Revue bimestrielle

ORGANISATION DES POISSONNIERS ÉCAILLERS DE FRANCE
OPEF

L'INFO de La POISSONNERIE Française

N°88 septembre octobre 2026



Crédit photo : NFM/JP Frétillet

Ouverture de la saison pour la coquille Saint-Jacques !

Transmission/reprise, une urgence pour nos métiers de l'alimentation de proximité P. 6 à 7

Le thon rouge, un produit d'exception P. 8 et 9

Artisanat : anticiper sa retraite pour mieux sécuriser son avenir avec Médics P. 19

Poissonnier Corail, une nouvelle présidence pour notre coopérative P.20 et 21

SPEF · CFPP · CCRIEL · REMALIM CFBCT-OPEF

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

ADHÉREZ !

DÉBUT DE SAISON 2026 EN BRETAGNE ET EN NORMANDIE

Océalliance
— l'Océan pour origine —

Votre partenaire sur la coquille Saint-Jacques pêche française

- 100 ANS DE SAVOIR-FAIRE -



2 GISEMENTS de
Pecten maximus :
BAIE DE SEINE
&
BAIE DE SAINT-BRIEUC

COQUILLE ENTIÈRE,
DEMI COQUILLE,
OU NOIX :
- Noix coraillée
- Noix blanche

COMMANDEZ
en ligne sur
clicocean.fr

DISPONIBLE CHEZ VOS MAREYEURS

Pinteaux-Renet
— l'Océan pour origine —
Rue de Réville
50550 Saint-Vaast La Hougue
Tél. 02 33 43 20 20

Pêcheries Océanes
— l'Océan pour origine —
ZA Actipole
35 540 Miniac Morvan
Tél. 02 99 58 07 58

Les Pêcheries du Cotentin
— l'Océan pour origine —
105 Imp. des Crustacés
50110 Cherbourg-en-Cotentin
Tél. 02 33 23 94 75

Quesney Marée
— l'Océan pour origine —
Bd Fernand Moureaux
14360 Trouville-Sur-Mer
Tél. 02 31 88 05 72

Furic Marée
— l'Océan pour origine —
1 rue Jacques Thézac
29 930 Le Guilvinec
Tél. 02 98 58 14 14

Tél. 02 97 37 13 23 - www.oceallliance.fr - www.clicocean.fr



Silvère Moreau
Président de l'OPEF



Chers collègues,

Je ne peux commencer ces lignes sans avoir une pensée particulière pour deux personnalités emblématiques de notre communauté professionnelle qui nous ont quittés. Philippe DUBOIS, président de la MAPA et José JOUNEAU, président du comité des pêches des Pays de la Loire et tellement investi pour la filière. Leur disparition, aussi brutale qu'inattendue, constitue une immense perte pour leurs proches, mais également pour tous ceux qui ont eu la chance de le connaître et de partager avec eux leurs engagements et convictions.

Au moment où nous bouclons ce numéro, l'actualité nous rappelle brutalement que derrière chaque commerce se trouvent des femmes et des hommes, des années de travail, des investissements et parfois toute une vie consacrée à leur entreprise. Les violences et les dégradations commises lors des émeutes ont durement frappé plusieurs artisans des métiers de l'alimentaire, dont certains ont vu leur outil de travail détruit. Nous avons interrogé l'ensemble de nos collègues et si aucune dégradation de poissonnerie ne nous a été remontée, vous êtes nombreux à nous faire part des impacts indirects et de la baisse générale de la consommation. Face à cette situation générale qui nous dépasse largement, nous restons pleinement mobilisés quant aux conséquences de la situation sécuritaire et nous poursuivons nos démarches auprès des différentes instances professionnelles, notamment les assureurs, et nos interprofessions afin de faire entendre avec l'ensemble des métiers de l'alimentaire la voix de nos entreprises. Nous entrons dans les deux mois les plus intenses de l'année pour nos entreprises. Il n'est pas question que nous passions à côté de cette échéance.

L'horizon économique nous invite également plus largement à la vigilance. Les perspectives inflationnistes et les tensions persistantes sur le pouvoir d'achat des ménages pèsent de plus en plus sur la consommation. Dans un contexte où chaque dépense est désormais réfléchie et arbitrée, la poissonnerie fait partie des commerces particulièrement exposés. Le poisson et les produits de la mer, malgré leurs qualités reconnues et leur « notoriété », restent trop souvent considérés comme des achats que l'on peut reporter. Cette réalité constitue un véritable défi pour nos artisans, déjà confrontés à la hausse de leurs charges et de leurs coûts d'approvisionnement.
C'est précisément ce défi que nous devons relever : renouveler nos offres, susciter l'envie et donner à nos clients toutes les raisons de pousser la porte de nos commerces ou de s'arrêter sur nos marchés. Plus que jamais, nous devons valoriser la qualité de nos produits et faire découvrir toute la richesse de nos métiers.

