

Rioual Emeline

**LEA 3 commerce international**

2012-2013

**Université de Bretagne-Sud**

4 rue Jean Zay

56 100 Lorient



## **STAGE ASSISTANTE IMPORT**

### **CAPITAINE HOUAT**

*13/05/13-14/06/13 et 01/07/13-19/07/13*



315 Rue Germaine Tillon

ZI LE ROHU

56600 LANESTER

**Professeur référent**

M. Jörg Ulbert

**Responsable du stage**

Mme. Caroline Brunias

Acheteuse salmonidés

## Sommaire

Note de confidentialité .....	1
Remerciements.....	2
Curriculum Vitae.....	3
Introduction.....	4
I) Capitaine Houat : 1er mareyeur français intégré au groupement les Mousquetaires .....	5
A- Le groupement Les Mousquetaires Intermarché.....	5
B- L'entité Capitaine Houat .....	6
II) Le saumon chez Capitaine Houat : Étude de marché.....	9
A- Point marché.....	9
B- Pourquoi est-il important de trouver de nouveaux fournisseurs? .....	9
C- Sourcing et prospection.....	10
III) Les ventes extérieures de Capitaine Houat: Développement .....	20
A- Sur le circuit national .....	20
B- Sur le réseau européen .....	23
Bilan - Conclusion .....	27
Glossaire Anglais - Français.....	28
Bibliographie .....	29
Table des annexes .....	30

*Le rapport présent contient des données utilisées dans le cadre d'une étude de marché et sont strictement confidentielles. De ce fait, elles ne peuvent être divulguées à aucune autre personne hormis l'examineur de ce travail et les employés de Capitaine Houat, son utilisation doit rester purement pédagogique.*

## *Remerciements*

*Je tiens à remercier en premier lieu l'Université de Bretagne Sud et les enseignants qui ont encadré ce stage dont mon professeur référent M. Jörg Ulbert.*

*Je remercie aussi tout particulièrement M. Bruno Glaharic, Directeur général de Capitaine Houat, M. Jérôme Nicol, Directeur du bureau d'achats à Capitaine Houat Lanester, et son adjoint M. Louis Bron qui m'ont accordé toute leur confiance en me laissant intégrer l'entreprise afin de mener à bien ce projet.*

*De même je tiens à exprimer toute ma gratitude envers Mme Caroline Brunias, acheteuse salmonidés, et M. Ronan Lorec, responsable des ventes à Capitaine Houat Lanester, qui m'ont accordé de leur temps pour partager avec moi leurs connaissances du métier et m'ont aidé à réaliser des missions enrichissantes tout en autonomie.*

*Enfin, je voudrais témoigner toute ma reconnaissance au personnel du bureau d'achats de Capitaine Houat Lanester qui m'a très bien accueilli et intégré à son environnement de travail durant ces huit semaines de stage.*

## Mme Émeline RIOUAL

Célibataire

20 ans

Permis : B (Voiture)

1 rue de Bannalec 29380 Le Trévoux

Tél. mobile : 06 72 45 98 63

Email: [rioual.emeline@gmail.com](mailto:rioual.emeline@gmail.com)

### Formation

---

2010-2012

#### **Université de Bretagne-Sud (56)**

Licence de Langues Étrangères Appliquées (LEA), parcours commerce international  
Troisième année en République Tchèque (programme d'échange ERASMUS, double diplôme)

2007-2010

#### **Lycée de Kerneuzec (29)**

BAC Économique et Social, spécialité anglais, mention assez bien

### Expériences professionnelles

---

Juillet-août 2013

#### **Télévendeuse, C.D.D**

Capitaine Houat Intermarché, Commerce alimentaire, Lanester (56)

Vente de produits de la mer (négoce, achats directs)

Mai-juin 2013

#### **Assistante import, Stage**

Capitaine Houat Intermarché, Commerce alimentaire, Lanester (56)

Etude de marché au Royaume-Uni, Iles Féroé (sourcing, prospection nouveaux fournisseurs)

Juillet-août 2012

#### **Assistante Transport, C.D.D**

V.P Trans, Transports routiers de fret interurbains, Caudan (56)

Récupération tout type de véhicule sur le réseau national

Mai 2012

#### **Assistante import, Stage**

Top Atlantique, Commerce alimentaire, Lorient (56)

Étude de marché en Irlande et en Écosse (sourcing, prospection nouveaux fournisseurs)

### Autres compétences

---

#### **Langues**

Anglais : courant et commercial

Espagnol : courant et commercial

#### **Informatique (niveau intermédiaire)**

Microsoft (Word, Works) ; Open Office ; Google Drive

## *Introduction*

Société spécialisée dans le commerce et la transformation de produits de la mer frais, Capitaine Houat est aujourd'hui considérée comme le premier mareyeur français. Ce leadership est évidemment dû à sa complète intégration au célèbre groupement français Les Mousquetaires Intermarché dont elle est la principale unité de production du département marée.

Mon choix s'est alors porté sur cette entreprise, car cela était pour moi la suite logique du stage que j'avais effectué à Top Atlantique Lorient (filiale marée du groupe Le Saint) en seconde année de LEA. En effet, j'avais mené une étude de marché dans le but de prospecter de nouveaux fournisseurs en produits de la mer mais à une échelle commerciale beaucoup plus réduite que celle que l'on m'a proposé à Capitaine Houat cette année.

Pour situer le contexte du marché des produits de la mer, on peut souligner que depuis environ une trentaine d'années il est devenu difficile de maintenir des ressources sauvages, de plus des quotas sont présents sur beaucoup d'espèces et il est donc important de développer le secteur aquacole qui est plus prometteur que jamais.

Deux problématiques se sont dégagées : Pourquoi le groupe a-t-il besoin d'élargir sa palette de fournisseurs en saumon, et dans le même temps pourquoi doit-il étendre ses ventes extérieures vers le reste de l'Europe sur une gamme de produits plus étendue ?

On énoncera cela en trois temps, tout d'abord en présentant l'entreprise et son fonctionnement ainsi que le groupe auquel elle appartient, puis en analysant le marché du saumon atlantique et sa répercussion chez Capitaine Houat et pour finir en évaluant la nécessité d'accroître les ventes extérieures après les avoir détaillées sur le plan national.



## I) Capitaine Houat : 1er mareyeur français intégré au groupement les Mousquetaires

### A- Le groupement Les Mousquetaires Intermarché

#### 1) « L'Esprit Mousquetaires, une mission, une histoire, une réussite »

##### *Chiffres clés (fin 2012)*

- ➡ **Chiffre d'affaires** : 39 milliards d'euros
- ➡ **Points de vente** : 3524, dont plus de 2845 en France
- ➡ **Marchandise stockée et transportée** : 10 millions de tonnes
- ➡ **Unités de production** : 60 employant 9650 collaborateurs
- ➡ **1<sup>er</sup> armateur** de pêche fraîche en France

Après la scission du groupe Leclerc en **1969**, Édouard Leclerc et Jean Pierre Le Roch se séparent et créent leur marque respective: Ex est créé et rapidement rebaptisé Les Mousquetaires Intermarchés.

Dix ans plus tard, le groupe commence à se développer au travers de la création de sous-filiales que sont Bricomarché (1979), Restaumarché (1980) Stationmarché (1982, aujourd'hui Roady), Vêti et Ecomarché (1986).

Entre la fin des années **80** et celle des années **90**, Les Mousquetaires implantent leur modèle dans d'autres pays européens tels que l'Espagne (1988), le Portugal (1991), la Belgique (1991) et la Pologne (1997).

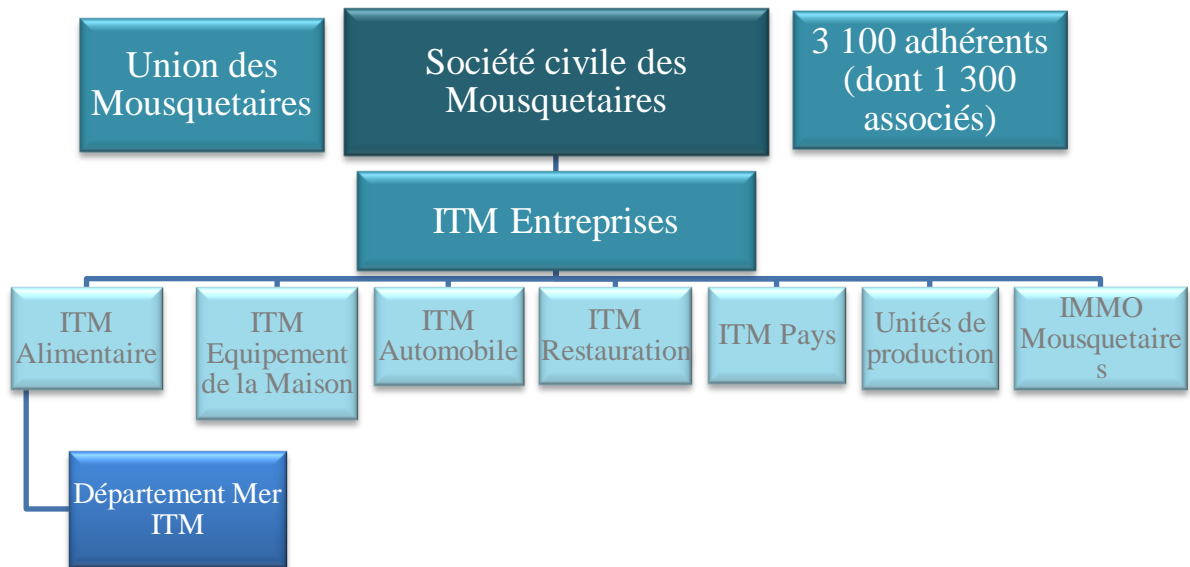
Aujourd'hui, le groupe Intermarché est la **troisième** plus grande enseigne française de distribution après Leclerc et Carrefour.

#### 2) L'organisation du groupement

Le Groupement des Mousquetaires est un distributeur qui regroupe des entrepreneurs et chefs d'entreprise indépendants que l'on appelle les adhérents. Ils sont propriétaires de leurs points de vente et entièrement responsables de leur gestion.

Chaque adhérent assume deux rôles : la création et la gestion de sa propre entreprise et une fonction opérationnelle d'encadrement au sein des structures communes du groupement (logistique, unités de production, communication, informatique, qualité, etc.). Il est donc codirigeant de cet ensemble, en consacrant à sa gestion un tiers de son temps de travail.

Chaque adhérent a la possibilité d'entrer dans le capital du Groupement et de devenir membre associé de la Société Civile des Mousquetaires (SCM). L'entreprise est donc directement gérée par ses propres adhérents, ce qui lui garantit la stabilité d'un groupe non soumis aux aléas des marchés financiers et l'implication au premier degré de tous ses membres.



