

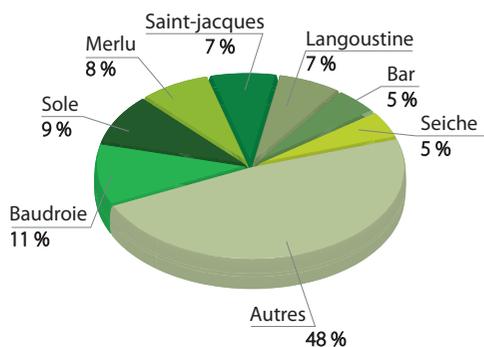
Ventes en criées : des cours soutenus en 2016

188 958 t

de produits de la mer ont transité en 2016 dans les halles à marée françaises, soit 2 % de volumes en moins qu'en 2015. Les prix, en hausse de 2 %, compensent à peine le manque d'apports. Signe que ce dernier se fait sentir, le niveau des invendus, déjà très faible, se réduit encore de 23 % par rapport à 2015.

Répartition des ventes par espèce

(en valeur sur un total de 643,9 M€)



Source : FranceAgriMer

Quotas 2017

Le regard du mareyage

Merlu : +9 % dans le golfe de Gascogne

Bonne nouvelle pour les pêcheurs, la hausse des quotas de merlu l'est aussi pour les mareyeurs. « L'espèce se vend de mieux en mieux », se réjouit Philippe Vignaud, de Vivo Group. « Le travailler en dos permettrait de mieux le valoriser », imagine Pierrick Lec'hvien, de Système U. Cela dit, beaucoup craignent que les prix ne baissent pas malgré des apports plus conséquents.

Merlan : +21 % en mer Celtique et Manche-est

La hausse des volumes prévus sur le merlan annonce « une multiplication des promotions en grandes surfaces », selon le mareyeur Alan Le Venec. Des opérations qui pourraient conduire *in fine* à une hausse des prix pour sécuriser les volumes. Néanmoins chez U, on se prépare à tenter une vente en entier plutôt qu'en filets afin d'éviter la concurrence avec le lieu noir.

Sirha - Conseils exigés pour les chefs

“ On sent aujourd'hui les chefs très en alerte sur les produits qu'ils achètent. Ils sont avides de conseils et n'élaborent plus leur carte seuls.

Nous les incitons à respecter les saisons et les périodes de reproduction. Il faut savoir dire non pour de la sole en mars ou du bar en janvier.

À nous d'orienter les chefs vers des alternatives et leur donner les clefs pour justifier leur position auprès des clients à qui il faut aussi raconter l'histoire des produits. »



Jean-Philippe Bataille, Transgourmet Seafood.

Nouveautés

► **Groix et Nature** brise la routine avec la godaille proposée en mini-bouteille. Désormais, siroter une soupe de poissons des côtes de l'île de Groix sera possible même sur une aire d'autoroute. La bouteille de 25 cl est vendue avec une paille.



► Jeter les carcasses de homards ? Certainement pas. **PSMA La Sablaise** lance, sous la signature Maison Bévillon, un jus de homard première pression élaboré par le chef Gilles Troump à partir des coffres du crustacé. De quoi agrémenter un risotto, un velouté ou des tagliatelles.

Sardine

Vente unique en Cornouaille

Pour faciliter la vie des 20 acheteurs de sardines agréés dans les criées de Cornouaille, la CCI Bretagne ouest, leur gestionnaire, a décidé d'organiser une vente unique. Ouverte à l'achat distant, elle se déroule à la criée du Rosmeur, mais les pêcheurs continuent de débarquer dans les ports de leur choix :

Saint-Guérolé, Concarneau ou Douarnenez. Depuis, les cours ont grimpé.



L.F.

Transformation

Lerøy Seafood se lance dans le blanc

Spécialiste du saumon, Hallvard Lerøy devient Lerøy Seafood grâce à l'acquisition de Havfisk et Norway Seafoods. Les deux filiales d'Aker Seafoods sont positionnées sur le poisson blanc et complémentaires de l'activité salmonidés. Objectif du groupe : mettre la main, soit par sa flotte, soit par des partenariats, sur 200 000 tonnes de cabillaud, lieu noir et églefin d'ici 2019. Une quantité équivalente à sa production de saumon. Pour l'heure, les premières synergies, notamment logistiques, sont au rendez-vous. Le groupe affiche des résultats records de 589 millions d'euros au premier trimestre 2017.

Surgelés : la fonte des ventes s'accélère

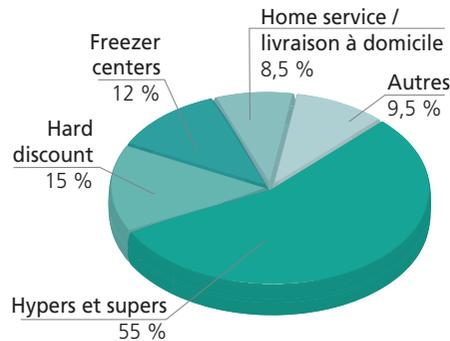
126 915 t

de produits de la mer surgelés ont été vendues en 2016, soit 5,9 % de moins qu'en 2015, pour une valeur de 1,3 milliard d'euros. Le prix moyen est resté stable à 10,20 €/kg contre 10,90 € dans le frais.

La baisse affecte tous les circuits traditionnels, sauf, de source Iri, le drive et les magasins de proximité qui ont respectivement vendu + 483 et + 76 tonnes de produits de la mer surgelés sur l'année.

Part de marché des volumes des circuits de distribution

(sur les achats des ménages de produits de la mer surgelés)



Sources : FranceAgriMer / Kantar WorldPanel - la consommation à domicile

Initiatives

Les enseignes de livraison à domicile sont le circuit le plus en difficulté avec -20 % de chiffre d'affaires en un an.

Pour le relancer, Argel mise sur une gamme « Poissons des criées bretonnes » qui varie au gré des saisons.

Pour séduire une clientèle plus jeune, Toupargel retravaille et étoffe sa gamme de produits élaborés. Pour toucher cette nouvelle cible, il a mis son catalogue en ligne sur Amazon et implante des distributeurs automatiques dans les entreprises.

Label Rouge

Les moules sur pieux décrochent le label Rouge. Le projet porté depuis 2011 par Breizh Filière Mer pour une dizaine de bouchotiers de la baie de Saint-Brieuc est ouvert à d'autres bassins. Pour arborer le ruban écarlate, la moule devra présenter un taux de chair de 27 %, mesurer 4 cm et être issue de naissain naturel capté sur corde biodégradable.



