



**ALIMENTATION DURABLE** Les circuits courts  
au secours de la petite pêche

MARION PERRIER | 19/05/2021 |

**Via des plates-formes spécialisées ou des partenariats inspirés des Amap, les petits pêcheurs jouent la carte des circuits courts. Une manière de reprendre la main sur les prix, mais aussi de défendre leur métier et une pêche plus durable, face à la concurrence des industriels.**

Du poisson à peine sorti de l'eau, déjà dans votre frigo. Voilà la promesse des circuits courts qui se développent dans le monde de la pêche. La pratique n'est pas nouvelle : sur certains quais, la vente directe relève de la tradition. Mais de nouvelles solutions se sont récemment développées et le premier confinement a accéléré leur essor en poussant les pêcheurs à trouver de nouvelles voies de commercialisation.

« Les prix ont chuté, les mareyeurs<sup>1</sup> n'achetaient plus », se souvient Etienne Fossey, matelot sur l'*Out-Rage II*, qui pêche homards, araignées et autres crustacés au casier, au départ de Cherbourg (Manche).

Pour continuer à travailler, l'équipage s'est alors rapidement constitué une base d'environ 200 clients passant commande par téléphone et livrés à différents points. Mais, depuis, l'*Out-Rage II* a levé le pied sur la vente directe. Pas facile de fixer un jour de distribution quand la météo gouverne l'activité. Il faudrait, en outre, que le bateau diversifie sa pêche pour pouvoir proposer des colis toute l'année.

En dépit de ces difficultés logistiques, de plus en plus de pêcheurs se mettent aux circuits courts. Les consommateurs y gagnent un poisson ultra-frais et l'assurance de mieux rémunérer les pêcheurs, qui y voient un intérêt économique mais aussi une manière de défendre une certaine vision de leur métier.

---

## Privilégier la qualité

« Il était évident que notre pêche devait profiter aux gens qui habitent sur l'île », raconte Ondine Morin, installée à Ouessant (Finistère) et pêcheuse avec son mari sur le *Finis Terrae*, depuis une dizaine d'années. A bord, bars, lieus ou daurades ne sont pêchés qu'à la ligne. « On privilégie la qualité sur la quantité. Les poissons sont remontés un à un puis saignés. On en prend soin », souligne-t-elle. Elle en vend une partie chaque matin sur la place du village. Les autres sont écoulés notamment via la plate-forme Poiscaille.

Née en 2015, cette dernière propose des abonnements pour des paniers d'un à deux kilos de produits de la mer, selon la composition, vendus entre 19,90 euros et 24,90 euros en fonction de la fréquence et livrés en point relais ou à domicile. Le site compte 12 000 abonnés et réalise un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros. Chaque année, environ 500 tonnes de poissons, coquillages et crustacés sont achetées directement à 160 pêcheurs à des prix convenus à l'avance. Une goutte d'eau par rapport aux [712 milliers de tonnes](#) vendues en France, mais qui, pour les pêcheurs concernés, fait la différence.

« Le travail et la qualité du poisson sont pris en considération. On est aussi payés plus cher lorsqu'on éviscère le poisson pour qu'il soit prêt à cuire », met en avant Philippe Calone, patron du Surcouf, un fileyeur<sup>2</sup> de Ouistreham.

Fondée par deux patrons-pêcheurs du Grau-du-Roi (Gard), Côté Fish livre de son côté partout en France des produits de Méditerranée prêts à cuisiner, pêchés par cinq bateaux de pêcheurs artisanaux qui espèrent bientôt pouvoir faire découvrir leur métier en invitant les amateurs de poisson à leur bord.

## Amap poissons

Des partenariats entre pêcheurs et consommateurs, inspirés des Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (Amap), ont également vu le jour. Le plus organisé est celui créé en 2010 à l'initiative du maire et des pêcheurs de l'île d'Yeu, rassemblés en groupement d'intérêt économique (GIE), avec le réseau des Amap de Loire-Atlantique.

*« D'un côté des gens nous disaient que le poisson était trop cher, de l'autre nous avions des invendus. On s'est dit qu'il y avait quelque chose à construire »,* retrace Bruno Orsonneau, un pêcheur aujourd'hui à la retraite. Une charte pour une *« pêche de qualité, respectueuse de la ressource, de l'environnement et des conditions de travail »* a été établie. *« On y précise notamment les techniques de pêche, le chalut étant exclu »,* illustre Anne Chauviré, responsable d'un des lieux de distribution du poisson.

Aujourd'hui, quatre bateaux fournissent une cinquantaine de tonnes de poisson par an à 1 800 familles à raison d'un colis mensuel. Son prix, fixé à 34 euros, pour 2,5 à 3,5 kg, permet aux pêcheurs de toucher environ 2 euros de plus que le prix auquel le poisson est venu en criée. Répartis entre la vingtaine de membres des équipages, *« cela représente l'équivalent d'un 13<sup>e</sup> mois »,* schématise Bruno Orsonneau, qui assure une partie des livraisons.