## B- L'entité Capitaine Houat

### 1) Capitaine Houat, expert dans le secteur de la marée depuis 25 ans

#### *Chiffres clés (2012)*

- **Chiffre d'affaires** : 230 millions d'euros
- **Volumes** : 40 000 tonnes
- **Fournisseurs actifs** : 250
- **Références quotidiennes** : 235
- **Unités de production** : 4

La *première* usine Capitaine Houat est apparue sur le port de pêche de Lorient en 1988, avec une activité de mareyage, filetage et conditionnement de produits de la mer. En 1993, l'entreprise se développe et crée un atelier de cuisson de crevettes, initiant ainsi sa première diversification industrielle et commerciale.



Dix ans après sa création en 1998, Capitaine Houat installe un nouveau site à Boulogne sur Mer avec un modeste atelier comprenant une dizaine de salariés. Fort de son succès auprès des points de vente du groupement, les associés décident d'investir 10 millions d'euros dans une structure plus vaste en 2010 principalement dédié à la découpe du saumon et du négoce des produits de la mer.

En août 2011, l'usine Capitaine Houat de Lorient est victime d'un incendie qui ravage 90% de l'établissement. Grâce à la solidarité des acteurs locaux de la filière et le concours du Port de Lorient, Capitaine Houat a pu poursuivre ses activités de filetage et de mareyage en s'installant dans un bâtiment de la criée au port de Lorient en attendant la reconstruction d'un nouveau site à Lanester.

La priorité de la construction du nouveau site de Capitaine Houat à Lanester a été donnée à l'atelier de cuisson de crevettes car cette activité, dont le processus est complexe, n'avait pu être relancée suite à l'incendie. Cet atelier a repris ainsi sa production en août 2012 au sein de la nouvelle usine. Capitaine Houat a retrouvé la totalité de sa production depuis novembre 2012 sous un même toit et souhaite déployer de nouvelles activités et prospecter de nouveaux marchés.

En juillet 2012, Capitaine Houat se regroupe avec les Viviers de la Méloine, également filiale du Groupement des Mousquetaires. Spécialisée dans le stockage de coquillages et crustacés vivants, ainsi que dans leur cuisson, le nouvel ensemble développe en synergie avec Capitaine Houat les ventes extérieures.

## 2) L'organisation de Capitaine Houat

Acteur de la Filière Mer des Mousquetaires, Capitaine Houat travaille en amont en étroite collaboration avec l'armement à la pêche Scapêche et en aval avec la Scamer en charge de la distribution et du commerce des produits de la mer destinés à alimenter les points de vente des enseignes Intermarché et Netto. Les trois sites Capitaine Houat regroupent des activités de mareyage, filetage, et libre-service ainsi que la cuisson de coquillages, crevettes et crustacés, et le stockage de crustacés vivants dans les viviers du nord-Finistère.

### Le circuit des produits de la mer - HOUAT

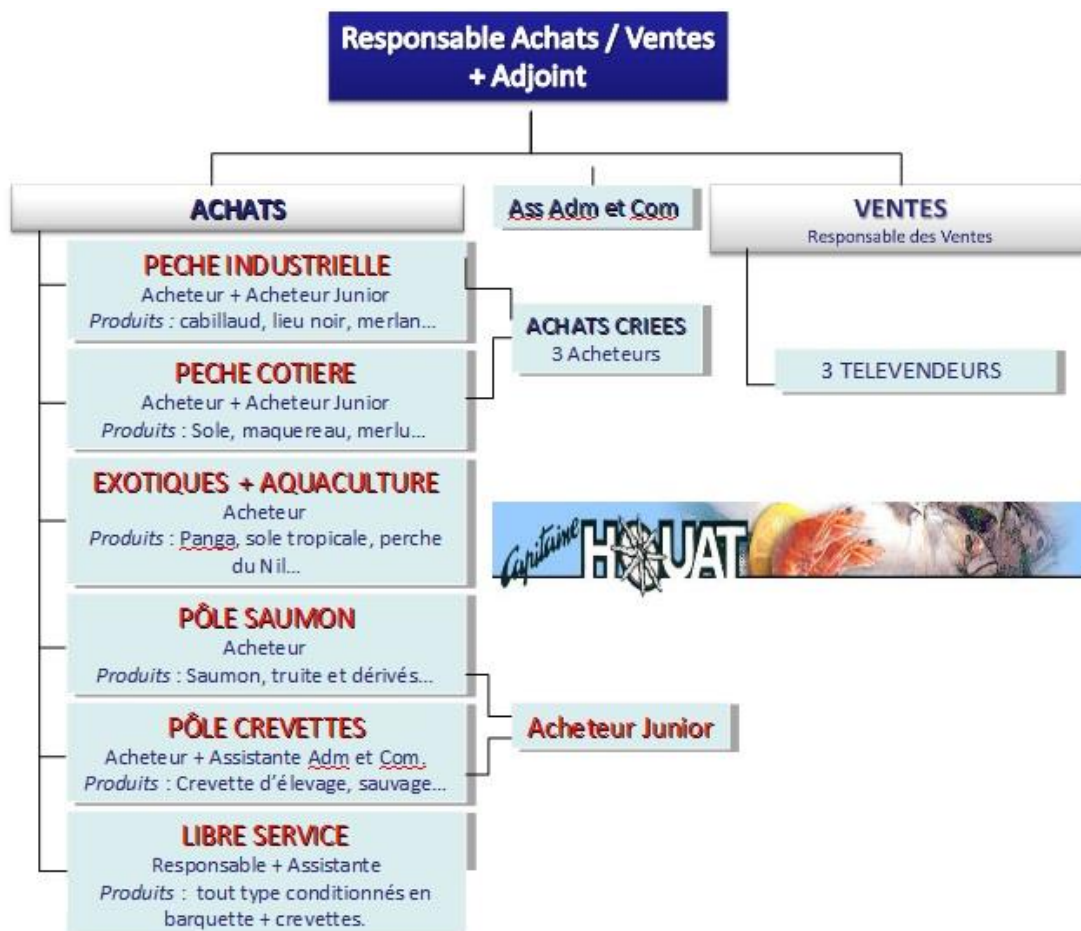


### 3) Capitaine Houat Lanester/Concarneau (lieu du stage)

- Mareyage / Filetage  18 000 m2
- Cuisson de crevettes
- Libre-service  200
- Négocier matières premières

Le site de Lanester est spécialisé dans la cuisson de crevettes, le filetage de poissons et le libre-service.

#### *La structure du bureau d'achats*



## II) Le saumon chez Capitaine Houat : Étude de marché

Chez Capitaine Houat le saumon atlantique est le second produit phare après la crevette, en 2012 il a rapporté 36 392 000 euros pour un volume de produits finis total de 5398 tonnes.

### A- Point marché

Le marché du saumon est un marché mondial qui est soumis à la loi de l'offre et de la demande.

Les aléas climatiques, les maladies, le cycle de production et le bon vouloir des éleveurs sont les principaux facteurs qui influent sur l'offre. La demande, quant à elle, a fortement augmenté avec l'émergence de nouveaux pays consommateurs comme la Russie, les pays de l'Est de l'Europe et l'Asie (dont la Chine) qui développent de plus en plus leur marché poissonnier.

Depuis fin 2012, on assiste à une envolée historique des prix en raison d'un hiver 2012-2013 très rude et une demande très soutenue. Une légère baisse des prix attendue au courant de l'été a été très relative puisque comparativement à 2012 les prix de matière première sont 40 % plus élevés.

Depuis début 2013, la consommation en France a chuté de 16 %. Dans ce contexte, il est important pour la société de développer ses sources d'approvisionnement pour pérenniser son activité de découpe de saumon du site de Boulogne.

On constate alors un état des lieux préoccupant sur la production et les ventes du saumon atlantique, ce qui rend la nécessité de se développer dans l'approvisionnement.

### B- Pourquoi est-il important de trouver de nouveaux fournisseurs?

En 2012, ont été produites sur le marché mondial 1,97 millions de tonnes de saumon atlantique dont 60% en Norvège, sachant que 95% des achats de Capitaine Houat sont réalisés sur le même territoire.

Toutefois les 8000 tonnes achetées par la société représentent moins de 1% des volumes produits en Norvège. De plus Capitaine Houat représentait en 2012 5% des importations de saumon sur le marché français.

Cependant le lien commercial qui unit la France et la Norvège reste avantageux pour l'entreprise. La situation géographique permet de maintenir un marché du frais face à des exportateurs comme le Chili qui impliquent des coûts de logistique plus élevés et un marché qui est plus axé sur le surgelé.

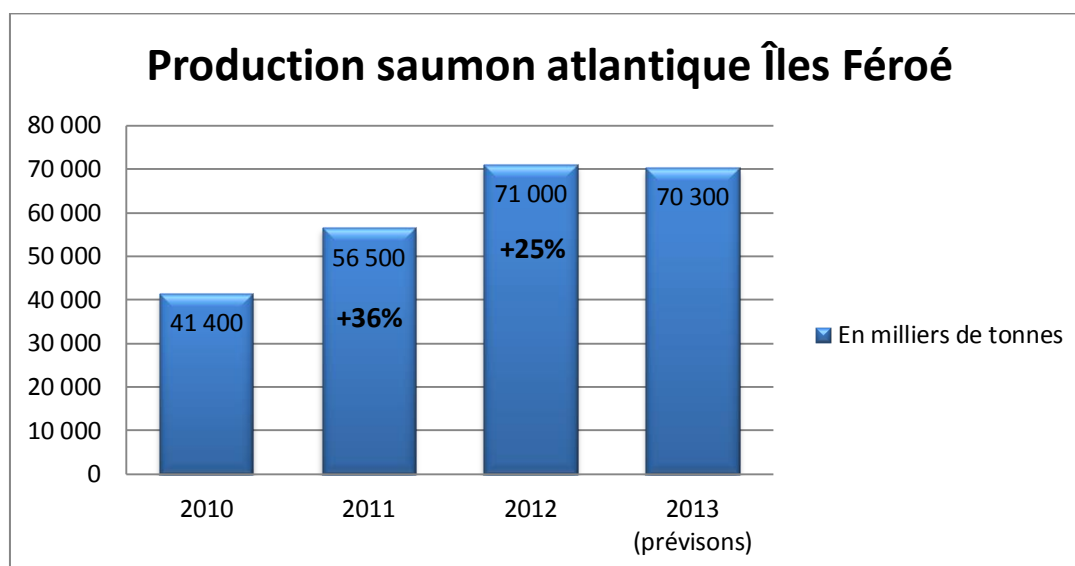
Ainsi, en considérant ces différents aspects, on peut conclure qu'il est important pour l'entreprise de trouver des solutions alternatives car elle n'a pas assez de poids à l'achat sur les marchés norvégien et français et donc qu'elle a un grand intérêt à se développer dans de nouveaux pays producteurs tels que les îles Féroé, l'Écosse et l'Irlande qui sont proches géographiquement de la France et qui permettent de poursuivre sur le marché du frais.