Attention, pour porter l'appellation « bouchot » en plus, il faut adhérer au cahier des charges de la STG (Spécialité traditionnelle garantie).

Distribution - Le bar à papillotes d'Auchan

« Le poisson a le vent en poupe, son image est celle d'un produit sain, mais encore faut-il le rendre accessible. Lorsqu'un client vient au rayon marée et demande un filet, nos équipes lui proposent le service Fish & Mix. Soit la mise en papillote avec les accompagnements de son choix pour 1,50 euro de plus. »

Christine Buisine, responsable métiers poissonnerie chez Auchan.



Saumon

En frais, il perd sa couronne

Top 5 des achats de poisson frais par les ménages

(en volumes, cumul annuel mobile de février 2016 à février 2017)

Rang	Espèce	Part de marché sur les étals
1	Cabillaud	18,1 %
2	Saumon	16,8 %
3	Lieu noir	6,1 %
4	Truite	4,8 %
5	Lotte et merlan	4,3 %

Source : Kantar WorldPanel

Avec une hausse des prix moyens sur les étals de +22,8 % en un an, le saumon perd son statut de poisson roi au bénéfice essentiellement d'espèces de nos côtes : lotte, merlu, julienne, dont les volumes vendus progressent de près de 20 %.

À noter, en septembre 2017, la chute du saumon s'accroît encore. Sa part de marché tombe à 16 %.

Du côté des fumeurs

19 104 t

de saumon fumé ont été achetées par les ménages français en 2016 pour leur consommation à domicile.

Un chiffre en baisse de 3,1 %, quand les prix n'ont progressé que de 2,8 %.

Sur l'année, les fumeurs ont enregistré une hausse des cours du saumon de 50 à 60 % entre 2015 et 2016, sans pouvoir la répercuter correctement. Pour s'en sortir, ils montent en gamme. Le saumon bio d'Irlande et le sauvage d'Alaska tirent la croissance avec +9,7 % et +4 % de volumes en plus. Le label Rouge d'Écosse, qui fête ses 25 ans, fait le bonheur des artisans fumeurs.

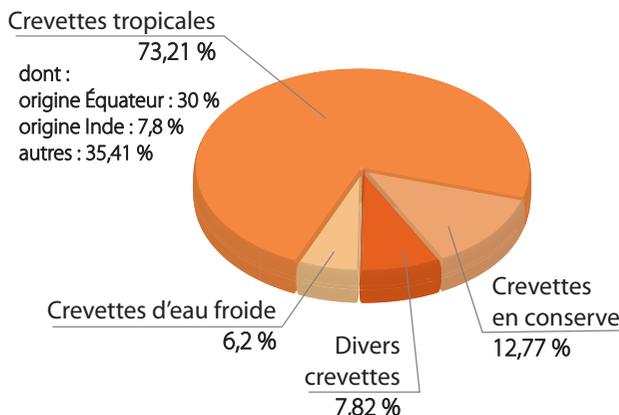
La chute des ventes de saumon fumé profite à la truite origine France. Ses ventes ont progressé de plus de 14 % en un an.

Crevettes : ça frétille !

110 172 t

de crevettes ont été importées en France en 2016, dont plus de 53 % alimentent les 15 sites de cuisson de l'Hexagone. Les six premiers cuiseurs produisent 85 % des crevettes cuites mises sur le marché.

Importations de crevettes en France



Source : FranceAgriMer / Douanes françaises

En 2016, **32 404 t** de crevettes cuites réfrigérées ont été achetées par les ménages français pour 449 millions d'euros. La valeur augmente de 6,6 % mais les volumes sont stables.

C'est nouveau

Depuis le 1^{er} janvier 2017, les crevettes en provenance d'Équateur ne sont plus soumises aux 3,6 % de droits de douane lorsqu'elles arrivent dans l'Union européenne. Bilan sur les quatre premiers mois de l'année 2017, les exportations de crevettes d'Équateur ont progressé de 21,3 % en valeur. En France, l'Équateur fournit déjà quatre crevettes tropicales sur dix.

Krustanord (Pescanova) lance 14 références de crevettes au rayon marée LS, sous la marque de sa maison mère, jusqu'alors connue exclusivement au rayon surgelés. Objectif : dynamiser le marché en le segmentant avec des origines « grands crus » ou le label bio. Et pour inciter à la dégustation, le consommateur peut les choisir crues ou cuites, décortiquées ou non.

Rayons marée Tendances équipements

- Pour attirer les clients, les poissonneries sont de plus en plus nombreuses à s'équiper en viviers, fumoirs, systèmes de brumisation ou autoclaves. L'éclairage se fait plus soigné pour valoriser l'offre traiteur ou les espaces restauration.
- Les GMS ne sont pas en reste et développent les gammes « fait sur place », en s'équipant en premier lieu de fumoirs. Si Super U et Auchan misent sur leurs équipes pour les faire tourner, Carrefour joue la carte des kiosques avec celui de la Maison St-Geours.

Ne jetez rien !

Le poisson est précieux. Le rendement 100 % est le nouveau Graal du secteur. La transformation des coproduits marins, déjà développée dans les pays scandinaves, arrive en France.

Nutrifish en quête de volumes.
Installée dans la Manche, la nouvelle usine créée par Franck Goux est opérationnelle. Elle est conçue pour traiter 15 000 à 16 000 tonnes de coproduits marins par an. Reste à trouver cette matière première et surtout à la collecter auprès des mareyeurs et transformateurs. En France, c'est plus délicat qu'en Norvège où l'industrie du poisson blanc estime à 250 000 tonnes les coproduits valorisables dans l'alimentation humaine et la nutraceutique.

Abyss Ingrédients investit à Quimper.
Ce printemps, l'entreprise a acquis un nouvel outil de traitement de coproduits capable d'assurer la séparation mécanique de la chair, des arêtes centrales et des cartilages. L'unité sélectionnera aussi les peaux, les écailles, têtes et flancs de poissons bleus, venus de Bretagne sud.

Tous les poissons sont bons

Pour sortir du trio thon, saumon, cabillaud, il faut faire connaître les atouts nutritionnels d'espèces bien moins connues. Le projet Nutralor, mené par Jennifer Leroux de l'Abapp, révèle le potentiel de la vieille, de l'étrille, du beryx ou du grondin comme de 36 autres espèces, encore peu exploitées par les transformateurs. Ceux-ci pourraient être contraints par l'Union européenne d'afficher les valeurs nutritionnelles de leurs ingrédients sur les étiquettes de leurs produits.

Le projet a été financé à 80 % par France Filière Pêche et les résultats sont disponibles auprès de l'Anses et de Nutraqua.

