



# RAPPORT D'ÉTUDE

## IMPACTS DE LA FERMETURE DU GOLFE DE GASCOGNE SUR LES ACTIVITÉS DE VENTE AU DÉTAIL ET DE GROS DE LA POISSONNERIE FRANÇAISE

Étude synthétisant l'analyse financière et les entretiens réalisés auprès d'un panel d'entreprises représentatives au niveau national des activités de gros et de détail de la Poissonnerie Française exprimant leurs ressentis et leur perception des impacts de la fermeture du golfe de Gascogne complétée par une analyse des données statistiques du marché des produits de la mer et de la situation financière des entreprises du secteur

JANVIER - FÉVRIER 2024



La profession remercie les partenaires qui ont permis de mener cette étude 2024



# Sommaire - Table des matières

<b>Préambule : Au-delà de la fermeture du golfe de Gascogne, une criticité de situation jamais connue par les entreprises du secteur de la Poissonnerie</b>	<b>3</b>
<b>Les impacts immédiats de la fermeture du golfe de Gascogne sur la Poissonnerie Française</b>	<b>5</b>
Un sentiment d'abandon des pouvoirs publics	<b>5</b>
Le manque d'apport en produits entraine une flambée des prix	<b>7</b>
Un impact non pas isolé aux côtes atlantiques mais à retentissement national	<b>8</b>
Une substitution souvent rendue impossible par la spécificité de la pêche atlantique – un fort impact négatif sur la diversité des produits présents sur les étals	<b>9</b>
Une incapacité criante à répercuter les prix sur le consommateur – le plafond tarifaire est dépassé, chiffre d'affaires et panier moyen sont en chute libre	<b>10</b>
Une chute de fréquentation liée à l'effet amplifié et mal perçu de la fermeture du golfe	<b>11</b>
Une destruction de trésorerie à une période de l'année dédiée à sa capitalisation	<b>12</b>
Pour certains poissonniers, un transfert couteux vers d'autres criées bretonnes ou du nord de la France	<b>13</b>
Une incohérence totale avec la défense de la souveraineté alimentaire	<b>14</b>
<b>Les impacts différés mais destructeurs de valeur pour les entreprises du secteur</b>	<b>15</b>
La crainte d'une déstabilisation récurrente du marché, chaque année, à la fermeture de la zone	<b>15</b>
Pour le consommateur habituel, une incompréhension sur la présence de produits en étal	<b>16</b>
Pour le consommateur occasionnel, une image renvoyée de filière complexe, instable et proposant des produits trop onéreux	<b>16</b>
La crainte d'un éloignement grandissant des consommateurs des produits de la mer	<b>17</b>
Impact grossistes : La restauration hors domicile se détourne des turbulences des cours des produits de la mer	<b>18</b>
Une transformation à marche forcée du métier : Historiquement porté par la ressource sauvage, une standardisation des produits proposés désorienterait le consommateur	<b>19</b>
Une évidente spirale de destruction d'emploi et d'entreprise	<b>20</b>
<b>Conclusion : La fermeture du golfe de Gascogne, l'événement de trop pour une profession silencieuse, travailleuse mais dans la difficulté</b>	<b>22</b>

# Préambule : Au-delà de la fermeture du golfe de Gascogne, une criticité de situation jamais connue par les entreprises du secteur de la Poissonnerie

Les préoccupations des chefs d'entreprise du secteur de la Poissonnerie Française, que ce soit sur des activités de gros ou de détail, n'ont jamais été aussi nombreuses et complexes.



« La poissonnerie est un métier de résilience. Cependant le découragement est là – Nous ne trouvons plus de solutions face à la situation, tous les vents nous sont contraires. »

S'il est nécessaire de le rappeler, les comptes de résultats des entreprises du secteur se trouvent aujourd'hui **extrêmement contraints**, que ce soit par le poste des **recettes** que celui des **charges**.

Au niveau des **recettes**, le phénomène inflationniste, continu depuis 2021, impacte directement la **consommation des ménages** : les professionnels du secteur constatent à la fois une **diminution du nombre de clients** mais également une **réduction de valeur du panier moyen consommé** (**chute observée de 32% du chiffre d'affaires des poissonniers sédentaires entre 2021 et 2022**).

Cette situation est d'autant plus **inquiétante** que la matière première (achats produits de la mer) ne fait que continuer à **augmenter**, et ce depuis les premiers effets du COVID en 2020. Historiquement, étant soumis au cours du jour, les professionnels répercutaient en partie le **prix d'achat**, qu'il soit **haussier** ou **baissier**, sur le **prix de vente**. **Or, aujourd'hui, les prix d'achat des produits sont à un niveau tellement haut qu'il devient impossible de les répercuter sur le prix de vente**. Un **plafond tarifaire** pour le consommateur est **atteint** (nous l'évoquerons plus loin).



Ainsi, les **marges s'effritent** de manière conséquente : lors de la monographie menée en 2023 sur la situation de la **Poissonnerie Française**, **75** comptes de résultats d'entreprises représentatives du secteur ont été étudiés.

Entre 2020 et 2023, les marges des entreprises étudiées se sont fortement réduites passant, en moyenne de 26,5 à 24% pour les grossistes, et de 39 à 36% pour les artisans poissonniers. Ces marges étaient déjà parmi les plus basses des activités artisanales alimentaires.

En bas du compte de résultat, les **explosions des charges contraintes**, notamment des **prix de l'énergie**, de **l'emballage** tout comme du **transport**, associées à une augmentation soutenue des niveaux de **rémunération des salariés** au sein de la profession, viennent impacter les niveaux de **rentabilité**, ainsi que la **trésorerie** des entreprises.



