



# L'INF

## de La POISSONNERIE française

N°73 mars - avril 2024



Clap de fin pour le projet PSG « Poisson Sans Glace » :  
présentation des conclusions P. 7

Élection TPE-PME, une élection professionnelle  
importante mais encore trop sous-estimée P. 10

Focus sur la réglementation applicable  
pour la collecte des déchets P. 13

Interview croisée AGIS-OPEF : le régime de branche  
face au désengagement de la sécurité sociale P. 17

La chronique de Romain Causse, ingénieur  
ichtyologue au Muséum national d'Histoire naturelle,  
secrétaire de la Société Française d'Ichtyologie P. 18

## Le distributeur automatique Support à la vente ou levier de croissance ?



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



# Foro Marée

— l'Océan pour origine —

Acteur majeur du mareyage en France et en Europe, Foro Marée est implanté le long de la façade atlantique. Nous sommes le premier acheteur sur les criées du sud-ouest mais nous avons la capacité de vous offrir également les plus belles espèces des autres criées françaises.



**33**  
**CRIEES D'ACHAT**

**1<sup>ER</sup> ACHETEUR SUR LA  
VENDÉE ET L'AQUITAINE**



**LIVRAISON**  
**A/B**  
**OU SUR PLACE**



**POISSONS ENTIERS**  
**FILETS**  
**COQUILLAGES**  
**CRUSTACÉS**  
**CEPHALOPODES**  
**PRODUITS ÉLABORÉS**



  
**COMMANDEZ**  
**en ligne sur**  
**clicocean.fr**



123 quai du midi  
17000 La Rochelle  
**www.ocealliance.fr**

  
**Océalliance**  
— l'Océan pour origine —

**Contact :**  
c.croizier@foromaree.fr  
Tél. 05 17 67 11 49



**Silvère Moreau**  
Président de l'OPEF



Chèr(els) Collègues,

L'activité en mars et avril est restée très soutenue pour votre organisation. En premier lieu, la reprise de la pêche dans le golfe de Gascogne ne doit pas nous faire oublier la suite : continuer par une action filière à nous opposer aux « diktats écologistes » et agir pour éviter toute nouvelle fermeture. Soyez-en certain, il s'agit pour eux de la prochaine étape : pérenniser des périodes de fermetures annuelles. À ce propos, un très bon article du Point a résumé la situation dans son titre : « *Échouage de dauphins : mais à quoi a servi la fermeture de la pêche cet hiver ? Cette mesure, d'un coût de plusieurs dizaines de millions d'euros, ne s'est pas traduite par une diminution de la mortalité dans le golfe de Gascogne.* » En attendant et malgré nos alertes, nos actions, notre rapport, la profession est restée comme toujours sans aucune prise en compte ou reconnaissance de ses pertes et difficultés.

Sur un autre sujet, nous avons lancé, en lien avec plusieurs fédérations, un recours administratif contre une décision, ou plutôt un type de décisions, de communes souhaitant instaurer au niveau des redevances d'occupation une part variable assise sur le chiffre d'affaires des commerçants non sédentaires. Conseillée par des cabinets privés, l'unique but de cette mesure est d'instaurer une ponction supplémentaire sur nos entreprises. Son principe même méconnaît notre fonctionnement, la notion de chiffre d'affaires ne signifiant pas qu'un bénéfice soit dégagé. Les Mairies devraient se rappeler, quand elles agissent, que des marchés dynamiques, avec de nombreux commerçants, sont porteurs de vitalité économique et d'attractivité.

Sur le front de la jeunesse, nous poursuivons comme chaque année les sélections qualificatives départementales et régionales pour la

finale MAF – Un des Meilleurs Apprentis de France – qui se tiendra pour une deuxième édition consécutive à La Rochelle courant septembre. Cette édition rencontre à nouveau un franc succès avec près de 40 jeunes candidats de toute la France. Félicitations aux jeunes sélectionnés pour la finale ainsi qu'à l'ensemble des participants pour leur engagement dans ce beau concours.

Un dernier mot enfin, cette année est celle des élections TPE. Organisées tous les 4 ans, vos salariés pourront voter pour leurs représentants en novembre 2024. Il s'agit d'un enjeu majeur pour notre dialogue social. Ces élections détermineront les organisations syndicales avec qui nous avançons au quotidien et qui nous permettent de construire un cadre protecteur et attractif tant pour nos salariés que nos entreprises. À ce titre, il faut sensibiliser vos collaborateurs et les inciter à voter. Je vous invite à prendre connaissance du courrier commun en page 10. Ne sous-estimez pas cette élection sur la gestion de nos entreprises, les sujets que nous traitons tant au niveau de la convention collective, de la formation que de notre régime santé-prévoyance sont fondamentaux.

