

La valorisation du thon germon : un beau projet pour l'interprofession¹

A l'heure où la profession s'inquiète de l'augmentation du coût des intrants, notamment du prix du gazole et de la stagnation voire de la chute des revenus, le malaise s'installe chez les pêcheurs autant que chez les gestionnaires des pêcheries françaises. Pourtant, de réelles pistes de progrès existent. La pêcherie de germon du golfe de Gascogne en offre un bel exemple.

Un marché porteur

Le marché du thon frais et surgelé, que se partagent thon rouge, albacore et germon est estimé à quelque 15000 tonnes. Le thon rouge et le thon albacore représentent respectivement 40% du marché ; le thon germon environ 20%. L'analyse rapide des avantages comparatifs de ces trois espèces place sans ambiguïté le germon comme l'espèce la mieux placée. A l'heure où la France importe plus de 5000 tonnes de thon frais (albacore et thon rouge) et plus de 20000 tonnes de thon surgelé (albacore et germon), à l'heure où le marché est fortement demandeur d'aliments de grande fraîcheur, de qualité gustative supérieure, produits localement, pêchés dans des conditions respectueuses de l'environnement, le germon est l'espèce qui par excellence répond à ces nouvelles attentes des consommateurs.

Le marché du frais semble offrir un vrai potentiel pour une plus haute valorisation du germon de nos côtes.

Faible valorisation

Depuis les années 70, nous produisons chaque année entre 2000 et 6000 tonnes de germon. Après l'interdiction des filets maillants dérivants, les quantités pêchées ont diminué (2002,2003) puis ont à nouveau augmenté avec la généralisation du chalut pélagique au début des années 1990 et la fermeture de la pêche à l'anchois décidée par la Commission européenne le 22 juin 2005 et reconduite sans interruption depuis cette date (à l'exception d'un maigre quota de 500 t pour la France en 2006).

Cette pêcherie au chalut pélagique est marquée par un recours parfois très important au mécanisme de report de vente après congélation : plus de 50% des apports en 2005, plus de 40% en 2006. Dans ce cas, le germon est valorisé à un prix très faible, au plus bas des cours pratiqués sur le marché international, et les producteurs doivent supporter des coûts de congélation et de stockage avant écoulement vers les conserveries espagnoles.

La sous valorisation du germon est visible. En prenant la moyenne des prix en euros constants de 1990 à 2002 puis de 2003 à 2007, on constate un différentiel de 0,46 €/kg². Appliqué à la moyenne des captures 1990-2006 (soit 5147 t), cet écart donne un manque à gagner pour la pêcherie qui serait de 2,4 millions d'euros par an.

Pistes de progrès

Dynamiser le marché du thon germon frais est possible. Cela nécessite d'agir de l'amont vers l'aval, à la fois sur les **techniques de pêches**, sur la **transformation** du produit, dans le cadre de relations **interprofessionnelles** efficaces. Pour augmenter ses chances de

¹ Les auteurs sont : Charles Braine responsable programme pêche à WWF France, Patrice Guillotreau chercheur à l'Institut de Recherche pour le développement, Marie Christine Monfort, consultante. Cet article a été publié dans l'hebdomadaire «Le Marin le 4 janvier 2008.

² Au cours de la campagne 2007, le prix moyen du germon mis en vente par les chalutiers (84% des apports) était de 2,34€/kg et celui des bolincheurs (1% des apports) 3,77€/kg. Le thon vidé offert par les ligneurs (11% des débarquements) s'est vendu à 3,84 €/kg. Moyenne arrêtée au 13 octobre 2007 (source : Ofimer)

succès, un tel programme devrait être accompagné d'une campagne de **communication** au sein de la filière.

Vers des techniques de pêche préservant la qualité du poisson

Quel serait le coût d'adaptation des chalutiers pélagiques en ligneurs ou bolincheurs ? La fermeture de la pêcherie d'anchois accélère la casse des navires. Des 72 navires de Saint Gilles Croix de Vie et de la Turballe pêchant encore l'anchois en 1998, il n'en reste plus que 44³. Sous peine de voir disparaître ainsi un pan de la pêche française, combien de temps faudra-t-il attendre avant de restructurer une partie de la flotte condamnée à la fois par la hausse du prix du gazole⁴ et par des techniques de pêche qui ne permettent pas de valoriser au mieux une ressource qui se raréfie. Le Fonds Européen pour la Pêche est précisément destiné à accompagner ce type de reconversion. Dans le contexte actuel où la flottille de chalutiers pélagiques vogue vers des eaux toujours plus agitées, pourquoi ne pas changer de cap ? Aujourd'hui, une pêche à la palangre émerge. Ainsi sur l'Île d'Yeu, les premiers essais remontent à 2002. Et « *il existe aujourd'hui des projets de bateaux neufs de 17-18 mètres qui vont être pensés spécialement pour cette activité* » (in Le Marin 23/11/2007), une activité durable.