Entre 2021 et 2022, les résultats nets des entreprises étudiées ont plongés de 60 % à 78 %, que l'on soit poissonnier sédentaire ou ambulant.



La tendance étant identique pour les flux de trésorerie, plongeant de **46%** pour les sédentaires, de **22%** pour les ambulants et de près de **20%** pour les grossistes. Si ces constats chiffrés n'étaient pas suffisants, les derniers événements auxquels se heurtent les professionnels ne permettent pas d'envisager l'avenir avec sérénité.

En effet, les fêtes de fin d'année 2023 ont été marquées, à la fois par une situation économique toujours **très dégradée** affectant fortement la consommation de produits festifs dont font partie les produits de la mer – **certains professionnels évoquant des chutes de chiffres d'affaires sur période comparable 2022 de l'ordre de 20 à 50%** - situation économique conjuguée au phénomène de norovirus sur certains bassins ostréicoles.

Cette pollution, pourtant isolée à certains bassins, a eu un **effet dévastateur** sur la vente du coquillage d'un point de vue général, le consommateur se montrant **méfiant** et recevant de la part des médias une **communication ambiguë** le détournant de l'achat de coquillages sur une période cruciale en terme d'activité.



« La répétition des événements nous semble sans fin. La pérennité de nos entreprises est aujourd'hui en jeu. »

Avec l'arrivée de la nouvelle année, et d'une période plus calme, mais cependant génératrice de trésorerie pour les professionnels (nous y reviendrons), il aurait pu être envisagé un **redémarrage sur des bases plus sereines**.

**Il n'en fut rien : les mouvements sociaux du début d'année, notamment des agriculteurs, ont fortement impactés, au niveau national**, la consommation des ménages incluant notamment les activités artisanales telles que les poissonneries traditionnelles. Par **peur de blocage**, les consommateurs se sont **détournés de leurs artisans** sur plus de 10 journées en janvier. De même, la logistique, spécifique pour les produits de la mer au regard des exigences de l'ultra frais et de la nécessité de livrer Jour A pour Jour B, a été **grandement perturbée**.



L'ensemble de ces événements récents **impactaient fortement**, dès le début d'année, l'activité du secteur de la **Poissonnerie Française**.

La **fermeture du golfe de Gascogne** du 22 janvier au 20 février venant mettre en exergue la **saturation des professionnels** du secteur face à cette accumulation d'événements, mais également, de **décisions politiques**.



*« Nous, chefs d'entreprises et artisans, nous ne faisons pas de bruit, donc nous sortons des radars et ne sommes jamais appuyés ni entendus lorsque nous sommes dans la difficulté. La situation de nos entreprises de poissonnerie est aujourd'hui dramatique. »*



## Les impacts immédiats de la fermeture du golfe de Gascogne sur la Poissonnerie Française

### Un sentiment d'abandon des pouvoirs publics



*« Nous comprenons et soutenons les aides reçues par l'amont de la filière mais nous aimerions également un peu plus de considération et qu'il y ait une prise de conscience et une reconnaissance de l'impact de cette fermeture du golfe de Gascogne sur nos entreprises . »*



Pour près de **80%** des professionnels interrogés, le sentiment d'abandon du secteur de la Poissonnerie Française par les pouvoirs publics apparaît aujourd'hui total.





« Il est nécessaire de régénérer les ressources et nous pouvons comprendre, par exemple, les politiques de quotas quand elles reposent sur des bases scientifiques. En revanche, interdire purement et simplement la quasi intégralité de la pêche dans le golfe de Gascogne sans fondement est absurde et l'impact sur nos activités, déjà extrêmement fragilisées par trois années de crise est énorme. Si les pouvoirs publics soutiennent logiquement les pêcheurs et les mareyeurs, il convient de ne pas oublier le bout de la chaîne. »

**La perception d'un métier qui repose sur 70% de produits d'import commercialisés est fausse !**

Il s'agit là d'un biais de perception lié à **la consommation des ménages** en produits de la mer, autour du 20/80 que constitue le tryptique **Saumon-Cabillaud-Crevettes**, que ce soit en grandes surfaces ou auprès des artisans poissonniers.

La **largeur des étals** des poissonniers, la **diversité des produits** proposés à la vente fait la **force de ce métier** et permet également de **dégager la valeur ajoutée** nécessaire à la pérennité des entreprises du secteur. Si l'artisan poissonnier devait se baser sur les **seuls produits d'import** pour performer, alors les entreprises fermentaient les unes après les autres ne pouvant concurrencer la grande distribution.



**Ainsi, l'impact de la fermeture sur l'étendue des gammes des professionnels est très conséquent (nous y reviendrons ultérieurement).**



« Dire que notre secteur dépend de l'import traduit une méconnaissance de notre métier : l'artisan poissonnier répond bien sur aux demandes du consommateur sur le 20/80 Saumon, Cabillaud & Crevettes mais notre métier, et notre valeur ajoutée aussi bien professionnelle que financière, repose sur la mise en avant des produits de nos côtes. »



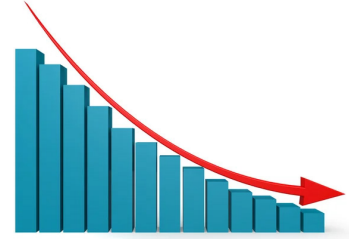


## Le manque d'apport en produits entraine une flambée des prix

Source : Statistiques France AgriMer

La fermeture actée du golfe de Gascogne le 22 janvier 2024 a entraîné, sans surprise, une **réduction massive des mises sur le marché**.

