

France, les halles à marée face aux contrats de ventes directs

Les halles à marée sont ballottées par une concurrence féroce sur le marché du poisson. Elles ne sont plus que 35.

En 2013, 226 214 tonnes de produits de la mer ont transité par les halles à marée. Un peu moins que l'an dernier (- 6 000 t). Pour autant, la flottille française n'a pas forcément moins débarqué. « **On estime à 100 000 tonnes, le volume qui ne passe pas entre nos mains** », indique Yves Guiriec, le Lorientais président de l'association des directeurs de halle à marée, réunie hier à La Turballe.

Au fil du temps, le nombre de ces établissements régresse. Port-Vendres (Pyrénées-Orientales) vient de baisser le rideau.

Dans un contexte de marché de plus en plus ouvert (ultralibéral ?) où les importations massives (cabillaud et saumon) cassent les prix, certains souhaitent même leur disparition, espérant, de manière illusoire, faire des économies de charges.

« **Notre société réclame de plus en plus de transparence dans le traitement des produits alimentaires. Qui d'autre que les halles à marées peut assurer la traçabilité des apports et garantir au pêcheur qu'il sera payé de sa vente ?** », défend Yves Guiriec.

La nouvelle organisation commune des marchés, votée par l'Europe fin 2013, bouscule aussi fortement le fonctionnement à la française. Désormais, il n'est plus question d'appliquer des prix de retrait qui garantissaient un minimum aux pêcheurs.

Demain, dans l'objectif de mieux informer les consommateurs, les étiquettes devront indiquer quel engin de pêche a été utilisé et dans quelle zone géographique le poisson a été pêché.

Autant d'éléments « **qui risquent de modifier l'attitude d'achat des mareyeurs et des grandes et moyennes surfaces** » alerte Gaël Michel, de l'Union du mareyage français.

En clair, la tentation de développer les contrats directs, hors criée, va être forte. Celle d'importer davantage aussi.

Maillon stratégique entre le producteur et l'acheteur, les halles à marée ne pourront, seules, affronter les défis de toute une filière. Hervé Jeantet, président du Conseil spécialisé de FranceAgriMer et armateur concarnois, en est convaincu.

« **Il va falloir aussi faire le ménage chez nous et sortir de l'esprit toxique des subventions.** » Autrement dit, se prendre par la main et s'entendre au sein d'une interprofession capable de faire front commun. Ce n'est pas gagné, mais c'est vital.

Source : <http://www.entreprises.ouest-france.fr/article/halles-maree-face-contrats-ventes-directs-07-06-2014-148627> (07/06/2014)