



LA LETTRE



SOMMAIRE

■ Nos missions

- Gérer le risque du marché.

■ Dossier

- Les avis du CIEM.

■ Les projets

- 2 projets initiés par les Pêcheurs de Bretagne : Valotine et PIC.

■ Web TV

- Nouvelle vidéo en ligne : La pêche au bar de ligne sur l'Ar Flanmen à l'île de Sein.

■ Portrait

- Nathanaël Roulot (Saint-Guérolé).

■ News

- Ça bouge à l'OP !

ÉDITO

Nous avons besoin de rendre ce métier plus attractif, faire en sorte que les matelots puissent embarquer sur des bateaux en toute sécurité. Des bateaux qui vont bien pêcher, de façon durable, et qui puissent leur assurer le revenu dont ils ont besoin ", déclarait en septembre dernier le ministre de l'Agriculture en charge de la Pêche, Stéphane Travert, lors des assises de la pêche et des produits de la mer de Quimper (Finistère). Il reconnaissait dans la foulée que " même si ça coûte cher, il y a encore des chefs d'entreprises qui prennent des risques".

Pour preuve : le nombre de nouveaux permis de mise en exploitation est passé d'une vingtaine par an jusqu'en 2013 à 57 l'an dernier. Mais 57 navires sur 4 000 bateaux de pêche en France métropolitaine " c'est une goutte d'eau dans la mer ", soulignaient tous les professionnels.

L'avenir de la filière pourrait dépendre en partie de certaines banques. Lors d'une table-ronde consacrée au renouvellement de la flotte, les 2 banques Arkea Capital, filiale du Crédit Mutuel Arkea et Le Crédit Maritime, ont par exemple la constitution prochaine d'un " fonds dédié aux activités de la mer ".

Dans l'état actuel des choses, nous estimons que cela peut permettre de mettre en selle quelqu'un mais nous considérons toutefois le dispositif avec beaucoup de prudence. Il demande à être précisé.

Avant tout, le renouvellement de la flotte et des équipages et donc l'avenir de la pêche requièrent une meilleure rentabilité des navires qui dépendra, entre autres, des possibilités de captures (quotas) et d'une meilleure valorisation de la pêche. Deux thèmes qui sont justement abordés dans ce numéro.

Soazig Palmer-Le Gall

Présidente de Les Pêcheurs de Bretagne

Nos missions



Le rôle et les missions d'une organisation de producteurs ne sont pas forcément connus de tous nos lecteurs, y compris peut-être de certains de nos adhérents. C'est pourquoi nous entamons une série d'articles consacrée à la description de nos activités et à la présentation des personnels qui en ont la charge.

Gérer le risque marché

L'une des raisons d'être de l'Organisation de producteurs (OP) Les Pêcheurs de Bretagne est d'amortir les soubresauts du marché et de sécuriser les ventes pour le compte de ses adhérents en garantissant des conditions de mise en marché permettant la définition d'un "juste prix" afin de soutenir le revenu du producteur. Explications...

La gestion du risque marché est à l'origine des OP. Jusqu'en 2013, les prix de retrait et les aides compensatoires communautaires permettaient de faire face aux fluctuations saisonnières ou ponctuelles des apports et de la demande, en garantissant un prix plancher aux producteurs. Les produits retirés du marché étaient parfois stockés (congélation), sinon destinés à l'alimentation animale.

Mais depuis le 1^{er} janvier 2014, et l'entrée en vigueur de la nouvelle Politique Commune des Pêches (PCP), le mécanisme communautaire des retraits a été définitivement supprimé. Face à cette situation, l'OP Les Pêcheurs de Bretagne a fait le choix d'intervenir en achetant sur les marchés si le produit ne trouve pas preneur ou est insuffisamment valorisé.

L'OP communique ses ordres d'achats aux criées pour certains produits mis en vente aux enchères par ses adhérents.

Ainsi, quotidiennement et sous toutes les criées bretonnes et ligériennes, lorsqu'une enchère descendante atteint le prix d'ordre d'achat de l'OP, elle s'arrête, et si aucun autre acheteur ne se porte acquéreur à ce prix, le lot est attribué à l'OP.

