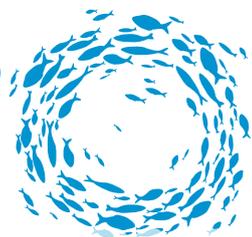




L'INF



de La POISSONNERIE Française

N°68 mai-juin 2023



Métier



Formation



Transport



Approvisionnement



PORT DE GANTS EN POISSONNERIE ?
ce que dit la réglementation P. 8 à 10

DES NOUVELLES DU PROJET PORTÉ
PAR L'OPEF sur le Poisson Sans Glace P. 11

FACTURATION ÉLECTRONIQUE,
mieux comprendre les obligations à venir P. 18

MOT DU PRÉSIDENT CORAIL,
les nouvelles de votre coopérative P. 20 et 21

Étude prospective de l'OPEF auprès des entreprises de la poissonnerie





CFPMT
CENTRE DE FORMATION PRODUITS DE LA MER ET DE LA TERRE

Un système pédagogique tourné vers l'innovation

Nous mettons à la disposition de nos apprenants des moyens modernes adaptés aux nouvelles générations à l'instar de notre logiciel 3D et de notre application d'évaluation de produit.

3D fish anatomy



Cotation Fraîcheur



Des programmes conçus sur mesure

Soucieux de répondre aux besoins de chaque client, nous avons opté pour **un système de « formation à la carte »**.

Nous proposons de réaliser un véritable diagnostic de votre rayon poissonnerie à l'aide d'un support d'audit qui s'appuie uniquement sur des éléments factuels.



CENTRE DE FORMATION AUX PRODUITS DE LA MER ET DE LA TERRE

8-10, rue de Verdun 62200 Boulogne-sur-Mer FRANCE

Tél. : 00 33 (0)3 21 99 20 50 - E-mail : contact@cfpmt.fr

www.cfpmt.fr



Silvère Moreau
Président de l'OPEF



Chèr(e)s Collègues,

La saison estivale s'annonce et les dossiers importants qu'il nous faut traiter toujours aussi nombreux. Transport, protection sociale, contrat de filière, relations avec l'OPCO pour la sauvegarde de nos fonds formation, etc. Un dossier nous occupe particulièrement également ces derniers mois : la finalisation de la réécriture de notre nouvelle convention collective partagée avec la Boucherie. Celle-ci posera le socle de la relation de travail avec nos collaborateurs. Nous avons entamé les travaux il y a près de 5 ans déjà et nous souhaitons qu'ils aboutissent pour offrir un cadre juste, protecteur et des perspectives à nos salariés tout en restant économiquement soutenable pour nos entreprises particulièrement dans le contexte d'extrême difficultés que nous connaissons.

Concernant l'OPCO et France Compétences, nous ne cessons de dénoncer les incohérences dans le fonctionnement des fonds de la formation professionnelle. Alors que tous les budgets étaient validés, l'OPCO nous a informé courant mars d'une très forte baisse de l'enveloppe à disposition pour former nos collaborateurs et d'un blocage dans le traitement de ceux-ci par leurs services. Nous sommes intervenus, en lien avec les autres branches, pour revoir en urgence les barèmes et obtenir une reprise des prises en charge. Toutes les demandes ne pourront malheureusement pas être satisfaites. Avec les sommes que nous payons tous pour la formation, cette situation est simplement une honte. Nous continuerons à défendre les positions et nos entreprises.

Dans ce numéro, nous faisons également le point sur le port de gants en poissonnerie, sujet qui fait couler beaucoup (beaucoup trop...) d'encre sur les réseaux sociaux. Comme disait mon prédécesseur, « remettons l'église au milieu du village » et rappe-

lons la réglementation. Si le port de gants, correctement effectué, est possible, le meilleur gage d'hygiène reste des mains nues propres et régulièrement lavées plus que des gants. Ce constat est partagé par nos collègues de l'artisanat alimentaire.

Sur un autre sujet, autrement moins anecdotique, vous êtes de plus en plus nombreux à nous faire remonter les difficultés que vous rencontrez face aux arrêts et absences de vos salariés et la difficulté que cela entraîne au niveau de l'activité. Cette question est extrêmement complexe et nous réfléchissons aux solutions. La réforme des retraites aura sur ce point des conséquences lourdes pour nos entreprises et déjà la question de l'inaptitude de nos salariés et des conséquences sur notre entreprises sociales et financière devient de plus en plus impactante.

Un mot sur les projets scientifiques portés par l'OPEF et France Filière Pêche : le projet « PSG » - Poisson sans glace. Les débuts et résultats sont prometteurs et extrêmement intéressants. Nous ne manquerons pas de vous communiquer les résultats une fois l'étude plus avancée.

Je vous souhaite à tous un bel été, de bonnes ventes

Nous sommes à vos côtés. N'hésitez pas à nous contacter.

Nous sommes des poissonniers, fédérés et fiers de notre métier !