C'est dans cet esprit que vous retrouverez dans ce numéro l'affiche de La Grande Débarque, dont nous sommes partenaires, qui marque le lancement de la saison de la coquille Saint-Jacques de Normandie. Produit emblématique de nos étals et incontournable des fêtes de fin d'année, elle fait également l'objet d'une nouvelle campagne de communication portée par Normandie Filière Mer, avec une ambition claire : encourager sa consommation tout au long de l'année. Nous comptons sur vous pour relayer cette initiative, mettre ce produit d'exception à l'honneur sur vos étals et afficher la campagne dans vos vitrines. Je tenais à vous communiquer un chiffre qui m'a marqué : 40 % de nos clients ne consomment des Saint-Jacques qu'une à deux fois par an, et ils sont 40 % à n'en jamais consommer. Ce produit emblématique illustre nos possibilités de développement si nous arrivons à capter l'attention sur nos produits.

Comme chaque édito, j'ai un mot et une pensée pour l'apprentissage et la formation qui restent le fil rouge de mon engagement car l'avenir de nos entreprises se construit aujourd'hui, à travers le recrutement, la formation et la transmission. Nous sommes profondément attachés à l'apprentissage, qui constitue l'une des clés du renouvellement de notre profession. Chaque jeune qui choisit d'embrasser le métier de poissonnier doit pouvoir trouver auprès de nos artisans un maître d'apprentissage engagé, capable de lui transmettre un savoir-faire, une exigence professionnelle et surtout la passion du métier. Nos collègues et amis de la boucherie répètent souvent qu'un métier qui ne forme pas se meurt. Cela force à réfléchir.

La transmission de nos entreprises représente un autre défi majeur et en réalité très lié. Nous présentons dans ce numéro une étude de l'observatoire des métiers dont nous sommes membres et qui confirme combien notre secteur est concerné par cet enjeu. Notre métier est en tension et nous peinons trop souvent à trouver des repreneurs pour des commerces qui ont pourtant toute leur place dans le tissu économique et commercial de nos territoires. Anticiper la transmission, c'est donc préparer l'avenir et contribuer directement à la pérennité de nos entreprises.

Dans un environnement toujours plus exigeant, notre détermination reste intacte : défendre nos entreprises, accompagner nos artisans et faire reconnaître la valeur de notre métier. C'est le sens de l'engagement de votre organisation professionnelle. Vos difficultés, vos interrogations et vos propositions doivent continuer à nous parvenir. C'est aussi grâce à vos remontées du terrain que nous pouvons agir efficacement.

Je vous souhaite une excellente lecture de ce nouveau numéro d'INFO 88 et vous rappelle que l'OPEF est, et restera, à vos côtés.

Nous sommes des poissonniers, fédérés et fiers de notre métier !

Silvère MOREAU

Président de l'Organisation des Poissonniers Écailleurs de France

Sommaire

P. 4 5 — Ouverture de la saison de la coquille Saint-Jacques de Normandie avec une nouvelle campagne de communication
P. 6 4 — Transmission/reprise, une urgence pour nos métiers de l'alimentation de proximité
P. 8 9 — Le thon rouge, un produit d'exception
P.10 — Pluriel Coquillages : donner une seconde vie aux coquilles d'huîtres
P.11 — Application de la grille des salaires conventionnelle : l'OPEF appelle les entreprises à la vigilance
P.12 13 — OPEF/apgis, une action conjointe au service de la santé des salariés de la profession
P.15 — L'apprentissage, un levier pour vos recrutements et la reprise de vos entreprises
P.16 17 — LA RUBRIQUE JURIDIQUE L'assureur dédié aux professionnels de l'alimentaire
P.18 — 3 lauréats pour cette 1ère édition du Prix de la Reconversion Médicis
P.19 — Artisanat : anticiper sa retraite pour mieux sécuriser son avenir avec Médicis
P.20 21 — CORAIL : Une nouvelle présidence pour notre coopérative
P.22 — La VAE, une voie pour faire reconnaître les compétences et permettre la reprise d'entreprises et l'installation de nouveaux professionnels
P.23 — ERRATUM. INFO 87
P.24 25 — ANNONCES
P.26 — L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS !
P.27 — INFORMATIONS PRATIQUES



L'OPEF rend hommage à Philippe DUBOIS, homme de convictions et passionné par son métier. Administrateur de la MAPA dès 1997, vice-président en 2005 puis président en 2007, il a consacré son expérience et son engagement au service des sociétaires. Reconnu pour son humanité, sa droiture et sa discrétion, il laisse le souvenir d'un homme profondément attaché aux autres. Nos pensées accompagnent sa famille et ses proches.

Ils soutiennent la Profession et ses actions :

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

Directeur de la publication et de la rédaction
Silvère MOREAU

Rédacteur
Pierre-Luc DAUBIGNEY & Florence EMERY

Publicité
Jean-Marc RAMET

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

Conception, réalisation et gestion Impression
Génération imprimeur

Retrouvez votre magazine sur :
www.poissonniers.com
Suivez toutes les actions de l'OPEF :

Toute reproduction (même partielle) des articles publiés dans l'Info sans accord de l'éditeur est interdite conformément à la loi du 11 mars 1957 sur la propriété littéraire et artistique de l'éditeur.

