...

En 2023, l'UMF a connu une actualité tendue liée à l'inflation, au coût élevé de l'énergie, à la fermeture des zones de pêche du golfe de Gascogne pour protéger les cétacés, et à la perte de quotas dans les eaux britanniques à la suite du Brexit.



Poids des entreprises de mareyage par région (1) (pour les "mareyeurs expéditeurs").



Poids des entreprises de mareyage par région (1) (pour les "mareyeurs transformateurs").

1.2.2. Plusieurs acteurs essentiels sont présents au côté de l'UMF

L'association France Filière Pêche (FFP)²², créée en 2010 en réponse aux enjeux économiques, écologiques et alimentaires de la pêche maritime française et présidée depuis le début de l'année 2023 par Frédéric Toulliou, regroupe l'ensemble de la filière, les pêcheurs, les mareyeurs, les grossistes, les transformateurs, la grande distribution et les poissonniers détaillants en France. L'association compte treize membres permanents et deux membres associés, organisés autour de trois collèges : production, commerce-transformation et distribution. Les décisions sont prises au sein du conseil d'administration, à l'unanimité des trois collèges.

France Filière Pêche poursuit plusieurs objectifs transversaux : améliorer la connaissance, soutenir les opérateurs, animer les projets de structuration de la filière et valoriser ses produits. Elle constitue un outil original dont le financement repose majoritairement sur le secteur de la distribution.

Outre les relations qu'ils entretiennent régulièrement avec France Filière Pêche, les représentants des mareyeurs travaillent au sein de la filière, avec de **nombreux intervenants spécialisés**, dans la commercialisation ou dans la transformation des produits. Ainsi l'OPEF (**Organisation des poissonniers écaillers de France**) et Pact'Alim (qui représente les **petites et moyennes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire françaises** de l'industrie alimentaire), interviennent-elles chacune en ce qui les concerne pour faire valoir les positions propres de leurs adhérents, au sein de FFP et auprès des pouvoirs publics. La description de ces acteurs fait l'objet de l'annexe 5.

²² Source : <https://www.francefilierepeche.fr/>

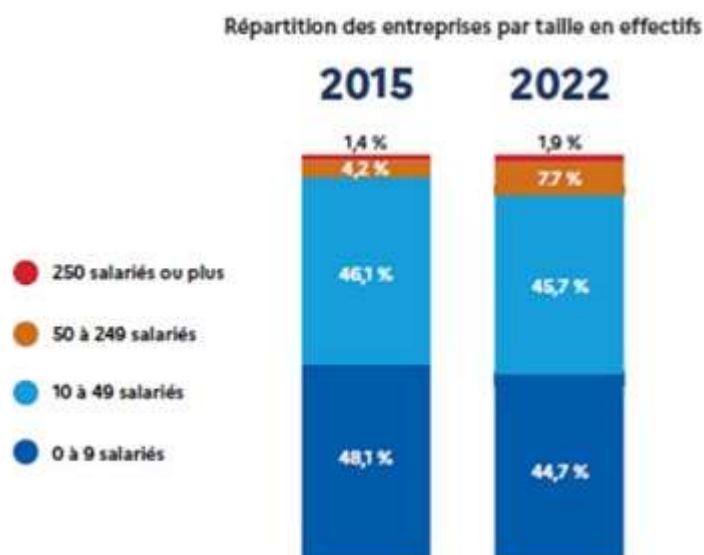
1.3. Des entreprises de profils divers, ancrées dans leurs spécificités techniques, territoriales et de modèle économique

Le mareyage est au cœur de la filière : il est très dépendant des volumes débarqués ou bien transportés et mis en vente dans les ports français, et il réalise 70% du chiffre d'affaires généré par les 157 000 tonnes de produits frais débarqués chaque année dans les 34 halles à marée françaises²³. Le chiffre d'affaires du mareyage est globalement de 7,9 Mds€ dont 3,5 Mds€ réalisés par des mareyeurs dont l'activité est centrée principalement sur des prestations de commercialisation et d'expédition, et 4,4 Mds€²⁴ réalisés par des mareyeurs intervenant de façon plus complète dans la préparation ou la première transformation des produits.

1.3.1. Des profils divers, pour une activité spécifique²⁵

1.3.1.1. Des entreprises aux profils très variés

Les analyses disponibles soulignent toutes la diversité de cette activité qui recouvre des réalités très différentes, le critère de la taille étant particulièrement marqué, avec un taux important de petites, voire très petites entreprises.



Source : Banque de France - Baromètre ACSEL - Situation économique et financière des entreprises de mareyage - Septembre 2023

Parmi les 410 entreprises du mareyage représentant environ 7 500 salariés, la diversité s'exprime également à travers des **chiffres d'affaires et des résultats très variables**, entre un « petit » mareyeur agissant dans une seule criée, employant moins de cinq personnes, avec un chiffre d'affaires de moins de 100 K€, et un grossiste dont le mareyage ne constitue qu'une des branches

²³ Source : Données de ventes déclarées en halles à marée en 2023, FranceAgriMer.

²⁴ Source : Chiffres-clés des filières pêche et aquaculture en France", données 2023, édition juillet 2024, FranceAgriMer.

²⁵ Les analyses macro-économiques de ce secteur sont peu nombreuses, elles sont issues de données collectées et traitées par FranceAgriMer dans le cadre de ses missions d'analyse de marché. Elles portent majoritairement sur la santé financière du maillon "mareyage" avec, en particulier, un baromètre dont la 4^e édition a été publiée en décembre 2023 (basé annuellement sur les bilans d'un échantillon représentatif d'entreprise de mareyage). A cela s'ajoutent quelques travaux de recherche établissant des profils-types de premiers acheteurs.

d'activité, ou encore le groupe Océalliance²⁶ qui compte 25 ateliers de marée, 600 salariés (soit 5% de l'effectif total de la profession), opère sur 33 criées, pour 26 000 tonnes par an et 230 M€ de chiffre d'affaires. Compte tenu du phénomène de **concentration par croissance externe** observé dans la profession ces dernières années²⁷, il est vraisemblable que ces contrastes iront s'accroissant.

1.3.1.2. Des métiers répondant aux particularités des halles à marée et de la taille des entreprises

Si les savoir-faire techniques dont disposent les entreprises de mareyage sont toujours essentiels à la valorisation des produits qu'elles traitent, la nature de leurs activités varie fortement, entre le conditionnement, la découpe, le filetage, le pelage... Le lieu d'activité du mareyeur est à cet égard déterminant, puisque les entreprises situées dans des halles à marée concentrant des espèces à forte valeur (par exemple aux Sables d'Olonne) sont davantage que d'autres amenées à conditionner des poissons « nobles ». De telles spécialisations sont par contre diluées pour des entreprises de grande taille, notamment quand elles sont présentes sur plusieurs criées ou qu'elles intègrent une quantité significative de produits importés.

Le baromètre ACSEL/Banque de France de 2023²⁸ distingue trois ensembles d'entreprises de mareyage sur la base des données 2022 :

- des mareyeurs « traditionnels »²⁹, qui représentent environ 79% des entreprises du secteur ;
- des mareyeurs-négociants, qui constituent environ 13% des entreprises ;
- des mareyeurs-transformateurs-usiniers, pour environ 8%.

1.3.1.3. Un secteur marqué par le vieillissement des dirigeants

La part des dirigeants âgés de plus de 60 ans dans le secteur du mareyage est de 34% alors qu'elle est de 12% pour l'ensemble des industries agro-alimentaires (IAA) implantées en province³⁰. Et la **pyramide des âges** est d'autant plus **déséquilibrée** que le poids des dirigeants de moins de 40 ans y est par ailleurs faible (avec 10%, à comparer à 31% pour les IAA situées en province). Par ailleurs, 68% des entreprises existent depuis plus de vingt ans, ce qui constitue à la fois un gage de pérennité mais également un enjeu, en termes d'entretien des savoir-faire et de renouvellement des compétences.

Ce contexte démographique fait que les transmissions d'entreprise vont être nombreuses à l'avenir. Elles devraient donc être anticipées dès à présent pour avoir les meilleures chances de réussir³¹.

1.3.2. Le secteur est caractérisé par une forte intensité de main d'œuvre et un faible taux de valeur ajoutée

L'activité repose sur une forte utilisation de main d'œuvre, avec un coût salarial moyen assez faible. Elle est peu capitalistique et peut être démarrée avec un investissement limité, une fois déposée la garantie financière conditionnant l'accès aux halles à marée.

²⁶ <https://www.ocealliance.fr/qui-sommes-nous/le-groupe/>

²⁷ Source : Études sur la situation économique et financière des entreprises de mareyage - Décembre 2023 / FranceAgriMer.

²⁸ Situation économique et financière des entreprises de mareyage (2015-2022) -- Septembre 2023 / Banque de France, ACSEL, FranceAgriMer.

²⁹ La notion de mareyeurs traditionnels correspond aux entreprises qui assurent le négoce et la première préparation du produit., sans aller jusqu'à sa transformation.

³⁰ Et la part des dirigeants du mareyage âgés de plus de 70 ans est de 8,5%. Source : baromètre annuel de la banque de France (op. cit.).

³¹ Cet enjeu a été débattu lors de la 14^{ème} édition des assises de la pêche et des produits de la mer, les 20 et 21 juin 2024 à Lorient.

Les marges commerciales sont réduites, les prix de vente étant contraints par le cours des produits à l'achat et à la vente, ainsi que par les volumes disponibles³².

1.3.2.1. L'importance de la main d'œuvre

Le mareyage est une **activité à forte intensité de main d'œuvre** puisque 73% de la valeur ajoutée va au personnel (56% pour l'ensemble des IAA de province). Or les baromètres annuels indiquent un faible taux de valeur ajoutée par salarié (64,5 K€ contre 73 K€ pour les IAA situées en province). Ce chiffre, même s'il est équivalent à son niveau antérieur à la pandémie de la COVID 19, a pour effet de limiter la capacité d'investissement des entreprises du secteur, en limitant sa capacité d'autofinancement. Par ailleurs, ceci les rend vulnérables à des difficultés de recrutement et de fidélisation des salariés, compte tenu de conditions de travail pénibles, par le froid et l'humidité, le poids et les mouvements répétitifs, et enfin les horaires de nuit...

La plupart subissent la tension de cette pénurie et **recourent à des agences d'intérim spécialisées** comme l'ont souligné les mareyeurs lors des visites de terrain et comme les 13,8% de budget « interim » le montrent dans les charges de personnel totales (op. cit). Cela permet également aux plus petites entreprises de pouvoir « réduire la voilure » comme l'ont spontanément exprimé certains dirigeants d'entreprises de petite taille.

1.3.2.2. Des activités dégageant peu de valeur ajoutée, et faiblement capitalistiques

Le taux de valeur ajoutée des entreprises de mareyage s'établissait à 10,5% en 2022 alors qu'il était de 19,4% pour les industries agroalimentaires installées en province, et de 24% pour les PME de province tous secteurs confondus. Le faible niveau de valeur ajoutée du mareyage se confirme dans le fait qu'en 2021-2022, la variation du chiffre d'affaires a atteint + 10,7% quand la valeur ajoutée a crû de seulement 1,9%, l'essentiel de l'augmentation provenant du renchérissement des coûts de production (énergie, transport, matières premières et marchandises).

L'analyse faite par la Banque de France (op. cit.), sur l'affectation de la valeur ajoutée dans les comptes, montre que **seulement 3% de celle-ci sont consacrés à l'autofinancement de l'entreprise** (au lieu de 20% pour les IAA en province). Cette situation a des conséquences en termes de taux d'investissement productif, (il est de 12% au lieu de 20% pour l'ensemble des IAA de province), et de capital productif rapporté à l'emploi (il est de 38 K€ d'équipement productif par salarié au lieu de 77 K€ pour les IAA de province).

Les entreprises de mareyage rencontrent donc des difficultés d'ordre financier pour investir dans des installations permettant d'aborder de nouveaux marchés, d'automatiser pour augmenter la productivité, ou pour diminuer la pénibilité des conditions de travail. A cela s'ajoutent des incertitudes sur l'évolution à moyen terme des conditions de pêche et donc des niveaux d'activités, en volumes et en qualités. En outre, l'acquisition de nouveaux équipements ne donne pas la garantie d'un meilleur positionnement sur la chaîne de la valeur ajoutée de la filière compte tenu des rapports de forces parfois inégaux avec les structures de distribution en aval.

Au surplus, la faible capacité des entreprises à dégager de la valeur ajoutée au quotidien, est à rapprocher de leurs besoins de financement d'exploitation et des contraintes de trésorerie qu'elles connaissent en raison du décalage entre les délais de décaissement et d'encaissement (cf. 1.1.2).

³² Mareyage et formation des prix des produits aquatiques – 2017 / Lionel Cosnard, Guillaume de Gavre, Juliette Devillers, Damien Specq pour le compte de FranceAgriMer (FAM).

La performance économique des mareyeurs est donc globalement faible même si la diversité des spécialisations et des tailles des entreprises peut amener à nuancer les situations.

1.3.3. Des stratégies de spécialisation qui tiennent aux volumes des achats

A sept années d'intervalle, deux rapports (« *A classification of buyers in first-sale fish markets : Evidence from France* »³³ et « *Mareyage et formation des prix des produits aquatique* »³⁴) ont contribué à caractériser les acheteurs de première vente sur les marchés aux poissons, et à observer chez eux différentes stratégies d'approvisionnement.

1.3.3.1. Achats de niche ou recherche de volumes par les importations ?

Dès 2017, un indicateur entre « achats en criée » et « total des achats », traduisait la stratégie d'approvisionnement des mareyeurs dans leur combinaison entre les produits de la pêche des navires français achetés à la criée et le recours aux importations. Il permettait d'observer que « **La part des achats en criée va globalement décroissant avec le chiffre d'affaires de l'entreprise. Plus une entreprise est grosse et moins elle a intérêt à acheter en criée du point de vue de son profit** ».

A l'inverse, les plus petites des entreprises privilégient l'achat de produits ciblés et qualitatifs dans des halles à marée de proximité qu'elles connaissent bien ; elles peuvent ainsi « réduire la voilure » en cas de besoin, là où les plus grosses structures ont moins de plasticité compte tenu de la taille de leurs effectifs permanents et de l'appétence de leurs clients pour des volumes importants, fournis régulièrement.

L'étude pointait que ce « positionnement par les quantités » conduirait les grosses structures à recourir à l'import. En accompagnement de cette évolution, les sites portuaires en lien avec les halles à marée ont donc eu tendance à développer des stratégies d'importation permettant de compléter et diversifier les apports qu'elles proposent à la vente, et ont fait naître des écosystèmes d'acteurs en capacité d'assurer tout type de mise en marché.

1.3.3.2. Elasticité-prix par typologie d'acheteurs et comportements d'achat

En avril 2024, une étude (op. cit.) a dressé une typologie des acheteurs en gros français à partir de 11,7 millions de transactions réalisées en 2021 et 2022 par des acheteurs en France.

Les comportements d'achat de ces « faiseurs de marchés » ont été classés en huit catégories, selon la quantité achetée, le prix moyen payé, le nombre de marchés visités et le type de transaction. Les constats qui en résultent sont les suivants :

- il **existe un nombre restreint d'acheteurs particulièrement actifs** tant en criée qu'en gré à gré, ce sont les « grossistes » qui achètent quotidiennement, en très grandes quantités et sur de nombreux marchés. Ils représentent 84% de la valeur des ventes mais 25% environ des acheteurs³⁵ ;
- pour toutes les catégories d'acheteurs **les achats sont peu sensibles à la variation des prix**, mais cette sensibilité est particulièrement faible dans le cas des « gros faiseurs »³⁶.