Silvère MOREAU

Président de l'Organisation des Poissonniers Écaillers de France

Sommaire

- P. 4** Étude stratégique sur l'état des lieux et
7 le devenir de la Poissonnerie Française
- P. 8** Port de gants en poissonnerie ?
10 Ce que dit la réglementation
- P. 11** Des nouvelles du projet porté par l'OPEF sur le Poisson Sans Glace
- P. 12** Rappel des règles applicables concernant les allergènes
- P. 13** Réforme des retraites, décryptage des premiers décrets
- P. 15** 6 000 € d'aide pour l'embauche d'un alternant
- P. 16** Les produits alimentaires, nouvel enjeu de l'affichage environnemental
- P. 17** OPEF-aggis, une action conjointe au service de la santé des salariés de la profession
- P. 18** Facturation électronique, mieux comprendre les nouvelles obligations à venir
- P. 19** MAPA - Une réponse à vos questions juridiques
- P. 20** Poissonnier Corail : parce que nous devons
21 rester au service de nos adhérents !
- P. 22** France Filière Pêche aux côtés
23 de la filière et des Poissonniers
- P. 24** Annonces
25
- P. 26** L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS !
- P. 27** Informations pratiques

Merci à nos Partenaires grâce à qui nous imprimons ce journal :



Édité par : France Poissonnerie Presse

98 boulevard Pereire
75017 PARIS
01 40 53 47 76

Directeur de la publication et de la rédaction
Silvère MOREAU



Rédacteur

Pierre-Luc DAUBIGNEY & Florence EMERY

Publicité

Jean-Marc RAMET

Crédit photos

Pavillon France, SCAPP, Poissonnier Corail, Shutterstock, © Diph Photography

Conception, réalisation et gestion Impression

Génération imprimeur

Retrouvez votre magazine sur :
www.poissonniers.com

Suivez toutes les actions de l'OPEF :



Nos Partenaires : CGAD U2P



P. 4 Étude stratégique sur l'état des lieux et

L'OPEF a lancé début 2023 une étude stratégique portant sur un éventail large des sujets de préoccupations de la profession, interrogeant plus d'une trentaine de professionnels de la Poissonnerie, représentant tous les corps de métiers (poissonniers en boutique, poissonniers de marché, grossistes, poissonniers-restaurateurs...), ce afin de comprendre les enjeux auxquels la profession était aujourd'hui confrontée dans le but de pouvoir orienter nos actions à horizon proche.

Le rapport final étant en cours de rédaction, nous souhaitons cependant vous en partager les éléments les plus saillants.

La culture du métier demeure forte...

Plus de 85% des professionnels interrogés décrivent, sous les mêmes termes, la culture de la Poissonnerie Française : Un métier de passion, d'engagement, proche des autres métiers artisanaux de bouche, mettant en avant la fierté de servir des produits nobles.

Il est aussi très souvent évoqué la trans-

mission des entreprises de Poissonnerie en vue d'en assurer la pérennité.

...mais mise en difficulté par la situation actuelle...

Ainsi 20% des professionnels interrogés estiment que leurs entreprises pourraient se retrouver en difficulté sous 2 à 5 ans. Ils perçoivent difficilement la transmission de leur entreprise, estimant que les exigences des métiers de la Poissonnerie, conjuguées au contexte actuel, n'encouragent pas les jeunes générations à venir s'y engager.

nement qui sont jugés beaucoup trop élevés pour plus de 50% des interrogés ainsi que la difficulté à recruter de la main d'oeuvre, même non issue de la poissonnerie et donc à former, pour près de 60% d'entre eux.



mission : la transmission de savoir-faire entre poissonniers, ouvriers-poissonniers et apprentis mais également la

Parmi les sources d'inquiétude actuelles, on retrouve en premier lieu les coûts logistiques d'approvision-



Une inquiétude existe également autour des enjeux de ressource en produits de la mer : ainsi près de 90% des interrogés jugent la situation critique concernant les stocks de poissons sauvages, et les professionnels se montrent, dans leur majorité, sceptiques sur le développement de la filière aquacole (problème de qualité et de tarification élevée pour des produits pourtant d'élevage).

...avec une explosion jamais connue jusqu'ici de la quasi-totalité des charges d'exploitation

Même si un professionnel interrogé sur 2 ne se dit que peu concerné par les augmentations du tarif de l'électricité et du gaz, tous évoquent, depuis mi-2022, un contexte haussier inédit de la quasi-totalité des postes de charge.

Le prix de la matière Produits de la Mer est inflationniste depuis fin 2020, mais ce sont surtout les augmentations continues des tarifs des transporteurs ainsi que des prix de l'emballage qui concentrent à la fois insatisfaction mais surtout craintes sur la pérennité des activités vu le poids de ces postes de la part des professionnels interrogés.

L'amont du métier ne marque pas une évolution franche

Les professionnels interrogés n'imaginent pas une évolution marquée des sources d'approvisionnement et de mise en marché actuels (Halles à Marée - Mareyeurs - Grossistes).

L'inquiétude est toujours vive sur le devenir des criées françaises, et ce notamment avec le plan de casse de bateaux qui s'annonce, et ainsi le devenir du poisson sauvage issu d'une filière française de pêche mais les professionnels interrogés n'envisagent cependant pas de disparition majeure dans un court délai : il est certain que les plus petites criées vont disparaître mais les gros faiseurs continueront d'alimenter le marché en produits pêchés, notamment français.

Ils constatent également, tout comme l'ensemble de la profession, une concentration des acteurs amont et une disparition des plus petites entités de mareyage et/ou de distribution. Pour près de la moitié des professionnels interrogés, une concentration des acteurs du mareyage & des distributeurs semblent inévitables à 5 ans : la tendance serait à la prédominance au maximum de 4 à 5 grands acteurs nationaux qui se partageraient ce marché amont.