Je vous laisse désormais à la lecture de votre journal, mais vous rappelle, encore une fois, que votre organisation est à votre disposition.

Nous sommes à vos côtés. N'hésitez pas à nous contacter.

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

Silvère MOREAU

Président de l'Organisation des Poissonniers Écaillers de France

## Sommaire

- P. 4** Le distributeur automatique pour le poisson, les coquillages et les fruits de mer ? Support à la vente ou véritable levier de croissance ? Un point de situation sur les solutions.
- P. 5**
- P. 7** Clap de fin pour le projet PSG « Poisson Sans Glace » : présentation des conclusions
- P. 8** Le tableau de bord 2021, la poissonnerie un métier en difficulté
- P. 9**
- P. 10** Élection TPE-PME, une élection professionnelle importante mais encore trop sous-estimée
- P. 11** Tarification des droits de place sur le domaine public en fonction du chiffre d'affaires des commerçants non-sédentaires...
- P. 12** Rappel sur l'obligation d'affichage des noms scientifiques
- P. 13** Focus sur la réglementation applicable pour la collecte des déchets
- P. 15** Aide à destination des entreprises de proximité pour travaux de mise en accessibilité
- P. 16** OPEF-APGIS, une action conjointe au service de la santé des salariés de la profession
- P. 17**
- P. 18** La chronique de Romain Causse, ingénieur ichtyologue au Muséum national d'Histoire naturelle, secrétaire de la Société Française d'Ichtyologie
- P. 19** MAPA - Une réponse à vos questions juridiques
- P. 20** Poissonnier Corail : parce que nous devons rester au service de nos adhérents !
- P. 21**
- P. 22** France Filière Pêche aux côtés de la filière et des Poissonniers
- P. 23**
- P. 24** Annonces
- P. 25**
- P. 26** L'OPEF A BESOIN DE VOS ADHÉSIONS !
- P. 27** Informations pratiques

### Ils soutiennent la Profession et ses actions :



**Édité 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 DAUBIGNY & 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](http://www.poissonniers.com)  
Suivez toutes les actions de l'OPEF :



## Le distributeur automatique pour le poisson, les coquillages et les fruits de mer ? Support à la vente ou véritable levier de croissance ? Un point de situation sur les solutions.

*Pizzas, pains, produits frais, etc. se retrouvent désormais accessibles à la vente dans les distributeurs automatiques. Dans les villages ou régions en perte de commerçants, c'est un nouveau concept de vente qui permet d'acquérir certains produits de consommation 7J/7J et 24h/24. Dans les zones denses et déjà bien achalandées, loin d'entrer en concurrence avec les boutiques, ils se révèlent également comme un moyen de diversifier les voies de distribution. Cette solution peut-elle se transposer à la vente de poissons frais ou de fruits de mer ? L'OPEF a mené l'enquête.*

**Est-ce que les distributeurs automatiques sont les commerces de demain et signent-ils la fin des commerces sédentaires ? Ou est-ce une alternative pour une meilleure visibilité de vos produits, avec un accès illimité ?**



### Un nouveau concept de vente

C'est un mode de distribution qui émerge auprès de certaines entreprises mais qui est déjà bien implanté pour d'autres, notamment au sein de la boucherie !

En effet du côté des adhérents de la CFBCT\*, mais aussi de notre partenaire la SCAPP\*\*, c'est auprès de l'opérateur **FILBING DISTRIBUTION** que les professionnels se fournissent.

\*CFBCT : Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs  
\*\*SCAPP : Société Coopérative Artisanale de Poissonniers Professionnels



C'est « en observant les jeunes générations qui sont beaucoup dans l'instantanéité due à l'air du temps » que l'idée est venue à Jacqueline Riedinger-Balzer d'innover. Dans la foulée de la rénovation de son magasin, elle a fait installer à l'extérieur un distributeur automatique réfrigérant permettant de se fournir 24 heures sur 24 en denrées alimentaires.

