



La filière de valorisation des co-produits de la mer : du producteur au consommateur
3 novembre 2010, Nantes

Répartition des gisements de coproduits au sein de la filière des produits de la mer

Laurent Le Grel, Mehmet Tuncel & Damien Lavois

Université de Nantes

Laboratoire d'économie et de management de Nantes atlantique (Lemna)



Plan de la présentation

Introduction

Le commerce de détail des produits de la mer frais en France : description succincte des circuits de distribution et données de cadrage

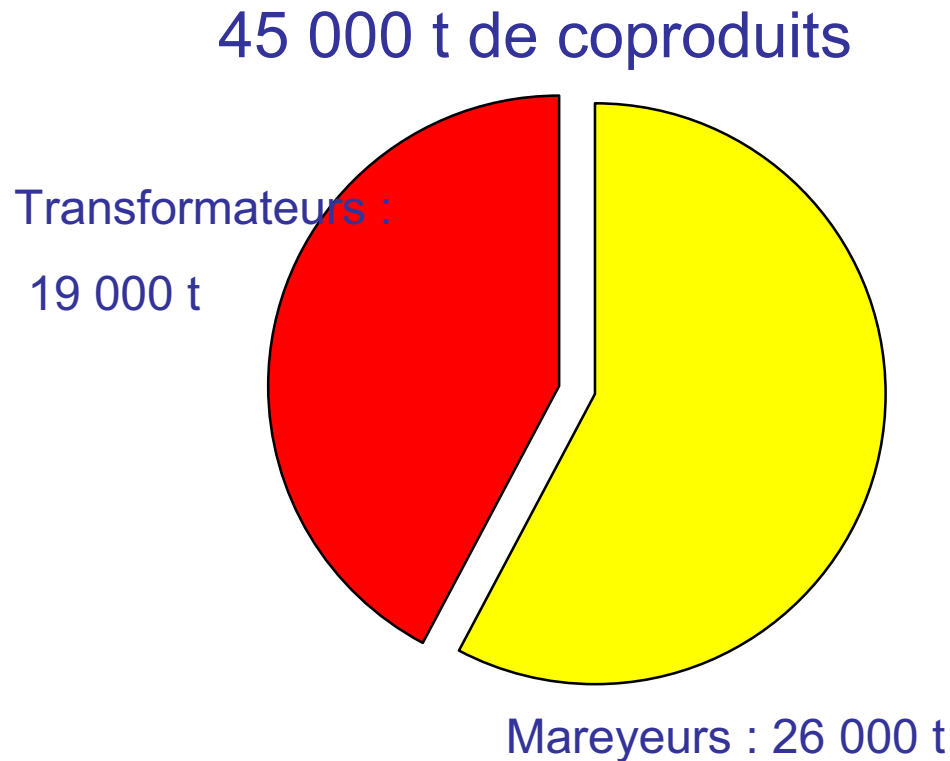
Le commerce de détail des produits de la mer frais dans les Pays de la Loire : résultats d'enquête

Discussion des résultats



Introduction :

La première enquête du projet de recherche « Gestion durable », menée en 2009, porte sur la première vente et de la transformation secondaire dans les quatre régions du Grand Ouest.



Débarquements (frais et
congelé) :

210 000 t en 2007 (Ofimer)

+ importations



Un écart au taux théorique de coproduits encore plus important pour les Pays de la Loire :

Retraits pour destruction	500 t
Mareyeurs	440 t
Transformateurs secondaires	320 t
Total	1260 t

Seulement 1260 t de sous-produits ont pu être identifiées dans les Pays-de-la-Loire (source : Solène Robert, 2009) alors que 22 000 t de produits de la mer y sont débarquées ; et il faut y ajouter les importations.



Quelles explications ?

- faible retour des fabricants de plats cuisinés ;
- Importance de l'expédition sans transformation.

=> Enquête au niveau de la vente au détail :

- comment les vendeurs s'approvisionnent-ils en filets ?
- quels types de coproduits sont ils générés et en quelles quantités ?
- les coproduits sont-ils collectés et valorisés ?
- quelle dispersion géographique pour quelle logistique de collecte ?



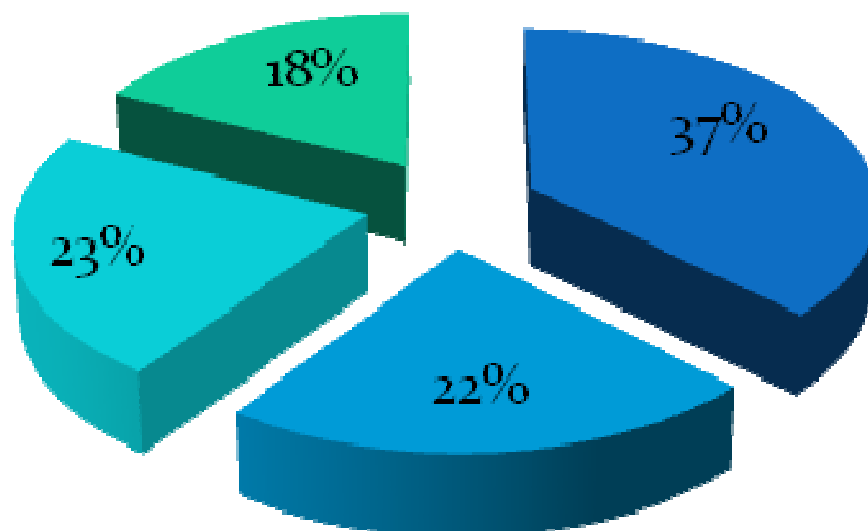
Le commerce de détail des produits de la mer frais en France



**Description succincte
des circuits et données
de cadrage**



Parts de marché des différentes présentations (en valeur, 2008)