La typologie des clients ne se modifie que très peu...même si quelques signaux de renouvellement émergent

Pour l'immense majorité des professionnels interrogés (83%), la clientèle senior (45 – 70 ans) demeure le cœur d'activité.

De même, lorsque l'on interroge sur l'évolution de l'âge de cette clientèle, 50% des interrogés indiquent qu'ils ne constatent pas de variation dans l'âge de leur clientèle mais, plus encourageant, environ 40% des professionnels interrogés constatent, notamment depuis l'épisode COVID-19, un rajeunissement de la clientèle vers une tranche 30 – 45 ans possédant globalement un pouvoir d'achat intéressant.

Ce rajeunissement de la clientèle se constate dans les zones urbaines denses mais également dans les villes de tailles intermédiaires, la clientèle étant attirée par l'image qualitative et saine des produits de la mer.

La consommation ralentit et les habitudes du consommateur évoluent fortement

1 professionnel sur 2 interrogé constate une évolution légèrement baissière de la consommation et, par voie de conséquence, du panier moyen de sa clientèle (-5 à -10%).

La situation économique actuelle est évidemment un facteur important expliquant ce coup de frein tout comme le prix des produits de la mer à l'achat pour le consommateur. Cependant, les professionnels de la Poissonnerie se montrent créatifs : en réponse à ces difficultés de pouvoir d'achat, bon nombre d'entre eux mettent en avant des poissons moins connus et moins réputés, donc moins chers à l'achat, mais cependant aux qualités gustatives certaines, en vue de permettre à leur clientèle de trouver des alternatives à moindre prix.

Là où les professionnels ont constaté des phénomènes temporaires, mais

marqués, de développement de nouvelles niches de chiffres d'affaires lors de l'épisode de COVID-19 (Livraison à domicile, commande en distanciel, clic and collect) dont seul le clic and collect semble aujourd'hui subsister, des tendances fortes de modification des habitudes de consommation des clients se dégagent.

Pour près de 82% des professionnels interrogés, une émergence forte des produits filetés, prêts à consommer est constatée. La tendance est quasi la même sur le traiteur fait « maison » : 84% des interrogés indiquent une forte progression de ce segment de produits. Face à cela, le recul semble fort sur la vente de produits « bruts » (poissons entiers) : 80% des professionnels constatent un recul des volumes vendus.

Face à ce constat, si l'on envisage l'évolution future des habitudes de consommation, le prêt à consommer et le traiteur semblent être les deux typologies de produits qui vont tirer les chiffres d'affaires des surfaces de vente de la poissonnerie traditionnelle.

Les attentes du consommateur auprès de son poissonnier évoluent également

Tout comme les habitudes de consommation, les attentes du consommateur évoluent.

Les clients demeurent très attachés à la qualité, à la traçabilité et à l'hygiène associés aux points de vente et aux produits de la mer (80% des professionnels interrogés l'ont exprimé).

Le conseil au client, notamment sur la préparation culinaire des produits de la mer et la préparation à façon des produits face aux clients, est l'enjeu prioritaire exprimé par plus de 90% des professionnels interrogés.

Des attentes émergent également autour d'un agencement plus « moderne » des points de vente permet-

POUR VISUALISER L'INTÉGRALITÉ DU MAG L'INFO DE LA POISSONNERIE FRANÇAISE : ADHÉREZ !



2023

ANNÉE
DE LA REPRÉSENTATIVITÉ

POUR QUE LE MÉTIER
CONTINUE D'ÊTRE
REPRÉSENTÉ,

J'ADHÈRE

Charles Geslain,
Artisan poissonnier à Caen

En décembre 2023, l'État, dont l'objectif est de réduire le nombre de branches professionnelles, examinera le nombre d'adhérents de l'OPEF pour déterminer si nous sommes assez nombreux pour être représentatifs de notre profession. **Le risque est clair : que notre métier ne soit plus défendu !**

La seule solution : **adhérer à l'OPEF !**

Le mot du Président Corail

Chers adhérents, chères adhérentes,
FÉLICITATIONS AUX 4 LAURÉATS DU CONCOURS
« UN DES MEILLEURS OUVRIERS DE FRANCE POISSONNIER-ÉCAILLER »

C'est le mardi 25 avril 2023 que nous avons appris les noms des nouveaux MOF Poissonnier-Écailler 2023. Bravo à Eulalie RUS, Sonia BICHET, Fawze SANNIER et Gwenaël LAVILLE pour l'obtention de ce titre prestigieux. Nous sommes tellement fiers de compter 3 adhérents parmi ces 4 lauréats.



Du 25 au 27 avril 2023, l'équipe de votre coopérative : José, Régis et Ingrid, a été de nouveau présente au salon SEAFOOD qui s'est tenu à Barcelone. Les filiales du groupement LA BOUTIQUE DU POISSONNIER, SN JEANNE MAREYAGE, représenté par M. BENASSY Bernard, et CORAIL MAREYAGE, représenté par M. CHOBELET Grégory, nous ont fait l'honneur d'être à nos côtés.

Enfin les beaux jours arrivent, je vous souhaite à vous tous une belle saison estivale !