L'association Pleine Mer, qui promeut une transition durable de la pêche, accompagne d'autres projets en cours de réflexion pour apporter le soutien d'une communauté à des petits pêcheurs. En 2020, elle a déjà développé une [carte des circuits courts](#) de la pêche répertoriant aujourd'hui près de 400 points de vente impliquant environ 800 bateaux.

## Une pêche plus durable

Pour leurs promoteurs, ces modes de commercialisation peuvent aider à soutenir une pêche plus durable. D'après l'ONG Bloom, il faut, pour prétendre à ce qualificatif, bannir les techniques à fort impact sur le milieu marin, permettant des captures colossales ou impliquant de nombreuses prises non valorisées, comme le chalut ou la senne danoise<sup>3</sup>.

*« Le poisson doit être utilisé pour la consommation humaine pas pour l'élevage. L'aspect humain compte aussi. Les flottes appartenant à des puissances capitalistiques indifférentes au sort du tissu économique local sont exclues »,* détaille Frédéric Le Manach, directeur scientifique de l'ONG.

Elle défend au contraire la petite pêche côtière, exercée par des bateaux de moins de 12 mètres et utilisant des engins dits passifs comme les lignes, les casiers et les filets. En France métropolitaine, ils sont 2 135 navires soit 52 % de la flotte totale, d'après [FranceAgriMer](#). Poiscaille reprend les mêmes critères pour sélectionner ses fournisseurs, qui doivent en outre pratiquer des sorties à la journée et non partir en mer pour plusieurs jours.

Les circuits courts encourageraient ces pêcheurs à pêcher moins mais mieux, en valorisant davantage leurs prises.

*« En France, la majorité des produits de la pêche partent en criée où ils sont vendus aux enchères descendantes. C'est la loterie »,* pointe Charles Braine, président de Pleine Mer, qui a lui-même été pêcheur. *« En circuit court, on peut reprendre la main sur les prix. »*

Pour l'heure cependant, [76 % du poisson frais acheté par les Français l'est en grandes surfaces](#).

## Faire découvrir des espèces négligées

Les circuits courts permettent aussi de faire un peu de pédagogie. Le contenu des colis des pêcheurs de l'île d'Yeu varie ainsi au fil des mois. « *Il y a des saisons pour le poisson* », rappelle Bruno Orsonneau. Le lien avec les consommateurs est l'occasion de faire connaître des poissons oubliés, alors que le marché se concentre sur quelques espèces. L'association des ligneurs de la Pointe de Bretagne, dont fait partie Ondine Morin, a ainsi récemment mené une campagne en ligne pour promouvoir les « *poissons moches* », veille, grondin ou chinchard par exemple.

« *Généralement, ils sont très bons mais délaissés à cause de préjugés* », précise Ken Kawahara, secrétaire de l'association. « *Le problème est qu'on a un petit nombre d'espèces très valorisées, dont on tend à épuiser les stocks, alors qu'il existe des poissons moins connus mais similaires ou parfois un peu moins jolis mais excellents* », abonde Philippe Calone, ravi de pouvoir valoriser ces derniers auprès de Poiscaille. « *Alors que je vends le kilo de flet maximum 0,60 euro en criée, le site me le prend à 3,50 euros* », illustre-t-il.

---

Dépendants de la ressource présente sur leur territoire, les petits pêcheurs côtiers, acteurs de la vente en circuits courts, ont intérêt à la préserver. Depuis des années, Ondine Morin, comme la soixantaine de membres de son association, s'interdit ainsi de pêcher le bar lors de sa période de reproduction.

Alors que des bateaux industriels néerlandais investissent la Manche, Philippe Calone y défend la mise en place d'une aire marine réservée aux bateaux de moins de 25 mètres. Il planche aussi avec Pleine Mer sur un projet pour faire en sorte que le plastique ramassé en mer par les pêcheurs puisse être recyclé.

Beaucoup craignent de devoir bientôt cesser leur activité face à la concurrence de la pêche industrielle et la raréfaction de certains poissons. Malmenée, la petite pêche côtière souffre en outre d'un déficit de représentation dans les instances professionnelles chargées de la gestion des ressources, de l'attribution des licences ou des quotas de pêche. « *Elles sont aux mains de représentants de gros armements et de la pêche industrielle* », déplore Frédéric Le Manach.

Offrant aux petits pêcheurs côtiers un modèle économique plus soutenable, les circuits courts leur permettent aussi de gagner en visibilité au moins auprès des consommateurs. Mais pour maintenir durablement leurs entreprises hors de l'eau, c'est bien au niveau politique et professionnel qu'il leur faudra s'organiser pour peser.

- 
1. Un mareyeur est un grossiste en poissons et produits de la mer. Il en effectue le premier achat, généralement en criée avant de les revendre à d'autres grossistes ou à des détaillants comme les poissonniers.
  2. Un fileyeur est un bateau de pêche équipé pour pêcher au filet. Il peut en utiliser plusieurs types que l'équipage pose et revient relever plus tard ou laisse dériver.
  3. La senne danoise est une technique de pêche utilisant une sorte de chalut doté de câbles rabatteurs qui, en faisant se soulever les sédiments, concentrent les poissons devant le chalut. Très efficace et peu consommatrice de carburant, son utilisation fait polémique y compris parmi les pêcheurs du fait de son impact sur les ressources.