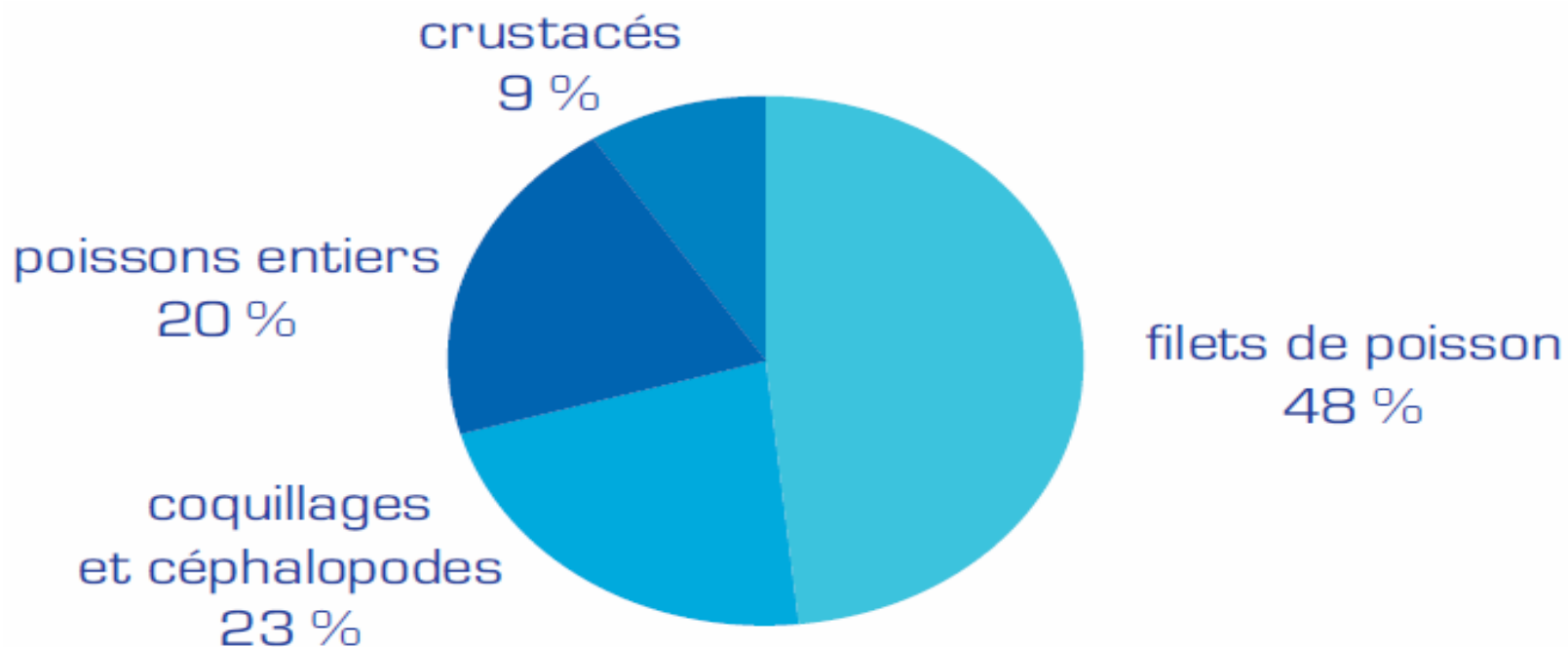


- Produits frais
- Produits surgelés
- Produits réfrigérés
- Produits appertisés

Source : Ofimer 2009



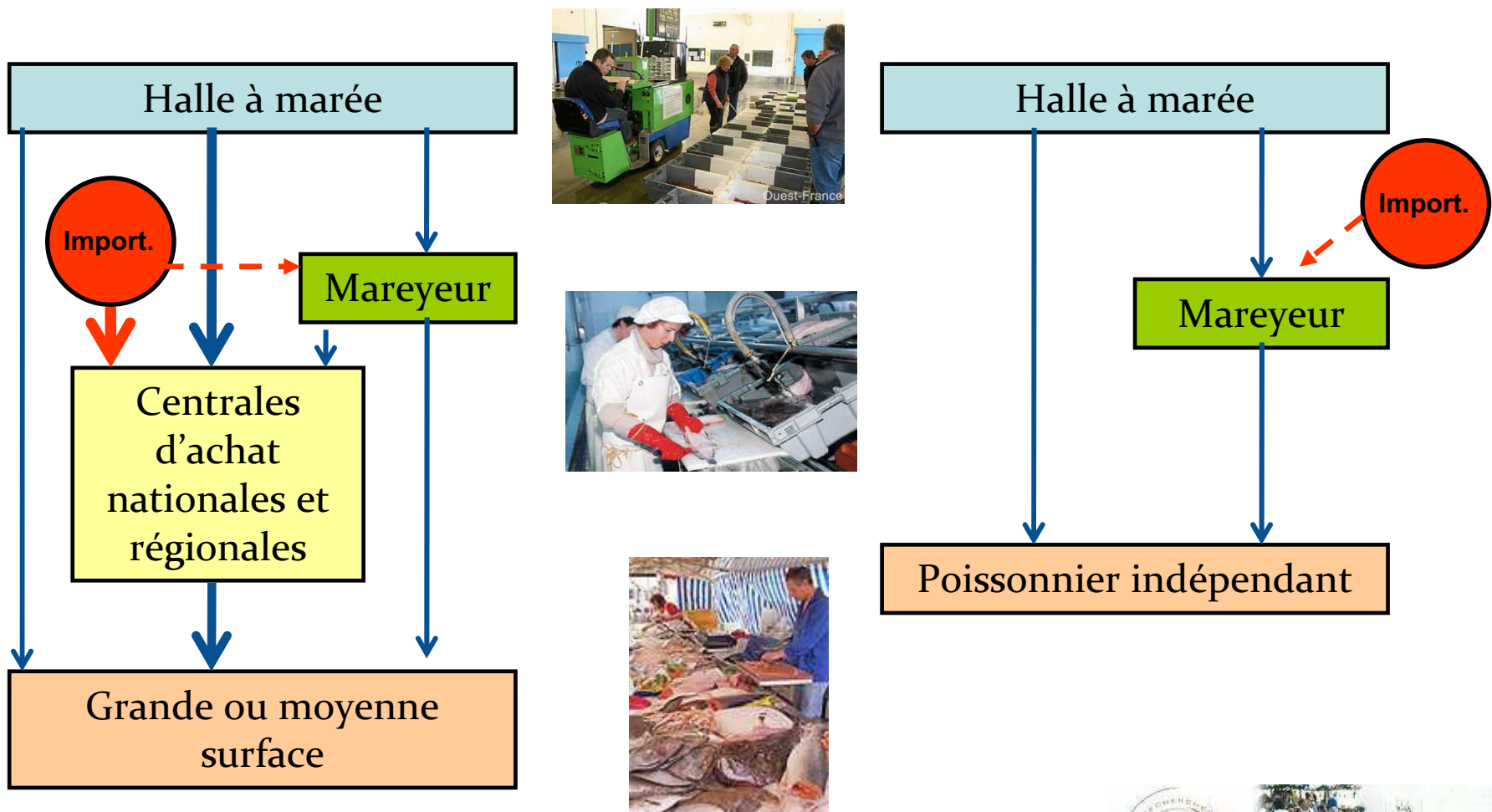
Parts de marché des produits frais (en valeur, 2008)



