



# L'INFO

## de La POISSONNERIE Française

N°72 janvier - février 2024



**RAPPORT D'ÉTUDE**  
SUR LA SITUATION DE LA  
POISSONNERIE FRANÇAISE,  
AXES STRATÉGIQUES ET  
LEVIERS DE DÉVELOPPEMENT

PERCEPTION DES ENTREPRISES  
DU SECTEUR DE LA  
POISSONNERIE FRANÇAISE

**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

Note juridique

**COLLECTE  
DES DÉCHETS DES  
COMMERCES DE DÉTAILS :**  
FOCUS SUR LA RÉGLEMENTATION

**Projet PSG  
(Poisson Sans Glace)**

Etude des avantages et inconvénients de  
la conservation, en réfrigération sans glaçage,  
des produits de la pêche frais non conditionnés

Point de situation sur la poissonnerie française :  
de l'importance de connaître le métier  
et ses évolutions P. 4 - 5

Modalités de soutien aux consommateurs  
d'énergie pour 2024 P. 8

Responsabilité Élargie des Producteurs  
« Restauration », une nouvelle charge  
pour les entreprises P. 10 - 11

Absence d'allocation chômage  
en cas de refus de deux CDI P. 17

Convention de médiation, un service mis à la  
disposition des adhérents de l'OPEF P. 19

# Les études de l'OPEF pour le métier !



DISPONIBLE CHEZ  
VOTRE REVENDEUR



**Marée Côte d'Opale**

— l'Océan pour origine —

## DU POISSON FUMÉ D'EXCEPTION

Fort de son savoir-faire artisanal, Marée Côte d'Opale vous propose une gamme de poissons fumés authentique et équilibrée : une gamme d'exception travaillée avec passion dans le respect de la fumaison boulonnaise.



**Matière première  
rigoureusement  
sélectionnée**

**Salage léger à la main  
- au sel sec -**

**Fumage à froid  
doux et lent  
- au bois de hêtre -**

**Tranché main  
ou mécanique**



**Saumon**  
(Islande, Norvège, Ecosse, Féroé)

**Truite**  
(Islande, France)

**Ombre chevalier**  
(Islande)

481 rue Pierre et Auguste  
Vanheeckhoet  
62480 LE PORTEL

**Océalliance**  
— l'Océan pour origine —

Contact commercial :  
Tél. 06 58 97 46 66  
contact@ocealliance.fr  
**www.ocealliance.fr**



**Silvère Moreau**  
Président de l'OPEF

Chèr(els) Collègues,

Vous l'imaginez ce début d'année a été fortement marqué, à nouveau, par des crises touchant notre profession.

D'abord, l'épisode « norovirus » en toute fin d'année et qui a fortement affecté nos entreprises alors qu'elles avaient besoin de reconstituer leur trésorerie. Sur le norovirus, nous avons en lien avec le CNC – le Comité National de la Conchyliculture – diffusé les informations nécessaires et avons produit les visuels et la communication d'urgence à destination des entreprises et des clients. C'était perdu d'avance. Comme toujours, l'hyperpression de journalistes plus soucieux de faire le « buzz » que de diffuser une information claire et précise, ont créé une panique médiatique à tel point que les consommateurs se sont totalement détournés des plateaux. Jamais un amalgame n'aura été si total au détriment de notre activité. Cet effet durera malheureusement encore un moment malgré les efforts de communications à venir. D'aucuns nous aurons dit « vous auriez dû attaquer », vous auriez dû communiquer ! Attaquer qui et attaquer quoi ? Communiquer comment et surtout comment se faire entendre quand toutes les chaînes d'information nationale crient au loup ? Ce n'est pas faute d'avoir eu des échanges avec des journalistes. C'est plutôt l'incompétence générale qu'il conviendrait de combattre.

La question de fond qui se pose : comment éviter chaque année d'être confronté à ces crises ? Sur ce point, la production doit prendre les mesures qui s'imposent et en lien avec les collectivités et les autorités publiques, anticiper et mieux communiquer. Nouer des liens et être réactif. Preuve en est de cette hystérie : vous le constaterez, médiatiquement le 2 janvier tout était terminé. Nos frigos en revanche étaient pleins.