Une question de rentabilité ?

« Vous ne pouvez pas vivre en ne vendant que 60 % d'un produit. C'est une question de péréquation de marges. Cela implique de trouver des débouchés aux coproduits. »

Bertrand Vigouroux, coadministrateur de la filière mer des Mousquetaires.



Mareyage

Reprises et investissements

► **Le groupe Océalliance** consolide sa croissance. Premier mareyeur de France, il réinvestit 800 000 euros aux Sables-d'Olonne dans un nouveau bâtiment pour regrouper les sites de Furic et Foro ; met 900 000 euros pour réaménager le site de Le Coz Marée et prévoit 700 000 euros pour le site de Saint-Guéfroid, repris à Frial. L'usine permettra de faire de la cuisson et de la surgélation de produits bruts.



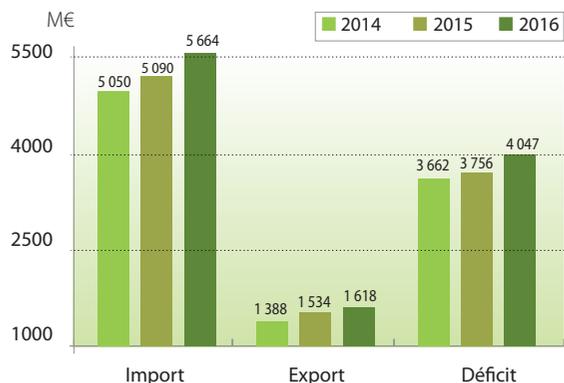
► **Le Graët et Gallen** se regroupent : le groupe agroalimentaire breton prend 51 % du capital du mareyeur concarnois Gallen. Un nouveau pôle de mareyage naît, fort de 222 salariés et de 80 millions d'euros de chiffre d'affaires. Objectif : mutualiser les achats sous criées et faire le poids face à Océalliance, Capitaine Houat, Vivo Group...

► **L'Armement Bigouden** prend 80 % des parts de l'atelier de marée Laurent Daniel au Guilvinec pour « garder un peu d'indépendance face à la concentration en cours dans le mareyage », selon la directrice de l'armement Soazig Le Gall-Palmer.

► **Coeffic Marée à Lorient** est repris par Lionel Stéphan, ancien de Marine Harvest, qui investit dans une fileteuse à sardines pour développer ce produit frais à la marée.

Seafood Expo Global

4 milliards de déficit !



Source : FranceAgriMer

Si les échanges restent stables en volumes, le déficit commercial de la France passe le cap des 4 milliards d'euros en 2016. La hausse du prix des matières premières augmente la facture des produits aquatiques. Les prix à l'import ont grimpé de 5,6 % en moyenne, mais la hausse était de 21 % pour les 170 317 tonnes de saumon importées toutes présentations et origines confondues. Le saumon est la première espèce importée.

Ils ont fait l'actu sur le salon de Bruxelles

► **Le surimi**. Il se met en noix, tant chez Fleury Michon que chez Vichiunai, pour intégrer les cœurs de repas. Les Perles de mer signées Vici ont reçu le prix de la praticité aux Seafood Excellence Global Awards. Notez qu'une nouvelle norme Afnor oblige à intégrer au minimum 30 % de poisson pour recevoir l'appellation surimi.



► **L'hokkigai**. Cette palourde canadienne certifiée MSC, nacrée avec une pointe de rouge, est pêchée, tranchée, congelée et conditionnée par Clearwater qui désire la faire connaître aux acteurs de la restauration japonaise européens. La signature du traité de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne pourrait l'aider.



► **Les algues**. Marinées par Globe Export avec des épices, de l'huile, du vinaigre et du vin, les dulse et laitues de mer ont reçu deux prix aux Seafood Excellence Global Awards : celui de meilleur produit pour la restauration et celui de la santé et de la nutrition.

Ceta - Qui en profitera ?

« Il est probable que les Canadiens augmentent un peu leurs prix, pour s'aligner de manière compétitive avec les Nord-Américains. En Europe, les distributeurs auront aussi la possibilité d'augmenter leurs marges. Il n'y aura pas, demain, une baisse de 8 ou 10 % des prix dans les rayons. L'accord vise à favoriser le commerce. À terme, toute la chaîne en profitera, l'exportateur canadien comme le circuit de distribution et les consommateurs français. »

Yannick Dheilly, délégué commercial auprès de l'ambassade du Canada.



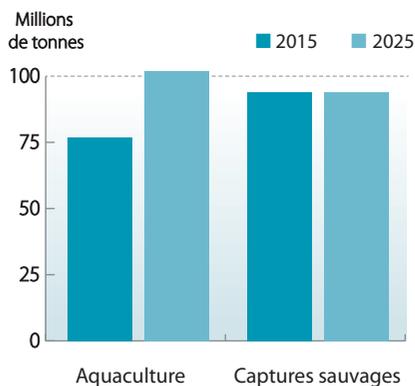
Chine, un continent d'opportunités

70 millions de tonnes

C'est la quantité de produits de la mer que la Chine devrait consommer en 2025 selon Rabobank. Quatre fois plus que l'Europe. La consommation intérieure du pays est en augmentation et les Chinois sont friands de produits importés. Un marché prometteur pour les exportateurs français.

Aquaculture

En 2025, 6 poissons sur 10 viendront des élevages



Source : FAO

Une fois enlevés les 16 % de captures sauvages destinés à devenir farine, la pêche ne pourra alimenter la demande mondiale de produits aquatiques qu'à hauteur de 77 millions de tonnes. Un chiffre qui va stagner, quand l'aquaculture peut prendre son envol pour atteindre 100 millions de tonnes en 2025.

L'Écosse monte en gamme. Avec des coûts de production supérieurs à ceux de la Norvège, les salmoniculteurs écossais doivent faire la différence sur les marchés. La production label Rouge, à 8 000 tonnes, continue de progresser mais reste une goutte d'eau parmi les 160 000 tonnes de saumon écossais. Certains producteurs, comme SSC, mise aussi sur l'écolabel GlobalGap pour séduire les marchés étrangers. Mais c'est sa sélection de saumons natifs des Hébrides menée depuis plusieurs années qui se valorise le mieux.

L'Irlande : du bio et des huîtres. D'ici 2025, la production aquacole irlandaise pourrait dépasser les 140 000 tonnes, contre 95 000 tonnes aujourd'hui. Une progression qui viendra essentiellement des moules et des huîtres, car produire plus de saumon bio s'avère difficile. À moins d'aller au large. Mais même chez Marine Harvest, on hésite : les surcoûts engendrés seraient trop importants. Déjà, produire du saumon bio revient presque deux fois plus cher qu'élever un saumon standard.

