

TTQ

*Training for Traceability and Quality
in the capture fish industry of Europe*

Rapport WP2

D5 / Septembre 2006

*Equipe Agrocampus Rennes
(Jean-Pierre Boude, Stéphane Guin, Gervais Folliard)*

Remerciements

Nous remercions Chantal Yang , Guillaume Péron et les étudiants de maîtrise pour leur participation au programme et pour l'ensemble de leur travail.

Table des matières

Introduction.....	4
1. La collecte d'information en France	5
1.1. Construction du guide d'entretien	6
1.1.1. Détermination des profils.....	6
1.1.2. Méthodes d'entretien et modalités.....	7
1.1.3. Ecriture du prototype	8
1.2. Description du panel.....	9
1.2.1. Le panel	9
1.2.2. Localisation géographique du panel.....	11
1.3. Test du guide et difficultés rencontrées	12
1.4. La filière des produits de la mer en Bretagne et à Boulogne sur Mer	14
2. Résultats : la traçabilité vue par les acteurs de la filière pêche et les méthodes de traçabilité mises en place par type d'acteurs.....	16
2.1. La traçabilité vue par les acteurs de la filière pêche.....	16
2.1.1. Vision du concept de la traçabilité	19
2.1.2. Avis personnels des acteurs.....	20
2.1.3. Les critiques exprimées.....	23
2.2. Les méthodes de traçabilité des différents acteurs de la filière pêche.....	25
2.2.1. Pêcheurs.....	30
2.2.2. Ecoreur / mareyeur / transformateur / expéditeur	34
2.2.3. Transporteur / logistique.....	38
2.2.4. Distributeur et détaillants.....	40
▪ Commerce de Gros.....	40
▪ Commerce de Détail	41
3. Besoins de formation et traçabilité.....	43
3.1. Une formation à la traçabilité ?	46
3.2. Les modalités de formation souhaitées.....	49
3.3. Les domaines d'intervention	51
3.4. Les principales contraintes dans la mise en œuvre d'une formation	55

4. Impacts économiques	57
4.1. Les contraintes	57
4.2. Les changements	58
En conclusion	61
Annexe 1 : liste des espèces retenues pour TTQ.....	65
Annexe 3 : Phases suivies par un produit et données nécessaires à sa traçabilité	666
Annexe 8 : guide d'entretien (prototype).....	67
Annexe 9 : guide d'entretien final	77

Introduction

Ce rapport conclut la phase **WP2** du programme **TTQ**. Il intègre le travail réalisé par les différents partenaires dans la phase « *Observation des pratiques des professionnels de la filière Pêche en matière de traçabilité des produits et identification des besoins de formation* ».

L'objectif premier de cette phase était la mise en évidence de la faiblesse des méthodes de traçabilité existantes sur l'ensemble de la filière. Le rapport contient une synthèse des résultats et la description des principaux systèmes de traçabilité existants ainsi que des propositions de formation, suite aux besoins exprimés.

Les bonnes pratiques, quand elles existent, sont mises en lumière et analysées du point de vue de la réduction des coûts et de la coordination verticale entre les acteurs.

Lors de la réunion d'Oslo, les différents partenaires se sont mis d'accord sur la méthodologie générale du projet et sur les délais de réalisation. En particulier le développement de la phase WP2 a donné lieu à un accord. Le coordonnateur de cette phase a été *Agrocampus Rennes*. La tâche principale à réaliser en commun était de construire des guides d'entretien qui puissent être utilisés comme base de travail par chacun des partenaires pour décrire et analyser les systèmes de traçabilité observables dans chacun des pays concernés. Le choix des méthodes d'enquête (enquêtes formelles, entretiens, tables rondes, ...) a été laissé à chacun des partenaires afin qu'il obtienne les résultats les plus utilisables possibles en fonction des différents contextes nationaux. Les résultats obtenus ont pour objet de servir de base à la construction du cours et d'identifier les différents besoins de formation.

Durant la phase WP2, des échanges (mél et réunions téléphoniques) ont eu lieu entre les partenaires du programme, pour s'accorder sur le contenu des guides d'entretien.

Lors du meeting transnational de Paris (fin mars 2006), les partenaires ont validé le travail réalisé par *Agrocampus Rennes* (chef de file du package WP2). Ils ont cependant préféré revenir à une version allégée du guide d'entretien, que le consortium a adoptée. (cf. annexe - le guide final en anglais). Cette version finale, traduite en anglais, a servi de base – définitive et validée - à tous nos partenaires pour la réalisation des entretiens dans leur pays respectifs.

Pour mener à bien la récolte des données, un **guide général d'entretien a été** construit. Ce guide – réalisé sous notre responsabilité - a pour vocation d'aider le « *consultant* » dans le déroulement de l'enquête. Un partage du guide avec les autres

partenaires européens a eu lieu et une co-construction a été effectuée, par soumissions successives. La plupart de nos propositions ont été reprises par nos partenaires et le guide final a été validé en mars 2006, lors de la réunion transnationale de Paris.

Les partenaires se sont mis d'accord sur un modèle de guide d'entretien et d'enquête commun (appuyé sur des éléments puisés dans l'ouvrage de Derrick et Dillon – 2004). L'effet de la traçabilité sur le prix de vente, sur les relations verticales acheteurs / fournisseurs ... a fait l'objet de questions dans les enquêtes.

Pour élargir l'enquête à un maximum d'acteurs de la filière, des guides différents ont été rédigés pour 4 « profils-métiers » distincts qui regroupent les acteurs de 4 étapes significatives de la filière (*cf.* annexe). Il s'agit des :

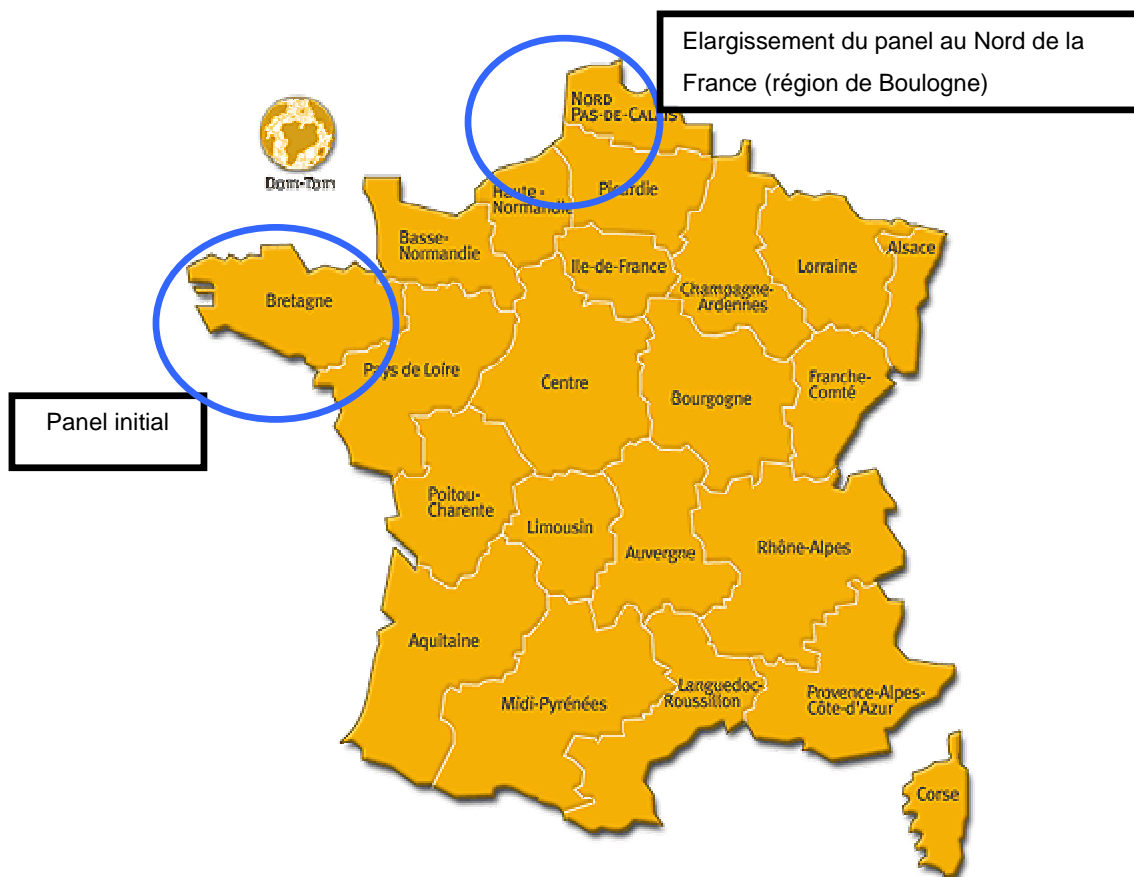
- Pêcheurs
- Mareyeurs - transformateurs – expéditeurs
- Prestataires logisticiens - grossistes - plate forme de distribution
- Détaillants

Les enquêtes ont été menées sur l'ensemble de la filière, ce qui a posé quelques problèmes (de temps et d'organisation, d'accès aux professionnels).

1. La collecte d'information en France

La collecte d'informations a été réalisée à l'échelle nationale française. Deux grandes régions pour la pêche ont été choisies :

- Bretagne (côtes Nord et sud – intérieur des terres : Rennes et sa région)
- Nord Pas De Calais (Boulogne, Etaples)



1.1. Construction du guide d'entretien

1.1.1. Détermination des profils

La traçabilité impose des procédures normalisées dans toute la chaîne des produits de la pêche, par exemple sur la façon de manipuler les produits mais aussi sur les informations les concernant, et cela pour obtenir une meilleure transparence et pour avoir des marchés plus efficaces.

En effet la mise en œuvre d'une traçabilité efficace suppose un transfert des données et une suite logique d'informations « *depuis la capture des poissons jusqu'à l'étal du poissonnier de détail* ». Cela veut dire que toutes les personnes impliquées dans la chaîne – de la production à la distribution - doivent préalablement disposer de connaissances appropriées complète et à jour sur les systèmes de traçabilité mis en œuvre pour les produits de la filière *Pêche*.

Tous les acteurs de la filière artisanale (« du pêcheur au vendeur ») : pêcheurs, mareyeurs, transformateurs, transporteurs et distributeurs, grossistes et détaillants ... sont donc concernés par la traçabilité et la qualité des produits de la pêche. Cependant il ne faut pas oublier les autres acteurs de la filière, comme les personnels des organisations encadrantes (Comités Locaux ou Régionaux des Pêches, Organisations Professionnelles, Organisations de Producteurs), les écoles et centres de formation maritimes qui ont eue un rôle important à jouer pour conseiller et former les acteurs de la filière.

La grande pêche industrielle étant moins concernée par le projet, l'effort d'enquête a été porté sur :

- La **pêche artisanale** au sens large (seules 2 compagnies composées de bateaux de plus de 50 mètres – avec transformation à bord – ont été sollicitées : la Compagnie des Pêches de Saint-Malo et les Armements Saupiquet)
- Les produits pêchés frais (poissons, coquilles Saint-Jacques ...). Une dizaine d'espèces a été retenue (*cf. annexe 1*).

Une grille d'analyse pour les écoles et centres de formation a été construite pour les enquêtes en France. Elle nous permet de repérer les formations existant dans les centres et la part attribuée à la traçabilité dans les programmes de formations. En effet, dans les référentiels de formation de l'enseignement maritime, une (petite) place est (parfois) donnée à la qualité et à la traçabilité lors de la préparation de certains diplômes. Mais cela reste confidentiel.

Après avoir déterminé les principaux profils en correspondance avec les métiers des professionnels de la filière, susceptibles d'être confrontés aux questions de traçabilité, a démarré le travail de terrain. A ce stade de WP2, nous disposons de 5 outils d'investigation (4 guides par profil métier et un grille d'analyse pour les écoles et centres de formation maritimes).

1.1.2. Méthodes d'entretien et modalités

Nous avons choisi les modes d'investigation suivants :

- Enquêtes de terrain
- Méthode semi-directive de conduite d'entretiens avec utilisation de guides

L'**entretien « semi-directif »** consiste à poser des questions, écouter les réponses, reformuler si nécessaire, demander des explications complémentaires, relancer et lorsque c'est nécessaire, recentrer la discussion. Celui qui mène l'entretien intervient peu, et évite

surtout de donner son avis. Nous avons prévu des entretiens de deux heures (approximativement) et un enregistrement audio (avec accord préalable du participant).

Le **guide d'entretien** est une trame, un fil conducteur qui déroule les points à aborder (a minima) durant l'entretien ; ce n'est pas un questionnaire. Nous avons utilisé un guide d'entretien par type de catégorie d'acteur à rencontrer.

Le guide comporte des questions fermées mais surtout des questions ouvertes qui incitent l'interviewé à développer ses idées. Ses réponses peuvent amener à d'autres questions, non prévues dans le guide, mais toujours dans notre champ d'investigation. Il incombe à l'intervieweur de réguler l'entretien.

La phase WP2 d'analyse des besoins doit nourrir les étapes suivantes du programme TTQ, à savoir :

- La création des modules de formation (des modules de 3 heures ? ce qui est initialement prévu dans le programme).
- L'intégration des modules dans un programme de formation permettant d'offrir une formation (courte, sous forme de parcours individualisés ? cela reste à définir) en fonction des besoins des demandeurs.

Les modalités d'entretien :

La modalité la plus fréquente a été l'entretien en **face à face** ; la plupart ont été réalisés en entreprise avec le responsable *Qualité* si l'entreprise est assez grande pour en avoir un ou avec le responsable d'exploitation dans le cas contraire. Pour les petites entreprises, nous avons mené les entretiens avec le patron. Quelques entretiens ont été menés par téléphone et un autre en « petit groupe ». Nous avons évité les envois de questionnaires (à remplir par l'intéressé), cette modalité n'offrant guère de rendement.

1.1.3. Ecriture du prototype

4 guides « *prototypes* » ont été élaborés à partir des guides d'entretien validés par le consortium, puis testés auprès des professionnels. Les contenus, proches, ont été adaptés à chaque profil. Chaque guide d'entretien comprenant 3 grandes entrées (*cf. exemple du guide d'interview pour les pêcheurs – annexe 8*) :

I - Identification des procédures existantes

A - Traçabilité et bénéfice

B - Traçabilité et coordination verticale

C - Valeur et mise en œuvre de la traçabilité

II - Identification des besoins de formation

III - Informations complémentaires

L'utilisation de cette grille (au demeurant complète) s'est avérée un peu difficile (trop de papier, trop long). Pourtant ces premières versions du guide ont bien fonctionné et la récolte de matériau a été féconde.

Quand cela a été possible (avec accord de l'interviewé), l'entretien a été enregistré, puis consigné. Une synthèse a été réalisée suite à chaque entretien. en vue de faciliter l'exploitation, l'analyse de l'ensemble des matériaux collectés et la rédaction des rapports.

1.2. Description du panel

1.2.1. Le panel

Pour la phase WP2, nous nous sommes intéressés à l'ensemble des acteurs de la filière des pêcheurs aux commerçants de détail, On recense :

- Les professionnels directement liés à la production, la transformation et la commercialisation des produits de la pêche : pêcheurs, mareyeurs, transformateurs, expéditeurs, transporteurs et logisticiens, distributeurs, GMS, détaillants, ...

Ce sont prioritairement les publics cibles qui demain, utiliseront les programmes et modules de formation, préconisés par l'Europe et construits dans le cadre de TTQ

- Les acteurs et experts du secteur qui ont pour fonction de gérer ou d'encadrer la production ou de former les hommes, ils font partie de diverses organisations comme :
 - Le Fonds d'assurance Formation : FAF Pêche et Cultures Marines
 - Les Organisations Professionnelles
 - Les Organisations de Producteurs
 - Les lycées de la mer et centres de formation maritimes
 - Le Comité Régional des Pêches Maritimes et des Elevages Marins (CRPMEM)
 - Les Comités Locaux des Pêches Maritimes et des Elevages Marins (CLPMEM)
 - Des organismes scientifiques (Ifremer ; Laboratoire de Biologie Marine de Concarneau) ...

Ces derniers pouvant aussi avoir des besoins de formation dans le domaine de la traçabilité des produits de la pêche.

La constitution d'un panel de professionnels sur l'ensemble de la filière a été réalisée avec l'aide et le conseil de plusieurs acteurs d'organisations encadrantes. Nous avons essayé de construire un panel neutre, géographiquement varié et suffisamment important.

Compte tenu des moyens financiers disponibles il était impossible de réaliser un travail avec un échantillonnage suffisant pour obtenir des résultats statistiques significatifs. Au demeurant il ne s'agit pas d'établir un état exhaustif de l'existant, mais de repérer les systèmes de traçabilité et les principaux besoins de formation. Le choix qui a été effectué a donc été d'enquêter dans deux régions importantes pour la pêche nationale, en repérant les cibles à enquêter à partir d'avis des structures professionnelles et de l'expertise de l'équipe d'Agrocampus Rennes.

Les informations et les résultats présentés dans ce rapport ne peuvent en aucun cas prétendre à une exhaustivité ni à une représentation scientifique de la réalité. Par contre ils permettent d'obtenir une bonne information qualitative sur les principaux systèmes en usage.

L'enquête sur la traçabilité des produits de la mer - effectuée dans le cadre du projet TTQ - ciblant tous les acteurs de la filière pêche, des contacts ont été pris avec des pêcheurs, des armateurs, des mareyeurs, des transformateurs, des transporteurs et des distributeurs de gros et de détail. L'avis des organisations d'encadrement comme les Comités Locaux des Pêches, les Organisations de Producteurs et les organismes de formation a aussi été pris.

Fin juin, **34 interviews** avaient été menés sur le secteur Bretagne :

- 10 pêcheurs / armateurs
- 4 mareyeurs/transformateurs
- 2 transporteurs
- 3 distributeurs de gros
- 5 distributeurs de détail
- 9 personnes faisant partie d'une organisation d'encadrement
- Un professeur de l'enseignement maritime

Parmi les distributeurs de détail, figurent trois Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) et deux poissonneries. L'un des trois distributeurs de Gros fait aussi du semi détail et du détail.

Au niveau des organisations d'encadrement, six font partie d'un Comité Local ou Régional des Pêches ; les quatre autres faisant partie d'Organisations de Producteurs (OP).

Enfin, au niveau des pêcheurs/armateurs, cinq pratiquent une pêche hauturière (navires de 16 à 25 mètres et marée supérieure à 96 heures), trois une petite pêche (navires

inférieurs à 16 mètres et marée inférieure à 24 heures), deux une grande pêche (navires de 70 à 80 mètres de plus de 1 000 TJB et marée de plus de 20 jours).

Une autre enquête (utilisant les mêmes outils) a été effectuée au mois de juillet dans la région de Boulogne (première criée de France en 2005) - ce qui a permis dans un premier temps d'élargir le panel (Boulogne sur Mer, Etaples), mais aussi d'équilibrer le nombre d'acteurs interrogés dans chaque échelon de la filière. Dans un deuxième temps, les résultats ont été mis en commun et reflètent le comportement des acteurs de la filière *Pêche* française.

Mi juillet, **14 interviews** avaient été menés sur le secteur Boulogne :

- 4 pêcheurs / armateurs
- 3 mareyeurs / transformateurs
- 7 autres (entretiens criée, écorage, port ...)

Au total, en France, **48 interviews** ont été réalisés durant la phase WP2.

1.2.2. Localisation géographique du panel

Pour le panel initial, tous les individus interrogés sont localisés en Bretagne, en particulier dans les départements du Finistère et du Morbihan, un dans les Côtes d'Armor, quelques-uns en Ille-et-Vilaine. Ceci s'explique simplement par le fait que Concarneau et Le Guilvinec (Finistère), et Lorient (Morbihan) figurent parmi les plus importantes criées de France, respectivement 4^{ème}, 2^{ème} et 3^{ème} en 2005.

Par ailleurs, la Bretagne est la première région halieutique française. Que ce soit en terme de quantités débarquées, de valeur produite, d'importance des flottilles ou du nombre des marins pêcheurs, la région contribue pour 30% à 50% des quantités nationales. La pêche maritime professionnelle bretonne débarque environ 170 000 tonnes de produits marins frais (y compris les algues, dont elle est la quasi seule productrice) soit 43% de la production nationale. La valeur de la première mise en marché de ces produits est de 360 millions d'euros qui concourent à 42% de la valeur nationale, en créant une valeur ajoutée de l'ordre de 250 millions d'euros. Avec 1600 navires employant 7500 marins, elle possède 29% de la flotte nationale et recense 32% des emplois à la mer.

Il était alors pertinent - et plus pratique - d'effectuer l'enquête dans ces villes en raison du regroupement des entreprises de pêches. Nous avons aussi essayé d'élargir la région géographique visée afin d'avoir les avis des acteurs de la filière *Pêche* « dans les terres ». Pour ceci, nous avons contacté des entreprises en Ille et Vilaine, plus précisément autour de Rennes. Malheureusement, s'il est facile de contacter des distributeurs de gros et de détail dans les terres, le reste des acteurs est évidemment peu présent.