Les personnels de l'OP suivent les ventes et valident quotidiennement avec chaque crieur la liste des lots achetés, et leur affectent une destination.

L'équipe "marché" de l'OP s'appuie sur son réseau de partenaires pour trouver la meilleure valorisation à chaque produit. Outre les débouchés commerciaux des marchés de la consommation humaine (congelé, produits élaborés), certains produits sont destinés à l'alimentation animale (pet food, farine et huile) ou à l'appât pour la pêche. L'OP a aussi noué un partenariat fort avec les trois "Paniers de la Mer" bretons et leur fédération, à la fois ateliers d'insertion et distributeur de l'aide alimentaire, à qui elle assure un approvisionnement régulier. Tout kilo acheté est ainsi valorisé.

Les personnels de l'OP suivent les ventes et valident quotidiennement avec chaque crieur la liste des lots achetés, et leur affectent une destination.

Les interventions marché en chiffres :

Elles représentent une faible proportion des ventes totales.

	Volumes (t)	Valeur (k€)	Prix moyen €/Kg
Achats OP	1 150	1 200	1,04
Ventes totales	105 000	325 000	3,10

(Moyennes 2014-2016)



Qui fait quoi ?

La gestion du marché exige un véritable travail de fourmi au quotidien. Petit zoom sur les personnels de l'OP qui exécutent, souvent dans l'ombre, un travail essentiel....

L'OPÉRATIONNEL : GESTION DES ACHATS ET ORIENTATION DES PRODUITS.

Bernard, Stéven et Olivier suivent au quotidien les ventes sous criées et les achats OP en se répartissant les trois grands pôles (Erquy-Saint-Quay et Finistère nord ; Cornouaille ; Lorient et Pays de la Loire). Ils sont en contact quotidien avec les criées et les partenaires pour trouver et choisir les destinations de tous les lots achetés. Ils enregistrent le détail des achats, affectent les destinations et transmettent leurs relevés respectifs aux criées et aux partenaires. Ils entretiennent la relation partenaires et prospectent pour enrichir l'éventail des valorisations possibles.



Bernard Mouden
(Brest/Quimper)



Stéven Donnart
(Quimper)



Olivier Cornec
(Quimper)



Franck Evrat
(Lorient)

SUPPORT OPÉRATIONNEL ET SUIVI ADMINISTRATIF : SUIVI DES OPÉRATIONS, CONTRATS, STOCKS, DÉFINITION DES PRIX, PAIEMENTS ET FACTURATION

Franck suit l'ensemble des opérations de l'OP liées à la gestion du marché. Il travaille en étroite collaboration avec Stéven, Bernard, et Olivier pour les aspects opérationnels et commerciaux et avec Nathalie et Marie-Noëlle pour la partie administrative. Il assure l'administration et le suivi des développements du Système d'Information OP qui permet d'enregistrer et traiter quotidiennement l'ensemble des interventions marché. Il contrôle et valide les paiements aux adhérents avant passage à la comptabilité, et s'occupe des contrats et de la facturation des partenaires.



Nathalie Peristianto
(Lorient)



Marie-Noëlle Scouarnec
(Quimper)

L'ADMINISTRATIF : CONTRÔLE ET VALIDATION DES ACHATS ET DES AFFECTATIONS DES LOTS

Nathalie et Marie-Noëlle contrôlent et valident les achats OP en croisant les relevés de destinations émis par Steven, Bernard ou Olivier avec les relevés d'achats reçus des criées et les lots notes de vente reçus dans le SIOP via le Réseau Inter-Criées. Elles vérifient toutes les interventions, ligne par ligne en étant très attentives aux quantités, aux prix, aux destinataires. C'est l'étape essentielle et préalable au paiement des achats aux adhérents et à la facturation des partenaires.

Interview d'Yves Foëzon



Réguler le marché est aujourd'hui un devoir pour l'OP. Pourquoi et quel intérêt pour les adhérents ?