USA : le renouveau de l'ostréiculture. En cinq ans, la production d'huîtres a doublé sur la côte Est des USA, où 1 400 ostréiculteurs se sont lancés, captant leur naissain ou s'approvisionnant auprès de 55 petites éclosiers. Pour l'heure, cette production n'arrive pas en Europe mais alimente les *oyster bars* qui se développent à très grande vitesse. La réouverture des relations commerciales entre l'UE et les USA est attendue aussi bien pour exporter que pour importer.



DR

Araignée

En mai, le cours du crustacé est tombé à 1,59 €/kg.

Sur 2016, son prix moyen sous criées était de 1,79 euro, en chute de 8 %.

En cause, la baisse de la demande espagnole liée à la disparition de grands faiseurs. Or, les volumes sont là, en hausse de 12 % sur 2016.

L'idée de décortiquer l'araignée, dont la chair est réputée, fait son chemin au sein des comités des pêches des Côtes-d'Armor et d'Ille-et-Vilaine, mais pas seulement. Le groupe Mytilimer y pense aussi.



DR

Politique

La pêche embarque avec l'agriculture

Avec la présidence Macron, la pêche est de retour au ministère de l'Agriculture. Une bonne nouvelle pour le CNPMM qui rappelle que l'alimentation est « la fonction première de la pêche », mais le secteur s'éloigne du lieu de décision des questions maritimes puisque ce rôle appartient au ministère de l'Écologie.

Pavillon France

« Mangez frais, mangez français. » Tel est le slogan de la nouvelle campagne de Pavillon France qui hisse haut le bleu blanc rouge. Le spot publicitaire met en avant les 70 000 hommes de la filière et ses métiers, qui seront aussi expliqués aux plus jeunes via des *leaflets* distribués en magasin. Objectif : attirer une nouvelle génération dans la filière, en tant que professionnels ou consommateurs.



DR

Innovation - Sécuriser les apports



« **Ma première question pour ouvrir un dossier d'innovation concerne la matière première : quelles quantités ? Comment sera-t-elle disponible : en saison, toute l'année, sous quelle forme... ? Si ces questions ne sont pas réglées au préalable, il ne sert à rien d'avancer. Aucune innovation ne peut naître si un effort de sécurisation de la disponibilité des matières premières n'a pas été mené. Un gros travail nous attend, en lien avec l'amont de la filière, pour relever ce défi et limiter les fluctuations qui empêchent de rentabiliser les outils.** »

Christian Guyader,
président de Guyader Gastronomie.

Nouveauté

Le sushi passe à l'heure d'été.

Sushi Daily s'inspire d'Hawaï et casse les codes de présentation des sushis.

Fin le poisson cru entouré d'une algue, place aux *poke bowls* : des petits bols composés de riz vinaigré, légumes frais et dés de poissons crus.

On retrouve les saveurs de la cuisine asiatique et une présentation hawaïenne : la découpe du poisson en dés façon ceviche se dit « *poke* » sur l'île du Pacifique.

Social

Salaires en hausse dans le mareyage

Trouver des fileteurs ou des employés de marée est un casse-tête pour les mareyeurs français. Pour attirer de nouveaux candidats, l'UMF a dévoilé une nouvelle grille des salaires avec une hausse de 1,2 % pour tous. En parallèle, les mareyeurs ouvrent leurs portes aux candidats à l'alternance venus des centres de formation.

Espèces de saison

► **La langoustine vivante inonde les étals.** Dans le golfe de Gascogne, les pêcheurs de langoustines jubilent : les captures ont été bonnes et la demande est au rendez-vous. Avec une production proche de 4 300 tonnes, le Tac est en hausse cette année et les cours restent fermes.

► Le thon rouge affiche sa forme.

Dix jours après l'ouverture de la campagne de pêche en Méditerranée, les thoniers-senneurs français rentrent au port, leurs 3 300 tonnes de quotas dans les cales. L'essentiel des captures se destine à l'export, vers le lucratif marché japonais du sashimi, ce qui participe à l'amélioration de la balance commerciale française.

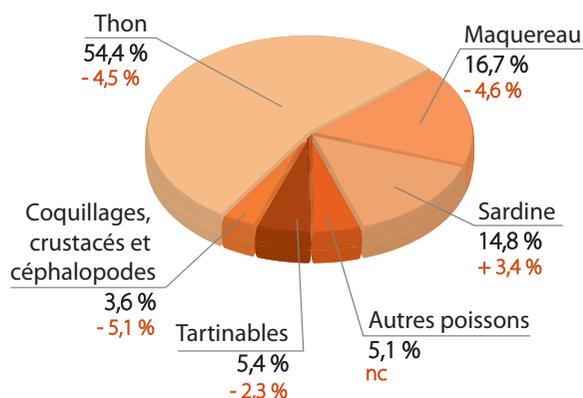


Transformation : les conserveries sous tension

Répartition des achats de conserves par espèce et évolution

(en 2016, en valeur)

Les Français ont dépensé 1 014 millions d'euros en conserves de poisson en 2016. Près de 2 % de moins qu'en 2015. Une chute équivalente en volumes et en valeur. Seul le segment de la sardine s'en sort mieux, avec une croissance de plus de 3 % en volumes comme en valeur en 2016.



Sources : FranceAgriMer / Kantar WorldPanel

Tendances 2017. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes de sardine marquent le pas en volumes et, avec des prix en baisse, les conserves de maquereau séduisent davantage les ménages.

► **Maquereau :** les 14 % de Tac en plus en 2017 pour les navires de l'Union européenne auraient pu détendre les tensions sur la matière première. La réponse est non. La hausse des cours est de 35 % entre juillet 2016 et 2017. Recettes branchées chez Saupiquet, nouveaux usages en émiettés pour la restauration hors foyer chez Jean-François Furic : il faut innover pour justifier les hausses.

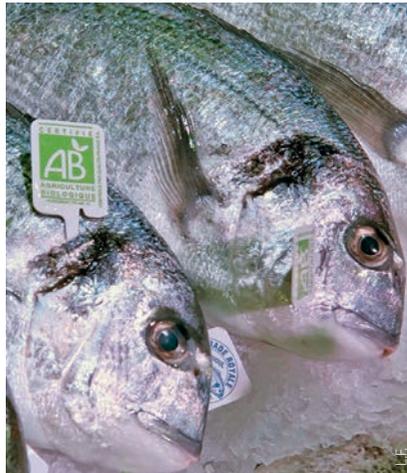
► **Thon :** le listao et l'albacore, stars des boîtes, ont vu leurs cours flamber de 95 et 74 % sur les 18 derniers mois. Les engagements de la filière, conserveurs en tête, pour assurer l'avenir de la ressource sont lourds de conséquence. 90 millions d'euros, chiffre Thai Union.

