

La stratégie de la criée de Quiberon autour de la valorisation du poisson *ikejime* et sa contribution potentielle à une pêche plus durable

MANON PLOUCHART

MOTS-CLÉS : PÊCHE DURABLE, REVENU DES MARINS-PÊCHEURS, BIEN-ÊTRE ANIMAL, ABATTAGE DU POISSON, COALITION D'ACTEURS

Les criées, ou halles à marées, sont des acteurs publics structurants des littoraux français. Elles permettent à des professionnels de la pêche artisanale et industrielle de se rencontrer pour vendre et acheter la pêche du jour. Certaines criées, à l'image de celle de Quiberon, adoptent une stratégie propre leur permettant de défendre leur activité face à la concurrence de criées plus importantes. La criée de Quiberon a ainsi choisi de se démarquer par la vente de poissons vivants, valorisés selon une méthode d'abattage japonaise appelée *ikejime*. Initialement mise en œuvre dans un but économique, cette stratégie semble aujourd'hui présenter des caractéristiques clés pour remplir certaines des conditions d'une pêche plus durable.

UN CONTEXTE DE FRAGILISATION DE LA PÊCHE ARTISANALE

Contraintes pesant sur la pêche artisanale

En France, la pêche artisanale est sans arrêt incitée à augmenter ses volumes pour être économiquement viable. Mais elle a aussi d'autres fonctions, que résume Didier Gascuel, directeur du pôle « halieutique, mer et littoral » à l'Agrocampus Ouest : « *À quoi sert le secteur de la pêche dans un pays comme la France ? Si ça ne sert qu'à produire de la protéine animale, alors le modèle le plus efficace économiquement consiste à avoir un petit nombre de gros navires. C'est le modèle choisi par certains pays d'Europe du Nord. En France et dans l'Europe du Sud, la pêche sert à maintenir vivants les territoires côtiers. Sans pêche,*

c'est le désert économique » (Gillot, 2020). La pêche artisanale permet de dynamiser les littoraux, et pourtant elle est fortement concurrencée par les techniques ultra-performantes de la pêche industrielle. D'après le registre européen de la flotte, en 2020, les navires de moins de 12 mètres utilisant des engins de pêche passifs¹ – qui entrent donc dans la définition de la pêche artisanale, selon la définition donnée par l'association Bloom (2020) – représentent en France métropolitaine 70 % de la flotte. Ils ne débarquent pourtant que 14 % des captures en volume et 22 % en valeur en 2017. L'apparition de bateaux-usines, qui partent en mer plusieurs semaines sans revenir à quai grâce à une capacité de stockage à bord hors-normes, explique en bonne partie ce déséquilibre. Les volumes de pêche débarqués par la flotte industrielle tirent les prix vers le bas et contraignent les marins-pêcheurs artisans à pêcher toujours plus pour pouvoir vivre décemment de leur activité. La totalité des bateaux qui vendent à la criée de Quiberon font entre 6 et 13 mètres ; ils font donc partie du segment « petite pêche » et doivent faire face à ces contraintes de volumes à la hausse et de prix à la baisse.

La stratégie de la criée de Quiberon pour privilégier la qualité à la quantité

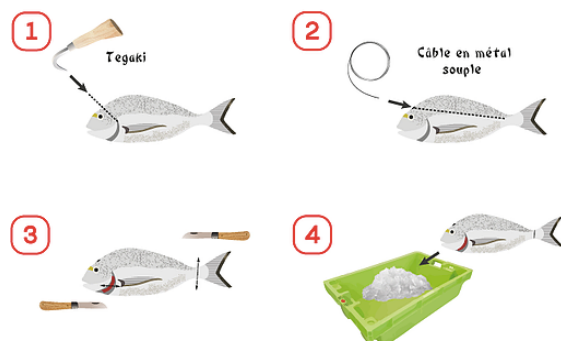
Certains acteurs se sont engagés dans un modèle économique alternatif, défendant le « pêcher moins mais pêcher mieux ». C'est le cas de la criée municipale de Quiberon. Elle développe ainsi depuis 2015 une stratégie visant à augmenter la qualité et le prix de vente des produits de la pêche passant par la criée. Elle s'est spécialisée dans la vente de poissons haut de gamme. Il s'agit de poissons maintenus en très bon état pour être vendus vivants et ensuite abattus par l'acheteur

¹ L'engin passif ne bouge pas, à la différence de l'engin actif qui est déplacé sur le fond ou en pleine eau pour capturer les animaux recherchés.

selon la méthode *ikejime*, ou alors vendus déjà abattus par le marin-pêcheur selon cette même méthode. Cette offre est née en réponse à une demande croissante de grands chefs gastronomiques japonais installés en France.