Boulogne sur Mer dispose aussi d'atouts importants, il est le premier port de pêche français ainsi qu'un centre de transformation des produits de la mer de première importance. Sa situation géographique fait qu'il constitue une plaque tournante au niveau de l'Europe. Il n'en reste pas moins que le secteur de la pêche de cette région doit faire face aux mêmes menaces que les autres ports de France. Bien moins marqué par l'histoire de la pêche que la plupart des ports bretons, il n'en reste pas moins que pour Boulogne une grande partie de son activité économique et sociale est rattachée à la mer. Ainsi certains secteurs d'activité du port ont été très touchés par les différentes réformes et règlements de la Politique Commune des Pêches (PCP). Le plus lourd tribut a notamment été payé par la pêche industrielle. Il en ressort donc que la pêche artisanale, qui représente plus de 60% des débarquements, est l'un des pivots du port. Boulogne dispose de 60 chalutiers de pêche artisanale, ainsi que de 71 navires de petite pêche.

Autre point important : la modification qui s'est opérée durant ces vingt dernières années. C'est surtout dans la pêche du hareng (*Culpea Harengus*) et du maquereau (*Scomber scombrus*) que les réorientations ont été les plus marquantes. En effet ces espèces représentaient il y a encore vingt ans plus de 75 % des volumes débarqués. En 2003, elles ne représentaient plus que 23%. Ceci est notamment expliqué par l'impact de la PCP sur la flotte industrielle. Il n'en reste pas moins que la pêche artisanale de Boulogne s'est orientée vers d'autres espèces moins exploitées auparavant, telles que le rouget Barbet (*Mullus*), la sole (*Solea Vulgaris*). Cette modification des types de pêche ainsi que la diminution des quotas amène donc les professionnels à valoriser leur production pour qu'elle permette un maintien de toute la filière halieutique de la région.

1.3. Test du guide et difficultés rencontrées

La difficulté principale de l'enquête a été la prise de rendez-vous. Beaucoup d'acteurs pressentis ont refusé de répondre au questionnaire par manque de temps ou parce qu'ils ne

se considéraient pas concernés par le sujet. De plus, les pêcheurs sont particulièrement difficiles à joindre. Il faut souvent les appeler dans la soirée, étant en mer dans la journée.

Au manque de disponibilité des professionnels s'est ajouté le peu d'intérêt de certains pour les questions de traçabilité. On peut estimer qu'un contact sur trois (pris le plus souvent par téléphone) a abouti à un entretien.

Une autre difficulté est liée au temps nécessaire pour mener chaque entretien afin d'obtenir des résultats explicites. En effet, la durée des entretiens a été très variable (de 30 minutes à 2 heures). Un entretien – au demeurant très riche et approfondi – a ainsi duré 3 heures.

Pourtant les professionnels qui ont adhéré à notre démarche, se sont montrés très intéressés par les questions de qualité et de traçabilité. Les guides d'entretien – par leur côté ouvert - ont été bien reçus.

Par sécurité, nous avons – avec l'accord de l'interviewé – enregistré l'entretien. Cette méthode permet de mieux exploiter l'entretien après coup. Cependant quelques professionnels ont refusé d'être enregistrés.

Une fois validés les outils d'investigation, l'enquête de terrain a été réalisée. Les premiers entretiens ont été menés par Gervais Folliard afin de faciliter la formation des autres enquêteurs. Les premières versions du guide d'entretien ont été testées en réel. Dans l'ensemble, celles-ci ont bien fonctionné, même si quelques reprises ont du être faites. (reclassement de questions, suppression de redondances ou de questions un peu compliquées ...)

Par la suite, considérant l'importante durée demandée par l'enquête (chaque entretien est également enregistré pour une exploitation plus aisée ; il faut compter 2h. à 2h.30 pour un entretien complet), des étudiants de maîtrise en sciences économiques recrutée par Agrocampus Rennes, formés préalablement , ont été chargés de continuer les entretiens en région Bretagne et à Boulogne sur Mer. La récolte des données s'est poursuivie jusqu'en mai (avec un dernier entretien début juillet en Bretagne, jusqu'à mi-juillet à Boulogne sur Mer et à Etaples.

1.4. La filière des produits de la mer en Bretagne et à Boulogne sur Mer

Le schéma suivant représente la structure de la filière des produits de la mer commune aux deux régions étudiées. L'amont de la filière, a dans un but de lecture plus facile et d'adéquation entre les deux zones, été divisé en plusieurs parties. Celles-ci sont élaborées à partir de la taille des navires. Il existe trois catégories qui représentent des types de navires communs aux deux régions :

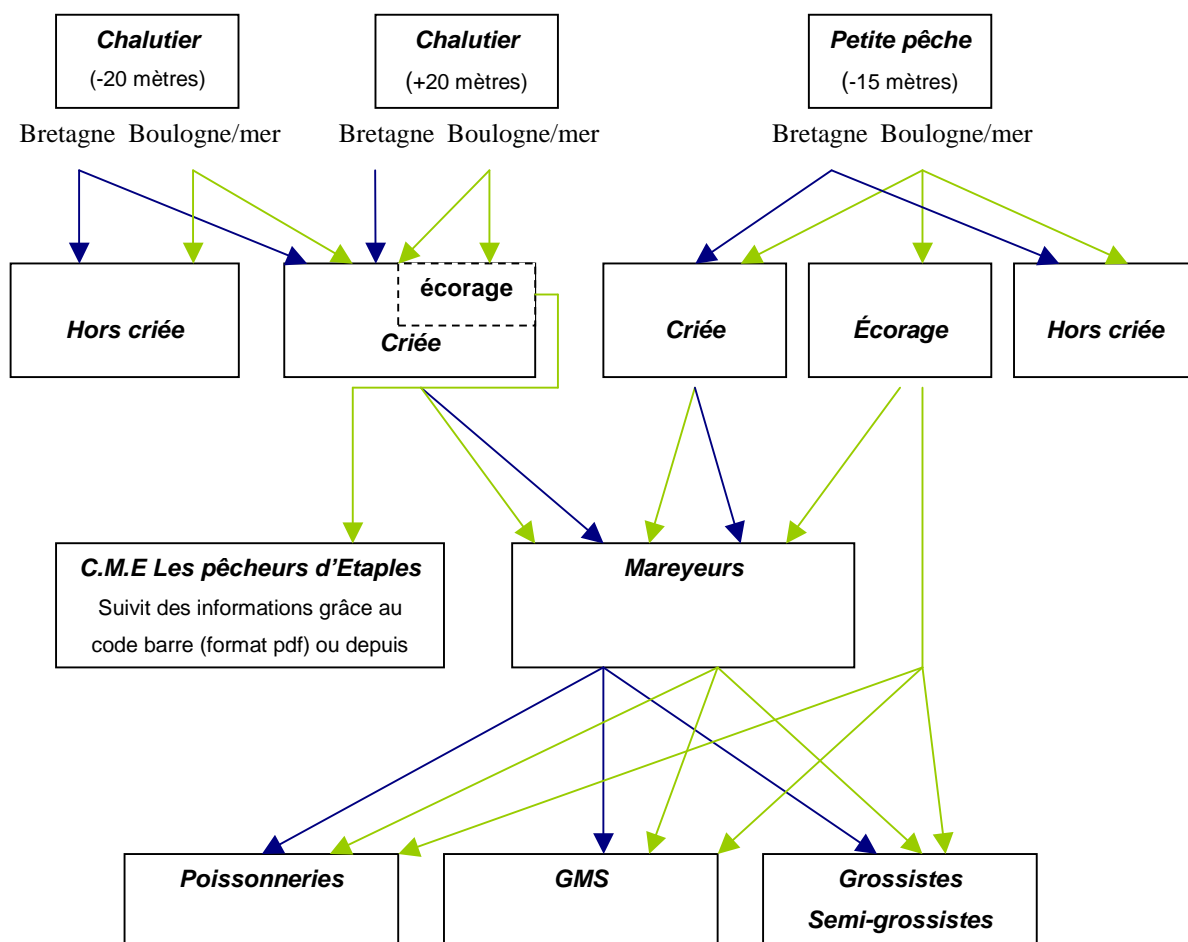
- les chalutiers de plus de vingt mètres,
- ceux de moins de vingt mètres
- les bateaux de moins de quinze mètres. Cette dernière classe englobant, les fileyeurs, caseyeurs et autres petits bateaux de pêche.

A la différence de la région Bretagne, un agent supplémentaire, très spécifique à Boulogne-sur-mer, intervient pour la première vente. Il s'agit de l'écoreur, qui a un rôle équivalent à celui des acteurs de la criée. Sa caractéristique est qu'il n'est pas propriétaire des produits qui transitent par ses structures.



Pour la région de Boulogne-sur-mer, les navires de moins de quinze mètres sont en général adhérents au FROM Nord. Pour les chalutiers il s'agit pour l'essentiel de navires adhérents à la coopérative maritime d'Etaples (CME).

FLUX DES PRODUITS ET DE L'INFORMATION

Boulogne-sur-mer - Bretagne



Légende :

-  Flux de produits et d'informations suivis par la filière de Bretagne
-  Flux de produits et d'informations suivis par la filière de Boulogne-sur-mer

2. Résultats : la traçabilité vue par les acteurs de la filière pêche et les méthodes de traçabilité mises en place par type d'acteurs

2.1. La traçabilité vue par les acteurs de la filière pêche

Une sélection de quelques propos tenus par certains acteurs lors des entretiens donnent une tendance quant aux réflexions et points de vue exprimés par les différents acteurs de la filière.

- Les propos tenus par la chargée de mission du Fonds d'Assurance Formation Pêche :
(Organisation qui prend en charge des formations pour les salariés et pour les travailleurs indépendants de la pêche et de la conchyliculture)

Une formation à la traçabilité et à la qualité s'est déroulée en mai-juin 2005 à la SRC (Section Régionale Conchylicole) de Bretagne-Sud (Auray 56). Plusieurs salariés de la section conchylicole y ont participé, mais **aucun de la section Pêche**, « aucune demande » d'après mon interlocutrice. Cette formation (a priori technique) consistait en la prise en charge d'un logiciel informatique pour la traçabilité des produits mais. « *Les autres aspects de la traçabilité n'ont pas été traités.* »

« *Il y a sans doute des besoins de formation dans la pêche. Une étude au niveau des Comités Locaux des Pêches (CLPMEM) et en élargissant à d'autres acteurs du secteur (marée / mareyage ; poissonnerie) est à mener. De plus en plus de travailleurs indépendants pratiquent la vente directe et ont besoin de notions de traçabilité.* »

La section des travailleurs indépendants et les petites structures ont tout intérêt à être formées sur la traçabilité des produits « *car ça leur manque* »

Le FAF Pêche serait d'accord pour la prise en charge de modules de formation sur la traçabilité – « *d'autant qu'il y a de l'argent pour ce type d'action* ».

« *Il faut aussi réfléchir aux types de besoins de formation pour les non salariés, sachant que les salariés des TPE et PME du secteur d'activités, bénéficient assez facilement de formation.* »

Le Fonds d'Assurance Formation Pêche, a priori très intéressé par notre démarche et notre projet a pour vocation de financer les départs en formation des professionnels de la filière Pêche et particulièrement :

- Les formations **règlementaires** obligatoires
- Les **formations visant à améliorer la sécurité et la qualité des produits**
- Les formations de gestion et comptabilité (informatique, gestion stocks) et les stages linguistiques

Ces propos montrent le déficit de formation en traçabilité au niveau de la filière (c'est aussi valable pour la qualité) et les possibilités financières qu'offre cette organisation (aide des salariés et des non salariés – souvent les conjoints – dans la réalisation de formation)

- Les propos tenus par des représentants d'organisations encadrantes

Deux organisations de producteurs (UBOP et OPOB) ont été contactées. Elles disent « *ne pas être à jour sur les questions de traçabilité* » et « *prêtes à suivre notre démarche* ». Bien qu'elles aient intégré l'importance de la thématique « traçabilité » pour la production, leur tendance est à s'en remettre aux associations de professionnels. L'association la plus sollicitée semble être *Normapêche* (association de professionnels des filières *pêche et conchyliculture* en Bretagne et Loire Atlantique, dont les principales actions tournent autour de la mise en place des réglementations françaises et européennes et de la valorisation des produits de la mer.)

Le secteur de la production admet son incompetence en matière de traçabilité, tout en reconnaissant l'intérêt et l'importance de cette question pour le secteur.

- Les propos tenus par un enseignant d'école maritime et un formateur

Un lycée de la mer et un centre de formation maritime ont été interviewés. Il en ressort que : Les enseignants et formateurs ont peu de connaissance sur la traçabilité des produits (ils sont eux-mêmes demandeurs de formation). Il existe de nouveaux outils et procédures qu'ils connaissent de nom, mais avouent ne pas maîtriser. Personne n'est contraint à ce type d'enseignement (les référentiels n'intégrant - pas ou peu - l'enseignement de la traçabilité) : « *Seuls quelques enseignants abordent la question -par goût ou intérêt personnel.* »

Du côté de la formation, un réel déficit existe également. Les questions de traçabilité et de qualité des produits sont peu traitées et les enseignants sont eux-mêmes demandeurs de formation.

- Les propos tenus par le secrétaire d'un Comité local des pêches de Bretagne

Lors de cet entretien, nous avons récolté des informations sur la position des pêcheurs par rapport à la traçabilité. Mon interlocuteur souligne qu'il n'y « *pas de traçabilité à bord, pas de lisibilité entre la prise et la première mise en marché* » et que la notion est souvent « *confondue avec la qualité* ». De plus les marins ont pour habitude de juger la qualité des produits de la pêche « *via le sensoriel, pas par des techniques ou des outils* » même si « *ça ne correspond plus aux attentes de la filière* ».

Pour lui, il y a un manque évident de cohérence au niveau de la filière et il faudrait donner aux pêcheurs « *un esprit filière, pour que chaque professionnel prenne ses responsabilités, à chaque maillon* ». Il estime aussi que chaque professionnel de la filière observe des « *pratiques minimales pour être en règle avec la loi* ».

Le traçage des produits vers l'amont est possible (dans une expérience actuellement menée par l'Association des Ligneurs de la Pointe de Bretagne, un consommateur peut retrouver les informations concernant, le produit pêché, le type de pêche, le lieu, le nom du bateau ...), mais « *il est plus difficile de tracer l'aval* » (déperdition d'informations ou pas d'obligations à en fournir – manque de capitalisation des informations ...)

Mon interlocuteur souligne que « *les pêcheurs manquent de précisions sur ce qui se passe dans chaque secteur, sur ce que sont les attentes réelles des autres acteurs, des opérateurs des transports et de la distribution* ».

Il rappelle que la démarche des professionnels de la pêche reste bien de fournir un produit de qualité et que pour se faire, il serait sans doute intéressant « *d'associer plusieurs systèmes de traçabilité* ».

Cette réflexion rappelle non pas la faiblesse, mais la quasi inexistence de systèmes de traçabilité avant le débarquement du poisson.

On verra plus loin que ceci est vrai pour la petite pêche mais l'est de moins en moins lorsque l'on considère des armements plus importants.

2.1.1. Vision du concept de la traçabilité

Le concept de traçabilité est majoritairement compris des acteurs. Comme le montrent les tableaux ci-dessous¹

(pour plus d'efficacité les résultats séparés obtenus en Bretagne et à Boulogne sur Mer sont présentés. Ils sont suivis des résultats obtenus en traitant l'ensemble des réponses) :

Comprenez-vous le concept de traçabilité des produits ?

Bretagne

concept de traçabilité des produits	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	6	17.6%
Oui	20	58.8%
Non	1	2.9%
Partiellement	7	20.6%
TOTAL OBS.	34	100%

Moyenne = 1.54 Ecart-type = 0.88

Boulogne

Concept de traçabilité des produits	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,29%
Oui	12	85,71%
Non	0	0,00%
Partiellement	0	0,00%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Total Observations

Concept de traçabilité des produits	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	8	16,67%
Oui	32	66,67%
Non	1	2,08%
Partiellement	7	14,58%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Un tiers des personnes interrogées déclarent comprendre le concept de traçabilité, (avec un pourcentage assez faible de non réponses).

Pourtant il serait nécessaire de vérifier la vision réelle de la traçabilité qu'ont les personnes interrogées (représentation juste ou tronquée ? correcte du point de vue théorique ?). Et sans doute faudrait-il plus d'investigations pour connaître réellement le niveau de compréhension du concept de traçabilité des personnes interviewées. On a souvent remarqué, par la suite, un amalgame entre concept de traçabilité et concept de

¹ Les tableaux ont été construits avec le logiciel SPHINX

qualité. « *les personnes parlent souvent de traçabilité, tout en décrivant la méthode HACCP* », dit l'un de nos interlocuteurs.

2.1.2. Avis personnels des acteurs

Beaucoup de pêcheurs pensent que la traçabilité est une exigence qui doit être respectée en aval de la filière. En outre, peu sont attirés par la traçabilité (et conscients des intérêts qu'elle leur apporterait), ils mettent donc cet aspect au second plan. De plus, même si le concept de traçabilité est compris des acteurs, certains n'en voient pas la finalité.

Les pêcheurs ont donc tendance à renvoyer ces questions vers l'aval et pensent que les mareyeurs sont en plein cœur des problèmes de traçabilité. En effet, chaque lot est « *dispatché* » puis assemblé avec d'autres. Il faut alors retrouver le ou les lots initiaux qui l'ont composé.

Quelques avis exprimés par des acteurs de la filière sont présentés.

Relevés d'entretien avec des pêcheurs :

Entretien 1

Avec un représentant de la petite pêche (petite unité : 8,50m et seul à bord) faisant partie de l'Association des ligneurs de la pointe de Bretagne.

La mise en place, pour la petite pêche côtière, d'une procédure de « *traçabilité remontante* » favorise la filière et aide à une bonne promotion des produits. Cette association regroupe 200 pêcheurs (ligneurs), qui pour la plupart, n'ont pas été formés à ces questions. Mon interlocuteur souligne que la « *même procédure est utilisée pour les trois espèces pêchées – bar, lieu, dorade* » et qu'il faudrait développer la traçabilité pour d'autres espèces en instituant « *un étiquetage poisson de ligne* ».

Il précise aussi que « *le consommateur, le poissonnier ou le restaurateur peuvent même, grâce à ce système, imprimer sur Internet un certificat d'authenticité, qui donne l'espèce, le lot, le bateau, le pêcheur, la zone et la technique de pêche, du produit pêché* ». S'il est convaincu de l'importance de l'introduction de la traçabilité « *car ça permet une reconnaissance du métier de pêcheur ligneur* », mon interlocuteur rappelle que « *chez 98 % des pêcheurs, la traçabilité ne commence pas à bord* » et qu'il « *n'a pas reçu de formation à la traçabilité* » – ni en formation initiale ni en formation continue et qu'il « *a connu les réglementations, circulaires et textes par voie de presse, par le CLPMEM ou par l'association* ». Peu enclin à la formation, il pense que l'approche théorique de la traçabilité conduit plus à de la désinformation - « *plus on parle de traçabilité et moins il y en a* » - que

les marins sont capables de montrer une traçabilité réelle de leurs produits et qu'il faudrait « *plutôt former les décideurs, le législateur, pas les marins* ».

Entretien 2

Avec un patron pêcheur (pratiquant la pêche côtière sur une unité de 24,50m et avec un équipage de 7 marins pêcheurs).

Les résultats diffèrent. Ce nouvel interlocuteur confirme « *qu'aujourd'hui, il n'y a pas de pratique de traçabilité à bord, mais que si cela entraîne une amélioration des cours, on doit y venir* ». Sa vision est plus économique et si la traçabilité apportait une plus-value – ne serait-ce que de 1€ en prix moyen – la profession serait gagnante et motivée par l'introduction de la traçabilité dans ses pratiques professionnelles. Il craint cependant les « *procédures administratives lourdes et coûteuses* » qui accompagneraient la mise en œuvre de la traçabilité. Il n'est pas question, par exemple, d'installer des structures intermédiaires pour suivre le poisson tout au long de la filière, « *ce qui créerait un coût supplémentaire inutile* » : donc rechercher une réelle plus-value et éviter que le profit ne se disperse.

Des idées ont été émises pour mettre en œuvre des mesures de traçabilité, à bord : « *les caliers (marins pêcheurs spécialisés dans la mise en cale et le glaçage du poisson) pourraient être formés* ». Ceux-ci, bénéficiant déjà d'une prime de cale : le système de rémunération à la part des pêcheurs, ne serait pas remis en cause. Car il y a là un autre écueil, il est en effet très difficile de toucher au mode de calcul de la rémunération des marins pêcheurs.

Notre interviewé, également président de la commission Formation dans un Comité Local des Pêches, admet que la thématique « traçabilité » n'est pas abordée dans les référentiels « *à part une citation dans le référentiel du Bac Pro «conduite et gestion d'une entreprise maritime* ». Il dit aussi que « *c'est un manque et que les gens n'ont pas la compétence* ». Il y a une réelle méconnaissance de cette thématique, et les personnels ne sont pas sensibilisés « *même si on parle épisodiquement* ». Il y a « *zéro formé et on manque de qualification pour bien juger du produit* ». Pour lui, le besoin de formation est patent, et il faudrait « *ajouter l'enseignement de la traçabilité dans l'écriture des référentiels* ». Cependant, ce ne peut être un ajout important : la profession ne souhaitant pas alourdir en heures des référentiels Formation déjà conséquents.

Notre interlocuteur imagine des formations courtes (3 jours maximum) pour les patrons pêcheurs ou les caliers, dans le cadre de la formation continue. En formation initiale, il propose la création d'un module spécifique regroupant qualité et traçabilité des produits de la pêche.

