

VALORISATION DES PRODUITS DE LA PÊCHE À PIED PROFESSIONNELLE EN PAYS DE LA LOIRE



Copyright : SMIDAP

La pêche à pied à titre professionnel est une activité importante et structurante en Pays de la Loire. Avec 376 licences délivrées en 2020 et de nombreuses entreprises implantées sur le territoire (187 y ont leur activité principale), la pêche à pied professionnelle contribue pleinement au développement du tissu économique et social local.

Les débouchés pour les produits de la pêche à pied sont variés mais pas toujours valorisants. Ainsi, certaines entreprises ont décidé de prendre en main la vente de leur produit pour y apporter la valeur ajoutée qu'ils méritent.

C'est le cas de Jean-Philippe Gallas, pêcheur à pied professionnel, et membre du COREPEM, dont l'établissement est situé Rue des Parcs à Batz-sur-Mer (Loire-Atlantique).

Jean-Philippe Gallas a débuté la pêche à pied en 1983. En 1986, il commence à livrer régulièrement l'établissement conchylicole d'Hervé Briois. Une autre partie de la production

est destinée à l'Espagne (via des mareyeurs). Cependant, les produits de la pêche à pied, mélangés avec d'autres coquillages de conchyliculture, pâtissent d'un manque de valorisation. En 2004, il obtient la location de l'exploitation de Batz-sur-Mer, qui dispose de quatre bassins, ce qui permet de valoriser les moules et les coques. Avec ce développement, son entreprise commercialise sur les marchés, en expédition vers les clients finaux et en direct aux restaurateurs – au local et au national.



Copyright : SMIDAP

Initialement, 90% de l'activité provenait de la vente de moules sauvages.

La configuration et le cadre exceptionnel du site (photo ci-dessous) invitent Jean-Philippe Gallas à se lancer dans la vente directe et la dégustation sur place lors de la saison touristique (5 mois, de Pâques à fin septembre). Le succès est au rendez-vous puisque l'établissement fera l'objet d'articles dans la presse (l'Express, presse locale...). Les coques, palourdes et huîtres crues sont consommés par les clients directement à la sortie des bassins.



Copyright : SMIDAP

Malgré cette réussite, la dégustation sur place sera abandonnée face à la difficulté de gestion des flux de clients et suite à un conflit de voisinage. L'entreprise concentre alors quasi-exclusivement ses ventes vers la restauration. Au départ, une trentaine de restaurants sont livrés. Grâce à un produit épuré et hyper-qualitatif, leur nombre monte jusqu'à 110 au plus haut de l'activité. En termes de produits, les restaurants sont plutôt demandeurs d'huîtres d'élevage et de moules sauvages. En complément, des ventes sont aussi réalisées vers les poissonniers et au détail (sur place en juillet/août et via les marchés, notamment une installation récente au marché du Pouliguen).

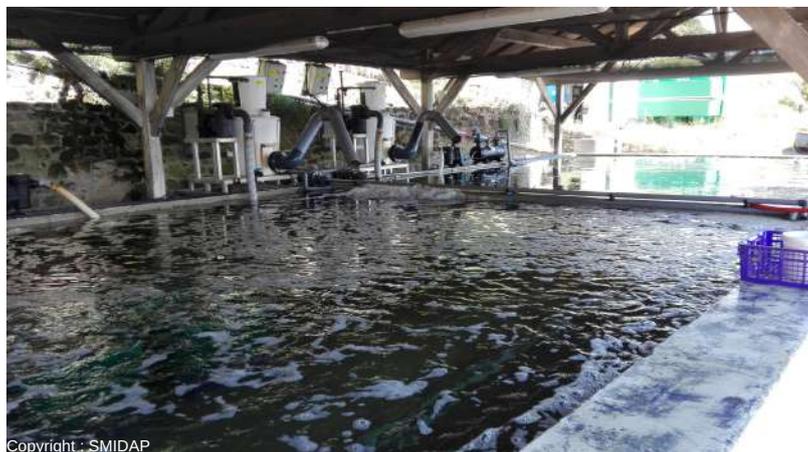
Parallèlement, l'exploitation s'est modernisée (acquisition d'une machine à moules, d'une chaîne de calibrage, etc) et des partenariats ont été noués avec un producteur d'huîtres (Hervé Viaud situé à La Turballe, pour un approvisionnement régulier, de qualité et moins de contraintes qu'avec les huîtres sauvages), plusieurs pêcheurs à pied professionnels (volumes et produits de qualité) et des producteurs de moules de filière de l'île Dumet (l'entreprise peut ainsi proposer du produit d'élevage, en plus des moules sauvages, dans un souci de préservation et de bonne gestion des sites de pêches).



