



# Vente de poisson au détail et gestion des sous-produits



## Le cas des Pays de la Loire

Le projet *Gestion durable* vise à promouvoir l'utilisation rationnelle des sous-produits de la mer pour contribuer à l'ancrage territorial de la filière des produits de la mer dans le Grand ouest.

Ceci suppose dans un premier temps de localiser les gisements de sous-produits : une enquête a ainsi été conduite au premier semestre 2010 auprès des détaillants de poisson des Pays de la Loire.

Les résultats montrent que des quantités importantes y sont disponibles et permet de repenser la notion d'ancrage territorial de la filière des produits de la mer.

**Sous-produit**  
**Vente au détail**  
**Poisson**  
**Pays de la Loire**  
**Ancrage territorial**

### Contexte de recherche (1 130 caract.)

La portion du poisson destinée au consommateur varie selon l'espèce (figure 1). Elle correspond en moyenne à la moitié de la masse de l'animal. Dès lors la méthode commune pour évaluer grossièrement les gisements de sous-produits marins consiste à appliquer un taux de 50% aux quantités de produits disponibles sur le territoire considéré. Appliquée aux simples débarquements des Pays de la Loire (20 000 t en 2007) cette règle donne 10 000 t. Or l'enquête menée en 2009 auprès des acteurs de la première vente n'a pas permis d'identifier plus de 800 t.

Plusieurs raisons peuvent être avancées, et parmi elles une faible taux de retour des industriels de la transformation secondaire qui a forcément conduit à une sous-estimation des tonnages entrants comme sortants.

Une autre raison tient aux pratiques locales de la pêche qui voient les espèces fines être réexpédiées sans une transformation qui intervient plus en aval de la filière. Une enquête a été conduite auprès des détaillants de la région des Pays de la Loire pour vérifier la validité de cette hypothèse.

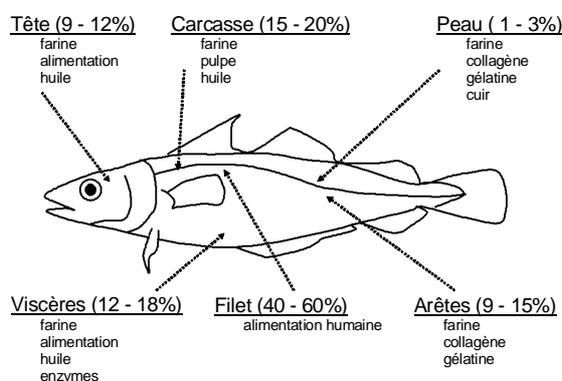


Figure n° 1. Les différentes parties du poisson et leurs applications potentielles (source Guérard 2009)

### Originalité des résultats (1 170 caract.)

L'enquête a abouti à la localisation d'environ 4 000 t de sous-produits de la mer chez les détaillants des Pays de la Loire. Si ce résultat est inattendu par son ampleur, il a aussi une portée méthodologique : il pousse en effet à reconsidérer le territoire pertinent pour l'analyse. Celui-ci ne doit plus être réduit à la seule zone portuaire, définie par la logistique des débarquements et de première vente des produits de la mer, mais être étendu vers l'intérieur des terres.

Par ailleurs, la typologie des acteurs (poissonniers indépendants sédentaires et ambulants et grandes surfaces) recouvre une variété de positionnement par rapport à l'intérêt d'une meilleure valorisation des ressources. Il est montré que les premiers s'inscrivent spontanément dans des visions collectives quand les secondes favorisent l'image de marque individuelle du magasin.

Enfin, l'enquête fournit en outre des données de cadrage sur un secteur très mal connu, celui de la vente au détail des produits de la mer. Elle permet de caractériser le rôle joué par chacune des composantes de la profession dans la distribution des produits locaux et la territorialisation de la filière.

### Auteurs

Laurent LE GREL (Lemna, université de Nantes)

Mehmet TUNCEL (Lemna, université de Nantes)

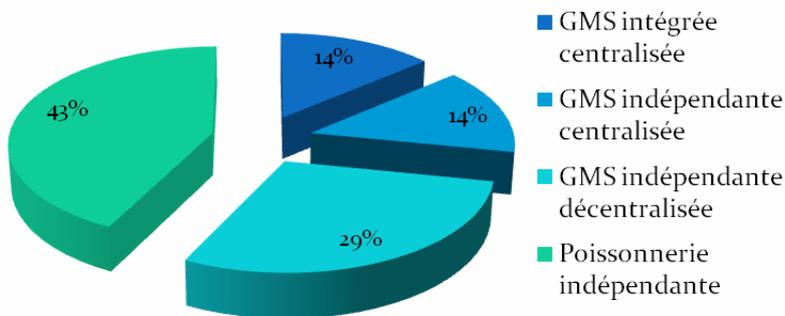
Damien LAVOIS (Agrocampus Ouest – Rennes)



