

Poiscaille

LES PETITS PÊCHEURS EN VEDETTE

DONNER ACCÈS À DU POISSON FRAIS ET DE QUALITÉ, FAIRE DÉCOUVRIR DES ESPÈCES OUBLIÉES, SOUTENIR LA PÊCHE ARTISANALE... C'EST LA PROMESSE DE POISCAILLE, ENTREPRISE CRÉÉE PAR DES AMOUREUX DE LA MER. UN MODÈLE QUI RENCONTRE DE PLUS EN PLUS DE SUCCÈS AUPRÈS DE CONSOMMATEURS ENGAGÉS ET GOURMETS. ENQUÊTE. PAR **MARIE PELLEFIGUE** PHOTOS **TUCUMAN**

Tout commence par un dîner chez une amie, qui me régale d'un mullet aux herbes. Je m'étonne qu'elle ait cuisiné cette variété de poisson, que l'on ne trouve que sur les étals près des côtes. « Ça vient de Poiscaille, tu ne connais pas ? Tu devrais faire une enquête », me lance-t-elle. L'idée d'un article émerge. Je veux comprendre comment cette jeune entreprise française a réussi à mettre en place un circuit court à l'échelle... nationale. Il fallait y penser ! Poiscaille est une plateforme de vente en ligne qui livre du poisson frais à des consommateurs, via un abonnement, chaque semaine, quinzaine ou mois, à un tarif très compétitif : entre 19,90 et 24,90 € le casier d'un kilo de poisson, de deux kilos de coquilles ou d'un mélange des deux. Ma rédactrice en chef mord à l'hameçon. Elle me commande un article. Seule condition, « tu pars à leur rencontre vérifier que ce qu'ils disent est une réalité ».

UNE PLONGÉE EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Me voilà avec Cécile, photographe tout-terrain, sur le port de Saint-Quay-Portrieux, dans les Côtes-d'Armor. Nous y rencontrons Victor, jeune marin-pêcheur du réseau Poiscaille spécialisé dans la coquille Saint-Jacques et les ormeaux. Ces deux espèces sont sous

quotas : leur pêche est réglementée et limitée, chaque bateau se voyant attribuer un volume de prises à ne pas dépasser. Sa technique de travail ? La plongée sous-marine. Les membres de l'équipage sont sereins, car ils savent que Poiscaille leur achètera toutes les coquilles qu'ils rapporteront. Victor nous embarque sur un zodiac et nous suivons le bateau de pêche conduit par Kenan. À l'arrière, Steven et Wally enfilent leurs combinaisons étanches, ajustent leurs bouteilles d'air comprimé et accrochent quatre sacs-filets à leur ceinture de plomb. La mer est belle, le ciel, dégagé, et l'eau à... 12 °C. Le bateau s'arrête. Aujourd'hui, les pêcheurs ont le droit de plonger pendant deux heures au maximum et de remonter 400 kg de Saint-Jacques. À 13 h 30, ils se jettent à l'eau. Quinze minutes plus tard, Kenan remet son embarcation en route pour aller collecter un filet garni de coquilles, remonté du fond grâce au parachute ascensionnel gonflé par Steven. Celui de Wally émerge à son tour. Au cours de la première heure, Kenan récupère six autres filets. Il les vide à bord et trie les coquilles dans des casiers. Les plongeurs remontent, changent de bouteilles et repartent. Le temps file, la pêche est bonne.

Une fois au port, la récolte est pesée : 402 kg. Wally remplit la fiche sanitaire qui précise la date, l'heure, la zone et la méthode de pêche, le nombre de kilos et l'expéditeur. Il ajoute un petit mot de remerciement pour Poiscaille. « Grâce à eux, on part de bonne humeur le matin, en sachant combien on va gagner », explique-t-il, tout sourire. Le transporteur passera prendre la palette le soir même en camion réfrigéré, pour rallier l'entrepôt francilien du réseau au petit matin.