Le golfe de Gascogne a été l'autre sujet de ce début d'année. Une véritable honte. C'est désormais clair. Nous tombons sous le « diktat » de groupuscules écologistes et d'une juridiction au parti pris affiché qui jouit d'un pouvoir apparemment sans limites sur une question pourtant si régaliennne. Comment est-il concevable qu'une décision, dont la conséquence revient ni plus ni moins à interdire la quasi-totalité de la pêche sur la plus grande façade maritime, ait pu être prise ? C'est inconcevable. Plusieurs adhérents nous avaient alertés, nous n'avions aucun élément alors mais ils avaient raison ! On nous a parlé de première ligne pendant le covid, on nous a parlé de « souveraineté alimentaire », on nous a parlé de « Pêche française », on nous a parlé d' « écologie et de circuit court », et finalement sur des considérations absolument équivoques et alors même que la filière a

œuvré depuis plus de 10 ans et avec succès pour limiter les captures accidentelles, nous nous privons de notre pêche pour des considérations fallacieuses et nous importons du poisson de l'autre bout du monde ? Comment justifier tout cela alors que les autres pays européens continuent de pêcher et que des bateaux usines sont au large de nos côtes et exportent notre poisson ? Nous marchons sur la tête et il nous faut sortir de cette folie. Sur ce sujet, nous avons interpellé les pouvoirs publics, nous avons mené une enquête sur les conséquences pour nos entreprises et nous rendons comptes de nos actions en page 07 de ce journal. Cependant et comme toujours nos entreprises seront les oubliées de toute aide. Il ne faut rien attendre sinon la fierté d'exister et de leur rappeler systématiquement que nous ne sommes pas dupes. Des travaux sont engagés pour contester ces décisions ou « prises de positions du Conseil d'État ». Nous prendrons notre part et travaillons déjà au côté des autres maillons de la filière et notamment le comité des pêches pour faire aboutir ce dossier.

À côté de tout cela, et cela semblerait presque futile, nous recevons déjà les premiers retours des adhérents sur les contrôles délégués à des organismes privés. Nous vous le rappelions à plusieurs reprises, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2024 les contrôles sont désormais délégués à des organismes privés. Concrètement qu'attendre de cette évolution réglementaire si ce n'est une multiplication des contrôles ? Quand un organisme privé décroche un marché public avec un budget dédié, quel est son but si ce n'est l'exploiter à fond ? Pour le moment, aucune dérive à constater si ce n'est une forte hausse de la pression des contrôles. Attention, ces sociétés disposent de grilles de contrôle précises. À ce titre, nous vous rappelons l'obligation du formulaire relatif à la manipulation de denrées animales. N'hésitez pas à contacter les équipes de l'OPEF pour toute question.

La question des déchets, enfin, nous a également beaucoup occupés. Les interrogations qui nous remontent sont de plus en plus nombreuses et urgentes devant les politiques de désengagement des communes. Nous avons produit une note détaillée et celle-ci est destinée à être complétée par vos interventions. Le but : disposer d'un état du droit et d'une cartographie la plus complète possible des politiques locales pour nous permettre à terme d'agir et d'orienter au mieux les adhérents. À ce titre, n'hésitez pas à nous faire remonter tout point d'intérêt concernant votre situation. Enfin, un point d'attention, votre organisation, en lien avec d'autres fédérations professionnelles, s'est jointe au référé pour attaquer une commune et un type de décisions qui commence à faire boule de neige concernant les commerçants sur marchés et qui est absolument inadmissible : assoir la redevance d'occupation

sur le chiffre d'affaires des entreprises. Non seulement nous ne travaillons pas pour les collectivités et la prise de risque inhérente à toute activité ne peut pas être monnayée, mais l'assiette même de calcul est absurde.

Voilà, comme chaque fois, un bref aperçu des actions de votre organisation. Croyez bien qu'elles sont nombreuses mais que nous avons à cœur, avec l'ensemble des membres du bureau, de défendre les adhérents et notre métier.