³³ A classification of buyers in first-sale fish markets: Evidence from France - Avril 2024 / François-Charles Wolff, Frédéric Salladarré, Laurent Baranger.

³⁴ Cf. note n°28.

³⁵ Ces « gros » acheteurs peuvent être des mareyeurs mais aussi des industriels de la conserverie.

³⁶ L'étude montre des valeurs d'élasticité entre les prix et les quantités qui sont globalement faibles, bien que différentes selon les catégories d'acheteurs. Ainsi, pour une certaine augmentation des prix d'achat, les quantités achetées par les « gros faiseurs » diminuent seulement de 2/1000^{ème} de cette augmentation (op. cit.). Ces gros opérateurs donnent donc priorité à la régularité des approvisionnements qu'ils fournissent à l'aval.

Cela corrobore l'étude de 2017 : ces « gros faiseurs » doivent constamment s'approvisionner sur les marchés pour pouvoir proposer des produits de la mer à leurs clients. Ils opèrent donc dans de nombreux lieux de ventes et pour de nombreux produits, en étant plus intéressés par les quantités et la régularité des achats, que par les niveaux de prix, qu'ils sont en général prêts à payer sauf à revoir toute la structure de leurs approvisionnements. À l'inverse, lorsque les prix sont trop élevés, les petits acheteurs peuvent choisir de rester momentanément à l'écart des marchés, et y revenir quand les prix baissent.

2. AU CŒUR DE LA FILIERE PECHE, LE MAREYAGE EN SUBIT LES CONJONCTURES ET EVOLUTIONS STRUCTURELLES

2.1. Une baisse des volumes débarqués, qui freine l'activité en criée malgré un recours aux importations

2.1.1. Des apports en diminution constante, sous l'effet de facteurs cumulés

Les données chiffrées montrent, même si elles sont très hétérogènes³⁷, que les volumes qui sont débarqués par les navires français sont en diminution d'environ 30% depuis la fin des années 1980, pour atteindre 447 000 tonnes en 2022³⁸.

Cette baisse trouve ses origines dans plusieurs facteurs, cumulatifs :

- **l'instauration de la Politique Commune de la Pêche (PCP)**, en vue de préserver la ressource halieutique et les écosystèmes marins par diverses mesures de contrôle, sur les engins de pêche, la capacité de la flotte, les périodes et les zones d'exploitation, la gestion des captures. Pour cela, ont notamment été mis en place des « Totaux Admissibles de Capture » (TAC) fixés par la Commission européenne, par espèce et par zone, répartis entre les Etats membres sous forme de quotas nationaux basés sur des droits historiques. Actuellement, 37 espèces sont mises sous quotas³⁹ ; chacune comprenant plusieurs stocks, le nombre total de TAC s'élève à environ 200 ;
- **la forte diminution de la flotte de pêche**, avec en particulier de nombreux dispositifs publics de sortie de crise. Ces plans de restructuration et d'accompagnement se sont traduits par une forte diminution de la flotte de pêche française, qui a perdu environ 53% de ses navires entre 1990 et 2021⁴⁰. Néanmoins cette diminution a été en partie compensée par une meilleure productivité ;
- **plus récemment, la pandémie de la Covid-19** pendant laquelle les navires de pêche français ont connu une baisse d'activité de 10% (-49 000 jours de pêche en 2020), une baisse de production de 13% (-49 000 tonnes) et une perte de chiffre d'affaires de 12% (126 M€)⁴¹ et ⁴². Les ventes en criée entre mars et mai 2020 ont diminué de 30 M€⁴³ ;
- **le Brexit** puisqu'avant 2020, environ 200 navires français réalisaient de 20 à 60% de leurs captures dans les eaux britanniques, ce qui représentait environ 24% des volumes et 20% de la valeur de la pêche française⁴⁴. Après le retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne, les transferts progressifs de quotas français vers les pêcheurs britanniques (qui atteindront en 2026, 25% des quotas initiaux) ainsi que les pertes de licences pour pêcher dans les eaux du Royaume-Uni qui en découlent, les navires français ont dû, soit se déplacer vers le golfe de

³⁷ Les sources d'information sont multiples : FranceAgriMer, INSEE, AGLIA, AGRESTE, DPMA, IFREMER, Office national interprofessionnel des produits de la mer et de l'aquaculture (OFIMER), rapport d'information de l'assemblée nationale... Les chiffres communiqués ne sont pas toujours identiques et un même organisme peut aussi publier des chiffres différents pour la même année, dans des documents différents. La création de l'observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture devrait remédier à cette difficulté.

³⁸ Chiffres-clés des filières pêche et aquaculture en France - Données 2023, édition juillet 2024, FranceAgriMer.

³⁹ Arrêté ministériel du 2 février 2024 modifié, portant répartition de certains quotas de pêche accordés à la France pour l'année 2024.

⁴⁰ Source : système d'informations halieutiques d'IFREMER, chiffres 2022. En remontant à 1982, la baisse est de plus de 60%.

⁴¹ « Comment la crise sanitaire liée à la Covid-19 a-t-elle impacté les filières des produits de la mer, des pêcheurs jusqu'aux consommateurs ? » - Université de Bretagne Occidentale (UBO, UMR Amure), Ifremer et CNRS, 14 décembre 2022.

⁴² Rapport d'information du Sénat, n° 298 (2021-2022) « Ne laissons pas les Britanniques faire des pêcheurs français les victimes collatérales du Brexit », déposé le 15 décembre 2021.

⁴³ Source : rapport IFREMER du 14 décembre 2022.

⁴⁴ Conseil économique social et environnemental, « La filière pêche française face au Brexit », 25 juin 2019.

Gascogne, soit mettre fin à leurs activités en acceptant un « plan d'accompagnement individuel » (PAI) proposé en 2022 par le Gouvernement. 86 navires, dont une partie importante de navires hauturiers, ont bénéficié du PAI pour un montant total de 58 M€. Il en résulte une baisse des volumes débarqués, surtout en Bretagne mais également de façon indirecte dans les autres régions. Cette baisse des débarquements accentue les problèmes d'approvisionnement en aval de la filière pêche, notamment pour les mareyeurs, les poissonniers et les transformateurs ;

- **en 2024, la fermeture de la pêche dans le golfe de Gascogne** consécutive à la décision du Conseil d'Etat⁴⁵ ordonnant la fermeture pendant quatre semaines, du 22 janvier au 20 février 2024, des pêcheries considérées à risques dans le golfe de Gascogne pour les captures accidentelles de cétacés. Sur les sept halles à marées de Bretagne sud, les associations d'acheteurs dans les halles à marée ont fait état d'une baisse de 44% des volumes d'achats entre le 22 janvier et le 20 février 2024, par rapport à la même période en 2023 ⁴⁶. L'étude de FranceAgriMer réalisée récemment⁴⁷ confirme la baisse importante des quantités débarquées dans ces criées sur la période de fermeture du golfe de Gascogne par comparaison aux années 2022 et 2023. Toutefois, elle relève que la reprise de l'activité en mars et avril 2024 s'est accompagnée d'une hausse des quantités et des prix de ventes sur certaines espèces (merlu, sole, bar...), par rapport aux mêmes périodes en 2022 et en 2023. Le retour d'expérience qui sera fait sur ce dispositif conjoncturel, permettra d'évaluer plus précisément leurs effets économiques.

2.1.2. Une production française de qualité, diversifiée et recherchée à l'international

2.1.2.1. Les produits de la mer français sont variés et de qualité

En 2023, la France métropolitaine était le 3^{ème} producteur de pêche et d'aquaculture de l'Union européenne, derrière l'Espagne et le Danemark en termes de volumes, et 2^{ème} derrière l'Espagne et devant l'Italie en termes de valeur⁴⁸. Ce secteur produit plus de 631 000 tonnes pour une valeur d'environ 1,7 Md€. La France métropolitaine est aussi le 2^{ème} producteur en aquaculture de l'Union européenne derrière l'Espagne avec un peu plus de 183 000 tonnes.

En 2023, les trois premières espèces pêchées par les navires français sont le thon listao (61 000 tonnes, pour 61,8 M€), le thon albacore (42 700 tonnes, pour 86,8 M€)⁴⁹ et la coquille Saint-Jacques (47 537 tonnes, pour 103,5 M€). Cependant, **l'offre française se caractérise par une grande diversité avec plus de 300 espèces débarquées** par les navires français, grâce à la richesse de ses eaux maritimes et côtières, ses types de climats différents et sa production de produits aquatiques, qu'ils soient issus de la mer ou d'eau douce. On retrouve ainsi, selon les saisons, plusieurs dizaines d'espèces aquatiques sur les étals, certaines très caractéristiques des territoires.

La production française se positionne principalement sur un segment qualitatif marqué par la diversité et la fraîcheur, pour des marchés de niche portant sur des petits volumes.

⁴⁵ Décision du Conseil d'Etat du 22 décembre 2023 (ordonnance n°489926-489932-489949), le Gouvernement étendant ensuite l'interdiction de pêcher aux navires étrangers. N. B. : le Conseil d'Etat a pris le 30 décembre 2024, une décision allant dans le même sens que celle qu'il avait prise en 2023.

⁴⁶ Pour la façade maritime atlantique, les données vont dans le même sens, avec une diminution de près de 48% des tonnages achetés.

⁴⁷ Présentée lors du conseil spécialisé pêche et aquaculture de FranceAgriMer, le 10 septembre 2024.

⁴⁸ Source : Agreste, le 6 février 2024.

⁴⁹ Le thon Listao et le thon Albacore sont des espèces tropicales, qui sont pêchées par des navires français mais pas débarquées en France.

2.1.2.2. Une production française positionnée majoritairement à l'exportation

En 2022, la France a exporté environ 446 000 tonnes de produits de la mer, soit 64% de sa production, pour une valeur de 2,1 Md€⁵⁰. La quantité exportée est relativement stable depuis 2010 mais la valeur des exportations s'accroît en raison de l'augmentation du prix moyen.

En 2023, les principaux produits exportés ont été le thon (92 000 tonnes, pour 232 M€) et le saumon fumé, ainsi que divers poissons de mer, filetés ou non (20 000 tonnes soit 93 M€ pour les premiers et 14 000 tonnes soit 104 M€ pour les seconds). Les exportations sont destinées principalement à l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne et la Belgique.

2.1.3. La consommation française est soutenue mais se porte sur les produits importés

2.1.3.1. La consommation des ménages augmente en valeur et se porte préférentiellement sur des produits frais peu transformés

Dans un marché européen de 62,9 Mds€ en 2022 (en augmentation de 11% par rapport à 2021), le marché français des produits de la pêche et de l'aquaculture représentait un montant de 733 M€ (+ 8% par rapport à 2021), au troisième rang derrière les marchés italien (1,4 Mds€) et espagnol (1,3 Mds€), et devant le marché portugais (413 M€)⁵¹. Le marché français se situe également au troisième rang européen en termes de consommation annuelle par habitant, avec un total de 32,18 kg par habitant et par an⁵² derrière les pays de la péninsule ibérique (Portugal : 56,52 kg/hab/an et Espagne : 42,98 kg/hab/an), alors que la moyenne européenne se situe à 23,71 kg/hab/an⁵³.

Ces chiffres s'inscrivent dans un contexte de hausse durable du marché européen, de 34% en valeur réelle sur dix ans. La même tendance se retrouve en France au niveau des achats des ménages pour leur consommation à domicile : si les quantités achetées ont diminué de 2% entre 2013 et 2023, leur valeur a crû de 11,5% sur la même période⁵⁴.

Quant aux modes de consommation, ils n'ont pas beaucoup évolué pour ce qui concerne les achats des ménages pour leur consommation à domicile⁵⁵ :

- les produits frais non transformés améliorent leur première place (38% des sommes dépensées en 2023, c'était autour de 32% jusqu'en 2021) ;
- les parts des produits plus faciles à préparer, c'est-à-dire en libre-service réfrigéré ou en conserve restent stables (32% des sommes dépensées en 2023, comme en 2014 pour les premiers et 15% des sommes dépensées en 2023, comme en 2014 pour les seconds) ;
- les produits surgelés sont en repli (15 % des sommes dépensées en 2023, au lieu de 20 % en 2014).

2.1.3.2. ... largement positionnée sur des produits d'importation

Selon l'organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), la France

⁵⁰ Source : chiffres-clés des filières pêche et aquaculture en France - Données 2023, édition juillet 2024, FranceAgriMer.

⁵¹ Sources : observatoire européen des marchés des produits de la pêche et de l'aquaculture, édition 2023.

⁵² Pour mémoire, la consommation par habitant et par an était en France de 18 kg (équivalent poids vif) en 1961...

⁵³ Source : op. cit., note 46.

⁵⁴ Source : op. cit., note 44.

⁵⁵ Sources : chiffres-clés des filières pêche et aquaculture, Données de 2014 à 2023.

représente 4% des importations mondiales, ce qui la place à la 5^{ème} place des pays importateurs⁵⁶. Les produits de la pêche et de l'aquaculture constituent la catégorie de produits alimentaires présentant le 2^{ème} plus grand déficit commercial, de 4,6 Mds € en 2021 et 5,1 Mds € en 2023⁵⁷. En effet, la France importe chaque année plus de 2 millions de tonnes de produits de la mer pour une valeur de 7,2 Mds €, en provenance du Royaume-Uni, de la Norvège, de l'Espagne, de l'Equateur, des Pays-Bas et de l'Islande. Ces importations concernent principalement le saumon (182 000 tonnes en poids vif, pour 2 Md€), les crevettes tropicales (140 000 tonnes, pour 761 M€), le cabillaud (509 M€), le thon (114 000 tonnes, essentiellement de l'albacore pour 264 M€ et du listao pour 259 M€) ainsi que différents types de crevettes (pour 243 M€).

2.2. Le mareyage constitue une activité spécifique et importante pour la filière pêche et rencontre les mêmes difficultés

2.2.1. La mise en marché des produits de la mer requiert des opérateurs spécialisés

Le mareyeur est un opérateur commercial intermédiaire entre la production et la distribution de produits issus de la pêche. Il exerce un rôle central dans la sélection et le premier achat des produits, par les différentes opérations qu'il effectue dans ses ateliers (en général de façon manuelle : tri, tranchage, filetage, préparation, conditionnement, étiquetage, emballage), et par l'expédition rapide de la marchandise vers ses clients (grossistes, distributeurs, poissonniers, restaurateurs...), dans le respect des règles sanitaires et de traçabilité.

L'ensemble de ces prestations auxquelles s'ajoute l'obligation de cautionnement des achats à la criée, font du mareyage une activité spécifique et exposée commercialement, dont les acteurs de l'aval de la filière, y compris ceux de la grande distribution, ne remettent pas en cause l'intérêt et le savoir-faire, dans un marché si spécialisé.

L'activité des mareyeurs ne s'exerce d'ailleurs pas seulement lors des ventes publiques aux enchères : les transactions semblent se faire de plus en plus sous la forme de gré à gré ou de ventes directes, soit dans les enceintes des halles à marée, soit à l'extérieur. Même si cette évolution, par ailleurs conforme aux dispositions de l'article L932-5 du CRPM, est difficile à chiffrer et à objectiver⁵⁸, elle a pour effet de fragiliser les halles à marée en diminuant l'assiette des taxes qui financent leur fonctionnement, et de dégrader les conditions du suivi de l'activité économique de la filière. Ce sujet avait été abordé, lors des assises nationales de la pêche et des produits de la mer des 19 et 20 juin 2024, par le vice-président de l'association des directeurs et responsables de halles à marée de France. A cet égard, il serait certainement utile que les halles à marée se voient confier l'enregistrement des transactions de tout type, lorsqu'elles sont réalisées dans l'enceinte portuaire où elles ont été agréées.