(Source: [www.dna.fr/edition-de-strasbourg/2019/11/24/du-neuf-pour-acheter-a-toute-heure-viande-et-charcuterie/](http://www.dna.fr/edition-de-strasbourg/2019/11/24/du-neuf-pour-acheter-a-toute-heure-viande-et-charcuterie/))

D'autres entreprises de qualité proposent leurs solutions. « **Vives Eaux**, acteur incontournable du mareyage français, connu pour la qualité de ses produits et services a fait appel à la société **RP Solutions**. Son PDG, Philippe Vignaud, visionnaire et précurseur, leur a fait confiance

pour promouvoir ses produits au travers de leur concept... » (**NDLR : suite de l'interview dans le bloc POINT D'INFO**).

Cette idée de distributeur automatique fait des émules et des artisans poissonniers ont lancé le projet, chacun avec sa vision.

**Au micro de BFM Normandie ou dans Grand reportage de TF1**, Franck Régnauld, poissonnier de La Marée Drouaise, explique comment lui est venue l'idée et quels investissements ont été nécessaires. Ayant vu son commerce à l'arrêt pendant le Covid, il a commencé à réfléchir à ce nouveau concept de vente. Après avoir constaté que ces machines étaient en place pour les coquillages, il a tenté l'aventure de l'adapter aux poissons. « Avec un budget de plus de 100 000 €, j'ai installé 154 casiers qui contiennent mes produits, mais aussi de gros réfrigérateurs, afin de garder les poissons au frais ». Ce commerçant de l'Eure a pu étendre son offre, permettant ainsi de fournir 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 des clients qui peuvent accéder sans contrainte horaire, au gré de leurs envies, aux produits de la mer, coquillages, soupes de poissons, etc. Tout en gardant son commerce, il fournit chaque matin son distributeur pour compléter son offre de produits frais.

**La Poissonnerie Gourmande**, à Boulogne-sur-Mer, avait déjà installé en mars 2021, avec les contraintes du Covid, un distributeur de produits de la mer dans la zone de Capécure. Un moyen pour les milliers de travailleurs sur la zone de trouver une alternative rapide pour déjeuner avec ce système de distribution automatique et surtout sans délai d'attente, mais aussi pour capter une autre clientèle qui souhaite acheter en dehors des heures d'ouverture. Offre complémentaire à



Source : France Info – Haut-de-France

leur boutique, leurs clients peuvent aussi se servir aux automates. C'est une réussite depuis, à laquelle s'est complétée une offre de Click & Collect !

Que ce soit pour la vente de pizzas, de pains, mais aussi de produits traiteurs, ces distributeurs automatiques poussent comme des champignons, alors même qu'ils existaient déjà depuis plus de 15 ans sur les fruits et légumes par exemple.

**La contrainte d'hygiène, de fraîcheur des produits face aux normes réglementaires des artisans poissonniers écaillers permet-elle de pouvoir mettre en place ces distributeurs en toute sécurité ?**

### Le respect du froid et de l'hygiène

Les prestataires et offres sont multiples, avec des distributeurs à casiers réfrigérés qui peuvent être mis en place pour l'extérieur mais aussi en intérieur.



Crédit : RP Solutions



Source : FILBING Distribution

La garantie de maintien de température, d'isolation et d'étanchéité est assurée, avec le paiement par CB et/ou espèces sur la plupart des appareils. Ils peuvent être connectés ou pas, le distributeur est un relais au commerce principal et permet de déployer son offre à proximité ou sur des zones plus reculées.

### Quels produits de la mer sont concernés ?

Avec leur capacité de réfrigération, tous les produits de la mer peuvent être mis en casier : poissons, fruits de mer, crustacés, moules, huîtres, etc. Naturellement, de emballages adaptés sont à prévoir.

## Le respect de la DLC

On constate sur les offres d'automates la possibilité de programmer la DLC des produits, bloquant son achat si la DLC est dépassée ou en cas de problème de température.

## Modularité de la température

On retrouve des distributeurs avec des colonnes de températures différentes : une zone mode froid/frais, une zone mode ambiant-climatisé (de 0° à ambiant), etc. Cela permet d'associer vos produits frais mais aussi les produits qui ne nécessitent pas de froid (soupes par exemple).