## C- Sourcing et prospection

### 1) Phase A: recherches statistiques

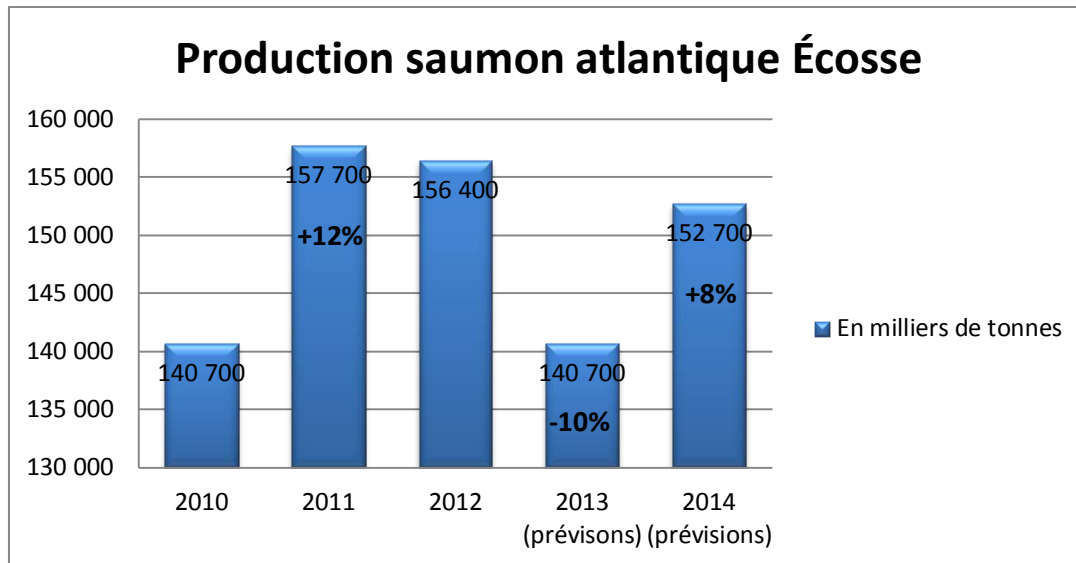
Afin de confirmer le choix des pays sélectionnés et de mieux comprendre leur marché actuel respectif, il a fallu collecter des données spécifiques que sont la production de saumon atlantique (donnée décisive), ses exportations mondiales et à titre indicatif, l'évolution de son prix à l'export pour chaque pays.

Concernant les îles Féroé, la production en saumon atlantique depuis 2010 jusqu'à aujourd'hui (prévisions incluses) est passée de 41 400 tonnes par an à 70 300 tonnes par an soit une augmentation de 69% sur trois ans. De plus après une observation des exportations du pays, on observe que la France est depuis 2012 la quatrième destination vers laquelle il exporte ce produit.



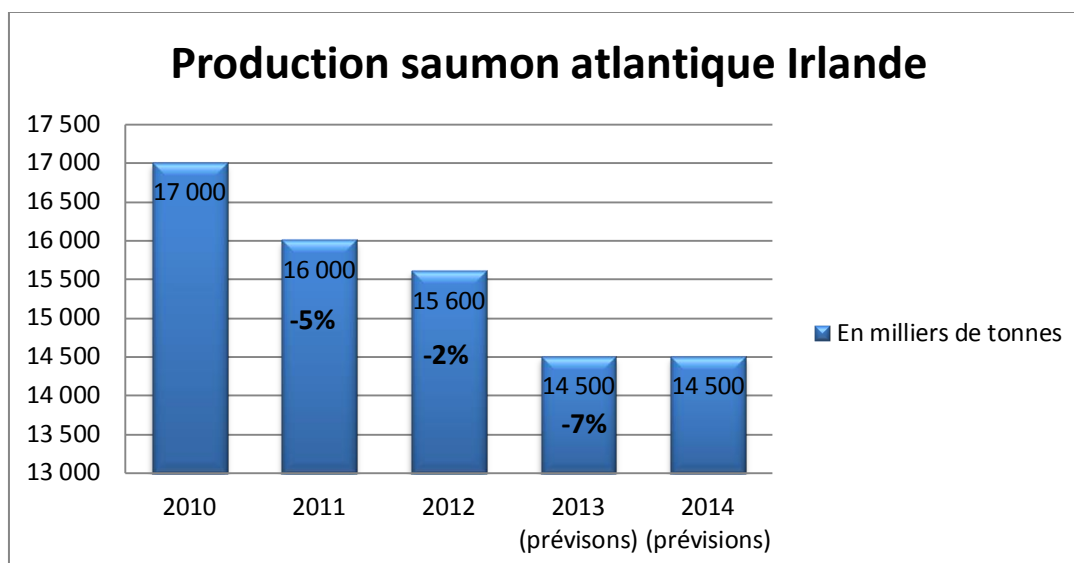
Ces éléments ont donc permis de conclure que les îles Féroé sont un pays fournisseur potentiel pour Capitaine Houat.

À propos de l'Écosse, le bilan s'est également avéré positif malgré quelques aléas. En effet, de 2010 jusqu'à 2012 la production en saumon atlantique a nettement augmenté, puis s'est stabilisée. Cependant en 2013, la production a connu une chute de 10 % causée par la maladie amibienne des branchies (AMB), (le saumon ne s'alimente plus et finit par se laisser mourir), en revanche cela ne compromettra pas la production de 2014 qui repartira à la hausse selon les prévisions. En observant les exportations, la France est également bien placée, effectivement en 2011 elle représentait 25% de la production écossaise en saumon atlantique.



En dépit d'une baisse de la production en 2013, on peut quand même conclure que l'Écosse entre dans les critères du fournisseur potentiel pour l'entreprise.

Quant à l'Irlande, on observe que la production en saumon atlantique de 2010 à 2013 a chuté de 17% et que les prévisions pour 2014 se stabilisent mais ne seront pas revues à la hausse d'ici là. Par ailleurs, l'Irlande produit à 90% du saumon atlantique BIO ce qui reste une matière trop chère à l'achat.



Ainsi, en analysant ces deux aspects de la production en saumon atlantique irlandais on peut conclure que Capitaine Houat n'a pas d'intérêt particulier à développer de partenariat avec l'Irlande.

## 2) Phase B: recherches de nouveaux fournisseurs

Pour les deux pays sélectionnés que sont les Iles Féroé et l'Ecosse, deux champs de recherche se sont offerts: les centres d'abattage du saumon (packing station) et quelques chiffres clés tels que la production et le chiffre d'affaires des fournisseurs grâce notamment aux contacts rassemblés auparavant par ma maîtresse de stage.

En effet en avril 2013 et comme chaque année, l'acheteuse a assisté à la « European Seafood Exposition » à Bruxelles de façon à rencontrer de nouveaux fournisseurs en saumon atlantique. Ce salon consiste à rassembler tous types de fournisseurs en produits de la mer venant du monde entier (1600 exposants pour 70 pays).

### LES ÎLES FÉROÉ

La sélection des fournisseurs féringiens s'est dirigée vers les 3 seules et uniques entreprises du pays (1400 km<sup>2</sup>): Bakkafrost, Marine Harvest (Iles Féroé) et Hiddenfjord.

## a. BAKKAFROST

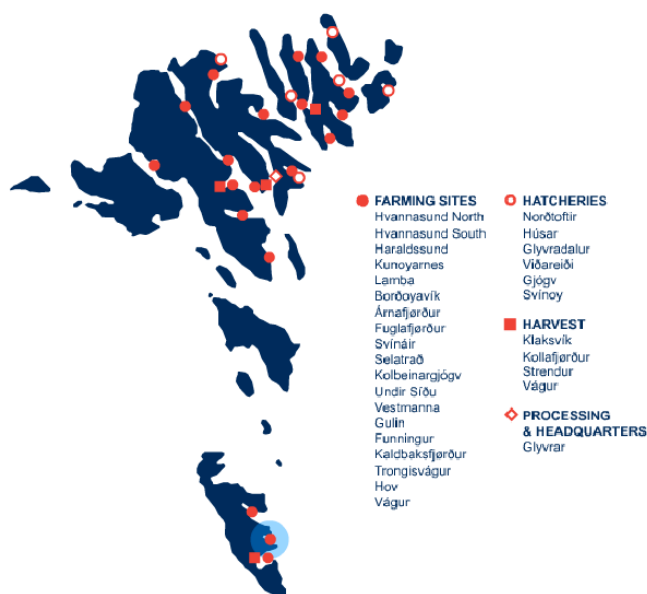
### Chiffres clés

- **Production 2012 en saumon atlantique** : 48 000 tonnes (soit près de 75% de la production des Îles Féroé)
- **Chiffre d'affaires 2012** : 200 millions d'euros

Fondée en 1968 par les frères Jacobsen, Bakkafrost entreprend une activité affiliée au hareng avant de se développer dans l'activité salmonidé en 1979. À partir des années 80, le groupe se diversifie et accroît sa production notamment en créant sa propre unité d'aliments pour poissons, HAVSBRUN feeding, ce qui lui permet de maîtriser la totalité de son élevage. Aujourd'hui, elle est le leader du saumon sur les Îles Féroé.



### Principaux sites d'exploitation



Source : [www.bakkafrost.com](http://www.bakkafrost.com)

## b. MARINE HARVEST

### *Chiffres clés*

- **Production 2012 en saumon atlantique** : 6 000 tonnes
- **Chiffre d'affaires 2012** : 2.3 milliards d'euros (sur Irlande, Ecosse et Norvège)

Fondée en 1965, Marine Harvest NV fusionne avec McConnell Salmon en 1994 avant d'être reprise en 1999 par Nutreco (leader en alimentation animale basé aux Pays-Bas). En 2005, elle fusionne à nouveau avec la Solt Sea Farm et est rachetée en 2006 par Pan Fish, elle devient alors le nouveau grand groupe Marine Harvest. Aujourd'hui, il est considéré comme le leader parmi les entreprises mondiales de produits de la mer notamment le saumon d'élevage.



### *Principaux sites d'exploitation*

Le groupe est présent dans 19 pays du monde dont six pays leaders: l'Irlande, l'Écosse, la Norvège, le Canada, le Chili et les Iles Féroé.

A la différence des autres entreprises, Marine Harvest ne possède pas de centre d'abattage aux Iles Féroé, il contracte une location avec Bakkafrost.

## c. HIDDENFJORD

### *Chiffres clés*

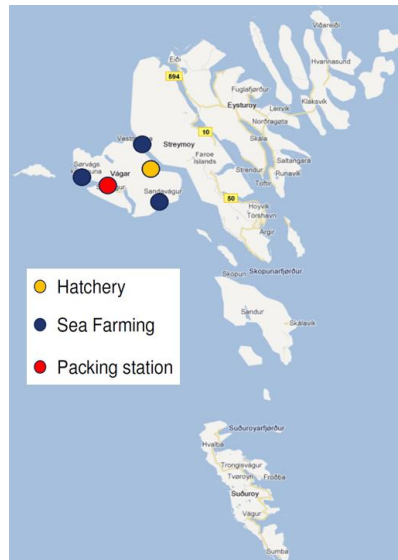
- **Production 2013 en saumon atlantique** : 12 000 tonnes
- **Chiffre d'affaires 2013** : 60 millions d'euros

Fiskavirkið, plus connue sous le nom de HiddenFjord, a vu le jour en 1929 à Gøta (Norvège) grâce à la famille Gregersen. Entreprise de poisson blanc à l'origine, elle a su élargir sa gamme de produits et créer des sortes de « sous » entreprises notamment *Luna*, spécialisée dans la production de saumon. En 2011, Luna crée une ligne de saumon premium sous la marque d'HiddenFjord.