Les nouvelles de votre coopérative

I. 4 NOUVEAUX LAURÉATS MEILLEUR OUVRIER DE FRANCE

Félicitations aux quatre nouveaux Meilleurs Ouvriers de France Poissonnier-Écailler :

- Mme RUS Eulalie, « Chez Eulalie Poissonnerie » – L'Isle-sur-la-Sorgue (84)
- M. SANNIER Fawze, « L'Hippocampe de Chantilly » – Chantilly (60) et « L'Hippocampe de Senlis » – Senlis (60)
- M. LAVILLE Gwenaël, « Poissonnerie Laville » – Bouniagues (24)
- Mme BICHET Sonia

Cette prestigieuse distinction récompense le savoir-faire et l'expertise exceptionnels d'artisans poissonniers. L'obtention de ce titre exige des années de dévouement, de travail acharné et un engagement inébranlable en faveur de l'excellence. Votre talent, votre passion et vos compétences vous ont valu la plus haute reconnaissance dans votre profession, et vous pouvez être fiers de cette remarquable réussite. La maîtrise de votre métier inspire d'autres personnes à poursuivre leurs propres rêves et repousse les limites du possible. Encore une fois, félicitations pour cet honneur bien mérité !



de nos adhérents !



P.21

II. POINT ACTUALITÉ – SEAFOOD

Du 25 au 27 avril 2023, votre équipe de la SCAPP a participé à l'incontournable salon SEAFOOD à Barcelone. Aux côtés de nos filiales LA BOUTIQUE DU POISSONNIER, SN JEANNE MAREYAGE et CORAIL MAREYAGE, nous avons eu l'occasion de présenter nos services et d'entrer en contact avec les acteurs nationaux et internationaux de la filière. L'événement a été, une année de plus, un grand succès.

Le SEAFOOD nous offre la possibilité de revoir ou rencontrer nos fournisseurs afin de renforcer nos relations et explorer de nouvelles opportunités. Car ils font partie de ceux qui nous aident à donner vie à notre coopérative et faire en sorte que nous puissions continuer à offrir les meilleurs produits de la mer aux artisans Poissonnier Corail. Le fait de pouvoir se (re)rencontrer en personne fait de ce salon un rendez-vous indispensable.

Nous tenons à remercier tous nos partenaires qui se sont déplacés pour venir à notre rencontre durant ces trois jours. **On vous dit à l'année prochaine !**



LA BOUTIQUE DU POISSONNIER VOUS PROPOSE CETTE OFFRE SPÉCIALE ÉTIQUETAGE !

SPÉCIAL ÉTIQUETAGE

Un seul coup d'œil suffit !



PARTENARIAT EDIKIO



PACK EDIKIO « FLEX » L'IMPRESSION DE QUALITÉ

Ce pack vous permet de créer et imprimer vos propres étiquettes sur un support solide.

Cette solution complète comprend : 1 imprimante EDIKIO FLEX - 1 logiciel EDIKIO édition standard - 1 ruban monochrome blanc (1000 impressions équivalent 89x54mm) - 100 cartes PVC noires mates (86 x 54 mm) - 100 cartes PVC longues noires mates (150 x 50 mm)

Plusieurs modèles disponibles sur le site www.laboutiquedupoissonnier.com.

Différentes tailles, couleurs, supports...
Il y en a pour tous les goûts !

PARTENARIAT BEQUET



ÉTIQUETTES PIQUE PRIX SPÉCIAL POISSONNERIE

Étiquettes à roulettes pour sélectionner :
Prix - Poids - Type engins de pêche -
Zone de pêche - Sous-zone de pêche

LOT DE 50 - TARIF DÉGRESSIF - 14x10cm
2 GAMMES : DESIGN SIMPLE OU ÉLABORÉ & COLORÉ

Commandez par téléphone au **05 61 54 89 54**
ou sur www.laboutiquedupoissonnier.com

P.22 France Filière Pêche aux côtés de la filière

Des projets pour mieux connaître les ressources et améliorer la gestion de pêche

Afin de gérer de manière durable les ressources marines, il est primordial de mieux connaître les espèces (stocks d'individus pour une espèce, cycles de vie, périodes et zones d'abondance, etc.). Le programme de recherche scientifique RECCRU (RECrutement CRUstacés, volets 1 et 2) a pour objectif d'améliorer la connaissance de 4 espèces de crustacés (le homard, le tourteau, l'araignée et la langouste rouge), afin de prévoir l'évolution à moyen terme de leurs populations et adapter la gestion des pêches sur ces espèces.

La pêcherie française de crustacés est structurante pour la filière de la façade Manche-Atlantique par les volumes débarqués, le chiffre d'affaires généré et le nombre de navires impliqués. La réglementation nationale permet d'assurer qu'une large part des jeunes individus participe à la reproduction et le premier volet du projet RECCRU (mené de 2017 à 2022) a permis de poser les bases méthodologiques de suivi du recrutement.

Grâce à des collecteurs posés sur le fond, pêcheurs et scientifiques récupèrent les larves, pour en faire un échantillonnage, et ainsi estimer le nombre d'individus par m². Chaque année, le nombre de nouveaux individus (ou niveau de recru-

tement annuel) des 4 espèces pourra ainsi être évalué et constituer à terme une base de données.



L'enjeu du deuxième volet du projet RECCRU (mené de 2023 à 2026) est de pérenniser les suivis mis en place lors du premier volet, en continuant à appuyer la démarche auprès des structures professionnelles. Le Comité des pêches du Finistère est porteur de ce projet, assu-

rant le passage de la phase pilote à une phase de suivis standardisés.