► **Elle est où la sardine ?** Un peu plus loin des côtes, ce qui la rend difficile à capturer pour les bolincheurs. Plus rare à terre, elle fait aussi les délices des mareyeurs, concurrents de poids désormais des conserveurs.

Aquaculture bio

52 000 t de produits aquatiques bio ont été produites dans l'UE en 2015. Un chiffre en forte hausse, même s'il ne représente que 4 % de la production aquacole européenne. L'Irlande a 55 % de sa production aquacole labellisée. La France, 2 %.

Dans l'Hexagone, produire de la truite bio est payant tant la demande des fumeurs est importante. Mais pour le bar, la carpe et la daurade, le positionnement premium des produits ne suffit pas à couvrir les surcoûts d'une production en bio. Un phénomène qui n'est pas que français. Ainsi, même si les prix du saumon bio permettent d'absorber les surcoûts de production, il n'y a qu'au Royaume-Uni que les producteurs dégagent des marges supplémentaires.

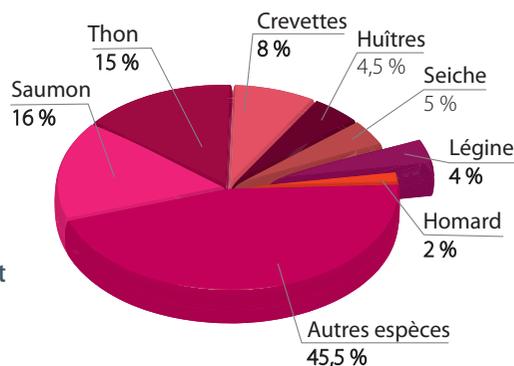


Feu vert pour les insectes

Le 1^{er} juillet, la Commission européenne a donné son accord pour que les protéines de sept insectes issus d'élevage puissent être intégrées au menu des poissons. Les acteurs, notamment de la filière truite, sont déjà dans les starting-blocks. C'est vrai au niveau des éleveurs d'insectes comme Ynsect et InnovaFeed, comme pour les fournisseurs d'aliments tel BioMar, les pisciculteurs tel Aquadis Naturellement ou encore les distributeurs. Auchan pourrait être le premier à vendre une truite nourrie à la « mouche ». Et ce, dès 2018.

Légine : bataille autour de l'or blanc

Poids des espèces dans les exportations françaises
(répartition en valeur)



Avec un prix moyen sur les marchés à l'export de 26,19 €/kg, la légine vendue congelée est un or blanc.

Source : FranceAgriMer - Douanes françaises

Le taux admissible de captures dans les Terres australes et antarctiques françaises (Taaf) a été revu à la baisse pour la campagne 2017-2018 : il tombe à 6 150 tonnes, soit 200 tonnes de moins que l'an passé. Pour les sept acteurs historiques de la pêche, réunis au sein du SARPC, il apparaît alors inadmissible que les Taaf renouvellent l'attribution de quotas à RPA, même à hauteur d'une centaine de tonnes. Ils lancent alors le plan Légine pour tous, qui conditionne le versement de 350 000 euros au comité régional des pêches et des élevages marins, pour soutenir la pêche artisanale réunionnaise, à la sortie de RPA de la pêche. En septembre, les Taaf ont rendu leur verdict : RPA disposera de 100 tonnes de quota si son palangrier bat bien pavillon français.

Criée - L'achat confiance

« **Aujourd'hui, les acheteurs ne choisissent pas un lot sur les seules informations ECPF (espèce, calibre, présentation, fraîcheur). Ils se renseignent sur le nom du bateau, tentent d'en savoir plus. Un manque d'homogénéité existe d'une criée à l'autre dans l'identification des lots selon les critères ECPF. Beaucoup compensent en ajoutant des commentaires sur les catalogues ou les écrans de ventes pour aider les acheteurs à distance. Mais des progrès pour normaliser ces indications peuvent être faits.** »

Christophe Hamel, président de l'Association des directeurs de halles à marée.



Reprise

Le Garrec reprend Pêcheurs du Nord

Cap Bourbon, filiale du groupe boulonnais Le Garrec, débarque à Saint-Pierre-et-Miquelon. Au-delà du renouvellement de la flottille, nécessaire pour rentabiliser les unités de transformation détenues par Pêcheurs du Nord, le groupe va investir dans la première transformation pour exploiter non seulement les quotas de cabillaud, mais aussi les captures d'églefin, lieu noir, dorade sébaste ou limande à queue jaune. L'acquisition lui permet aussi de pénétrer le marché de la saint-jacques d'élevage et du concombre de mer, une espèce à haut potentiel, notamment en Asie.

Palourdes : des initiatives



► Les palourdes du golfe du Morbihan veulent leur label.

Les stocks de palourdes du golfe, devenu Parc naturel régional en octobre 2014, s'amenuisent. Pour valoriser les fousseurs, la Région souhaite leur faire profiter de la marque collective « Valeurs Parc naturel régional ». Mais la démarche est laborieuse.

► 16 000 euros pour plus de palourdes dans le bassin de Thau.

La raréfaction du coquillage met les pêcheurs du bassin en difficulté. En 2005, 70 % de leurs revenus dépendaient du bivalve ! Pour relancer cette activité, 150 kg de palourdes ont été réensemencés sur huit secteurs du bassin, gardés secrets.

► **L'Europe accueille des palourdes grises du Vietnam.** L'Italie a été le premier pays européen à recevoir des palourdes grises élevées au Vietnam par le Néerlandais Lenger Seafoods. Le naissain est issu d'une pêcherie certifiée MSC. Au total, surgelées ou en conserve, le Vietnam prévoit d'exporter 5 000 tonnes de palourdes en Europe par an.

Innovation

So'oooh ou l'huître aromatisée



Fort du succès rencontré au Seafood, l'ostréiculteur Joffrey Dubault développe son concept d'huître aromatisée au citron, à l'échalote, au muscat ou à la truffe. Objectif : démocratiser la consommation d'huîtres et en rajeunir la clientèle en proposant un produit plus « fun ». Comment ça marche ? L'huître arrivée à maturité passe dans un bain de trempage dans lequel des arômes naturels ont été versés. Elle en prend alors la saveur. So ? Nul doute que les curieux feront « ooh ! »

C'est arrivé en août

► **Hénaff rachète Globe Export.** Le leader breton du pâté en conserve se renforce dans l'univers marin avec l'acquisition de Globe Export, pionnière de la transformation d'algues fraîches. Il espère diversifier sa clientèle et profiter de la tendance vegan.