## Principaux sites d'exploitation



Source : plaquette Hiddenfjord

Après les analyses respectives de ces données on a pu dresser un bilan personnalisé pour chaque entreprise et ainsi en tirer une conclusion générale pour les Iles Féroé.

Ainsi, les fournisseurs les plus intéressants sont Bakkafrost, car il reste le premier producteur féringien en saumon atlantique, mais aussi Hiddenfjord second producteur en liste grâce notamment à leurs volumes de production importants qui les rendent capable d'exporter et de disposer de la même vocation en produits frais que la Norvège. Quant au groupe Marine Harvest le constat est différent, malgré une forte présence dans le monde entier on note que ses concurrents sont plus puissants que lui car ses volumes sont peu attractifs.

Capitaine Houat a donc décidé de prospecter ces deux entreprises dans le but de créer de nouveaux partenariats.

## L'ÉCOSSE

L'Écosse étant un pays plus vaste que les Iles Féroé et un important producteur en saumon atlantique, la recherche de fournisseurs a été plus complexe. Capitaine Houat s'est donc tourné vers Marine Harvest (Ecosse) à nouveau, The Scottish Salmon Company rencontrée au Seafood et The Scottish Seafarms répertoriée par mes soins à l'aide de la même base de critères que pour les Iles Féroé.

## a. MARINE HARVEST\*

*\*Voir historique et principaux sites d'exploitation en page 16*

*Chiffres clés*

- **Production 2012 en saumon atlantique : 40 000 tonnes**
- **Chiffre d'affaires 2012 : 2,3 milliards d'euros** (sur Irlande, Écosse, Norvège)

*Centre d'abattage*



*Source : [www.googlemaps.com](http://www.googlemaps.com)*

## b. THE SCOTTISH SALMON COMPANY

*Chiffres clés*

- **Production 2013 en saumon atlantique : plus de 20 000 tonnes** (soit près de 20% de la production totale écossaise)
- **Chiffre d'affaires 2012 : 92,5 millions d'euros**

Après la fusion, en 2007, de Panfish et Marine Harvest, Lighthouse Caledonia acquière des parts de la société Fjord Seafood (producteur de saumon fumé et autres variétés de poissons) mais aussi de Marine Harvest. Elle est ensuite renommée The Scottish Salmon company et rachète West Minch Salmon (producteur de saumon bio) en juillet 2010. Aujourd'hui The SSC est le 1<sup>er</sup> producteur indépendant de saumon écossais, approvisionnant à la fois les marchés locaux et internationaux avec une qualité de saumon supérieure.



### *Principaux sites d'exploitation*



### **c. THE SCOTTISH SEA FARMS**

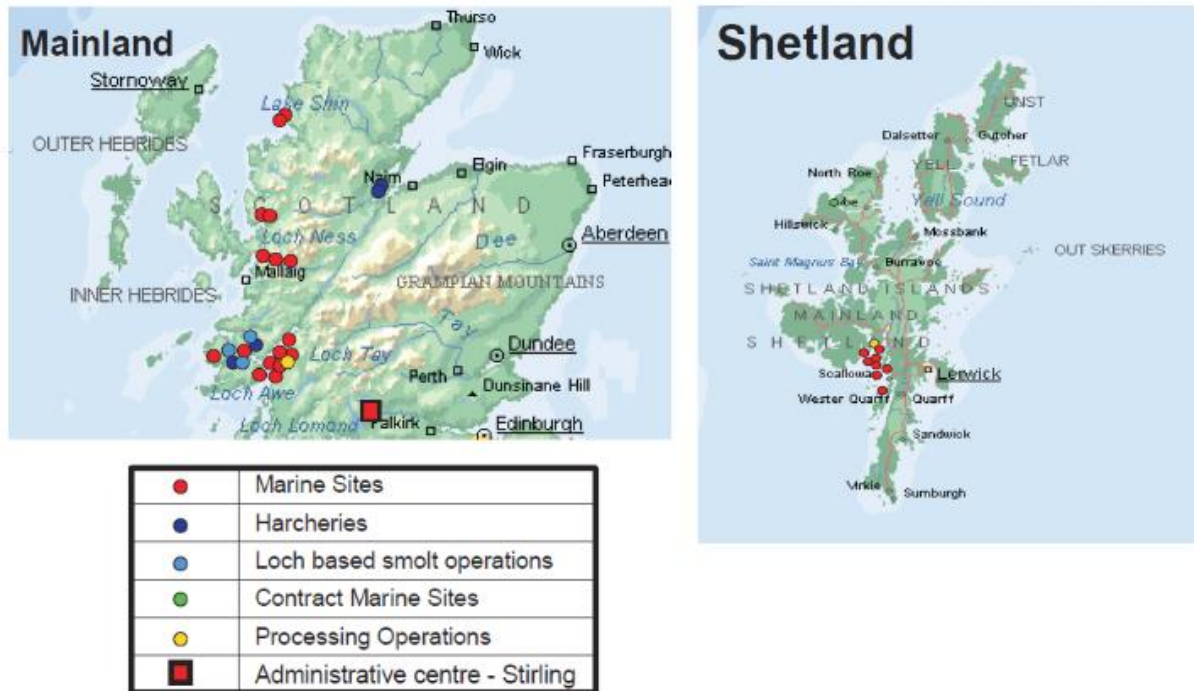
#### *Chiffres clés*

- **Production 2012 en saumon atlantique : 27 000 tonnes**
- **Chiffre d'affaires : 105 millions d'euros**

Crée en 1974 sous le nom de Golden Sea Products (GSP), elle devient la Scottish Sea Farms (SSF) en 2001 après son acquisition par Salmar AS and Leroy Seafoods. Elle est spécialisée dans la production de saumon atlantique écossais (entier et filets) qu'elle commercialise sous trois marques distinctes: *Label Rouge*, *Scottish Superior*, *Lochmuir*.



*Principaux sites d'exploitation*



Source : plaquette *The Scottish Sea Farms*

Tout comme pour les Îles Féroé, l'examen de ces éléments a conduit à un bilan pour chaque fournisseur potentiel et une conclusion générale pour l'Écosse.

Ici, les trois fournisseurs ont été retenus, en effet Marine Harvest se présente en Écosse comme le premier producteur en saumon atlantique grâce à des volumes beaucoup plus importants qu'aux Îles Féroé. De même The Scottish Sea Farms et The Scottish Salmon Company fournissent d'importantes quantités en saumon atlantique à l'année ce qui leur permet d'exporter tout comme le leader du pays. L'Écosse bien plus proche géographiquement de la France que les Îles Féroé, respecte donc aussi les contraintes de logistique pour garder le produit frais.

Ainsi Capitane Houat a entrepris d'entrer en contact avec ces trois entreprises pour en savoir plus et peut-être collaborer avec elles par la suite.

### 3) Phase C: la prospection et les premiers échanges

À l'issu des recherches approfondies menées sur le saumon atlantique aux Îles Féroé et en Écosse, il a fallu prospecter plus en détails chaque entreprise sélectionnée, avec notamment la participation du service qualité, afin de formaliser un voyage d'affaires dans le but de visiter les centres d'abattage et de les référencer pour entamer un partenariat commercial potentiel.

Les prises de contact établies ont donc abouti à une première rencontre des nouveaux fournisseurs potentiels prévue en septembre avec les dirigeants de Bakkafrost et Hiddenfjord aux Îles Féroé, Marine Harvest et The Scottish Salmon Company en Écosse. The Scottish Sea Farms ne sera pas visitée par Capitaine Houat car elle ne produira pas de volumes d'ici fin 2014.

Ainsi, après cinq semaines à avoir étudié les différents marchés du saumon atlantique et à avoir sollicité les différents fournisseurs associés à ceux-là, on peut dire que Capitaine Houat a enfin trouvé une alternative à l'approvisionnement norvégien qui jusqu'ici monopolisait la quasi-totalité des achats de ce produit.

Cependant, le groupe doit aller plus loin s'il veut atteindre son objectif premier qui est de développer ses ventes au maximum. De ce fait, accroître les ventes extérieures est un bon moyen pour y parvenir car ce processus permettrait d'inclure des produits autres que le saumon et d'échanger avec d'autres pays.

### III) Les ventes extérieures de Capitaine Houat: Développement

#### A- Sur le circuit national

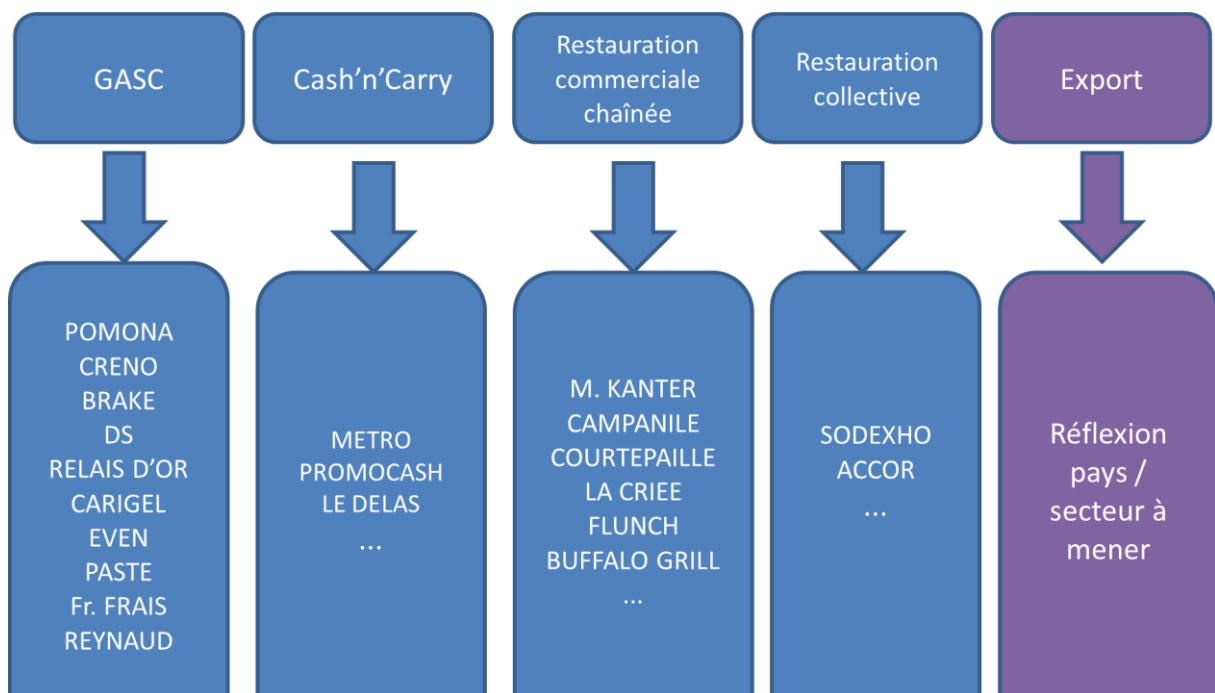
À l'heure actuelle, Capitaine Houat a exploité les points de ventes Intermarché au maximum c'est-à-dire que les ventes relatives à ceux-ci ne pourront plus s'accroître. Ainsi le nouvel objectif est de développer les ventes extérieures tout en conservant le niveau de qualité et de service pour les points de ventes.