La plateforme valorise les coquilles Saint-Jacques cueillies à la main



Ce que Poiscaille a changé pour ces professionnels? « Ils ont été capables de valoriser mes coquilles. Les mareyeurs, eux, achètent au même prix celles pêchées à la drague et les miennes », confie Victor. Or, une Saint-Jacques traînée sur le fond par une poche remorquée par bateau se remplit de sable, ce qui n'est pas le cas de celle cueillie à la main par un plongeur. Victime d'un grave accident de travail qui a failli lui coûter son pied il y a un an, Victor est aussi très reconnaissant à l'égard de la plateforme: « Sans elle, j'aurais coulé, au sens propre. Elle m'a soutenu à la pire période de ma vie, en me garantissant d'acheter toute ma pêche, ce qui a permis d'assurer l'avenir de mon entreprise. »

QUAND LES PRISES SONT RARES

Six jours plus tard, le ciel est gris et bas du côté de Ouistreham, dans le Calvados, et la houle fait tanguer le *Surcouf*, sur lequel Philippe et son équipage sont partis en mer. Dans le poste de pilotage du bateau, l'ambiance s'assombrit. Ce matin, la pêche s'avère très mauvaise. Les deux premiers filets, posés la veille au soir et remontés au petit jour, n'étaient remplis qu'à moitié. À cause de la surpêche au large, le poisson se raréfie pour les artisans



Les poissons pêchés au large de Ouistreham, au petit matin, par les artisans de Poiscaille seront pesés à la criée locale, acheminés dans la nuit en région parisienne, conditionnés puis livrés partout en France.

qui travaillent près des côtes... Alors qu'il navigue pour récupérer le filet suivant, Philippe reçoit un texto. Il est 8 heures, c'est Augustin Malliard, le responsable relations pêcheurs et approvisionnements de Poiscaille: « Ça va, Philippe? Comment se passe la pêche? » « Ça va Augustin. Très peu de prises, c'est pas bon », répond laconiquement Philippe.

Tout à coup, le capitaine peste. Il a repéré un chalutier dragueur qui se dirige droit vers son troisième filet. Un coup d'œil à l'écran d'ordinateur accroché au plafond de la cabine suffit à vérifier sa direction. Un rapide contact par radio VHF avec l'autre capitaine permet d'éviter le pire. Le dragueur n'a pas emporté le matériel, mais il en a déchiré une partie, et les captures y sont tout aussi rares. Reste un quatrième et ➔



➔ dernier filet à remonter, mais les marins du *Surcouf* n'ont guère d'espoir; il ne sauvera pas la journée. Philippe se rapproche de la bouée flottante qui en indique l'emplacement. De son côté, Dani opère avec précision depuis la passerelle; il récupère la bouée puis le flotteur avant d'accrocher le filet au treuil de relevage. Une fois la manœuvre délicate effectuée, le marin agrippe le filet à pleines mains et accompagne le mouvement pour qu'il se répartisse au fond du bateau. À la poupe, Manu, le deuxième marin, décroche avec soin les poissons encore frétilants restés dans les mailles pour les placer en casier. Mais point de pêche miraculeuse; ce filet est aussi peu garni que les précédents.

À 10h30, le mobile de Philippe tinte de nouveau. Encore Augustin: «*À combien estimes-tu la prise de ce matin?*» «*Environ 150 kg, du carrelet, du flet et un peu de sole*», répond le pêcheur, après un coup d'œil aux casiers devant lesquels s'affairent Manu et Dani.

La Saint-jacques est une espèce sous quota. Ce jour-là, dans les Côtes-d'Armor, les plongeurs ne pourront pêcher plus de 400 kg de coquilles, durant deux heures au maximum.