Notre rôle est de donner une meilleure visibilité et lisibilité aux acteurs de la première mise en marché tant sur les volumes (quantité et qualité) que sur la formation des prix (ordres d'achat) en sécurisant la vente des produits de nos adhérents afin de soutenir leurs revenus. Nous sommes garants pour nos adhérents d'une stabilité permettant de sécuriser les ventes et de contribuer avec les criées et les autres premiers acheteurs au juste équilibre du marché soumis au jeu de l'offre et la demande. Nous n'avons pas abandonné notre rôle structurant sur les marchés et souhaitons valoriser, mettre en avant les efforts de nos adhérents sur la gestion de la ressource. Les efforts doivent être "payants" durablement ! La mise en adéquation de l'offre et de la demande, nous demande d'anticiper chaque jour les effets négatifs et d'ajuster nos actions en utilisant différents leviers (limitation en volume, modification de nos ordres d'achat...)

Les projets

Deux projets initiés par *Les pêcheurs de Bretagne*

1 VALOTINE : l'amélioration de la qualité de la langoustine

L'objectif de cette étude est d'identifier les actions permettant d'améliorer la qualité des langoustines en préservant au maximum leur vitalité de la capture jusqu'au consommateur.

L'état des lieux et le partage d'expérience constituent la première phase de travail. Elle sera menée par la tenue d'entretiens auprès des patrons pêcheurs, des halles à marée, des transporteurs, des distributeurs pour comprendre les enjeux et élaborer des solutions adaptées.

Les résultats de ces enquêtes seront synthétisés par l'AGLIA en partenariat avec l'OP Les Pêcheurs de Bretagne qui participe financièrement au projet. Ils seront diffusés auprès des professionnels sous forme d'un rapport mettant en avant les bonnes pratiques mises en œuvre et les solutions envisageables.

Les bilans ainsi réalisés permettront d'une part de déterminer différentes modalités de conservation, de pratiques de tri, de conditionnement à expérimenter afin d'évaluer leur efficacité et d'autre part d'étudier l'opportunité économique de développement et d'amélioration de la qualité de la langoustine.



2 PIC : Analyse de l'utilisation des Pingers à Cétacés sur les engins de pêche

L'objectif de ce programme mené par Les pêcheurs de Bretagne, est de tester du matériel répulsif à petits cétacés afin d'évaluer la pertinence d'équiper les pêcheries concernées pour limiter les captures accidentelles de ces espèces.

Le programme PIC souhaite relancer la dynamique de recherche de solutions pratiques et opérationnelles sur ce sujet afin de limiter les captures accidentelles de petits cétacés dans les pêcheries du golfe de Gascogne. Deux pêcheries seront étudiées dans ce programme, la flottille des chalutiers pélagiques et la flottille des fileyeurs.

Une réflexion globale sera menée avec les différents partenaires (IFREMER, PELAGIS, OCTECH) et des tests en exploitation seront réalisés.



ZOOM

Les pingers ou répulsifs acoustiques sont des appareils électroniques qui émettent des sons permettant de maintenir les petits cétacés à distance des engins de pêche pour éviter qu'ils ne soient capturés accidentellement.

La pêche au bar de ligne sur l'Ar Flanmen à l'île de Sein



Embarquez et venez rejoindre Michel Rozen à bord de son ligneur l'Ar Flanmen pour une partie de pêche au bar, poisson mythique et qui se mérite!

Le terrain de chasse de Michel c'est l'île de Sein et ses hauts-fonds redoutés des marins pour leur exposition à la houle et aux courants violents qui agitent la pointe de la Bretagne.

Pourtant, c'est bien dans ces eaux très oxygénées que vivent les bars traqués par l'Ar Flanmen. Sur son canot de 8m, Michel a l'oeil et il se fie aux oiseaux de mer pour trouver les bancs de poisson. C'est le moment! Les lignes de traîne sont mises à l'eau! Le poisson sera-t-il au rendez-vous ?!