► **Frial-Erimer voit double.** Le groupe normand investit dans une nouvelle ligne de cuisson pour doubler sa production sur le segment des poissons cuits. Des ambitions nécessaires pour Frial qui entend se positionner sur le marché de la restauration collective en proposant des produits prêts à l'emploi.

► **Gérald Viaud démissionne.** Le président du Comité national de la conchyliculture a annoncé sa décision le 1^{er} août. Il ne voulait pas démissionner mais se dit « *acculé vers la sortie* ». Philippe Ortin assure ses fonctions par intérim. Il a depuis été élu président.

Moules - Quelle origine choisir ?

« En bouchot, la Mont Saint-Michel est la star. En corde, Charron et Dumet sont les plus connues. Côté signe de qualité, en dehors de l'AOP, les moules de filières label Rouge sont demandées, mais plutôt à l'export où l'écart de prix est mieux compris. Nous attendons de voir ce que donnera le label Rouge pour les moules sur pieux mais il devrait tirer la qualité vers le haut. Quant au bio, les clients sont assez réceptifs en poissonnerie et cela commence à prendre en restauration. »

Guillaume Tanguy, acheteur chez Demarne.



Distribution

L'huître, c'est automatique !

L'huître de Ré s'est équipée d'un distributeur automatique Filbing pour répondre aux exigences d'une clientèle estivale sans négliger ses parcs. Tous les matins, les 29 casiers sous température dirigée sont chargés de nouvelles bourriches d'huîtres, accessibles 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 aux habitants et touristes de l'île de Ré. Un système d'alerte prévient les propriétaires, le couple Berthelot, lorsque le distributeur automatique est presque vide. Ils peuvent alors venir recharger. C'est rapide. Ce faisant, le couple espère développer son chiffre d'affaires de 20 % : sa production, aujourd'hui de 40 tonnes, peut être augmentée facilement.

Recherche et développement

Le potentiel du byssus

Considéré comme de la soie marine depuis l'antiquité, le byssus de moule est un coproduit qui pourrait, une fois traité, se vendre presque 100 fois plus cher que la moule elle-même, estime la société Médithau qui investit le créneau. Après cinq ans de recherche et développement et un peu plus de 100 000 euros d'investissement, les prototypes pour automatiser le tri et le nettoyage du byssus sont au point. Le dépôt de brevets est prévu pour la fin d'année, la recherche de partenaires pour industrialiser le process est en cours. Car pour l'heure, avec 5 000 tonnes de moules traitées par an, la collecte de byssus du groupe ne dépasse pas les 10 à 20 tonnes.



Assises

Des fonds pour la flotte

L'âge moyen des navires de pêche est de 27 ans. Les deux tiers doivent être renouvelés rapidement si l'on ne veut pas voir les apports en criées se réduire.

À l'occasion des Assises de la pêche et des produits de la mer, le Crédit Maritime et Arkéa Capital ont annoncé la création d'un fonds de 10 millions d'euros pour venir en aide aux armateurs. Mareyeurs et transformateurs semblaient prêts à l'abonder, comme Chancerelle, « afin de construire des bateaux aptes à capturer la sardine un peu plus loin en mer », par exemple.



Écolabel MSC
Le bulot de Granville certifié !

Dans le bulot, c'est une première et l'aboutissement d'une démarche assez longue portée par NFM et le comité régional des pêches. Nouvelle pêcherie de Normandie et les établissements Barbelenet ont anticipé le succès de la pêcherie et se sont fait certifier MSC pour pouvoir amener le bulot et son nouveau logo sur les marchés.

Islande

Les chantiers de la durabilité

Pays hôte du World Seafood Congress, l'Islande s'est mise en mouvement pour atteindre les objectifs de la FAO en matière de développement durable, à savoir éradiquer la pauvreté et la faim dans le monde d'ici 2030.

► **En commençant par développer la pisciculture** : de 15 000 tonnes de poissons élevés en 2016, elle vise le double d'ici 2018. Grâce au développement de la salmoniculture en mer et d'élevage d'omble chevalier à terre.

► **En valorisant peaux, têtes, foies et viscères de cabillaud** et autres poissons, que les transformateurs islandais expédient de plus en plus en frais et filetés. L'usage du superchilling leur permettant d'allonger leur DLC.

► **Seule ombre au tableau, la Commission européenne** vient de donner son avis sur cette pratique et semble la considérer comme une technique de congélation.

Innovation

Les coups de cœur de la filière

Frais. Le médaillon de carpe du Fumet des Dombes

Produit élitiste une fois fumée, produit touristique en rillettes, la carpe élevée dans les Dombes a du mal à s'imposer dans les assiettes, même dans sa région d'origine.

En la présentant en terrine et en médaillon, au prix d'un investissement d'1 million d'euros, le Fumet des Dombes change la donne.



Traiteur - sauriserie. La gamme de poissons fumés sous skin de Fournier et fils

Pour rajeunir la clientèle du rayon sauriserie, le transformateur boulonnais a misé sur une totale transparence de son produit. Pari réussi ! L'introduction de nouvelles espèces comme le cabillaud ou le lieu noir, fumés, présentés en dos, ajoute au succès et récompense un fort investissement en temps comme en argent.



Épicerie. Velouté de moules Morisseau de Cap à l'Ouest

Solidaire et durable, le velouté proposé par le mytiliculteur n'utilise que des moules sous taille, qu'il aurait fallu jeter. Elles sont décortiquées par l'association de réinsertion Les Paniers de la mer et cuisinées selon une recette de Christophe Wasser, restaurateur à Cancale.



Surgelé. Bar de ligne surgelé Cas Fresh de Qwehli



En conjuguant résonance magnétique et surgélation, la technologie « Cas » mise au point par Norio Owada et adoptée par Qwehli, fige l'état des cellules des poissons en empêchant l'eau qu'ils contiennent de cristalliser. Ce faisant, expédié à l'autre bout du monde, un bar de ligne Cas Fresh décongelé arrive plus frais que le frais.

Concept.

Le projet Valdora du Cevalmar et des pêcheurs de Thau

Pour mieux valoriser les captures de daurades du bassin de Thau, trois pêcheurs ont pris contact avec le Cevalmar pour tenter de les conserver vivantes en bassin, d'octobre à décembre, un moment où les prix peuvent flamber. Les tests se poursuivront en 2018 à une échelle plus large.