#### 1) Quels sont les segments de clientèle?

##### ➤ LA RHD (Restauration Hors Domicile)

La Restauration Hors Domicile ou Restauration Hors Foyer (RHF) englobe le secteur économique permettant aux consommateurs de s'alimenter hors de leur domicile. On distingue la restauration collective (ex. cantines scolaires), la restauration commerciale (ex. cafétéria, fast-food comme Flunch, restaurant indépendant).

C'est un secteur très hétérogène et atomisé puisqu'il comprend aussi bien les restaurants d'entreprises que les étoilés. Capitaine Houat peut prendre des positions importantes que ce soit en frais ou en gel à condition d'adapter ses produits aux contraintes de ce marché, et de livrer soit des centrales d'achats soit des plateformes de tailles régionales.

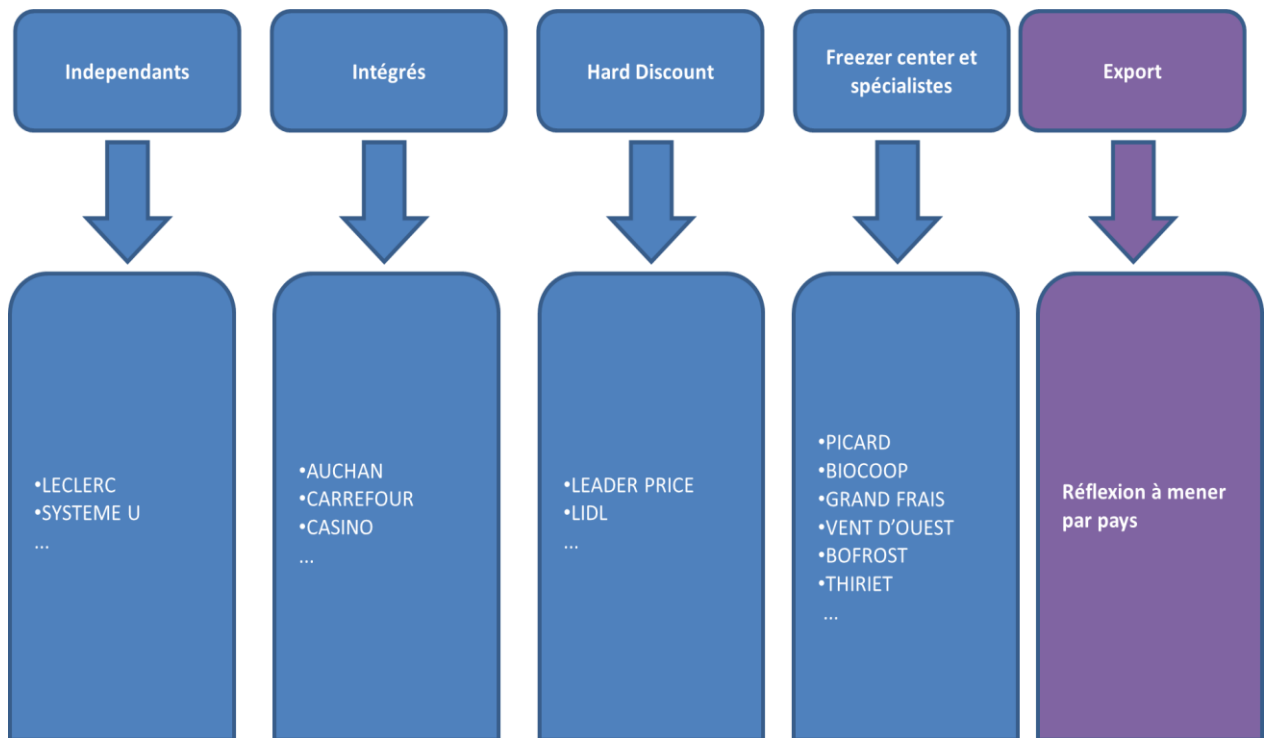


\* Schéma des segments de clientèle incluant la RHD (restauration commerciale et collective)

➤ **LA GMS** (Grandes et Moyennes Surfaces)

Sur ce secteur, la collaboration est difficilement envisageable avec les indépendants, (chaque point de vente est libre d'acheter sa marchandise où il veut), qui risquerait de créer une concurrence « frontale » avec le groupe, mais elle est cependant possible avec les intégrés (ex : Auchan, Carrefour, Casino).

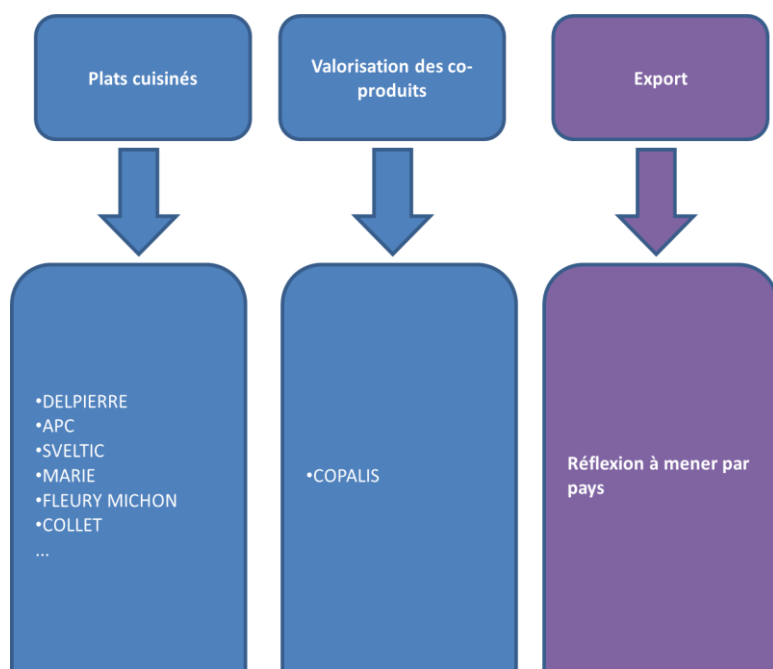
Le segment le plus envisageable reste les spécialistes (dans une gamme de produits particuliers).



\* Schéma des segments de clientèle incluant la GMS

➤ **LES INDUSTRIELS**

Ce segment convient essentiellement pour du produit surgelé. Capitaine Houat pourrait se présenter comme fournisseur d'ingrédients car ses capacités industrielles permettent de faire de la découpe, de la cuisson et en 2014, de la surgélation. De plus, ces capacités étant couplées à une puissance d'achat importante, l'entreprise aurait tous les atouts pour servir ce type de clients.



## 2) Quels sont les moyens mis en œuvre ?

Le responsable commercial joue un rôle important, tous les matins il édite un tarif (car les prix varient tous les jours) et les fait parvenir à ses clients qui décideront ou non de lui acheter tel ou tel produit. Capitaine Houat dispose également de moyens industriels importants, à l'aide des nouvelles capacités de production dans les usines de Lanester et de Boulogne sur Mer et notamment grâce aux nouveaux segments de produits comme le gel prévu en 2014. L'avantage pour Intermarché est de posséder sa flotte de pêche intégrée.

## 3) Quels peuvent être les risques ?

La culture du client extérieur étant peu présente jusqu'à présent chez Capitaine Houat il faut éviter certains écueils.

Le groupement applique une politique qu'elle s'est fixée. Il ne faut absolument pas vendre des produits de Capitaine Houat moins chers à la concurrence directe du groupe Intermarché et à l'inverse que des magasins Intermarché achètent des produits de Capitaine Houat via d'autres réseaux et à des meilleurs prix.

Cela susciterait l'incompréhension du client dit « Historique » (Intermarché) et certainement un conflit d'intérêt au sein même du groupe.

## 4) Pour quelle prospection ?

Les ventes extérieures n'étant pas dans les « gènes » du groupement comme on a pu le voir, il convient d'adapter les procédures internes et les outils informatiques existants pour pouvoir servir des clients autres que les SCAMER.



Principaux exemples :

- Fiches types « Création compte client »
- Organisation logistique en aval
- Règlements clients
  - Facturation
  - Assurances crédits (via la société ATRADIUS)
  - Suivi des impayés
  - Relances clients

À ce jour, Capitaine Houat travaille avec une dizaine de clients réguliers en vendant des produits tels que des filets coupés directement dans l'usine, des produits de mareyage (st pierre, bar de ligne etc.), des produits de négoce (dos de cabillaud etc.) et des produits surgelés. La gamme actuelle étant totalement orientée sur la GMS, Capitaine Houat teste de nouveaux produits (ex: pavé de lieu noir et découpes de saumon) afin de développer de nouveaux marchés.

#### Objectifs 2013

Volume	CA	Marge	Marge%
476 Tns	2 500 K€	413 K€	16,52%

#### Résultats fin mai 2013

Volume	CA	Marge	Marge%
79 Tns	397 K€	65,4 K€	16,21%

Ainsi, l'idée de se développer et de s'orienter vers l'export améliorerait davantage les ventes car Capitaine Houat pourrait être encore plus compétitif grâce à des produits moins vendus en France par exemple.

## B- Sur le réseau européen

Comme on a pu le voir, Capitaine Houat est à 100% orienté vers la France pour le moment et peu d'actions ont été entreprises à l'export mis à part quelques contacts avec certains grossistes en Belgique, un projet de couronnes (sauce ornée de crevettes cuites) avec EDEKA en Allemagne et des tests de produits réalisés avec SLIGRO (Cash'n'carry) aux Pays Bas.

En effet, malgré des points de vente Intermarché dans toute l'Europe, il n'est pas possible de choisir n'importe quel pays européen pour développer les ventes extérieures. Par exemple, l'Espagne et le Portugal sont dans une situation économique trop bancal pour traiter avec eux et au contraire des pays comme l'Italie (gros consommateur de poisson) ou l'Allemagne, qui travaille beaucoup avec le marché de Rungis, rentrent sensiblement dans les critères de sélection de Capitaine Houat.

L'entreprise s'est tournée vers la République Tchèque de part mon séjour ERASMUS dans le pays.

## 1) La République Tchèque

Le responsable du bureau d'achats et le responsable commercial ont trouvé pertinent de faire du sourcing sur ce pays méconnu de Capitaine Houat et des Français en général. Grâce à la faculté de la pêche et de la protection des eaux à České Budějovice, nous avons pu recueillir les informations essentielles pour la suite de nos recherches.