Relevé d'entretiens avec des pêcheurs

Entretien 3

Un mode de traçabilité ne pouvant s'adapter à tous les navires, les pêcheurs entendent dans la traçabilité des enjeux différents. Pour le patron d'un chalutier de 20,60 mètres, la mise en conformité d'étiquetage des espèces s'inscrit dans un processus d'adaptation de la flotte en terme de traçabilité mais aussi de suivi des pêches et de l'information dans son ensemble. Ainsi, même si le pêcheur se soucie peu des obligations en matière d'information, remettant, de plus en plus ces contraintes sur l'OP, il admet les contributions bénéfiques qu'apportent des systèmes d'information qui peuvent faciliter le travail. Ainsi, ce patron a fait le choix d'embarquer une balance électronique en cale. « *Cela permet un gain de temps au niveau des débarquements ; le poisson est déjà calibré, pesé et référencé informatiquement* ». Il admet volontiers, comme la quasi-totalité des pêcheurs rencontrés, quelque soit le type de pêche, que « *le pêcheur n'a pas à se soucier de sa pêche après débarquement* ». L'OP est la structure qui va faire le lien entre le pêcheur et le mareyeur. Elle va recueillir l'information des captures, traiter l'information et la transmettre à l'acteur en aval. Tout doit être fait pour faciliter le travail des pêcheurs, du moins dans la gestion de l'après pêche. A ne pas s'occuper de ces mesures, qui, pour les pêcheurs, sont des contraintes, ils y trouvent une satisfaction. Mais, lorsqu'une coordination peut être faite entre les intervenants par la mise en place de processus intégrés au travail, alors il y a un bénéfice pour une partie de la filière. L'adaptation des « *balances engendre une modification du travail des marins dès la sortie des captures du chalut mais cela fait gagner un temps considérable au niveau du débarquement puisque la totalité de la pêche est prête* ». Grâce à ce procédé, les poissons restent moins longtemps à transiter sur le quai ». « *Comme la fraîcheur est un gage de qualité ce n'est qu'un bénéfice pour nous et pour les mareyeurs* ». Cependant, de nouveaux processus de travail impliquent des formations pour les marins. Le plus délicat reste la contrainte pour libérer le personnel. Une formation sur place et pendant un temps le plus bref possible est la solution souhaitée par ce patron.

Relevés d'entretiens avec des mareyeurs

La tendance est de mettre sur le même plan, qualité et traçabilité. Dans les entreprises (magasins de marée), on parle facilement de traçabilité (le terme plaît bien) mais il s'agit surtout de mise en œuvre d'une chaîne qualité (au travers de la méthode HACCP par exemple). Les techniques et procédures de traçabilité ne sont pas maîtrisées (ou pas connues) et la traçabilité se résume le plus souvent à l'étiquetage de la caisse. Ces professionnels du mareyage reconnaissent avoir peu de connaissances sur le thème et que la gestion de la traçabilité est interne à chaque entreprise « *on se préoccupe peu de l'aval et*

de l'amont de la filière ». Pour l'un d'eux, toutes les espèces sont « tracées » suivant la même procédure et les techniques actuelles ne sont pas connues. Le second mareyeur raisonne en gammes (poissons entiers, poissons décapités, écorchés etc...) plutôt qu'en espèces et applique une même procédure qualité sur chacune d'elles. Les deux interviewés constatent une augmentation des marges grâce aux procédures en place, avec un coût de mise en œuvre de la qualité/traçabilité plutôt faible.

Ils reconnaissent avoir une connaissance partielle de la réglementation en matière de traçabilité. Il n'y a pas de plan de formation dans les entreprises visitées et les seules formations suivies par les employés de marée touchent à l'hygiène (avec une obligation de 2 heures de formation par personne tous les 3 ans ...)

2.1.3. Les critiques exprimées

Les acteurs de la filière pêche sont dans l'ensemble conscients du manque de coordination entre eux, mais peu font d'effort pour palier à ce problème. On assiste à une phase d'observation où chaque acteur attend que ce soit l'autre qui fasse pour voir si ça marche autant économiquement que socialement (c'est-à-dire les relations intra et inter entreprises et avec la clientèle). Comme beaucoup d'entreprises ne possèdent pas encore de système de traçabilité, peu d'entre elles font des efforts dans ce sens car la mise en oeuvre d'un tel processus est perçue comme étant non rentable. En effet, les produits - tracés ou non - sont vendus sur le même marché et au même prix, ce qui implique des coûts qui ne sont pas forcément couverts pour les entreprises qui ont un système de traçabilité. Les produits de la mer tracés ne sont pas suffisamment différenciés aux yeux des acteurs, ce qui constitue un frein à la mise en place de tels systèmes.

Beaucoup des personnes interrogées ont jugé les appellations des zones de productions définies par la législation trop vagues (Ex : Atlantique Nord Est). Certains évoquent la nécessité d'une appellation de zone régionale comme « Bretagne Sud », par exemple, qui serait plus précise et permettrait une augmentation des ventes. En effet, les consommateurs sont très attachés à la provenance des produits. De plus, cela pourrait devenir un atout marketing (vente de l'image locale).

Les acteurs de la filière se plaignent du trop grand nombre de lois et de réglementations qui existent, de la complexité de la réglementation ainsi que d'un manque de transparence. D'après certains, ce manque de transparence serait la conséquence d'une absence ou d'une faible publicité autour de la réglementation. On constate aussi une peur de l'inapplicabilité des textes.

Le mareyeur occupe une place contraignante dans la filière. A la charnière entre des pêcheurs parfois peu coopérants pour transmettre des informations précises sur leur pêche, et les distributeurs exigeant souvent des informations précises sur la provenance des produits. Le mareyeur doit souvent trouver ou transformer l'information demandée. Plus souvent receveur d'ordre que donneur par rapport à leur client, il a, selon les termes d'un représentant du groupe *d'Euronor*, un rôle « *de tampon* ». Il a comme contrainte de devoir adapter l'information en matière de traçabilité, venue de l'amont, pour qu'elle soit compréhensible par l'aval et conforme à la législation. Sur cet aspect, la traçabilité constitue une contrainte. Pour certains mareyeurs de Boulogne-sur-mer, il règne une incompréhension par rapport aux exigences législatives. En effet sur les trois obligations exigées par le règlement CE 104/2000 du Conseil du 17 décembre 1999 (Chapitre 2, article 4), à savoir : *la dénomination de l'espèce (commerciale et scientifique), la méthode de production, la zone de capture*, certains restent sceptiques quant à leur utilité ou à leur pertinence. Pour la société de mareyage de la CME, la zone de pêche est « *beaucoup trop vague* ». « *Cela apporte peu d'informations aux consommateurs étant donnée la taille de la zone* ». Une restriction par des zones plus petites serait plus pertinente. Toutefois, il ne faut pas que de telles zones se superposent aux régions d'allocation des totaux autorisés de captures (TAC)C, cela risquerait de créer une confusion pour les pêcheurs qui, dans ce cas, assimileraient traçabilité et surveillance des quotas.

Pour d'autres mareyeurs, c'est l'obligation d'imposition du nom latin qui dérange. L'incompréhension des normes ainsi que le manque de soutien des organismes à l'origine de ces normes fait que certaines sociétés s'adaptent mal et rejettent totalement le principe de traçabilité. Ainsi, l'entreprise *Beuron Vadet* qui a tenté de se mettre en conformité avec un système informatisé s'est retrouvée en difficulté au niveau de l'adaptation du personnel qui n'était pas suffisamment formé pour appliquer ce type de règle. Il en résulte donc une aversion supplémentaire envers les autorités de contrôle et envers les législateurs qui pour reprendre les termes du gérant, « *veulent que les petites boîtes crèvent. Ils nous font acheter des machines super chères pour inscrire les noms latins. Mais qu'est ce qu'on en a à foutre des noms latins. Il n'y a que les grosses boîtes qui peuvent se permettre de telles dépenses* ».

Les opinions divergent aussi sur l'utilité des normes en matière de traçabilité. Tout va dépendre de la taille de l'entreprise. Si pour les petites entreprises, il s'agit bien souvent d'une contrainte, pour les autres c'est une opportunité de marché. Certaines entreprises perçoivent donc un enjeu important. Celui qui domine les techniques de traçabilité par des coûts faibles (que ce soit en terme économique ou en terme de gestion du temps) aura un atout qui lui permettra d'avoir plus de poids sur les différents acteurs de la filière, en amont comme en aval. Les mareyeurs sont à une place stratégique. Mais l'incompréhension qui

règne peut provenir d'un manque d'information de la part des autorités compétentes. « *Il y a une obligation de résultat mais pas de moyen* », cela amène les acteurs à travailler chacun de leur côté. « *Le secteur est sclérosé* ».

Lors d'une réunion de travail avec des représentants de la filière, des remarques très pertinentes ont été formulées par le représentant du CRPMEM (Mr. J. *Doudet*), qui axe son intervention, sur les 4 points suivants :

- La *base* n'est pas demandeuse ...
- Pourtant la traçabilité « *va s'imposer aux professionnels* » (à cause des règlements sanitaires et des obligations réglementaires - nationales et européennes - de plus en plus rigoureuses et contraignantes).
- Il y a aussi l'attente des consommateurs en matière de sécurité alimentaire et « *la filière devra y passer* ».
- De plus, nous sommes dans une logique de gestion des ressources : « de moins en moins de pêche doit être compensé par de la qualité et la traçabilité peut contribuer à une valorisation des produits de la pêche fraîche. »

2.2. Les méthodes de traçabilité des différents acteurs de la filière pêche

Si l'on met à part les petites entreprises de pêche (petite pêche côtière : bateaux de moins de 20 mètres et pêche inférieure à 24 heures), la moitié des entreprises visitées a déclaré avoir un système de traçabilité amont.

Dans les tableaux suivants qui présentent les réponses aux différentes questions posées lors des enquêtes, les non réponses correspondent à celles des organisations d'encadrement et à celle du lycée maritime.

Avez-vous un système en place pour identifier la source de toutes les matières premières ?

Bretagne

Traçabilité externe	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	10	29.4%
oui	15	44.1%
non	9	26.5%
TOTAL OBS.	34	100%

Boulogne

Traçabilité externe	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	0	0,00%
Oui	8	57,14%
Non	6	42,86%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Total Observation

Traçabilité externe	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	10	20,83%
Oui	23	47,92%
Non	15	31,25%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Les deux tiers des enquêtés déclarent avoir recours à un système de traçabilité externe. Mais le système mis en place peut diverger d'une entreprise à l'autre. De plus, tous les acteurs ne font pas clairement la différence entre traçabilité externe et interne.

Avez-vous un système en place qui vous permet d'identifier et de suivre les produits de la pêche pour chaque opération dans l'entreprise ?

Bretagne

Traçabilité interne	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	10	29.4%
Oui	12	35.3%
Non	12	35.3%
TOTAL OBS.	34	100%

Boulogne

Traçabilité interne	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	1	7,14%
Oui	8	57,14%
Non	5	35,71%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Total Observation

Traçabilité interne	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	11	22,92%
Oui	20	41,67%
Non	17	35,42%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Le pourcentage tombe à 35% lorsqu'il s'agit de repérer comment la traçabilité s'exerce à chaque étape (dans la transformation du produit par exemple). Il y a donc un décalage entre la perception et l'assurance qu'ont certains acteurs à parler de traçabilité et les pratiques réelles en entreprise.

La question du contrôle a toujours été abordée mais intéresse peu les entreprises, qui traditionnellement se méfient des procédures de contrôle. Cependant les mentalités changent et les entreprises plus importantes, entrées dans la démarche de qualité, poursuivent en appliquant des contrôle de leurs systèmes de traçabilité.

Est-ce qu'il existe un système de contrôle ou d'audit de votre traçabilité ?

Bretagne

système de contrôle ou d'audit	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	10	29.4%
Oui	7	20.6%
Non	17	50.0%
TOTAL OBS.	34	100%

Boulogne

système de contrôle ou d'audit	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,57%
Oui	4	28,57%
Non	6	42,86%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Total Observation

système de contrôle ou d'audit	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	14	29,17%
Oui	11	22,92%
Non	23	47,92%
TOTAL OBS.	48	100,00%

On remarque que peu d'entreprises interrogées (23%) subissent de véritables contrôles de leur système de traçabilité. A cette question, beaucoup ont évoqué les contrôles d'hygiène ou vétérinaire (réponse comptabilisée comme non). Ces contrôles sont très fréquents (en moyenne une fois par mois) et sont obligatoires.

Beaucoup d'entreprises effectuent un autocontrôle par les salariés et/ou les responsables d'exploitation ou de qualité. Plusieurs entreprises, et plus spécialement les pêcheurs, ont insisté sur l'autocontrôle de la qualité des produits.

La société SODIPA effectue un audit interne ISO 9001 au moins une fois par an. Cet audit est réalisé par le responsable qualité.

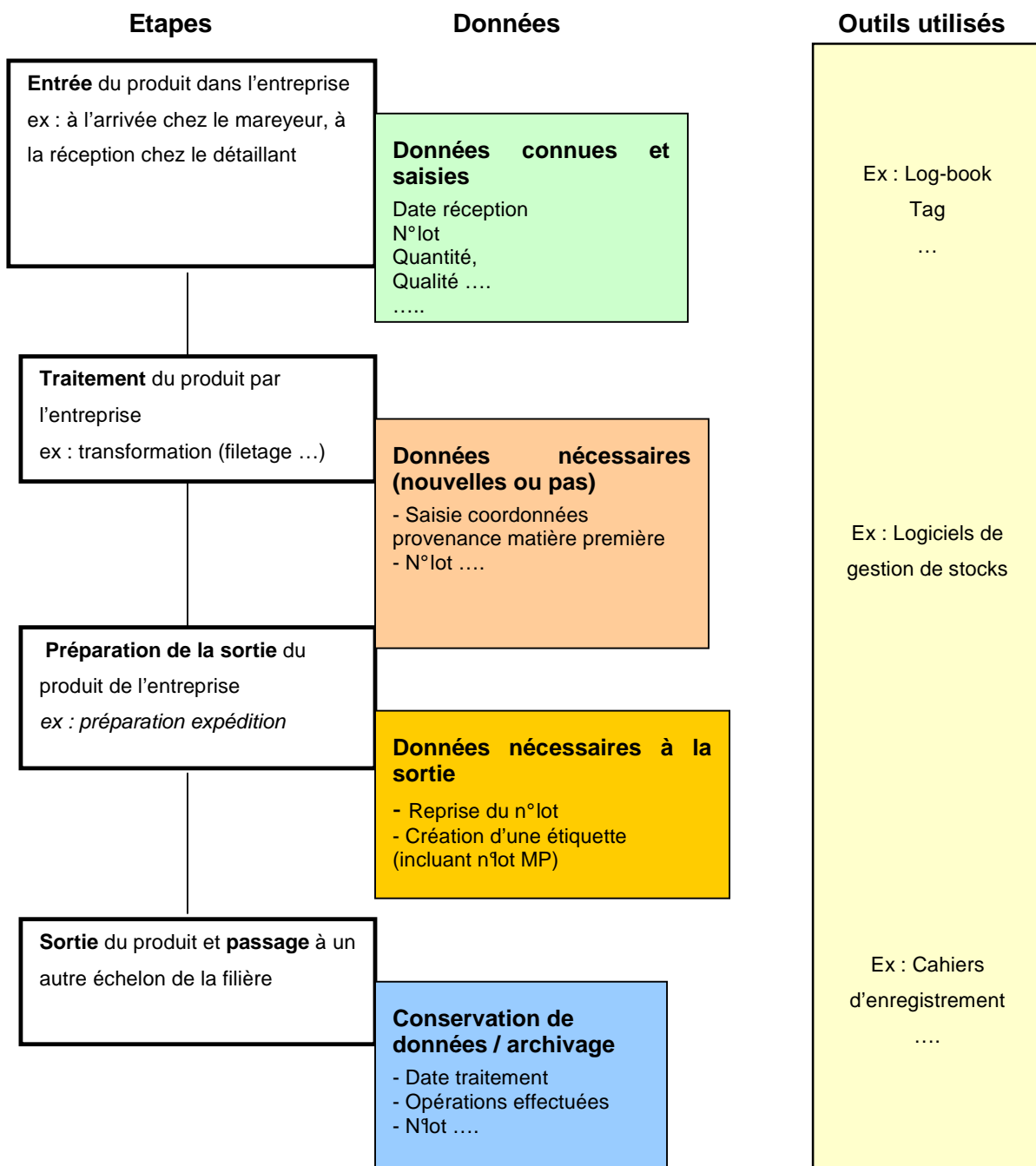
Le Bureau *Véritas* effectue aussi des audits de la traçabilité ainsi que des contrôles de la méthode HACCP et ceci 1 à 2 fois par an.

Un contrôle peut aussi être effectué à la demande des clients.

Point de méthode pour la suite du rapport

Ce qui est commun aux entreprises visitées, puis les points de divergence, dans leurs méthodes de traçabilité est présenté en séparant dans des paragraphes différents ce qui concerne chaque étape de la filière. Il s'agit d'une présentation synthétique résultant du rapprochement des différentes enquêtes et de l'expertise de l'équipe *Agrocampus Rennes*. On trouvera en annexe le détail des fiches, par acteur interviewé. Celles-ci s'appuient sur la grille « phases traitement » (*consultable en annexe 3*). A chaque étape un schéma présente sur trois colonnes les informations concernant le système de traçabilité :

- la première colonne identifie les étapes du processus de traçabilité pour la catégorie d'acteur
- la seconde indique pour le processus quels sont les données connues et saisies, celles qui sont nécessaires (existantes ou non), celles qui sont nécessaires à la sortie vers d'autres acteurs et celles qui sont conservées et archivées
- la troisième recense les outils utilisés pour réaliser la traçabilité



Sont successivement présentés le cas des :

- Pêcheurs (221),
- Ecoreurs et mareyeurs, transformateurs, expéditeurs (222),
- Transporteurs, logisticiens (224),
- Distributeurs et détaillants de gros et de détail (225).

2.2.1. Pêcheurs

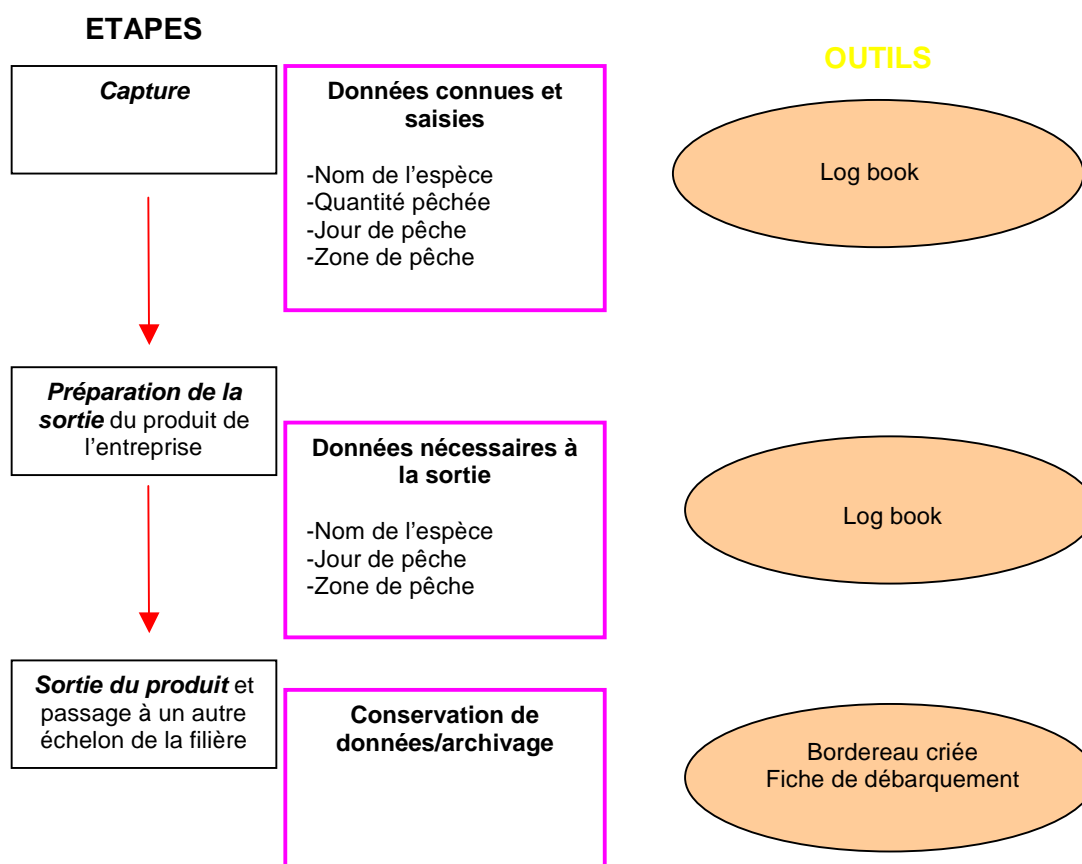
Les pêcheurs artisans français ne ciblent que très rarement leur activité sur une seule espèce de poisson. Pour avoir une compréhension plus précise de leurs pratiques le tableau ci-contre récapitule le nom des espèces pêchées (citées dans les entretiens). Certaines espèces ne correspondent pas à celles retenues par le consortium TTQ. Cependant, nous avons laissé s'exprimer les acteurs, et pour obtenir de l'information, il était peu concevable de ne considérer qu'une partie des activités de chacun.