Ce deuxième volet doit aussi répondre à de nouveaux défis. La forte diminution du stock de tourteaux récemment observée doit être étudiée pour comprendre si la tendance se poursuit en lien avec une baisse régulière des recrutements, et d'en comprendre la cause (existence d'un pathogène, reproduction moindre...). La stabilité du stock de homards doit être suivie par la mesure du recrutement afin d'anticiper toute évolution et assurer la durabilité de cette pêcherie. La croissance actuelle du stock de langoustes rouges doit s'accompagner de l'acquisition des données pour comprendre les mécanismes accompagnant cette dynamique. Pour l'araignée, l'augmentation forte et récente de la biomasse interroge les acteurs sur les raisons d'un recrutement toujours plus élevé.

RECCRU2 est un projet novateur puisqu'il vise à mettre en place les suivis d'espèces emblématiques, qui font face à des changements importants de leurs conditions de vie : température de l'eau ou l'acidification, disponibilité en nourriture aux différents stades de vie, apparition de pathogènes ou de prédateurs.

FRANCE FILIÈRE PÊCHE

Rassemble tous les maillons de la filière de pêche française (pêcheurs, mareyeurs, grossistes, distributeurs et Artisans Poissonniers), au sein d'une démarche de valorisation des engagements des professionnels en faveur d'une pêche nourricière durable.



La Grande Marée : le temps fort de la pêche française



Pour célébrer ce retour sur le petit écran et renforcer la visibilité de la pêche française en points de vente, une nouvelle identité visuelle a été créée, qui fait la part belle aux espèces, accompagné d'un nouveau logo événementiel, repris sur l'ensemble des visuels de communication.

Au printemps, PAVILLON FRANCE a lancé un temps fort inédit pour célébrer la pêche française et sa diversité. Ce rendez-vous, destiné à devenir annuel, est dédié à la mise en avant des espèces de la pêche française et à la valorisation des engagements de la filière en faveur d'une pêche responsable et pérenne.

PAVILLON FRANCE (ré-)investit le petit écran

PAVILLON FRANCE a fait son retour en télévision avec un tout nouveau film à suspense destiné à marquer les esprits des consommateurs et à leur (re)donner l'envie et le plaisir de préparer et déguster des plats gourmands et savoureux, autour de produits de pêche française.

Cette publicité ambitieuse, tant sur le fond que sur la forme, a bénéficié d'une grande visibilité (plus de 60 millions de contacts publicitaires), avec des diffusions sur la plupart des grandes chaînes nationales et sur la TNT, mais aussi en version longue sur les plateformes digitales.



Les outils de mise en avant pour la boutique sont disponibles en commande gratuite pour les adhérents Artisans-Poissonniers depuis la plateforme :

<https://www.pavillonfrance-pro.fr/>

En outre, les Artisans-Poissonniers adhérents **PAVILLON FRANCE** recevront prochainement leur kit de communication composé de 3 lots de fiches recettes, une affiche temps fort ainsi qu'une dotation de tote-bags pour offrir à leurs clients.



Créée par les acteurs de la filière pour promouvoir les produits de pêche française, la marque collective PAVILLON FRANCE représente un vecteur de communication puissant de nos engagements auprès des consommateurs. Mettre en avant la marque sur nos étals, c'est :



Soutenir les emplois de la filière, valoriser les métiers de milliers d'hommes et de femmes engagés au quotidien pour la qualité des produits



Encourager les pratiques vertueuses des professionnels pour une gestion responsable de la ressource



Soutenir la recherche scientifique pour préserver l'avenir des océans



Retrouvez toutes nos annonces sur le site www.poissonniers.com

VENDS FONDS DE COMMERCE POISSONNERIE/TRAITEUR CAUSE DÉPART RETRAITE À CASTRES (81)

Cause départ à la retraite, je vends mon fonds de commerce poissonnerie/traiteur dans le centre-ville de Castres (81).

- En activité depuis 1990.
- 2 salariés.
- Ouvert du mardi au samedi.
- Clientèle fidèle.
- 100 m² de surface de vente + 100 m² dépôt/annexe.

- magasin refait à neuf
- éclairage leds

Possibilité de développement pour la partie traiteur.
Parking à proximité.
CA : 660 000 euros

Prix de vente : 200 000 euros

DANS LE MAGASIN

- machine à glace
- vitrine réfrigérée traiteur



VENTE POISSONNERIES SUR LES COMMUNES DE ROCHEFORT/MER ET TONNAY-CHARENTE (17)

Sur les Communes de Rochefort/mer et Tonnay-Charente (17)

Vends Poissonneries :

- > **Marché couvert de Rochefort** (Mardi, Jeudi, Samedi) : Emplacement N°1
- o Banc de 24 m, équipé d'un vivier (2020),
- o Chambre froide sur place,
- o 3 Balances neuves (2023),
- o CA : 650K ,

> **Magasin en Zone Commerciale** : (Climatisation, porte automatique)

- o 160 m²,
- o Loyer 1 450 (Bail 3-6-9),
- o Parkings, à côté d'une boulangerie,
- o Banc Inox,
- o Chambre Froide sur place, Vivier,
- o Labo de cuisson (four, extraction, plonge...),
- o 1 Balance (2021),
- o CA : 275K

L'ensemble vendu : 350 000 euros

Contact : Julien NERAUDEAU 07 85 86 08 87



À VENDRE FONDS DE COMMERCE POISSONNERIE TRAITEUR AGGLOMÉRATION DE SAINT-BRIEUC (22)

Vends fonds de commerce de poissonnerie traiteur Côtes-d'Armor agglomération de Saint-Brieuc, commune de Hillion 22120.