Retrouvez un nouveau portrait de pêcheur en vidéo sur :
www.pecheursdebretagne.eu/webtv/ar-flanmen/

D'autres témoignages sur www.pecheursdebretagne.eu

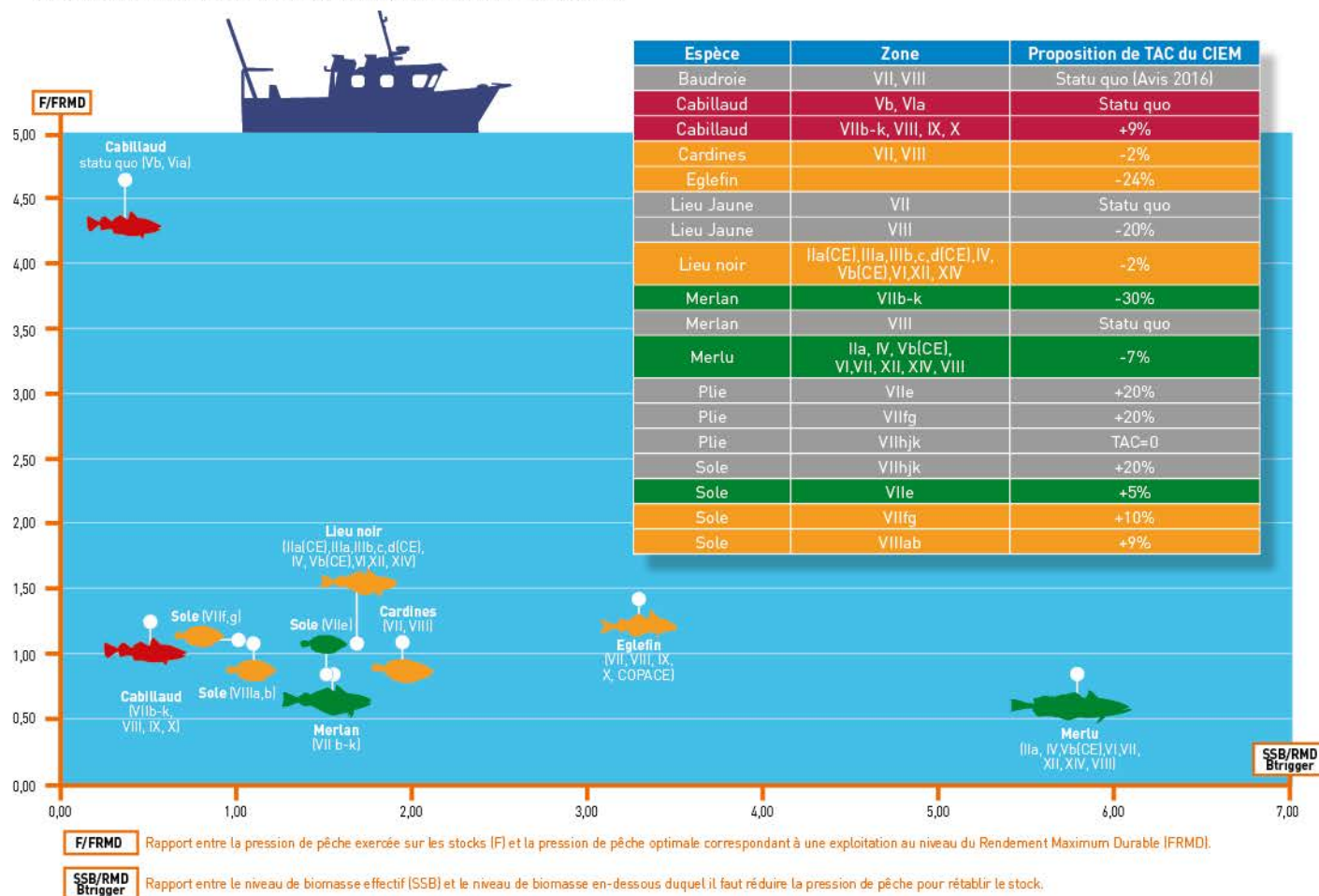
Le dossier...