### *Données macroéconomiques*

- **Consommation de poisson par an** : 5,6kg/personne (dont 1.5kg de poisson frais)
- **Espèce principalement consommée** : la Carpe, 18 000 tonnes produites chaque année (87%)
- **Autres espèces consommées** : brème, poisson-chat, sandre, tanche

Après traitement de ces différents éléments, Capitaine Houat s'est aperçu que la République Tchèque ne présentait pas d'intérêt commercial. En effet, la quantité de poisson consommée est trop faible en comparaison de la moyenne européenne qui est d'environ 20kg par an et par personne. De plus, les espèces consommées ne correspondent pas du tout aux produits transformés par le groupe ni à la vocation du frais qu'il entretient.

De ce fait, nous avons rapidement entrepris de nouvelles recherches sur l'Allemagne car le responsable commercial avait déjà rassemblé quelques contacts sur ce pays présentant plus de potentiel que la République Tchèque en termes de commerce.

## 2) L'Allemagne

De la même façon que pour la République Tchèque nous avons entamé une mission de sourcing sur le même type de données macroéconomiques.

### **a. Données macroéconomiques**

#### *Consommation des produits de la mer*

Produits	2010*	2011*
Surgelés	30	31
Conserves	27	25
Coquillages/Crustacés	15	17
Frais	10	9
Fumés	9	9
Autres	9	9

\* En % par tête sur la totalité des produits consommés

### *Top 10 des espèces les plus consommées (en %)*

Espèces	2010	2011
1. Colin d'Alaska	22.5	23.3
2. Hareng	19.4	18.5
3. Saumon	13.4	12.5
4. Thon	9.8	11.2
5. Panga	5.6	4.8
6. Truite	4.7	4.5
7. Cabillaud	1.6	2.7
8. Lieu noir	3.3	2.4
9. Maquereau	1.1	2.3
10. Dorade Sébaste	2.4	1.7
Autres	16.20	15.90

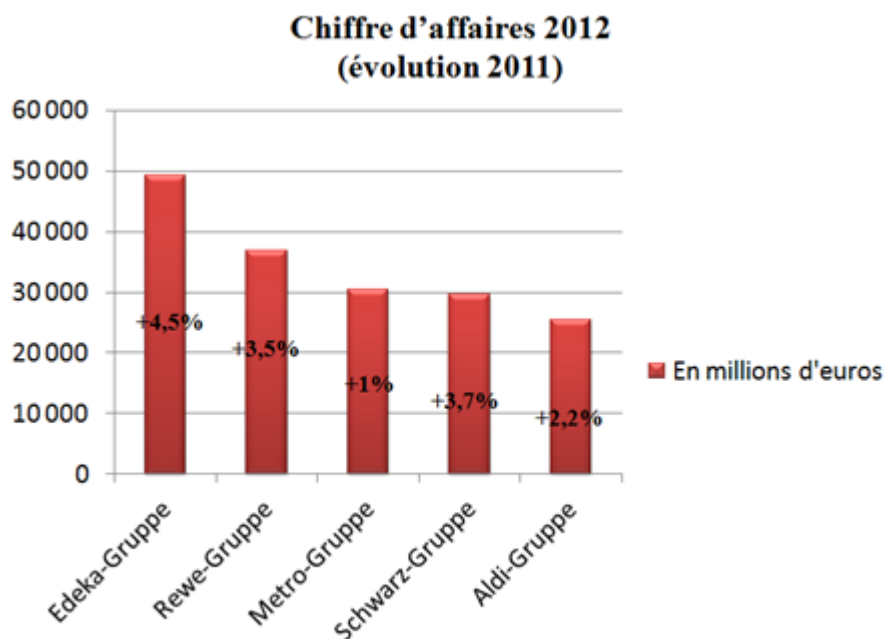
Après observation de ces chiffres, on remarque que l'Allemagne représente davantage le type de pays que veut cibler Capitaine Houat, de par les espèces consommées comme le saumon qui se place en troisième position du top 10 et qui est le deuxième produit phare du groupe après la crevette. Mais malgré une consommation moindre en produits frais face au surgelé et à la conserve il serait quand même possible de conquérir de nouveaux clients.

De la sorte, il a fallu sonder le réseau de la GMS allemande, celle-ci étant le 1<sup>er</sup> poste des ventes en France pour Capitaine Houat.

#### **b. LE RESEAU GMS ALLEMAND**

En raison de contraintes et d'un manque de temps évident sur ces recherches, nous n'avons pu que traiter le cas de l'enseigne EDEKA.

## TOP 5 DES GRANDES ENSEIGNES ALLEMANDES



Source : [www.lebensmittelzeitung.net](http://www.lebensmittelzeitung.net)

Comme on peut le voir sur ce graphique, le groupe Edeka est le leader en matière de commerce de détail en Allemagne avec 49 milliards d'euros.

Il a été créé en 1898 et opère aujourd'hui sous plusieurs enseignes dont les principales sont SPAR (Allemagne), Aktiv-Markt (petits supermarchés), Neukauf (supermarchés de plus de 1000 m<sup>2</sup>), E-Center (hypermarchés), Marktkauf (hypermarchés) et Netto Marken Discount. En 2005, Edeka rejoint Les Mousquetaires et Eroski, une des premières entreprises espagnoles de distribution alimentaire, au sein de l'alliance Alidis (Alliance Internationale des distributeurs) scellée en 2002.

Capitaine Houat est actuellement en phase de travailler avec le groupe Edeka cependant il fait face à une nouvelle problématique. En effet, les produits qui pourraient éventuellement être vendus à Edeka doivent être étiquetés en allemand (procédure obligatoire), ce que les machines de Capitaine Houat ne sont pas encore capables de réaliser.

Par conséquent, nous n'avons pu aboutir à l'objectif principal qui était de créer une relation commerciale avec de nouveaux clients.

On peut tout de même conclure que les ventes extérieures de Capitaine Houat sur le territoire français se développent de plus en plus, ce qui est positif pour l'entreprise, cependant il reste de grandes tâches à exécuter à l'international.

## *Bilan - Conclusion*

Ainsi, à travers ce stage, j'ai pu constater que Capitaine Houat a jugé nécessaire de développer ses fournisseurs en saumon atlantique car il était beaucoup trop dépendant des approvisionnements norvégiens. De ce fait, il a réussi à trouver une alternative potentielle en achetant prochainement de la matière première aux Iles Féroé et en Ecosse tout en respectant les contraintes imposées, telle que la gestion de la logistique.

Quant aux ventes extérieures, le groupe a pris conscience qu'un développement de celles-ci était inévitable puisque les ventes internes aux magasins Mousquetaires avaient été exploitées au maximum. Ainsi, il a créé quelques partenariats à ce jour sur le territoire national mais doit se développer davantage sur le reste de l'Europe tout en préservant un niveau de qualité et de service interne au groupe.

Ces deux aspects commerciaux permettent à Capitaine Houat de montrer qu'il sait remanier ses plans marchés régulièrement afin de toujours satisfaire les besoins de l'enseigne Intermarché tout en restant le meilleur mareyeur de France quoiqu'il arrive.

Ce stage réalisé au sein de l'entreprise Capitaine Houat à Lanester, m'a apporté une vue plus concrète du monde du travail par rapport à l'an passé aussi bien sur le plan professionnel que sur le plan personnel grâce aux différentes tâches que j'ai accomplies.

En effet, lors de ces huit semaines, j'ai pris conscience des enjeux économiques quotidiens que pouvait générer une action commerciale en aval et que sans une responsabilité totale et un respect des contraintes il n'était possible de satisfaire les objectifs visés.

J'ai également appris à travailler en autonomie pour la seconde fois en ayant beaucoup plus de responsabilité. De plus, le point positif de cette expérience est que je suis encore plus motivée que jamais à poursuivre dans le commerce international et donc à continuer en Master RDI l'an prochain afin de me spécialiser au maximum.

Ce stage m'a permis de mettre en application toutes les connaissances acquises durant ces trois années de licence LEA que ce soit linguistiques ou commerciales à travers des prises de contacts avec des fournisseurs ou des acheteurs. De plus, l'expérience fut très enrichissante notamment grâce à par la taille de l'entreprise qui m'a permis d'évaluer si ce que j'avais assimilé jusqu'ici pouvait être mis à disposition pour un projet concret et réellement utile à l'entreprise.

En outre, j'ai su comprendre le fonctionnement de cette société et ainsi j'ai pu complètement m'intégrer à son environnement. Ceci m'a alors permis d'obtenir un contrat en CDD pour l'été en tant que télévendeuse au sein du service commercial.

En conséquence et grâce à ces nouveaux acquis, je souhaiterais réaliser mon stage de M1 l'an prochain toujours dans le commerce alimentaire mais dans un autre domaine que la marée et si possible à Barcelone qui est une ville active commercialement parlant.

## *Glossaire Anglais - Français*

- Farming site/sea farming: ferme
- FOB Free On Board: sans frais à bord, incoterm indiquant que la marchandise est achetée ou vendue sans les frais de transport, les taxes, les assurances et autres frais.
- Harvest/packing station: centre d'abattage
- Hatchery: écloserie
- Headquarter: siège social
- Seafood: produit de la mer
- Sourcing: recherche de contacts