Étudie vos propositions.

Affaire toujours en activité en plein développement, créée en avril 2017 en bordure de la RN12, dans un Pôle alimentaire (boucherie, boulangerie) situation exceptionnelle.

Matériels récents et entretenus.

- Surface= 140 m²
- vivier crustacés
- o étals réfrigérés,
- o 2 chambres froides,
- o 2 armoires négatives,
- o four mixte rationnel 6 niveaux,
- o plonge cuisine tout équipée,
- o cellule de refroidissement,
- o caisse enregistreuse et balance aux normes,

- o machine sous vide,
 - o thermoscelleuse,
 - o site internet,
 - o e-pack hygiène traçabilités, etc.
- Clientèle fidélisée et à développer.

2 salariés compétents en place.

Vous pouvez développer la Restauration rapide sur place le midi.
Bail 3 6 9.

Location : 1 400 euros HT / mois

Prix : FAIRE OFFRE

Fermeture dimanche lundi et jours fériés.
4 semaines fermeture/ an.

Ouverture 9h30 à 18h30 du mardi au samedi.
Libre de suite.

Contact : 06 77 73 09 03



URGENT - À VENDRE FONDS DE COMMERCE + BANC DANS HALLES (DPT 79)

À vendre commerce à cause de mon prochain départ à la retraite.

À mon compte depuis 1999, je vends :

Ce fonds de commerce
+ un banc refait à neuf fin 2019 dans les halles (marchés les mardis et samedis) et 2 emplacements dans communes voisines !

Dans le magasin :

- 1 étal réfrigéré de 4 m (Gibrat),
- 1 vitrine réfrigérée de 2m50 sur 2 étages (Gibrat),
- 2 chambres froides,
- 1 vivier 500l,
- 1 machine à glace,
- 1 balance aux normes,

Dans les halles :

- 1 banc tout inox de 12 m,
- Une table de découpe avec évier et douchette,
- Un curl réfrigéré,
- Un évier avec douchette
- Un camion expert plastifié,

CA 300 000 euros HT
Bon EBE

Prix : me contacter

Possibilité de louer ou acheter les murs.
Logement au-dessus du magasin.

Contact : 06 80 10 44 38



(rubrique Annonces), avec plus de photos et d'informations !

COMMERCES

À VENDRE – MARCHÉS MORLAIX, MAEL, CARHAIX-PLOUGUER ET ROSTRENNEN – DPT 22 ET 29

Vends l'ensemble des marchés de Morlaix, Mael, Carhaix-Plouguer et Rostrenen. Tournees en centre bretagne, avec :
- Un camion magasin Mercedes 219 D V6 190 ch, parfait état,

- Balance aux normes.

Prix : 50 000 euros

Pour toutes informations : 06 80 20 36 90



DIVERS

VENTE REMORQUE (78)

Vente Remorque Etalmobil de septembre 2018.
9 mètres de linéaire dont 2 en vitrine frigorifique.
Remorque avec autorouleur et télécommande sans fil.
Toutes bâches disponibles.
Toujours entretenue chez Etalmobil.

Révision complète 1 fois par an.
2 grands coffres de rangements.
Étagères au-dessus de l'étalage.

Prix : 56 000 €HT.

Possibilité de groupé le marché du vendredi avec.

Contact : 06 13 82 72 38



OFFRES D'EMPLOI



REYNAUD RUNGIS - RECHERCHE ACHETEUR MARÉE (H/F) - CDI

Prêt (e) à rejoindre une entreprise créatrice d'opportunités et de challenge ?

Spécialiste incontournable des produits de la mer depuis 1924, REYNAUD s'est imposé comme un intervenant majeur de la haute gastronomie de la mer. Proposer à l'ensemble de nos clients le meilleur de la mer est à la fois notre métier et notre ambition.

Avec 1 400 collaborateurs dans le monde, la maison REYNAUD intervient sur des segments de marché tels que : le commerce traditionnel en poissonnerie, la restauration, la grande distribution ou encore l'industrie agro-alimentaire et bio.

Nous rejoindre, c'est l'opportunité de vous épanouir dans un environnement stimulant, de partager votre motivation, et de vous former à notre savoir-faire et expertise.

Nous recherchons en permanence les meilleurs talents pour nous rejoindre ! Alors embarquez sur notre paquebot !

Après une période d'intégration et de formation, sous la responsabilité du Directeur des Achats, vous prenez en charge un portefeuille de produits de la mer en recherchant les solutions répondant à l'assortiment

Vos missions

- Vous recensez les besoins du Groupe et construisez un assortiment de marchandises,
- Vous participez à la conception, au développement et à la mise en oeuvre de l'offre produits

en adéquation avec la politique commerciale,

- Vous mettez en oeuvre la stratégie d'achats en respectant les conditions d'achats définies par la Direction,
- Vous prospectez les fournisseurs et effectuez des appels d'offres, en négociant le prix d'achat et en respectant les règles de sécurité alimentaire,
- Vous déterminez la fréquence des approvisionnements,
- Vous traitez les litiges fournisseurs,
- Vous assurez le dernier contrôle qualitatif et quantitatif,
- Vous veillez aux bonnes conditions de stockage des marchandises.