Ouverture de la saison de la coquille Saint-Jacques de Normandie avec une nouvelle campagne de communication

C'est reparti depuis le 1er octobre, la saison de la coquille Saint-Jacques de Normandie a démarré avec une toute nouvelle campagne de communication pilotée par Normandie Filière Mer. L'OPEF, partenaire de l'opération comme à chaque édition, vous invite à consulter et récupérer les nouveaux supports mis à disposition des professionnels pour valoriser la coquille auprès de vos clients tout au long de la saison. D'ores et déjà, vous disposez d'une affiche jointe à ce numéro.

Le coup d'envoi de la saison est donné depuis le 1er octobre, avec une ouverture progressive des différents gisements normands.

La pêche débute au large en Manche-Est et dans l'Ouest Cotentin, avant l'ouverture du Nord-Cotentin le 5 octobre. Le proche extérieur de la Baie de Seine suivra vers la mi-octobre, puis la bande côtière de Seine-Maritime et la Baie de Seine ouvriront début novembre.



Source : NFM





La Normandie occupe une place majeure dans la production française de coquilles Saint-Jacques : lors de la saison 2024-2025, elle représentait deux tiers des apports nationaux, avec 35 000 tonnes débarquées.



« LE PLAISIR AVANT TOUT ! »

Pour cette nouvelle saison, la campagne s'ouvre sous la signature « **Le plaisir avant tout !** ».

Après les fêtes, elle se poursuivra avec un second message :

« **Le plaisir n'a pas de saison** ».

Réseaux sociaux, activation points de vente, événement La Grande Débarque à Ground Control (Paris), affichage dans le métro parisien, dans les grandes villes (Lille, Bordeaux, Nantes, Paris, Rouen, Caen et Cherbourg), radio... différentes prises de parole viendront rythmer la saison avec un objectif : rendre la coquille Saint-Jacques plus présente dans les habitudes de consommation tout au long de sa période de pêche.

De nouveaux contenus accompagneront également la campagne : 5 nouveaux visuels, des vidéos recettes, des focus métiers, micro-trottoir ou encore des contenus animés...

DES SUPPORTS ADAPTÉS À VOS COMMERCES

Pour communiquer auprès de vos clients sur la mise en avant de la Coquille Saint-Jacques de Normandie, de nouveaux supports sont mis à votre disposition. Ils vous permettront d'animer votre point de vente, d'informer vos clients et de mettre davantage en valeur la coquille Saint-Jacques pendant toute la saison.

À retrouver sur notre site : www.poissonniers.com



Dépliant recette, PLV prêt à la découpe, fanions, mais aussi une affiche déjà disponible avec votre journal !

Ces supports permettront à vos clients de gagner l'une des **20 planchas électriques** mises en jeu.

Pour participer, demandez-leur de scanner le QR Code sur l'affiche et remplir le formulaire en ligne et validez leur participation. Le jeu est gratuit, sans obligation d'achat, et ouvert jusqu'au **31 mars 2027.**

Pour commander le kit physique : https://coquille-saint-jacques-de-normandie.fr/ambassadeur/#challenge_pros

Parce que nous devons rester au service de nos adhérents, parce qu'ensemble nous sommes plus forts !



Ingrid Cano

UNE NOUVELLE PRÉSIDENCE POUR NOTRE COOPÉRATIVE

Notre coopérative ouvre un nouveau chapitre de son histoire avec l'arrivée de sa nouvelle présidente. Nous allons vous faire découvrir son parcours, ses engagements et la vision qu'elle souhaite porter pour accompagner le développement de notre coopérative.

Avant de vous la présenter plus en détail, nous souhaitions lui souhaiter la bienvenue dans ses nouvelles fonctions !

Une femme de métier au service du collectif

Lorsqu'elle évoque son parcours, **Ingrid Cano**, nouvelle présidente de la SCAPP, parle avant tout de passion. Une passion née très tôt, derrière l'étal de la poissonnerie familiale du 18e arrondissement de Paris, où elle fait ses premiers pas à seulement 16 ans. C'est là qu'elle apprend le métier, «sur le tas», aux côtés de ses parents. Une école de la vie où elle découvre l'exigence du commerce de proximité, le goût du travail bien fait et l'importance de la relation avec les clients.

En 2008, une nouvelle aventure commence. Avec Jonathan Buirette (*Meilleur Ouvrier de France 2015*), elle reprend **Le Petit Chalutier**, dans le 17e arrondissement de Paris. Cette reprise est l'occasion de construire un projet à son image : une poissonnerie où la qualité des produits s'accompagne d'un accueil sincère, de conseils personnalisés et d'une relation de confiance avec chaque client.