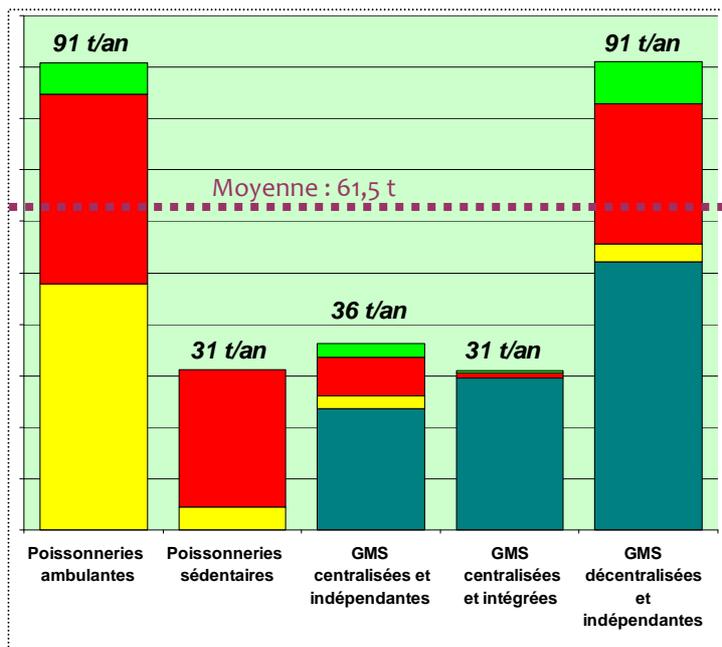
**Plus de 34 000 t de poisson vendues au détail par quelque 600 détaillants**

Près de 600 détaillants ont pu être identifiés dans les Pays de la Loire :

La région compte en effet 256 poissonneries indépendantes, sédentaires et ambulantes et 341 GMS dont 38 qui n'ont pas de rayon marée.



61 détaillants ont été rencontrés : - 13 sur le littoral et 48 à l'intérieur des terres ;  
- 30 poissonneries (dont 17 ambulantes) et 31 GMS.



En moyenne, les détaillants enquêtés écoulent 61,5 t de produits de la mer, ce qui correspond à plus de 34 000 tonnes de vente au détail pour l'ensemble de la région des Pays de la Loire.

**Origine des produits :**

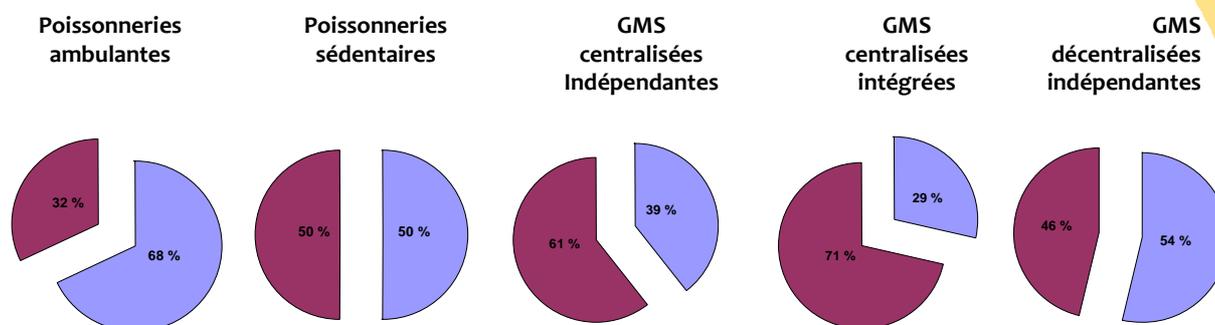
- Mareyeurs et grossistes hors de la région
- Mareyeurs et grossistes de la région
- Halle à marée de proximité
- Centrale d'achat régionale

Les poissonneries ambulantes s'approvisionnent majoritairement auprès des halles à marée, les sédentaires passent par les mareyeurs de la région. Les centrales d'achat représentent entre la moitié et la quasi totalité des approvisionnements des GMS.

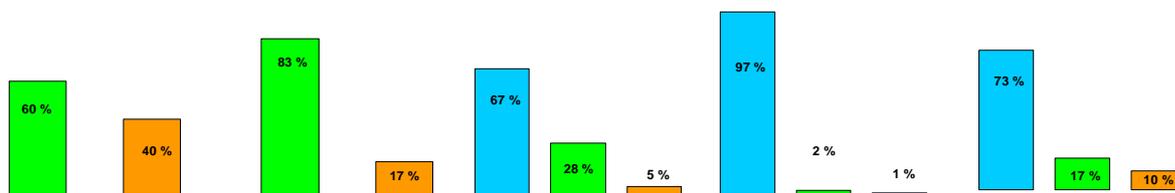
**Des enjeux différents selon le type de détaillants :**