Vers des transformations simples

Au cours de l'été 2007, plusieurs mareyeurs du littoral Atlantique ont fait des essais de tirer du germon de belle taille des longes avec un rendement de 50%. Leurs prix de vente en sortie des ateliers avoisinaient les 10 euros, prix tout à fait compétitif pour un produit de haute qualité. Dans ces conditions, la longe de germon pourrait être proposée autour de 18 euros/kg en grande distribution ou autour de 25 euros/kg en poissonnerie, soit à un niveau de prix équivalent à ceux du filet de merlan ou du filet de cabillaud.

Vers des relations interprofessionnelles efficaces

Aujourd'hui, la plus grande partie du thon frais présenté en poissonnerie ou en grande surface est du thon albacore importé de l'océan Indien, parfois faussement étiqueté « thon rouge », ou du véritable thon rouge, en grande partie importé d'Espagne. Quand on interroge les acheteurs de la grande distribution ou de la restauration hors domicile sur les raisons de cette dominance du thon tropical au rayon frais, il apparaît que c'est la seule offre qui leur soit proposée. Un peu plus en amont, les grossistes répondent qu'il est plus facile et plus économique d'importer des longes fraîches de thon tropical que d'obtenir du germon frais découpé par les mareyeurs français. Quant aux mareyeurs, ils invoquent la mauvaise qualité de l'offre française de germon pêché au chalut, la trop petite taille du germon pêché à la ligne et les coûts de main d'œuvre trop élevés pour concurrencer les longes d'albacore importées de l'océan Indien.

Pour aller plus loin dans ces tentatives de valorisation du germon il apparaît nécessaire de mettre en place de nouvelles formes de relation entre les différents acteurs, basées sur le dialogue et l'engagement réciproque. En remontant la filière à partir de l'aval, un groupement de poissonniers ; une chaîne de restaurants ou un réseau d'acheteurs de la grande distribution pourraient mettre en avant du germon frais en s'accordant avec un mareyeur, directement ou via un grossiste, sur la fourniture de longes issues de la pêche française. Ce mareyeur aurait de son côté organisé la découpe du germon acheté auprès de pêcheurs eux-mêmes convaincus de l'intérêt de pêcher du germon à la ligne ou à la bolinche. En redescendant la filière vers l'aval, les pêcheurs doivent pouvoir compter sur des mareyeurs

³ Source : LEN-Corrail, univ. Nantes, d'après données DPMA et CLPM

⁴ Le coût du carburant représenterait jusqu'à 30% du chiffre d'affaires des chalutiers de 20-25m et mettrait de 50 à 60 de chalutiers dans une situation financière précaire selon la Fédération bretonne de la coopération maritime, une centaine de chalutiers selon le CNPM (Ouest-France du 27 novembre 2007).

prêts à travailler le germon frais et sur des distributeurs prêts à lui accorder la place qu'il mérite dans leur assortiment.

Créer un cercle vertueux permettant de mieux valoriser le germon sur le marché français du frais est possible sur la base de nouvelles relations interprofessionnelles qui trouveraient leur place naturellement dans une structure interprofessionnelle reconnue au niveau Européen.

Avec une communication performante

En fonction de la cible retenue, une campagne de communication performante mettra en avant les nombreux attributs du thon germon (produit frais, local, stock exploité de façon responsable, etc). Enfin, il est possible avec un accompagnement marketing approprié, de stimuler la demande d'un produit de grande qualité même lorsque son prix lui est défavorable. La filière des produits de la mer ne manque pas d'exemples : bar de ligne *versus* bar d'élevage ; conserves de sardines certifiées *versus* sardines marocaines.

La pêcherie de germon : vers un modèle de pêche durable ?

L'effort de transformation, de reconversion, d'adaptation de la flotte permettra vraisemblablement d'occuper le marché du frais, plus rémunérateur. Un tel chantier va dans le sens d'un développement durable de la filière ; Un **développement écologique** puisque la reconversion des pélagiques relâcherait la pression sur le stock d'anchois et en partie sur le stock de germon ; Un **développement économique** puisque cette reconversion participerait à la création d'une filière rentable ; Un **développement social** enfin car revenir à une logique moins productive contribuera à maintenir voire créer des emplois en mer et à terre. Impliquant le pêcheur jusqu'au distributeur, en passant par le mareyeur, nous croyons que la valorisation du thon germon de nos côtes est un projet prometteur pour l'interprofession.