Source : Ofimer 2009



Les deux principaux circuits de la vente au détail des produits de la mer frais en France



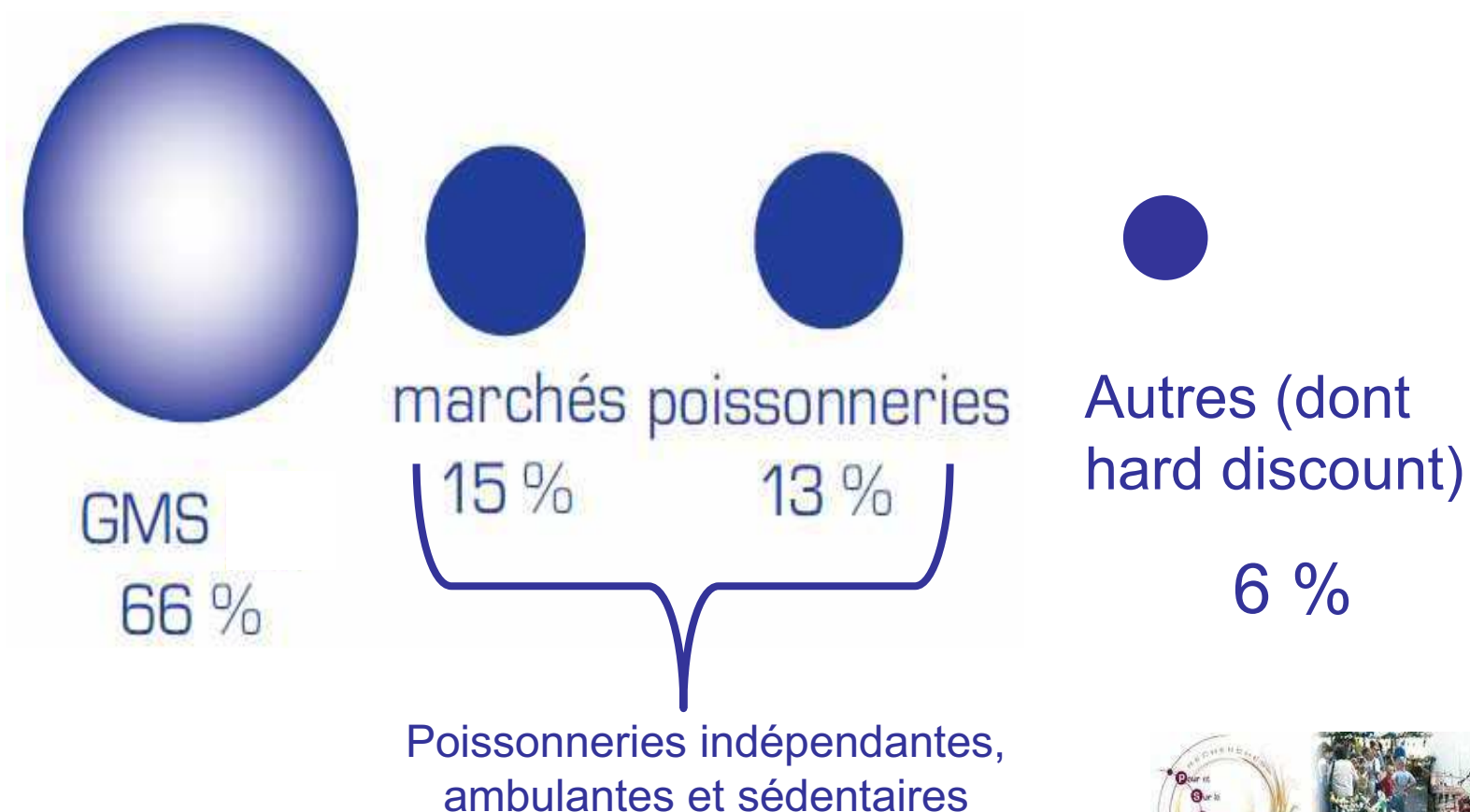
Des stratégies d'approvisionnement propres à chaque groupe de distributeurs :

	Approvisionnement par centrale d'achat	Approvisionnement libre
	Centralisé	Décentralisé
Gérant employé par le distributeur	Intégré Carrefour Casino Auchan	Cora
Gérant propriétaire du magasin	Indépendant Intermarché	Leclerc

Source : Boude, Charles et Guin (2005). Rapport Valpêche



Parts de marché des circuits de distribution (Produits frais, en valeur, 2008)



