

1- Le marché mondialisé : la stratégie de l'Union Européenne des prix bas a provoqué la surpêche, avec comme conséquence la nécessité d'imposer des quotas. Elle a ainsi participé à une industrialisation, une concentration et une mondialisation des filières au détriment de la pêche artisanale et de l'équilibre des territoires. Des millions de tonnes de produits de la mer se promènent d'un bout à l'autre de la planète.

2- Les importations : de nombreux bateaux-usines armés par de grandes sociétés européennes sillonnent les mers du monde, passent des contrats déséquilibrés avec des pays pauvres pour pêcher dans leurs eaux territoriales afin d'alimenter les poissonneries de nos grandes surfaces.

3- Les criées : Il serait important de redéfinir le rôle des criées avant qu'elles ne meurent toutes. Elles ont encore une importance notable dans la vie et l'économie locales des plus petits ports de pêche. Abandonnées par leur concessionnaire comme au Croisic, les criées peuvent retrouver leur place dans la filière de la pêche en associant les pêcheurs et leur famille dans la commercialisation sous forme de coopératives ou de scoop, mais quand est-il des solutions, utopiques ou non ?

Face à la crise, les criées et les ports ont leurs propres difficultés. Lors de l'assemblée générale des responsables de criées et halles à marée, le président de l'association a manifesté son hostilité à la vente directe : « C'est une véritable gangrène pour toute la filière ». Les directeurs de criée se soucient de l'avenir de leur structure en termes de chiffre d'affaires et de tonnages. Mais les importations sont en augmentation et les criées ne représentent que 10% des produits halieutiques consommés en France. **Les installations ont été dimensionnées à une époque où le poisson arrivait principalement par la mer. Maintenant, une grande partie du poisson arrive par la route ou par avion des quatre coins du monde.**

En plus d'acheter au plus bas prix, certaines fois la criée rappelle les pêcheurs pour venir reprendre leur pêche.

4- Exemple avec le « Saltimbanque » quand il pêche la coquille Saint-Jacques.

Après les criées, ils ont décidé de mettre leur pêches de coquilles Saint-Jacques chez un mareyeur, parce qu'ils sont sûrs qu'il prendra toute la pêche. S'ils avaient décidé de les mettre à la criée, il se peut qu'à plusieurs reprises ils se soient trouvés dans l'obligation d'aller rechercher les coquilles restantes non vendues et de s'occuper de les vendre eux-mêmes à la dernière minute. Impensables pour eux. Tony Mesnages, patron pêcheur, m'a fait part de son avis : il ne faudrait plus de mareyeur indépendant, une grande et seule criée en Normandie, et plus d'achats provenant des importations.... Cela rétablirait les cours et permettrait de pêcher en moindre quantité. Donc vous voyez l'ampleur des dégâts.....

4- une solution? : la vente directe?

Le Saltimbanque fait sa pêche sur une ou deux journées, le résultat de cette pêche varie entre 600 kilos et une tonne environ. Etant donné le résultat des pêches ramenées, il nous a paru plus judicieux de solliciter plusieurs amap.

Dans un premier temps, le but serait de regrouper 2 ou 3 amap, à raison d'une livraison par mois qui engagerais à se répartir la totalité de la pêche d'une journée. Le fait de

travailler sur une période de 6 mois (octobre à avril), permettrait d'établir une logique de fonctionnement, et de mettre en place un calendrier car cette pêche n'approvisionnerais donc pas notre mareyeur.

Un seul trajet, livré en directe.