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** Point de situation sur la poissonnerie française : de l'importance de connaître le métier et ses évolutions
- P. 6** Fermeture du golfe de Gascogne, une décision absurde et irréfléchie, des conséquences lourdes pour la filière et les entreprises de la poissonnerie
- P. 8** Modalités de soutien aux consommateurs d'énergie pour 2024
- P. 9** ACOTA, une cotisation au service du métier
- P. 10** Responsabilité Élargie des Producteurs « Restauration » (REP), sous cette appellation absconde, une nouvelle obligation et une nouvelle charge pour les entreprises
- P. 12** L'OPAM-b, partenaire de l'OPEF et référent de la région Bretagne
- P. 13** Cession d'un fonds de commerce d'un commerçant non-sédentaire : les conditions à respecter
- P. 15** Les nouveaux barèmes de financement par dispositifs applicables en 2024
- P. 16** OPEF-APGIS, une action conjointe au service de la santé des salariés de la profession
- P. 17** Absence d'allocation chômage en cas de refus de deux CDI
- P. 18** OPEF-MÉDICIS, un service pour la retraite des adhérents
- P. 19** MAPA - Une réponse à vos questions juridiques
- P. 20** Poissonnier Corail : parce que nous devons rester au service de nos adhérents !
- P. 22** France Filière Pêche aux côtés de la filière et des Poissonniers
- P. 24** Annonces
- P. 26** L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS !
- P. 27** Informations pratiques

### Ils soutiennent la Profession et ses actions :



**Édité par :**  
**France Poissonnerie Presse**  
98 boulevard Pereire  
75017 PARIS  
01 40 53 47 76



**Crédit photos**  
Pavillon France,  
SCAPP, Poissonnier  
Corail, Shutterstock,  
© Diph Photography

**Directeur de la  
publication et de  
la rédaction**  
Silvère MOREAU

**Rédacteur**  
Pierre-Luc DAUBIGNY  
& Florence EMERY

**Publicité**  
Jean-Marc RAMET

**Conception,  
réalisation et  
gestion Impression**  
Génération imprimeur

Retrouvez votre  
magazine sur :  
[www.poissonniers.com](http://www.poissonniers.com)  
Suivez toutes les  
actions de l'OPEF :



*Afin de mieux défendre les entreprises et les représenter, il avait été décidé, lors de la dernière assemblée générale de l'OPEF, de lancer sur 2023 une étude prospective permettant de faire un état des lieux de la profession et connaître son évolution.*

Cette étude, parue fin décembre 2023, est disponible sur le site internet de l'OPEF [www.poissonniers.com/Infos\\_filières](http://www.poissonniers.com/Infos_filières).

Focus sur ses principaux enseignements.

## Un contexte économique difficile

### Une chute massive et généralisée de l'activité depuis fin 2021



Le contexte inflationniste généralisé, déjà connu par la profession depuis 2020 sur le coût d'achat de la matière d'oeuvre impacte fortement, à la négative, la performance économique des différents acteurs de la profession.



Les professionnels sédentaires étudiés ont connu, en moyenne, une chute de 32 % de leur chiffre d'affaires. Les ambulants, quant à eux, ont enregistré une chute de 3%, et ce malgré un contexte de forte inflation.



Mais le point le plus inquiétant se situe au niveau de la rentabilité des entreprises du secteur ainsi que de leur capacité de financement : Les résultats nets des poissonniers sédentaires étudiés ont connu un effondrement drastique avec un plongeon de plus de 60% entre 2021 et 2022, de 78% pour les ambulants. Il en est de même pour leur flux de trésorerie chutant de 46% pour les poissonniers sédentaires et de 22% pour les ambulants.



Pendant la même période, la rentabilité des acteurs grossistes s'est difficilement maintenue mais le flux de trésorerie a baissé de près de 20%.



*« L'ensemble des charges ont explosé en l'espace de 2 ans – c'est du jamais vu. Auparavant, si une charge augmentait, on pouvait cadener les autres postes, aujourd'hui c'est impossible : Pour demeurer compétitif, on se demande sur quel levier on peut agir »*

### Perception par les professionnels du devenir de leur activité

Si 80 % des professionnels interrogés ne considèrent pas leur activité comme immédiatement menacée à l'horizon 3-5 ans, ils ne se prononcent pas au-delà, compte-tenu des nombreuses contraintes évoquées qui pèsent sur les entreprises et soulignent les grandes incertitudes quant à l'avenir du métier tel qu'il existe.

Ainsi, ils considèrent que les exigences des métiers de la Poissonnerie conjuguées au contexte actuel n'encouragent aucunement les jeunes générations à venir s'y engager. Au demeurant, les professionnels entrevoient de grands changements dans les habitudes de consommation de leur clientèle et s'inquiètent fortement de la durée de la crise actuellement traversée, et jamais connue, d'inflation quasi-totale de l'ensemble des postes de charges auxquels ils sont confrontés.

Enfin, la situation particulièrement tendue, en raison du contexte inflationniste depuis début 2022, qui provoque une ambivalence forte du sentiment de confiance dans l'avenir : il existe un effritement de cette dernière notamment à court-terme.