Le poisson *ikejime* est un poisson abattu selon une technique japonaise séculaire, il est ensuite mis à maturer durant plusieurs jours. Ce processus permet d'obtenir une chair extrêmement tendre et de conserver le poisson jusqu'à vingt jours au frais. Au Japon, où la majorité des poissons de qualité est abattue en *ikejime*, la méthode serait née d'une vision bouddhiste de la mort donnée à l'animal. Il doit souffrir le moins possible et être valorisé le mieux possible. Joseph Melin, reporter ayant accompagné un jeune marin-pêcheur basé à Quiberon qui pratique la méthode *ikejime*, la définit ainsi : « *Moins cruelle, moins douloureuse et moins stressante, la méthode ikejime consiste à tuer instantanément le poisson et à neutraliser son système nerveux le long de la colonne vertébrale. Les influx nerveux ne passent plus à la chair, qui ne reçoit pas l'information de la mort. L'inéluctable processus naturel de dégradation est considérablement retardé. (...) La chair d'un poisson ikejime se conserve mieux et est supérieure gustativement* » (Melin, 2020). La figure 1 détaille les différentes étapes de l'abattage *ikejime* et présente les outils utilisés.

FIGURE 1. LES ÉTAPES DE L'ABATTAGE *IKEJIME*



(Source : Procsea.com, 2020)

Dans un premier temps le *tegaki* (crochet métallique) perfore le cerveau de l'animal. Ensuite, un câble métallique inséré entre la tête et la queue permet de détruire la moelle épinière. Le poisson est finalement saigné et conservé entre 0 et 2 °C. Les poissons sont donc abattus un à un pour répondre aux exigences de précision de la méthode. Cela en fait une méthode très chronophage. Pour accompagner les marins-pêcheurs dans cette démarche de qualité, la criée a investi depuis 2015 dans des formations en faisant venir des maîtres japonais de l'*ikejime*. La criée a également installé de grands viviers pour maintenir les poissons vivant une fois débarqués, avant qu'ils ne soient abattus selon cette technique, soit par le

marin-pêcheur, soit par l'acheteur. La criée de Quiberon est la première en France à avoir adopté une telle stratégie et elle est la seule des trente-quatre criées françaises à ce jour à mettre ses installations à disposition des marins-pêcheurs. Ceci s'explique notamment par son statut de criée municipale : à l'inverse de la majorité des criées françaises qui sont gérées par les chambres de commerce et l'industrie (CCI), la criée de Quiberon est gérée par la communauté de communes de Quiberon et d'anciens marins-pêcheurs siègent au conseil municipal, ce qui a permis de favoriser la mise en place d'une telle stratégie.

Depuis le début de l'initiative, une dizaine de marins-pêcheurs formés à Quiberon livrent du poisson abattu en *ikejime* à bord ou à terre. Mais le poisson abattu en *ikejime* ne représentait pas plus de 0,5 % des volumes abattus qui transitaient par la criée en 2018 et 2 % en valeur (Port de pêche et de plaisance de Quiberon, 2020). Ces volumes et valeur ont cependant augmenté progressivement entre 2015 et 2018, avant de chuter pour des raisons détaillées plus loin. En 2020, les volumes étaient au plus bas en raison de l'impact de la crise du Covid-19 qui a fortement ralenti l'activité des restaurants, principaux acheteurs des poissons abattus en *ikejime*.