Source : à partir de données Ofimer



Le commerce de détail des produits de la mer frais dans les Pays de la Loire



Résultats d'enquête



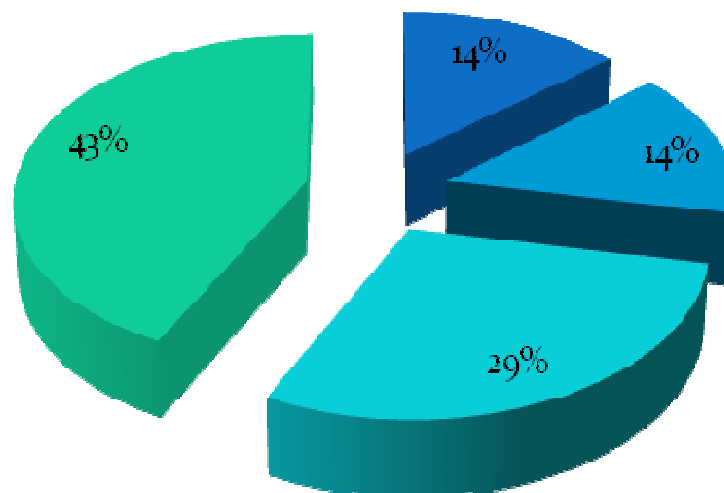
Recensement et stratification de la population de référence :

689 détaillants

294 poissonniers

395 GMS

Dont 38 GMS
sans rayon
marée



- GMS intégrée centralisée
- GMS indépendante centralisée
- GMS indépendante décentralisée
- Poissonnerie indépendante



Échantillon enquêté dans les Pays-de-la-Loire :

61 détaillants

30 poissonniers

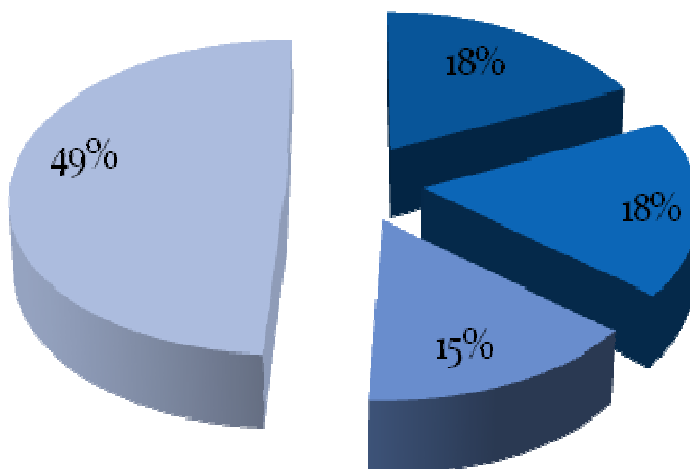
17 ambulants

13 sédentaires

31 GMS

13 sur le littoral

48 à l'intérieur des terres



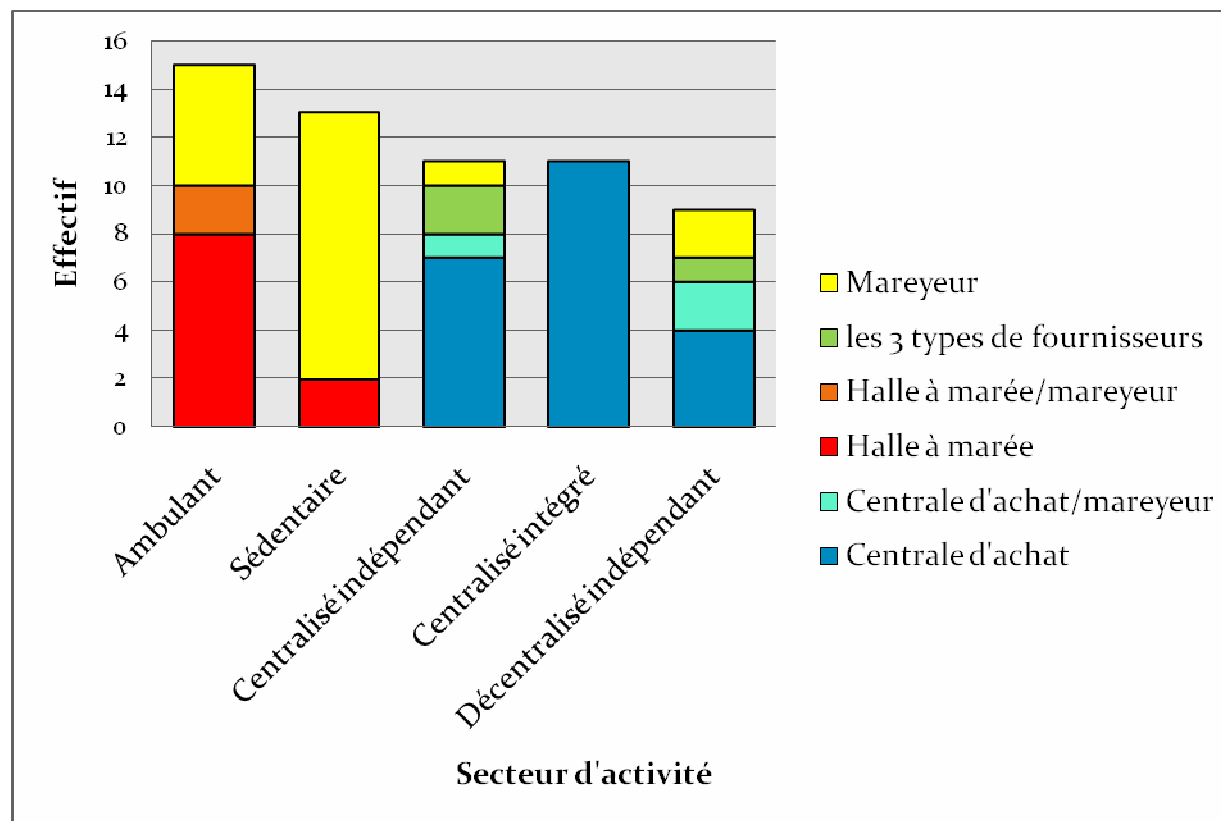
- GMS intégrée centralisée
- GMS indépendante centralisée
- GMS indépendante décentralisée
- Poissonnerie indépendante