La pesée réalisée ensuite à quai confirmera l'œil de l'expert: 154 kg. En attendant, le retour est morose. Jusqu'à un nouveau texto, libérateur cette fois: «*C'est bon, Philippe, on prend tout.*» Le capitaine ouvre la porte de la cabine pour crier la bonne nouvelle aux deux marins: «*Hé les gars, Poisaille prend tout!*» Deux larges sourires s'affichent sur le visage des colosses, la bonne humeur revient avec le soleil et les blagues fusent jusqu'à l'arrivée au port. Les trois hommes savent qu'ils ne sont pas sortis pour rien, leur salaire dépend du chiffre d'affaires du bateau à la journée et la plateforme garantit des tarifs plus élevés.

DU POISSON FRAIS EN UN CLIC

Dans les ports de France, les marins apportent leurs prises du jour à la criée locale, qui les enregistre et les conserve. Au petit matin, les mareyeurs achètent aux enchères. Les pêcheurs ignorent donc combien ils vont gagner au moment de partir en mer,

PÊCHE INDUSTRIELLE Un énorme impact, en mer comme sur terre

Dans un rapport qui date de 2014, l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) indiquait que près de 90 % des stocks de poissons étaient pleinement exploités ou surexploités. En Europe, la situation est encore pire: 40 % sont surexploités, particulièrement en Méditerranée (environ 90 %). Pour tenir le rythme, la pêche industrielle a étendu son activité vers le large et les profondeurs. Ce qui a un impact énorme sur les écosystèmes.

Avec les techniques de pêche active (dragues qui raclent les fonds marins, filets trainants récupérant toutes les espèces sans distinction ou sennes géantes piégeant des bancs entiers), les volumes capturés sont colossaux. Ils ne servent pas uniquement à la consommation humaine. «*Aujourd'hui, 20 % des prises réalisées en mer sont dédiées à la fabrication de farine animale ou d'huile qui nourrissent les poissons en aquaculture et certains animaux d'élevage*», explique Frédéric

Le Manach, directeur scientifique de Bloom, association de protection de l'océan et de défense de la pêche artisanale. Enfin, comme l'activité industrielle nécessite moins de main-d'œuvre, elle détruit de l'emploi et donc la vie locale sur les littoraux. Le pire, dans ce système? Un bateau-usine capture beaucoup, mais ses prises se vendent mal, c'est-à-dire très peu cher. Une large part de ce type de pêche dépend donc des subventions pour ne pas être déficitaire!



puisqu'ils ne maîtrisent ni les prix, qui varient selon les criées, ni les saisons, qui jouent sur la météo et le poisson, ni le nombre d'enchérisseurs. Pour assurer leur avenir, ils ont donc tendance à pêcher beaucoup. Trop. Mais ce système arrive à bout de souffle. À cause de la surpêche industrielle au large, les volumes de poissons baissent d'année en année. Les espèces se raréfient le long des côtes, or c'est dans ces zones qu'opèrent les petits bateaux. « Poiscaille est arrivé au moment où j'ai failli arrêter le métier. Après des mois de galère, je ne m'en sortais plus. En achetant la marchandise à un prix très raisonnable, ils m'ont sécurisé mais, surtout, ils m'ont remonté le moral quand je revenais avec peu de prises, en m'assurant de leur soutien le lendemain. Un engagement pareil, ça ne s'oublie pas », m'a confié Philippe dans son camion nous conduisant à la criée de Port-en-Bessin (14). Là-bas nous attend la dernière tâche de la journée: le calibrage des poissons capturés.