## Un métier passion et une culture forte



*« La poissonnerie est un métier de passion et d'engagement : il nécessite de l'investissement de la part des artisans pour allier produits d'exception et accessibilité à tous »*

### L'ancrage dans le territoire et dans la vie des Français du métier

Métier d'artisanat, comportant en immense majorité des entreprises de proximité, il est perçu comme conjuguant professionnalisme et transmission de savoir-faire autour d'un produit « noble », en grande majorité issu de « cueillette » et disposant d'une image de marque positif.

### Une culture forte de l'adaptation et de la résilience mise à rude épreuve par tout un ensemble de phénomènes conjoncturels

Soumis aux aléas de la pêche, l'adaptabilité des professionnels de la filière est forte. Cependant, la visibilité limitée du secteur, due en grande partie à la taille souvent limitée des entreprises du secteur, vient se percuter aux enjeux du moment, multiples et complexes à négocier pour les dirigeants : augmentations à tous les niveaux des postes de charges, problématiques d'attractivité du secteur d'activité souvent perçu comme manquant de modernité, difficulté à alimenter les filières de formations professionnelles.

### La « noblesse » et les vertus du produit associés à la résurgence des commerces de proximité

Véritable force, notamment avec une tendance de fond post-Covid de recherche des consommateurs vers l'authenticité du produit et une tendance plus lourde du « bien-manger », il vient cependant se télescoper avec le phénomène inflationniste actuel mais également avec une modernisation tous azimuts des modes de consommation, basés sur l'instantanéité et la disponibilité immédiate.

### La préservation de la ressource sauvage et le développement de filières d'élevage

Souvent sous-estimé, la dépendance à la pêche, qui permet de mettre en avant cette activité de cueillette, sans doute la dernière existante dans un monde agro-alimentaire d'élevage, représente un risque majeur pour la pérennité du métier de Poissonnier.

## L'avenir et les évolutions

### Un métier qui se transforme



*« De nouveaux acteurs sont apparus. A nous, poissonniers de veiller à toujours mieux conseiller et servir le client pour qu'il revienne »*



*« Le métier de poissonnier n'appartient pas au passé. Les nouvelles générations qui font le choix de s'y orienter apportent vent de fraîcheur et nouveauté dans l'approche au client. Il faut continuer d'aller les chercher »*

Malgré toutes les menaces et contraintes, la profession connaît actuellement un fort renouvellement et la nouvelle génération arrivant propose un vent de nouveauté sur ses pratiques professionnelles et commerciales des produits de la mer.

Une des pistes essentielles en termes d'innovation va résider dans le service apporté au client, voire « l'expérience client ».

- Le premier point, plébiscité par près de 80 % des interrogés, réside dans l'expérience client en boutique par la mise en avant du produit, mais plus largement de la filière des produits de la mer. Contextualiser le produit consommé en expliquant son origine, le travail du pêcheur, l'acheminement gage d'ultra-fraîcheur...semble être un point crucial de valeur ajoutée du métier.
- Conjoint à l'enjeu technologique, la prise de commande distancielle, le retrait en clic & collect (la livraison post covid s'orientant vers le retrait) semblent demeurer des tendances lourdes d'évolution du commerce, hybridation « phy-gitale » de la consommation en produits frais : « je commande à distance ce que je désire mais je viens chercher mon produit en boutique pour en constater la fraîcheur et la qualité ». Là où il y a quelques années cette tendance ne semblait toucher que les très grandes métropoles, la ramification de l'habitude de consommations semble aujourd'hui descendre au sein des villes moyennes ainsi que sur les sites de vacances et surtout cette ramification semble inéluctable.
- Un dernier point clive les professionnels interrogés : les services de restauration. 2 professionnels sur 3 jugent que la mise en place d'un service de restauration ou traiteur en complément de l'activité de poissonnerie présente un intérêt certain. Ils jugent cependant son déploiement complexe notamment en raison des difficultés actuelles de recrutement en personnel qualifié et des contraintes réglementaires inhérentes.

Sur le plan du produit en tant que tel en revanche, seul 1 professionnel interrogé sur 2 considère qu'il existe encore des pistes d'exploration pour mettre sur le marché de nouveaux produits. D'ailleurs, la situation actuellement rencontrée d'inflation sur les prix de la matière d'oeuvre doublée de l'inflation générale et des tensions sur la consommation a amené les poissonniers à faire preuve d'imagination en mettant, pour certains sur le marché, des produits qui n'étaient habituellement pas ou peu proposés.