- Les détaillants associent à une meilleure valorisation des sous-produits trois types d'enjeux :
- pour la grande distribution : **amélioration de l'image de marque du magasin,**
  - pour les poissonniers indépendants non littoraux : **amélioration de l'image de la filière,**
  - pour les poissonniers indépendants littoraux : **contribution au développement économique local.**

## Des métiers différents



Parts des poissons vendus entiers (en bleu) ou bien en filets et à la découpe (bordeaux) :



Origine des filets : mareyeurs (vert), centrale d'achat (bleu) ou le détaillant lui-même (orange)

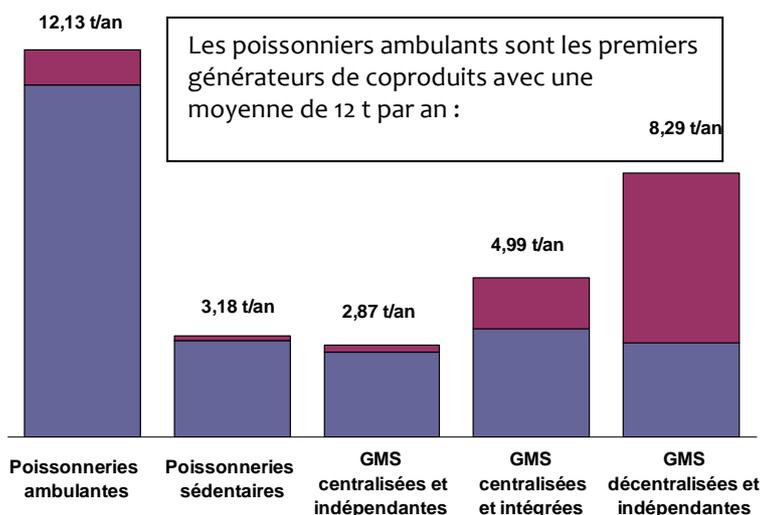
Les poissonniers indépendants tendent à vendre plus de poisson entier (en proportion) que les GMS mais interviennent plus pour le filetage à la demande de la clientèle.

Les coproduits générés par les détaillants enquêtés sont essentiellement constitués de rebuts de transformation.

**Rebuts de transformation**

**Invendus**

La part des invendus dans ces coproduits est faible chez les poissonniers indépendants ou les grandes surfaces centralisées et indépendantes. Elle approche les deux tiers pour les GMS décentralisées.



Les poissonniers ambulants sont les premiers générateurs de coproduits avec une moyenne de 12 t par an :

En moyenne un détaillant dégage 7,3 t de coproduits par an, soit un volume total de l'ordre de **4 000 t pour la région des Pays de la Loire.**

En règle générale les sous-produits font l'objet d'un simple enlèvement et sont rarement valorisés par les opérateurs de la vente au détail des Pays de la Loire.



## ● Pour aller plus loin...

- 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.
- **Bourseau**, Patrick (2011). *Gestion Durable, analyse des stratégies de gestion et d'aménagement durable des ports de pêche du grand ouest*, Projet PSDR, Grand ouest, Série Les 4-pages PSDR3.
- Guérard F., Decourcelle N., Sabourin C., Floch-Laizet C., Le Grel L., Le Floch P., Gourlay F., Le Delezir R., Jaouen P. & P. Bourseau (2010). Recent developments of marine ingredients for food and nutraceutical applications: a review. *Recent developments of marine ingredients for food and nutraceutical applications: a review. Journal des Sciences Halieutique et Aquatique*, 2, 21-27.
- Le Floc'h P., Bourseau P., Daurès F., Guérard F., Le Grel L., Meunier M., Tuncel M. (2011). "Valorisation des coproduits de la mer et territoire : enjeux territoriaux", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 1, 213-225, 2.

### Pour citer ce document :

Le Grel L., Tuncel M., Lavois D., (2011). Vente de poisson au détail et gestion des sous-produits, le cas des Pays de la Loire, Projet PSDR, Grand ouest, Série Les Focus PSDR3.

### Plus d'informations sur le programme PSDR GO :

[www.psdrgo.org](http://www.psdrgo.org)

#### Contacts :

**PSDR Grand Ouest** : Anne-Catherine Chasles – [Anne-Catherine.Chasles@nantes.inra.fr](mailto:Anne-Catherine.Chasles@nantes.inra.fr)  
ou [psdrgo@nantes.inra.fr](mailto:psdrgo@nantes.inra.fr)

**Direction nationale PSDR** : André Torre (INRA) - [torre@agroparistech.fr](mailto:torre@agroparistech.fr)

**Animation nationale PSDR** : Frédéric Wallet (INRA) – [wallet@agroparistech.fr](mailto:wallet@agroparistech.fr)

Pour et Sur le Développement Régional (PSDR), 2007-2011

Programme soutenu et financé par :