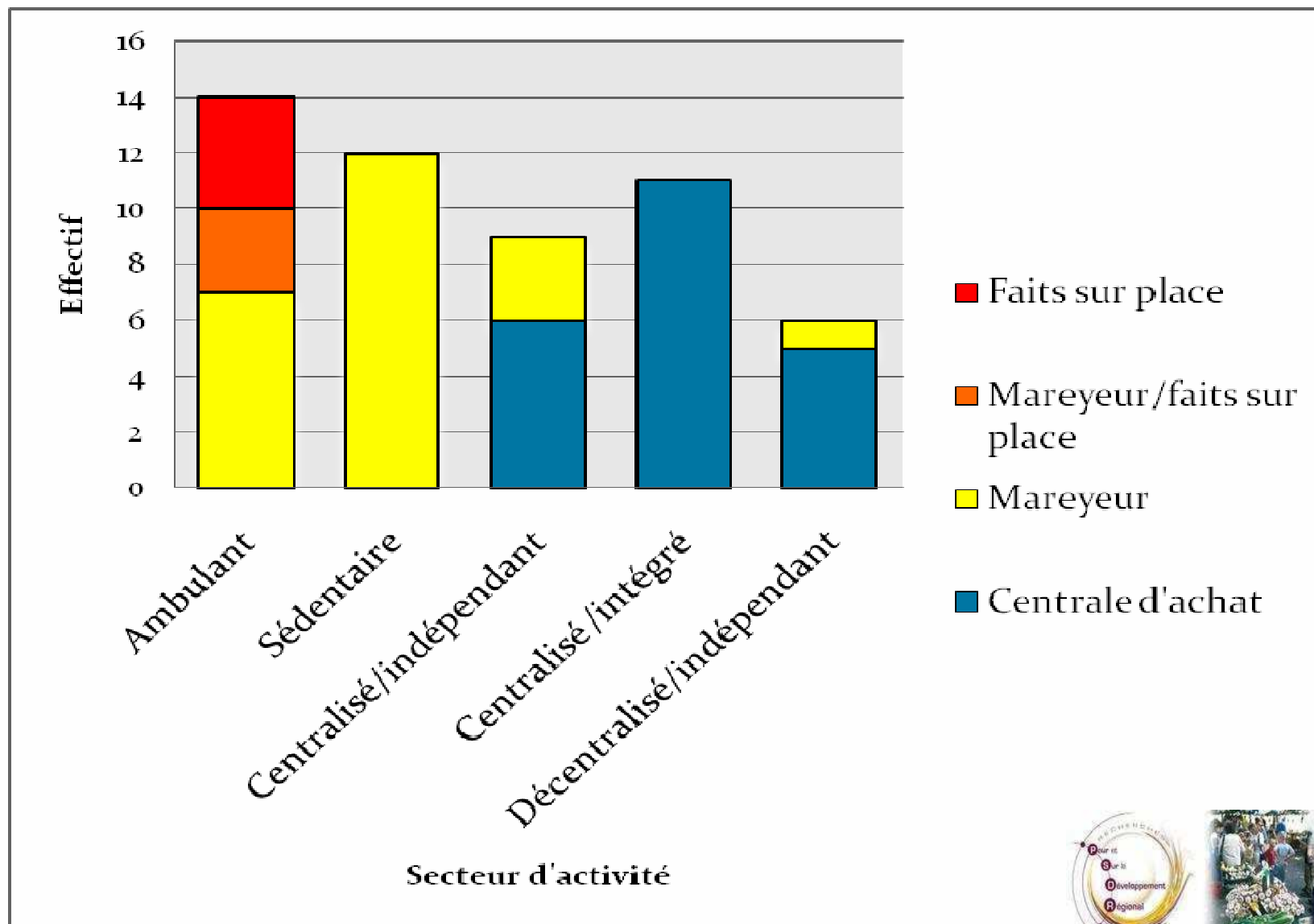
Caractérisation du secteur de la vente de produits de la mer au détail dans les Pays-de-la-Loire

En moyenne, chaque détaillant achète 61,5 t
de produits de la mer.

