

## Cinquième édition des journées professionnelles de Rennes

31 mai 2018

Les journées professionnelles de Rennes, organisées par le Pôle halieutique Agrocampus Ouest, permettent de mobiliser l'ensemble des acteurs : professionnels, scientifiques et représentants des secteurs de la pêche et de l'aquaculture. Elles sont l'occasion d'échanger et de réfléchir autour de thématiques actuelles, dans le but de faire évoluer la filière halieutique. Cette année, la 5<sup>e</sup> édition des journées professionnelles de Rennes porte sur un sujet d'actualité pour le secteur des produits de la mer : *la multiplication des circuits de distribution et le développement de la vente en ligne*.

### ● Du poisson dans nos boîtes aux lettres ? ●

Les comportements d'achat évoluent au rythme des changements sociétaux. Le temps consacré aux courses alimentaires diminue et se fragmente en plusieurs instants et différents modes d'achat. Pour répondre aux nouvelles attentes de consommation, les circuits de distribution se multiplient et le numérique s'impose progressivement aux professionnels et aux acheteurs. Dans de nombreux secteurs, le lancement du e-commerce est un réel atout.

Aujourd'hui, l'alimentation connectée émerge et prend de l'ampleur. Elle est présente dans divers circuits de distribution : des géants du e-commerce présents exclusivement sur internet (Amazon, Cdiscount), des plus petites entreprises pour qui le e-commerce est un canal de ventes additionnelles, jusqu'au site du particulier qui vend ses produits directement en ligne. Certains circuits se réinventent pour conserver leurs parts de marché (le drive pour la grande distribution et les commerces indépendants par exemple), et d'autres acteurs apparaissent et profitent de ce mode de commercialisation, notamment en favorisant la vente directe et les circuits alternatifs (vente à la ferme, Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne). L'offre du e-commerce alimentaire s'étoffe et s'affine par rapport aux attentes des consommateurs.

Parmi les produits alimentaires proposés en ligne, les produits de la mer sont peu représentés. La plupart des sites de vente en ligne proposent des produits traités et transformés mais seulement quelques-uns spécifiques à la vente en ligne des produits de la mer, offrent un choix varié et complet incluant produits frais, traités et transformés. Actuellement, l'offre en produits de la mer est limitée, mais l'accroissement du e-commerce dans les différents circuits laisse percevoir un développement du e-commerce des produits de la mer très prochainement.

Cette journée est l'occasion de faire le point sur ces nouvelles tendances de consommation et de montrer comment la filière des produits de la mer se positionne par rapport à ces circuits de distribution non traditionnels.

## Programme

La 5<sup>e</sup> édition des journées professionnelles de Rennes visera donc à faire un focus sur le marché de la vente en ligne des produits de la mer, à en identifier les contraintes et les atouts et à proposer des solutions et des actions concrètes pour en assurer le développement. Cette rencontre comportera trois sessions thématiques ainsi que deux tables rondes.

### ✓ **Quelles tendances pour la consommation des produits de la mer ?**

La première session identifiera les changements globaux des modes de consommation et plus particulièrement ceux qui affectent le secteur de l'alimentation. L'accent sera porté spécifiquement sur les jeunes générations, nées à l'ère du numérique et dont les comportements d'achat bouleversent progressivement les habitudes de consommation. Les prévisions, quant aux futures tendances de consommation dans le secteur alimentaire et pour les produits de la mer, seront présentées.

Avec les interventions du ministère de l'Agriculture et de l'alimentation, d'Agrocampus Ouest, de France Agrimer...

### ✓ **Les circuits alternatifs : des marchés de niche ou des marchés d'avenir ?**

Une des tendances fortes observées en alimentation est la recherche de proximité. Le développement de circuits alternatifs permet de recréer du lien avec le consommateur. On entend ici par circuits alternatifs, les circuits non traditionnels. Ils peuvent être plus ou moins longs suivant les démarches mises en place. La seconde session dressera le panorama des circuits alternatifs émergents et leurs acteurs dans le secteur alimentaire (en particulier en agriculture). La table ronde sera l'occasion de faire le point sur la place des acteurs de la filière des produits de la mer dans ce type de circuit. Existe-t-il un marché pour les produits de la mer dans les circuits alternatifs ? Quels sont les freins et les leviers à la commercialisation des produits de la mer dans ces circuits ? Quel avenir ont les produits de la mer dans ces circuits ?

Avec les interventions de l'Inra, Poiscaille, Luximer, Université de Bretagne occidentale...

### ✓ **Quand Internet bouscule les ventes...**

Aujourd'hui, les produits de la mer ne sont pas très présents sur Internet. Pourtant, le développement du e-commerce est une voie de commercialisation à ne pas négliger. La filière doit elle aussi prendre le virage du numérique. La troisième session se consacrera donc à la vente en ligne et aux enjeux de demain pour le e-commerce alimentaire. Après avoir présenté les enjeux liés à la vente en ligne, la table ronde permettra de mettre en exergue les opportunités à saisir pour la filière des produits de la mer. A partir de quelques expériences, il s'agira de déterminer quelles sont les clés de réussite et les leviers d'amélioration possible pour le développement du e-commerce de produits de la mer.

Avec les interventions de Force mer, O'poisson, Renz, Fédération du Commerce et de la Distribution...

-----

*A cette occasion, le fabricant Renz, spécialiste de la boîte aux lettres, exposera son nouveau système Click&Collect Drivebox®. Drivebox® est une composition sur mesure de boîtes de retrait connectées, qui offre la possibilité aux e-acheteurs de venir retirer leurs commandes sans contrainte 24/7. Les boîtes réfrigérées sont disponibles dans plusieurs plages de températures : Icebox (-18°C), Freshbox (+1 à +4°C) et Temperatebox (+16°C) – commercialisées dès 2018. Ces boîtes sont destinées au Click&Collect alimentaire, pour la mise à disposition de commandes de produits frais et surgelés dans le respect de la chaîne du froid.*