LA VENTE DE POISSONS *IKEJIME* PRÉSENTE DES INTÉRÊTS VARIÉS

Intérêt économique : une hausse des prix de vente pour les marins-pêcheurs et une hausse des revenus pour la criée

La méthode offre d'abord un intérêt économique. En positionnant une partie de ses ventes sur un marché de niche, la criée de Quiberon avait pour objectif principal d'augmenter la valeur de ses ventes. En tant qu'organisme public, la criée bénéficie de financements étatiques, mais elle doit également trouver des sources de financement propres. Elle applique ainsi une taxe de 3 % à toutes les ventes en criée, augmentée à 7 % lorsque le poisson est passé par les viviers mis à disposition par la criée. Le prix de vente du poisson vivant ou *ikejime* est en moyenne de 25 à 30 % supérieur à celui du poisson abattu classiquement (pour un même type de poissons dits « nobles ») ; pour les poissons plus communs (c'est le cas du chinchard par exemple), le prix peut être multiplié jusqu'à six fois. C'est donc sur ce type de poissons, moins valorisés habituellement, que la valeur ajoutée est la plus forte. La hausse de revenus générée bénéficie directement aux pêcheurs et à la criée. Une négociation est en cours pour que la taxe appliquée par la criée ne s'élève pas au-delà de 3 % même si le poisson passe par les viviers, les pêcheurs argumentant que la hausse du prix de vente suffit à augmenter la rémunération de la criée. Si les prix de vente des poissons abattus en *ikejime*

sont certes plus élevés, aucun marin-pêcheur ne peut abattre toute sa pêche selon la méthode *ikejime* en raison du temps nécessaire à la technique d'abattage. Les poissons qui ne sont pas abattus selon cette méthode mais qui ont été pêchés à la ligne et jugés de haute qualité, peuvent être valorisés selon d'autres moyens, tels que l'indication d'une mention « Ligneurs de la Pointe de Bretagne² ». Cette initiative est complémentaire à celle de la criée de Quiberon en termes de valorisation des produits de la pêche.

Un autre facteur œuvre en faveur d'une meilleure répartition de la valeur ajoutée sur la chaîne d'approvisionnement du poisson vivant ou abattu en *ikejime* : il se vend surtout en circuit court. Cela s'explique d'abord par la nécessité de maintenir une qualité optimale : moins il change de main, plus sa traçabilité est assurée et plus les conditions de conservation sont maîtrisées. Une seconde explication est que pour maintenir le poisson vivant, il est difficile techniquement et économiquement de le transporter : en 2016 la criée de Quiberon a tenté d'exporter des viviers de poissons vivants jusqu'à Monaco et Dubaï mais sans succès. En effet, le coût de transport des volumes d'eau de mer nécessaires n'a guère de sens économique ni environnemental.

Intérêt social : une revalorisation du métier de marin-pêcheur

Le coût d'apprentissage de la méthode *ikejime* est important, puisque celle-ci exige des changements de pratiques, avec des résultats incertains les premières années. L'appropriation de la technique nécessite en effet de l'expérience, un tour de main mais aussi une confiance durable des clients. Les marins-pêcheurs qui décident de se lancer dans l'*ikejime* ne peuvent donc s'y engager uniquement pour des raisons économiques : il faudra apprendre sans garantie d'une augmentation rapide des revenus les premières années. Pour s'engager dans la démarche *ikejime*, les marins-pêcheurs mettent donc davantage en avant leur volonté de changer leur rapport au métier : en ajoutant de la valeur à ce qu'ils pêchent, en se formant à des techniques exigeantes, ils revalorisent en effet la profession. De plus, à travers cette démarche, une autre relation de confiance s'établit entre les marins-pêcheurs et des clients qui les choisissent en raison de la reconnaissance de la qualité de leur travail. Cela renforce les liens sociaux dans un métier souvent jugé solitaire.

Intérêt éthique : un plus grand respect de l'animal

D'un point de vue éthique, l'*ikejime* impose aussi un changement des rapports à la nature. Selon Erwan Ranchoux, poissonnier et promoteur de l'*ikejime* en