2.2.2. Les entreprises de mareyage font face aux difficultés que connaît l'ensemble de la filière

Comme tout intermédiaire intervenant peu dans la transformation des produits⁵⁹, la rentabilité financière des entreprises de mareyage repose sur des niveaux de marge brute relativement faibles,

⁵⁶ Source : rapport de la FAO du 7 juin 2024.

⁵⁷ Le développement de l'aquaculture, un enjeu de souveraineté alimentaire, n°16 du 30 novembre 2023, Haut-Commissariat au plan.

⁵⁸ Les parts respectives des ventes en criée et des ventes hors criée sont de 50% et 50% dans le port de Lorient, de 65% et 35% aux Sables-d'Olonne et de 60% et 40% à Boulogne-sur-Mer. Source : entretiens téléphoniques du 14/12/2024.

⁵⁹ Il convient de distinguer entre la transformation des produits de la mer, qui relève le cas échéant d'industries alimentaires, et la simple préparation opérée par les mareyeurs ; ceci n'excluant pas que certains d'entre eux se diversifient en offrant des prestations plus complètes et plus rémunératrices.

nécessitant de traiter des volumes importants.



2.2.2.1. Un taux de marge dégradé

Les mareyeurs décrivent les causes de leurs difficultés dans la réduction des apports issus de la pêche française, une forte concurrence sur la main d'œuvre qualifiée, et un renchérissement de leurs charges, notamment salariales, énergétiques (pour une activité qui doit se faire constamment à température contrôlée) et de transport (les prestataires, tous fortement spécialisés pour tenir notamment les délais de livraison, sont en fait peu nombreux).

Dans ce contexte, certaines entreprises en particulier les petites, disent « réduire la voilure » et reprendre à leur charge des activités opérationnelles qu'elles pouvaient auparavant déléguer.

Les baromètres publiés par la Banque de France⁶⁰ confirment que le taux de marge des entreprises s'est dégradé à partir du milieu de l'année 2020, pour arriver fin 2022 à 21,4%, valeur la plus basse depuis 2015.

2.2.2.2. Des trésoreries tendues et une entreprise sur quatre en déficit d'exploitation

Les mareyeurs, puisqu'ils interviennent principalement sur des produits ultra-frais, n'ont pas à financer des stocks. De ce fait, leurs besoins de trésorerie liés à l'exploitation et leur besoin en fonds de roulement sont relativement bas, leurs fonds propres s'élevant en moyenne à 34% des bilans alors qu'ils sont de 42% en moyenne pour les industries agro-alimentaires implantées en province.

Ces chiffres, tirés du dernier baromètre socio-économique des entreprises de mareyage, amènent la Banque de France (op. cit.) à constater une **baisse de la performance économique du secteur** et à souligner que **plus d'une entreprise sur quatre (28%) a été déficitaire en 2022**, au lieu de 19% en 2021.

Cependant, afin de permettre aux entreprises de faire face aux conséquences de la guerre en Ukraine, les entreprises du mareyage ont bénéficié d'un certain nombre de mesures d'aide dans le cadre du **plan de résilience économique et social du Gouvernement**. C'est ainsi qu'à partir de janvier 2023, les TPE et PME du mareyage ont fait partie des entreprises relevant du dispositif dit « **amortisseur électricité** » destiné à toutes les petites et moyennes entreprises qui n'étaient pas éligibles aux autres dispositifs d'aide parce que leurs achats de gaz et/ou d'électricité n'atteignaient

⁶⁰ Sources : les baromètres socio-économiques annuels des entreprises de mareyage, réalisés par la Banque de France avec le soutien financier de FranceAgriMer (cf. note 40) à partir des bilans d'un échantillon d'entreprises de mareyage, comparés à ceux d'industries agro-alimentaires et de PME implantées en province.

pas le seuil de 3% du chiffre d'affaires.

La situation est toutefois variable d'une entreprise à l'autre. Les plus grosses, mieux assises financièrement ou plus diversifiées dans leurs produits et leurs approvisionnements, ont eu tendance à accroître les parts de marché abandonnées par les structures plus petites.

2.2.2.3. En tant qu'acheteurs dans les halles à marée, les mareyeurs sont demandeurs d'une prévision des apports

Les acteurs de l'aval de la filière pêche ont besoin de sécuriser leurs approvisionnements, en termes de volumes, de qualité et de prix. Pour cela, des mareyeurs ou des conserveurs investissent dans des navires de pêche ou mettent en place des contrats d'approvisionnement avec les armements, par des techniques de contractualisation ou de prévente.

Plus généralement, **la question de la prévision des apports anime toutes les halles à marée françaises**, qui y voient une facilitation de la logistique pour le débarquement des produits et l'organisation des ventes. Ces pratiques, si elles permettent de mieux réguler l'offre et la demande dans les criées et de **mieux valoriser les produits de la pêche locale**, doivent toutefois être équilibrées avec les opportunités de « bonne vente » que les pêcheurs souhaitent conserver grâce à des arrivages inattendus.

Plusieurs dispositifs de prévisions des apports ont été développés notamment par l'association des directeurs et des responsables des halles à marée française (ADRHMF) depuis 2019, à l'aide de l'application Prevapport, ensuite revisités en Bretagne en 2020 avec **Breizh Apports 2** qui irrigue un réseau de 400 acheteurs y compris à l'étranger. Ces prévisions concernent à ce jour uniquement la pêche hauturière et sont transmises 5 à 6 jours avant l'arrivée au port. Elles devraient être élargies ultérieurement à la pêche côtière. Ces travaux essentiels pour les acteurs économiques s'appuient sur la refonte du référentiel « espèce, calibre, présentation, fraîcheur » (ECPF) réalisé par Loire Océan Filière Pêche, association interprofessionnelle des Pays-de-la-Loire. L'harmonisation des calibres répond à une attente forte des mareyeurs car ils se fournissent simultanément dans plusieurs halles à marée. Lors de la prochaine étape, il serait utile de s'intéresser aux *interfaces informatiques*, car un acheteur souhaitant intervenir dans plusieurs criées, doit travailler simultanément sur des écrans différents.

Ces démarches régionales méritent d'être soulignées car elles constituent **une vraie avancée en termes d'organisation de la filière amont et aval**. L'intérêt de tous les acteurs de la filière serait de poursuivre cette harmonisation au niveau national.

2.2.3. Des évolutions structurelles dans les techniques de première mise en marché

L'organisation traditionnelle de la filière française du poisson frais repose sur l'achat du poisson en criée par un mareyeur, lequel assure un travail sur le produit puis le vend à un grossiste, qui va lui-même le vendre à un détaillant. **Les modes d'achat de la grande distribution, premier débouché des produits de la mer en France, ont fait évoluer l'organisation traditionnelle de la mise en marché.** D'abord parce que les supermarchés implantés dans les zones littorales peuvent s'approvisionner directement dans des halles à marée de leur secteur, pour mettre en valeur des produits issus de la pêche artisanale locale. Mais également parce que les centrales d'achats des enseignes s'approvisionnent en grande quantité auprès de mareyeurs, confirmant ainsi l'expertise et la technicité que requiert ce métier⁶¹. C'est notamment le cas des groupes Carrefour, Cora et

⁶¹ Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, rapport parlementaire 2024, FranceAgriMer.

Leclerc⁶². Ainsi la coopérative d'achat des produits de la mer Scapmarée approvisionne plus de 580 centres E. Leclerc cinq jours sur sept, en achetant auprès de 60 mareyeurs et viviers français.

L'organisation adoptée par le groupe Intermarché s'avère très particulière, par son choix d'une intégration verticale utilisant sa propre flotte de pêche afin de sécuriser ses apports (Scapêche⁶³), et en disposant d'un outil de première transformation (Capitaine Houat⁶⁴).

Cependant, l'offre de pêche française, saisonnière, concernant de nombreuses espèces, assez peu prévisible et disséminée le long du littoral, ne se prête pas aussi bien que certains produits d'importation aux règles d'approvisionnement fixées par la grande distribution : homogénéité des produits, anticipation des volumes, dynamisation des apports par des campagnes de promotion à date fixe... Le responsable des achats « produits de la mer » d'une enseigne de distribution que la mission a rencontré a clairement pointé une insuffisance du secteur du mareyage en la matière.

Selon lui, même si la pêche ne peut pas être anticipée et prévue comme une production agricole, il est indispensable que l'amont de la filière apprenne à s'adapter aux attentes du consommateur et aux principes de commercialisation qui en découlent ; les mareyeurs devraient jouer à cet égard, un rôle beaucoup plus actif, en travaillant avec les producteurs selon des approches contractualisées...

Apparues il y a une dizaine d'années, **les pratiques de vente à distance via Internet, représentent aujourd'hui plus de 60% des ventes dans les halles à marée.** Elles ont constitué une réponse à la diminution du nombre d'acheteurs présents dans les criées, et ont élargi l'éventail des intervenants dans les premières mises en marché. Les ventes à distance ont donc apporté un avantage structurel pour les vendeurs, puisqu'elles renforcent la concurrence entre les preneurs d'enchères publiques. Elles peuvent cependant soulever des questionnements face à des situations où des acheteurs à distance particulièrement actifs viendraient supplanter les acheteurs locaux. Cette crainte, dont la mission n'a pas pu vérifier le bien-fondé, est renforcée lorsque les acheteurs à distance viennent d'un Etat membre de l'Union européenne dans lequel les opérateurs français ne peuvent pas intervenir autant qu'ils le souhaitent. Si cette pratique est confirmée, une réciprocité des accès à tous les lieux de premières ventes situés sur le territoire européen s'impose.

2.3. Les attentes des mareyeurs, nombreuses en 2018, sont désormais recentrées

Dans le cadre de sa mission de représentation professionnelle, l'UMF avait publié en 2018, un « livre blanc » contenant 27 propositions. Plus récemment, lors d'une rencontre avec le ministre de la transition écologique et de la cohésion des territoires au mois de mars 2024, l'organisation a remis une liste de cinq propositions qu'elle jugeait prioritaires. Enfin, lors de ses échanges avec la mission, l'UMF a ajouté plusieurs sujets à ses attentes.

La mission a pu constater et documenter la pertinence de plusieurs points soulevés par la profession et exprime en conséquence un certain nombre de préconisations ou de recommandations.

2.3.1. Le livre blanc rédigé en 2018 exposait de nombreuses

⁶² « Etude de la politique d'approvisionnement en produits aquatiques frais en grande distribution en France », FranceAgriMer, janvier 2017.

⁶³ La Société Centrale des Armements des Mousquetaires à la pêche Scapêche emploie 200 marins et 40 personnes à terre pour ses fonctions support, et dispose d'une flotte de 15 navires ; elle a débarqué 13 000 tonnes de poissons en 2022. Dans le cadre du PAI, elle a sorti de sa flotte 7 navires hauturiers sur 22, et renouvelle désormais sa flotte en la décarbonant, avec des navires plus petits, des engins plus sélectifs, pour une pêche plus diversifiée. Source « Le Marin », 23 juin 2023.

⁶⁴ La société Capitaine Houat est spécialisée dans le filetage des poissons sur deux sites de production, à Boulogne-sur-Mer (Pas-de-Calais) et Lanester (Morbihan).

préoccupations de la profession

Certaines demandes exprimées en 2018 n'étaient pas propres au mareyage mais transversales à la filière : augmentation des apports, préservation des droits à produire, armement de navires hauturiers sous capitaux français, appui à la recherche et à l'expertise halieutiques...

D'autres étaient plus de nature économique : conseil et accompagnement des entreprises – notamment les TPE-PME – par les administrations et services de contrôle, association des organisations professionnelles en amont des décisions à caractère réglementaire, encadrement du rôle des ONG et associations de consommateurs.

Y était joint un volet fiscal visant à créer un statut spécifique pour des « PME d'intérêt national » et à mettre en place une « TVA nutritionnelle ». Par ailleurs un volet social traitait de façon générale, de la formation, de l'alternance et des diplômes, et un volet sanitaire portait sur la valorisation nutritionnelle et naturelle des aliments, ainsi que sur le renforcement des contrôles sur les produits importés.

Au-delà de ces revendications non spécifiques au secteur, **six propositions concernaient directement le mareyage** :

- rendre accessibles aux organisations professionnelles de la filière les **plans de production et de commercialisation**⁶⁵ des organisations de producteurs françaises et européennes ;
- faire respecter l'obligation des concessionnaires de halles à marée de réunir leurs **conseils consultatifs locaux d'exploitation** ;
- modifier le décret n°2013/1073⁶⁶ pour introduire **une obligation d'analyser les résultats économiques des halles à marée lors des conseils consultatifs** ;
- modifier le même décret n°2013/1073 pour obliger les halles à marée à mettre en place des **systèmes de réclamations commerciales gratuites pour leurs acheteurs** ;
- saisir la Direction Interministérielle du Numérique et des Systèmes d'Information et de Communication (DINSIC) afin que l'Etat, au sein de la filière pêche, devienne **un véritable « Etat plateforme »**, et permette la **prévision des apports** ;
- engager une réflexion sur la situation des ports de pêche afin **d'alléger les charges des entreprises portuaires**, notamment dans le domaine du foncier.

2.3.2. En mars 2024, les demandes ont été recentrées sur cinq sujets

Dans son document remis au ministre de la transition écologique et de la cohésion des territoires en mars 2024, l'UMF pointe une « *hyper-normalisation* » entravant, selon elle, la compétitivité des entreprises et limitant « *leur contribution à la souveraineté alimentaire nationale* ». Elle propose d'y remédier par au moins cinq mesures prioritaires.

2.3.2.1. Dans le domaine des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement

L'UMF constate que les mareyeurs rencontrent fréquemment des difficultés à mettre en conformité leurs ateliers situés dans des zones portuaires (notamment au titre des rejets aqueux et des risques incendie) ; elle déplore les sanctions prononcées par les services administratifs, dont la pression de

⁶⁵ La réglementation européenne, par le règlement d'exécution (UE) n° 1418/2013 et la recommandation 2014/117/UE, prévoit que les organisations de producteurs doivent élaborer et soumettre aux autorités publiques un plan de production et de commercialisation (PPC) destiné à garantir la viabilité environnementale de leurs activités de pêche et d'aquaculture.

⁶⁶ Ce décret a été abrogé à compter du 01/01/2015 par le décret n°2014-1608 du 26/12/2014 relatif à la codification de la partie réglementaire du livre IX du CRPM. Ses dispositions se retrouvent désormais dans les articles D 932-12 et D 932-14 du CRPM.

contrôle peut d'ailleurs varier d'une région à l'autre.

Sur ce point, la mission relève toutefois que les cas évoqués sont anciens et qu'aucun problème actuel ne lui est rapporté. Elle souligne surtout que les entreprises de mareyage sont en général hors du champ d'application de la nomenclature ICPE et que les seuils applicables, qui sont communs à toutes les activités agro-alimentaires utilisatrices de produits d'origine animale, ont été simplifiés et relevés en 2012.

2.3.2.2. Dans le domaine de la traçabilité, du contrôle des pêches et de la révision du règlement (CE) n°1224/2009 du Conseil du 20/11/2009

L'UMF déplore la « *juxtaposition de textes aux objectifs parfois divergents en matière de flux d'informations, sans cohérence globale* ». Elle demande qu'à la suite de la révision du règlement « contrôle », les actes délégués mettent en cohérence les exigences applicables en matière de traçabilité.