En exemple, un pêcheur de l'Association des ligneurs de la pointe de Bretagne organise le maximum de son activité sur la pêche au bar, mais il capture aussi des lieus (qui ne font pas partie la liste TTQ : *cf. annexe 1*), des dorades et quelques divers.

Valeurs	Nb. cit.
Cabillaud	4
Lotte	4
Raie	4
Eglefin	3
Baudroie	2
Grenadier	2
Lieu noir	2
Lingue bleue	2
Sabre	2
Aiguillat	1
Albacore	1
Bar	1
Cardine	1
Crevette nordique	1
Dorade	1
Encornet	1
Gambas	1
Germon	1
Homards	1
Julienne	1
Lieu	1
Limande	1
Listao	1
Merlan	1
Merlan bleu	1
Merlu	1
Patudo	1
Praires	1
Saint Jacques	1
Saint Pierre	1
Siki	1
TOTAL	48

Espèces citées au moins une fois dans les entretiens

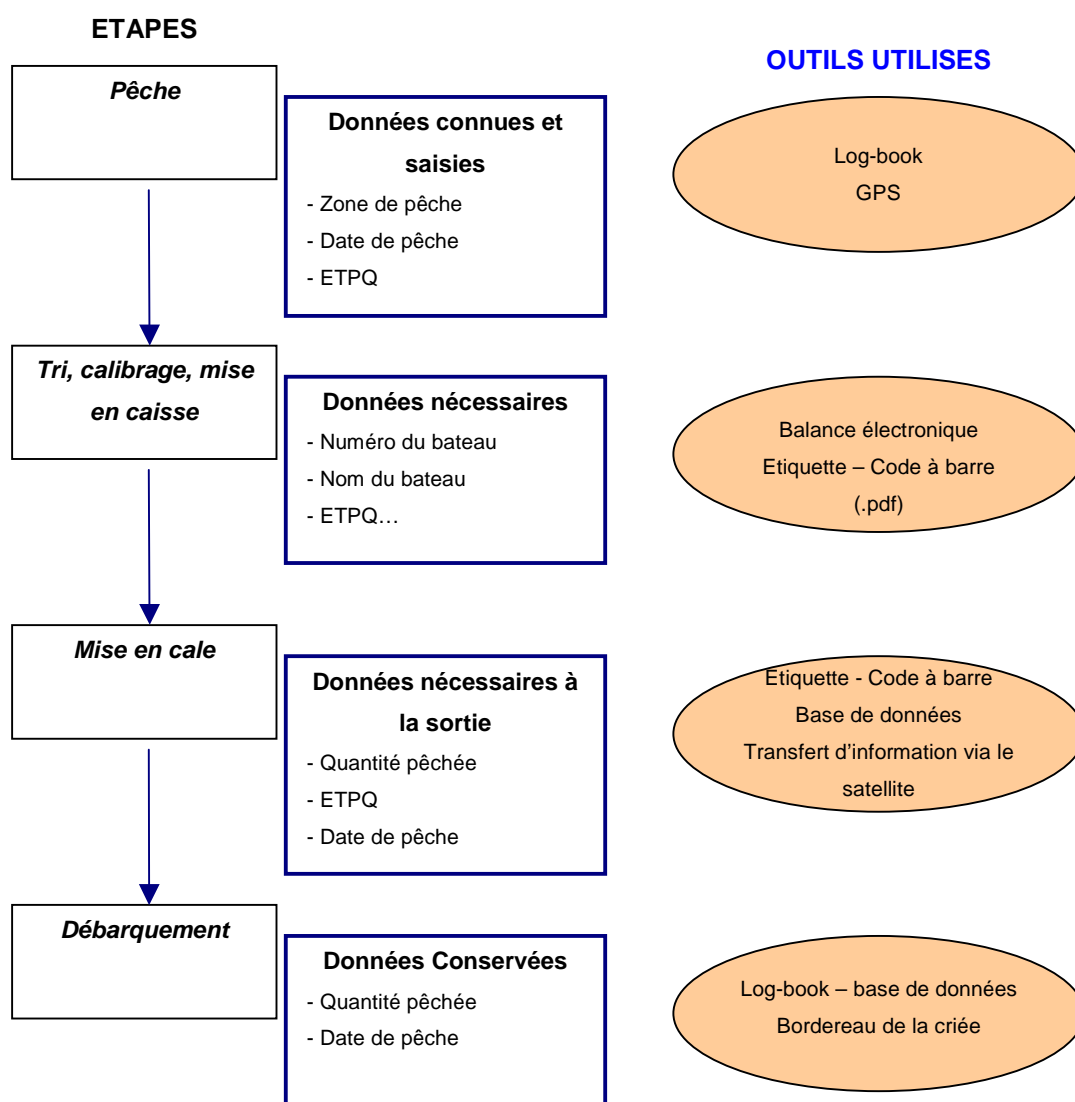
Les systèmes de traçabilité à bord sont en général **peu développés**. Cependant même si le log book européen n'est pas, dans un premier temps, un outil destiné à la traçabilité, il fournit une bonne base d'informations à savoir : le nom des espèces pêchées, les quantités, le jour et la zone de pêche.



Lorsque les produits sont débarqués à la criée, les pêcheurs reçoivent une fiche de débarquement et/ou un bordereau criée.

Ce système est le plus courant, la façon d'enregistrer et de transférer les informations diffère selon la taille et les moyens financiers de l'entreprise de pêche. (cf. en annexe la fiche de la SCA Pêche et autres pêcheries). D'une manière générale un grand nombre de pêcheurs utilisent les mêmes procédures d'enregistrement de l'information. Pour le pêcheur,

les informations sur la traçabilité se superposent avec celles demandés par l'administration des Affaires Maritimes dans le cadre du suivi des pêches. Le log book est donc l'outil de base de consignation des données pour l'ensemble des pêcheurs européens. Pour ce qui concerne les navires de moins de 12 m. le pêcheur doit remplir une fiche de pêche qui rapporte ces informations. Plus le navire est gros , plus longtemps il pêche, plus il est polyvalent et moins ces informations sont utilisables dans une perspective de traçabilité externe puisque le poisson est trié à bord et mis en cale en vrac. Cet inconvénient disparaît dans le cas ou le poisson est trié et mis en caisse à bord. Les documents remis aux pêcheurs par les organismes de la criée permettent de garder une trace des quantités débarquées et les bordereaux servent d'archives.



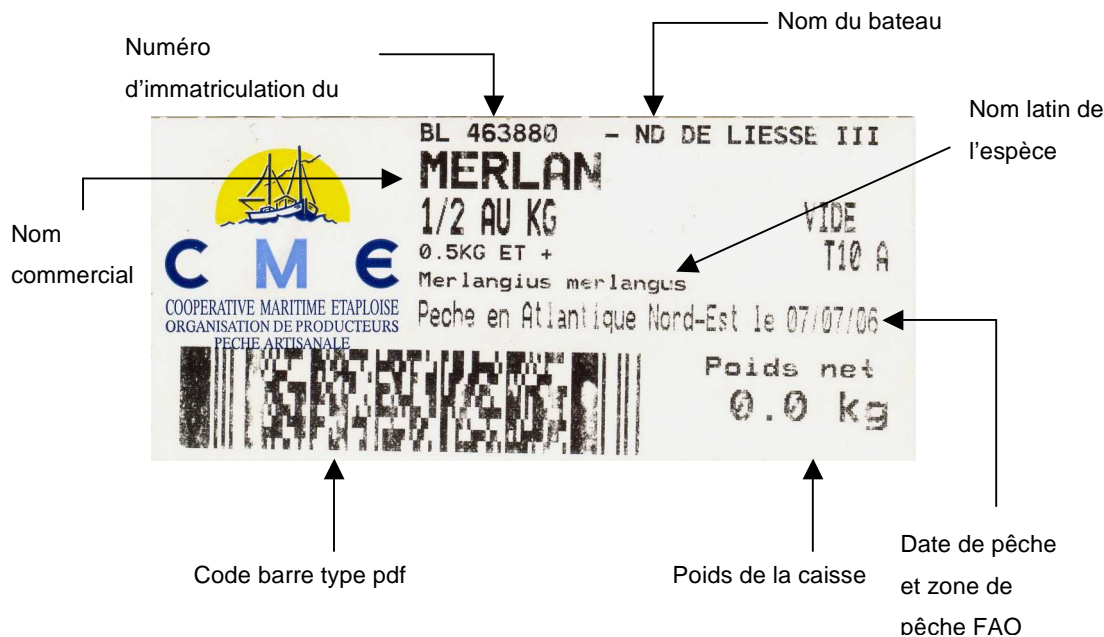
Exemple d'un chalutier de Boulogne-sur-mer

Cependant, à Boulogne-sur-mer on peut trouver une variante au système présenté ci-dessus. En effet, pour un type de flotte bien déterminé, certains équipements apportent une modification des données prises en compte lors de la pêche.

Pour cet exemple, il s'agit d'un chalutier de plus de vingt mètres dont les marées sont comprises entre trois et cinq jours. Sa particularité est qu'il dispose en cale d'une balance électronique. Lorsque la pêche est remontée sur le pont les poissons passent sur un tapis roulant sur lequel les hommes d'équipage trient les poissons par espèce et par calibre et les mettent directement dans des caisses. Ces dernières passent ensuite sur une balance électronique, qui, après pesée, crée une étiquette avec un code à barres. Cette étiquette (voir ci-dessous) comporte toutes les informations légales auxquelles s'ajoutent plusieurs données qui seront utiles pour les acteurs situés en aval.

La balance électronique est reliée aux ordinateurs de la passerelle. Ainsi depuis le poste de commandement, il peut y avoir un suivi instantané de ce qui est disponible en cale. L'avantage est également de pouvoir disposer d'un suivi temporel. Cette information est importante, surtout pour ce type de bateau qui effectue des marées de plusieurs jours. Elles sont importantes puisqu'on peut identifier la date exacte de la capture et dans la mesure où pour un grand nombre d'acteurs interrogés, la qualité est souvent synonyme de fraîcheur. De plus pour les bateaux disposant de la marque *Filière Opale*, cela permet de distinguer les caisses les plus récentes (et donc de pouvoir garantir un label dont l'un des critères principal est la fraîcheur). Le suivi des stocks en cale est ensuite transmis à terre, via les communications satellites. En fait cela revient à la création d'un stock flottant. Les mareyeurs depuis la criée, peuvent, à partir d'un site Internet disposer d'une information précise sur les lots présents à bord.

Lorsque les caisses sont débarquées, le mareyeur peut directement venir les chercher sur le quai. Avec les étiquettes, il dispose déjà de toutes les informations nécessaires et disponibles sur les poissons dont il prend possession.



Le processus est également différent lorsque l'entreprise de pêche et une structure intégrée et qu'elle maîtrise la chaîne de la pêche à la vente. En effet, la perte d'information est moindre, de plus le transfert de l'information est plus facile. (voir la *Compagnie des Pêches* de Saint-Malo, seul cas dans notre panel)

2.2.2. Ecoreur / mareyeur / transformateur / expéditeur

La traçabilité interne est présente dans toutes les entreprises interrogées. Par contre, même si la traçabilité ascendante est souvent garantie, la traçabilité descendante l'est moins.

Si on regarde la provenance des produits :

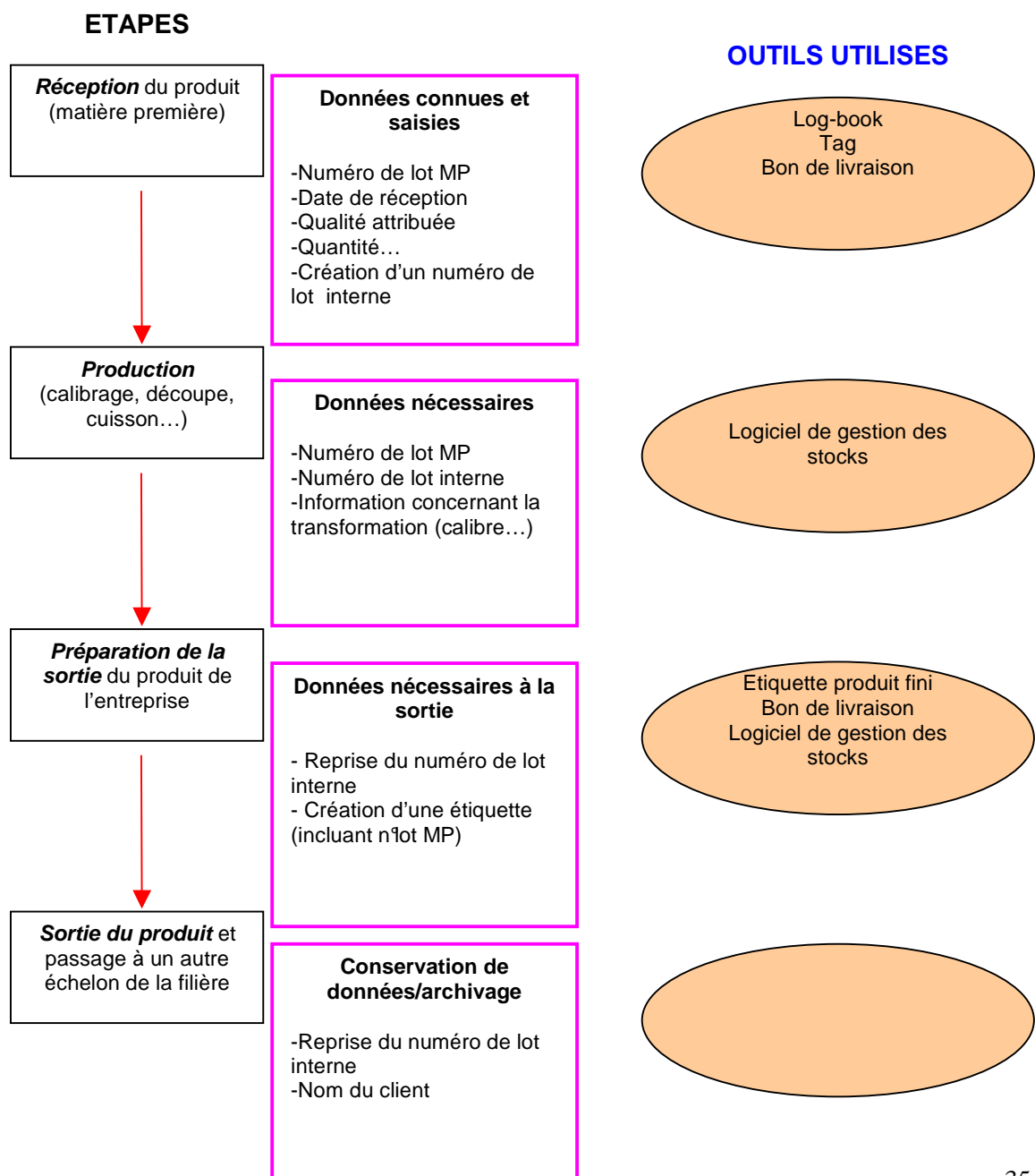
Valeurs	Nb. cit.
Criée	4
achat MP	1
Confrère	1
Importation	1
négoce	1
producteur en direct	1
TOTAL	9

Les matières premières (MP) des 4 entreprises de mareyage interrogées proviennent essentiellement de la criée. Les mareyeurs ont souvent recours à plusieurs criées. Par

exemple, *Sévigé Marée* situé à Saint Guénolé (29) se procure ses produits auprès des criées de Saint-Guénolé, de Loctudy et du Guilvinec.

M. *Jamet*, animateur/coordonateur de *Lorient Pôle Pêche - Capital Mer* et vice-président du CLPEM de Lorient, a remarqué que la criée ne satisfait pas la demande. Pour conserver l'attractivité, les entreprises de mareyage font appel à des ressources extérieures. Le gestionnaire du port de pêche de Lorient possède une direction commerciale qui complète et propose des solutions d'approvisionnement. Enfin, les mareyeurs font de plus en plus appel à des sociétés exportatrices.

L'enquête a révélé que le cœur des systèmes de traçabilité tourne autour d'un numéro de lot, suivant le schéma suivant :



A la réception des matières premières, un relevé d'achat peut être effectué. Celui-ci permet de vérifier l'état des produits.

Dans tous les cas, lorsque les produits viennent principalement de la criée, les entreprises de mareyage ont au moins les informations suivantes sur les produits :

- Identification de la criée
- Prix au kg
- Poids du lot
- Numéro de bac (ex : 4B)
- Présentation du produit (vidé ...)
- Date et heure de la vente de la caisse ou du lot
- Organisation de Producteurs (locale)
- Qualité (A, B ou E)
- Code barre
- Nom du bateau
- Zone de pêche (ex : Atlantique Nord Est)
- Nom du poisson / produit
- Nom scientifique
- Nom de l'acheteur

Les entreprises de mareyage ne gardent en général seulement que les 7 dernières informations de la liste. Le numéro de lot interne qui est attribué peut renvoyer au numéro de lot de matière première¹. Il peut aussi correspondre à la journée d'expédition². Ce numéro unique est alors enregistré dans une base de données et c'est lui qui permet de remonter vers le lot de matière première et vers le fournisseur. L'entreprise peut également suivre les produits par l'intermédiaire de code-barre.

A chaque opération, le numéro de lot est ressaisi ou l'employé scanne le code barre du lot et les informations concernant les transformations sont ajoutées sur la base de données. Ces informations sont aussi imprimées sur une étiquette qui contient le numéro de lot et un nouveau code barre. Par exemple, quand un lot de poissons entiers passe au

¹ Cf. Entreprise « Capitaine Houat »

² Cf. Entreprise « Gallen »

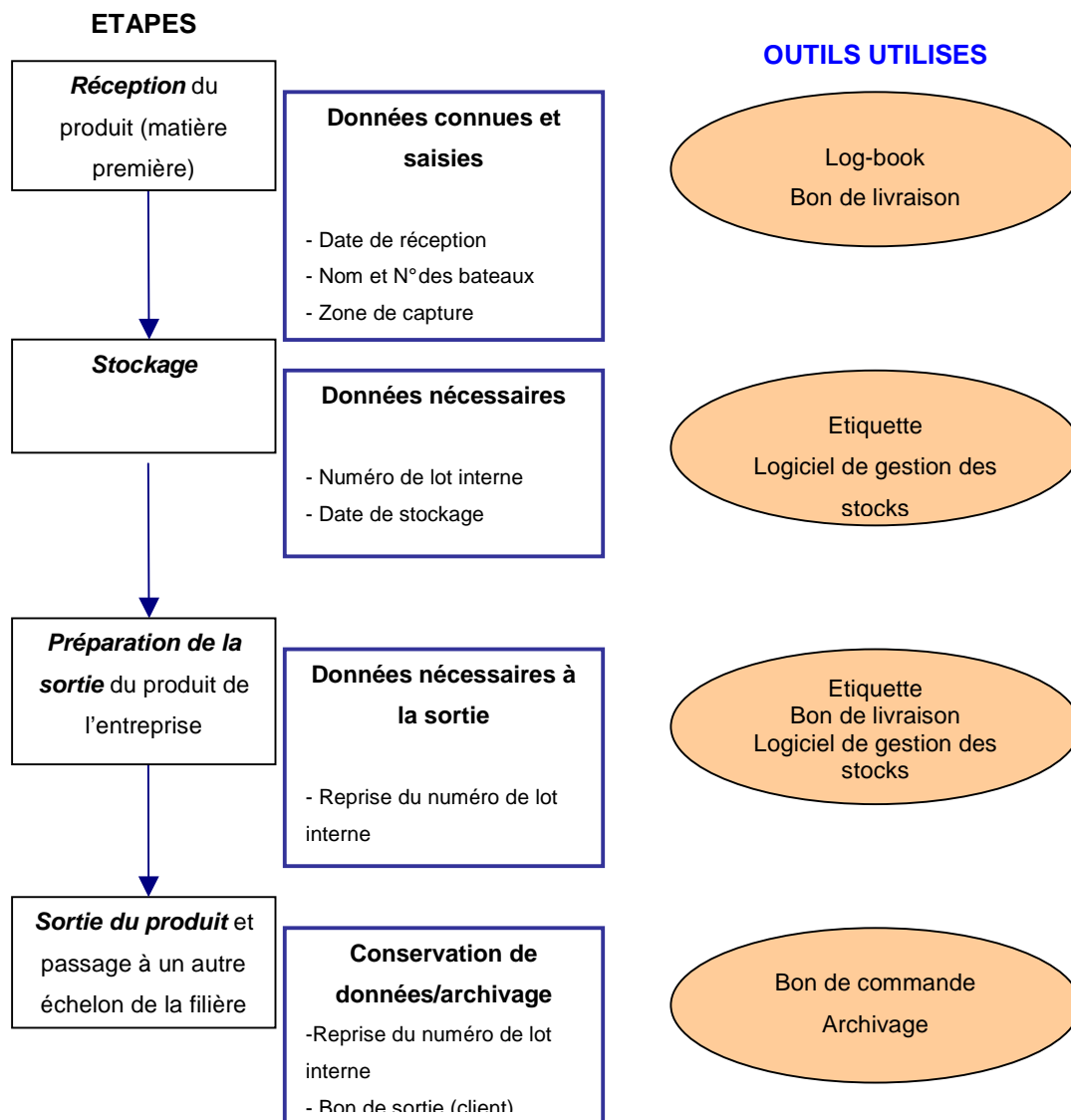
filetage, on retient le jour du traitement et l'opération effectuée (filetage). Ces informations sont entrées dans la base de données et/ou dans un cahier d'enregistrement. Une étiquette est imprimée qui contient le numéro de lot, le nouveau nom du produit (dans notre exemple « filets de ... »), le poids du lot et un nouveau code barre.