**Aussi intéressant semble ce nouveau concept de vente, est-il adapté financièrement à tous les commerçants ?**

## L'achat ou la location ?

Dans l'exemple du poissonnier de l'Eure, l'achat a été la solution d'investissement envisagée. Toutefois, un tel budget n'est pas à la portée de tous nos artisans poissonniers écaillers. Il faut s'assurer d'un fort rendement

de vente pour l'amortissement. Des solutions de location sont aussi proposées comprenant une maintenance ou alors une offre de leasing avec option d'achat.

**Des aides à l'installation sont aussi proposées dans certaines régions**, mais pas assurées partout sur le territoire. Les conditions dépendent le plus souvent des délibérations de la région.

Les offres sont multiples et les entreprises qui proposent des automates se multiplient face à l'émergence de cette nouvelle demande de commerce. Sans que nous puissions mettre plus en avant une société plutôt qu'une autre, l'OPEF a déjà pris contact avec certaines dont elle s'est assurée du sérieux.

Pour toutes informations complémentaires : [contact@poissonniers.com](mailto:contact@poissonniers.com)

## Une solution d'avenir

Il est peut-être encore trop tôt pour confirmer la pérennité de cette nouvelle commerciali-

sation de nos produits. Pour certains artisans poissonniers écaillers et leurs clients, le lien direct ou le conseil, le service, reste prioritaire et ces machines ne vont pas répondre à leur demande.

En revanche, cette offre complémentaire va permettre de pouvoir rendre accessible l'offre de poissons et autres produits de la mer dans des lieux qui ne permettent pas d'y installer une boutique, ou un marché. Cela peut être le cas des zones rurales, des petits villages, ou sur des grandes artères. Dans nos précédents exemples, une bouchère expliquait au contraire que cela n'avait pas du tout concurrencé sa clientèle habituelle mais au contraire généré une toute nouvelle clientèle.

En termes réglementaires, l'administration ne pose pas, pour le moment, de contraintes supplémentaires à toutes celles que les artisans poissonniers écaillers supportent déjà au quotidien.

**Si la situation devait évoluer, l'OPEF ne manquerait pas de vous en alerter !**



**Interview de Stéphane Claveau** (Directeur Commercial de RP Solutions)

**(INFO) : Le distributeur automatique, une offre**

**complémentaire de vente ou principale pour un artisan poissonnier ?**

**Stéphane Claveau** : Moi-même ancien poissonnier, je connais les contraintes humaines, matérielles et administratives de la profession. Le métier a évolué et doit continuer à le faire comme de nombreux artisans l'ont fait (boucher-charcutier, fromager, boulanger-pâtissier). Les nouvelles techniques de conditionnement permettent de proposer les découpes de poissons et coquillages au travers des distributeurs, tout en garantissant une qualité organoleptique et nutritionnelle. Il ne faut se fermer à aucun moyen de faire du commerce, d'offrir un service, de se différencier. La distribution automatique est actuellement un véritable levier de croissance qui permet de développer ses ventes. Il s'agit d'un centre de profits déportés qui doit être réfléchi comme étant une véritable surface de vente, accessible 24h/7jr, c'est réellement de la vente additionnelle.

**(INFO) : Quel est l'intérêt économique dans le rapport coût/gain ?**

**SC** : L'intérêt économique porte sur plusieurs aspects : humains et matériels !

> Actuellement l'une des sources de stress de nos commerçants est le personnel. Il faut donc pallier le déficit de bras et de compétences, dans le respect des amplitudes horaires, optimiser sa masse salariale pour atteindre ses objectifs comptables. La mise à disposition des produits dans un distributeur automatique, pendant les heures d'ouverture et lorsque le commerce est fermé, permet de

toucher une clientèle qui ne souhaiterait pas patienter lors d'un rush, et d'accéder à des ventes lorsque le poissonnier est fermé. Les habitudes de consommation ayant radicalement changées depuis ces dernières années, offrir ce service c'est se donner la possibilité de ne louper aucune vente, tout en palliant les problèmes de RH.

> Le distributeur automatique possède un avantage indéniable en termes d'optimisation de surface de vente. Ainsi sur 1m<sup>2</sup>, vous pouvez proposer une grande quantité de produits dans une machine dont la température est régulée et contrôlée. Ce concept travaille sur la verticale, la rentabilité est donc très intéressante. Doté d'outil de télémétrie, le chef d'entreprise peut à distance « piloter » cette surface de vente : connaître ses ventes et stocks, promouvoir ...