Le point culminant, à date, a été atteint sur la **première semaine de février** avec une **réduction de près de 600 tonnes** par rapport à la même semaine de février en 2023 (*passage de 836 t en S.5 2023 à 251 t en S.6 2024*) soit une **chute de plus de 70%** de mise sur le marché de poissons.



En parallèle de cette réduction massive de débarque, nous assistons à une **véritable explosion du prix à l'achat** des produits de pêche spécifiques des criées atlantiques. Ainsi, en moyenne sur l'Atlantique, le prix au kilo est passé de **4,7 Eur** en S.5 2023 à près de **6 Eur** en S.6 2024 soit une **augmentation de 28%** des cours à l'achat.

L'impact est encore plus **évident** sur les espèces caractéristiques de la façade atlantique :



**SOLE +36%**

(14,7 Eur à 20 Eur/kg entre S.5 2023 et S.6 2024)



**MERLU +71%**

(2,8 Eur à 4,8 Eur/kg entre S.5 2023 et S.6 2024)



**BAR + 12%**

(10 Eur à 11,2 Eur/kg entre S.5 2023 et S.6 2024)

Au global, sur l'ensemble de la période de fermeture, ce sont plus de 6.000 tonnes de produits qui viendront à manquer en matière de mises sur le marché, représentant une perte sèche de chiffre d'affaires sans doute supérieure à 15 Millions d'euros pour le secteur d'activité.



La substitution par du produit d'import est complexe (pas comparable) voire impossible, l'élevage n'étant pas non plus une finalité en soi, le consommateur n'attendant pas de son poissonnier ce **type de produits**.

Les poissonniers qui sont amenés à se servir via des mareyeurs ou grossistes intermédiaires ont une perception **encore plus accrue de ces augmentations** – Certains payent le merlu ou la sole le **double du prix payé** début février 2023, date à laquelle les niveaux de prix à l'achat étaient déjà **très élevés**.

En effet, pour rappel, l'Indice des Prix à la Consommation des produits de la mer a bondi de **115 à 141** entre février 2020 et Mars 2023 soit + **23%** sur la période.

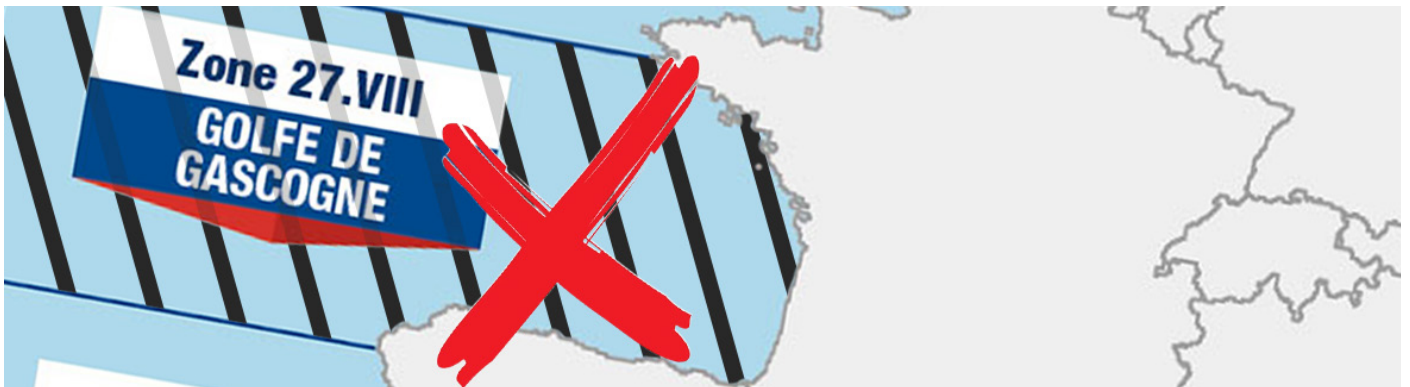


Pour rappel également, le FishPool Index, indice de référence des produits de la mer sur les marchés internationaux, est quant à lui passé en moyenne de 5,75 Eur en 2021 à 8,27 Eur en 2023 soit + 44% sur cette période ! Il est d'ailleurs à date à plus de 9,65 Eur (Semaine 6 2024) soit + 68% depuis 2021 !

Il est évident que **la fermeture du golfe de Gascogne ne produit aucune amélioration des cours des produits de la mer et vient participer au phénomène inflationniste déjà très conséquent sur les produits de la mer.**

## Un impact non pas isolé aux côtes atlantiques mais à retentissement national

Les professionnels interrogés, qu'ils soient côtiers ou à l'intérieur des terres (*Nord-Est & Sud-Est par exemple*) dénoncent un impact fort sur la disponibilité des produits à présenter à la vente. L'ensemble des professionnels note une baisse d'activité liée à ce manque d'apport qu'ils estiment entre 20 et 50% de leur activité habituelle sur cette période de l'année.



Limiter l'impact de la mesure de fermeture à la **seule façade atlantique** serait une erreur.

Les **criées atlantiques** ont pour habitude de fournir en produits qui leur sont spécifiques (merlu, sole & bar atlantique) l'ensemble des professionnels du secteur au **niveau national**.

Limiter l'impact de cette décision de fermeture aux **seuls commerces locaux** serait une **importante erreur de jugement** pour les professionnels interrogés et traduiraient une **forte méconnaissance** de l'économie nationale des produits de la mer.