A l'appui des difficultés évoquées par l'UMF, la mission a constaté lors de ses déplacements⁶⁷, que les acheteurs ont du mal à obtenir en temps voulu, les informations nécessaires à la traçabilité des produits qu'ils acquièrent et doivent rapidement réexpédier. Ainsi certaines données peuvent ne pas être disponibles lors de la prise en charge des lots, ni même lors de leur expédition. La mission confirme donc les difficultés à assurer la traçabilité en temps réel de certaines transactions.

2.3.2.3. Pour ce qui concerne le recyclage des caisses et emballages et la gestion des déchets y afférents

L'impact environnemental des **emballages isothermes en polystyrène expansé (PSE), utilisés quotidiennement et en grande quantité dans les criées** et dont la réutilisation n'est pas possible pour des raisons sanitaires, est significatif⁶⁸. Or la charte d'engagement établie en juin 2021, qui visait à développer une filière de recyclage disposant d'une usine de traitement en France, n'a pas donné satisfaction. Par ailleurs, les recherches pour permettre de recourir à des contenants de substitution, ou permettre le réemploi ou le recyclage n'ont pas non plus débouché à ce jour.

Pour autant, le législateur a décidé **l'interdiction au 1^{er} janvier 2025** des emballages constitués pour tout ou partie de ces polymères, lorsqu'ils sont non recyclables et ne peuvent intégrer une filière de recyclage⁶⁹. L'entrée en vigueur immédiate de cette mesure devancerait l'approbation d'un règlement européen, qui devrait lui aussi prononcer l'interdiction de ces emballages, mais seulement au 1^{er} janvier 2030⁷⁰. Saisi d'une question orale au Sénat le 4 juin 2024, le ministre de la transition écologique, de l'énergie, du climat et de la prévention des risques, a publié **un avis au journal officiel du 28 septembre 2024⁷¹, prévoyant le report de l'interdiction en France**, pour la mettre en cohérence avec les dispositions qui seront adoptées au niveau européen.

L'autre difficulté relevée par l'UMF concerne la **gestion des déchets d'emballages au titre de la Responsabilité Elargie du Producteur (REP)**. Il est prévu en effet que de nouvelles filières

⁶⁷ Déplacements des 5 et 17 septembre à Lorient et aux Sables d'Olonne puis le 11 octobre à Boulogne-sur-Mer.

⁶⁸ « 35 176 tonnes de PSE entrent dans la filière aquatique par différents maillons dont 20 467 tonnes soit 58% issues directement de fournisseurs PSE et 14 709 tonnes soit 42% issues des importations. En raison du maillage des acteurs de la filière, ce sont près de 19 500 tonnes de PSE qui transitent entre les différents segments. », Rapport de synthèse de l'étude sur les contenants en polystyrène dans la filière des produits aquatiques « Quelles solutions pour répondre aux futures exigences réglementaires ? » FAM, janvier 2024

⁶⁹ Article 23 de la loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets ; adopté contre l'avis du Gouvernement.

⁷⁰ Il devrait s'agir du règlement de l'Union européenne sur les emballages et les déchets d'emballages (règlement PPWR, proposal packaging and packaging waste regulation), intégré dans l'article. L. 541-15-10 III avant-dernier alinéa du code de l'environnement

⁷¹ Cf. : https://www.legifrance.gouv.fr/download/file/BuYhoN0l1wokDysNdQSUCTqzl2nyimtsDslo9ctX1OM=/JOE_TEXTE

d'élimination viennent compléter celles existantes au titre du volet « emballages ménagers »⁷². Or les mareyeurs craignent que la multiplication des systèmes d'élimination et de collecte des écocontributions, à travers plusieurs éco-organismes, les oblige à tenir une comptabilité séparée des emballages en fonction de leur composition et de leur circuit de traitement. Sur ce point, l'UMF dit être en attente d'éclaircissements ; la mission relève que la DGPR l'a informée par un courrier du 16 octobre 2024, que les caisses à marée ne sont pas considérées comme des emballages primaires alimentaires, mais comme des « emballages industriels et commerciaux ».

En application du droit européen⁷³, la filière REP des emballages professionnels doit prochainement entrer en vigueur. Son périmètre intégrera tous les emballages consommés ou utilisés par des professionnels, qu'ils soient primaires, secondaires ou tertiaires. Les producteurs de caisses à marée devront alors, en application des articles L. 541-10 et L. 541-10-1 du code de l'environnement, adhérer à un éco-organisme agréé et lui verser une contribution, ou bien organiser par eux-mêmes leur propre système d'élimination, conforme aux normes en vigueur⁷⁴.

2.3.2.4. Sur les formalités douanières à destination du Royaume-Uni

Désormais, pour continuer d'expédier des marchandises vers le Royaume-Uni, les professionnels doivent respecter la réglementation communautaire applicable aux exportations vers des pays tiers. Lors du déplacement de la mission à Boulogne-sur-Mer, les professionnels, tout en soulignant leurs bonnes relations avec l'administration, ont fait part de leur inquiétude sur les délais de fourniture des documents officiels et les informations qu'ils doivent y faire figurer, le plus souvent avant même l'acte d'achat. Le problème repose principalement sur la transmission aux autorités britanniques du poids exact des produits, cette information devant figurer dès la pré-notification de l'expédition et n'étant pas modifiable par la suite.

Un problème similaire existe pour les demandes de certificats sanitaires qui doivent être adressées aux DD(ETS)PP au plus tard 48h avant l'expédition des produits. Sur ce point, l'UMF propose d'abaisser le délai à une demi-journée.

2.3.2.5. Concernant le rôle des associations d'acheteurs dans les halles à marée

La mission a relevé lors de ses déplacements, une forte inquiétude des mareyeurs face à des acheteurs étrangers, notamment espagnols et hollandais qui pourraient venir à des moments-clefs de l'année, acheter à prix élevés tous les apports d'une ou plusieurs espèces (la sole par exemple), grâce à des moyens financiers et des équipements logistiques excédant ceux des opérateurs locaux. Ces produits de haute qualité, conservés pendant plusieurs mois, seraient ensuite mis en vente, ce qui déstabiliseraient les écosystèmes de commercialisation. Parallèlement, plusieurs mareyeurs ont souligné que l'ouverture que la France accorde aux opérateurs étrangers n'est pas réciproque : ils déplorent en effet les difficultés qui leurs sont opposées pour accéder à des places d'achat, situées notamment en Espagne, ce qui constituerait une anomalie au regard du droit européen.

La mission n'a pas pu objectiver ces propos par des documents que lui auraient fournis les professionnels en cause. **Elle propose néanmoins que ce sujet important soit réévoqué lors des échanges que la DGAMPA a régulièrement avec la profession.**

⁷² Ces filières concerneront les « Café Hôtel Restauration » (CHR) et les « Emballages Industriels et Commerciaux » (EIC).

⁷³ Directive (UE) 94/62/CE du Parlement européen et du Conseil dans sa version consolidée.

⁷⁴ Dans une « étude sur les contenants en polystyrène dans la filière des produits aquatiques » de février 2024, FranceAgriMer a estimé l'impact économique pour les entreprises de mareyage, d'une interdiction de l'utilisation des PSE, entre 2 et 3 % de leur CA.

2.3.3. Au cours d'entretiens avec la mission, l'UMF a fait état de plusieurs autres demandes

2.3.3.1. Une préoccupation sur la température de la glace fondante

Selon la réglementation européenne, les produits de la mer doivent être conservés à la température de la glace fondante, les Etats-membres étant tenus d'en fixer la valeur. Ainsi, la France a établi cette température entre 0° et 2° C quand plusieurs autres Etats (Belgique, Espagne, Etats du nord de l'Europe...) ont retenu une plage de température entre 0° et 4° C. Or cet écart a des conséquences en termes de consommation énergétique et de coûts induits par du glaçage supplémentaire et le maintien des chambres froides à très basse température.

Sollicitée sur ce sujet, la DGAL a demandé à l'UMF de lui fournir une étude d'impact détaillée, vérifiant pour l'ensemble de la filière les conséquences techniques, sanitaires et économiques d'une éventuelle modification de la norme en vigueur.

Après remise de cette étude et au vu de son contenu, la DGAL envisagera une saisine de l'ANSES.

2.3.3.2. Une demande portant sur des nouveaux dispositifs : gestion mutualisée de l'aléa économique, et épargne de précaution

Au-delà des financements publics déjà apportés au système de cautionnement des achats, et parallèlement aux aides conjoncturelles liées au Brexit et à la suspension de la pêche dans le golfe de Gascogne, l'UMF demande à l'Etat d'accroître son soutien financier par deux dispositifs⁷⁵ :

- **une déduction fiscale** inspirée par le régime des bénéfices agricoles **pour constituer une épargne de précaution** lors d'exercices bénéficiaires, à utiliser dans les dix ans ;
- **un fonds de mutualisation des aléas économiques** pour des baisses d'EBE supérieures à 15%. Ce fonds serait géré par les professionnels mais abondé par l'Etat, à 67% pour son volet régional, et à 90% pour son volet « solidarité nationale ».

Ces positions n'ont été présentées à la mission que succinctement. Celle-ci souligne néanmoins que les mareyeurs sont des opérateurs commerciaux dont l'activité n'est nullement comparable à celle des producteurs de matières premières alimentaires, qu'elles soient agricoles ou halieutiques. Elle rappelle également que la confrontation de l'offre et de la demande des produits de la mer, est largement régulée par l'ajustement des prix, et que les acheteurs ont de plus en plus accès à une offre supplémentaire, par les produits d'importation. Enfin, la mission considère qu'une variation d'EBE de 15% pour une année donnée, ne saurait démontrer une fragilité structurelle pour des entreprises disposant en principe d'une assise financière solide sur le long terme, notamment en raison des obligations de cautionnement qu'elles doivent respecter.

⁷⁵ L'UMP a précisé qu'une étude de faisabilité avait été réalisée avec le soutien financier de FFP ; la mission n'en a pas eu connaissance.

3. LES AMELIORATIONS A PROPOSER AUX MAREYEURS DOIVENT LEUR PERMETTRE DE PRENDRE UN ROLE PLUS ACTIF DANS LES EVOLUTIONS ORGANISATIONNELLES DONT LA FILIERE A BESOIN

La mission a pu constater et documenter la pertinence de plusieurs points soulevés par la profession et exprime en conséquence un certain nombre de préconisations ou de recommandations.

3.1. Confirmer la place du mareyage dans les instances de gestion de la filière

3.1.1. Renforcer le rôle des mareyeurs dans les halles à marée

Au cours des entretiens qu'ils ont menés, les membres de la mission ont constaté l'importance d'un fonctionnement opérationnel robuste et optimisé, dans les halles à marée. Les dispositions réglementaires reposent en la matière sur les règlements locaux d'exploitation ainsi que sur les avis qu'émettent les conseils consultatifs d'exploitation (cf. § 1.1.3). Or, en raison du nombre important des halles à marée - quelquefois sur des aires géographiques restreintes - et de l'intérêt pour la filière de rechercher des fonctionnements plus intégrés, il semble que les prérogatives de ces conseils consultatifs devraient être développées, pour leur faire tenir un rôle plus actif et plus prospectif.

Pour cela, il est d'abord nécessaire de vérifier que ces conseils consultatifs sont effectivement réunis au moins une fois par an, comme le prévoient les textes. Par ailleurs, la mission recommande que les dispositions concernant le bilan annuel de fonctionnement de la halle à marée soient complétées : désormais, devraient obligatoirement figurer dans ces documents le détail des coûts des prestations fournies par la structure, des éléments prospectifs sur le positionnement-produits de la criée, et les complémentarités logistiques et commerciales que la halle à marée prévoit de rechercher avec d'autres⁷⁶. En outre, les sanctions que les gestionnaires de halle à marée peuvent prononcer à l'encontre d'un usager, ne pourraient intervenir qu'après avis du conseil consultatif d'exploitation. Enfin, l'Etat soulignerait l'impulsion qu'il veut donner à ces structures en modifiant ponctuellement leur dénomination.

Ces éléments amènent la mission à formuler la recommandation suivante :

R1. [DGAMPA] Demander aux administrations territoriales concernées une note confirmant la régularité des réunions des conseils consultatifs des halles à marée, et décrivant le contenu des travaux qui y sont menés. Dans l'alinéa 11 de l'article D932-12 du CRPM, remplacer les mots « *la réalisation d'un bilan annuel sur le fonctionnement de la halle à marée* » par « *la réalisation d'un document annuel de bilan et de prospective, incluant le positionnement commercial des produits mis en vente et les coopérations à mettre en place avec d'autres halles à marée* ». Remplacer le dernier alinéa de l'article D932-14 par « *Les sanctions prévues au 1^{er} alinéa sont prononcées après avis du conseil consultatif d'exploitation, qui peut proposer des modalités de conciliation du litige* ». Dans les articles D932-12 et D932-14 à D932-18 du CRPM, dans les mentions concernant le conseil consultatif d'exploitation des halles à marée, ôter le mot « *consultatif* ».

⁷⁶ Pour des raisons liées au droit de la concurrence, les coordinations entre halles à marée ne sauraient toutefois porter sur des échanges de données concernant les prix de mise en vente ou de retrait des lots, ni sur les montants des adjudications.

3.1.2. Renforcer la place des mareyeurs et des halles à marée dans l'activité halieutique des sites portuaires

Les conditions de désignation des membres des conseils portuaires sont régies par le code des transports, mais ne garantissent pas que des représentants du mareyage soient effectivement désignés dans ces instances, en particulier lorsque le port a une activité plurielle, entre la pêche, le commerce ou la plaisance. Il serait donc utile de vérifier si dans les ports où l'activité pêche est présente, le conseil portuaire comprend au moins un représentant des entreprises de mareyage. En outre, le terme de « *comité local des pêches* », encore utilisé dans le code rural et de la pêche maritime doit désormais être remplacé, conformément à la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010.

Par ailleurs, pour un meilleur suivi des captures et de l'activité économique, il pourrait être envisagé que le rôle des halles à marée dans « *l'enregistrement et la transmission des informations relatives aux produits proposés à la vente* » (cf. article D 932-8-II-4° du CRPM) soit étendu aux ventes directes et de gré à gré, réalisées dans l'enceinte des sites portuaires où les halles à marée sont implantées. L'élargissement de ce rôle de reportage, concernant des opérations que les halles à marée ne gèrent pas par elles-mêmes, devra être envisagé en tenant compte du caractère secret des transactions commerciales.

R2. [DGAMPA] Dans les articles R 5314-13 et R 5314-14 du code des transports, remplacer les mots « *comité local des pêches* » par les mots « *comité départemental des pêches maritimes et des élevages marins quand ils existent ou à défaut le comité régional des pêches maritimes et des élevages marins* ». Etudier la possibilité d'étendre le rôle des halles à marée dans l'enregistrement et l'information des produits vendus à tous les types de transactions.

3.1.3. Favoriser les approches globales, tant pour la filière dans son ensemble qu'entre les halles à marée

D'une façon générale, la mission préconise que les orientations prises par l'Etat, les collectivités territoriales et les acteurs de la filière, afin de développer des approches intégrées, d'amont en aval sur l'ensemble de la chaîne de valeur, soient confirmées.

Cependant, **les incitations en la matière pourraient être accentuées en vue d'accroître les approches de type inter-halles à marée, prévues par les textes mais peu utilisées.**

Des rapprochements seraient recherchés, selon des périmètres à trouver localement par les acteurs eux-mêmes, sur :

- les conditions de présentation des produits aux enchères publiques ;
- les délais de paiement des produits à l'issue des ventes ;
- les conditions d'enlèvement et de prise en charge des produits vendus ;
- les obligations et responsabilités de chaque acteur en la matière : opérateurs des ventes, vendeurs, acheteurs, ainsi que leurs associations ou leurs mandataires.