À contrario d'un établissement sédentaire, le distributeur peut être déplacé si le commerçant souhaite toucher une autre clientèle. L'idée est d'avoir un magasin physique et plusieurs distributeurs afin d'élargir sa zone de chalandise.

> Le chef d'entreprise doit considérer le distributeur automatique comme un outil de développement, une excroissance de son activité principale. L'établissement sédentaire est le reflet de son savoir-faire, de son sérieux, de son amour du produit. Le distributeur bénéficiera de cela au travers d'une communication qui reliera les deux commerces, via le « bouche à oreille », les réseaux sociaux, une communication en mairie, etc.

**(INFO) : Le plus de votre solution pour les adhérents de l'OPEF**

**SC** : Depuis 1976, nous adaptons les distributeurs automatiques aux produits. Fort de cette expérience, nos concepts sont implantés chez les agriculteurs, les artisans des mé-

tiers de bouches, de nombreuses institutions publiques et privées. Ainsi, nous configurons, installons et suivons nos machines sur toute la France (et à l'étranger) via nos techniciens.

**Comme j'aime à le dire, « vendre c'est facile, suivre et se déplacer pour pallier un souci c'est plus complexe ». Or, nous parlons de centres de profits, d'investissements, donc si le concept tombe en panne, vous fermez le magasin, ce n'est pas possible !**

Nos équipes sont donc là pour suivre ce parc d'automate.

De plus, nous sommes soutenus par des partenaires financiers et adaptons nos offres aux commerçants. Ainsi, nous proposons l'accès aux distributeurs via un achat comptant ou via une L.O.A. Ce qui permet au chef d'entreprise de ne pas faire d'avance de T.V.A, garder sa trésorerie et sa capacité d'endettement.

**Notre historique nous permet d'avoir de plus une tarification agressive que nous mettrons à la disposition des adhérents en plus d'accords particulier conclus avec l'OPEF.**

Enfin et pour conclure, le monde de la poissonnerie ne se cantonne pas à proposer des filets, crustacés et coquillages crus ou cuits, le monde du traiteur et des plats préparés offre de très belles perspectives. Ainsi en partenariat avec « Vives eaux », un distributeur automatique FAS ESAY 6000 Pro va être mis à disposition pour permettre aux consommateurs de se procurer des produits de qualité à toute heure de la journée. « Vives Eaux », qui est un acteur du mareyage français, est connu pour la qualité de ses produits et services.

**Son PDG, Philippe Vignaud, visionnaire et précurseur, nous fait confiance pour promouvoir ses produits au travers de notre concept. Ainsi RP Solutions et VIVES EAUX contribuent à la promotion des produits de la mer.**

# P.26 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 de 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

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

### 13 Fédération des poissonniers d'Ile-de-France

M. Romain DO NASCIMENTO - 06 15 85 20 34

### 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

M. Jean-François MOREAU - 06 13 50 66 37

### 5 Référent de Nouvelle-Aquitaine nord

M. Silvère MOREAU - 06 33 42 56 30

### 6 Référent de Nouvelle-Aquitaine sud

M. Gwenaëli 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

### 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

### 12 Référent Bourgogne-Franche-Comté

M. Alain LAMOUR - 06 60 72 45 47

### 11 Association Lyon Poissonnier Ecailler

M. Frédéric CHEVALLET - 06 60 61 25 99

### 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

### 16 Syndicat des Distributeurs et Exportateurs de Poissons

M. Frédéric GORLOT : 06 92 69 28 25

### Vos référents APGIS :

Franck MALLET et  
Kattia VARELA-HALLS :  
Tél. 01 49 57 16 75



### 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



UN SITE :

WWW.POISSONNIERS.COM



SUIVEZ-NOUS

SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !



@ORGANISATIONDESPOISSONNIERS

FLASHEZ LE QR CODE  
POUR VOUS ABONNER À NOS PAGES !



UNE NEWSLETTER

DEUX FOIS  
PAR MOIS !



**Restons connectés !**

Et soyez informés de l'actualité de la profession en rejoignant nos réseaux !



LE SPÉCIALISTE DES PRODUITS DE LA  
MER DEPUIS PLUS DE 90 ANS



# DEMARNE

*Depuis 1929*



RUNGIS & BOULOGNE-SUR-MER

[contact@demarnefreres.com](mailto:contact@demarnefreres.com)

+33 1 45 60 80 80

+33 3 21 10 60 00

[www.demarnefreres.com](http://www.demarnefreres.com)