France, « *la motivation économique ne peut pas être la seule motivation qui anime les pêcheurs qui se tournent vers l'ikejime. Ils doivent adhérer à la dimension philosophique de respect du poisson qui l'accompagne et qui est indissociable* » (Ranchoux, 2020). Ce respect passe par le temps accordé à chaque poisson et par la réduction de la souffrance animale. Dans leur ouvrage d'écoéthologie, Jacques Bruslé et Jean-Pierre Quignard soulignent que « *la sensibilité des poissons au stress a été admise et démontrée, mais la question de savoir si les poissons étaient sensibles à la douleur consciente a longtemps été débattue et est encore aujourd'hui l'objet de discussions spéculatives. (...) En France, le code civil (article 515-14) reconnaît, depuis janvier 2015, l'animal, donc le poisson, comme "un être vivant doué de sensibilité"* » (Bruslé et Quignard, 2019). En France, la question du bien-être animal est objet de recherches et de controverses éthiques depuis plusieurs décennies. Bien que pour le traitement du poisson, on parle surtout des conditions d'élevage, la question se pose également pour le poisson pêché en pleine mer. Or, la méthode d'abattage *ikejime* a vu le jour au Japon notamment pour contribuer à la réduction de la souffrance animale. En effet, il faut que le poisson reste vivant une fois pêché, afin de lui laisser le temps de réduire son stress plusieurs heures en vivier avant d'être abattu en quelques secondes, en lui évitant la traditionnelle asphyxie et agonie dans le chalut, le filet ou sur le pont du bateau.

Intérêt socioprofessionnel : un outil pour le soutien à la pêche artisanale côtière

Cette combinaison de facteurs économiques, sociaux et éthiques explique donc pourquoi certains marins-pêcheurs se tournent vers l'*ikejime* et sont fiers d'utiliser cette pratique. En étant plus en accord avec les considérations environnementales et éthique du bien-être animal, la valorisation de la pêche par la recherche de nouvelles relations (au poisson, au marché, etc) et d'une autre qualité peut encourager l'installation de nouvelles générations de marins-pêcheurs. De plus, la méthode d'abattage *ikejime* est particulièrement adaptée à la pêche artisanale, car elle nécessite peu d'équipement : un vivier à bord et deux outils simples pour l'abattage. Elle exige par ailleurs d'apporter un soin particulier au poisson afin de le sortir de l'eau dans le meilleur état possible et de le garder en vie jusqu'à son abattage. Apporter ce soin est impossible dans les conditions actuelles de la pêche industrielle, qui privilégie les gros volumes et remontent à bord des poissons blessés ou morts. L'abattage *ikejime* est donc une manière de valoriser le poisson que la pêche industrielle ne pourra *a priori* pas répliquer. En ce sens, l'*ikejime*

² Pour aller plus loin : <https://pointe-de-bretagne.fr>

représente donc bien un outil de différenciation de la pêche artisanale qui peut être un atout pour le maintien de cette dernière sur les littoraux français.

LES LIMITES DU PASSAGE À UNE ÉCHELLE PLUS LARGE

Les démarches de la criée de Quiberon ont inspiré quelques autres initiatives en France, comme le projet Valdora (Valorisation de la dorade de pêche de sortie d'étang) autour de la vente de poisson vivant sur l'étang de Thau, ou comme la criée de Saint-Jean-de-Luz-Ciboure (qui a organisé des visites à Quiberon). Malgré cela, la criée de Quiberon reste à ce jour la seule criée française à proposer des poissons vivants à la vente et à accompagner les marins-pêcheurs avec des formations et des équipements spécifiques. Le difficile passage à une échelle plus large de cette innovation s'explique par différents facteurs.

Des incertitudes sur le volet environnemental

L'*ikejime* présente des intérêts économiques, sociaux et sociétaux certains, en lien avec le maintien d'une pêche artisanale et une meilleure répartition de la valeur ajoutée au profit des marins-pêcheurs artisans. Il est cependant plus difficile de prouver l'intérêt environnemental de l'*ikejime*. En effet, on peut intuitivement penser qu'un marin-pêcheur qui valorise mieux sa pêche aura tendance à moins pêcher et donc à exercer moins de pression sur les stocks de poissons disponibles. Mais selon Didier Gascuel, « réguler la pêche avec un produit de luxe présente le risque de multiplier le nombre d'acteurs qui viennent le pêcher » (Gascuel, 2020). Bien que tous les poissons soient théoriquement aptes à être abattus selon cette méthode *ikejime*, dans les faits seul un petit nombre d'espèces est réellement valorisé en *ikejime*. Il s'agit du bar, du turbot, du lieu jaune, de la dorade et du thon rouge, qui sont les poissons « nobles » pour lesquels il existe le plus de demande. La valeur ajoutée de l'abattage *ikejime* pourrait encourager la pêche de ces espèces et provoquer une pression supplémentaire sur la ressource. Aucune autre aspect environnemental de l'*ikejime* ne peut être proposé dans le cadre de cette étude et cette technique ne fait pas encore l'objet de recherches connues. L'impact environnemental sans doute limité n'est donc pas un argument pertinent pour défendre une plus large échelle ou le développement de la valorisation de la pêche par l'*ikejime*, dans un contexte où la réduction de la pression de pêche est un facteur clé pour qu'une pratique halieutique soit jugée durable.