34400 t d'achats sur la région des
Pays-de-la-Loire



Origine des filets



Évaluation des gisements de coproduits



Quantité

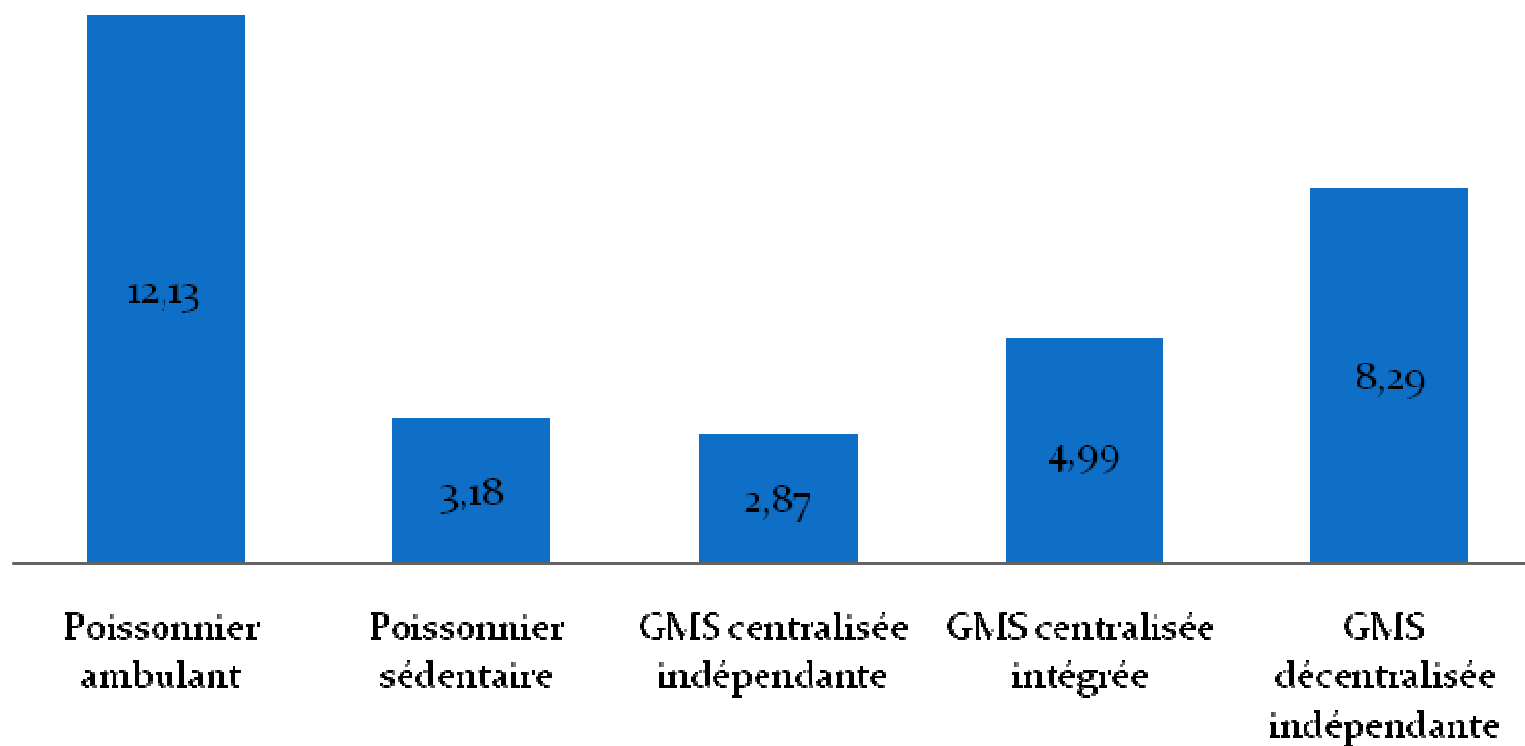
Nature

Gestion



Quantité de sous-produits générés par les détaillants (t/an)

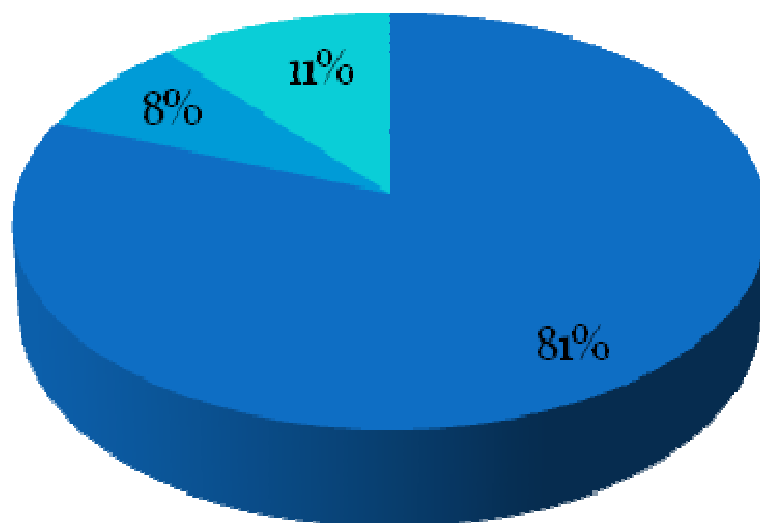
4065 t de coproduits générées par les détaillants des Pays-de-la-Loire



Nature des coproduits

Pour les GMS, plutôt des invendus que du rebut de découpe ou de préparation.

Destination des achats de
poissons chez les GMS :



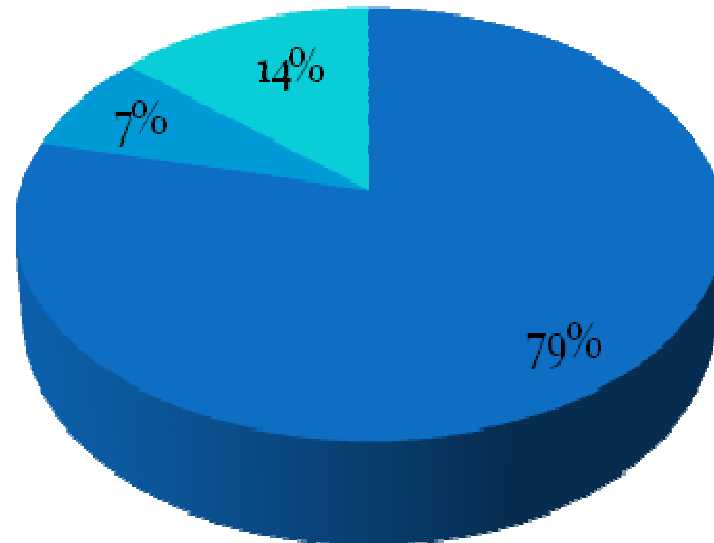
- chez le consommateur
- perte transformation
- perte invendu



Nature des coproduits

Moins la GMS maîtrise ses approvisionnements et plus la part des invendus augmente dans se coproduits.

Destination des achats de
poissons chez les GMS
centralisées intégrées :



■ chez le
consommateur

■ perte
transformation

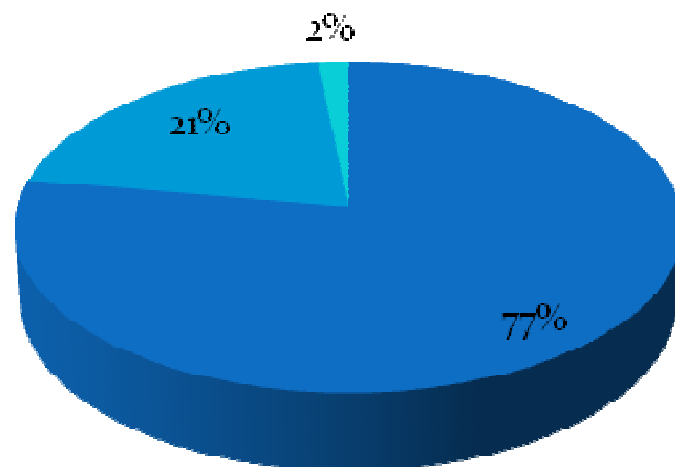
■ perte invendu



Nature des coproduits

Pour les poissonniers, plutôt uniquement du rebut de découpe ou de préparation, très peu d'invendus.