LES AVIS DU CIEM

Comme chaque année, le CIEM (Conseil International pour l'Exploration de la Mer) a publié au cours de l'été la plupart de ses avis sur les stocks exploités dans les eaux communautaires. Ceux-ci contiennent d'une part une indication sur l'état actuel des stocks : niveau de biomasse et de pression de pêche effectifs au regard des niveaux attendus dans le cadre d'une exploitation optimale au Rendement Maximum Durable. D'autre part, ils fournissent des propositions de niveaux de captures (TAC) pour l'année à venir. Nous vous proposons ci-dessous une synthèse graphique de ces différents éléments.

Cette présentation graphique permet de visualiser la disparité des situations des stocks, disparité que l'on retrouve dans les préconisations du CIEM en termes de possibilités de pêche.



Il est par ailleurs important de noter que si ces préconisations serviraient de base à la Commission pour la publication de ses propositions de TAC 2018 à la fin du mois, elles ne préjugent pas nécessairement des résultats du Conseil des Ministres qui se tiendra mi-décembre. De même, et du fait que nous ne disposons pas encore de la totalité des avis scientifiques, si certains points chauds des futures négociations (églefin VII...) peuvent être identifiés dès à présent, l'entièreté des enjeux ne pourra être appréhendée que dans quelques semaines.





P O R T R A I T

Nathanaël Roullot, palangrier, Saint-Guérolé (Finistère)

La fraîcheur nipponne

A Saint-Guérolé (Finistère), le patron du Kaizen, Nathanaël Roullot, s'est fixé pour règle de ramener son poisson vivant au port. Son but : l'ikéjilé, une méthode traditionnelle japonaise d'abattage du poisson qui lui permet d'atteindre une qualité de maturation sans comparaison. Les grandes tables enraffolent...

Leur passion pour le Japon ne les a jamais quittés. Aujourd'hui, la famille Roullot est de retour au pays, après une quinzaine d'années passées loin de la métropole. Nathanaël est désormais marin-pêcheur à Saint-Guérolé et sa femme, Stéphanie, dirige " France Ikéjilé ", une entreprise spécialisée dans la production de poisson ikéjilé (ou mort vive voir encadré). N'ayez pas peur ! Il ne s'agit pas de poissons " zombies " mais de poissons dont le cerveau a été détruit, la chair saignée et la moelle épinière détruite (plus d'influx nerveux). Avec cette technique d'abattage, le poisson est bel et bien mort mais son processus chimique de dégradation est considérablement ralenti. Au point d'en sublimer le goût. Le poisson se dégrade beaucoup moins vite, il gagne en maturation. Le poisson ikéjilé connaît actuellement un succès croissant sur les grandes tables du pays. Mais rares sont les pêcheurs qui maîtrisent la technique. Nathanaël revient sur son long apprentissage.

A vingt-trois ans, bien qu'originaire de Saint-Guérolé et descendant d'une famille de pêcheurs, Nathanaël choisit de ne pas prendre la mer mais ne s'en éloigne pas trop quand même. Il décide de concilier ses deux passions, le japonais et le poisson. Il intègre une école de commerce à Quimper avec pour objectif de créer une entreprise d'export de produits de la mer vers le Japon. Il fait la connaissance





“Au départ,
tout le monde
nous regardait avec
un œil amusé...”

de Stéphanie, sa future femme, et, ensemble, ils décident d'aller vivre au Pays du Soleil Levant. Kyoto, Nagoya, Tokyo... L'aventure dure huit ans. Puis c'est la Nouvelle Calédonie, l'ouverture d'un centre de plongée et des missions scientifiques pour l'une des plus grandes mines de nickel de l'île. Mais l'appel de la Bretagne est trop fort et la famille trop éloignée. La famille Roullot revient à Saint-Guérolé. “ Je tenais à garder un lien fort avec le Japon. Je me sentais attiré par la pêche professionnelle mais seulement sur un créneau très qualitatif, donc peu quantitatif. Je me suis alors lancé comme ligneur car je voulais dès le départ faire du beau poisson ”, se souvient-il.