### Des contraintes technologiques à surmonter

#### Gestion des emballages et des déchets

Concernant les emballages clients, la quasi-totalité des professionnels ont pris des mesures. Citons comme exemple, des pochettes bio-dégradables, des barquettes en bambou ou des sacs réutilisables et lavables. Concernant les emballages fournisseurs, à savoir très principalement le polystyrène, la situation apparaît très complexe pour les professionnels interrogés – les filières de valorisation sont mal connues, l'emballage est encombrant et de plus en plus refusé par les municipalités au niveau du ramassage des débris d'activité (*Lire le dossier spécifique déchets sur [www.poissonniers.com/Infos Filière](http://www.poissonniers.com/Infos_Filière)*).

#### Problématique du coût de l'énergie

Plus de 40% des professionnels du secteur ont subi un doublement, voire plus, du tarif de l'électricité. L'impact de l'augmentation du coût de l'énergie est perçu très différemment d'un professionnel à l'autre : la taille de l'entreprise, le fait qu'elle soit protégée ou non par la puissance limitée de son installation électrique, la capacité de l'entreprise à négocier un contrat à prix fixé pour une durée pluriannuelle, sont autant de facteurs qui peuvent expliquer les différences perçues dans l'augmentation des prix de l'énergie. Cette problématique est fondamentale dans une activité fortement consommatrice d'énergie.

#### Enjeux logistiques et de livraison

Le coût du transport enfin, constitue une menace forte sur la profession. Les coûts logistiques ne cessent d'augmenter et le transport des produits de la mer, très concentré, ne permet pas d'envisager des alternatives. En outre, les contraintes réglementaires à venir, de type Zones à Faibles Émissions (ZFE), généreront nécessairement une augmentation supplémentaire des contraintes et des coûts.

## Le mot de la fin



*« L'adaptabilité de l'artisan est primordiale. Tout va beaucoup plus vite et notamment l'évolution des attentes du client. Nous devons rester en perpétuelle veille et innover pour assurer sa satisfaction »*

Retrouvez l'étude complète sur [www.poissonniers.com](http://www.poissonniers.com)

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

## Le mot du Président Corail

Chers Adhérents, chères adhérentes,

Une psychose et un amalgame, par une mésinformation auprès des clients de la part des médias, ont engendré une fin d'année 2023 difficile pour beaucoup d'entre vous. Le rappel d'huîtres de certains bassins ostréicoles en circulation depuis le mois de décembre a fragilisé vos fêtes de fin d'année. À ça, s'est additionné un début d'année compliqué au vu des conditions climatiques et des blocages routiers par les agriculteurs qui ont engendré des retards et des manquants à vos livraisons.



Et comme une mauvaise nouvelle n'arrive jamais seule... à tout cela s'ajoute l'arrêt de la pêche dans la zone du Golfe de Gascogne pour une majorité de nos pêcheurs, ce qui a pour conséquence une inflation de la matière première et sa raréfaction.

Nous connaissons la résilience de nos poissonniers et malgré ces mauvaises nouvelles, nous savons que tous ensemble nous allons surmonter, cette fois encore, ces défis.

## La Grande Débarque fait des heureux !

Lancée en octobre 2023 par Normandie Fraicheur Mer, la Grande Débarque continue d'animer les points de ventes de nos adhérents. De nombreux clients ont déjà eu la chance de remporter leur billot de Coquilles Saint Jacques au grattage de leur ticket, offert par votre Coopérative (SCAPP Poissonnier Corail). Félicitations à eux, on espère que vos papilles se sont régalingées ! Vous avez encore jusqu'à fin mars pour faire participer votre clientèle.



Parce qu'**ensemble**, nous sommes **plus forts** !

## Nos pêcheurs du Golfe de Gascogne au point mort

Pendant un mois, près de 500 bateaux de pêche se sont vus amarrés au port ne pouvant plus exercer leur métier. Effective depuis le 22 janvier dernier, l'interdiction de pêcher dans le Golfe de Gascogne vise à freiner les captures accidentelles de dauphins et marsouins dans l'océan Atlantique. Mettant à mal toute une filière, le gouvernement a promis de compenser les pertes avec des indemnités « entre 80 et 85 % du chiffre d'affaires pour tous les bateaux » concernés par l'interdiction, et « jusqu'à 75 % des pertes » pour les mareyeurs, a annoncé le ministre de la Transition écologique, Christophe Béchu.