Destination des achats de
poissons chez les poissonniers :



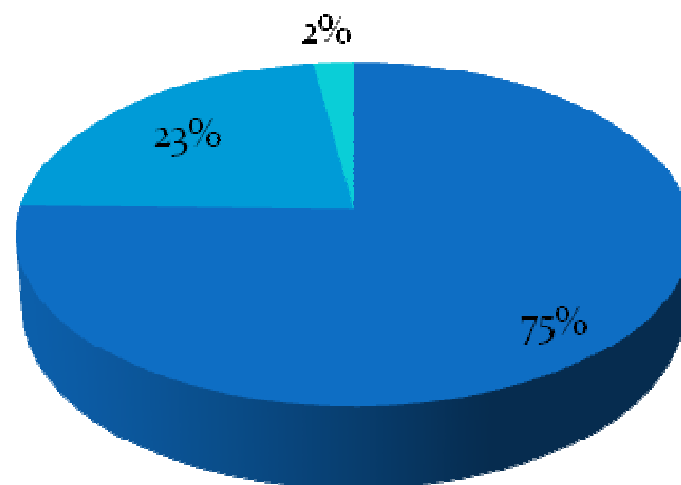
- chez le consommateur
- perte transformation
- perte invendu



Nature des coproduits

Pour les poissonniers ambulants, encore un peu plus de rebut de découpe ou de préparation.

Destination des achats de poissons
chez les poissonniers ambulants :



- chez le consommateur
- perte transformation
- perte invendu



Gestion des coproduits



Photo : Solène Robert

Les coproduits de poissons des détaillants sont :

- très peu valorisés ;
- rarement conservés à froid ;
- exceptionnellement triés des autres déchets.

Un coût d'enlèvement qui n'est pas ressenti comme une forte contrainte pas les détaillants



Classification des détaillants des Pays-de-la-Loire



<http://www.poissonnerie-paon.fr/nosmarches.html>



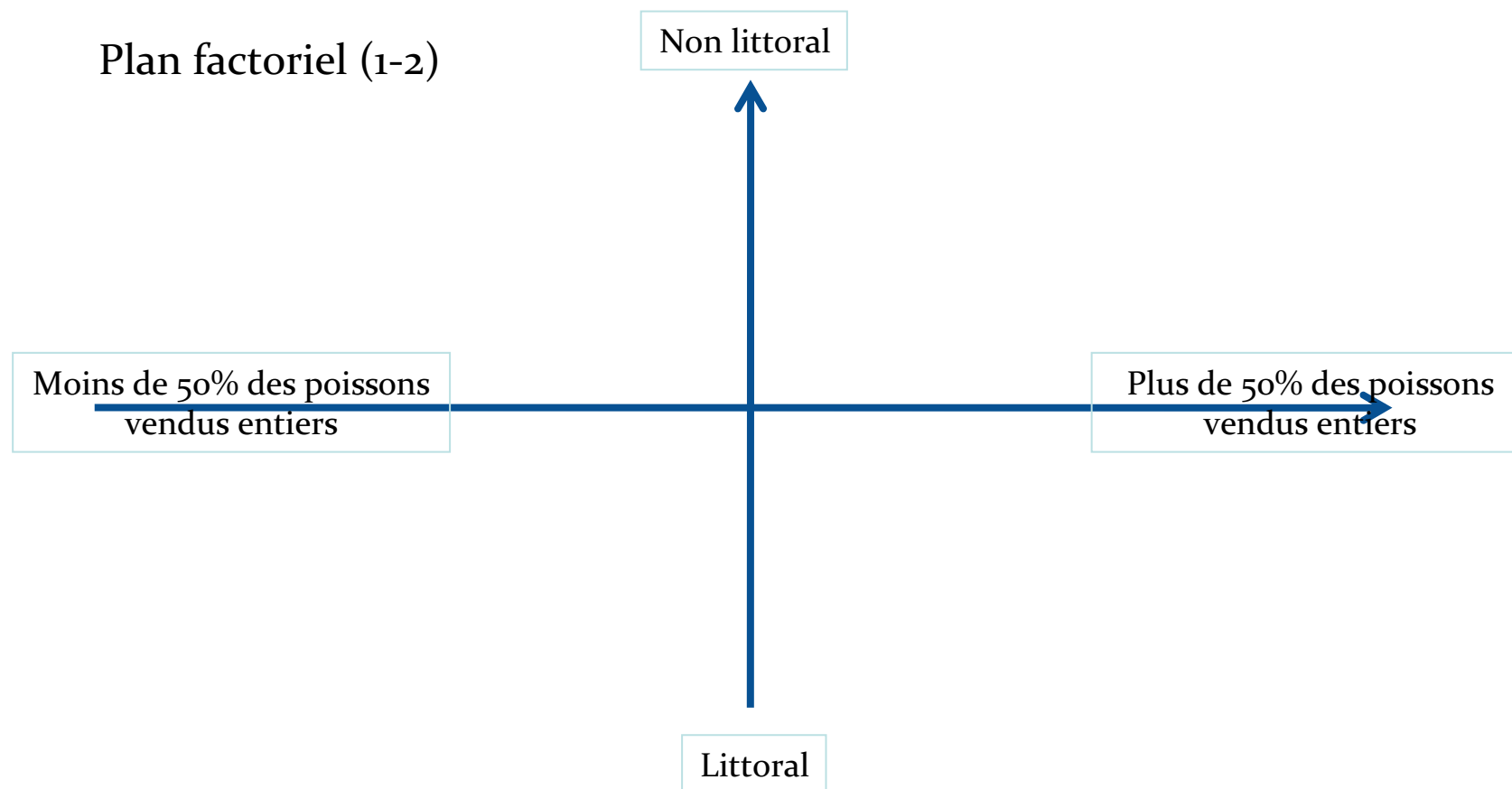
Classification des détaillants des Pays-de-la-Loire

6 variables actives :