Pour composer ses casiers, le réseau Poiscaille a besoin de connaître le poids de chaque prise. Manu est à la manœuvre à la pesée et, avec une dextérité incroyable, fait transiter la pêche du matin, poisson par poisson, de la balance à un casier différent selon la taille. Philippe récupère chaque caisse pleine puis la recouvre délicatement d'une feuille plastique avant de jeter de la glace dessus. Au bout d'une heure et demie, un récapitulatif est envoyé par SMS à Augustin. Cet homme clé du dispositif, qui a fait de même avec tous les pêcheurs auxquels il a passé commande, peut ainsi commencer à préparer ses combinaisons de casiers. Comme à Saint-Quay-Portrieux, un transporteur viendra chercher les caisses à Port-en-Bessin tôt le lendemain, puis direction l'entrepôt de la plateforme. Le poisson passe donc au maximum 48 heures hors de l'eau avant d'arriver dans les assiettes des Parisiens, qui bénéficient d'un circuit de livraison maison, ou 72 heures pour les clients de province livrés par Chronofresh. ➔

Marie-Pierre V. Retraitée

« Je suis devenue un point relais pour mes voisins »

Je vis dans un village de 104 habitants au milieu du Jura et milite depuis longtemps pour la défense du monde rural et des petits producteurs. Une de mes voisines nous a parlé de Poiscaille. Séduits par la démarche, une douzaine de riverains étaient partants pour tester l'offre, mais les livraisons à domicile doublaient quasiment le prix du panier. L'autre solution était le point relais, or il n'en existait aucun à proximité. Je me suis donc portée volontaire pour en créer un dans ma maison. Désormais, un transporteur m'apporte tous les 15 jours

les casiers, que je stocke dans le réfrigérateur de ma grange. J'ai lancé un groupe Poiscaille sur une application et je rappelle à mes voisins de passer leurs commandes le mardi soir. Ils viennent les récupérer directement chez moi le jeudi. Grâce à Poiscaille, nous avons créé du lien social et notre système a essaimé. Des habitants d'un autre village sont devenus clients et se font livrer chez moi. Cela a même suscité une émulation: nous avons monté un collectif qui effectue des achats groupés pour soutenir d'autres producteurs locaux.

Élodie D. Ergothérapeute

« Un casier commun entre amies »

Comme j'habite en banlieue parisienne, j'ai le choix, pour trouver du poisson, entre le marché, où l'offre est assez restreinte et les prix sont élevés, et le supermarché, qui ne propose que de la qualité médiocre. Deux amies et moi avons souscrit un abonnement commun auprès de Poiscaille. Nous partageons un casier hebdomadaire selon les envies de chacune. Le poisson coûte une fois et demie plus cher que celui que j'achetais avant, mais il est d'une telle qualité que cela en vaut la peine.

Chaque casier est assez copieux pour préparer deux repas pour trois personnes, sauf celui des coquilles Saint-Jacques, que nous dégustons entre adultes. Parfois, je commande des casiers supplémentaires pour les grandes occasions. À Noël dernier, nous attendions des homards... qui ne sont jamais arrivés. Poiscaille nous a expliqué que les conditions de mer n'avaient pas permis d'en pêcher suffisamment. Un retour à la réalité que nous avons oublié avec la consommation de masse.



TÉMOIGNAGE

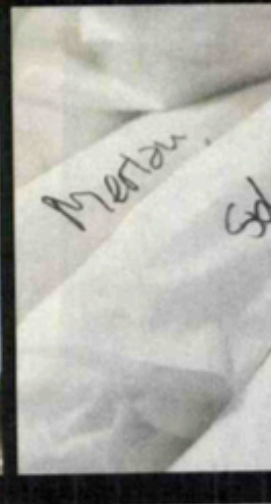
Christine P. Cadre supérieure

« Je veille à cuisiner local »

Depuis quelques années, je refuse de consommer des légumes ou de la viande venant du bout du monde. Je me les procure en Amap⁽¹⁾, mais habitant Paris, je ne trouve pas le même dispositif pour les poissons de mer. Mon mari et moi pratiquons la plongée sous-marine et sommes conscients des ravages de la pêche industrielle. Nous ne mangions donc du poisson que l'été, pendant nos vacances au bord de la Méditerranée, en faisant nos courses sur les ports, auprès de petits pêcheurs. Fin 2019, une amie m'a parlé de Poiscaille et j'ai

décidé de tester. Le système de casiers est très facile à comprendre, la commande, rapide à passer et la formule, flexible : je suspends les livraisons quand je suis en déplacement, sans pénalités ni tracasseries. Le poisson est toujours ultrafrais et j'ai découvert des espèces que je ne connaissais pas, que je cuisine en suivant les recettes publiées sur le site. Depuis deux ans, l'offre s'est enrichie : algues, produits fumés, têtes de poissons... Une volonté de ne rien gâcher qui me séduit encore plus.