Lorsque le produit est fini, l'entreprise lui attribue une étiquette qui contient le numéro du produit fini, numéro qui contient aussi le numéro de lot de la matière première l'ayant constitué.

Enfin, à la sortie d'un produit, son numéro de lot est ressaisi puis archivé.

Il est important pour une entreprise de transformation de posséder un système de traçabilité efficace car elle est peut être considérée comme le nœud de la filière. Elle doit être capable de retrouver la provenance de ses matières premières mais ses clients doivent aussi être capables de remonter vers eux. Ceci est possible par l'intermédiaire des factures, bons de livraison... mais aussi par le numéro CE ou d'agrément sanitaire de l'entreprise.

Le port de Boulogne-sur-mer dispose d'un acteur supplémentaire qu'on ne retrouve pas en Bretagne. Il s'agit des *écoreurs*. A la différence du mareyeur, l'écoreur ne transforme pas le poisson. Juridiquement cette profession n'a pas la propriété des produits qui transitent par ses locaux. Elle peut être comparée à un agent qui met en relation la demande et l'offre de matière première. Elle permet de diminuer les coûts de transactions pour un pêcheur qui désire écouler sa pêche. La rémunération de cet « agent » se fait au pourcentage des quantités traitées. Ce type d'acteur s'est développé à Boulogne-sur-mer de manière inversement proportionnelle à la désaffectation, par les pêcheurs, de la criée. Dans la filière, les écoreurs se situent donc au même niveau que la criée. Pour la société d'écorage *Unipêche*, une grande partie de sa matière première provient essentiellement des fileyeurs. Ce sont les pêcheurs qui livrent leurs poissons à la société *Unipêche*. Les poissons sont déjà triés et calibrés. La pesée se fait en présence des pêcheurs dans la société. *Unipêche* obtient les informations nécessaires à la traçabilité à partir de l'examen des log book des pêcheurs. Ces derniers reçoivent un bordereau pour chaque quantité livrée (les livraisons sont généralement quotidiennes). Par la suite, le schéma du suivi des informations peut se schématiser comme suit :



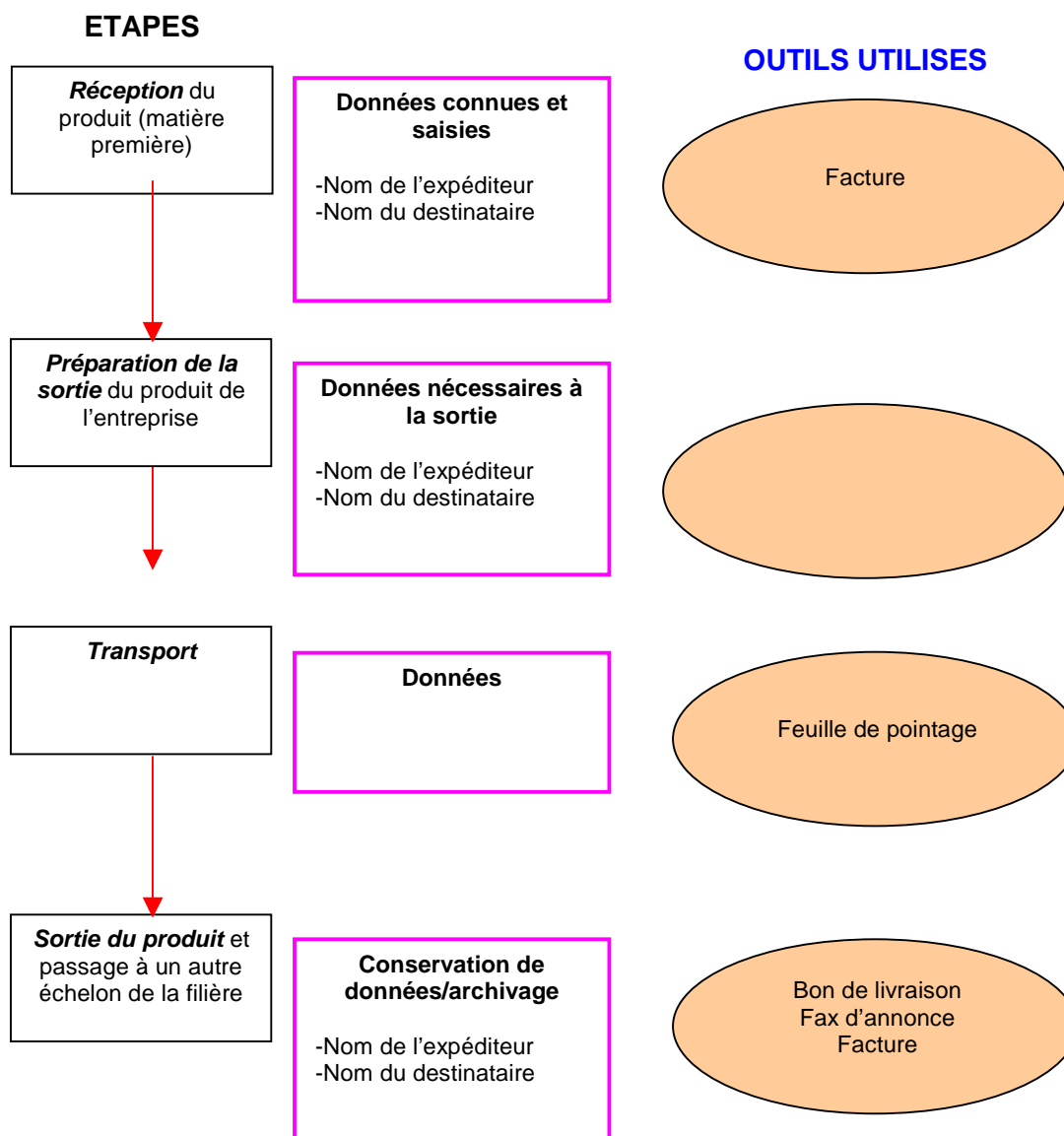
Exemple d'un écoreur de Boulogne-sur-mer

Les sociétés d'écorage n'ont pas le problème de la perte d'informations puisqu'il s'agit essentiellement de stockage de matières premières. Les numéros de lot internes suivent donc les caisses jusqu'à leur sortie. C'est la date de stockage et de sortie qui est importante dans ce cas puisque le poisson est ensuite acheminé vers des mareyeurs ou directement vers des entreprises de transformation s'il y a eu vente par contrat direct.

2.2.3. Transporteur / logistique

La source des approvisionnements est identifiée par les factures. Les transporteurs connaissent donc le nom du fournisseur et celui du destinataire. Quand les produits arrivent

dans l'entreprise, ces informations sont enregistrées, puis ressaisies lorsque les produits quittent l'entreprise.



Des feuilles de pointage permettent à l'entreprise de savoir si les produits ont bien été livrés. Ces feuilles sont remplies tous les jours par les transporteurs dès qu'une livraison est effectuée puis archivée au sein du siège social.

Les produits peuvent recevoir un code barre (GENCOD¹) qui résume les informations connues et saisies à la réception des produits. Lorsque ce code est scanné, il est alors possible de consulter mais aussi de modifier les informations concernant le lot.

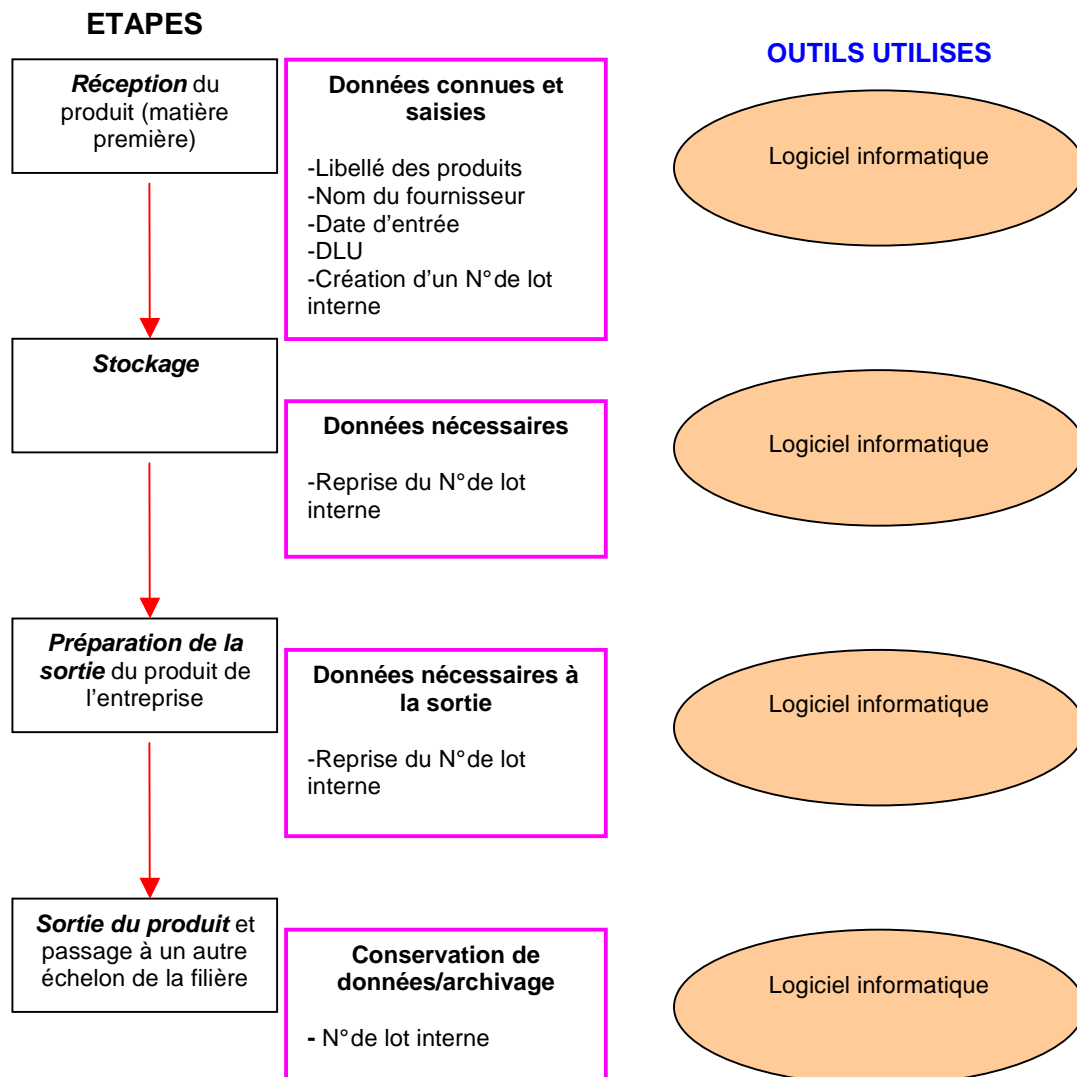
¹ Cf. Entreprise Tradimar

2.2.4. Distributeur et détaillants

▪ Commerce de Gros

Les fournisseurs mentionnent les informations légales des produits (nom commercial et scientifique de l'espèce, origine) ainsi que le conditionnement, le calibre et la date limite d'utilisation (DLU).

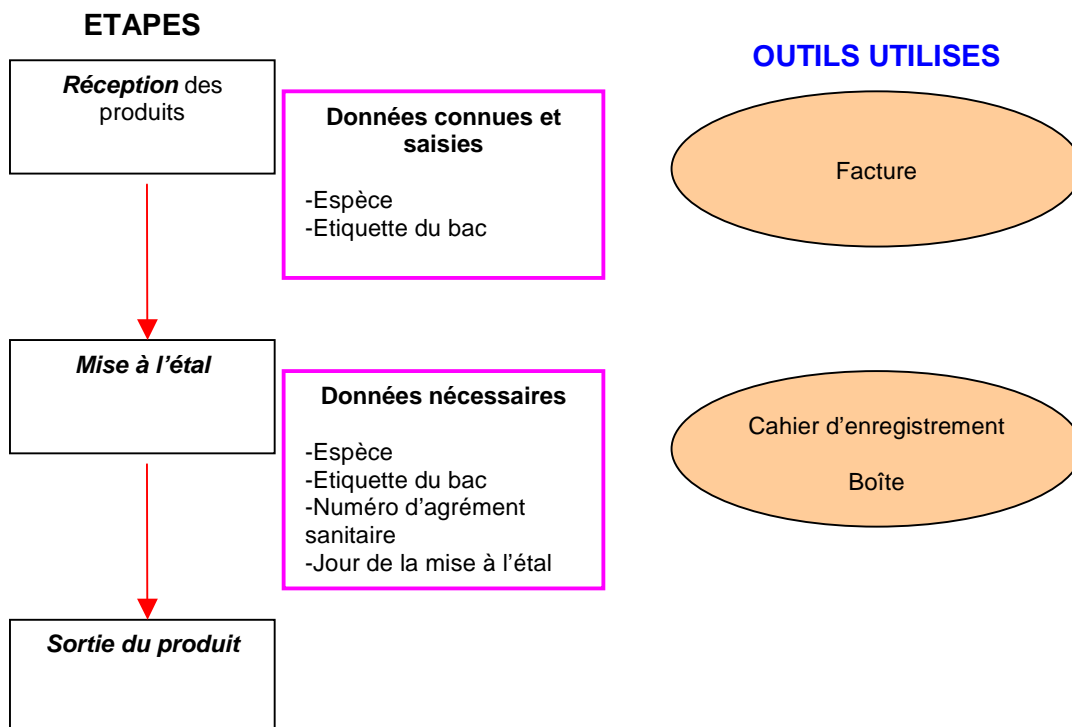
Les informations enregistrées à la réception des produits sont principalement le nom ou le code du fournisseur ainsi que la date de réception ou d'approvisionnement. Elles sont alors réutilisées pour attribuer un numéro de lot interne qui identifie la marchandise. Elles sont enregistrées grâce à un logiciel informatique. A chaque mouvement des produits ou de lots dans l'entreprise le numéro est saisi et les nouvelles coordonnées sont enregistrées.



▪ Commerce de Détail

- Les grandes et moyennes surfaces (GMS)

Les différents documents (bons de livraisons, factures...) sont conservés par les GMS (hyper et super marchés) pour réaliser leur comptabilité et non pour des raisons de traçabilité. Le rayon poissonnerie garde une trace des produits mis en vente par l'intermédiaire des étiquettes des caisses. Ces étiquettes sont conservées dans un cahier d'enregistrement¹ ou dans une boîte². Cet archivage permet alors à la GMS de justifier la provenance de ses matières premières lors d'un contrôle sanitaire. Les étiquettes sont triées par jour (jour de mise à l'étal). Elles sont différenciées selon que le produit est soit du poisson soit un coquillage.



¹ Cf. champion

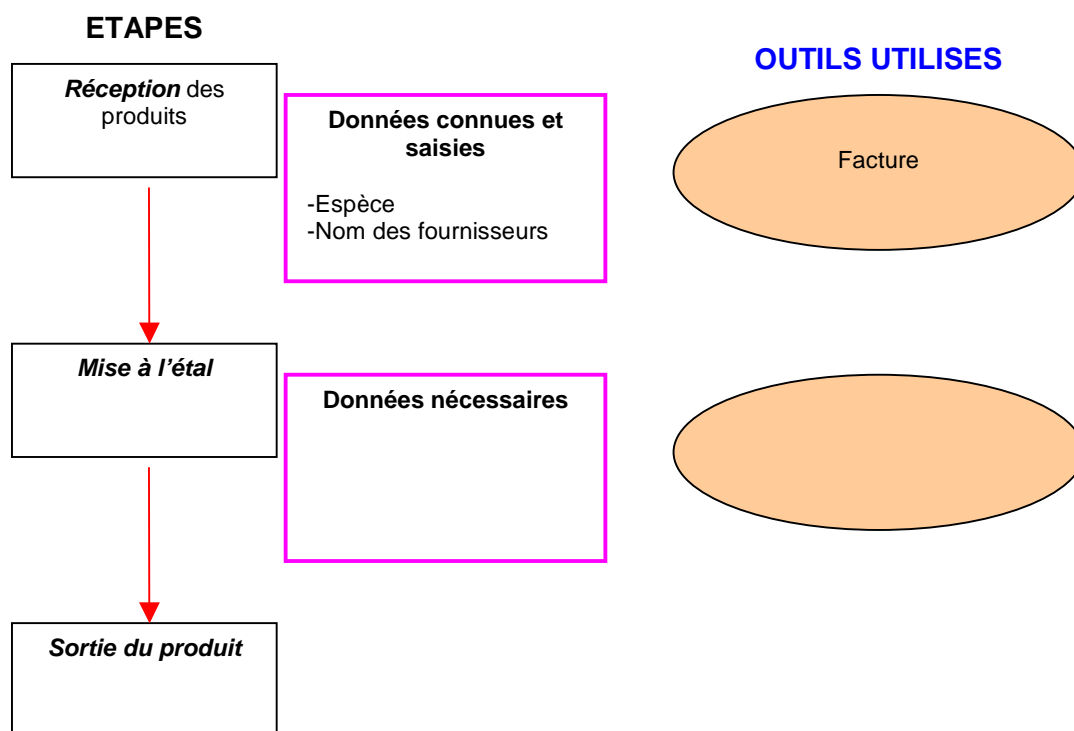
² Cf. Leclerc hypermarché

Les étiquettes du bac de vente contiennent en général le nom du fournisseur, les informations légales concernant les produits (nom scientifique et nom commercial de l'espèce, nom du produit, zone de pêche).

- Poissonneries de détail

Les poissonniers font confiance à leurs fournisseurs.

Les produits pêchés ne subissent aucun traitement. Le système de traçabilité est le même que celui de l'échelon précédent. Les poissonniers gardent seulement les bons de commandes et de livraisons... pour leur comptabilité propre.



3. Besoins de formation et traçabilité

Après un éclairage sur la formation en général, telle qu'elle est vue dans la filière *Pêche*, cette partie traitera des besoins repérés, des modalités de formation souhaitées et des principales contraintes liées à la mise en œuvre de formation.

Nous nous basons sur le panel d'entreprises de la filière visitées (48) mais nous ne pouvons extrapoler ces quelques résultats pour l'ensemble de la filière.

La formation n'a pas toujours « *bonne presse* » dans la filière *Pêche*, même si de plus en plus de responsables d'entreprises disent rechercher des personnels qualifiés. Dans la réalité, la formation se fait encore souvent « *sur le tas* » (apprentissage par les pairs, les collègues de travail – c'est souvent le cas dans les entreprises de mareyage et de transformation).

Pourtant, une petite moitié des entreprises déclare offrir indifféremment des formations aux salariés (tableaux ci-dessous).

Votre entreprise fournit elle une formation aux salariés ?

Bretagne

Formation aux salariés	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	13	38,24%
Oui	15	44,12%
Non	6	17,65%
TOTAL OBS.	34	100,00%

Total

Formation aux salariés	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	14	29,17%
Oui	23	47,92%
Non	11	22,92%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Boulogne-sur-mer

Formation aux salariés	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	1	7,14%
Oui	8	57,14%
Non	5	35,71%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Il s'agit le plus souvent de formations imposées, peu mangeuses de temps (par exemple les formations obligatoires en hygiène, demandées par la Direction des Services Vétérinaires et dont la durée est courte : une demi-journée tous les 3ans.)

Notons que 23% des personnes interrogées disent ne jamais aller en formation (via l'entreprise) et que 29% n'ont pas répondu à la question (mais les raisons de ces non réponses sont difficiles à élucider).

Nous avons alors cherché à connaître les méthodes utilisées dans les entreprises pour mettre en évidence les besoins de formation.

Dans votre entreprise, comment sont identifiés les besoins de formation ?

Bretagne

Comment sont identifiés les besoins	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	21	61,76%
A partir de demandes individuelles	7	20,59%
A partir des exigences des systèmes de traçabilités	1	2,94%
En fonction des formations disponibles	0	0,00%
Par une analyse systématique des compétences	3	8,82%
Autres	6	17,65%
TOTAL OBS.	34	

Total

Comment sont identifiés les besoins	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	26	54,17%
A partir de demandes individuelles	8	16,67%
A partir des exigences des systèmes de traçabilités	5	10,42%
En fonction des formations disponibles	2	4,17%
Par une analyse systématique des compétences	8	16,67%
Autres	7	14,58%
TOTAL OBS.	48	

Boulogne-sur-mer

Comment sont identifiés les besoins	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	5	35,71%
A partir de demandes individuelles	1	7,14%
A partir des exigences des systèmes de traçabilités	4	28,57%
En fonction des formations disponibles	2	14,29%
Par une analyse systématique des compétences	5	35,71%
Autres	1	7,14%
TOTAL OBS.	14	

Les non réponses correspondent aux entreprises qui ne fournissent pas de formations à leurs salariés. Elles proviennent aussi du fait que la personne interrogée n'est pas toujours en mesure de répondre à la question (l'importance de la formation des personnels n'étant pas toujours considérée à sa juste valeur dans les entreprises).