Les États généraux de l'alimentation

Assurer une juste rémunération à tous les maillons d'une filière, tel était l'objectif des États généraux de l'alimentation dont le chef de l'État, Emmanuel Macron, a clôturé les travaux le 12 octobre. Dans la filière, le maillon le plus fragile est le maillon intermédiaire, pris en sandwich entre des prix des matières premières qui flambent et des prix de vente contraints par la guerre entre les enseignes. Regards sur les solutions avancées.

Le seuil de revente à perte

« Relever le seuil de revente à perte de 10 à 15 % ne mettra pas fin à la guerre des prix. Je crois davantage à l'encadrement des promotions en valeur comme en volumes. Il faut mettre des règles. Mais qu'elles soient simples et applicables. »

Jean-François Hug,
Pdg de Chancerelle.



Un contrat de filière

« Je ne crois pas à la contractualisation en tant que tel. Mais je rémunère le producteur, pêcheur ou pisciculteur, au-dessus des prix du marché pour lui donner la capacité d'investir et de produire plus. Cette matière première doit être valorisée à 100 % dans des unités de petites tailles, flexibles et plus facilement rentables. Les produits qui en sortent doivent être portés par des marques pour véhiculer les valeurs du groupe auprès des consommateurs. »

Christophe Le Bihan,
Pdg du groupe Mytilimer.



Import-export

Le Maroc s'invite à Lorient

Pour diversifier ses apports, le port de pêche de Lorient-Keroman a conclu un partenariat avec le port de Safi, au Maroc. Avec le Brexit, 43 % de ses volumes sont menacés. Pour l'heure, il s'agit d'un test qui ne porte que sur 500 kg par semaine. Les premiers avis de mareyeurs sont positifs mais il faudra du temps pour élargir l'expérience. En retour, Lorient s'engage à aider Safi à moderniser sa flotte et valoriser ses coproduits.

Vous avez dit fraîcheur ?

► **Le kit fraîcheur de NovoCib prend son envol.** L'entreprise spécialisée dans la fabrication des enzymes rares a ouvert une antenne à Haliocap, à Boulogne-sur-Mer, en vue de développer son kit fraîcheur à plus grande échelle. Ce test permet d'obtenir des informations sur la qualité de conservation des poissons et pourrait être utile aux sociétés d'import pour des autocontrôles rapides.

► **Topcryo, une puce pour déterminer la DLC des produits.** Le mode de conservation des aliments frais influe sur leur DLC. Cryolog l'a bien compris et a développé une puce capable d'établir la DLC d'un produit au jour le jour. Une bactérie de grade alimentaire placée à l'intérieur de la puce permettra au consommateur de savoir si le produit a été bien conservé et est toujours bon pour la dégustation.

Saint-jacques

Distri Malo valorise celle de plongée



La pêche en plongée de la saint-jacques est autorisée cette année dans toutes les zones des Côtes-d'Armor et permet d'assurer un approvisionnement tout au long de la saison. Distri Malo a donc décidé de valoriser cette coquille bretonne sans corail, sans sable, etc., dans un billot au décor marketé, avec les noms des quatre pêcheurs avec qui l'entreprise a noué un partenariat. La coquille de plongée sera disponible en trois tailles. Les tarifs sont déjà définis.

Caviar

Capitaine Cook lance un caviar d'Aquitaine à moins de 750 €/kg pour les fêtes. Un tarif bien en deçà des prix du marché ! On comprend mieux pourquoi l'Esturgeonnière, le Moulin de la Cassadotte, Sturgeon et Aquadem, les plus gros producteurs de caviar d'Aquitaine, ont fait une demande d'IGP, afin d'éviter une décote sur un marché international bousculé.



Traçabilité

Mais comment la valoriser ?

La réglementation européenne concernant le nouvel étiquetage des produits de la mer ne serait appliquée que partiellement. En cause, le coût afférent à la mise en œuvre et le manque de retour sur investissement. L'affichage de la technique de pêche et de la zone FAO sur les étiquettes semble finalement intéresser assez peu les consommateurs. Mais au-delà des coûts, reste la question du suivi de l'information depuis le pêcheur jusqu'au client qui nécessite, faute d'outils informatiques parfaitement compatibles, de très nombreuses ressaisies, sources d'erreurs.

Et si la solution venait des USA ? Le logiciel développé par Jared Auerbach, créateur de Red's Best, permet d'enregistrer toutes les données officielles – dates et lieux de pêche, techniques de pêche, nom du bateau, espèces, etc. – sur des tablettes *waterproof* et de les rendre accessibles aux clients dès le moment de la débarque. Ces derniers peuvent utiliser les informations pour éditer un QR code en toute simplicité, livrant aux consommateurs l'histoire du produit.



Saisie et ressaisie sont des sources d'inefficacité dans la filière. Red's Best a choisi de le faire une unique fois au moment de la débarque et de les mettre sur internet. Elles sont ainsi accessibles à tous.

Pêche illicite - La responsabilité des opérateurs

“ *Le métier d'importateur implique d'aller dans les ports d'origine des espèces importées ou dans les usines pour cerner au mieux les problèmes. Mieux vaut savoir ce que l'on achète. Si le prix proposé est anormalement plus bas que les autres, c'est un indice. Une analyse du risque s'impose. Le guide que nous avons sorti pour lutter contre la pêche illégale, disponible sur le site d'Ethic Ocean, facilite la démarche de questionnement. Au professionnel, ensuite, d'adapter son plan de contrôle. Parce que dans l'absolu, pour gagner le combat contre la pêche illégale, cela supposerait une surveillance satellitaire universelle ! »*

Stéphanie Mathey, chargée de mission chez Ethic Ocean.



Brexit

Dans le doute, faire front commun

Les pêcheurs britanniques sont pro-Brexit, et même les plus modérés tiennent un discours qui peut faire trembler Français, Espagnols ou Néerlandais. Côté mareyage et transformation britannique, il n'en va pas de même. Les acteurs craignent, plus encore que des taxes, la mise en place de barrières non tarifaires alors qu'ils exportent à 65 % vers l'Union européenne. Ils s'inquiètent des conséquences du Brexit sur leurs entreprises dont 37 % des salariés sont des Européens non britanniques. Alors, face à une filière désunie, l'Union européenne a tout intérêt à faire front commun et à ne pas accepter de dialoguer sur les quotas et les accès aux eaux britanniques sans évoquer le marché. Et, dans le doute, profiter du temps de la négociation pour trouver des parades.