Au-delà des **conséquences économiques** que nous avons chiffrées au préalable et que nous révoquerons, la **diminution des produits** présents en boutique a d'**importantes conséquences** sur l'activité des professionnels des produits de la mer.

## Une substitution souvent rendue impossible par la spécificité de la pêche atlantique – un fort impact négatif sur la diversité des produits présents sur les étals



**90% des professionnels interrogés jugent que la substitution des produits atlantiques rendus non disponibles par la fermeture du golfe de Gascogne est très complexe.**

La zone de pêche du golfe de Gascogne représente une **zone essentielle en approvisionnement** pour 3 espèces emblématiques, prépondérantes sur les étals des poissonniers, à savoir la **sole**, le **merlu** et le **bar**.

Des **alternatives** en approvisionnement sauvage existent potentiellement sur d'autres zones, mais la **qualité des produits** ainsi que les **calibres proposés ne répondent pas aux attentes des clients** habitués à la qualité des produits atlantiques.

De même, sur ces produits seul le bar peut proposer une **alternative en élevage** : cependant, il est à noter que le consommateur demeure encore **réticent** à consommer des produits d'élevage sur des espèces présentes à la pêche sauvage.

Il est de même sur d'autres espèces habituellement capturées sur cette zone de pêche : le **maigre** ou la **daurade** peuvent être proposés à la vente via des filières d'élevage qualitativement intéressantes – une fois de plus, le **consommateur se montre réticent** à acquérir ce type de produits.

Enfin, en moyenne chez les professionnels détaillants interrogés, la fermeture du golfe de Gascogne vient **réduire la diversité de leurs étals** entre **15 et 30%** du nombre d'espèces proposées à la vente – Une nouvelle fois, cet élément produit un **impact négatif** sur l'activité des professionnels qui voient leur chiffre d'affaires diminuer.



« Nous ne savons plus de quoi demain sera fait. Le tableau est extrêmement noir, et la fermeture du golfe de Gascogne en rajoute à une situation jamais rencontrée – Tout notre environnement nous contraint, ce que nous n'avons jamais vu. »



## Une incapacité criante à répercuter les prix sur le consommateur – le plafond tarifaire est dépassé, chiffre d'affaires et panier moyen sont en chute libre

Pour les professionnels du secteur, la fermeture du golfe de Gascogne vient enrichir l'interminable liste d'événements qui concourent à la hausse le prix des produits de la mer mis en vente sur les halles à marée.

Historiquement, l'activité de vente de produits de la mer répondait à des **prix de marché**.

Il existait donc d'**importantes variations** saisonnières et annuelles dépendantes à la fois de l'**offre** et de la **demande**.

Ces variations, déjà complexes, prennent une toute autre dimension depuis près de **3 années**.

La profession dans son ensemble fait face à une **montée sans précédent des prix à l'achat**, et les périodes dites « d'opportunité » sont de plus en plus **limitées** pour les professionnels du secteur.



**Aujourd'hui, l'élasticité prix de la demande est très sensible et un plafond de verre est atteint, toute augmentation entraînant une déconsommation forte.** Le professionnel du secteur est **contraint** de chaque côté de son activité :



### PAR LE PRIX DE LA MATIÈRE À L'ACHAT

qui atteint des niveaux record



### PAR LE PRIX DE VENTE

qui n'est plus acceptable, ni accepté par le consommateur qui se détourne des produits de la mer



Pour la totalité des professionnels détaillants interrogés, « **l'acceptabilité** » prix du consommateur n'est **plus au rendez-vous**. La fermeture du golfe de Gascogne **amplifie** ce phénomène et **détourne**, sans doute d'une manière durable – ce qui est redouté par les professionnels – le consommateur des boutiques de vente de produits de la mer.

Même s'il est difficile de juger, à date, les effets sur la consommation, les professionnels interrogés jugent la **chute de leur activité** sur les deux dernières semaines **entre -20 et -50% en comparaison à début février 2023**, février 2023 qui avait déjà été un mois impacté à la baisse au regard des années précédentes, par l'effet inflationniste.



« En semaine 6, la sole d'un beau calibre pouvait s'acheter plus de 30 Euros du kilo en criée soit une augmentation de près de 40% du prix habituel en cette saison. Une fois que l'on paye le mareyeur, les frais de transport, d'emballage et que l'on applique notre marge commerciale pour essayer de couvrir nos différents frais, comment le client peut-il accepter de payer ce produit 75-80 Euros du kilo ? »

## Une chute de fréquentation liée à l'effet amplifié et mal perçu de la fermeture du golfe



« La communication dans les médias de la fermeture du golfe de Gascogne nous a desservi. Le consommateur a tout amalgamé, pensant pour certains que nous serions fermés, et pour d'autres montrant de la défiance face aux produits que nous mettons en vente. »



L'ensemble des professionnels détaillants de boutique ou de marché ayant leurs activités sur la côte atlantique ont constaté une importante chute de fréquentation de la part de leur clientèle habituelle en raison de la fermeture du golfe.

En effet, eu égard à l'**emballement médiatique** autour de cette fermeture de zone, le consommateur a pu percevoir que les poissonneries, notamment côtières, seraient **possiblement fermées** !

Ce phénomène a un impact **excessivement lourd** sur l'organisation des poissonneries. Ainsi, elles ont dû s'organiser afin d'éviter une **explosion des charges variables** face une clientèle en chute libre entraînant **perturbations** et **insatisfaction** des salariés.