Car pour elle, le métier de poissonnier ne se limite pas à la vente. Ce qui la motive chaque matin, bien avant le lever du soleil, ce sont les femmes et les hommes qui donnent vie à la filière : les clients fidèles, les collaborateurs, les pêcheurs, les mareyeurs et les fournisseurs. Un conseil de préparation, un échange de recettes, un mot de réconfort ou un sourire font partie intégrante de son quotidien. Au fil des années, cette dimension humaine est devenue le cœur même de son engagement.

Soucieuse de valoriser le travail des pêcheurs et de proposer des produits d'une qualité irréprochable, elle développe également son activité vers le mareyage en Normandie en prenant la direction de la société, **SN Jeanne Mareyage**. Cette expérience lui permet d'être au plus près des débarquements, de sélectionner des poissons issus d'une pêche responsable et de garantir une fraîcheur optimale. Elle y cultive également un autre savoir-faire qui lui tient à cœur : celui de mettre en scène les produits, de composer un étal aussi beau qu'appétissant, où chaque poisson raconte une histoire.

Un tournant majeur intervient lorsqu'elle rejoint la Société Coopérative Artisanale de Poissonniers Professionnels. Invitée par Bernard à intégrer la SCAPP, elle découvre bien plus qu'un réseau professionnel. Elle y trouve un véritable collectif, fondé sur la confiance, l'écoute et l'entraide. Une expérience qui transforme sa vision du métier.

« Au départ, mon moteur était essentiellement la qualité du produit. Aujourd'hui, je suis convaincue que l'humain est tout aussi essentiel. À la SCAPP, j'ai trouvé un véritable sentiment d'appartenance, un espace où chacun peut partager son expérience, demander conseil et avancer ensemble. ***Je tiens aussi à remercier sincèrement Dominique FEBVRE pour les années qu'il a consacré à cette coopérative. Je récupère un beau groupement et c'est avec fierté que je prends sa suite.*** *»*

Cette conviction guide aujourd'hui son engagement en tant que présidente. Forte de son expérience de terrain et profondément attachée aux valeurs coopératives, elle souhaite poursuivre le développement de la SCAPP en renforçant toujours davantage les liens entre les adhérents. Pour elle, l'avenir de la profession se construit collectivement, dans le partage des savoir-faire, la solidarité et la transmission.

Malgré les contraintes inhérentes au métier – les horaires matinaux, le froid ou les exigences physiques –, elle continue d'exercer son métier avec le même enthousiasme qu'à ses débuts. Parce qu'au-delà des produits, ce sont les rencontres, les échanges et les belles surprises du quotidien qui nourrissent sa passion.

Aujourd'hui, en prenant la présidence de la SCAPP, elle entend mettre cette énergie et cette vision au service de tous les artisans poissonniers de la coopérative, fidèle à une conviction qui l'anime depuis toujours : derrière chaque beau produit se cache avant tout une aventure humaine.

Avec notre nouvelle présidente, c'est une nouvelle dynamique qui s'inscrit dans l'histoire de notre coopérative. Une dynamique placée sous le signe du collectif, de la transmission et de la valorisation d'un métier qui ne cesse de se réinventer tout en restant profondément attaché à ses savoir-faire.

Nous souhaitons à notre nouvelle présidente toute la réussite qu'elle mérite dans cette belle mission. Nous sommes convaincus que son engagement et son énergie sauront contribuer à fédérer les artisans, à défendre nos valeurs et à porter toujours plus haut les couleurs de notre filière.

Car au-delà des produits et des savoir-faire, c'est une véritable passion pour le métier qui anime celles et ceux qui font vivre nos poissonneries chaque jour. À elle désormais de poursuivre cette belle aventure et, nous l'espérons, de continuer à faire briller la filière des artisans poissonniers, à faire connaître ses talents et à donner envie aux générations futures de rejoindre cette profession aussi exigeante que passionnante.

Un nouveau chapitre s'ouvre. Et avec lui, une belle occasion de faire rayonner encore davantage un métier dont nous pouvons être fiers.

LA BOUTIQUE DU POISSONNIER
Le spécialiste de la poissonnerie

BIENVENUE CHEZ LBP

NOUVEL HABILLAGE

Une ambition plus grande...

LE SPÉCIALISTE DES
MÉTIERS DE BOUCHE

LBP élargit son horizon et propose désormais une gamme plus complète de produits pour répondre aux besoins de **nouveaux clients et de nouveaux marchés.**

Préparez votre poissonnerie avec LBP. Couteaux • Outils • Habillement • Hygiène • Entretien
LA BOUTIQUE DU POISSONNIER Votre partenaire au quotidien.

OFFRE SPÉCIALE AUTOMNALE LES INDISPENSABLES POUR BIEN DÉMARRER LA SAISON

La saison des coquillages reprend ! Pour accompagner le retour des coquilles Saint-Jacques et des oursins, La Boutique du Poissonnier vous propose une sélection d'équipements et de produits indispensables au quotidien.

COUTEAU À COQUILLE SAINT-JACQUES

L'indispensable pour l'ouverture des coquilles.
Couteau spécifique avec lame en acier inoxydable et manche ABS bleu, conçu pour l'ouverture des coquilles Saint-Jacques.