## *Bibliographie*

### *Livres, ouvrages et revues*

- Annuaire 2013, Produits De La Mer
- Documents internes à Capitaine Houat

### *Sites Internet*

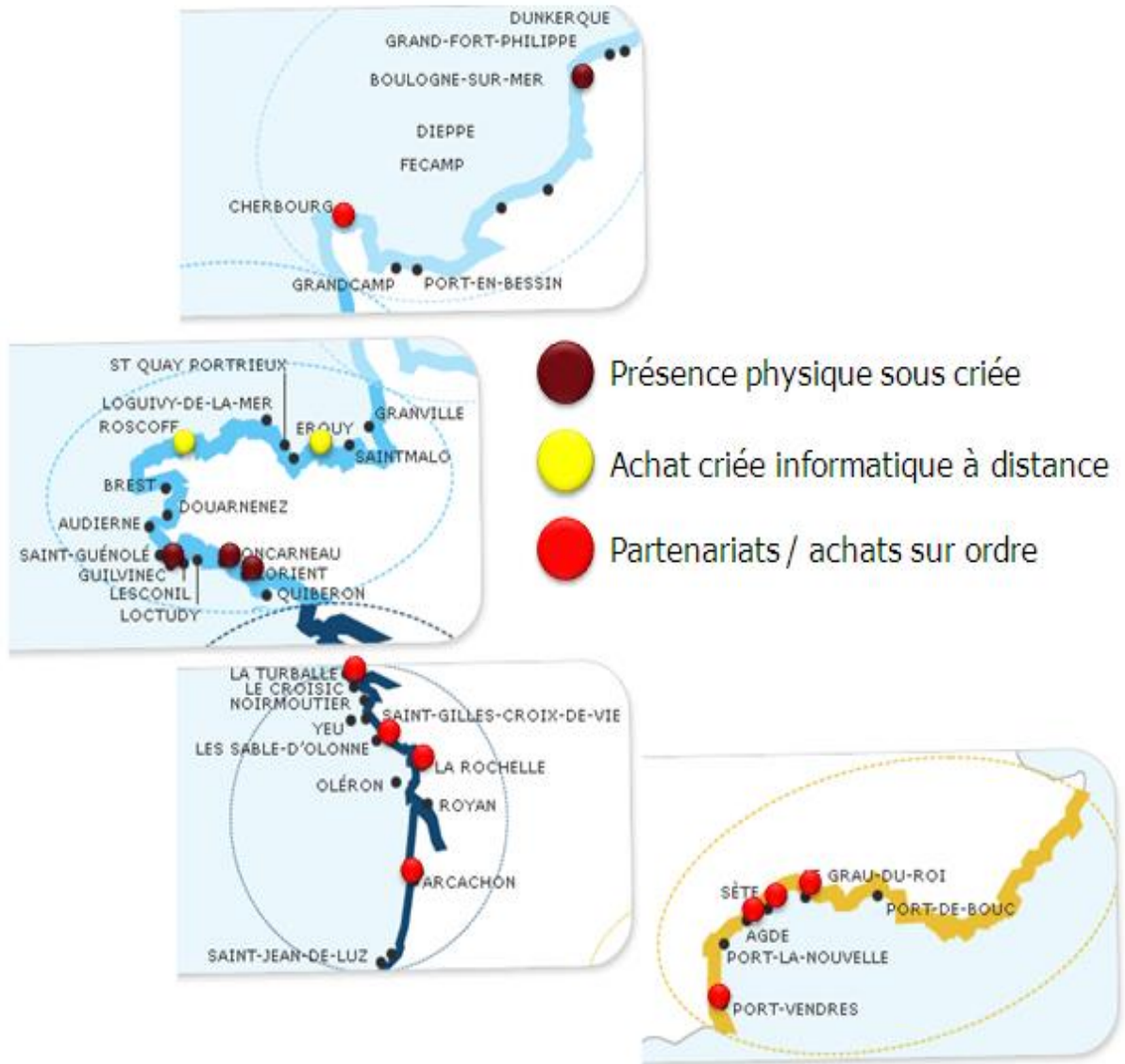
- [www.mousquetaires.com](http://www.mousquetaires.com)
- [www.capitainehouat.fr](http://www.capitainehouat.fr)
- [www.euroseafood.com](http://www.euroseafood.com)
- [www.marineharvest.com](http://www.marineharvest.com)
- [www.scottishsalmon.co.uk](http://www.scottishsalmon.co.uk)
- [www.scottishseafarms.com](http://www.scottishseafarms.com)
- [www.shetland-products.com](http://www.shetland-products.com)
- [www.salmon.fo](http://www.salmon.fo)
- [www.Bakkafrost.com](http://www.Bakkafrost.com)
- [www.hiddenfjord.com](http://www.hiddenfjord.com)
- [www.bim.ie](http://www.bim.ie)
- [www.irishseafoodproducersgroup.ie](http://www.irishseafoodproducersgroup.ie)
- [www.frov.jcu.cz](http://www.frov.jcu.cz)
- [www.lebensmittelzeitung.net](http://www.lebensmittelzeitung.net)
- [www.fischinfo.de](http://www.fischinfo.de)

## *Table des annexes*

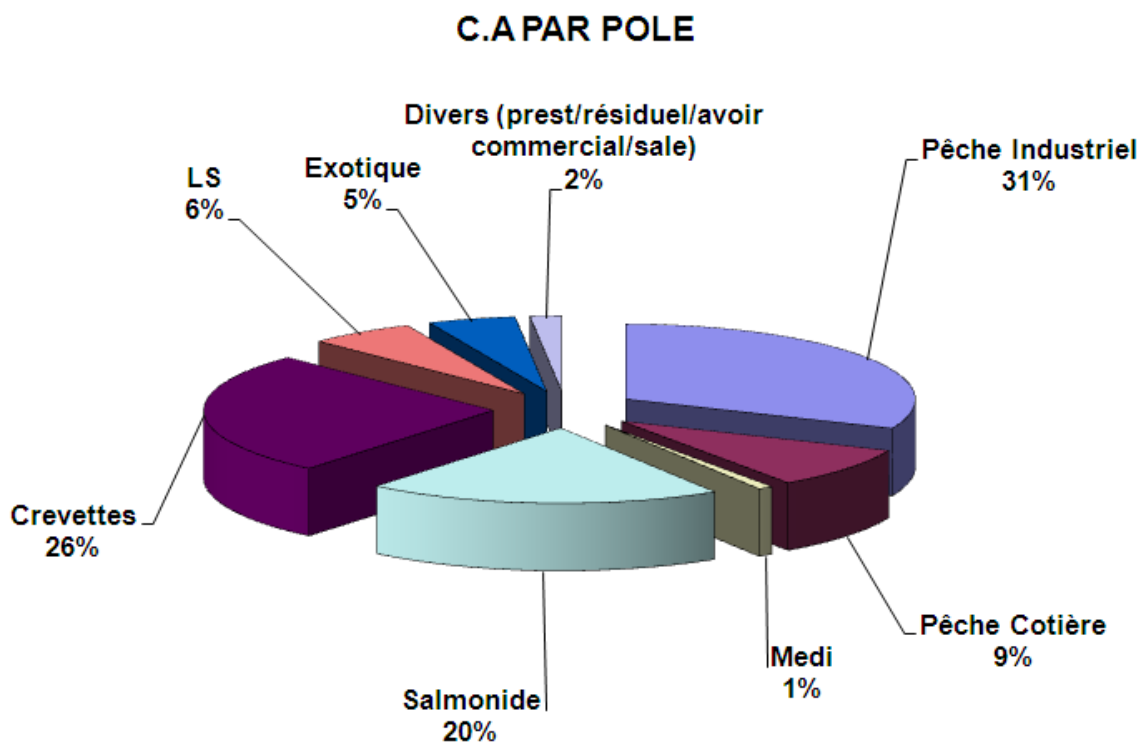
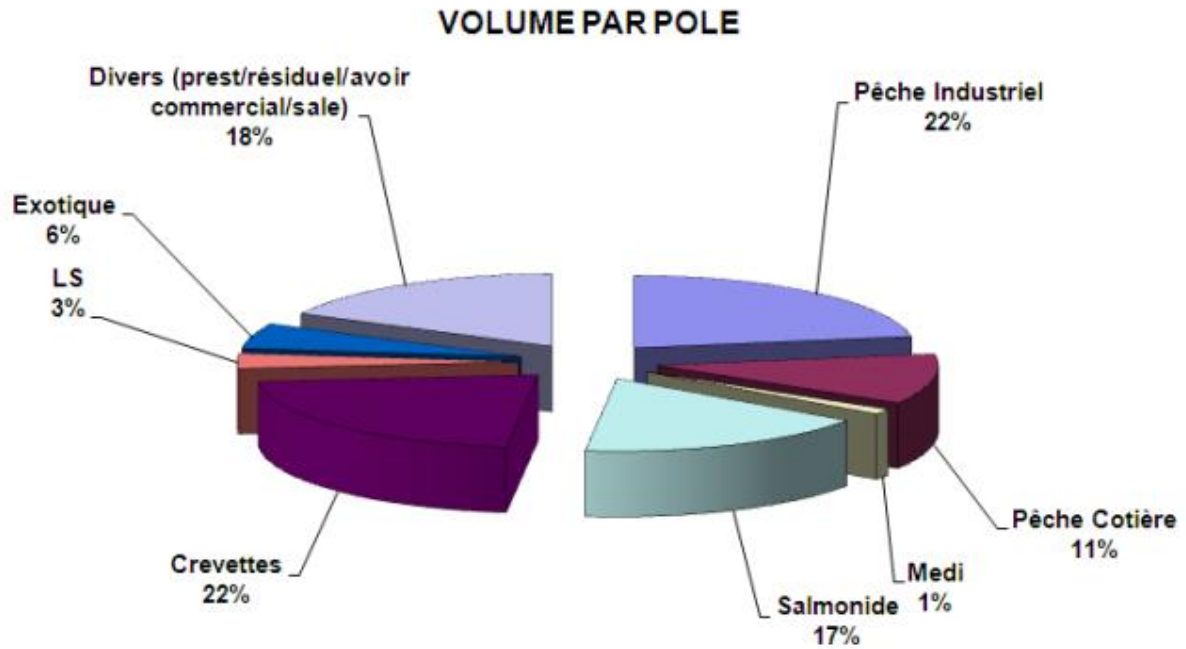
<i>Annexe 1: Achats en criées françaises</i>	30
<i>Annexe 2: Volumes et chiffre d'affaires par pôle</i>	31
<i>Annexe 3: Prix du saumon atlantique, exemple: l'Ecosse</i>	32
<i>Annexe 4: Exportations en saumon atlantique, exemple: les Iles Féroé</i>	33
<i>Annexe 5: La maladie des branchies: l'amibe</i>	33
<i>Annexe 6: Fiche qualité saumon</i>	34
<i>Annexe 7: Fiche type « Création compte client »</i>	37
<i>Annexe 8: Pavé de lieu noir en portion sans arrête sous Atmosphère Modifiée (ATM)</i>	39
<i>Annexe 9: Type d'étiquettes éditées chez Capitaine Houat</i>	40