Profil

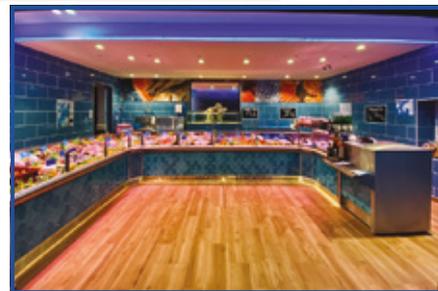
- Issu (e) d'une formation Bac +4/5, école de commerce, achats ou agroalimentaire, vous disposez d'une expérience opérationnelle en achats de minimum 5 ans acquise dans l'univers de la marée.
- Vous avez une réelle expertise sur les achats thons et saumons
- Vous êtes un excellent négociateur et vous avez l'art d'acheter les meilleurs produits au bon moment et au meilleur tarif.
- L'anglais est un plus.

Les petits plus

Avantages : salaire fixe et prime sur objectifs, participation, tickets restaurants, prime de fin d'année...

Lieu de travail :
Marché International de Rungis (94)

POUR POSTULER, c'est simple
CONTACT : flavie.besmier@rno.fr



CRÉATEUR DE STYLE DEPUIS 1992



CONSTRUCTEUR, INSTALLATEUR DE MOBILIER SUR MESURE



Fabrication de remorques de marché

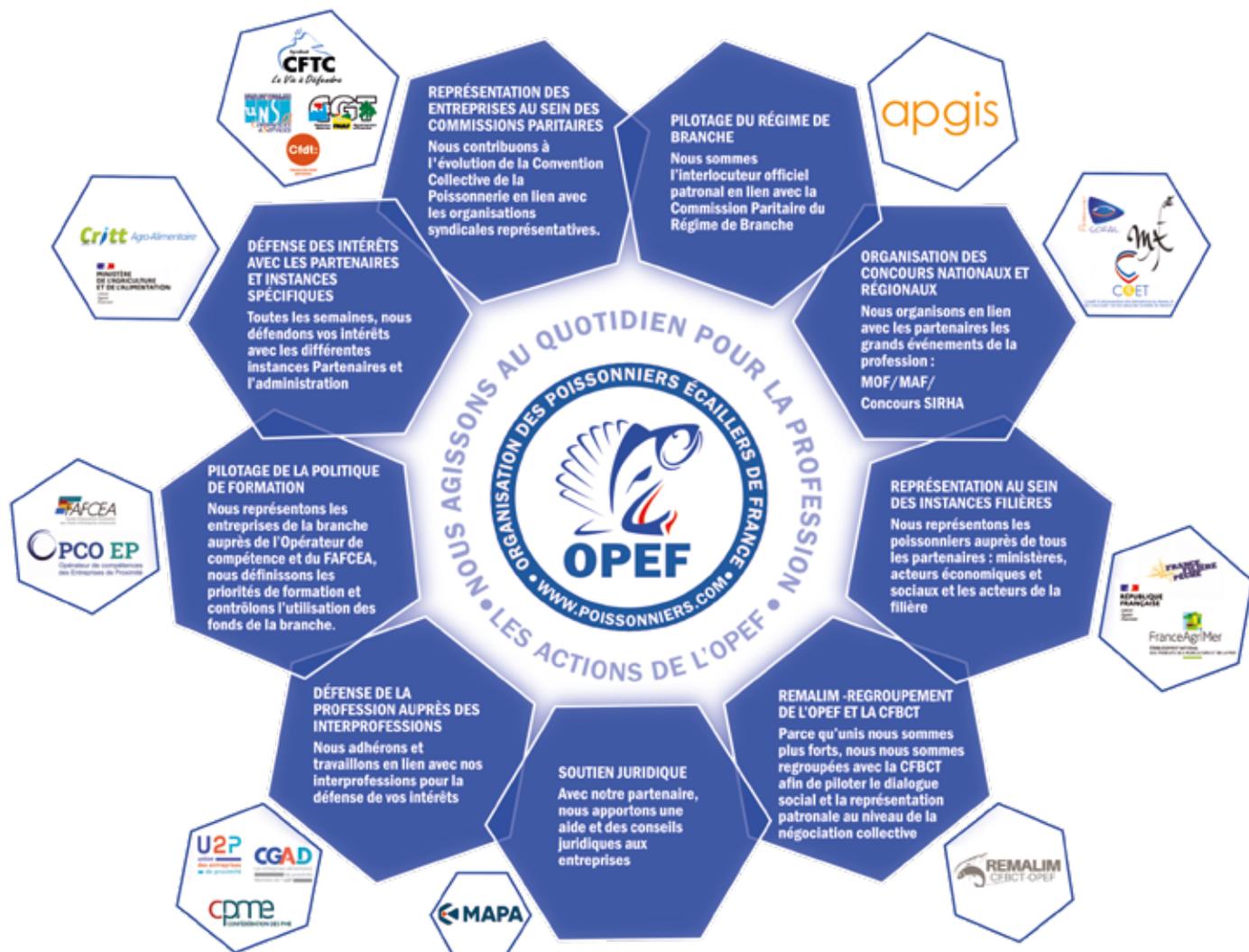


Rue Augustin Fresnel
17184 PERIGNY cedex

Tél. 05 46 44 26 77
Port. 06 07 05 98 24
sofinoxprod@gmail.com

www.sofinox.com

P.26 L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS !



L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS ! Pour continuer nos combats et pour toujours gagner en représentativité
 Nous sommes des poissonniers, fédérés et fiers de notre métier !