Mouvements

► **Nantes Marée devient Cap Marée.** Pour son antenne nantaise, le groupe Le Saint investit 12 millions d'euros dans une nouvelle plateforme dédiée aux fruits et légumes et au poisson. Installé à Couëron, le nouveau site rebaptisé Cap Marée sera opérationnel fin 2018. Objectif : accroître l'activité de 15 %. La partie marée (2 000 tonnes et 16,33 millions d'euros), dirigée par Pascal Raballand, accueillera à cet effet dix nouveaux salariés.

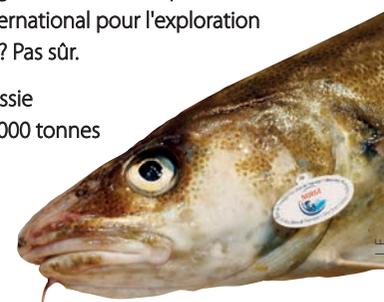
► **Feu vert pour les truites et les algues de Symbiomer.** Les élus ont dit oui, la banque a suivi : Symbiomer espère donc élever, dès 2018, quatre tonnes de truites arc-en-ciel dont raffolent les fumeurs français et des *S. latissima* pour la cosmétique.

Quotas 2018

► **Oh Ciem !** Comme chaque année, les négociations sur les quotas s'annoncent tendues. Les avis du Conseil international pour l'exploration de la mer (Ciem) seront-ils toujours écoutés ? Pas sûr.

► **Déjà sur le cabillaud,** la Norvège et la Russie se sont entendues pour fixer le quota à 775 000 tonnes en 2018 quand le Ciem recommandait 60 000 tonnes de moins. Néanmoins, les captures de cabillaud en mer de Barents seront en baisse de 115 000 tonnes.

► **Du côté du bar,** le Ciem préconise de n'autoriser aucune capture pour le stock nord et pas plus de 2 440 tonnes pour le golfe de Gascogne. Ces indications n'avaient pas été respectées en 2017. Le seront-elles en 2018 ? À suivre.



Défis à relever en 2018

L'essor du e-commerce

► Vendre du poisson en ligne, c'est possible, et ce depuis plusieurs années déjà, mais la rentabilité est souvent discutée au vu des contraintes logistiques. Un frein que rencontrent bien des TPE et PME françaises qui à 80 % n'utilisent pas l'e-commerce pour vendre leurs produits, quand 60 % des Français achètent régulièrement en ligne.

► L'arrivée d'Amazon Fresh sur le marché européen et français pourrait bien changer la donne. Le géant du e-commerce, désormais propriétaire de Whole Foods en Angleterre, nourrit de fortes ambitions dans le domaine. Au travers d'une Academy, il tente de trouver des partenaires à qui il donne une forte visibilité, notamment lors de ventes flash pour du homard bleu par exemple. Si les prix semblent cassés, jusqu'à 50 % des prix du marché, son partenaire Poissonnerie.com indique que la pérennité du modèle se joue sur la capacité à proposer aussi une gamme large à des tarifs normaux.

► Rejoindre une plateforme d'e-commerce peut aussi faciliter l'export. Marine Harvest et East Coast Seafood font partie des 1 000 vendeurs référencés sur Gfresh, qui gère l'offre produits de la mer d'Alibaba.com, un des 4 000 supermarchés alimentaires en ligne de Chine.

Écrire l'avenir de la filière

► En décembre, le secteur doit avoir rendu son plan de filière qui permettra de dégager un « plan d'action à cinq ans », comme le soulignait Stéphane Travert, ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation, à l'occasion des Assises de la pêche et des produits de la mer. Pour y parvenir, France Filière Pêche et FranceAgriMer proposaient, en fin d'année, un cycle de réunions en région pour choisir et retenir le meilleur scénario pour la filière d'ici 2035. Car faute de vision commune, « la filière ressemble à un poulet sans tête, qui court pour survivre. Mais survivre n'est pas un projet de vie », rappelait Benoit Vidal-Giraud, à l'origine d'une étude sur la compétitivité des filières pêche et produits de la mer en Europe.

Recruter des jeunes

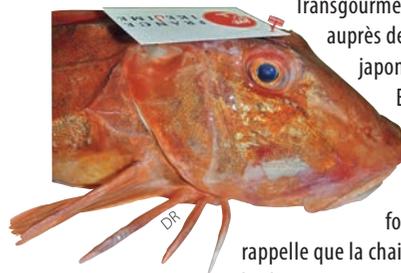
► Marins pêcheurs, mareyeurs, poissonniers..., tous les métiers de la filière sont en déficit de personnel et peinent à attirer des jeunes. « Dix postes en alternance chez des mareyeurs sont restés non pourvus. Pourtant, c'est une formation qui débouche à 100 % sur un emploi », indique Céline Parat, du CFA de Lorient. Mais comment redorer l'image du secteur ? Chez Houat, on réfléchit à un parcours carrière au sein de la filière mer d'Intermarché qui s'achèverait, pourquoi pas, comme chef de rayon marée à 2 200 euros par mois.



Tendance 2018

Le Japon, source d'inspiration

► **L'ikejime fait son chemin.** Cette technique d'abattage venue du Japon se développe dans les ports de pêche de Bretagne, pour le plus grand bonheur des mareyeurs et grossistes (Procsea, Barba Marée, Transgourmet...) qui trouvent preneur auprès des chefs de la restauration japonaise ou haut de gamme.



En neutralisant le système nerveux des poissons au moment de l'abattage, Stéphanie Woods, fondatrice de France Ikejime, rappelle que la chair se dégradera beaucoup plus lentement puisqu'elle ne reçoit pas

l'information de sa mort. La technique rassurera aussi les adeptes du bien-être animal, toujours plus nombreux. Surtout si, comme le pratique France Ikejime, les poissons capturés vivants sont d'abord conservés en viviers, le temps d'évacuer le stress de la capture. Des gammes ickijime, plus ou moins premium, pourraient voir le jour. Mais toutes devraient s'élargir en termes d'espèces.

► **Le poisson cru,** une tendance qui plaît aux jeunes. Sushi, maki, sashimi... et désormais tataki. Pour profiter de l'engouement des jeunes français pour le poisson cru, les transformateurs varient les propositions en s'inspirant des traditions culinaires japonaises.

Il faut dire que désormais, 30,6 % des 15-17 ans consomment du poisson cru au moins une fois par mois en France. Ils sont 68 % en Île-de-France.



À suivre

Le retour de Pompon Rouge

Dix-sept ans après sa sortie des rayons des grandes surfaces, la marque de conserve de thon Pompon Rouge signe son retour.

Ses sachets fraîcheur d'albacore cuit à la vapeur, mis en morceaux pour un usage en ingrédient culinaire trouveront-ils leur public ? Réponse en 2018.