Copyright : SMIDAP

Economiquement, la valorisation directe par l'entreprise a des avantages par rapport à la vente en gros qui est très variable et avec des prix d'achats changeants. En travaillant un produit de qualité (via l'utilisation d'une grille de tamisage plus grande), la totalité de la marchandise trouve preneur (3€/kg pour les coques, 6€/kg pour les palourdes...). Les ventes à Paris s'effectuent via les plateformes Poiscaille ou Starfish (5,5€/kg pour les coques). La livraison des restaurants (local et national) apporte également une valeur ajoutée (4,5€/kg pour les coques, 6€/kg pour les huîtres).

Pour la partie livraison, deux à trois expéditions sont effectués par semaine. L'entreprise s'obligeant à laisser les produits au moins 48h en bassin, une grande réactivité et une bonne logistique sont indispensables (notamment sur les coques pour lesquelles l'entreprise est en rupture permanente et pour les commandes importantes, 120 à 130kg de moules par jour pour les restaurants).



Copyright : SMIDAP

Parmi les clients de Jean-Philippe Gallas figurent quelques grands noms de la restauration, des chefs étoilés (Pierre Gagnaire, Eric Mignard...). Cette clientèle est arrivée progressivement car elle n'était pas, initialement, le cœur de cible de l'entreprise (quantité demandée trop faible). Pour autant, ce débouché s'avère être aujourd'hui extrêmement valorisant pour les produits et un gage de reconnaissance de leur qualité.



Copyright : SMIDAP

La mise en valeur des produits de la pêche à pied professionnelle est aussi le crédo des Jardins de la Mer (ferme marine du Croisic), entreprise de production d'algues alimentaires située au Croisic (Loire-Atlantique) et dirigée par Jean-Marie et Valérie Pédron.

Leur exploitation est installée à proximité de l'estran, sur un site d'anciennes salines. Pêcheurs à pied professionnels et producteurs d'algues alimentaires, Jean-Marie et Valérie Pédron procèdent à la cueillette des produits à la main, dans le respect du produit et de la réglementation en vigueur.

En Loire-Atlantique, les champs d'algues exploitables économiquement sont peu importants, la bonne gestion et la valorisation des produits sont donc indispensables pour la pérennité de leur exploitation. En ce sens, les récoltants d'algues, avec l'appui du Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins des Pays de la Loire (COREPEM) ont mis en place une autorisation individuelle de récolte d'algues de rive (10 autorisations en Loire-Atlantique et 10 autorisations en Vendée). Les Jardins de la Mer (ferme marine du Croisic) disposent de trois autorisations individuelles (depuis 2013).

L'entreprise travaille différentes espèces d'algues provenant de l'estran : dulse (*Palmaria palmata*), nori (*Porphyra umbilicalis*), haricot de mer (*Himanthalia elongata*), *Laminaria digitata* ; ainsi que des plantes issues du bord de mer : criste marine, obione faux pourpier, aster maritime...

Sur l'aspect valorisation des algues, Les Jardins de la Mer (ferme marine du Croisic) travaillent essentiellement avec les chefs étoilés. Tout est parti d'une rencontre, en 2012, avec Guillaume Brisard (chef du Fort de l'Océan). Il a fortement accroché aux produits des Jardins de la Mer (ferme

marine du Croisic) et a mis l'entreprise en relation avec un revendeur pour les grandes tables parisiennes.

Ensuite le bouche à oreille a pris le relais en local et au niveau national (Eric Guérin – Mare aux Oiseaux, Anne-Sophie Pic, les restaurants de Pierre Gagnaire et ceux d'Alain Ducasse, échanges également en 2020 avec le chef du Plaza Athénée).

Le partage avec les chefs est essentiel au lien commercial (il faut généralement 7 à 8 ans pour construire une relation de confiance), ils ont une volonté de respecter le produit, l'environnement qui lui est associé. En retour, l'entreprise se nourrit de leur créativité. Mais les exigences sont élevées, il s'agit d'un marché de niche, très dépendant de la ressource. Il faut être disponible presque 24h/24h, toujours dans l'innovation et la réactivité.



Pour les restaurants gastronomiques, les Jardins de la Mer sont la référence en termes d'algues fraîches (à l'exemple du caviar d'algues, produit reconnu, d'une qualité exceptionnelle). En fonctionnement habituel, l'entreprise reçoit des demandes toutes les semaines. Pendant le confinement lié à la COVID-19, l'entreprise n'a reçu aucune demande, cela a amené les associés à réfléchir sur l'optimisation des produits et de leurs débouchés.