Bien que l'action de l'Etat en la matière ne puisse guère aller au-delà de préconisations, la mission considère que ces sujets gagneraient à être mis régulièrement à l'ordre du jour des instances nationales et régionales, notamment au sein des comités des pêches maritimes.

Pour ce qui concerne l'obligation de cautionner les achats, le montant de la garantie déposée par un mareyeur dans une halle à marée détermine le montant des achats qu'il peut y réaliser. S'il veut

intervenir ailleurs, il doit déposer une autre garantie, même si la garantie qu'il a déposée initialement reste disponible. Ce principe de « garantie fractionnée à la halle à marée » augmente donc les besoins de trésorerie des acheteurs. Dès lors, et tout particulièrement dans le périmètre d'intervention d'une même association d'acheteurs, il serait utile d'homogénéiser les dispositions contenues dans les règlements d'exploitation des halles à marée, notamment en termes de conditions et de délais de paiements des achats, et dans certains cas en termes de droits d'accès.

R3. [DGAMPA] Engager des réflexions au niveau des façades maritimes pour homogénéiser les pratiques de ventes à la criée afin que les acheteurs existants puissent intervenir facilement dans de nombreuses halles à marée. Transcrire les coopérations qui en découleront dans des règlements inter-halles à marée, en application des dispositions du CRPM.

3.2. Mieux connaître l'activité de la filière et faciliter l'accès aux données

3.2.1. Recueillir et synthétiser l'information sur l'activité des opérateurs économiques

L'observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture, dont la création a été annoncée par le secrétaire d'Etat à la mer en septembre 2023, constituera un outil essentiel à l'identification et à l'objectivation des enjeux auxquels la filière pêche et aquaculture est confrontée. Les évolutions structurelles, dans l'offre et la disponibilité des produits, ou dans le comportement des consommateurs, pourront ainsi être analysées et prises en compte dans les réflexions stratégiques portées par les acteurs professionnels et les pouvoirs publics. Un tel outil, même s'il est à construire sur plusieurs années, contribuera aux réflexions à mener, en termes de nombre et d'implantation des halles à marée, et de partenariat entre elles. Il permettra également à l'administration d'évaluer les effets économiques, directs et indirects, de crises conjoncturelles ou de décisions de fermeture d'une zone de production.

La mission appuie les orientations qui ont été prises en la matière, et préconise la mise en œuvre des dispositions opérationnelles proposées en ce sens dans le rapport CGAAER d'avril 2024. Elle souligne toutefois la forte implication que devront démontrer la DGAMPA et FranceAgriMer, pour organiser la saisine des données aux différentes étapes de la chaîne de valeur et en assurer le traitement et la présentation sous des formes synthétiques et anonymisées. Les défauts observables dans les pratiques actuelles ainsi que les améliorations qui pourraient être apportées dans la production d'informations cohérentes entre données de capture, de débarquement et de vente tout au long de la chaîne de valeur, font l'objet de l'annexe n°6.

En outre, mieux connaître le fonctionnement de la filière implique de disposer d'informations sur les prévisions d'activités que les organisations de producteurs établissent chaque année, à travers les plans de production et de commercialisation (PPC) qu'elles sont tenues de transmettre aux autorités publiques (cf. 2.3.1). Prenant acte des attentes exprimées à ce sujet par les mareyeurs, mais tenant compte de la nature des données contenues dans ces documents, la mission considère que des éléments tirés des programmes de production et des stratégies de commercialisation qui constituent la section 2 des PPC, devraient être diffusés aux acteurs de la filière⁷⁷.

⁷⁷ Les PPC contiennent des éléments confidentiels à caractère financier. C'est notamment le cas des mentions figurant dans les présentations de l'organisation (section 1) avec les CA des années antérieures et le volume ainsi que la valeur des espèces débarquées. C'est également le cas des données inscrites dans des « fiches-mesure », où sont précisées les coûts de mise en œuvre des actions, en incluant les frais de personnel, lesquels représentent environ deux tiers de l'aide européenne, mais peuvent aller jusqu'à plus de 80 %.

R4. [DGAMPA] Après que les organisations de producteurs les ont transmis, assurer la publication sur Internet, des programmes de production et stratégies de commercialisation contenues dans les plans de production et de commercialisation et inviter les conseils consultatifs d'exploitation des halles à marée à se saisir de ces documents et à y réagir.

3.2.2. Préciser les responsabilités des acteurs dans la prévision des apports dans les halles à marée

Le code rural et de la pêche maritime confie aux gestionnaires des halles à marée, la mission d'organiser les ventes aux enchères publiques en sauvegardant les intérêts réciproques des vendeurs et des acheteurs⁷⁸. Toute intervention de l'Etat doit donc respecter un principe d'équilibre et de préservation des intérêts, fixé par les textes.

Or, améliorer l'information d'une des parties à la transaction a pour effet de modifier les positions respectives des offreurs et des preneurs⁷⁹. Dès lors les avancées en ce domaine doivent reposer sur des démarches volontaires recueillant l'accord de tous ; c'est d'ailleurs ainsi qu'ont été conçus et mis en place les dispositifs existants, soit par les halles à marée, soit par les organisations de producteurs.

Au surplus, l'utilisation d'informations à caractère confidentiel (en l'occurrence les données de captures transmises par les navires en mer), dans un but non conforme à l'objectif initialement poursuivi (en l'occurrence la gestion des ressources halieutiques et le contrôle des pêches, dans le cadre de la politique commune de la pêche), semble juridiquement fragile et engagerait la responsabilité de l'Etat. Ces données pourraient d'ailleurs être regardées comme relevant du secret des affaires.

Dans ces conditions, la mission préconise de ne pas répondre favorablement à la demande exprimée par l'Union du mareyage français, d'avoir accès aux données de pêche détenues par l'administration. Elle confirme par contre que ces données, anonymisées, synthétisées, et périodiquement mises à disposition de tous, ont vocation à alimenter les travaux et les productions à venir de l'observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture.

3.3. Des évolutions dans l'activité des services administratifs

Les professionnels du mareyage expriment régulièrement des demandes de simplification dans la réglementation ainsi que dans sa mise en œuvre. Sur ce dernier point, des améliorations pourraient venir d'une meilleure coordination des contrôles qui sont menés dans les entreprises.

3.3.1. Optimiser un certain nombre d'obligations tout au long de la filière, qui nécessitent des outils interministériels partagés, pour le contrôle, le pilotage, le suivi et l'évaluation des activités et des impacts de l'ensemble de la filière « de la mer à l'assiette ».

Les objectifs de contrôle de la pêche maritime sont fixés sous l'autorité du ministre chargé de la pêche, dans le cadre d'un plan national bisannuel de contrôle des produits de la pêche maritime et de l'aquaculture marine, établi et suivi au sein d'un comité national de pilotage du contrôle des pêches maritimes auquel participent les différents services de l'Etat concourant aux contrôles

⁷⁸ Cf. article D932-8-II du CRPM : « les halles à marée (...) organisent les ventes mentionnées au a de l'article L. 932-5 et garantissent leur sincérité et leur publicité de telle sorte que les intérêts des vendeurs et des acheteurs soient sauvegardés ».

⁷⁹ Plusieurs pêcheurs interrogés par la mission ont fait valoir que ces échanges d'informations préalables à l'ouverture des ventes, pourraient tout aussi bien les intéresser eux-mêmes, pour savoir ce dont les acheteurs auront besoin et organiser leurs sorties en mer en conséquence.

aériens, maritimes et/ou terrestres (ministère chargé de la mer et de la pêche, ministère de la transition écologique, ministère des armées, ministère de l'intérieur, ministère de l'économie et des finances, ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire et de la forêt), et d'un comité national du suivi des obligations déclaratives. L'instruction du Gouvernement du 17 février 2015 fixe les modalités de la coordination opérationnelle du régime de contrôle applicable à la politique commune de la pêche.

Cette organisation laisse cependant une grande marge de manœuvre aux services territoriaux (DIRM ou bien DREETS), pour préparer, organiser et réaliser les programmes de contrôles, en faisant intervenir de nombreux services. Dès lors, il est utile de réaliser régulièrement au niveau national des synthèses mettant en cohérence les données provenant de différentes sources. Ceci améliorerait la coordination des actions sur le terrain et donnerait lieu à des directives claires et formalisées. Il est à rappeler à cet égard que la Commission européenne a d'ailleurs estimé dans un avis motivé de septembre 2022, que « *le système français de collecte, de validation et de compilation des données de captures présente de graves manquements* » et que « *l'absence de contrôle et d'exécution adéquats peut avoir une incidence sur l'efficacité des mesures de gestion de la pêche* ».

3.3.2. Simplifier les formalités douanières à l'export et valoriser le pôle national de certification installé à Boulogne-sur-Mer

Même si le dispositif fonctionne globalement bien, des aménagements sur les délais de demande du certificat sanitaire et les quantités à renseigner avant l'achat en criée dans la pré-notification pourraient améliorer le dispositif s'agissant de produits ultra-frais.

Sans méconnaître que ces formalités douanières doivent rester homogènes dans l'Union européenne et être discutées avec les pays de destination, la mission relève le bien-fondé du constat et de la demande, et propose que la DGAMPA et la DGAL confient au pôle national de certification des captures (PNCC) un travail de réflexion, qui pourrait permettre, par exemple de délivrer les certificats nécessaires aux exportations dans des délais plus courts.

R5. [DGAMPA, DGAL] Confier au pôle national de certification des captures l'animation d'un groupe de travail comprenant des représentants des mareyeurs de toutes les façades maritimes. Parmi les sujets à traiter figureront le raccourcissement des délais de délivrance des certificats de capture et sanitaires pour des exportations hors de l'UE de produits ultra-frais, et la possibilité de modifier à la marge les pré-notifications.

3.3.3. Améliorer l'accès des entreprises de mareyage aux dispositifs de soutien public

Les mareyeurs peuvent bénéficier de plusieurs dispositifs publics de soutien financier, soit au titre de leurs investissements avec des aides européennes, soit par des dispositifs d'appui conjoncturel gérés par FranceAgriMer, soit encore par les compléments que des financements publics apportent à leurs garanties d'achat.

Concernant les aides européennes, le fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP), dont les derniers paiements ont eu lieu en 2024, proposait au moins deux mesures particulièrement adaptées aux entreprises de mareyage : la mesure 68-1 « Recherche de nouveaux marchés et amélioration des conditions de mise sur le marché » et la mesure 69 « Transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture ».

Les mareyeurs ont-ils pu faire usage de ces dispositifs, puisque parmi les 391 bénéficiaires de ces deux mesures, 198 avaient une activité de transformation, de conservation ou de commerces de gros de poissons, de crustacés ou de mollusques (activité repérée par les codes NAF 10.20Z et 4638A, de ces bénéficiaires). En outre ces professionnels, qui représentent la moitié du nombre de dossiers subventionnés au titre de ces deux mesures, ont reçu au total 27,7 M€, soit les deux tiers des 43,1 M€ de crédits FEAMP attribués.

Pour la période actuelle, les aides européennes sont financées par le fonds européen pour les affaires maritimes, la pêche et l'aquaculture (FEAMPA), qui est doté de 567 M€ pour la période 2021-2027 et reste accessible aux entreprises de mareyage, en particulier par sa priorité n°2 qui comprend le « soutien au développement de marchés compétitifs, transparents et stables pour les produits de la pêche et de l'aquaculture, ainsi qu'à leur transformation ». Néanmoins, dans la mesure où la mise en œuvre des objectifs spécifiques aux territoires a désormais été déléguée aux régions, il serait utile qu'un échange s'installe à ce sujet avec la profession et les conseils régionaux⁸⁰. Cela pourrait amener à engager une communication spécifique en direction des entreprises de mareyage, en précisant les appuis techniques et financiers qu'elles peuvent recevoir dans la conception de leur dossier.

Concernant les aides conjoncturelles qui peuvent être accordées face à des aléas d'ampleur particulière, deux dispositifs ont été validés le 12 juin 2024 lors du conseil spécialisé de FranceAgriMer : l'un pour répondre à la diminution des approvisionnements à la suite du Brexit ; l'autre en réponse à la suspension de la pêche pendant un mois dans le golfe de Gascogne⁸¹. Le premier dispositif, permettait d'accorder des aides de 1 500 € à 300 000 € par demandeur. Dimensionné pour 130 entreprises et doté de 12 M€, il a généré 45 demandes de paiement pour un total de 4,6 M€. Le second dispositif reposait sur la compensation partielle des pertes d'EBE constatée par la production d'une attestation comptable, certifiée et signée par le demandeur et son comptable. Dimensionné pour 150 bénéficiaires et doté d'une enveloppe de 10 M€, il a fait l'objet dans un premier temps de 31 demandes pour un montant de 2,2 M€ mais a été prolongé jusqu'au 31 octobre. Face à cette faible consommation des crédits, des mareyeurs ont déploré des critères d'éligibilité et des justificatifs trop complexes, notamment parce qu'ils ne peuvent pas produire un résultat d'activité sur un seul trimestre⁸². Les réunions de synthèse prévues entre FAM et la DGAMPA, devraient permettre un retour d'expérience auprès des professionnels sur la mise en place de ces deux dispositifs d'aide conjoncturelle. **La mission considère en effet, que si les demandes de l'UMF portant sur des nouvelles formes d'appui structurel ne semblent pas justifiées (cf. 2.3.3.2), il n'en va pas de même quant à l'accès à des dispositifs de soutien conjoncturel** visant à aider les entreprises face à des difficultés non prévisibles et aux conséquences économiques importantes.

⁸⁰ Un guichet national dédié aux innovations financées par le FEAMPA et piloté par la région Bretagne organise des appels à projets portant sur l'adaptation des produits à la demande des consommateurs, sur le développement de nouveaux marchés pour les espèces à faible valeur commerciale et sur la valorisation des coproduits.

⁸¹ Par ailleurs dans les deux situations, les entreprises ont eu accès au dispositif de droit commun du chômage partiel.

⁸² La mission n'a pas pu consulter des documents ou des copies d'écran, qui auraient pu confirmer et objectiver les difficultés décrites...

R6. [DGAMPA] Vérifier avec les représentants de la profession, le niveau d'information que les entreprises ont des aides financées par le FEAMPA et engager le cas échéant une action de communication impliquant les collectivités territoriales et les comités des pêches. Produire à destination de l'UMF un bilan de la mise en œuvre des dispositifs d'aides conjoncturelles ouverts par FAM en juillet 2024 et vérifier à cette occasion la pertinence des critères d'éligibilité (en particulier en direction des PME et TPE), des pièces justificatives et des durées de recueil des demandes.

3.4. Des évolutions portant sur le contexte socio-économique des entreprises de mareyage

3.4.1. Vérifier les conditions dans lesquelles les mareyeurs français ont accès aux ventes dans les autres Etats-membres

Lors des déplacements sur le terrain, **plusieurs mareyeurs français ont signalé avoir été dans l'impossibilité physique d'accéder à des lieux de mise en marché ou bien s'être heurtés à des fins de non-recevoir** de leur demande. Or l'accès à la production halieutique des pays voisins, notamment l'Espagne, présente un réel intérêt pour les opérateurs français.

Bien que la mission n'ait pas pu obtenir de ses interlocuteurs des éléments documentés et factuels décrivant les problèmes allégués, il est utile et légitime que le sujet soit traité dans sa dimension juridique et européenne.

R7. [DGAMPA] Solliciter auprès des représentants de la profession, des éléments tangibles et documentés rendant compte d'entraves à l'accès des mareyeurs français aux places de vente étrangères ; puis, le cas échéant, intervenir en conséquence auprès de la Commission européenne et des Etats membres concernés.