Fabrication française

Réf. FIS519



CISEAU À OURSINS

L'outil incontournable pour la reprise des oursins.
Un équipement pensé pour faciliter le travail de l'écailler et accompagner efficacement la saison des oursins.

→ À avoir dans sa caisse à outils pour la rentrée !

Réf. AUNCIS1242406



ÉQUIPEZ-VOUS POUR LA SAISON : TABLIERS BLEUS

Protection, confort et simplicité au quotidien.
Découvrez le tablier poissonnier bleu en polyuréthane, facile à nettoyer et particulièrement adapté aux contraintes des métiers de bouche.

Résistant aux graisses animales et au sang, il est conçu pour accompagner les professionnels dans leur activité quotidienne.
115 × 90 cm • 350 g/m²

Fabrication française.

Réf. TABBLEUPOLY



NOTRE SÉLÉCTION POUR UN NETTOYAGE EN PROFONDEUR

HYGIÈNE & ENTRETIEN. UNE RENTRÉE PROPRE, C'EST UNE RENTRÉE BIEN PRÉPARÉE !

Pour assurer l'entretien quotidien de votre poissonnerie, retrouvez chez LBP une sélection complète de produits et matériels de nettoyage professionnels :

DÉSINFECTANTS • DÉGRAISSANTS • LIQUIDES VAISSELLE • BALAIS • RACLETTES • LAVETTES • ÉPONGES • BROSSES • ESSUIE-MAINS • BOBINES

Tout ce qu'il faut pour maintenir votre espace de travail propre, entretenu et prêt pour la saison.



ET BIEN D'AUTRES PRODUITS DISPONIBLES SUR NOTRE SITE

LBP — *Bien plus qu'un fournisseur, votre partenaire de confiance.*

QUALITÉ PROFESSIONNELLE | INNOVATION CONTINUE | ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ | CONFIANCE & ENGAGEMENT

https://www.laboutiquedupoissonnier.com - Contact : 07 56 42 78 24

La VAE, une voie pour faire reconnaître les compétences et permettre la reprise d'entreprises et l'installation de nouveaux professionnels

La Validation des acquis de l'expérience (VAE) constitue à la fois une opportunité et un outil pour les professionnels souhaitant s'engager dans un parcours de reprise d'entreprise. C'est dans cette optique que l'OPEF, en lien avec la commission paritaire, a développé ce parcours spécifique dans le cadre du CQP Préparateur-Vendeur en produits de la mer.

Ce dispositif répond à un enjeu important : valoriser l'expérience et reconnaître les savoir-faire des professionnels qui exercent notre métier depuis parfois de nombreuses années, sans avoir nécessairement suivi de formation diplômante.

Le parcours repose sur l'analyse de l'expérience professionnelle du candidat, la constitution d'un dossier attestant de la maîtrise des compétences attendues et leur validation dans le cadre de la certification.

En tant que délégataire de la certification, l'OPEF pilote ce dispositif en lien étroit avec la commission paritaire de la branche. Son rôle est d'accompagner les professionnels à chaque étape de leur démarche et de faciliter au maximum leur parcours, en proposant un accompagnement adapté aux réalités du métier et aux contraintes des candidats.

Une première étape encourageante a déjà été franchie, sur la dernière année : **5 candidats ont réalisé ce parcours de VAE**. Ces premières démarches témoignent de l'intérêt concret de ce dispositif et du besoin auquel il répond.

Au-delà de la reconnaissance des compétences, ce CQP représente également un véritable levier pour l'avenir de la profession. Il permet aux professionnels qui souhaitent créer ou reprendre une poissonnerie de justifier de la qualification professionnelle requise pour s'installer en qualité d'artisan. La VAE constitue en effet une voie particulièrement intéressante pour celles et ceux qui disposent de l'expérience nécessaire, mais ne possèdent pas encore le diplôme ou le titre requis pour concrétiser leur projet d'installation.

Avec cette initiative, l'OPEF réaffirme son engagement concret en faveur de la qualification, de la transmission des savoir-faire et de la reconnaissance des compétences. **L'expérience professionnelle est une richesse pour notre métier : elle doit aussi pouvoir être reconnue et ouvrir de nouvelles perspectives à celles et ceux qui le font vivre.**

MAXIME FROTIN : LA VAE, UN TREMPLIN VERS DE NOUVELLES PERSPECTIVES

Après plusieurs années d'expérience dans les métiers des produits de la mer, Maxime Frotin a obtenu le CQP Préparateur-Vendeur en produits de la mer par la Validation des acquis de l'expérience (VAE), validé par la dernière commission de branche du 23 septembre 2026.

Son parcours illustre parfaitement l'intérêt de ce dispositif. De préparateur-vendeur en poissonnerie à responsable de rayon marée, en passant par des fonctions de responsable d'exploitation dans le mareyage et d'attaché de direction chez un grossiste, Maxime a développé une solide expérience couvrant l'ensemble de la filière.

Approvisionnement sous criée, négoce, préparation et transformation des produits, gestion commerciale, management d'équipes et vente : autant de compétences acquises sur le terrain et désormais reconnues par cette certification.