On remarque peu de demandes individuelles, ce qui pose aussi la question du statut de la formation, de la représentation que les salariés en ont et de la capacité qu'aurait le salarié (ou même un dirigeant) d'une entreprise *Pêche*, à décider de son parcours professionnel (ou pour le moins à l'orienter). Seulement 16% des personnes interrogées feraient une demande individuelle de formation : on parle beaucoup - actuellement - de Formation tout au long de la vie (c'est même une priorité pour l'Europe), mais cette question semble bien éloignée des problématiques actuelles de la filière.

Dans la Région Nord, on pressent que la mise en œuvre de la traçabilité dans les entreprises ne pourra se faire sans formation (29 % des réponses en ce sens), mais nous l'avons peu perçu en région Bretagne.

Les formations ne sont pas choisies sur catalogue ou par quel qu'autre moyen (méconnaissance de l'offre existante, les organismes offreurs de formation mal identifiés); elles peuvent cependant découler d'une analyse des compétences (dans les plus grandes entreprises où les tâches et profils de postes sont bien déterminés) mais cela reste assez rare (16 %). Une entreprise de Boulogne a dit utiliser un système informatique pour la gestion des compétences de ses salariés.

Manifestement, la formation n'apparaît pas dans les priorités des entreprises. Les arguments invoqués sont à cet égard très divers. La contrainte « *temps* » est souvent citée (mais cela est vrai pour toute entreprise quel que soit le secteur d'activité), ainsi qu'une certaine

méconnaissance des possibilités de formation qui s'offrent aux dirigeants et salariés des entreprises *Pêche*.

La formation est parfois considérée comme « *une perte de temps* » par les professionnels et les relations avec les centres de formation et écoles maritimes, ne sont pas des meilleures (mais pas question ici de généraliser).

On peut légitimement se demander si la relation Emploi / Formation est bien structurée au niveau de la l'ensemble de la filière. Il manque apparemment un échelon entre l'entreprise, la filière et les acteurs de la formation.

On a remarqué quelques cas où la formation est demandée par la Direction de l'entreprise (suite à des demandes spécifiques de clients ou après le constat d'un déficit de compétences dans un domaine précis - comme celui de la réglementation qui est récurrent). La formation apparaît aussi nécessaire (aux yeux des décideurs) lorsque de nouveaux *process* sont mis en place dans l'entreprise (particulièrement pour ce qui concerne la transformation des produits).

Nous avons cherché à savoir à quel moment la formation survenait dans l'entreprise, ce qui faisait que les personnes partaient en formation ou pas. La question posée était la suivante :

Dans votre entreprise, la formation des salariés est proposée :

Bretagne

Formation des salariés est proposée	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	19	55,88%
Pour "récompenser" certains salariés	0	0,00%
Après une réelle analyse des besoins	6	17,65%
Suite à des problèmes techniques ou de sécurité	6	17,65%
Pour faire face à des changements stratégiques	7	20,59%
Suivant le plan de formation	4	11,76%
Autres	4	11,76%
TOTAL OBS.	34	

Total

Formation des salariés est proposée	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	25	52,08%
Pour "récompenser" certains salariés	1	2,08%
Après une réelle analyse des besoins	9	18,75%
Suite à des problèmes techniques ou de sécurité	9	18,75%
Pour faire face à des changements stratégiques	11	22,92%
Suivant le plan de formation	8	16,67%
Autres	4	8,33%
TOTAL OBS.	48	

Boulogne-sur-mer

Formation des salariés est proposée	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	6	42,86%
Pour "récompenser" certains salariés	1	7,14%
Après une réelle analyse des besoins	3	21,43%
Suite à des problèmes techniques ou de sécurité	3	21,43%
Pour faire face à des changements stratégiques	4	28,57%
Suivant le plan de formation	4	28,57%
Autres	0	0,00%
TOTAL OBS.	14	

Les non réponses correspondent aux entreprises qui ne fournissent pas de formation à leurs salariés. Elles proviennent aussi du fait que la personne interrogée n'est pas toujours prête à répondre à la question.

La formation des salariés peut être proposée au vu de besoins particuliers liés au développement de l'entreprise et dans une optique de rentabilité (amélioration des processus de transformation, de la logistique par exemple). La formation sera bien perçue si, pour l'entreprise, elle aide à la réalisation d'une plus-value sur les produits de la pêche.

Les raisons pour lesquelles les acteurs de la filière *Pêche* suivent une formation (« *partent en formation* ») ont un peu changé. On n'offre plus (comme c'était parfois le cas) une formation à un salarié indirectement pour le « récompenser » (la formation était alors vue comme un temps de répit par rapport au travail à fournir dans l'entreprise - d'où d'ailleurs la mauvaise perception de la formation dans certains secteurs professionnels). Dans les réponses, les interviewés ont fait remonter que les entreprises utilisaient la formation pour faire face à des enjeux stratégiques nouveaux, les entreprises devant évoluer et prendre en compte de nouvelles contraintes (environnementales, qualité et hygiène des produits alimentaires, sécurité sanitaire...). « *La formation fait partie intégrante de nos plans stratégiques* », nous a dit un responsable d'entreprise.

A part pratiquement égale, les problèmes techniques et de sécurité dans l'entreprise ont été évoqués. L'arrivée de nouvelles machines (automatisation, informatique embarquée), leur utilisation et leur maintenance nécessite de la formation. Des formations à la sécurité (sécurité des personnes et prévention de la pollution) existent (comme celles dispensées par L'IMP – Institut Maritime de Prévention de Lorient), et elles doivent se développer

L'Europe a déjà posé des règles à ce sujet comme le stipule la Directive [2001/25/CE](#) du Parlement européen et du Conseil, du 4 avril 2001, concernant le niveau minimal de formation des gens de mer : « *La formation des gens de mer joue un rôle capital dans la sécurité maritime et dans la protection de l'environnement marin. Il est, dès lors, essentiel de définir un niveau minimal de formation des gens de mer dans la Communauté en respectant les normes de formation déjà arrêtées au niveau international* »

Mais voyons de plus près ce qu'il en est de la traçabilité.

3.1. Une formation à la traçabilité ?

C'est bien une (la) question ? Faut-il monter une formation à la traçabilité des produits de la pêche fraîche si la filière n'en fait pas la demande ou si elle n'exprime pas ses besoins en la matière. De même, faut-il construire des ressources pédagogiques traitant de cette thématique ?

Dans un premier temps, nous avons noté qu'une réelle analyse des besoins de formation n'était pas réalisée au niveau de la filière, tout domaine confondu (seuls 18% des entreprises disent prendre en compte les besoins). On peut alors faire l'hypothèse d'un manque d'accompagnement des entreprises à la définition de ses besoins de formation. Il est parfois

difficile pour une entreprise de traduire une demande floue en un besoin clairement formulé, et il est du rôle des organisations encadrantes (et surtout des organismes de formation) de les aider en ce sens.

Nous avons cependant continué nos investigations, en allant voir quel était le niveau d'information des personnes sur la traçabilité.

« Dans notre entreprise, trop peu de personnes sont informées sur la traçabilité »

trop peu de personnes sont informées	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	7	20.6%
J'approuve	16	47.1%
Je désapprouve	10	29.4%
Je ne sais pas	1	2.9%
TOTAL OBS.	34	100%

Moyenne = 1.44 Ecart-type = 0.58

Total

Trop peu de personnes sont informées	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	7	14,58%
J'approuve	22	45,83%
Je désapprouve	17	35,42%
Je ne sais pas	2	4,17%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Boulogne-sur-mer

Trop peu de personnes sont informées	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	0	0,00%
J'approuve	6	42,86%
Je désapprouve	7	50,00%
Je ne sais pas	1	7,14%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Une petite moitié du panel estime que trop peu d'acteurs de la filière sont informés sur la question, même s'ils disent s'intéresser de plus en plus à la traçabilité - dans le but d'être en conformité avec la réglementation. Dans les non réponses figurent des organisations encadrantes.

A la question plus directe de savoir s'ils voyaient un besoin de formation (naissant ou clairement exprimé) dans les entreprises, les interviewés sont plus mitigés

« Il y a un besoin de formation sur la traçabilité dans l'entreprise »

besoin de formation sur la traçabilité	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	10	29.4%
J'approuve	12	35.3%
Je désapprouve	9	26.5%
Je ne sais pas	3	8.8%
TOTAL OBS.	34	100%

Moyenne = 1.63 Ecart-type = 0.71

Total

Besoin de formation à la traçabilité	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	10	20,83%
J'approuve	17	35,42%
Je désapprouve	14	29,17%
Je ne sais pas	7	14,58%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Boulogne-sur-mer

Besoin de formation à la traçabilité	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	0	0,00%
J'approuve	5	35,71%
Je désapprouve	5	35,71%
Je ne sais pas	4	28,57%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Le tiers des acteurs de la filière disent avoir un besoin de formation sur la traçabilité (35%). On remarque que les avis sont très partagés entre ceux qui approuvent complètement et pensent qu'il serait nécessaire et incontournable de former salariés et dirigeants et ceux qui pensent qu'une formation ne leur apporterait pas grand-chose. A leurs dires, si une formation devait exister, ces acteurs souhaiteraient que ce soit quelque chose « *qui fasse avancer l'entreprise* » ou comme on l'a souvent entendu, « *qui apporte une plus value à l'entreprise* ».

M^{me} Cariou, Présidente du CLMPEM de *Lorient-Etel*, est persuadée « *qu'il existe un besoin de formation au sein de la filière* ». Pour elle, « *les acteurs seraient même demandeurs de formation* », mais il est plus difficile de spécifier cette demande.

Seuls **16 %** des acteurs interrogés ont suivi une formation à la traçabilité et la moitié d'entre eux de manière partielle (dans le cadre d'une formation plus large)

Avez-vous suivi une formation sur la traçabilité ?

Bretagne

suivi une formation	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	7	20.6%
Oui	6	17.6%
Non	17	50.0%
Partiellement	4	11.8%
TOTAL OBS.	34	100%

Moyenne = 1.93 Ecart-type = 0.62

Total

suivi une formation sur la traçabilité	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	8	16,67%
Oui	8	16,67%
Non	28	58,33%
Partiellement	4	8,33%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Boulogne-sur-mer

suivi une formation sur la traçabilité	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	1	7,14%
Oui	2	14,29%
Non	11	78,57%
Partiellement	0	0,00%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Peu de personnes ont véritablement suivi une formation spécifique. Certains ont été formés pendant leurs études (dans le cadre de formations en agroalimentaire, halieutique, aquaculture...); d'autres ont suivi une formation dont une partie portait sur la traçabilité (dans le cadre de formations sur la méthode HACCP ou de stages de gestion par exemple...). Les aspects « traçabilité et qualité » sont parfois traités dans le cadre de la formation initiale (Baccalauréat professionnel CGEM : Conduite et Gestion des Entreprises Maritimes) mais de manière peu développée (à la discrétion de l'enseignant et suivant son niveau d'intérêt pour la question).

Des formations spécifiques sur la traçabilité et la qualité sont dispensées par diverses organisations (Bureau *Véritas*, GENCOD Paris, Chambre des Métiers ou Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper / 29).

Par exemple, le bureau *Véritas* propose des formations à temps plein, en face à face et d'une durée de 15 jours.

- La formation auprès de GENCOD Paris est une formation très technique portant sur les normes de la traçabilité (par exemple : le marquage des produits). La durée de la formation est de 2 jours (à temps partiel en cours formel - face à face).
- Les formations proposées par la Chambre des métiers ou la CCI de Quimper concernent plutôt l'hygiène alimentaire. Elles se déroulent une fois tous les 3 ans, en face à face, sur la base de modules de 2 heures par personne. Une formation similaire est parfois proposée par les syndicats des mareyeurs (cas du Guilvinec).

3.2. Les modalités de formation souhaitées

Le manque de disponibilité affichée de la filière pour la formation nous a conduit à interroger les personnes sur les modalités de formation et sur celles qui pourraient leur être plus favorables. En effet dans les entreprises, les salariés partent peu en formation et les arguments avancés (difficulté de remplacement, manque de temps...) devraient pouvoir être contournés par une offre de formation plus adaptée aux spécificités de la filière.

Quelles modes de formation privilégiez-vous pour vous-même ou pour vos salariés ?

Bretagne

modes de formation	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	19	55,88%
Formation courte	12	35,29%
Formation interne (sur site, dans l'entreprise)	11	32,35%
En face à face	10	29,41%
Formation externe (en centre de formation)	6	17,65%
Autres	3	8,82%
En autoformation	2	5,88%
Formation longue	2	5,88%
En alternance	0	0,00%
TOTAL OBS.	34	

Total

modes de formation	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	26	54,17%
Formation courte	15	31,25%
Formation interne (sur site, dans l'entreprise)	18	37,50%
En face à face	11	22,92%
Formation externe (en centre de formation)	8	16,67%
Autres	3	6,25%
En autoformation	2	4,17%
Formation longue	3	6,25%
En alternance	0	0,00%
TOTAL OBS.	48	

Boulogne-sur-mer

modes de formation	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	7	50,00%
Formation courte	3	21,43%
Formation interne (sur site, dans l'entreprise)	7	50,00%
En face à face	1	7,14%
Formation externe (en centre de formation)	2	14,29%
Autres	0	0,00%
En autoformation	0	0,00%
Formation longue	1	7,14%
En alternance	0	0,00%
TOTAL OBS.	14	

Les non réponses correspondent aux entretiens menés avec des entreprises qui ne fournissent pas de formations à leurs salariés. Elles proviennent aussi du fait que la personne interrogée n'est pas toujours apte à répondre à la question (par méconnaissance de ce qui touche à la formation).

Le CLPM de Lorient (Bretagne), a suggéré une formation près du lieu de travail, voire à bord des bateaux pour les pêcheurs. La société de transport *Tradimar* a révélé une préférence pour une formation en petit groupe de 3 ou 4 personnes. Enfin, M. *J.P Salaun*, président du CLPM de Concarneau, gérant de la SAPC (*Société Armement Pêche Concarnoise*) et armateur va chercher lui même l'information qu'il redistribue à l'équipage.

L'enquête révèle une préférence pour une formation **courte** en **interne** (sur le site de l'entreprise, en évitant les déplacements) avec des cours en **face à face**.

Mais si le *cours en face à face* (référence à la norme scolaire) est surtout cité, on peut aussi penser qu'un manque d'information sur d'autres modalités et dispositifs joue dans les réponses. Il est par exemple très étonnant que la modalité de *formation en alternance* n'ait pas été citée par nos interlocuteurs (alors que la formation en alternance est aujourd'hui bien comprise et admise dans de nombreux secteurs professionnels). Il existe d'ailleurs une formation préparant au Certificat d'Aptitude Professionnel (CAP) « marin pêcheur » et réalisable en alternance.

De même, pour ce qui concerne l'accès à la formation à distance, les professionnels de la filière sont perplexes quant au développement de cette modalité. Ils estiment souvent que les salariés des entreprises de la filière ne sont pas prêts à s'y conformer.

Êtes-vous favorable à une formation à distance ?

Bretagne

favorable à une formation à distance	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	17	50,00%
Oui	10	29,41%
Non	7	20,59%
TOTAL OBS.	34	100,00%

Total

favorable à une formation à distance	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	22	45,83%
Oui	10	20,83%
Non	16	33,33%
TOTAL OBS.	48	100,00%

Boulogne-sur-mer

favorable à une formation à distance	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	5	35,71%
Oui	0	0,00%
Non	9	64,29%
TOTAL OBS.	14	100,00%

Là aussi, les non réponses correspondent aux entreprises qui ne fournissent pas de formations à leurs salariés et au fait que nos interlocuteurs n'ont pas tous les éléments pour juger de la modalité « à distance », bien que nous ayons donné des explications lors des interviews (celle-ci étant souvent ramenée à la notion de cours par correspondance).

La modalité « à distance » est souvent ramenée à une utilisation d'outils pour se former (« je veux bien me former avec un DVD, pourquoi pas ? », a-t-on entendu). Mais peu de professionnels sont prêts à s'impliquer dans un dispositif de formation à distance : « la profession n'est pas prête à cette solution ». De même, l'autoformation ne veut pas dire grand chose pour les personnes interrogées. Dans sa grande majorité, la filière conserve une idée *traditionnelle* de la formation.

3.3. Les domaines d'intervention

Nous avons cherché ensuite à caractériser les domaines de la traçabilité dans lesquelles les personnes cherchaient à suivre plus particulièrement une formation. Dans nos recueils de données, certains domaines apparaissent prioritairement.

La première question concernait la maîtrise de la réglementation par les acteurs de la filière.

Avez-vous connaissance de la réglementation en matière de traçabilité aux niveaux national et européen?

Bretagne

	Non réponse	Oui	Non	Partiellement	Total
Réglementation national	7	13	5	9	34
Réglementation européenne	7	13	5	9	34
Ensemble	14	26	10	18	68

Total

	Non réponse	Oui	Non	Partiellement	Total
Réglementation national	8	22	5	14	49
Réglementation européenne	8	21	6	14	49
Ensemble	16	43	11	28	98

Boulogne-sur-mer

	Non réponse	Oui	Non	Partiellement	Total
Réglementation national	1	9	0	5	15
Réglementation européenne	1	8	1	5	15
Ensemble	2	17	1	10	30

La **réglementation** revient de manière récurrente dans les conversations. Une partie des personnes interrogées possède peu - voire pas - de connaissances concernant la réglementation. Les personnes qui se disent au fait des réglementations demandent aussi une mise à jour de leurs connaissances (nous sommes là dans un domaine fluctuant qui réclame par nature des remises en question de la part des acteurs et des reprises régulières de formation).

72% des interviewés déclare avoir un minimum de connaissances (que ce soit au niveau national ou européen), mais reconnaît en même temps que ces connaissances restent partielles et pour certains assez superficielles (sauf pour les responsables des plus grandes entreprises qui sont entrées ces dernières années dans des processus « *qualité et traçabilité* »).

Dans le domaine de la réglementation, le besoin de formation est clair et nous savons que le public à former existe

Mais en priorité, les personnes expriment un besoin de formation sur tout ce qui touche à la **traçabilité interne de l'entreprise**.

Selon vous, dans quels domaines de la traçabilité, vous et les membres de l'entreprise auriez besoin d'une formation plus approfondie ?

Bretagne

Domaines de la traçabilité	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	20	58,82%
traçabilité interne	8	23,53%
réglementation	7	20,59%
Méthode d'étiquetage	6	17,65%
Traçabilité externe	6	17,65%
Tenue d'archive	6	17,65%
Réglementation de l'étiquetage	5	14,71%
Accroissement de la productivité	5	14,71%
Système de saisie de données : support p	5	14,71%
Code à barre	4	11,76%
Systèmes automatisés	4	11,76%
Ordinateur portable	3	8,82%
Radio Fréquence ID	3	8,82%
Système de gestion de données	3	8,82%
Etude de cas dans un secteur similaire	3	8,82%
autres	0	0,00%
Total OBS.	34	

Boulogne-sur-mer

Domaines de la traçabilité	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	8	57,14%
traçabilité interne	1	7,14%
réglementation	2	14,29%
Méthode d'étiquetage	2	14,29%
Traçabilité externe	3	21,43%
Tenue d'archive	2	14,29%
Réglementation de l'étiquetage	1	7,14%
Accroissement de la productivité	2	14,29%
Système de saisie de données : support pa	1	7,14%
Code à barre	2	14,29%
Systèmes automatisés	0	0,00%
Ordinateur portable	0	0,00%
Radio Fréquence ID	0	0,00%
Système de gestion de données	1	7,14%
Etude de cas dans un secteur similaire	0	0,00%
autres	0	0,00%
Total OBS.	14	

Total

Domaines de la traçabilité	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	28	58,33%
traçabilité interne	9	18,75%
réglementation	9	18,75%
Méthode d'étiquetage	8	16,67%
Traçabilité externe	9	18,75%
Tenue d'archive	8	16,67%
Réglementation de l'étiquetage	6	12,50%
Accroissement de la productivité	7	14,58%
Système de saisie de données : support p	6	12,50%
Code à barre	6	12,50%
Systèmes automatisés	4	8,33%
Ordinateur portable	3	6,25%
Radio Fréquence ID	3	6,25%
Système de gestion de données	4	8,33%
Etude de cas dans un secteur similaire	3	6,25%
autres	0	0,00%
Total OBS.	48	

On peut noter que le pourcentage de non réponses est important. Ceci est lié à plusieurs facteurs cités précédemment (désaffection fréquente pour la formation, difficulté des entreprises à s'organiser ...).

Dans le traitement des réponses, on s'aperçoit que les aspects externes de la traçabilité intéressent moins que ce qui se passe à l'intérieur même de l'entreprise ; il n'y a pas une vision globale – sur l'ensemble de la filière – de la traçabilité. La formation devrait y remédier.

Une meilleure connaissance des réglementations et des méthodes d'étiquetage est demandée surtout au niveau de la distribution. Cet échelon de la filière se plaint de la trop grande variété des étiquettes et se demande s'il ne serait pas plus pertinent de se diriger vers une norme.