3.4.2. Anticiper l'enjeu de la transmission des entreprises

En raison du contexte démographique du secteur du mareyage, notamment l'âge des dirigeants et l'ancienneté des entreprises, un grand nombre d'entreprises devrait être en situation de transmission dans les années à venir. L'anticipation et la préparation de cette étape, cruciale pour les entreprises et pour la profession dans son ensemble, doivent amener les partenaires publics et privés à engager une réflexion sous une forme et selon des schémas discutés localement.

R8. [DGAMPA] Proposer aux représentants de la profession et aux collectivités territoriales une démarche de repérage des entreprises de mareyage susceptibles d'être à transmettre dans les prochaines années ; mettre en place un appui à la réalisation de diagnostics technico-économiques préalables aux transmissions et proposer un accompagnement aux cédants. En parallèle, identifier des repreneurs potentiels, en particulier auprès des salariés du secteur, des poissonniers et écaillers, et parmi les apprenants en centre de formation professionnelle maritime, et les faire bénéficier d'un dispositif d'accompagnement-formation. Réaliser un bilan de l'ensemble, à 24 mois.

3.4.3. Engager la filière dans des stratégies de développement et diversification de la demande

L'approvisionnement de la filière repose obligatoirement sur la nature, le volume et la fréquence des apports que les pêcheurs mettent à disposition. L'enjeu de gestion des ressources halieutiques dans le cadre de la politique commune de la pêche, avec des quotas, des interdictions spatio-temporelles et plus généralement le contrôle des pêches, confirme cette prépondérance des activités de l'amont. Cela implique que la filière aval s'adapte aux produits et aux volumes qui sont débarqués quotidiennement par l'amont. Dans cette logique, il est difficile de prendre en compte les comportements d'achat des consommateurs et de stabiliser les niveaux de la demande.

Conscient de la fragilisation qui peut résulter d'une telle situation, certains acteurs, notamment Loire Océan Filière pêche⁸³, plaident pour développer une nouvelle approche, plus transversale, intégrant la diversité des attentes des clients et leur évolution.

Cette nouvelle orientation devrait contribuer à mieux valoriser la qualité des produits français en s'appuyant sur des labellisations de produits régionaux. Elle permettrait également de réorienter les campagnes de promotion qui sont aujourd'hui davantage tournées vers les produits d'importation comme le cabillaud, le saumon et la crevette, dont les volumes et la disponibilité peuvent être anticipés. Le signal prix, qui freine indéniablement la demande du consommateur pour les produits français de haut de gamme, pourrait ainsi être abaissé dans le cadre d'opérations promotionnelles, qui « tireraient » les achats vers des produits aujourd'hui marginalisés⁸⁴.

Au niveau national, ce mode de développement s'inscrit dans une vision stratégique et partagée entre les acteurs de la filière. En Occitanie, il a conduit récemment à la signature d'un contrat stratégique de filière, qui rassemble et engage tous les acteurs concernés : Etat, région, ainsi que producteurs, premiers acheteurs, transformateurs, etc... Les analyses économiques qui seront réalisées par l'observatoire économique de la pêche et de l'aquaculture, contribueront à éclairer les réflexions nécessaires à ces démarches.

⁸³ Source : Loire Océan Filière Pêche, « Un plan d'action pour la filière des produits de la mer », février 2024.

⁸⁴ Enquête IFOP sur « Les français et la consommation de produits de la mer », en partenariat avec Le Marin et Ouest-France, juin 2024.

CONCLUSION

Principal opérateur de la première mise en marché des produits de la mer, et intermédiaire commercial positionné entre l'amont et l'aval de la filière, entre la production et la transformation ou la distribution, le secteur du mareyage ressent particulièrement les difficultés qui sont communes à tous les acteurs de la filière.

Mais son ancrage territorial, sa réactivité et la technicité de sa main d'œuvre lui donnent des atouts pour s'adapter aux évolutions qui sont en cours.

D'ailleurs, l'objet du présent rapport, centré sur la recherche de simplifications dans les relations que les entreprises ont au quotidien avec les administrations, ne doit pas faire négliger les enjeux de fond que rencontre la filière pêche en France, et auxquels les mareyeurs doivent prendre toute leur place.

A cet égard, une évolution structurelle est sans doute à l'œuvre, et débouche de plus en plus sur un fonctionnement de la filière induit par les signaux et les tendances observés à l'aval, en lien direct avec le consommateur.

Il est important que cette évolution ne soit pas antinomique avec les pratiques qui prévalent dans la pêche artisanale et tout au long de la filière halieutique française. La filière dispose d'atouts en ce sens, car l'image de qualité et le lien au territoire maritime et littoral créent les mêmes opportunités que pour les productions agro-alimentaires. A cet égard, le développement de lignes de produits commercialisés sous des labels ou des marques de qualité, tels que « l'écolabel pêche durable » ou « Pavillon France », constituerait une évolution positive, pour peu qu'elle soit suffisamment lisible et porte sur un nombre limité de dispositifs.

Pour autant, c'est certainement dans la capacité collective à conduire la filière que les schémas d'avenir se stabiliseront et donneront toute sa visibilité à l'excellence de la pêche française.

ANNEXES

Annexe 1 : Lettre de mission



GOUVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Arrivé le

10 JUIN 2024

Secrétariat
Chef du Bureau du Cabinet

Paris, le

Les ministres

Monsieur l'inspecteur général des affaires maritimes,
Monsieur le vice-président du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux,
Monsieur le chef du service de l'inspection générale de l'environnement et du développement durable,

SMB/2024-05/16336

Depuis quelques années, le secteur des pêches maritimes est traversé par des crises qui pèsent sur les entreprises de l'ensemble des maillons de cette filière. Après la crise de l'énergie et l'inflation des charges, conséquence de la guerre en Ukraine, puis l'impact de la restructuration de la flotte suite au Brexit, la filière fait face aujourd'hui à des perturbations de marchés importantes, aux causes multiples, qui se manifestent par la baisse des volumes débarqués, et des prix de première vente sous tension.

Le mareyage est l'un des maillons de la filière pêche les plus fragilisés. La faible taille moyenne de ses entreprises, significativement inférieure à celle des autres entreprises de l'industrie agroalimentaire, obère leur capacité d'investissement, de modernisation et de résilience face aux crises. Au-delà des aides financières conjoncturelles mises en œuvre par le gouvernement pour ce secteur du mareyage, il apparaît nécessaire de redonner des marges de manœuvre à ces entreprises au travers de mesures de simplification.

Dans cette perspective, nous souhaitons qu'une mission conduise une analyse détaillée des freins juridiques, techniques et administratifs qui entravent la résilience de ces entreprises et nous soumette des propositions de mesures de simplifications, légales, réglementaires ou organisationnelles.

Elle devra s'intéresser aussi bien au cadre juridique, environnemental et économique des entreprises qu'à leurs relations quotidiennes avec les administrations (guichets, modernisation et numérisation). Elle examinera notamment le régime juridique applicable aux acheteurs sous halles à marée (agrément) et à leurs associations. Enfin, elle proposera des scénarios pour lever les contraintes juridiques et techniques de la transmission à ces entreprises des données de première vente des produits de la mer détenues par les autorités publiques, en vue de renforcer la traçabilité de ces produits.

Nous souhaitons disposer de votre rapport dans un délai de trois mois.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur l'inspecteur général des affaires maritimes,
Monsieur le vice-président du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux,
Monsieur le chef du service de l'inspection générale de l'environnement et du développement durable,
l'expression de notre haute considération.



Christophe BECHU



Hervé BERVILLE



Marc FESNEAU

Monsieur Guillaume SELLIER
Inspecteur général des affaires maritimes
Arche Sud – étage 16
92955 Paris-La-Défense Cedex

Monsieur Alain MOULINIER
Vice-président du Conseil général de l'alimentation,
de l'agriculture et des espaces ruraux
251 rue de Vaugirard
75732 Paris Cedex 15

Monsieur Paul DELDUC
chef du service de l'inspection générale
de l'environnement et du développement durable.
Tour Séquoïa
92055 Paris-La-Défense Cedex

Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées ou consultées

1) CABINETS MINISTERIELS

Cabinet du ministre de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire

Jacquet Hadrien, conseiller une seule santé, santé et bien-être animal, sécurité sanitaire.

Cabinet du secrétaire d'Etat chargé de la mer et de la biodiversité

Billard Côte, conseiller pêche et aquaculture, transformation des filières.

Wolff Anastasia, conseillère gestion résiliente de l'eau et des milieux marins.

2) DIRECTIONS D'ADMINISTRATION CENTRALE

Direction générale des affaires maritimes, de la pêche et de l'aquaculture (DGAMPA)

Banel Eric, directeur général.

Couderc Sébastien, adjoint au chef de service de la pêche maritime et de l'aquaculture durables.

De Drouâs Mayeul, sous-directeur des ressources halieutiques.

Le Hello Mathieu, adjoint au sous-directeur de l'aquaculture et de l'économie des pêches.

Dion Olivier-Marc, chef du bureau du contrôle des pêches.

Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)

Pillot Thomas, chef de service de la protection des consommateurs et de la régulation des marchés.

Cluzel Odile, sous-directrice des produits et marchés agroalimentaires.

Jung Jean-Jérôme, chef du bureau produits d'origine animale et intrants.

El Krayass Malika, adjointe au chef du bureau loyauté et qualité des denrées d'origine animale.

Direction générale de l'alimentation (DGAL)

Hummel-Fourrat Vanessa, sous-directrice de la sécurité sanitaire des aliments.

Naviner Magali, cheffe du bureau des produits de la mer et d'eau douce.

Direction générale de la prévention des risques (DGPR)

Perrin Jean-Luc, chargé de la sous-direction des risques chroniques et du pilotage.

Malgorn Loïc, chef du bureau de la nomenclature, émissions industrielles et pollutions des eaux.

Dallem Laure, cheffe du bureau de la prévention et de la lutte contre le gaspillage.

Patureau Adeline, adjointe au chef de bureau de la responsabilité élargie du producteur.

3) DIRECTIONS INTERREGIONALES DE LA MER (DIRM)

Direction interrégionale de la mer Nord-Atlantique-Manche Ouest (DIRM NAMO)

Eamon Mangan, directeur interrégional adjoint.

Ely Alexandre, directeur interrégional adjoint délégué.

Laurent Menguy, adjoint à la cheffe du service de contrôle des activités maritimes.

Direction interrégionale de la mer Manche Est-Mer du Nord (DIRM MEMN)

Cyril Czekanski, chef de la mission territoriale de Boulogne-sur-Mer de la division des activités maritimes.

4) DIRECTIONS DEPARTEMENTALES DES TERRITOIRES ET DE LA MER (DDTM)

Direction départementale des territoires et de la mer de la Loire-Atlantique

Petit Eloïse, directrice adjoint-déléguée à la mer et au littoral.

Porcher-Labreuil Damien, chef du service mer et littoral.

Direction départementale des territoires et de la mer de la Vendée

Bertaud du Chazaud François-Régis, directeur départemental adjoint-délégué à la mer et au littoral.

Direction départementale des territoires et de la mer des Côtes d'Armor

Dufumier Benoît, directeur.

Vilbois Pierre, directeur adjoint-délégué à la mer et au littoral.

Direction départementale des territoires et de la mer du Pas-de-Calais et Pôle national de certification des captures (PNCC)

Bon-Gloro Pierre-Michel, directeur adjoint-délégué à la mer et au littoral.

Grimbert Fanny, chef de l'unité encadrement et contrôle des activités maritimes du service des affaires maritimes et du littoral.

5) DIRECTIONS DEPARTEMENTALES DE LA PROTECTION DES POPULATIONS (DDPP)

Direction départementale de la protection des populations des Côtes d'Armor

Neau Estelle, directrice adjointe.

Sadones Hélène, responsable des établissements agréés et distribution.

6) FranceAgriMer

Avelin Christine, directrice générale.

Le Den Stéphane, directeur des interventions.

Jahard Yolène, directrice adjointe des interventions.

Janvier Thierry, chef du service programmes opérationnels pêche et promotion à la direction des interventions, à la direction marchés, études et prospective.

Guillot Cécile, cheffe du service analyse économique des filières.

Lutet Jean-Pierre, responsable du Fonds national de cautionnement des achats des produits de la mer (FNCA).

Jouneau José, président du conseil spécialisé de FranceAgriMer « produits de la pêche et aquaculture ».

7) ASSOCIATIONS A CARACTERE INTERPROFESSIONNEL

France Filière Pêche (FFP)

Toulliou Frédéric, président.

Kéraudren Hélène, déléguée générale.

Loire Océan Filière Pêche (LOFP)

Jouneau José, président.

Monique Lebeaupin, vice-présidente.

Lancelot Loeiza, chargée de mission.

Collachot Lionel, mareyeur.

Lebeaupin Monique, mareyeur.

Breizhmer

Olivier Le Nézet, président.

8) ORGANISATION PROFESSIONNELLE DU MAREYAGE

Union du mareyage français (UMF)

Toulliou Frédéric, président.

Hennequin Benjamin, vice-président

Samson Peter, secrétaire général.

Syndicat des mareyeurs de Lorient

Scelles Frédéric, président de l'association des mareyeurs lorientais (association des acheteurs des produits de la pêche du port de Lorient/AAPPPL).

Union du mareyage vendéen

Hennequin Benjamin, président

Union du mareyage charentais

Badoinot Guillaume, président.

Syndicat général des mareyeurs de Boulogne-sur-Mer

Thomas Georges, président.

Chrzan Aymeric, secrétaire général.

9) ASSOCIATIONS D'ACHETEURS DES PRODUITS DE LA MER

Association Centre Atlantique des Acheteurs des Produits de la Pêche (ACAAPP)

Badoinot Guillaume, président.

Lahary Chistine, directrice.

Sabourault Diane, mareyeur.

10) ENTREPRISES DE MAREYAGE

Scelles Frédéric, sociétés Les Viviers quiberonnais, Le Chalut des deux ports, Skin Packocéan.

Collachot Lionel, société Les Viviers de Noirmoutier.

Raballand Pascal, société Cap Marée, réseau Le Saint.

Lebeaupin Monique, SAS Lebeaupin.

Hennequin Benjamin, société Hennequin.

Sabourault Diane, société Ds Océan.

Badoinot Guillaume, société Méricq.

Salmon Marc, directeur de la société Whitelink Seafoods France.

Pruvost Stéphane, président directeur général de la société JP Marée.

Vanderbeken Xaxier, président directeur général des sociétés Frais Embal et Fil'mer.

Vanderbeken François, directeur général des sociétés Frais Embal et Fil'mer.

Delepierre Florent, directeur général adjoint des sociétés Frais Embal et Fil'mer.

11) ENTREPRISES D'ECORAGE

Wattez Constance, directrice de la société UNIPECHE à Boulogne-sur-Mer.

Margollé Bruno, président de la Coopérative Maritime Etaploise (CME).

Dachicourt Etienne, directeur général de la Coopérative Maritime Etaploise (CME).

12) ORGANISATION PROFESSIONNELLE DE LA POISSONNERIE

Organisation des Poissonniers Ecaillers de France (OPEF)

Moreau Silvère, président.

Daubigney Pierre-Luc, secrétaire général.

Rodrigues José, SCAPP Poissonnier Corail.

Groupeement des poissonniers de Vendée

Paupion Henri, président.

13) ENTREPRISES DE POISSONNERIE

Rodrigues José, directeur de la Société Coopérative Artisanale des Poissonniers Professionnels/SCAPP Poissonnier Corail à Toulouse.

Paupion Henri, SARL Paupion Picard des Sables d'Olonne, poissonnier écailler ambulant.

Margollé Bruno président et Dachicourt Etienne directeur général de la Coopérative Maritime Etaploise (CME), poissonnerie Aux Pêcheurs d'Etaples.