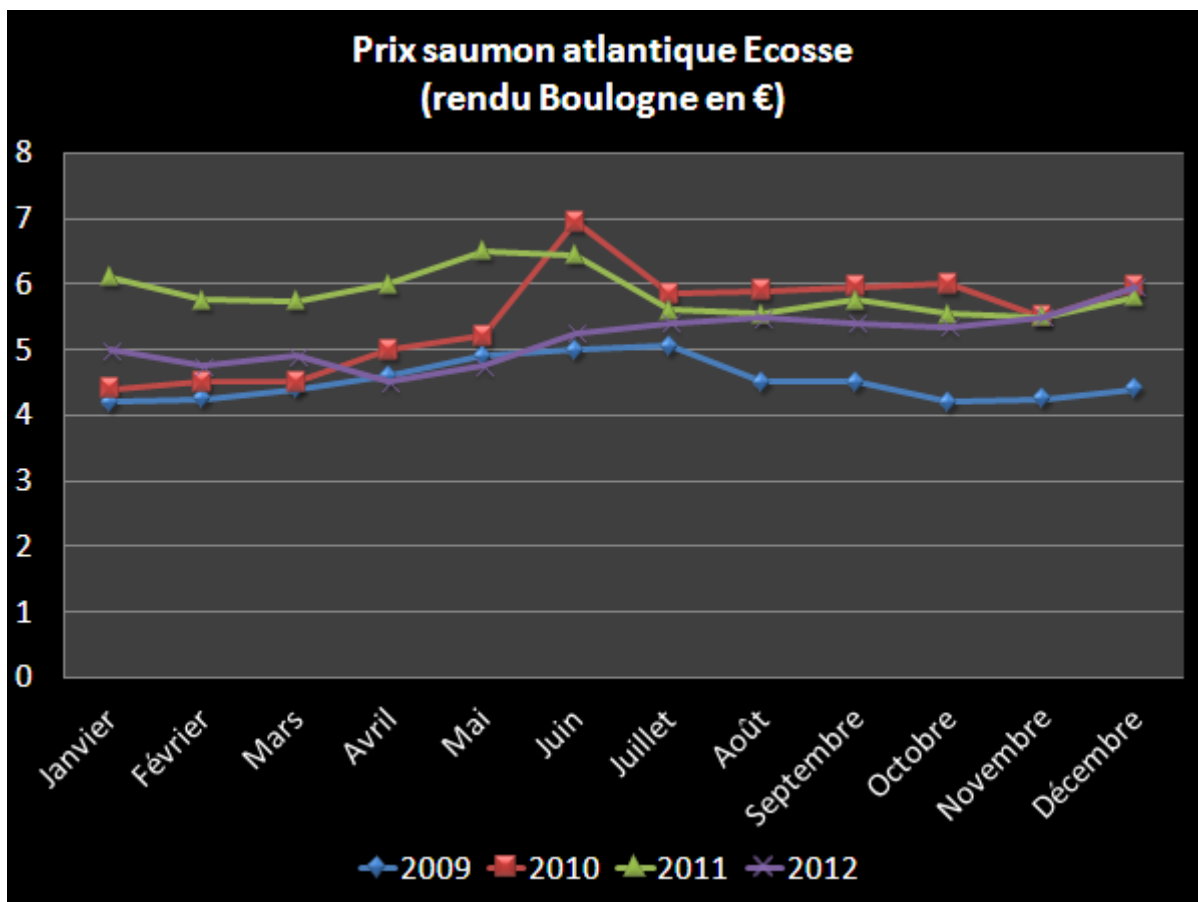
*Annexe 1: Achats en criées françaises*



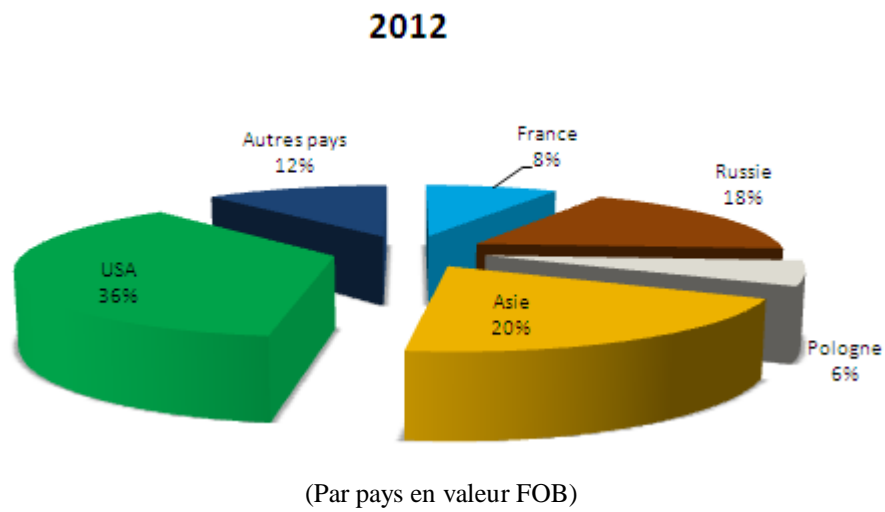
*Annexe 2: Volumes et chiffre d'affaires (des ventes) du bureau d'achats par pôle en 2012*



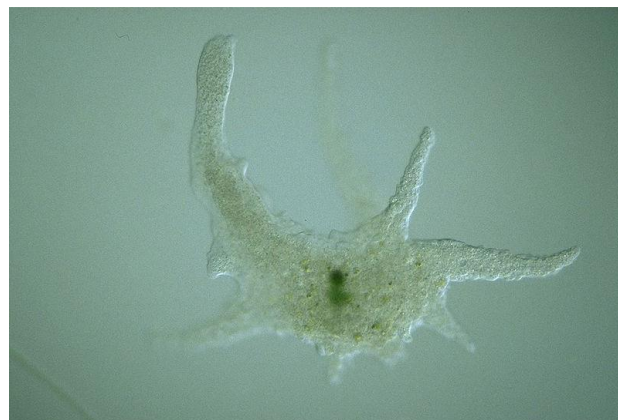
*Annexe 3: Prix du saumon atlantique, exemple: l'Ecosse*



*Annexe 4: Exportations en saumon atlantique, exemple: les Iles Féroé*



*Annexe 5: La maladie des branchies: l'amibe*



L'amibe se fixe sur les branchies du saumon et cause une inflammation.

Annexe 6: Fiche qualité saumon



SAUMON VAT PNM  
CAPITAINE HOUAT



**①. RECEPTION**

**CONTROLE / AGREAGE DE LA MATIERE**

A chaque réception de saumon VAT PNM, un contrôle systématique et enregistré est effectué sur chaque lot.

Les paramètres à contrôler sont les suivants :

①. Conformité des informations de traçabilité amont, en français :

- Dénomination légale du produit : saumon vidé avec tête VAT
- Nom scientifique : *Salmo salar*
- Elevé en Norvège
- Calibre
- Poids Net
- Nombre de pièces
- A conserver entre -1°C et +4°C
- Used by / DLUO / Date d'abattage
- N° lot
- Fournisseur / Ferme
- - Logo « Sélection Mousquetaires »
- Estampilles sanitaires :

<b>Fournisseurs</b>	<b>Centres d'abattage / conditionnement</b>
<b>WILLIKSEN</b>	NT-166
<b>LEROY</b>	H-72 NT-145 ST-337 R-114 T-126 H-107 M-108 ST-423
<b>COAST SEAFOOD</b>	H-111 N-1041 H-66 N-127 H-109 H-74 N-169 NT-167 SF-371 NT-166 ST-106 N-855 T-470 SF-222

<b>NRS</b>	N-5970 T-436 T-359 ST-423 ST-106 NT-167 N-1041 N-234 N-169 N-136 T-470 H-109 H-111 M-168 M-200 T-126
<b>MARINE HARVEST</b>	R-110 ST-400 M-394 N-1115
<b>SALMAR</b>	M-200 ST-423 T-126 N-1041
<b>NORWELL</b>	T-470 SF-371 SF-222 N-1041 N-950 N-169
<b>OCEAN QUALITY</b>	F-480 R-114 H-82 H-111 T-126 H-72 ST-337
<b>MARINE SA</b>	ST-400 N-1115 H-72 ST-423 NT-145 R-110 NT-166 M-394 N-234 ST-106
<b>MAINSTREAM</b>	F-430 N-136 N-855

②. Contrôle de la fraîcheur

*Le cahier des charges spécifie une fraîcheur Extra ou A.*

③. EN CAS DE RE-CONDITIONNEMENT

Les produits reconditionnés sont isolés puis étiquetés : étiquette sanitaire et logo PNM – Sélection Mousquetaires.

Le lot de la matière première doit être tracé. Un lien doit être fait avec le lot « produit fini ».

Un exemplaire de l'étiquette « produit fini » est conservé sur l'usine.

④. EN CAS DE TRANSFORMATION

Les produits transformés doivent respecter les spécificités détaillées dans les cahiers des charges techniques des produits finis.

Le lot de la matière première doit être tracé. Les informations de traçabilité présentes sur les étiquettes sanitaires des coffres de matière première peuvent être en anglais. Dans tous les cas, une étiquette de chaque lot de matière première doit être conservée.

Un lien doit être fait avec le lot « produit fini ».

Un exemplaire de l'étiquette « produit fini » est conservé sur l'usine

⑤. STOCKAGE & ADRESSAGE

Les produits seront conservés en colis sous glace à une température d'ambiance comprise entre 0°C et 2°C.

Un adressage sera réservé à chaque référence PNM

(1 référence = 1 produit – 1 calibre - 1 conditionnement).

### ⑤ RESSERRE

Dans le cas où le produit est stocké, il subit un agréage, avant expédition afin de vérifier sa qualité en terme de fraîcheur et s'ils sont suffisants glacés.

Au maximum, le délai entre la date d'abattage et la livraison des caisses de saumon VAT (reconditionnés sur Capitaine Houat) sur base Scamer est de 7 jours.

*Annexe 7: Fiche type « Création compte client »*

**CREATION COMPTE CLIENT**

**DATE :** 18/06/13

**DEMANDEUR :** *Ronan LOREC*

<b>Raison Sociale</b>	<i>AIGUE MARINE</i>
<b>Forme juridique</b>	<i>SARL</i>
<b>Capital social</b>	<i>50 000</i>
<b>Activité</b>	<i>Marée en gros</i>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<i>350K€</i>
<b>SIREN</b>	<i>322 777 202 00035</i>
<b>TVA INTRACOM</b>	<i>FR 18 322777202</i>
<b>Adresse Livraison</b>	<i>Magasin N°18 Port de Pêche 29 750 Loctudy</i>
<b>Adresse facturation</b>	<i>Magasin N°18 Port de Pêche 29 750 Loctudy</i>
<b>Téléphone</b>	<i>02 98 87 59 90</i>
<b>Fax</b>	<i>02 98 87 55 53</i>
<b>Mail</b>	
<b>Contact commercial</b>	<i>M.Dorval</i>



<b>Contact compta</b>	<i>M.Dorval</i>
<b>Mode règlement</b>	<i>Virement</i>
<b>RFA / Coopérations</b>	<i>Non</i>
<b>TVA</b>	<i>Oui</i>
<b>Assurances-crédit</b>	<i>Ok 10 000€ 03/07/13</i>
<b>Numéro compte comptable</b>	
<b>Remarques</b>	

Annexe 8: Pavé de lieu noir en portion sans arrête sous Atmosphère Modifiée (ATM)



Annexe 9: Type d'étiquettes éditées chez Capitaine Houat

FILET MINZ / ZL\_G (172.16.23.52)

Capitaine Houat  
315, rue Germaine TILLON  
LE ROHU - 56600 LANESTER



3.00 KG

**FILET PANGAS DÉCONGÉLÉ**

Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdef  
Élevé Vietnam

EL

LOT : 645256

FILET PANGAS DÉCONGÉLÉ  
Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdef  
Élevé Vietnam  
Lot : 645256 FR 56.098.005 CE

A consommer cuit à cœur  
A conserver au frais: + 0°C à +2°C

Capitaine Houat  
315, rue Germaine TILLON  
LE ROHU - 56600 LANESTER



3.00 KG

**FILET PANGAS DÉCONGÉLÉ**

Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdef  
Élevé Vietnam  
Issu de Pêche Responsable

EL

LOT : 645256

FILET PANGAS DÉCONGÉLÉ  
Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdefghijklmnopqrstuvwxyz Abcdef  
Élevé Vietnam  
Lot : 645256 FR 56.098.005 CE  
Issu de Pêche Responsable

A consommer cuit à cœur  
A conserver au frais: + 0°C à +2°C