Dirigeants et salariés d'entreprise déclarent dans une moindre mesure, avoir besoin de formation sur les systèmes automatisés (saisie et gestion des données) pour se simplifier la tâche. Cela va de pair avec l'utilisation d'ordinateurs portables (et en général l'acquisition de compétences – matérielles et logicielles - en informatique), mais aussi l'archivage et les systèmes de gestion des données. Pour une petite partie de notre panel, maîtriser la traçabilité signifie aussi une maîtrise des techniques et outils d'aujourd'hui.

Les avantages et les nouvelles perspectives offerts par les nouvelles technologies type RFID (Radio Fréquence Identification) pour identifier les produits et enregistrer les informations tout au long de la chaîne logistique, ne sont pour l'instant guère connus des acteurs. Les formations à venir doivent cependant prendre en compte ces évolutions. A noter aussi, que les acteurs disent avoir besoin de formation sur le concept même de traçabilité et en quoi il intéresse l'entreprise (les avantages pour l'entreprise à mettre en œuvre un système complet de traçabilité, les types de codification ...).

Il devient important de sensibiliser les acteurs sur la traçabilité, notamment par l'intermédiaire des autorités compétentes et de l'interprofessionnel (Comités Locaux, Organisations de Producteurs, Associations de Professionnels – *Ofimer* ; *Normapêche*...). Les journaux et revues professionnelles restent les moyens les plus utilisés par les acteurs de la filière pour se procurer des informations concernant la traçabilité.

Avez-vous utilisé d'autres moyens pour obtenir des informations concernant la traçabilité ?

autres moyens pour obtenir des informatio	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	17	50,00%
Journal/revue professionnelle	9	26,47%
Auprès des autorités compétentes	9	26,47%
A partir des syndicats d'industrie	6	17,65%
A partir des exigences des consommateurs	5	14,71%
internet	5	14,71%
autres	4	11,76%
Total OBS.	34	

Total

autres moyens pour obtenir des informatio	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	17	35,42%
Journal/revue professionnelle	14	29,17%
Auprès des autorités compétentes	20	41,67%
A partir des syndicats d'industrie	15	31,25%
A partir des exigences des consommateurs	11	22,92%
internet	8	16,67%
autres	7	14,58%
Total OBS.	48	

autres moyens pour obtenir des informatio	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	0	0,00%
Journal/revue professionnelle	5	14,71%
Auprès des autorités compétentes	11	32,35%
A partir des syndicats d'industrie	9	26,47%
A partir des exigences des consommateurs	6	17,65%
internet	3	8,82%
autres	3	8,82%
Total OBS.	34	

Quelques entreprises pratiquent une veille réglementaire (en général effectuée par le Service Juridique ou Recherche de l'entreprise), qui leur permet de mettre à jour les informations sur la traçabilité. L'entreprise *Capitaine Houat* actualise ses informations grâce à sa collaboration avec GENCOD pour la codification des produits de la mer (dans le cadre du groupe de travail « *Marée* »). A noter que le groupe a été chargé de réaliser une plaquette sur la traçabilité des produits de la mer et que son rôle consiste à assurer la production de standards pour les produits de la mer (3 entreprises de notre panel ont participé aux réunions GENCOD). Le groupe de travail « *Marée* » a pour principal objectif la définition des recommandations de marquage des caisses de produits de la mer afin de répondre au règlement européen (CE 178/2002) concernant la traçabilité

Une personne déclare obtenir des informations concernant la traçabilité par l'intermédiaire de voyages à l'étranger (en comparant divers systèmes de traçabilité). Mais c'est d'abord auprès des autorités compétentes (services de l'Etat, collectivités territoriales, Europe) que les professionnels disent obtenir partiellement des informations sur la traçabilité. Celles-ci sont relayées par les organisations interprofessionnelles ou des syndicats, qui les font paraître dans des revues ou journaux professionnels, sites Internet et autres supports.

3.4. Les principales contraintes dans la mise en œuvre d'une formation

Lors des entretiens, nous avons demandé aux acteurs de s'exprimer sur les **contraintes** qui, de leur point de vue, compliquaient la mise en œuvre d'une formation sur la traçabilité, ou ce qui à leurs yeux, faisaient obstacle.

Les résultats sont décrits dans le tableau suivant :

Quelles sont les contraintes qui existent dans la mise en œuvre de la formation sur la traçabilité dans votre structure ?

Bretagne

Contraintes qui existent	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	18	52,94%
Difficultés pour libérer les personnes	11	32,35%
Niveau hétérogène personnes à former	7	20,59%
Contraintes financières	7	20,59%
Eloignement de l'organisme de formation	5	14,71%
Autres	5	14,71%
Inadéquation entre formations proposées et besoins	4	11,76%
Dispersion géographique des salariés	4	11,76%
Disponibilité des formations adéquates	3	8,82%
Manque de motivation	2	5,88%
Pas de besoin de formation identifié	1	2,94%
Total OBS.	34	

Total

Contraintes qui existent	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	23	47,92%
Difficultés pour libérer les personnes	16	33,33%
Niveau hétérogène personnes à former	11	22,92%
Contraintes financières	8	16,67%
Eloignement de l'organisme de formation	5	10,42%
Autres	5	10,42%
Inadéquation entre formations proposées et besoins	6	12,50%
Dispersion géographique des salariés	4	8,33%
Disponibilité des formations adéquates	3	6,25%
Manque de motivation	4	8,33%
Pas de besoin de formation identifié	3	6,25%
Total OBS.	48	

Boulogne-sur-mer

Contraintes qui existent	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	5	14,71%
Difficultés pour libérer les personnes	5	14,71%
Niveau hétérogène personnes à former	4	11,76%
Contraintes financières	1	2,94%
Eloignement de l'organisme de formation	0	0,00%
Autres	0	0,00%
Inadéquation entre formations proposées et besoins	2	5,88%
Dispersion géographique des salariés	0	0,00%
Disponibilité des formations adéquates	0	0,00%
Manque de motivation	2	5,88%
Pas de besoin de formation identifié	2	5,88%
Total OBS.	14	

De manière récurrente, le manque de temps est cité comme une contrainte. L'âge des personnes à former peut aussi être perçu comme une contrainte (il y a tendance à qualifier des personnes jeunes - ou entre deux âges - plutôt que les plus de 50 ans. Enfin, un interviewé trouve que « *la moitié des formations sont longues et inutiles* ». Mais c'est bien la difficulté à libérer les personnes du poste de travail qui apparaît comme contrainte la plus forte - ce que nous comprenons bien - les entreprises travaillant en flux tendu et les personnels étant souvent réduits.

Le niveau hétérogène des personnes à former a été aussi signalé (et plus fortement que les contraintes financières). Mais ces réponses émanent le plus souvent de personnes ayant des postes à responsabilité et qui se réfèrent plus à leur propre formation qu'à celle des salariés / ouvriers du mariage ou de la distribution). La dispersion géographique des personnes n'apparaît pas comme une grande contrainte, pas plus que l'éloignement de l'organisme de formation (contradiction avec les résultats de tableaux précédents : 37,5% souhaitant des formations sur site, dans l'entreprise même). Enfin, aux yeux des professionnels, des formations sont disponibles et en adéquation avec les besoins de la filière. Cependant, peu de personnes sont capables d'en citer. Les autres items ont aussi reçu des réponses, mais on pourrait discuter les deux derniers qui présupposent que les personnels sont motivés et ont un projet de formation identifié, ce dont nous doutons.

4. Impacts économiques

Les systèmes de traçabilité étant soit inexistants, soit en place depuis longtemps, peu de personnes ont répondu à ce questionnaire. Les résultats sont des résultats non représentatifs car seulement 12 personnes ont répondu à cette partie du questionnaire.

4.1. Les contraintes

La principale contrainte est le coût de la mise en œuvre d'un système de traçabilité. Ce coût est souvent inconnu des entreprises mais considéré comme étant non négligeable.

Prenons le cas de la société de mareyage *Gallen*. Elle dépense 3000 € par an dans son système de traçabilité, somme qui correspond aux coûts des étiquettes et du développement informatique

L'entreprise de mareyage Sévigné Marée estime le coût de la traçabilité à environ 1500 € par mois, somme qui correspond au temps de travail supplémentaire passé.

M. Philippe *Deru*, patron pêcheur du Moineau 2 et membre de l'Association des ligneurs de la pointe de Bretagne estime le coût de la traçabilité à 0.10€ par kg, prix qui comprend la cotisation à l'association, le prix des étiquettes et le temps.

Une autre contrainte est liée à la durée du retour sur investissement. Celle-ci est également difficile à déterminer.

Pouvez-vous estimer la durée du retour sur investissement ?

durée du retour	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	9	75.0%
0 à 6 mois	2	16.7%
7 à 12 mois	1	8.3%
13 à 24 mois	0	0.0%
Plus de 24 mois	0	0.0%
TOTAL OBS.	12	100%

Moyenne = 1.33 Ecart-type = 0.58

Les non réponses correspondent aux personnes qui ne connaissent pas la durée du retour sur investissement..

On peut aussi considérer la formation des salariés comme une contrainte. A l'image du chapitre précédent, une stratégie de formation doit être menée mais celle-ci demande du temps et des moyens financiers. Beaucoup pensent que la traçabilité est inapplicable car trop lourde à mettre en œuvre par rapport aux effets obtenus (ou escomptés).

4.2. Les changements

Il est important de savoir si la mise en œuvre d'un système de traçabilité est bénéfique ou pas pour les entreprises. Dans l'ensemble, tous les enquêtés s'accordent sur le fait qu'il est bénéfique.

La mise en place d'un système de traçabilité permet tout d'abord une mise en conformité avec la réglementation. Parmi les effets positifs, on peut aussi citer une amélioration des performances internes, notamment une meilleure gestion des flux. De plus, la mise en place d'un système de traçabilité permet de montrer du sérieux vis-à-vis des clients ou des partenaires et ainsi de consolider les relations que les entreprises ont avec eux. Enfin, un système de traçabilité efficace permet aux entreprises de se mettre à l'abri d'événements factuels comme les conséquences des pollutions... et ainsi d'effectuer un retrait complet et non approximatif des lots concernés.

La mise en place d'un système de traçabilité a permis :

	Non réponse	Oui	Non	TOTAL
De meilleurs relations avec les fournisseurs	7	3	2	12
De changer de fournisseurs	9	0	3	12
De meilleurs relations avec les clients	2	10	0	12
Un plus grand accès au marché	5	3	4	12
D'augmenter la durée des contrats	5	2	5	12
Une augmentation du prix de vente	3	4	5	12
Une plus grande confiance des professionnels	3	8	1	12
Une plus grande confiance des clients	1	10	1	12
Une plus grande confiance des consommateurs	7	4	1	12
Une amélioration du matériel de promotion/vente	4	5	3	12
Une amélioration des conditions de mise en marché	6	5	1	12
Une réduction des déchets	3	4	5	12
Une réduction des produits invendus	2	8	2	12
Une amélioration des profits	6	3	3	12
Ensemble	63	69	36	168

Ce qui ressort le plus de la mise en place d'un système de traçabilité est un regain de confiance de la part des clients ainsi que de meilleures relations avec ceux-ci. En effet, la

mise en place d'un système de traçabilité peut permettre de renforcer la crédibilité des entreprises vis à vis de sa clientèle. En se mettant en conformité avec la réglementation, les entreprises garantissent la sécurité alimentaire de leurs produits. Cela peut aussi impliquer une réduction des produits invendus : certaines personnes interrogées évoquent une diminution significative des invendus. Par contre, la réduction des déchets n'est pas particulièrement importante.

Une amélioration du matériel de promotion ou de vente ainsi que des conditions de mise en marché a été observé, ceci est sans doute dû à une plus grande confiance de la part des partenaires des entreprises.

Sur les 12 personnes qui ont répondu à cette partie du questionnaire, 4 déclarent que la mise en œuvre d'un système de traçabilité leur a permis d'augmenter le prix de vente de leurs produits. Il faut toute fois préciser que cette augmentation n'est pas forcément due directement à la traçabilité : par exemple, un système de traçabilité peut permettre une amélioration de la qualité des produits de la mer (réduction des marées, instauration de normes de bonne conduite sur les navires ou dans l'entreprise, amélioration de l'hygiène...) qui peut être un facteur dans l'augmentation du prix de vente.

Enfin, les entreprises ayant mis en œuvre un système de traçabilité ne voient pas augmenter de façon significative la durée de leurs contrats ni une amélioration de leur accès au marché.

Comment évaluez-vous l'impact de la traçabilité sur l'efficacité de votre système de gestion de très négatif (1) à très positif (7) ?

impact de la traçabilité	Nb. cit.	Fréq.
1	0	0.0%
2	0	0.0%
3	0	0.0%
4	2	16.7%
5	4	33.3%
6	4	33.3%
7	2	16.7%
TOTAL OBS.	12	100%

Moyenne = 5.50 Ecart-type = 1.00

Le niveau des gains résultant de l'application d'un système de traçabilité au sein des entreprises est souvent perceptible mais non quantifiable. Aucune personne parmi les 12 qui ont répondu à cette partie du questionnaire n'a évalué négativement l'impact de la traçabilité sur l'efficacité de leur système de gestion.

Même si l'impact de la traçabilité est évalué globalement positivement, certains le trouvent encore insuffisamment positif. Ceci peut expliquer le fait que tous les acteurs de la filière pêche ne soient pas encore en conformité avec la réglementation européenne. En effet, l'implantation d'un système de traçabilité demande des moyens financiers non négligeables ainsi que du temps pour la formation par exemple, mais en contrepartie les retours financiers sont moindres.

En conclusion

Pour ce qui concerne les systèmes de traçabilité utilisés en France :

- On constate que dans le domaine de la production, de la valorisation et de la commercialisation des produits de la pêche, il existe une extrême disparité des pratiques, y compris à un même stade dans la filière (*cf. par exemple dans le cas du mareyage*).
- On observe qu'ils ne sont pas suffisamment développés et qu'ils constituent un point faible à chaque maillon de la filière et pour la filière dans son ensemble. En règle générale cela est d'autant plus vrai que l'on se situe dans des entreprises de petite taille.
- Il s'avère que l'utilisation du code EAN 13 reste la plus fréquente et les informations qu'il contient, les plus à même de signifier la traçabilité des produits de la pêche fraîche.
- Les conséquences économiques de la mise en place de systèmes de traçabilité semblent positives, mais le résultat des enquêtes n'est pas représentatif et ne peut pas permettre de conclure sur cette question. Il en va de même au sujet des changements dans les relations verticales au sein de la filière.

Pour ce qui concerne la formation, la traçabilité apparaît (au niveau de l'ensemble de la filière) comme un domaine de connaissances et de savoir-faire faiblement maîtrisés. Plus on remonte la filière, moins ce domaine est perçu comme une donnée importante et favorable au maintien des activités et de l'économie de la pêche.

*L'étude permet de dégager , un certain nombre de points qui sont des **atouts** pour le montage futur de produits et d'actions de formation :*

- La thématique *traçabilité* est globalement mal connue. Elle est généralement assimilée à la notion de qualité et on a régulièrement constaté chez les acteurs, un amalgame entre traçabilité et qualité. La question n'est pratiquement jamais abordée au niveau de la production, à l'exception de quelques gros armements.
- A notre connaissance, il existe peu de formation directe à la traçabilité. Les formations existantes s'adressent aux dirigeants et responsables *qualité* des entreprises les plus importantes et il manque des formations adaptées aux salariés des divers échelons de la filière.
- Les besoins de formation sont conséquents. Le volume potentiel d'acteurs de la filière à former est important et on relève une certaine homogénéité parmi les publics cible.

- Il existe plusieurs métiers dans la filière *pêche* et il ne faut pas oublier les acteurs des organisations encadrantes, chez lesquels on a pu détecter également des besoins de formation sur la traçabilité.
- Des enseignants et des formateurs des lycées et des centres de formation maritimes se sont déclarés eux-mêmes demandeurs de formation.
- L'inscription de la traçabilité dans les pratiques des professionnels, devient incontournable et la formation à la traçabilité une nécessité pour la filière. De plus celle-ci doit répondre à une demande sociale de plus en plus forte sur les questions de qualité et de sécurité des produits alimentaires, demande à laquelle les produits de la pêche fraîche n'échapperont pas.
- Des besoins de formation prioritaires ont été détectés sur certains aspects de la traçabilité, on retiendra :
 - L'apport d'un niveau minimal d'information sur la traçabilité ainsi que sur les effets induits par l'introduction de la traçabilité dans l'entreprise - toute la filière est concernée
 - La réglementation (a minima, les bases des réglementations française et européenne)
 - La traçabilité interne des produits : la traçabilité dans sa propre entreprise
 - Les méthodes et règles d'étiquetage, les codifications
 - La traçabilité externe et ce qui se passe en amont et en aval de la chaîne de production
 - Les différents systèmes de gestion des données (saisie, archivage), méthodes et outils
- Les professionnels rencontrés se sont montrés sensibles à notre démarche et les niveaux professionnels des personnes à former semble assez homogène.

*Cependant quelques points représentent des **contraintes**, qu'il faut prendre en compte pour la suite du programme :*

- Il existe un manque patent de cohérence sur l'ensemble de la filière *Pêche* et la chaîne d'information sur les produits est incomplète.
- Les pratiques de traçabilité n'existent pas à bord des navires, sauf à de rares exceptions. Tout le travail en amont reste donc à faire.
- Les professionnels de la filière restent peu enclins à la formation. Celle-ci représente souvent à leurs yeux une perte de temps. Il faudrait pouvoir sortir de cette dualité et le

manque de motivation des personnes constitue pour nous, acteurs de la formation, un véritable obstacle.

- Retour de pêche, les marins pêcheurs sont peu disponibles à terre et il serait intéressant de proposer un dispositif de formation à la traçabilité, qui prenne en compte le temps libre à bord (sur les hauturiers par exemple). Pourtant la filière ne semble pas vraiment disposée et prête à passer sur des modalités de formation autres que traditionnelles.
- Des formations courtes, sur le site de l'entreprise, sont plutôt réclamées. On peut proposer des modules (par thèmes) relativement courts, mais la question du type de services à offrir et des modalités d'accompagnement, reste posée.
- Les référentiels de formation à la pêche (formation initiale et continue), n'ont pas encore intégré la thématique « traçabilité » et il convient d'encourager les instances concernées à les modifier.

La grande dispersion géographique des publics (sur tout le littoral français), la demande des acteurs à se former sur des sessions courtes, *in situ* et sur des thèmes spécifiques, devrait conduire à réfléchir à un dispositif de formation ouvert, éventuellement accessible à distance et axé sur un tutorat fort exercé sur des individus ou sur des petits groupes d'apprenants, pour lesquels des parcours de formation auront été définis.

Annexes

Annexe 1 : liste des espèces retenues pour TTQ

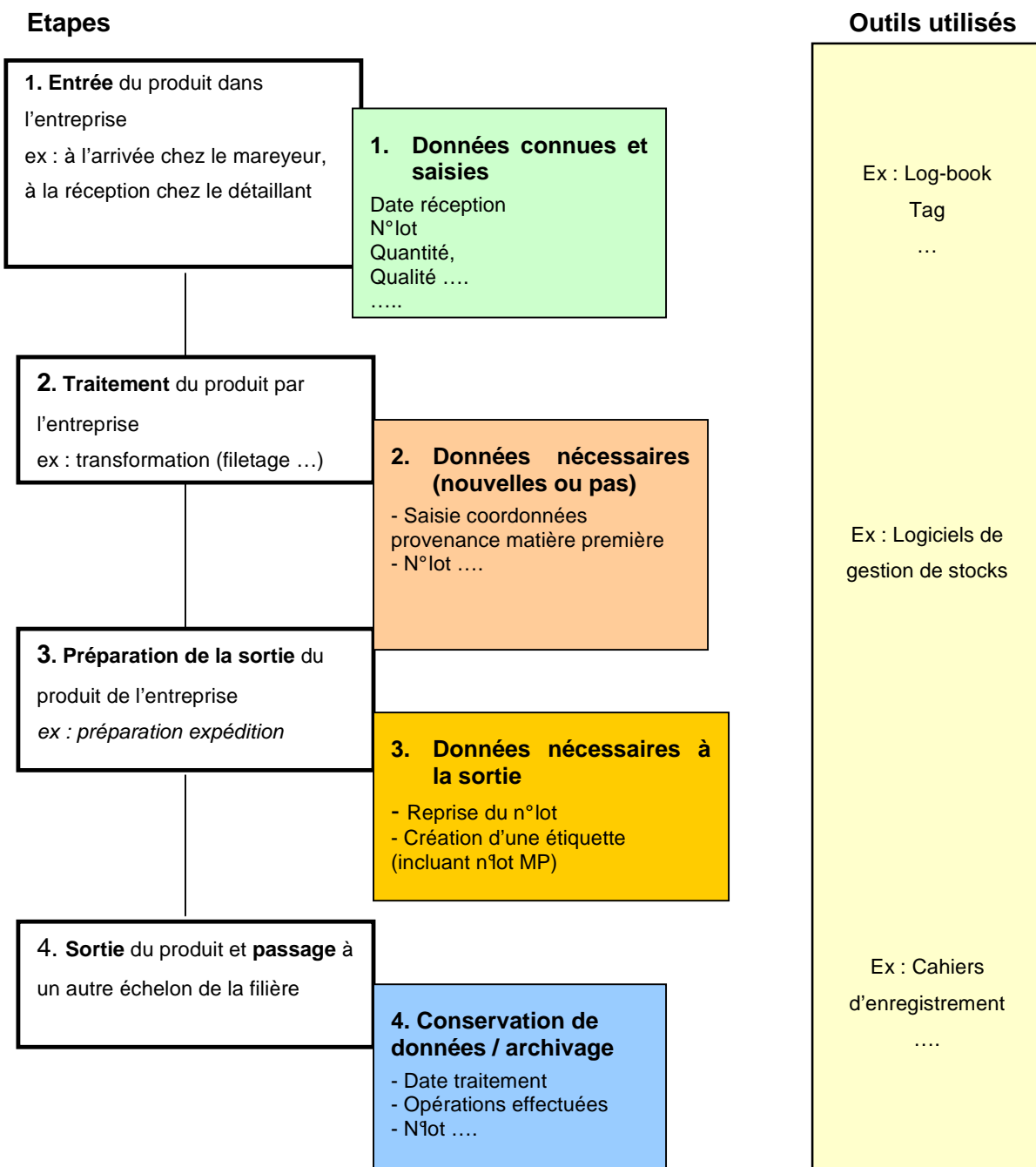
*Deux espèces (au choix de chaque participant au projet)
peuvent compléter cette liste*

Species	Espèces
Wild Salmon	Saumon sauvage
Swordfish	Espadon
Cod	Morue
Sea bream	Dorade
Nephrops	Langoustine
Scallops	Coquille S ^t -Jacques
Monkfish	Lotte
Halibut	Flétan
Sea bass	Bar
Sardines	Sardine

Annexe 3 : Phases suivies par un produit et données nécessaires à sa traçabilité

« Phases » suivies par un produit lorsqu'il « traverse » une entreprise ? (armement, mareyage et transformation, transport, vente gros et détail) avec quelques exemples dans le tableau ci-dessous

Sur chaque cas, on repère les données connues, nécessaires, à saisir, nouvelles, certaines données changeant ou se retrouvant à plusieurs échelons de la filière. Les *invariants* (ex n°lot) doivent permettre la traçabilité du produit.