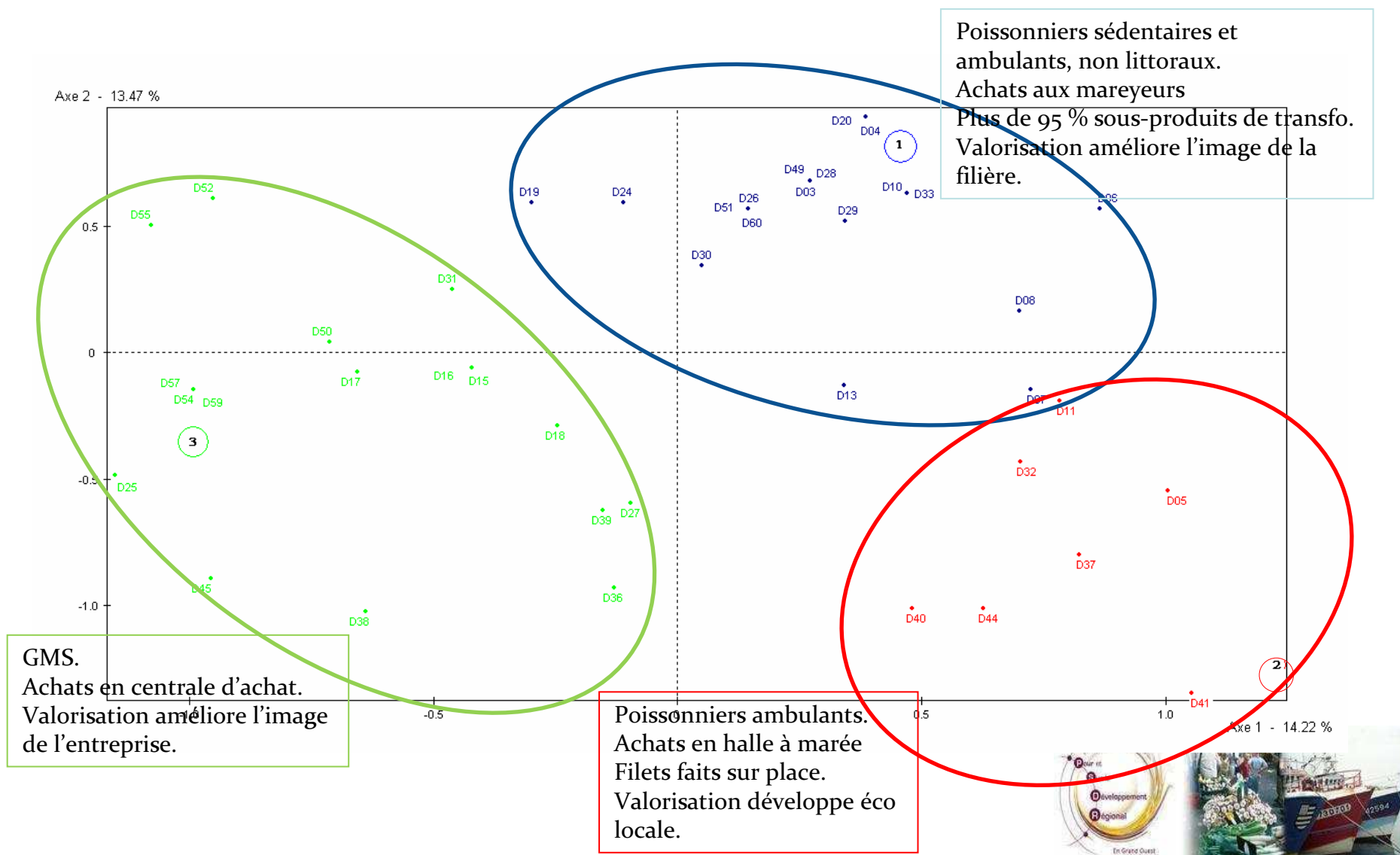
- la localisation ou non à proximité du littoral,
- la stratégie d'approvisionnement,
- la stratégie de filetage,
- l'avis sur l'intérêt de la valorisation des coproduits,
- la part de poissons entiers dans les ventes,
- la part de poissons entiers transformés.



Classification des détaillants des Pays-de-la-Loire



Classification des détaillants des Pays-de-la-Loire



Conclusion



**Discussion
des résultats**



L'enquête fournit des données de cadrage inédites sur le secteur de la vente au détail et met en exergue quelques résultats d'intérêt pour la valorisation des coproduits, tant sur le plan quantitatif que qualitatif :

- les coproduits générés au détail dans les Pays de la Loire sont 3 fois plus importants qu'au niveau de la première vente ;
- ils ne font généralement pas l'objet de collecte ;
- avec une part de marché inférieure aux GMS, les poissonniers indépendants tendent à générer plus de coproduits ;
- ceci est surtout vrai des poissonniers ambulants, qui travaillent sur les marchés. La mobilité de ces commerçants et donc de leur marchandise doit être prise en compte dans la réflexion logistique sur la collecte ;



- en termes d'ancrage de la filière au territoire, le rôle joué par ces poissonniers ambulants, qui privilégient les apports locaux, est notable ;
- une typologie sans surprise qui oppose des métiers dont on a vu qu'ils étaient différents mais qui a le mérite d'associer chacun de ces métiers à une vision de l'avenir de la filière.

Limites du travail :

Toujours la difficulté à quantifier de manière précise les volumes traités par espèce et par type de coproduit.

Perspectives :

Échantillon à étoffer pour confirmer les résultats obtenus.

Étendre ce travail aux autres régions du Grand Ouest.

Contactez les acteurs de la vente au détail et de la collecte



Références citées :

Lavois D., 2010, Gestion des sous-produits de la mer au niveau de la vente de détail : le cas des Pays-de-la-Loire, *Université de Nantes, Agrocampus Ouest, Rennes*, 34 p. + ann.

Robert S., 2009, Gestion des sous-produits de la filière pêche : Etat des lieux et analyse de la situation en Pays de la Loire, *Master Cartographie et gestion de l'environnement, Université de Nantes, GEPEA*, 65 p.