Un manque à pêcher de près de 8 000 tonnes et une perte de 60 millions d'euros de chiffre d'affaires est attendu.

Malheureusement, les acteurs de la filière ne sont pas tous logés à la même enseigne, les poissonniers, les restaurateurs, la grande distribution... ne sont pas, pour le moment, bénéficiaires d'une quelconque aide, malgré l'engagement et la présence de la SCAPP et de l'OPEF auprès des instances lors des différentes réunions. À ce jour, nos démarches et nos actions sont toujours en cours, nous vous tiendrons informés de toute avancée.

## Une première Coupe de France très SMAHRT pour nos poissonniers-écaillers

Dimanche 28 janvier a eu lieu la Première **Coupe de France Poissonnier Écailler**, à l'occasion du salon du SMAHRT à Toulouse, organisée par la SCAPP conjointement avec l'OPEF. Créé en l'honneur de Pierre JESSEL, qui a consacré une grande partie de sa vie à son métier de poissonnier, sa passion, ce trophée aura lieu tous les deux ans. En 1998, Monsieur JESSEL prend la place de président à la Fédération des Syndicats professionnels pour ensuite créer en 2003 la Confédération nationale des Poissonniers Écaillers de France regroupant ainsi l'ensemble des fédérations régionales.



À l'occasion de cette première édition, 8 jeunes talents ont été sélectionnés pour participer à plusieurs épreuves : un QCM sur la filière, une épreuve de vitesse d'ouverture de Coquilles St Jacques, la découpe et transformation de poissons, la cuisson de leurs produits ainsi que la réalisation d'un plateau de fruits de mer. Le tout disposé sur un buffet prêt à consommer. Nous avons, tout au long de cette journée, mis un point d'honneur quant à la valorisation de la matière première pour qu'il n'y ait aucun gaspillage et qu'elle soit consommée sur place.

Après délibération de la part des 9 jurys, le classement laisse peu à peu place au podium composé de **Milan RINGOT** à la 3<sup>ème</sup> place, **Ludovic GORET** 2<sup>nd</sup> et **Djennyfer GRAIN**, championne de cette première édition. Le Trophée DELANCHY destiné au vainqueur de l'épreuve de vitesse d'ouverture de Coquilles St Jacques s'est vu attribué à **Mélanie FOVEAU**.

**Toutes nos félicitations aux lauréats !** Nous soulignons également le travail fourni par les 4 autres candidats qui n'ont pas démérité pour autant : Sandy RUFFRAY, Angélique LECOINTE, Benjamin GILARD et Thomas GOURC.

# P.22 France Filière Pêche aux côtés de la filière

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

En 2023, France Filière Pêche a décidé de soutenir 13 projets associant scientifiques et pêcheurs, pour notamment mieux connaître les ressources et adapter les pratiques de pêche. L'un de ces projets, baptisé **RELIEFS**, s'intéresse à la sole commune du golfe de Gascogne. L'espèce est emblématique, et un nombre important de navires en dépend. Mais les professionnels constatent une baisse du recrutement qui s'est accélérée depuis une dizaine d'années. Et ce alors même que des mesures de gestion ont déjà conduit à diminuer la mortalité par pêche.

**RELIEFS** vise en premier lieu à déterminer à quelle étape du cycle de vie survient ce décrochage dans la survie des soles, qui conduit *in fine* à une baisse du recrutement. Des données de campagnes halieutiques et environnementales seront mobilisées, et des analyses statistiques seront réalisées sur ces données pour identifier une casure d'abondance entre les différents stades de vie.



Il s'agit là d'un préalable indispensable pour pouvoir ensuite lancer un projet de plus grande ampleur afin d'identifier cette fois les facteurs influençant la survie de la sole lors des étapes de cycle de vie précisément identifiées au cours de **RELIEFS**.

L'objectif final est de pouvoir comprendre les processus écologiques en jeu. Si des perturbations anthropiques sont mises en évidence, il sera possible d'agir sur les facteurs qui influencent ce recrutement pour préserver le modèle économique des nombreuses flottilles qui dépendent de cette espèce.