Cette validation vient consacrer un parcours professionnel riche et polyvalent. Elle lui permet également de disposer d'une qualification, ouvrant de nouvelles perspectives d'évolution et, notamment, la possibilité de concrétiser son projet d'installation artisanale dans le respect des conditions réglementaires.

Une belle illustration de la vocation de la VAE : permettre aux professionnels de transformer leur expérience en une qualification reconnue et de donner une nouvelle dimension à leur parcours.

COMMENT ENGAGER UNE DÉMARCHE DE VAE ? UNE SOLUTION SIMPLE ET UNIQUE : FRANCE VAE

Pour faciliter les démarches des professionnels, l'OPEF a déployé l'accès au parcours du CQP Préparateur-Vendeur en produits de la mer directement sur la plateforme France VAE. Ce portail national permet de centraliser les démarches et de simplifier l'accès à la validation des acquis de l'expérience. Les professionnels intéressés peuvent ainsi engager leur parcours en ligne et bénéficier de l'accompagnement mis en place par l'OPEF, en lien avec la commission paritaire de la branche.

N'hésitez pas à contacter l'OPEF
contact@poissonniers.com

LE CQP : UN PASSEPORT VERS L'INSTALLATION ARTISANALE

L'activité de poissonnier est réglementée : pour créer ou reprendre une poissonnerie, il est nécessaire de justifier d'une qualification professionnelle reconnue. Le CQP Préparateur-Vendeur en produits de la mer, enregistré au RNCP au niveau 3, permet de satisfaire à cette exigence de qualification professionnelle. Il constitue ainsi une voie d'accès à l'installation artisanale pour les professionnels qui souhaitent franchir le pas de l'entrepreneuriat et créer leur propre entreprise. Une reconnaissance des compétences qui ouvre concrètement les portes de l'installation et de la création d'entreprise.

le paiement
made in France*
*Le paiement français
SANS CONTACT PLUS

ERRATUM. *INFO 87 – Page 07- Parce que l'erreur est humaine et que nul n'est à l'abri d'en commettre, une coquille s'est glissée dans notre article sur l'un de nos 6 lauréats au concours du Meilleur Apprenti de France. Toutes nos excuses à* ***Jeanne ANFRAY - Meilleure Apprentie de France 2026*** *- dont le nom a été remplacé par erreur par celui d'une autre candidate. Encore bravo à tous et à Jeanne pour leur prestation.*





√ **Jules MASAT** – *CFA Métropole Nice Côte d'Azur*
√ **Valentin MONROY** – *CFPMT de Boulogne-sur-Mer*
√ **Stanley NICOLLE** – *ICEP FORMATION de Caen*
√ **Erwan PAUL** – *CFA de Lorient*
√ **Iban REY** – *CFA de Lorient*
√ **Angelina VILLEY** – *ICEP FORMATION de Caen*

ANNONCES

Retrouvez toutes nos annonces sur le site www.poissonniers.com

COMMERCES

OPPORTUNITÉ RARE - POISSONNERIE SANS CONCURRENCE - VIMOUTIERS (61)

À vendre fonds de commerce situé à Vimoutiers, charmante commune touristique très fréquentée, au cœur de la Normandie. Avec une forte présence de résidences secondaires parisiennes et une clientèle fidèle à fort pouvoir d'achat.

Aucune concurrence :
La poissonnerie la plus proche se trouve à 30 km. Une situation idéale garantissant **un chiffre d'affaires sécurisé et un potentiel de développement immédiat.**

L'ÉTABLISSEMENT
- 20 m² de surface de vente,
- 12 m² de laboratoire parfaitement équipé,
- Cour privative (stockage, accès confort de travail),
- Cave avec vivier artisanal, un vrai plus pour la fraîcheur et la qualité.

Logement inclus – rare sur le secteur
Appartement au-dessus du commerce :
- Pièce de vie de 24 m² avec salle de bain et WC,
- Chambre de 24 m² à l'étage.

DIVERS
- Chambre froide,
- Machine à glace neuve,
- Machine sous vide,
- Camion frigorifique récent disponible en option

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :
- Auune concurrence dans un large périmètre,
- Très bonne visibilité & stationnement,
- Référencé Gault & Millau depuis 2023.
- **Loyer commerce+ appartement :** seulement 745 € / mois

Fort potentiel de développement (activité traiteur, produits élaborés).

Affaire clé en main – idéale pour professionnel ou reconversion
Prix de vente : 85 000 euros net vendeur.

Contact : 06 03 90 30 32





POISSONNERIE-TRAITEUR À CÉDER DANS L'AVEYRON (12)

Située dans l'Aveyron (12), une poissonnerie-traiteur artisanale, implantée depuis plusieurs années, recherche un repreneur dans le cadre d'un projet de transmission.
L'entreprise bénéficie d'une clientèle fidèle et diversifiée et propose plusieurs activités autour des produits de la mer.