L'intégralité des poissonneries côtières atlantiques interrogées ont déclaré avoir dû prendre des mesures organisationnelles spécifiques :



**Adaptation des heures d'ouverture** : réduction des plages d'ouverture et fermetures quotidiennes et/ou hebdomadaires amplifiées



Mesure de **mise en congés des salariés**, sur une période qui n'y est pas spécialement propice, entraînant insatisfaction du personnel à devoir solder des congés à cette période de l'année



Pour certaines entreprises, **mise en sommeil des commerces** via recours à de l'activité partielle impactant ainsi le pouvoir d'achat des salariés concernés

Nous l'évoquerons ultérieurement mais les professionnels interrogés se montrent **très inquiets des conséquences** de cette situation.

En effet, après le **norovirus** sur certaines origines d'huitres, l'**impact inflationniste** continue depuis maintenant plusieurs années impactant le **prix des produits**, les professionnels craignent une **fuite définitive des consommateurs** ou un **ré-arbitrage du consommateur** en faveur d'autres produits de consommation plus stables d'un point de vue prix ou moins chers.



« Notre métier est d'une complexité folle – nous étions résilients face aux aléas, à la complexité des normes, à la difficulté des contrôles parfois sur des périodes de pics d'activité : cette fermeture de zone de pêche rajoute un élément de complexité. »

## Une destruction de trésorerie à une période de l'année dédiée à sa capitalisation

L'ensemble des professionnels interrogés ont fait part de leur très grande inquiétude au regard de leur trésorerie déjà mise à mal par les crises successives, traversées et en cours.

Plus spécifiquement, la fermeture du golfe de Gascogne présente un impact fort sur la constitution actuelle de la trésorerie des entreprises artisanales du secteur.





Ainsi, l'effet inflationniste qu'engendre le manque de matière, et le manque de matière en tant que tel, a un impact négatif notable et majeur sur la constitution de la trésorerie.

Situé entre les fêtes de fin d'année, période durant laquelle la **trésorerie** des entreprises est mise à mal en raison des **importantes quantités achetées**, et le redémarrage de la saison touristique au moment des fêtes de Pâques qui nécessite également des **achats massifs**, avec une hausse des tarifs à l'achat de matière et début d'opérations promotionnelles, le premier trimestre de l'année est une **période charnière** pour les détaillants durant laquelle historiquement ils peuvent **capitaliser de la trésorerie** entre activité commerciale correcte, prix d'achats communément raisonnables et prix de vente maintenus.



**Le plongeon de la fréquentation des boutiques, associé à l'explosion des prix d'achats de matière et le plafond atteint sur les prix de vente, vient détruire cette période habituelle de régénération.**

Même si cette période n'est pas achevée au moment de la réouverture prochaine du golfe, les **décalages de retour à la normale de la pêche**, des **volumes de pêche**, et par voie de conséquence des **cours** (si c'est le cas) et le retour de la clientèle vont **mettre à mal**, de manière durable pour l'année 2024, les trésoreries des entreprises du secteur d'activité alors même que nous n'en sommes qu'au premier tiers de l'année.

## Pour certains poissonniers, un transfert coûteux vers d'autres criées bretonnes ou du nord de la France

Face au **manque d'apport** lors de cette période de fermeture et à l'**impact** que cela représente sur leur **volume d'activité**, ainsi qu'à la **récurrence** à prévoir dans les années à venir de la mesure, certains poissonniers sont amenés à décider d'ouvrir des comptes sur d'autres halles à marée en **Bretagne** ou dans le **Nord de la France**.

Les trésoreries des professionnels du secteur sont **très fragilisées** : ce type de décision a un impact financier **non négligeable** pour les poissonniers puisqu'elle nécessite le **versement de droits d'achat** pouvant représenter **10.000 à 15.000 Euros**.



## Une incohérence totale avec la défense de la souveraineté alimentaire



« Comment expliquer au consommateur qui, depuis un mois et le mouvement des agriculteurs, entend tous les jours parler de souveraineté alimentaire que nous poissonniers, en raison de la fermeture du golfe de Gascogne, nous leur proposons des produits d'import ? »

La majorité des professionnels du secteur de la poissonnerie trouvent une **très forte contradiction** entre la **décision** prise de fermer le golfe de Gascogne et la **volonté** évoquer d'assurer la souveraineté alimentaire française.

Rappelons que même si les chiffres officiels font état de **2/3 des produits de la mer** consommés en France comme issus de l'importation, cette proportion est beaucoup **moins importante** chez les artisans poissonniers, voire pour la plupart, inversée au profit de produits issus de la pêche française.



En effet, sans considérer que les étals des poissonniers sont exempts des produits les plus consommés par les Français, issus de l'import, **comme le saumon, la crevette ou le cabillaud**, la diversité des produits proposés par les professionnels du secteur, attachés à la qualité des produits et à leur origine pêche française, pâtit de la fermeture du golfe de Gascogne et du manque de diversité d'approvisionnement.







## Les impacts différés mais destructeurs de valeur pour les entreprises du secteur

Au-delà de ces impacts immédiats de la fermeture du golfe de Gascogne ressentis par les professionnels du secteur de la Poissonnerie et confirmés par les données chiffrées, **la profession s'inquiète profondément des conséquences qui risquent de demeurer marquées sur les prochains mois et prochaines années.**

### La crainte d'une déstabilisation récurrente du marché, chaque année, à la fermeture de la zone

L'éventail d'impacts subis par les professionnels, à la suite de la fermeture du golfe de Gascogne cette année, renforce la crainte des conséquences d'un renouvellement de cette fermeture dans les années à venir, notamment si la période d'interdiction de pêche venait à s'étendre.