## 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.





## Rendez-vous au SIA 2024

Une nouvelle fois, **PAVILLON FRANCE** sera au rendez-vous du Salon International de l'Agriculture en 2024, un temps fort incontournable pour l'ensemble de la filière pêche française. Grâce à son stand immersif, ludique et pédagogique, grâce aussi à son étal de poissons frais, grâce enfin à ses ateliers cuisine et ses dégustations, la marque collective entend poursuivre sa mission de vulgarisation auprès du grand public, afin de mieux faire connaître la pêche française, ses espèces, les métiers, et les bonnes pratiques mises en place par la filière en faveur d'une pêche responsable et pérenne.

Le SIA est également l'occasion pour les représentants de la filière pêche d'accueillir, dans un environnement privilégié, les représentants politiques - membres du gouvernement, élus locaux - afin d'échanger sur les enjeux de la filière, aux niveaux régional et national. Et chaque jour, une région du littoral français sera mise à l'honneur sur le stand PAVILLON FRANCE.

**Retrouvez-nous au Salon International de l'Agriculture du 24 février au 3 mars 2024 Hall 4, Stand B115**



Nouvelle année oblige, **PAVILLON FRANCE** propose à ses adhérents son calendrier 2024, qui s'appuie sur la nouvelle identité visuelle de la marque. Cet outil de mise en valeur de votre rayon ou votre boutique est à commander gratuitement, parmi beaucoup d'autres (affichettes prix, fiches recettes, ardoise...) sur [www.pavillonfrance-pro.fr](http://www.pavillonfrance-pro.fr)

**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



Suivez la pêche française

Retrouvez toutes nos annonces sur le site [www.poissonniers.com](http://www.poissonniers.com)

## VENTE COMMERCE ARGELÈS-SUR-MER (PYRÉNÉES ORIENTALES)

Poissonnerie-Traiteur-restaurant-Bar à huîtres  
Idéalement située, centre plage.

### DESSCRIPTIF

- Poissonnerie 100 M2,
- Étai 12 ml (3 ans, réfrigéré)
- Terrasse 50 M<sup>2</sup> dont 60 places assises
- Matériels neufs,
- Cuisine entièrement équipée,
- Machine à glace paillette : 1 Tonne/jour

### CONDITIONS

**Bail 3,6,9.**

Ouvert 8 mois (d'avril à fin octobre et mois de décembre).

**Gros potentiel de développement traiteur !**

Achats directs aux bateaux de Bretagne, Vendée et Normandie.  
Création de la SAS en 2016.  
Possibilité logement T3 / (80 M<sup>2</sup>)  
- Au-dessus poissonnerie  
- 800€ mensuel

### EFFECTIFS

- 1 CDI (dirigeant)
- 6 employés début et fin de saison
- 12 à 14 en pleine saison (50% étudiants)

CA : 1,1 Million d'euros (sur 8 mois, possibilité ouverture annuelle).

**Cette entreprise nécessite une bonne expérience poissonnerie et traiteur.**

**CONTACT :** tybreizhargeles@gmail.com



## POISSONNERIE À VENDRE SUR MARCHÉ DANS LE TARN (81)

Vends, dans le cadre d'un départ à la retraite, une poissonnerie sur marchés dans le Tarn.

### DESSCRIPTIF

- 5 marchés / semaine du mardi au samedi.
- Clientèle fidèle depuis plus de 44 ans.
- Pas d'investissement à prévoir.
- Matériel en très bon état, renouvelé récemment :
  - o camion frigorifique Master,
  - o remorque étai Euromag,
  - o machine à glace,
  - o balance fiscale,...

Affaire très saine, aucun crédit, très bonnes indemnités de gérance + dividendes tous les ans.

**CA moyen/semaine :** entre 15 000 et 16 000 euros.

### CA dernier bilan 2022/2023 :

+ 700 000 euros. Pas de salarié, idéale pour un couple ou 2 associés.

**PRIX :** pour 100/100 des parts de la société 290 000 euros (*Possibilité de laisser la trésorerie*)

**CONTACT :** Pour plus d'information, vous pouvez nous contacter au 06 76 24 98 35



## À VENDRE : FONDS DE COMMERCE POISSONNERIE ET TRAITEUR

À Paris Centre (75003), dans le quartier animé et commerçant du Marais, je vends le fonds de commerce d'une poissonnerie et traiteur.