14) ORGANISATION PROFESSIONNELLE DE L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION DES PRODUITS DE LA MER

Pact'Alim

Commere Pierre, délégué général Industrie du poisson.

Gamblin Caroline.

15) ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DES PRODUITS DE LA MER

Nicol Jérôme, directeur opérationnel de la conserverie artisanale de Keroman (marque Ty pesked) à Lorient.

Boucher Emmanuel, directeur général de Copalis Industrie, filiale de Scogal, à Boulogne-sur-Mer.

16) SECTEUR DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Vichard Laurent, Carrefour, directeur général de Potager City et ancien directeur France de la marée.

17) ASSOCIATION DES DIRECTEURS ET RESPONSABLES DES HALLES A MAREE DE France (ADRHMF)

Caillier Alain, co-président.

18) HALLES A MAREE-CRIEES

Ravon Sylvain, responsable de la criée des Sables d'Olonne, CCI de la Vendée.

Vogne Sébastien, directeur des criées de La Turballe et du Croisic, conseil départemental de la Loire-Atlantique.

19) GESTIONNAIRES DE PORTS DE PECHE

Port de Lorient Keroman

Olivier Le Nézet, président de la SEM Lorient-Keroman.

Jaffré Benoît, directeur général de la SEM Lorient-Keroman.

Nicolazo Jérôme, Vice-président de Lorient Agglomération.

Madec Yonel, responsable halieutique de la SEM Lorient-Keroman.

Mejia Lagos Andrès, responsable de la cellule commerciale de la SEM Lorient-Keroman.

Ports de Loire Atlantique Pêche Plaisance (La Turballe-Le Croisic)

Le Méro Eric, directeur général.

Port de Boulogne-sur-Mer

Caillier Alain, directeur délégué.

20) ORGANISATION PROFESSIONNELLE DES PECHEES MARITIMES ET DES ELEVAGES MARINS

Comité national des pêches maritimes et des élevages marins (CNPMM)

Olivier Le Nézet, président.

Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins (CRPMM-COREPMM) des Pays de la Loire

Jouneau José, président.

Brivoal Fanny, directrice.

Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins (CRPMM) de Bretagne

Le Nézet Olivier, président.

Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins (CRPMM) des Hauts-de-France

Leprêtre Olivier, président.

Gustin Louis, directeur.

Comité départemental des pêches maritimes et des élevages marins (CDPMM) du Morbihan

Le Nézet Olivier, président.

21) ARMEMENTS A LA PECHE MARITIME

Société Centrale des Armements des Mousquetaires à la Pêche (SCAPÊCHE)

Le Visage Jean-Pierre, directeur général.

Armement de la Pêche Artisanale de Keroman (APACK)

Nicol Jérôme, responsable exploitation.

Navire fileyeur « La Belladone » immatriculé à Lorient

Yhuel Renaud, propriétaire, armateur et patron embarqué.

Armement Coopératif Artisanal Vendéen (ACAV)

Lebrévélec Jacques, directeur.

Vincent Hugues.

Comptoir des pêches d'Europe du Nord (EURONOR)

Leduc Bruno, directeur général.

Armement boulonnais

Wattez Constance, directrice.

Coopérative Maritime Etaploise (CME)

Margollé Bruno, président.

Dachicourt Etienne, directeur général.

22) ORGANISTIIONS DE PRODUCTEURS (OP)

Fédération des organisations de producteurs de la pêche artisanale (FEDOPA)

Margollé Bruno, président.

OP Les Pêcheurs de Bretagne

Foëzon Yves, directeur.

OP Vendée

Maillet Jérôme, directeur.

OP Coopérative Maritime Etaploise (CME) Manche-Mer du Nord

Margollé Bruno, président.

Dachicourt Etienne, directeur général.

23) ORGANISATION PROFESSIONNELLE DE LA CONCHYLICULTURE

Comité national de la conchyliculture (CNC)

Le Gal Philippe, président.

Comité régional de la conchyliculture (CRC) de Bretagne Sud

Le Gal Philippe, président.

24) COOPERATION MARITIME

Margollé Bruno, président.

25) ENTREPRISES DE TRANSPORT FRIGORIFIQUE

Le Mitouard Maxime, directeur de filiale adjoint STEF Seafood Lorient.

Patry Fabien, chef des ventes STEF Seafood Lorient et Chateaubourg.

Ostiz Inaki, responsable d'exploitation technico-commercial OLANO Saint-Jean-de-Luz.

26) ORGANISMES DE RECHERCHE SPECIALISES DANS L'ECONOMIE MARITIME

Baranger Laurent, directeur de la cellule M.E.R. de Capacités SAS, secrétaire général du Réseau d'informations et de conseil en économie des pêches (RICEP), Laboratoire d'économie et de management Nantes Atlantique (LEMNA), Faculté de sciences économiques et de gestion-Institut d'administration des entreprises (IAE), Université de Nantes.

Wolff François-Charles, membre du Laboratoire d'économie et de management Nantes-Atlantique (LEMNA), Faculté de sciences économiques et de gestion-Institut d'administration des entreprises (IAE), Université de Nantes, et de la Fédération de recherche Théorie et évaluation des politiques publiques (TEPP) du CNRS.

Annexe 3 : Liste des sigles utilisés

AAPPPL : Association des acheteurs des produits de la pêche du port de Lorient
ABAPP : Association bretonne des acheteurs des produits de la pêche
ACAAPP : Association Centre Atlantique des acheteurs des produits de la pêche
ACAV : Armement coopératif artisanal vendéen
ADEPALE : Association des entreprises de produits alimentaires élaborés
ADRHMF : Association des directeurs et responsables des halles à marée de France
AGEC : Anti-gaspillage pour une économie circulaire (loi)
AGLIA : Association du grand littoral atlantique
ANSES : Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
APAK : Armement de la pêche artisanale de Keroman
CCI : Chambre de commerce et d'industrie
CDPMEM : Comité départemental des pêches maritimes et des élevages marins
CGAAER : Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux
CGEDD : Conseil général de l'environnement et du développement durable
CHR : Café-hôtel-restauration
CITPPM : Confédération des industries de traitement des produits des pêches maritimes et de l'aquaculture
CME : Coopérative maritime étaploise
CNPMEM : Comité national des pêches maritimes et des élevages marins
CNC : Comité national de la conchyliculture
CNRS : Centre national de la recherche scientifique
CNPEF : Confédération nationale des poissonniers écaillers de France
CNSP : Centre national de surveillance des pêches
COREPEM : Comité régional des pêches et des élevages marins des Pays-de-la-Loire
CRC : Comité régional de la conchyliculture
CRPM : Code rural et de la pêche maritime
CRPMEM : Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins
DAC : Direction d'administration centrale
DDETS : Direction départementale de l'emploi, du travail et des solidarités
DDPP : Direction départementale de la protection des populations
DDTM : Direction départementale des territoires et de la mer
DGAL : Direction générale de l'alimentation
DGAMPA : Direction générale des affaires maritimes, de la pêche et de l'aquaculture
DGCCRF : Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
DGPR : Direction générale de la prévention des risques
DINSIC : Direction interministérielle du numérique et des systèmes d'information et de communication
DIRM : Direction inter-régionale de la mer
DML : Délégation à la mer et au littoral
DPMA : Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture
DREETS : Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités
EBE : Excédent brut d'exploitation
EGS : Entreprises des glaces et surgelés
EIC : Emballages industriels et commerciaux
ETF : Entreprises du traiteur frais
ETI : Entreprise de taille Intermédiaire

FAM : FranceAgriMer
FAO : Organisation pour l'alimentation et l'agriculture-food and agriculture organisation
FEAMPA : Fonds européen pour les affaires maritimes, la pêche et l'aquaculture
FEDOPA : Fédération des organisations de producteurs de la pêche artisanale
FFP : France filière pêche
FIAC : Fédération française des industries d'aliments conservés
FNCA : Fonds national de cautionnement des achats de la mer
GMS : Grandes et moyennes surfaces
HACCP : Système d'analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise-hazard analysis critical control point
ICPE : Installations classées pour la protection de l'environnement
IFREMER : Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer
IGAM : Inspection générale des affaires maritimes
IAA : Industries agricoles et alimentaires
IAE : Institut d'administration des entreprises
IGEDD : Inspection générale de l'environnement et du développement durable
INN : Pêche illégale, non déclarée et non réglementée
INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques
IPCA : Indemnisation des pertes de chiffre d'affaires
JBE : Journal de pêche électronique
LAPP : Loire-Atlantique pêche plaisance (La Turballe-Le Croisic)
LEMNA : Laboratoire d'économie et de management Nantes-Atlantique
LOFP : Loire océan filière pêche
MEMN : Manche est-Mer du Nord (façade maritime)
MSC : Marine stewardship council
NAMO : Nord Atlantique-Manche ouest (façade maritime)
OCM : Organisation commune des marchés
OFIMER : Office national interprofessionnel des produits de la mer et de l'aquaculture
ONG : Organisation non gouvernementale
OP : Organisation de producteurs
OPAM-B : Organisation des premiers acheteurs du Morbihan et de Bretagne
OPEF : Organisation des poissonniers écaillers de France
PAI : Plan d'accompagnement individuel
PCP : Politique commune de la pêche
PME : Petite et moyenne entreprise
PNCC : Pôle national de certification des captures
PPC : Plan de production et de commercialisation
PPWR : Proposal packaging and packaging waste regulation
PSE : Polystyrène expansé
PSF : Plan de sortie de flotte
REP : Responsabilité élargie du producteur
RIC : Réseau inter-créées
RICEP : Réseau d'informations et de conseil en économie des pêches
RMD : Rendement maximal durable
SA : Sud- Atlantique (façade maritime)
SCAPECHE : Société centrale des armements des mousquetaires à la pêche
SCAPP : Société coopérative artisanale des poissonniers professionnels
SEM : Société d'économie mixte
SNSSP : Syndicat National des Saleurs Saurisseurs de Poissons
SOFETRA : Société de facturation et d'encaissement relative aux transactions commerciales en halle de Boulogne-sur-Mer
TAC : Total admissible de capture

TEPP : Théorie et évaluation des politiques publiques
TPE : Très petite entreprise
TVA : Taxe sur la valeur ajoutée
UBO : Université de Bretagne occidentale
UMF : Union du mareyage français
UMR : Unité mixte de recherche
UNPF : Union nationale de la poissonnerie française
VMS : Système de surveillance des navires par satellite-vessel monitoring system
WWF : World wildlife fund
ZEE : Zone économique exclusive

Annexe 4 : Bibliographie

Avis N°324 de la commission du développement durable et de l'aménagement du territoire sur le projet de loi de finances pour 2025, Tome VII, Affaires Maritimes,

Rapport Assemblée Nationale, N°486, Jimmy Pahun

25 octobre 2024

(https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/17/rapports/cion-dvp/l17b0486-tvii_rapport-avis.pdf)

Etude sur les premières ventes de produits de la mer, les approvisionnements commerce extérieur et les achats des ménages de janvier à juillet 2024

Conseil Spécialisé pêche et aquaculture du 10 septembre 2024 de FranceAgriMer

10 septembre 2024

Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires,

Rapport au Parlement 2024, FranceAgriMer.

Juin 2024

Les 14^{èmes} assises de la mer et des produits de la pêche

20 et 21 Juin 2024 à Lorient

Enquête IFOP sur « Les français et la consommation de produits de la mer » en partenariat avec Le Marin et Ouest-France,

Juin 2024.

A classification of buyers in first-sale fish markets: Evidence from France

Avril 2024

François-Charles Wolff, Frédéric Salladarré, Laurent Baranger

A classification of buyers in first-sale fish markets: Evidence from France - ScienceDirect

(<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165783624000869?via%3Dihub>)

Études sur la situation économique et financière des entreprises de mareyage (2020)

Juin 2022 – Décembre 2022 – Décembre 2023

FranceAgriMer

ETU-MER-Baromètre_économique_mareyage_2022.pdf ([franceagrimer.fr](https://www.franceagrimer.fr))

(https://www.franceagrimer.fr/content/download/72631/document/ETU-MER-Barom%C3%A8tre_%C3%A9conomique_mareyage_2022.pdf)

Situation économique et financière des entreprises de mareyage (2015-2022)

Septembre 2023

Banque de France, ACSEL, FranceAgriMer

Barometre_Mareyage (franceagrimer.fr)

(https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/72414/document/ETU-MER-Sant%C3%A9_financi%C3%A8re_mareyage_pr%C3%A9sentation_CS.pdf?version=1)

Livre blanc de l'Union du mareyage français

2018

Livre blanc 7.indd (mareyeurs.org)

(<https://www.mareyeurs.org/wp-content/uploads/2018/05/Livre-Blanc-UMF.pdf>)

Mareyage et formation des prix des produits aquatiques

Rapport du Groupe d'Analyse d'Action Publique pour le master PAPDD

2017

Lionel Cosnard, Guillaume de Gavre, Juliette Devillers, Damien Specq pour le compte de France AgriMer (FAM)

Annexe 5 : Les acteurs du secteur, partenaires du mareyage

Associations ou sociétés de garantie des transactions

(ACAAPP, ABAPP, OPAM-B, SOFETRA)

En tant que premier acheteur des produits de la mer, le mareyage constitue un maillon essentiel de la filière pêche. Il est l'intermédiaire entre les producteurs et les clients poissonniers, grossistes, restaurateurs ou distributeurs. Le mareyeur est souvent qualifié de « banquier de la filière »⁸⁵. En effet, il offre une garantie de paiement aux producteurs dans des délais réduits et offre à ses clients la possibilité de paiements différés d'environ 30 jours.

Pour acheter en criée, un mareyeur doit déposer une caution dont le montant sera le niveau maximal de ses achats. Ce mécanisme géré initialement par **les associations portuaires**, présentait l'inconvénient de contraindre chaque mareyeur de déposer des cautions dans chaque port. Cela entraînait d'importants frais financiers.

Aujourd'hui, la Bretagne, les Pays de la Loire et la Charente-Maritime fonctionnent sur la base d'**associations régionales d'acheteurs**. Un mareyeur breton qui est acheteur dans plusieurs ports bretons, opère sur la base d'une seule caution. **L'association bretonne des acheteurs des produits de la pêche (ABAPP)** a donc été créée en 1994, à la suite de la crise de la pêche de 1992-1993 et regroupe la quasi-totalité des acheteurs de la pêche fraîche débarquée sous les criées du littoral Breton. Cette évolution s'est faite progressivement. L'association est présidée par Guénolé Merveilleux qui préside également Océalliance à Lorient, entreprise de mareyage. L'ABAPP a rassemblé depuis sa création 308 adhérents (44% de poissonniers, 37% de mareyeurs, 15% de GMS et 3% de conserveries⁸⁶. Depuis 2003, elle regroupe 15 criées de Cancale à Quiberon⁸⁷.

L'association Centre Atlantique des acheteurs de produits de la pêche (ACAAPP) créée en 2002 par des mareyeurs rochelais, sur la base de l'ABAPP, regroupe depuis 2007, les 9 criées de la Turballe à Royan, issues de 3 départements et 2 régions. Ces 9 criées sont considérées comme un seul et même port. Son président est Guillaume Badoinot, qui est responsable de l'entreprise Méricq à La Rochelle et président de l'union du mareyage charentais. L'association comprend 350 adhérents dont 77 mareyeurs⁸⁸.

Il existe également une organisation spécifique à Lorient dénommée « organisation des premiers acheteurs du Morbihan et de Bretagne » (OPAM-B) créée en 1985, sous le statut d'association de la loi 1901 dont le champ d'action se cantonne au Morbihan. Elle comprend environ 85 adhérents⁸⁹.