Les professionnels du secteur s'inquiètent notamment de devoir faire face, continuellement dans l'année, à des **périodes de tension** sur leurs **volumes de ventes** ainsi que sur les **prix d'achats** de matière – la **reconstitution de trésorerie** s'effectuant habituellement sur ce premier trimestre ne pouvant plus se produire, la **tension sur les marges** et les **effets négatifs sur les trésoreries** des poissonniers devenant ainsi continus.

L'intégralité des professionnels interrogés redoutent le **renouvellement d'une telle fermeture** et font part de leur **crainte**.

Ainsi, si cette décision de fermeture venait à se renouveler chaque année au motif de cette nécessaire **transition écologique**, **ils demandent le soutien des pouvoirs publics pour reconnaître le cas de force majeure qui vient durement impacter leur activité économique** pouvant, à court-terme, mettre en péril les entreprises du secteur.



## Pour le consommateur habituel, une incompréhension sur la présence de produits en étal

Un des effets perçus par les professionnels du secteur d'activité est l'**incompréhension du consommateur**, notamment sur les zones côtières du golfe de Gascogne, face à l'ouverture des poissonneries malgré la fermeture de la zone de pêche.

L'amalgame créé entre fermeture de la zone de pêche et continuité (pour certains) de l'activité de vente des détaillants inquiète durablement les professionnels sur les conséquences, à court terme sur le rapport du consommateur aux produits de la mer.



Les professionnels interrogés, après échange avec leur propre clientèle, ont dû **faire face à des remarques**, voire à de l'**incompréhension du consommateur** sur le pourquoi d'une continuité d'activité des poissonniers, une **interrogation sur l'origine des produits** présents sur les étals et une **défiance face aux prix pratiqués** par les professionnels.



Ainsi, les professionnels craignent qu'une partie de leur clientèle habituelle délaisse les poissonneries au profit d'autres types de consommation, en portant un jugement potentiellement faussé sur les intentions, le fonctionnement ainsi que les marges réelles des poissonneries de détail.

## Pour le consommateur occasionnel, une image renvoyée de filière complexe, instable et proposant des produits trop onéreux

L'impact sur le client occasionnel est différent de celui sur le client habituel évoqué ci-avant, mais apparaît également non négligeable pour les professionnels du secteur.

Ainsi, toujours après avoir échangé avec certains clients s'inscrivant dans une **démarche de découverte**, voire de **fidélisation** sur la filière des produits de la mer, **ces derniers expriment lors de cette période de fermeture un ressenti, une crainte, d'une filière complexe, possiblement opaque (pourquoi l'on ferme cette zone de pêche ? Pourquoi les pêcheurs étrangers peuvent continuer à pêcher ?), et également instable aussi bien dans son fonctionnement, que dans l'instabilité des produits présents sur les étals ou bien sur les volatilité des tarifs pratiqués.**



De même, la pêche traditionnelle de produits sauvages peut apparaître non écologique, ce qui fait craindre aux professionnels du secteur une forme de stigmatisation de leur métier.

## La crainte d'un éloignement grandissant des consommateurs des produits de la mer

En synthèse des deux points précédents, la totalité des professionnels interrogés redoutent un éloignement grandissant des consommateurs pour des raisons multifactorielles :

### Défiance sur les produits sauvages pêchés

(Quelle est ma responsabilité en tant que consommateur sur l'impact écologique de la pêche ?), **incompréhension des raisons de la fermeture et perception de la filière des produits de la mer comme une filière à fort impact environnemental alors même que la filière de pêche française travaille, et accroît son investissement, sur des pratiques vertueuses** – c'est notamment le cas chez les poissonniers qui sont de plus en plus nombreux à tenter de travailler au maximum la matière du produit afin d'éviter les pertes

### Défiance à l'égard du poissonnier sur les prix pratiqués

**Remise en question du niveau de marge réel et sentiment que le poissonnier peut s'enrichir sur le dos du consommateur** (comment expliquer qu'en février les prix des produits de la mer sont si élevés ?) – méconnaissance du niveau réel de marge d'un poissonnier et des charges associées à l'activité

### Irrégularité des apports sur les produits préférés, notamment provoquée par ce type de fermeture de zone

Le consommateur apprécie la disponibilité des produits, le fait de ne pas être satisfait sur ce point engendre une insatisfaction qui le détourne du mode de consommation

L'ensemble de ces éléments, constatés au gré d'échanges avec les consommateurs, remettent en question la durabilité du métier et mettent en doute les convictions des professionnels du secteur d'activité.