- En activité depuis 2019
- 1 salarié diplômé
- Ouvert 7 jours / 7
- Clientèle fidèle et clientèle touristique
- Clientèle professionnelle (restaurants, traiteurs)
- Surface : 35 m<sup>2</sup> + cave (19 m<sup>2</sup>)

### MATÉRIEL DANS LE MAGASIN :

- Étalage glacé équipé d'un système de brume (Brumifrais)
- Vitrine réfrigérée
- Table de découpe avec évier
- Balance Précisa
- Deux armoires réfrigérées positives
- Une chambre froide avec groupe intégré
- Une machine à glace Scotsman
- Une grande plonge 2 bacs
- Un vestiaire avec WC
- Une clim plafond
- Éclairage leds

**CA : 400 000 € (en progression)**

**LOYER : 1900 € HT / mois**



**Bail commercial à destination poissonnerie, traiteur et dégustation sur place**

**Le prix est discutable sous réserve d'une proposition sérieuse.**

**PRIX DE VENTE : 125 000 nets vendeur**

**CONTACT : 06 89 85 40 10**



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

**VENTE POISSONNERIE  
CAUSE DÉPART EN RETRAITE (06)**

Poissonnerie familiale depuis plus de 60 ans, avec activité traiteur et idéalement située dans rue commerçante.

**DESCRITIF**

- Superficie 50 M<sup>2</sup> + cave,
- Etal intérieur 5 mètres linéaire + étal extérieur modulable + vitrine traiteur,
- Chambre froide 6 M<sup>2</sup> + 2 frigos de stockage,

- Machine à glace neuve 500 Kg/our,
- Vivier.

**COMMERCE**

- Bail tous commerces
- Loyer mensuel 985€ HT

**CONTACT** :05 61 54 66 23  
ou 06 35 59 00 69

**PRIX** : Sur demande



**LE MARCHÉ DE VOUNEUIL-SOUS-BIARD  
CERCHER SON POISSONNIER (86)**

Nous recherchons un poissonnier pour le marché de Vouneuil-sous-Biard le dimanche matin de 8h00 à 13h00.

**DESCRITIF**

Composés par différents commerçants :

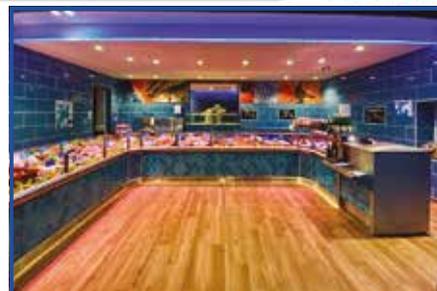
- primeurs fruits et légumes,
- ostréiculteur,
- fromager,
- boucher charcutier,
- traiteur marocain,
- fabricant de miel,
- fabricant de savon,
- aliments animaux domestiques,

Une boulangerie se situe aussi en face.

En 2026, il y aura des halles, une supérette et un bar-tabac-PMU. Ce marché est jeune (2021) et se développe sereinement. La zone de chalandise est d'environ 6/7 000 personnes.

**CONTACT** : Pour toutes informations complémentaires, prendre contact avec Gaël Bultel : gael.bultel@gmail.com ou 06 70 68 67 32

COMMERCES



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](mailto: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  
06 59 52 88 27

## 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

### 13 Fédération des poissonniers d'Ile-de-France

M. Romain DO NASCIMENTO - 06 15 85 20 34

### 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. Gwenaëli 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

### 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

### 12 Référent Bourgogne-Franche-Comté

M. Alain LAMOUR - 06 60 72 45 47

### 11 Association Lyon Poissonnier Ecailler

M. Frédéric CHEVALLET - 06 60 61 25 99

### 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

### 16 Syndicat des Distributeurs et Exportateurs de Poissons

M. Frédéric GORLOT : 06 92 69 28 25

### 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



UN SITE :

WWW.POISSONNIERS.COM



SUIVEZ-NOUS

SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



@ORGANISATIONDESPOISSONNIERS

FLASHEZ LE QR CODE  
POUR VOUS ABONNER À NOS PAGES !



UNE NEWSLETTER

DEUX FOIS  
PAR MOIS !



**Restons connectés !**

Et soyez informés de l'actualité de la profession en rejoignant nos réseaux !



OSO®, la Gambas Bio de Madagascar

# Pionnier de la BIO



OSO®, le Bar Bio  
du Golfe de Corinthe



OSO®, la Dorade Royale Bio  
du Golfe de Corinthe



OSO®, le Saumon Bio  
d'Irlande



DEPUIS 1924  
**REYNAUD**  
PARIS

1, avenue des Savoies - 94150 Rungis - France  
Tél. : +33 1 45 12 70 26 - e-mail : [contact@rno.fr](mailto:contact@rno.fr) - [www.rno.fr](http://www.rno.fr)