Annexe 8 : guide d'entretien (prototype)

Production réalisée durant la phase de construction du guide

Traduit en anglais pour nos partenaires, pour le meeting de Paris (mars 2006)

Guideline of interview for Fishermen

Name:.....	Organization / company:
First name:.....	Function:.....
Expected duration for interview:.....	Real Duration:.....
Method of interview:	
Face to face <input type="checkbox"/>	Telephone <input type="checkbox"/>
In meeting small group <input type="checkbox"/>	Focus groups in company <input type="checkbox"/>

I - Analysis of Traceability

- ✓ Identification of the procedures existing

Do you make a difference between the internal and external traceability (so yes which)?

.....

Will the difference be recognised?

.....

Do you plan to develop the traceability with other species (specify which)?

.....

In your firm, which species do you trace? If only some are covered, why these?

.....

ESPECES	% DU CHIFFRE D’AFFAIRES TOTAL	% DES QUANTITES

Do there exist different procedures of traceability according to species (*report the name of each specie in a column and tick*)?

System / species						
Bar codes (EAN)						
Code Gs1						
Tag						
Telephony						
others						

Can you briefly describe each phase of the procedure of traceability which you apply to your species (*see the table below and write in the boxes*)?

Stages	Species	Technics of traceability	Procedures
Capture and individual marking (eg.: for the sea bass in France)			
Onboard storage – boxing?			
Others			

Within the framework of the external traceability, specify by species if you apply a system of traceability independent (closed system – specify intraining transferred, received or dispatched)?

.....

If it is not the case do you apply by species a system of traceability integrated (open system)?

.....

Does there exist a checking of the procedure of traceability?

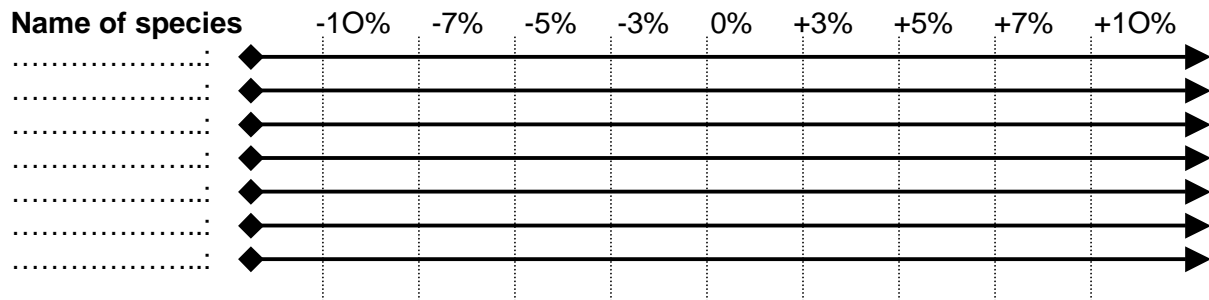
If yes describe the system of audit and specify which carries out the audit?

.....

A - Traceability and profitability

10. Did the procedure of traceability allow increase your margins? (**Need also to consider those who might have incurred a decrease in margins**)

So yes can you evaluate it according to the table below by ticking the corresponding boxes for each specie (report the name of specie and tick the variation of the margins from less than -10% to more than +10%)?



11. Can you specify :

if that enabled you to gain shares of market (on which species and how much?)

If that enabled you to gain new customers (report the name of each species in a column and give the evaluation in the table below in relative (%) numbers)

Name of species								
Shares of market	%	%	%	%	%	%	%	%
New customers	%	%	%	%	%	%	%	%

12. Do you know the cost of the implementation of your traceability?

Yes

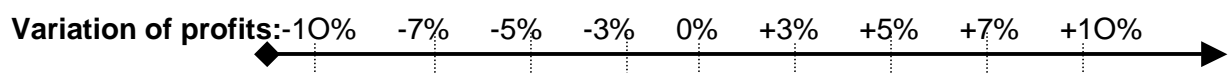
No

Don't Know

13. Can you estimate the duration of the return on investment (tick one box)?

0 to 6 months	7 to 12 months	13 to 24 months	More than 24 months

14. Which are the profits that you have-obtained by applying the traceability according to the card of value below (tick) if this is different to that?



B - Traceability and vertical coordination

15. Did the recourse to the traceability change your relations with your supplier-? So yes in which forms while specifying in each case?

SPECIES					
Better relations of confidence (specify)					
Referencing					
Nature of the margins (before-back)					
Duration of the contract (if explicit contract) –					
The most affected part of the contract (quantities, price, times)					
Change of the nature of the deliveries (direct, punt forms...)					
Modification of the publi-promotional conditions					
Improvement of positioning to the stall					
Reduction of breakages or unsold goods					

16. Did the recourse to the traceability had an impact on your Business-Business (B-B) relationships (however yes specify which).

.....

.....

.....

17. Did the recourse to the traceability had an impact on your Business to Consumers (B to C) relationships

.....

.....

.....
.....

C - VALUE AND PRACTICE OF TRACEABILITY

18. What factors are able to increase the value of the products to the consumers?

.....
.....
.....
.....

19. What are the main “gaps” between theoretic and practice approaches affecting traceability?

.....
.....
.....

20. If a gap appears how to reduce it?

.....
.....
.....

II - Identification for training needs

21. Are you aware of the regulation regarding traceability (tick):

At the national level	Yes <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>	Not sure <input type="checkbox"/>
At the European level	Yes <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>	Not sure <input type="checkbox"/>

22. Have you received any training in traceability? (Explain)

- During your initial learning?

.....
.....
.....

- Within the framework of the adult continuing education?

.....
.....
.....

23. Who provided the training? In which learning organization?

.....
.....

24. Duration of this training (Tick in the boxes):

Full time: <input type="checkbox"/>	Part time: <input type="checkbox"/>	and duration in days:.....days
-------------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------

➤ According to which method (*tick*)?

Personal tuition:

with a distance education method

with a distance education method and with regrouping periods

Others (*discribe*):

.....

25. If you have been sensitive to assessment of awareness of traceability, were you already advised by professional structures? (for example PO) (Explain)

.....
.....
.....

26. Can you quote one (or several) procedure for traceability?.

.....
.....
.....

27. Do you have difficulties in include/understand (tick)?

- Procedures of traceability
- Their finality
- Informations related to the traceability (labels, forms, etc...)
- What other difficulties did you encounter in adopting traceability ?.....

.....
.....
.....

28. In your organisation, what is the position of the person in charge of traceability?

.....
.....
.....

29. How is the management of quality organized? .

.....
.....
.....

30. Which control (or policy of control) on the fishery products?.

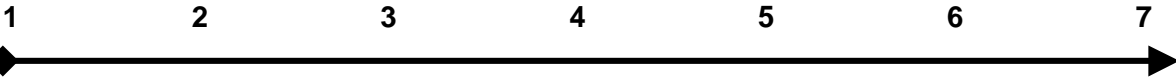
.....

.....
.....

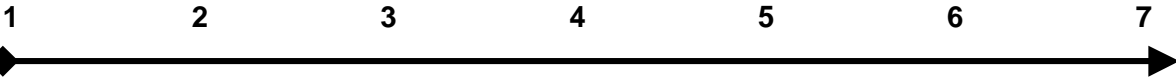
31. In your organisation, what is the position of the person in charge of hygiene?

.....
.....
.....

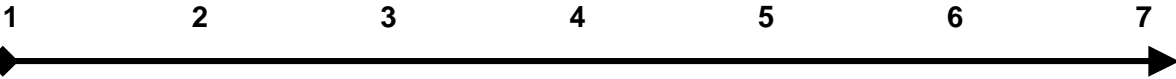
32. According to you, which is the impact of the traceability on the behaviour of your structure from very negative (1) to very positive (7)?



33. " In our structure, not enough people are formed with the traceability " mark X on the scale below from I disagree (1) to I agree (7)



34. Is there a need for ongoing training in traceability'? mark X on the scale below from I disagree (1) to I agree (7)



35. How is training financed? Operational cost / grants?

.....
.....
.....

36. Procedure of development of the training plan?

- Who works out it?
- Over how much years the training plan of the company spread out is?
- Which percentage of your wages bill does it represent?%

37. In your structure, the training is done:

- When a problem (technical, quality...) occurs
- "To reward" some paid

- After a real analysis of the needs
- To face strategic changes
- Other reasons (*explain*):

.....

.....

.....

38. How are listed the needs for training?

- By an annual maintenance
- On individual request
- On the basis of a catalogue
- By a device of analysis of competences
(for a specific software for example)

39. Which modes of training are preferred?

- | | |
|---|--|
| • Intern trainings <input type="checkbox"/> | External trainings <input type="checkbox"/> |
| • Short trainings <input type="checkbox"/> | Long Trainings (<i>more than 3 weeks</i>) <input type="checkbox"/> |
| • Training courses face of a teacher <input type="checkbox"/> | Self-training <input type="checkbox"/> |

40. Are you familiar with a distance learning education method?

- Yes No (*explain*)

.....

.....

.....

41. Which are the constraints in the implementation of the training to traceability in your structure?

- Difficulties to release the people
- Heterogeneous level of the people to be formed
- Geographical dispersion of paid (different sites)
- Difficulties to find tutors
- Too distant organization of training
- Discordance between trainings suggested and real needs
- Financial constraints
- Motivation lacking
- Others.....

.....

.....

42. Which is the annual percentage of all staff who take a training?.....%

III - Further information

✓ Average trip length:

- Less than 24 hours
- 24 through 48 hours
- 3 days through 5 days
- More than 5 days (*how many?*) days

✓ Characteristics of the boat:

Length:..... meters Power:..... KW. Gross tonnage:.....TGR

Practised "metier" (*gear, species, areas*):.....

Number sailors on board (*including the captain*) :.....men

✓ Catches (*name main species*):.....
.....

✓ Most recent annual Turnover :.....€

✓ Marketing management: (*specify: direct, wholesale fish merchant, contract ...and the number of customers*) :.....
.....
.....
.....

Annexe 9 : guide d'entretien final

Version française

(Utilisé pour la récolte de données)

Guide d'entretien

Quelques consignes à l'usage de l'intervieweur :

✓ **Première page :**

A poser à toutes les entreprises contactées ou participant au projet
Fournir une description de base de l'entreprise et de ses opérations
NOTE : Si nécessaire on peut rechercher plus de détails

✓ **Description de la traçabilité :**

A poser à tous les participants de la formation et toutes entreprises qui peuvent fournir des informations pour le développement du cours
Fournir du matériel pour le cours de formation
NOTE : Ce questionnaire est optionnel et peut être remplacé par une étude de cas approprié qui fournit les mêmes informations

✓ **Questionnaire 1 : Identification des besoins de formation**

A poser à toutes les entreprises participant à la filière
Identifier le ou les formats qui conviennent le mieux pour le développement matériel de la formation

✓ **Questionnaire 2 : Impact professionnel de la traçabilité**

A poser à tous les participants de la formation
Identifier :

- Les systèmes de traçabilité en place
- Les contraintes verticales de la traçabilité
- Les facteurs économiques actuels
- Les changements après la formation

A - Description de l'entreprise

1. Nom
Interviewer _____ Interviewé _____
Date _____ Durée _____
2. Description de l'entreprise
Localisation géographique (ville & pays)
Description de la nature de l'activité
3. Méthode de l'interview
- Face à face Entretien téléphonique
Réunion en petit groupe
Autre (Expliquez) _____
-

B - Bateaux de pêche

1. Quelle est la durée moyenne d'une marée ?
- Moins de 24 heures De 3 à 5 jours
De 24 à 48 heures Plus de 5 jours Jours
2. Pouvez-vous décrire les caractéristiques du navire
- Longueur :mètres Puissance :KW Tonnage brut :TJB

Nom des espèces pêchées	Méthode de capture Type d'engin de pêche

C - Description du système de traçabilité

Fournisseurs

1. Pouvez-vous décrire la provenance de vos matières premières ? (sauf pour les pêcheurs)

Type de fournisseur	Nombre de fournisseur	Notes

2. Traçabilité externe Avez-vous un système en place pour identifier la source de vos approvisionnements ?

Oui Non

Si oui :

3. Quelle information enregistrez-vous ?
4. Comment enregistrez-vous cette information ?
5. Quelle information est donnée par votre ou vos fournisseurs ?
6. Pouvez-vous décrire brièvement comment le système fonctionne ?
7. Est-ce que le matériel de conditionnement est pris en compte dans votre système de traçabilité ?

Oui Non

D - Activités de l'entreprise

1. Pouvez-vous décrire brièvement les opérations qu'effectue votre entreprise ?

2. **Traçabilité interne** Avez-vous un système en place qui vous permet d'identifier et de suivre les produits de la pêche pour chaque opération dans l'entreprise ?

Oui Non

Si oui :

a) Quelle information enregistrez-vous ?

b) Comment enregistrez-vous cette information ?

Pouvez-vous décrire brièvement comment le système fonctionne ?

- Les produits reçoivent ils un code ?
- Les produits reçoivent ils une étiquette ?
- Comment l'information est elle transférée ?

E - Clientèle

1. A qui vendez / transférez-vous vos produits ? (Marché, grossiste, détaillant pour la consommation finale)

Type de client	Nombre de clients	Notes

2. **Traçabilité externe** Avez-vous un système en place pour identifier la source de toutes les matières premières ?

Oui Non

Si oui :

a) Quelle information enregistrez-vous ?

- b) Comment enregistrez-vous l'information ?
- c) Quelle information identifie le produit (sur l'étiquette, sur la facture, sur le bon de livraison) ?
- d) Pouvez-vous décrire brièvement comment le système fonctionne ?

Votre entreprise trace-t-elle toutes les espèces de poissons ?

Oui Non

3. Pouvez-vous lister les espèces qui sont tracées ?

Nom de l'espèce	% du chiffre d'affaires total	quantité en %

4. Avez-vous différents systèmes de traçabilité pour différentes espèces/produits ? Si oui, pouvez-vous les décrire.

5. Est-ce qu'il existe un système de contrôle ou d'audit de votre traçabilité ?

Oui Non

Si oui

a) Qui le fait ?

b) A quelle fréquence ?

6. Pouvez-vous préciser le nombre de personnes employées dans votre entreprise ?

- Combien à temps plein ?

-Combien de saisonnier ou à temps partiel ?

7. Pouvez-vous précisez votre chiffre d'affaires moyen annuel (si possible, précisez l'année) ?

Questionnaire 1

Besoins de formation

1. « Dans notre entreprise, trop peu de personnes sont informées sur la traçabilité »

J'approuve Je désapprouve Je ne sais pas

Commentaire(s) supplémentaire(s):

2. « Il y a un besoin de formation sur la traçabilité dans l'entreprise »

J'approuve Je désapprouve Je ne sais pas

Commentaire(s) supplémentaire(s):

3. Votre entreprise fournit elle une formation aux salariés ?

Oui Non *allez à la question 13*

4. Dans votre entreprise, comment sont identifiés les besoins de formation ?

A partir de demandes individuelles A partir des exigences des systèmes de traçabilité
En fonction des formations disponibles Par une analyse systématique des compétences
Autres (Expliquez)

5. Dans votre entreprise la formation des salariés est proposée :

Pour « récompenser » certains salariés Après une réelle analyse des besoins
Suite à des problèmes techniques ou de sécurité Pour faire face à des changements stratégiques
Suivant le plan de formation Autres (*Expliquez*)

6. Quelles modes de formation privilégiez-vous pour vous-même ou pour vos salariés ?

Formation externe (en centre de formation) Formation interne (sur site, dans l'entreprise)
Formation longue Formation courte
En face à face
En autoformation
En alternance
Autres (Expliquez)

7. Quelles sont les contraintes qui existent dans la mise-en-œuvre de la formation sur la traçabilité dans votre structure ?

- Difficultés pour libérer les personnes
- Niveau hétérogène des personnes à former
- Dispersion géographique des salariés (différents sites de travail)
- Disponibilité des formations adéquates
- Eloignement de l'organisme de formation
- Inadéquation entre les formations proposées et les besoins réels
- Contraintes financières
- Manque de motivation
- Pas de besoin de formation identifié
- Autres

8. Êtes-vous favorable à une formation à distance ?

Oui Non

9. Comment définiriez-vous la qualité d'un produit ?

10. Quels facteurs peuvent augmenter la valeur des produits pour les consommateurs ?

11. Avez-vous connaissance de la réglementation en matière de traçabilité ?

Au niveau national Oui Non Partiellement
Au niveau européen Oui Non Partiellement

12. Comprenez-vous le concept de traçabilité des produits ?

Oui Non Partiellement

13. Avez-vous suivi une formation sur la traçabilité ? (Expliquez)

Oui Non Partiellement

14. Qui a effectué cette formation ? (Dans quel organisme de formation ?)

15. Durée de la formation (cochez la case):

Temps plein Temps partiel Précisez la durée

16. Comment avez-vous suivi votre formation ?

	Durée	Détails
Cours formel (en face à face) <input type="checkbox"/>		
Formation personnelle <input type="checkbox"/>		
Atelier de formation dans l'entreprise <input type="checkbox"/>		
A distance <input type="checkbox"/>		
Autre <input type="checkbox"/>		

17. Avez-vous utilisé d'autres moyens pour obtenir des informations concernant la traçabilité.

Internet <input type="checkbox"/>	À partir des exigences des consommateurs <input type="checkbox"/>
Journal/revue professionnelle <input type="checkbox"/>	Auprès des autorités compétentes <input type="checkbox"/>
	A partir des syndicats d'industrie <input type="checkbox"/>
Autres (Expliquez) <input type="checkbox"/>	

18. Selon vous, dans quels domaines de la traçabilité, vous et les membres de l'entreprise auriez besoin d'une formation plus approfondie ?

Réglementation <input type="checkbox"/>	Système de saisie de données :
Réglementation de l'étiquetage <input type="checkbox"/>	Support papier <input type="checkbox"/>
Méthode d'étiquetage <input type="checkbox"/>	Code à barre <input type="checkbox"/>
Traçabilité interne <input type="checkbox"/>	Radio Fréquence ID <input type="checkbox"/>
Traçabilité externe <input type="checkbox"/>	Ordinateur portable <input type="checkbox"/>
Tenue d'archive <input type="checkbox"/>	Systèmes automatisés <input type="checkbox"/>
Accroissement de la productivité <input type="checkbox"/>	Système de gestion de données <input type="checkbox"/>
	Etudes de cas dans un secteur similaire <input type="checkbox"/>

Questionnaire 2

Impact économique de la traçabilité

1. La mise en œuvre d'un système de traçabilité a-t-elle été bénéfique à votre entreprise ?
Expliquez

2. La mise en place d'un système de traçabilité a permis :

	Oui	Non	Commentaires :
De meilleures relations avec les fournisseurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
De changer de fournisseurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
De meilleures relations avec les clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Un plus grand accès au marché ou un plus grand nombre de clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
D'augmenter la durée des contrats			
Augmentation du prix de vente des produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Plus grande confiance sur la sécurité du produit :			
-des professionnels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-des clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-des consommateurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Amélioration du matériel de promotion/vente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Amélioration des conditions de mise en marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Réduction des déchets	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Réduction des produits invendus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Amélioration des profits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

3. Connaissez-vous le coût de la mise en œuvre de votre système de traçabilité ?

Oui Montant ? Non