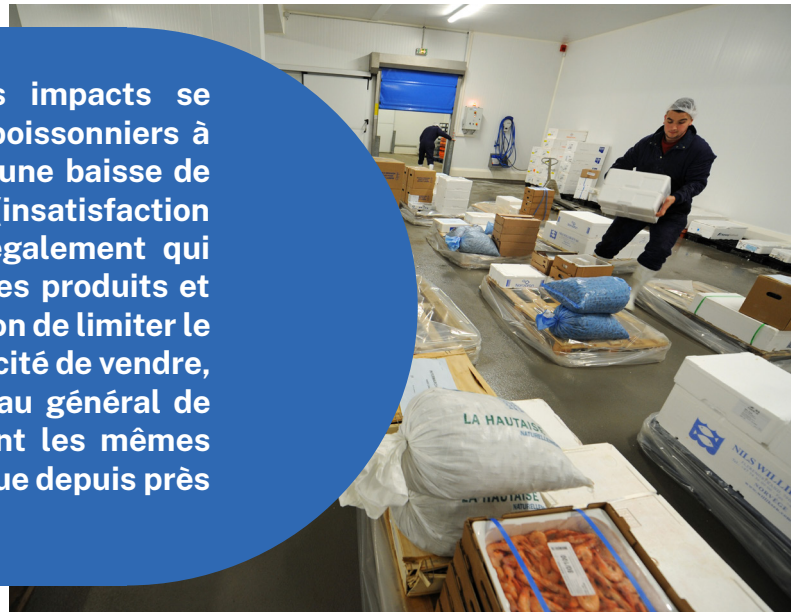


## Impact grossistes : La Restauration Hors Domicile se détourne des turbulences des cours des produits de la mer

Beaucoup d'éléments de l'étude ont concerné les poissonniers détaillants.

Les grossistes également **subissent de plein fouet** la fermeture du golfe de Gascogne.

D'un point de vue générique, les impacts se rapprochent de ceux subis par les poissonniers à savoir, impact volume qui provoque une baisse de la diversité des produits disponibles (insatisfaction de leur clientèle), impact volume également qui provoque une explosion des cours des produits et par voie de conséquence une obligation de limiter le report des hausses pour être en capacité de vendre, ce qui engendre une baisse du niveau général de marge là où les grossistes subissent les mêmes impacts de hausse de charges continue depuis près de 3 années.



Cependant, un des points de vigilance qui demeurera à l'issue de cette fermeture de zone sera **l'impact durable sur la relation commerciale** avec la clientèle des grossistes et notamment les **spécificités propres** à la Restauration Hors Domicile.

En effet, toute une partie de cette clientèle est **particulièrement consommatrice**, sur les menus ou plats du jour notamment, d'**opportunités d'achat** sur des produits de **belle qualité**, au **bon prix**, issus de la **pêche française**.



La tendance exprimée par les grossistes interrogés serait un désintérêt grandissant de cette typologie de clientèle qui reprocherait notamment la trop grande variabilité des cours à l'achat, et globalement, la hausse quasi continue des tarifs des produits de la mer, pour laquelle eux-mêmes rencontrent des difficultés à les répercuter sur leur clientèle.

Même si les grossistes, tout comme les détaillants avec le consommateur, font preuve de **créativité** et de **conseil** en orientant les clients vers des produits de la mer **moins onéreux** et **présentant des qualités gustatives correctes**, les restaurateurs font face à la **réticence** de leur clientèle sur ces nouveaux produits, ces derniers préférant se référer à des **produits repères historiques** (bar, sole, merlu, dorade...).





D'un point de vue général, la situation rencontrée par les grossistes est de nature à les **interroger sur le futur** : si cette standardisation des modes de consommation (entre les produits d'import classiques – saumon / crevettes / cabillaud – et les classiques issus de la pêche française **devenus particulièrement onéreux** même sur des périodes habituellement calmes) vient à se généraliser, quel va être le devenir de **l'intégralité de la filière française** des produits de la mer ?

## Une transformation à marche forcée du métier : Historiquement porté par la ressource sauvage, une standardisation des produits proposés désorienterait le consommateur

Sur un plan assez similaire au point précédent, une **importante majorité** des professionnels du secteur interrogés considèrent que cet événement de fermeture du golfe de Gascogne, créant un précédent amené à se reproduire dans les prochaines années, va nécessiter une **transformation de l'offre au consommateur en raison des manques récurrents et de l'inflation sur les produits atlantiques**.



Ainsi, la perception des professionnels est que le poisson d'élevage va être amené à se développer, créant ainsi une forme de standardisation des gammes disponibles.

Même si l'élevage représente à date une part non négligeable de l'offre (plus en volume qu'en références – en raison notamment du saumon), le métier d'artisan poissonnier demeure intimement lié à la capture de la ressource sauvage.



Ainsi, une majorité de consommateurs qui entre dans une poissonnerie, attend de la part de l'artisan une diversité d'offres très orientée sur la capture sauvage.



Aujourd'hui, la spécialisation de l'artisan poissonnier se situe notamment dans la **diversité proposée** sur les **gammes de produits sauvages** au travers de la recherche de produits de qualité issus de la **pêche française**. Bien évidemment, le **conseil proposé** ainsi que la **préparation sur-mesure du produit** jouent également.



Une standardisation des gammes de produits proposés, provoquée par des fermetures répétées de zones de pêches entraînant manque et prix inadaptés des produits sauvages sur plusieurs mois de l'année, aurait pour conséquence immédiate un appauvrissement drastique de l'offre et une remise en cause du modèle économique de la poissonnerie artisanale qui repose sur la diversité des produits vendus. En outre, les entreprises ne seraient plus en mesure de lutter contre d'autres acteurs économiques qui mutualisent et bénéficient d'un effet volume important.

## Une évidente spirale de destruction d'emploi et d'entreprise

La répétition des crises depuis près de 3 années a considérablement affaibli la confiance des professionnels du secteur en terme de durabilité de leur structure et, potentiellement, de création d'emplois.

Certes, la majorité des entreprises sont souvent de **très petites structures mono-salariales** (53% des sociétés selon le dernier rapport de l'observatoire dans les métiers de l'alimentation) mais un nombre conséquent d'entreprises emploie **moins de 10 salariés** (42%).

Il a ainsi été mesuré par ce rapport de l'observatoire une **évolution des effectifs** des structures des poissonniers de détail de **3,3 salariés** en moyenne en 2011 à **4,1 salariés** en 2021.