Diplôme de navigation en poche, il achète un ligneur et se lance dans l'aventure. “ Au départ, tout le monde nous regardait avec un œil amusé mais trois ans plus tard, on peut dire que l'ikéjimi a su convaincre, se félicite

Nathanaël. Nos efforts sont récompensés car nous avons fait de longs essais avant d'arriver à une méthode d'abattage qui nous donne entière satisfaction. Cela n'est cependant possible que si le poisson vivant est en parfaite

**“Le produit final
est très qualitatif
et 100% traçable”**

forme. Mon poisson doit d'abord sortir vivant de l'eau et en bon état. Je le stocke en vivier à bord. De retour au port, mon épouse prend le relais. A partir de là, c'est elle qui gère l'ikéjimi. Tout l'abattage se déroule donc en atelier, au calme, à terre. Stéphanie procède à l'abattage uniquement sur commande. Notre protocole est rigoureux mais le résultat vaut largement le mal que l'on se donne ! Le produit final est très

qualitatif et 100% traçable car chaque poisson est muni d'une étiquette mentionnant le secteur de pêche ainsi que la date et l'heure d'abattage.”

Une valorisation produit qui séduit de plus en plus. Pour preuve, ils sont aujourd'hui une petite dizaine de bateaux à fournir France Ikéjimi en poissons vivants (et ça ne suffit pas !). Ces poissons leur sont évidemment achetés plus chers que sous criée. Bien plus qu'un phénomène de mode, l'ikéjimi permet la mise sur le marché d'une nouvelle gamme de produits, qui révèlent les vraies saveurs du poisson auxquelles on n'a habituellement pas accès en raison de sa dégradation trop rapide. “ Pour nous, ligneurs, ce créneau du poisson vivant est un moyen de mieux valoriser nos captures, assure Nathanaël. En plus, à revenu égal, il y a moins d'impact sur la ressource. ” Tout le monde y gagne...

**L'ikéjimi ?
Pas seulement
une histoire
de goût...**

Cette technique est née au Japon à une époque où n'existaient ni la réfrigération ni les moyens de transport rapide. La neutralisation du système nerveux produit non seulement une chair plus savoureuse (avec la possibilité de maturation inexistante dans le cas de poisson non-ikéjimi) mais donne également une texture inédite et une durée de conservation tout à fait remarquables.

海 禅

Kaizen (amélioration continue), le nom du navire de Nathanaël Roullot annonce tout de suite l'exigence de la qualité.



BON VENT !

Julien Lamothe rejoint le FROM Sud Ouest et quitte la Bretagne pour sa région natale.



Les Pêcheurs de Bretagne : Vous quittez LPdB avec le sentiment du devoir accompli ?

Julien Lamothe : A ma prise de fonction, il y a plus de 13 ans, j'ai participé dès le premier jour à un rendez-vous avec Ifremer pour évoquer les possibilités de collaboration pour améliorer la connaissance de l'état des stocks. Le second, à une réunion avec les armateurs pour établir une contre-proposition ambitieuse au plan de gestion du cabillaud en mer Celtique.

Cette entrée en matière illustre assez bien ma collaboration chez *Les Pêcheurs de Bretagne*. Sans vouloir en tirer un bilan, j'ai essayé de contribuer modestement à la transition de la gestion de la pêche. Elle ne s'est pas faite sans dommage, mais nous espérons avoir permis de retrouver une dynamique plus favorable.

LPdB : Un petit mot sur vos fonctions prochaines

J L : Je pars par choix personnel, un retour dans ma région natale, mais le FROM Sud Ouest et Les Pêcheurs de Bretagne entretiennent historiquement des relations privilégiées, et cette collaboration va se poursuivre, notamment pour optimiser les quotas des deux OP. C'est donc pour moi une poursuite naturelle dans un nouvel environnement.

LPdB : Entre votre prise de fonction et aujourd'hui, avez-vous constaté une approche différente des thématiques propres à la pêche ? Laquelle ?