ÉTABLISSEMENT
- Laboratoire de transformation équipé ;
- Chambres froides et vitrines réfrigérées ;

POTENTIEL DÉVELOPPEMENT
- Développement de l'activité de traiteur événementiel ;
- Renforcement de l'offre de plats à emporter ;
- Développement de la clientèle professionnelle ;
- Développement d'une activité de restauration sur place ;

DIVERS
- CA sur demande ;
- Cession possible du fonds de commerce ou des titres de la société ;
- Transmission envisagée dans un délai de 6 à 18 mois ;
- Possibilité d'accompagnement du repreneur par les dirigeants actuels afin de faciliter la transition.

Prix : 500 000 €
Contact : 06 25 08 27 86

STAND DE POISSONNERIE À REPRENDRE – NANTES (44)

Un **stand de poissonnerie d'environ 10 m²** est disponible au sein du **Marché des Arts** à Nantes, petites halles situées sur l'Île de Nantes, dans le quartier République.

Le poissonnier actuellement installé souhaite se recentrer sur son point de vente principal et propose à la cession l'ensemble des aménagements réalisés sur le stand.

LE STAND
- Surface d'environ **10 m²** ;
- Étal en inox réalisé sur mesure ;
- Évier et plan de travail en inox ;
- Éclairage ;
- Revêtement de sol et faïence ;
- Petite vitrine réfrigérée et balance laissées au repreneur.

DIVERS
- Stand situé au **Marché des Arts à Nantes**, sur l'Île de Nantes, quartier République ;
- Marché créé il y a **deux ans** ;
- **Pas d'autre poissonnerie au sein du marché ni dans le quartier ;**
- Emplacement pouvant convenir à un **début d'activité ou à un second point de vente ;**
- Cession motivée par la volonté du propriétaire de se **recentrer sur son point de vente principal.**

Prix du matériel :
15 000 € HT, négociable

Contact : 06 48 07 32 95

poissonnerieivangarber@gmail.com

LA VILLE DE ROMORANTIN-LANTHENAY (41) RECHERCHE UN POISSONNIER POUR SON CENTRE-VILLE

Dans le cadre du développement de son offre alimentaire de proximité, **la Ville de Romorantin-Lanthenay** recherche un professionnel de la **poissonnerie** souhaitant s'implanter durablement dans son centre-ville. La commune compte près de **19 000 habitants et bénéficie d'une zone de chalandise d'environ 40 000 habitants.**

DIVERS
- Possibilité de **création d'un point de vente ou de reprise d'un commerce ;**
- Projet pouvant également convenir au **développement d'une activité complémentaire à une présence sur les marchés ;**
- La Ville souhaite accompagner l'installation d'un commerce répondant aux besoins des habitants.

Contact : 07 85 77 36 46

isabelle.brandissou@romorantin.fr

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

COMMERCES

LA COMMUNE DE MALICORNE-SUR-SARTHE (72) RECHERCHE UN POISSONNIER AMBULANT POUR SON MARCHÉ

La commune de **Malicorne-sur-Sarthe** recherche un **poissonnier ambulant** souhaitant s'installer régulièrement sur son marché hebdomadaire, organisé chaque vendredi matin au cœur du village. Village touristique réputé notamment pour sa faïence, son port de plaisance et son château, Malicorne-sur-Sarthe bénéficie d'une fréquentation mêlant habitants et touristes.

DIVERS

- Marché organisé tous les vendredis matin ;
- Emplacement au cœur de village ;
- Une clientèle régulière, curieuse de bons produits ;
- La municipalité est disponible pour faciliter l'installation du futur poissonnier et échanger sur les conditions d'accueil

Contact : 02 43 94 80 09
Christine GIBERT / Nicolas CHANTELOUP









À CÉDER - FONDS DE COMMERCE POISSONNERIE- PARIS 9e (75)

Située au **41 rue des Martyrs, dans le 9e arrondissement de Paris**, cette poissonnerie bénéficie d'un emplacement au sein d'une rue particulièrement commerçante. Une activité de poissonnerie y est implantée depuis 35 ans.

Le fonds de commerce est disponible **depuis septembre 2026.**

L'ÉTABLISSEMENT

- **Boutique de 25 m² ;**
- Chambre froide ;
- Machine à glace ;
- Climatisation ;
- Volet électrique ;
- **10 m² de terrasse sur le trottoir permettant l'installation des étals.**

Prix : Contacter le propriétaire
Contact : 06 76 89 30 18



SOFINOX
FABRICANT
CONCOURS "UN DES MEILLEURS OUVRIERS DE FRANCE"



CRÉATEUR DE STYLE DEPUIS 1992





CONSTRUCTEUR, INSTALLATEUR DE MOBILIER SUR MESURE



Fabrication de remorques de marché

Rue Augustin Fresnel
17184 PERIGNY cedex
Tél. 05 46 44 26 77
Port. 06 07 05 98 24
sofinoxprod@gmail.com

www.sofinox.com

L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS !



L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS !

Pour continuer nos combats et pour toujours gagner en représentativité
Nous sommes des poissonniers, fédérés et fiers de notre métier !

Des services au quotidien

- Des conseils sur les questions sanitaires et hygiène ;
- Service de petites annonces (vente matériel boutiques, recherche emploi/salariés) ;
- Recrutement apprentis via une mise en réseau avec les CFA et les écoles ;
- Formations professionnelles pointues et de qualité via l'Association des Formations des Poissonniers de France et prise en charge administrative ;
- L'accès au magazine de l'INFO, le magazine d'information des Artisans Poissonniers de France, Newsletter ;
- Et bien sûr : une écoute de chaque artisan poissonnier !

Pour adhérer à l'OPEF*

Contactez-nous au
06 59 52 88 27
ou
contact@poissonniers.com



Le montant de la cotisation est fixé à 180 € par an, soit 15 € par mois, déductible des charges.

(* via l'UNPF ou le SPEF)

OPEF
98 boulevard Pereire
75017 PARIS
Tél. 06 45 12 53 10
06 59 52 88 27

UNPF
Union nationale de la Poissonnerie Française
6, rue des frères Montgolfier | ZA La Tourelle 2
22 400 NOYAL
Tél. 09 81 44 44 43

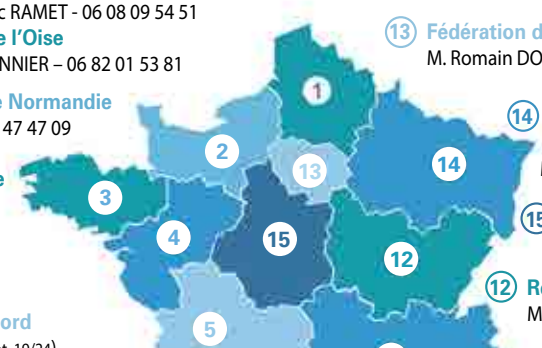
SPEF
Syndicat des Poissonniers Écailleurs de France
98 boulevard Pereire
75017 PARIS
Tél. 06 45 12 53 10

SCAPP Poissonnier Corail
Société Coopérative Artisanale de Poissonniers Professionnels | MIN - boîte 145
146 avenue des Etats-Unis | 31200 TOULOUSE
Tél. 05 61 54 66 23

REMALIM
98 boulevard Pereire
75017 PARIS
Tél. 06 45 12 53 10

Les référents de l'OPEF

contact@poissonniers.com



1 **Référent Poissonniers des Hauts-de-France**
M. Jean-Marc RAMET - 06 08 09 54 51
Référent de l'Oise
M. Fawze SANNIER – 06 82 01 53 81

2 **Référent Poissonniers de Normandie**
M. Stéphane BRASSY - 06 22 47 47 09

3 **Référent Poissonniers de Bretagne**
OPAM-B - 02 97 37 23 13

4 **Référent de Pays de la Loire**
Guillaume FIALA - 07 71 24 80 04

5 **Référent de Nouvelle-Aquitaine nord**
M. Silvère MOREAU - 06 33 42 56 30 (dpt. 19/24)
M. Jean-Yves LE CALVEZ - 07 70 06 77 80 (dpt. 23/79/86/87)

6 **Référent de Nouvelle-Aquitaine sud**
M. Gwenaël LAVILLE - 06 38 94 26 23

7 **Référent de l'ouest Occitanie**
M. Christophe LEVEAU - 06 08 33 64 80

8 **Fédération des poissonniers de Languedoc-Roussillon**
M. Lucien BARBA - 06 12 32 31 34

9 **Référent Provence-Alpes-Côte d'Azur :**
Mme Jacqueline MOLINI - 06 20 23 14 59
Mme Eulalie RUS - 06 58 61 14 99

10 **Référent des poissonniers de Corse**
M. Philippe DALBIES - 06 84 54 20 98

11 **Association Lyon Poissonnier Ecailler**
M. Frédéric CHEVALLET - 06 60 61 25 99

12 **Référent Bourgogne-Franche-Comté**
M. Alexandre LAMOUR - 06 98 91 83 46

13 **Fédération des poissonniers d'Ile-de-France**
M. Romain DO NASCIMENTO - 06 15 85 20 34

14 **Référent Poissonniers du Grand Est**
M. Arthur CHRISTIN - 06 83 96 50 84
M. Bruno REYDEL - 06 07 04 04 58

15 **Référent du Centre-Val de Loire**
M. Adrien BOUTON - 06 78 47 67 16

16 **Syndicat des Distributeurs et Exportateurs de Poissons**
M. Frédéric GORLOT : 06 92 69 28 25

Vos référents APGIS :
Kattia VARELA-HALLS et Cédric DANIEL :
Tél. 01 49 57 16 75 ou Tél. 01 49 57 16 16

Vos référents MAPA :
protection juridique (pour les adhérents)
Tél. 05 46 59 59 59

Vos référents formation FAFCEA :
Tiphaine LEBRETON
Tél. 09 81 44 44 43



Je choisis le cabillaud de Norvège





Erling Haaland