Des services au quotidien

- Des conseils sur les questions sanitaires et hygiène;
- Service de petites annonces (vente matériel boutiques, recherche emploi/salariés);
- Recrutement apprentis via une mise en réseau avec les CFA et les écoles;
- Formations professionnelles pointues et de qualité via l'Association des Formations des Poissonniers de France et prise en charge administrative;
- L'accès au magazine de l'INFO, le magazine d'information des Artisans Poissonniers de France, Newsletter;
- Et bien sûr : une écoute de chaque artisan poissonnier !

Pour adhérer à l'OPEF*

Contactez- nous au 06 59 52 88 27
 ou contact@poissonniers.com

Le montant de la cotisation est fixé à 180 € par an, soit 15 € par mois, déductible des charges.

(* via l'UNPF ou le SPEF)



OPEF

98 boulevard Pereire
75017 PARIS
Tél. 06 45 12 53 10

UNPF

Union nationale de la Poissonnerie Française
6, rue des frères Montgolfier | ZA La Tourelle 2
22 400 NOYAL
Tél . 09 81 44 44 43

SPEF

98 boulevard Pereire
75017 PARIS
Tél. 06 45 12 53 10

SCAPP Poissonnier Corail

Société Coopérative Artisanale de Poissonniers
Professionnels | MIN - boîte 145
146 avenue des Etats-Unis | 31200 TOULOUSE
Tél: 05.61.54.66.23

REMALIM

98 boulevard Pereire
75017 PARIS
Tél. 06 45 12 53 10

Les référents de l'OPEF

contact@poissonniers.com



1 Référent Poissonniers des Hauts-de-France
M. Jean-Marc RAMET - 06 08 09 54 51

2 Référent Poissonniers de Normandie
M. Stéphane BRASSY - 06 22 47 47 09

3 Référent Poissonniers de Bretagne
OPAM-B - 02 97 37 23 13

4 Référent de Pays de la Loire
M. Jean-François MOREAU - 06 13 50 66 37

5 Référent de Nouvelle-Aquitaine nord
M. Silvère MOREAU - 06 33 42 56 30

6 Référent de Nouvelle-Aquitaine sud
M. Gwenaël LAVILLE - 06 38 94 26 23

7 Référent de l'ouest Occitanie
M. Christophe LEVEAU - 06 08 33 64 80

8 Fédération des poissonniers de Languedoc-Roussillon
M. Lucien BARBA - 06 12 32 31 34

9 Référent Provence-Alpes-Côte d'Azur :
Mme Jacqueline MOLINI - 06 20 23 14 59
Mme Eulalie RUS - 06 58 61 14 99

10 Référent des poissonniers de Corse
M. Philippe DALBIES - 06 84 54 20 98

11 Association Lyon Poissonnier Ecailler
M. Frédéric CHEVALLET - 06 60 61 25 99

12 Référent Bourgogne-Franche-Comté
M. Alain LAMOUR - 06 60 72 45 47

13 Fédération des poissonniers d'Île-de-France
M. Romain DO NASCIMENTO - 06 15 85 20 34

14 Référent Poissonniers du Grand Est
M. Arthur CHRISTIN - 06 83 96 50 84
M. Bruno REYDEL - 06 07 04 04 58

15 Référent du Centre-Val de Loire
M. Adrien BOUTON - 06 78 47 67 16

16 Syndicat des Distributeurs et Exportateurs de Poissons
M. Frédéric GORLOT : 06 92 69 28 25

Une newsletter, moderne,
pratique diffusée une à
deux fois par mois.



Infos à chaud, petites annonces, formation,
liens avec nos partenaires, ...

Inscrivez-vous en nous adressant vos coordonnées à contact@poissonniers.com

Linkedin, YouTube,
Facebook et Instagram



Un nouveau groupe Facebook a même été
créé : Les Poissonniers de l'OPEF : UNPF/
SPEF/SCAPP ;

Post des infos à retenir, une fenêtre pour
vos annonces gratuites, etc.

Un site :
www.poissonniers.com*



- Nos missions - Nos services - L'Adhésion - Nos
stages de formation OPEF-AFPF (hygiène à renou-
veler tous les 3 ans, ...) - Actualités à ne pas manquer
- Les petites annonces.

* refonte en cours, pour un site plus moderne, mise en ligne prévue fin 2023

Vos référents APGIS :

Franck MALLET et
Kattia VARELA-HALLS :
Tél. 01 49 57 16 75



Vos référents MAPA :

protection juridique
(pour les adhérents)
Tél. 05 46 59 59 59



Vos référents formation

FAFCEA :
Tiphaine LEBRETON
Tél. 09 81 44 44 43



De la criée à votre étal

- FRAICHEUR MAREYEUR GARANTIE -

**ACHATS SUR 33 CRIÉES LE LONG
DES CÔTES FRANÇAISES**

**UNE LARGE GAMME DE PRODUITS
FRAIS, CUITS ET TRANSFORMÉS**

**24 ATELIERS DE MAREYAGE
ANCRÉS SUR LEUR TERRITOIRE**



**COMMANDEZ
en ligne sur
clicocean.fr**

Sogelmer Coboma Foro Marée Le Coz Marée Pêcheries Océanes

Viviers de Porsguen Angelbond Marée Côte d'Opale Lozac'h Marée

Furic Solutions FFG Marée Furic Marée Marée du Cotentin

67 quais des magasins
de Marée
56100 Lorient

www.ocealliance.fr
www.clicocean.fr

Contact@ocealliance.fr
Tél. 02 97 37 13 23