(1) Association pour le maintien d'une agriculture paysanne.



man» remplit le coffre de sa voiture de coquilles, les stocke dans sa baignoire parisienne et reverse l'intégralité de la recette à « Charles le pêcheur ». Les deux amis élaborent alors un concept proche des associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (Amap) : la vente de poisson par abonnement à des citadins fans des produits de la mer. Mais « un pêcheur seul ne peut pas s'engager sur une quantité fixe, puisque les prises dépendent des conditions de mer, inégales d'un jour sur l'autre », explique Charles Guirriec.

Charles Braine ouvre alors son carnet d'adresses pour parler de l'idée à d'autres artisans. Il cible ceux qui pratiquent la pêche durable et sont déjà adeptes des circuits courts (à retrouver sur la cartographie publiée sur son site, Associationpleinemer.com). Les deux Charles ne s'adressent qu'à des patrons de bateaux de moins de 12 mètres, qui sortent à la journée avec trois hommes à bord maximum. Leurs achats se limitent à cinq types de pêche : à la ligne, en filet droit, au casier, en plongée ou à pied. Ils bannissent la drague et le filet traînant, non respectueux de l'écosystème. Quelques marins décident de les suivre ; à Charles Guirriec d'assurer la logistique et la vente des produits. Le contrat est clair : la moitié ce qui est payé à Poiscaille par les clients est versée aux pêcheurs, qui bénéficient aussi d'une rémunération fixe et connue à l'avance, supérieure de 20% à celle du marché. Un site, créé en mai 2015, propose de livrer des « casiers de la mer » à des Parisiens abonnés. Poiscaille est né.

Au fil du temps, l'entreprise grandit et fédère d'autres marins, méfiants au départ puis séduits par les prix et la philosophie : la mutualisation, qui est l'arme secrète de Poiscaille. La plateforme achète des poissons dits nobles (soles, bars, turbots...) quasiment aux mêmes tarifs que ceux des mareyeurs, mais s'engage aussi sur des produits mal considérés (vieilles, saupes, mullets, chinchards...) pour quelques euros le kilo, contre quelques centimes à la criée. Une différence colossale quand, sur une année, le volume se compte

➔ De retour à Paris, je rencontre Charles Guirriec, cofondateur de Poiscaille, qui me raconte la genèse de son projet. Fan de pêche récréative depuis son enfance, ce jeune entrepreneur diplômé d'une grande école d'agronomie a d'abord travaillé en mer sur des chalutiers hauturiers, puis chez un pêcheur fileyeur qui sortait à la journée et vendait ses prises en circuit court. Il se forge alors une conviction : les marins qui gagnent le plus pêchent moins. Au lieu de chercher à faire de gros volumes, ils soignent plutôt la qualité, pour proposer leurs produits en direct à des restaurateurs ou à des poissonniers des villes littorales.

PÊCHE DURABLE ET CIRCUITS COURTS

Hasard de la vie, le jeune homme croise en Bretagne, quelques mois plus tard, Charles Braine, ancien condisciple devenu pêcheur artisanal. En difficulté financière, ce dernier accepte de lui confier une partie de ses coquilles Saint-Jacques. « J'ai proposé à des amis parisiens d'acheter la pêche de Charles à un prix largement inférieur à celui des étals de la capitale, mais astronomique par rapport à celui de la criée locale », raconte-t-il. Le succès est au rendez-vous, et tout est préacheté en un temps record. « Charles le business-