Pour cela, Jean-Marie et Valérie Pédron songent à développer leur outil de production en se dirigeant vers l'algoculture (écloserie) et la première transformation des algues. Les capacités sont présentes sur site : étier, prise d'eau, 2500m² de bâtiments occupés partiellement, 2ha en eau, matériels d'aquaculture/écloserie, contacts réguliers avec des organismes scientifiques...

Cette évolution de l'activité permettrait de répondre à une demande grand public, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui, à défaut de volumes suffisants. L'objectif serait également de faire connaître les algues aux consommateurs (propriétés gustatives, effets positifs sur la santé...).

Cette diversification est déjà enclenchée via la vente en ligne (exemple : Culinaries), les partenariats avec les chefs (qui sont prêts à aider pour la promotion des produits) et les visites/dégustations sur place. Pour autant, l'entreprise n'a pas mis en œuvre une stratégie de communication particulière : les



nouveaux clients arrivent par le bouche-à-oreille et via les réseaux sociaux (ex. : Instagram).

Depuis la création des Jardins de la Mer, la transformation des algues est réalisée à ONIRIS (Nantes). Pour gagner en efficacité et en temps, l'entreprise projète d'investir dans un laboratoire, par étapes et sur la base d'études préalables (une première étude « appertisation » a été menée en 2014).

La volonté est d'élargir la gamme de produits, de créer de la valeur ajoutée pour l'entreprise et de répondre aux demandes de première transformation formulées par les chefs étoilés.



Copyright : SMIDAP

En Vendée, la volonté des pêcheurs à pied de s'engager dans une valorisation des produits de leur pêche est confirmée par Christophe Hery (pêcheur à pied professionnel à Bouin et membre du COREPEM).

Aux modes de vente classiques (vente en gros, aux courtiers, aux établissements ostréicoles...) s'ajoutent de nouveaux débouchés pour les pêcheurs vendéens (restaurateurs, grandes surfaces, vente directe, AMAP...).

L'achat par les établissements ostréicoles permet à ces derniers d'offrir un plus large choix de produits aux clients sur les marchés (élevage et "de pêche"), la valorisation se fait ici avec des produits de pêche à pied plus gros (par exemple, via un système de bac à trous pour calibrer les palourdes). Ainsi, pour la palourde japonaise, les moyennes (35 à 40mm) se vendent 5 à 6€/kg, les grosses (40 à 42mm) de 6.5 à 7€/kg et les très grosses (+ de 42mm) environ 8€/kg. Pour la palourde européenne, à partir de 40mm, elle se vend entre 10 et 15€/kg.

La vente aux restaurateurs est bien ancrée dans le département et un projet collectif pour l'approvisionnement de certaines grandes surfaces en coquillages de pêche à pied est en cours de discussion.

La création de points de vente directe est aussi une autre forme de commercialisation mise en place par certains pêcheurs à pied professionnels. Ce mode de vente constitue une réelle plus-value pour les produits (à l'exemple d'un point de vente directe situé dans les terre où le prix des moules, des coques et des bigorneaux a été multiplié par deux, le prix des palourdes ayant quant à lui bénéficié d'une hausse d'un 1/3...). Cependant, la création d'un point de vente n'est pas simple puisqu'il faut allier temps de pêche, temps de commercialisation et développement d'un marché. Ici aussi les réseaux sociaux (Facebook) ont amené les clients.

Christophe Hery a, de son côté, développé la vente d'algue de pêche à pied. Au début, les produits (environ 15 tonnes par an) étaient destinés à la Halle à Marée des Sables d'Olonne et aux restaurateurs pour la décoration des bacs et présentoirs notamment.

Aujourd'hui, il a développé trois recettes de tartinables d'algues en bocaux en ciblant le grand public. Une dégustation a été réalisée au Lycée de Luçon et le produit a été présenté lors de salon/exposition à Challans, aux Sables d'Olonne ainsi qu'à la Mer XXL en juillet 2019 à Nantes.

Les retours se sont révélés positifs. Une structure de commercialisation est en cours de création afin de faciliter la future vente des produits.

Pour préserver notre environnement, merci de n'imprimer ce document qu'en cas de nécessité.



*Syndicat Mixte pour le Développement
de l'Aquaculture et de la Pêche en Pays
de la Loire*

Contact :

SMIDAP - 3 rue Célestin Freinet
Bâtiment B Sud - 44200 NANTES
Tel. 02 40 89 61 37
contact@smidap.fr