L'impact considérable des **augmentations de charges contraintes** (énergie, emballages & transport) continues depuis 3 années et la **multiplication des crises et aléas**, dont la fermeture du golfe de Gascogne en est la dernière expression, remettent en cause la **capacité du dirigeant de se rémunérer**.



“

« Assurer la paye de mes salariés est une priorité. Par l'accumulation de cette conjoncture et de ce type de décision de fermeture, je suis la trajectoire des agriculteurs. Dans très peu de temps, je ne me paierai plus, je ferai du bénévolat. »

“

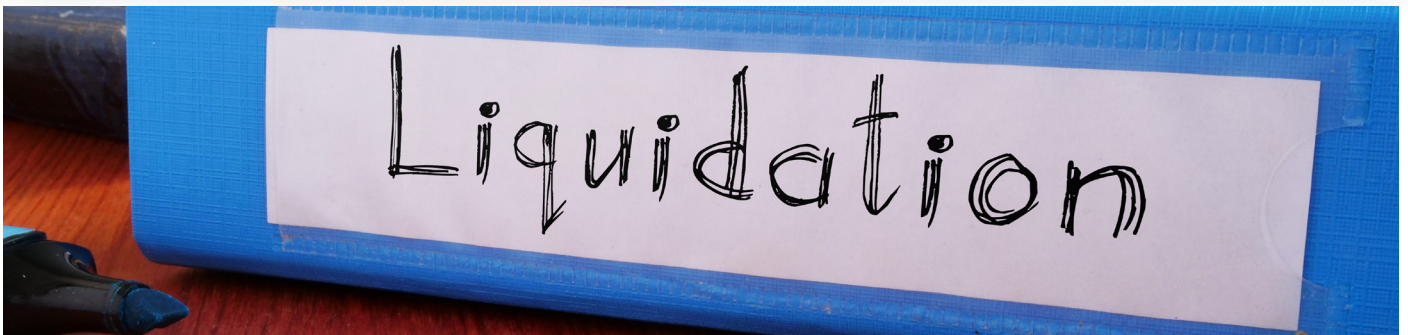
« Nos résultats deviennent tellement infimes avec ces explosions de charges et ces décisions qui nous coupent de l'activité que dorénavant lorsque les salaires augmentent, le pourcentage moyen d'augmentation dépasse le pourcentage de mon résultat net en comparaison au chiffre d'affaires. »

Ainsi plusieurs professionnels interrogés ont fait part de leur intention de ne pas remplacer les salariés qui quittent leur entreprise, pour certains de s'interroger, au regard de leurs résultats économiques dégradés, sur la mise en place de licenciements économiques.

Ce **type de réflexion** ne vient pas s'alimenter par le fait d'augmenter leur **propre rémunération** mais plutôt de **tenter de défendre** (sans garanties d'ailleurs) la **continuité de leur activité**. Ainsi, plusieurs professionnels interrogés ont fait part du fait qu'ils avaient dû **diminuer drastiquement la rémunération qu'ils s'attribuaient**, venant pour certains à se rémunérer sous les **minimas sociaux** en vigueur pour permettre de continuer à verser les rémunérations.

“

« En sortie de toutes ces crises et décisions successives, nous allons dorénavant voir tomber les dépôts de bilans. »



Une fois encore, les **niveaux de trésorerie** des entreprises sont **extrêmement affectés** par les deux dernières années. La fermeture du golfe de Gascogne, sur une période habituellement **stable** et **propice** à une **marge correcte** alimentant la trésorerie en vue des futurs décaissements liés à l'**augmentation des volumes d'achats** à la réouverture de la période touristique, vient **renchérir les difficultés**.

Dans les prochains mois, sur notre échantillon des 75 entreprises étudiées lors de la réalisation de la monographie du secteur de la Poissonnerie Française, nous réactualiserons les données afin de suivre l'évolution des indicateurs de performance financière des structures en 2023.





## Conclusion : La fermeture du golfe de Gascogne, l'événement de trop pour une profession silencieuse, travailleuse mais dans la difficulté



De l'avis général des professionnels consultés, la fermeture du golfe de Gascogne signe **l'événement de trop** d'une activité rendue **extrêmement complexe**.

Le secteur est **déseparé et isolé** : les artisans ainsi que les grossistes demandent à ce que leur travail soit **reconnu** tout comme la **complexité de gestion** actuelle : les mesures prises par le gouvernement en aide à l'amont de la filière **les excluant** ont du mal à passer.

Les professionnels sont **fiers de leur métier**, et de leur **résilience permanente** dans une activité qui est perpétuellement faite d'**aléas** et d'**incertitudes** mais ils tirent la sonnette d'alarme : si rien n'est fait pour prendre en considération les **difficultés** relatives dans cette étude, venant compléter la monographie du secteur réalisée en 2023, ils entraperçoivent la **disparition lente et programmée** de leur activité artisanale.

Ils considèrent aujourd'hui qu'il devient quasi impossible de **créer une entreprise** dans le secteur d'activité, et que le **maintien à flot** des entreprises existantes **exige des qualités** allant bien au-delà du **professionnalisme** ou de l'**engagement**, notamment face aux **complexités de gestion**, aux **enjeux de contrôle administratif**.

Ils demandent ainsi à ce que les **spécificités de leur activité** (ultra-frais, produits liés à des cours du jour), de leurs **charges contraintes** (énergie, eau, emballages & transport) et de leurs **enjeux économiques**, soient **pris en compte** lorsque de telles mesures sont prises avec **mise en place de compensations**.