en tonnes! Ensuite, chaque casier est une subtile combinaison d'espèces. «*Nous en vendons certains à perte et d'autres avec un bénéfice, mais ces derniers ne coûtent pas plus cher à nos abonnés que l'équivalent en poissonnerie, car il y a moins d'intermédiaires*», affirme Augustin Malliart. Choissant leur casier en ligne deux jours avant de le récupérer, les consommateurs peuvent découvrir des poissons inconnus et sortir du trio thon-saumon-cabillaud... «*En moyenne, nous proposons une trentaine de combinaisons. Comme elles sont en nombre limité selon la pêche récupérée, les premiers clients connectés ont davantage de choix*», précise le responsable approvisionnements.

MARINS ET CLIENTS CONQUIS

En 2017, Poiscaille se lance en région. Le site Internet se développe et partage recettes et astuces avec les abonnés, qui peuvent également trouver des tutoriels pour décoquiller les Saint-Jacques, lever des filets ou vider des poissons. Certains clients étant rebutés par

Depuis 2021, les commandes sont préparées dans le nouvel entrepôt de Poiscaille, à Wissous (91), d'où Charles Guirriec (à g.) conduit le développement de l'entreprise.

cette dernière opération, Poiscaille demande désormais aux pêcheurs de lui livrer des poissons vidés en mer. «*Nous avons calculé avec eux le surcoût de travail que cela leur demandait et décidé de les rémunérer en plus pour cette tâche*», souligne Charles Guirriec. En 2019, il se sépare d'un associé, parti vendre des poissons aux restaurateurs. Il fait entrer au capital Charles le pêcheur et Yves le développeur du site, puis s'en va lever des fonds auprès de business angels, qui récupèrent 27% des actions de la société. Cet argent frais permet de poursuivre le développement de Poiscaille, dont le nombre d'abonnés gonfle au fil des mois. Début 2020, radios et chaînes de télévision mettent le réseau de la mer sous les feux des projecteurs. Charles le businessman enfile la marinière et martèle son message: bien manger oui, mais pas au détriment de la planète et de l'emploi local! Et ça marche. Le bouche-à-oreille fonctionne, de nouveaux pêcheurs entrent dans le système et les particuliers sont conquis.

À l'entrepôt de Montreuil (93), où les salariés réceptionnent les poissons provenant de l'ensemble du littoral français, les pèsent, les emballent et composent les casiers avant de les mettre en caisses pour les expédier en points relais, on commence à être un peu à l'étroit. Un déménagement à côté de Rungis est programmé début 2021. Dans ses nouveaux locaux, Charles continue à innover: des «plus produits» pour développer l'emploi local dans les zones littorales, des articles fabriqués à partir d'algues, de poisson fumé, de fleur de sel... D'autres projets sont dans les cartons, et Poiscaille recrute. Actuellement, la société frôle les 15 000 abonnés et plus de 150 pêcheurs lui font confiance. Elle espère atteindre les 50 000 clients fin 2022; une taille qui lui permettrait de soutenir 1 000 artisans, soit un quart de la flotte française. Le tout en garantissant des prix raisonnables, pour une qualité de poisson inégalable. «*Si nous réussissons, nous pourrions faire la démonstration de l'efficacité du circuit court*», conclut Charles Guirriec. ♦



5 CONSEILS Bien acheter son poisson

- 1 Évitez de consommer des poissons carnivores d'élevage**, nourris à la farine de poissons pêchés en mer.
- 2 Examinez la zone et, surtout, l'engin de pêche utilisé.** Privilégiez les techniques dormantes: filet droit, ligne, casier, plongée ou pêche à pied.
- 3 Préférez les petits bateaux**, qui sortent souvent à la journée, ce qui garantit la fraîcheur du poisson.
- 4 Achetez des poissons entiers ou découpés devant vous**, et des coquillages encore dans leurs coquilles.
- 5 Essayez de vous fournir en circuits courts** (carte de France disponible sur Associationpleinemer.com).