J L : Je suis arrivé à une période charnière dans les modalités de suivi des quotas. Aucune marge n'étant plus admise, il a fallu passer par l'application de mesures restrictives pour les armateurs, une période difficile. En fait, les prémices de l'application du concept du rendement maximal durable. Je me souviens avoir fait une note d'explication à l'époque et on m'a regardé avec des yeux ronds...

LPdB : Un dossier a-t-il particulièrement progressé ?

J L : Dans la pêche, l'évolution est lente, mais continue, il faut donc être vigilant sur tous les aspects de la réglementation. Si les plans de gestion qui devraient apporter un peu plus de stabilité et de visibilité aux entreprises, restent encore à l'état d'embryon, nous avons quand même pu proposer et faire valider auprès de la Commission européenne des mesures sur la mer Celtique ou le golfe de Gascogne, pas toujours initialement populaires, mais pourtant structurante sur le long terme. Malheureusement, compte-tenu de l'approche des instances de gouvernance des pêches, il faut souvent se contenter d'avoir évité le pire... Je garde l'espoir d'une vraie co-construction de la gestion des pêches communautaires.

LPdB : Un petit clin d'œil à vos collègues pour conclure...

J L : Je quitte une équipe extrêmement compétente et la qualité du travail sous l'impulsion de la nouvelle présidente permettra de maintenir un niveau de service optimal pour le développement économique du secteur.

BIENVENUE à bord !

**Bienvenue à Jean-Marie Robert
Ingénieur agro-halieupe.**

Jean-Marie Robert a rejoint l'OP Les Pêcheurs de Bretagne en juillet dernier. Il aura en charge plusieurs missions.

La première consiste à établir des liens entre l'actualité scientifique et la gestion quotidienne de l'OP. Deuxième mission : assurer le suivi des dossiers transversaux à Bruxelles (PCP, obligation de débarquement, fixation des possibilités de pêche, etc.). Jean-Marie représentera l'OP au sein des deux conseils consultatifs* : CC Sud et CC Nord-Ouest. " C'est une très grande responsabilité que de parler au nom d'autant de bateaux et de défendre les intérêts des adhérents, reconnaît-il avec humilité. Mais je ne serai jamais seul. Je peux me reposer à la fois sur les connaissances et la grande expérience de toute l'équipe. C'est un grand atout car l'avenir de nos adhérents dépend de plus en plus d'avis techniques et juridiques. Nous avons donc intérêt à être particulièrement pointu sur ces points. "

Jean-Marie s'occupera également de la gestion de l'activité de la flottille pélagique, en remplacement de Nolwenn Gace-Rimaud qui quitte ses fonctions fin octobre.

*Conseil Consultatif : Les CC sont composés de représentants du secteur de la pêche (producteurs, transformateurs...) et d'autres groupes d'intérêt (ONG environnementales, consommateurs, représentants de la pêche récréative...). Leur rôle est d'élaborer des recommandations et des suggestions sur les aspects de la pêche à destination de la Commission Européenne ou des autorités nationales compétentes.



**les Pêcheurs
de Bretagne**
www.pecheursdebretagne.eu

QUIMPER
+33(0) 2 98 10 11 11
7, rue Félix Le Dantec
Créach Gwen 29100 Quimper

LORIENT
+33(0) 2 97 37 31 11
6, rue Alphonse Rio
56100 Lorient

Cette newsletter est cofinancée par l'Union Européenne
dans le cadre du Fonds Européen
pour les Affaires Maritimes et la Pêche



LA LETTRE D'INFORMATION DES PÊCHEURS DE BRETAGNE . OCTOBRE 2017 . N° 17

Directeur de Publication : Yves Foëzon. Comité de rédaction : Marion Fiche, Nolwenn Gace-Rimaud, Thierry Guigue.
Conception, rédaction et mise en page : Djamel Bentaleb, Décrocher la Une et Jean-Marc Le Port, Karbone Studio.
Contact Presse : djamel@karbonestudio.fr. Cette lettre est téléchargeable sur le site internet www.pecheursdebretagne.eu