⁸⁵ <https://www.mareyage-boulonnais.com/le-mareyeur/>

⁸⁶ <https://www.ocealliance.fr/passage-de-relais-a-lassociation-bretonne-des-acheteurs-de-produits-de-la-peche-abapp/>

⁸⁷ Cancale, Saint-Malo, Erquy, Saint-Quay-Portrieux, Loguivy, Roscoff, Brest, Douarnenez, Audierne, Saint-Guénolé, Le Guilvinec, Loctudy, Concarneau, Lorient, Quiberon - https://www.abapp.com/page/ABA/qui_sommes_nous.html

⁸⁸ Produits de la Mer (PDM) du 27 février 2024 « Le mois sans pêche condamne-t-il la filière ? ».

⁸⁹ Délibération n°2018-024 du comité syndical du syndicat mixte des ports de pêche-plaisance de Cornouaille.

Il n'y a pas d'association d'acheteurs en Méditerranée.

A Boulogne-sur-Mer, l'organisation est différente. Ce sont les écoreurs, intermédiaires entre les pêcheurs et les mareyeurs qui organisent les garanties de paiement. La SOFETRA, société anonyme coopérative, créée en 1985, détient les cautions déposées par les mareyeurs et assure les paiements aux pêcheurs. Son capital est partagé entre les écoreurs, les OP et l'armement Euronord.

Les produits en vente peuvent être achetés non seulement par les mareyeurs distants en France ou à l'étranger, mais également par des poissonniers, des restaurateurs, des grossistes ou des transformateurs. La criée du port de Boulogne-sur-Mer a été ouverte aux acheteurs extérieurs en 2015 pour faire jouer la concurrence et améliorer la valorisation du produit de la pêche⁹⁰.

Les structures et organisations partenaires des mareyeurs

L'association des directeurs et responsables des halles à marée de France (ADRHMF) a été créée en juin 1986. L'adhésion des membres repose sur le volontariat et les 34 halles à marée sont presque toutes représentées. L'association a pour but de faciliter les rapports, d'améliorer le fonctionnement, de défendre les intérêts de ses membres par l'information. Elle est co-présidée par Alain Cailler (Port de Boulogne-sur-Mer) et Sébastien Le Reun (CCI de Vendée).

Les priorités de l'ADRHMF présentées aux assises de la pêche et des produits de la mer en juin 2024 à la table ronde « quel avenir pour nos criées ? » sont au nombre de quatre : accompagner les premières mises en marché en améliorant la transparence des transactions de gré à gré ou de ventes directes avec a minima la déclaration ou l'enregistrement en criée, rationaliser et homogénéiser les informations pour le premier acheteur, revisiter la réglementation sur les températures de conservation des produits en passant de [0-2] à [2-4] pour réduire le coût de l'énergie (1,4M€ en 2023), développer de nouveaux services comme la massification de l'offre ou le développement de précommandes sur des produits d'importation.

La fédération de la transformation et de la valorisation des produits de la mer représente la majorité des entreprises du secteur avec PACT'ALIM accompagnée de son organisme technique, **la confédération de l'industrie de traitement des produits des pêches maritimes et de l'aquaculture (CITPPM)**.

La **CITPPM**, créée en 1954 est l'organisme technique de l'ensemble des métiers du secteur de la transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture. La CITPPM définit les règles et les usages obligatoires, relatifs aux métiers du traitement des produits des pêches maritimes : conserverie, semi-conserverie, salaison, fumaison, saurissage, salage, déshydratation et congélation. La confédération regroupe l'ensemble des syndicats professionnels de la transformation des produits de la pêche maritime et de l'aquaculture : la **fédération des aliments conservés (FIAC)** et ses groupes spécialisés « Poissons en conserve » et « Semi-conserves d'anchois », les **entreprises du traiteur frais (ETF)** et ses groupes spécialisés « G3C-Crevettes et crustacés cuits », « STF-Saumon et truite fumés », « ADISUR-Surimi », les **entreprises des glaces**

⁹⁰ Mission sur la filière pêche et produits de la mer de Boulogne-sur-Mer, réalisée à la demande du ministre chargé des transports, de la mer et de la pêche - CGAAER / CGEDD - 4 novembre 2013.

et surgelés (EGS), le **syndicat national des sauteurs saurisseurs de poissons** (salés, saurisserie y compris morue), (**SNSSP**). Depuis le 1er janvier 2023, son indépendance administrative avec PACT'ALIM est effective et leurs relations ont été organisées.

PACTALIM⁹¹ est une des principales associations nationales de l'industrie alimentaire française. Auparavant nommée ADEPALE, l'association a changé d'identité en avril 2024⁹² pour devenir PACT'ALIM et symboliser le pacte avec l'aval, l'amont producteur, les consommateurs et le gouvernement. Elle regroupe 270 entreprises et 10 000 salariés pour un chiffre d'affaires total de 3-4 milliards d'euros. Elle représente 85% de la transformation en volume et en valeur. Ce sont essentiellement des PME & ETI françaises de l'alimentation. 6 fédérations et syndicats adhèrent à Pact'Alim, représentatifs des rayons épicerie (conserves, légumes secs, riz), frais (produits traiteur, végétaux frais) et surgelés. Même s'il opère sur l'ensemble du secteur agroalimentaire, PACT'ALIM est un des acteurs majeurs dans le domaine de la valorisation des produits de la mer. En son sein, on retrouve des entreprises telles Agromousquetaires, Capitaine Houat, Compagnie des pêches production, Nueva Pescanova, Alliance Océane SAS (Coraya) et des conserveries telles que Capitaine Cook.

La mission de Pact'Alim consiste à accompagner les transitions, valoriser les spécificités des PME & ETI de l'alimentation et la défense des intérêts collectifs des professions membres. Pact'Alim gère également la convention collective pour les industries de produits alimentaires élaborés.

A côté des acteurs de la valorisation et de la transformation des produits, on trouve les professionnels de la commercialisation :

L'organisation des poissonniers écaillers de France (OPEF) est née en 2019 de la réunion entre l'Union Nationale de la Poissonnerie Française (UNPF), créée en 2008 et la Confédération Nationale des Poissonniers-Écaillers de France, fondée en 1930. C'est la seule organisation patronale représentative du métier et le seul organisme habilité à négocier les évolutions conventionnelles et réglementaires de la branche. Ce secteur représente 4800 entreprises pour 13 200 salariés⁹³. Ces chiffres sont à comparer aux 410 entreprises et 7500 salariés du mareyage. L'OPEF regroupe les grossistes, demi-grossistes, détaillants, poissonniers-traiteurs, sédentaires ou commerce. L'OPEF a des référents dans chaque région métropolitaine.

Selon l'OPEF, le poissonnier se positionne sur un segment spécifique. Son cœur de métier repose majoritairement sur l'achat local, de produits de qualité en petites quantités, à la différence du mareyeur dont l'un des piliers de son activité est l'achat en gros de produits de la pêche frais⁹⁴.

⁹¹ <https://www.pactalim.fr/>

⁹² <https://www.ria.fr/actualites/pourquoi-ladepale-prend-le-nouveau-nom-de-pactalim/>

⁹³ <https://www.poissonniers.com/categorie/presentation>.

⁹⁴ Etude sur la situation économique et financière des entreprises de mareyage - données 2022 -FranceAgriMer.

Annexe 6 : La production de données sur les captures, les débarquements et les ventes

Lors de la réunion du comité national de suivi des obligations déclaratives du 7 février 2023, la DGAMPA a indiqué que le taux de navires actifs déclarant à la fois des marées et des ventes progresse de 1%, s'établissant à 51% en 2022. Cette évolution est corrélée à celle du taux de navires qui sont soumis à des obligations déclaratives mais ne déclarent pas de vente, qui recule de 3 points, s'établissant à 23% en 2022. Par ailleurs, la part des navires qui ne déclarent pas de marée mais qui déclarent des ventes progresse de 1% passant de 2% en 2021 à 3% en 2022. Ces évolutions peuvent s'expliquer par la progression du taux de rendu des notes de vente, et par l'accentuation des actions des services en la matière. Un recul s'observe toutefois pour la part de navires ne déclarant ni OD, ni vente puisqu'il passe de 22% en 2021 à 23% en 2022 (28% en 2019).

A/ S'agissant de la filière amont, une meilleure connaissance de l'activité passe notamment par une simplification des obligations déclaratives des navires d'une longueur hors tout inférieure à 12 mètres, que les producteurs transmettent à l'administration selon des circuits administratifs compliqués, des supports et des délais variés. Cette simplification permettrait de se mettre en conformité avec les dispositions du règlement (CE) n°1224/2009 du Conseil du 20 novembre 2009 modifié par le règlement (UE) n°2023/2842 du Parlement européen et du Conseil du 22 novembre 2023 entré en vigueur le 10 janvier 2024.

En effet, le capitaine d'un navire d'une longueur hors tout inférieure à 10 mètres, utilise des **fiches de pêche** qu'il complète, date et signe au plus tard à l'issue de la pesée au débarquement. Il transmet mensuellement par courrier (enveloppes préaffranchies), les feuillets de couleur blanche et jaune des fiches de pêche à la DDTM-DML, avant le 5 de chaque mois suivant la sortie de pêche (n+1).

A l'issue d'un contrôle de premier niveau, la DDTM-DML adresse les fiches de pêche à FranceAgriMer, tous les 15 jours, par courrier (enveloppes préaffranchies). FranceAgriMer saisit ensuite ces fiches sous l'application informatique **VISIOcaptures**. En cas d'erreur, FranceAgriMer prend l'attache de la DDTM-DML qui contacte par mél ou téléphone l'armement. Celui-ci modifie ou complète alors sa fiche de pêche et l'adresse, en retour, directement à FranceAgriMer. Cette fiche corrigée est ensuite définitivement saisie sous VISIOcaptures par FranceAgriMer.

Compte tenu du caractère sensible de la pêche de la civelle, l'instruction des fiches de pêche suit en revanche un traitement particulier en étant directement adressées, sous enveloppes préaffranchies, à FranceAgriMer, par le capitaine, au plus tard 24 heures après le débarquement. Toutefois, afin de prévenir toute difficulté, certaines DDTM-DML peuvent être aussi destinataires des fiches de pêche qui leur sont transmises par les armements.

Pour les navires de pêche d'une longueur hors tout supérieure ou égale à 10 mètres et de moins de 12 mètres non soumis à l'équipement du journal de pêche électronique, le capitaine utilise **un journal de pêche papier**. Ce journal doit être rempli quotidiennement, daté et signé par le capitaine, avant l'entrée au port. Il adresse à la DDTM-DML, au plus tard 48 heures après le débarquement, les feuillets de couleur bleue et rose du journal de pêche, sous enveloppes préaffranchies. La DDTM-DML vérifie les données de pêche qu'elle transmet ensuite, sous enveloppes préaffranchies, à FranceAgriMer qui les saisit dans VISIOcaptures.

Selon la DGAMPA, le délai moyen de traitement d'une obligation déclarative (OD) papier est de 16,2 jours. Dans le cas d'une saisie par le prestataire de FranceAgriMer, ce délai moyen est de 12,6 jours et dans le cas d'une saisie réalisée par FranceAgriMer, le délai moyen de traitement atteint 18 jours. **Pour les OD renvoyées à la DDTM-DML pour correction, le délai moyen de traitement est de 56,3 jours**, dont 33,2 jours passés en DDTM-DML pour correction.

La télé-déclaration pour les navires de moins de 12 mètres ou de navires bénéficiant d'une exemption à l'import de journal de pêche électronique est désormais disponible via une application smartphone et sur ordinateur. Le passage à la télé-déclaration (**VISIOCaptures télédéclaration**) n'est cependant pas obligatoire mais il est irréversible et des obligations par pêcheur seront mises en place progressivement d'ici le 10 janvier 2028, mais les règles en matière de délai de rendu des obligations déclaratives et de tenue à bord ne changent pas.

B/ Une meilleure connaissance de l'activité économique de la filière nécessite une identification plus performante des opérateurs de la première mise sur le marché des produits de la mer et un rappel de leurs obligations déclaratives.

Les personnes et sociétés, tous les premiers acheteurs de produits de la mer (mareyeurs, grossistes, conserveurs, transformateurs, poissonniers, restaurateurs etc.) doivent établir une **note de vente** pour leurs transactions en halle à marée et leurs transactions hors criée (vente de gré à gré), à l'exception des « ventes au détail » à des fins de consommation privée dans la limite de 30 kg de poids vif par acheteur et par jour.

La note de vente est établie par le premier acheteur à partir des informations que lui a transmises le producteur figurant dans les déclarations de débarquement et/ou de transport, ou des doubles des documents papier ou par format électronique ou impression des journaux de pêche électronique.

Le premier acheteur doit ensuite déclarer ses achats de produits de la mer en transmettant la note de vente, au plus tard 24 heures après la première vente, par la voie électronique sur l'application VISIOMer, selon la téléprocédure mise en place par FranceAgriMer. Lorsque la première vente a lieu dans un pays tiers, ce délai est de 48 heures au plus tard et nécessite une transmission au Centre national de surveillance des pêches (CNSP), ainsi qu'à la DDTM-DML du port d'immatriculation du navire.

La Commission européenne a soulevé par un **avis motivé du 29 septembre 2022** adressé à la France **des défaillances restant à corriger sur le rendu et la collecte des notes de vente**. Au regard des résultats jugés insuffisants par la Commission européenne en matière de rendu des notes de vente, la DGAMPA a demandé aux services de contrôle de l'Etat d'accentuer fortement leur action dans le cadre du plan initié en 2019 et réactivé en 2022 d'identification des premiers acheteurs afin d'obtenir des améliorations importantes dès l'année 2023. Pour cela, elle a notamment mis à disposition des DDTM-DML sur la plateforme **OSMOSE**, un fichier détaillant, pour chaque navire, le différentiel entre les données de débarquement et de vente. Néanmoins, il n'existe pas à ce jour un fichier complet, portant identification et enregistrement de tous les premiers acheteurs.

Dans ce contexte et à titre d'exemple, la DIRM NAMO a mis en place un plan de ciblage des premiers acheteurs des produits de la mer en Bretagne et en Pays-de-la-Loire, l'objectif étant de déterminer si les opérateurs ont bien le statut de premier acheteur, notamment lors d'achats en direct au pêcheur via un contrat de gré à gré, et si c'est le cas, de contrôler qu'ils respectent bien leurs obligations déclaratives sur **VISIOMer**.

Par ailleurs l'application VISIOMer instaurée en 2016 semble très peu utilisée par les premiers acheteurs, la DGAMPA estimant les utilisateurs à seulement 10% (cf. entretien du 11 octobre 2024). Ce faible taux est néanmoins à relativiser car il est fréquent que les halles à marée se substituent aux premiers acheteurs pour exécuter cette obligation réglementaire.

C/ Une meilleure connaissance de l'activité économique de la filière nécessite un croisement des données de capture, de débarquement et de vente

Le développement d'une application de contrôles dits « croisés » est une obligation du règlement (CE) n°1224/2009 depuis 2013. Conformément à l'article 109 de ce règlement, les Etats membres sont tenus de procéder à des contrôles par recoupement, analyse et vérification des données. Ces croisements de données permettent de détecter les incohérences, erreurs et informations manquantes dans les données. Si une incohérence dans les données est détectée, l'Etat membre doit procéder aux investigations requises et doit par ailleurs être en mesure d'assurer le suivi des incohérences et de leur correction.

Le système national de validation et de croisement des données est notamment assuré par l'outil **VALID** qui a été mis en place en mai 2024. Il a pour objet de permettre le croisement automatisé des données tel que prévu à l'article 109 du règlement contrôle.