Un manque d'encadrement qui nuit à la réputation de l'*ikejime*

Au-delà de l'enjeu environnemental, une des principales limites à l'essaimage de l'*ikejime* est le manque d'encadrement. Il existe en effet un guide de bonnes pratiques, rédigé à l'initiative du comité départemental des pêches du Morbihan, mais il n'existe pas de contrôle externe sur leur respect. L'*ikejime* ne bénéficie d'aucun cahier des charges pour le moment et chaque marin-pêcheur est libre de pratiquer cette méthode selon ses connaissances et compétences. Pour les distinguer en criée, les marins-pêcheurs apposent eux-mêmes à leurs poissons une étiquette indiquant l'abattage *ikejime* du poisson. Aucun contrôle n'est réalisé quant à l'utilisation de cette étiquette. Cela a conduit à des dérives qui ont eu un impact sur les ventes de la criée de Quiberon en poisson *ikejime* à partir de 2019 : du poisson vendu comme *ikejime* ne l'était pas ou pas correctement, ce qui a affecté la réputation de la méthode et des marins-pêcheurs concernés. Pour cette raison, la demande a chuté à cette époque. Certains mareyeurs³ ou poissonniers ont depuis choisi de privilégier l'achat de poisson vivant qu'ils abattent eux-mêmes selon cette méthode pour garantir la régularité de la qualité des poissons. En 2020, pour redorer l'image de l'*ikejime*, la criée de Quiberon a rejoint un groupe de travail – récemment transformé en association – qui réfléchit à la structuration de cette filière, avec notamment l'instauration d'un référentiel qui aboutirait progressivement à une labellisation. Par ailleurs, pour intensifier sa stratégie de vente de poissons vivants ou abattus en *ikejime*, la criée va mettre à profit des financements qui lui ont été octroyés début 2021 par le Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP). Ces fonds doivent permettre d'installer de nouveaux viviers et d'acquérir un atelier d'*ikejime* avec les outils et l'espace de travail suffisants pour abattre le poisson à la criée. Le budget devra aussi couvrir l'ouverture d'un poste de responsable *ikejime* à la criée et des formations supplémentaires pour que les marins-pêcheurs perfectionnent leurs pratiques. Tous ces investissements doivent encourager les marins-pêcheurs à abattre leur poisson selon cette méthode, à terre plutôt qu'en mer, comme c'est le cas pour 95 % des ventes en *ikejime* à la criée pour l'instant. L'*ikejime* à terre donne plus de temps au poisson pour évacuer le stress lié à sa capture et permet plus de précision dans l'utilisation de la technique.

Un besoin d'accentuer les formations à la technique et à la préparation de l'*ikejime*

La formation des acteurs est un aspect clé du développement potentiel de l'*ikejime* en France.

³ Un mareyeur est un acheteur de poisson en gros sur les littoraux qui revend ensuite à des grossistes ou à des commerces de détail.

D'après les entretiens menés, la clientèle de l'*ikejime* est en effet prête à payer un prix élevé pour une qualité irréprochable. Pour cela, un travail de formation important doit encore être fait sur la filière amont auprès des pêcheurs. Il s'agit pour eux d'apprendre à ne pas abîmer le poisson au moment où il est pêché, à repérer les poissons les plus vifs et à les garder dans les meilleures conditions possibles pour pouvoir les abattre selon la méthode *ikejime* ensuite. Les gestes de l'*ikejime* doivent également être correctement maîtrisés pour pouvoir répondre aux attentes de qualité des clients qui ne souhaiteraient ou ne sauraient pas effectuer eux-mêmes cet abattage. Pour certaines espèces, trop grosses ou trop musclées, comme le thon rouge, seul l'*ikejime* à bord est envisageable. Que le poisson soit vendu vivant ou abattu selon la méthode *ikejime*, il doit arriver à l'acheteur dans le meilleur état possible. Il est donc dans l'intérêt des marins-pêcheurs de maîtriser et de proposer l'*ikejime* comme un « service » aux clients exigeants, pour augmenter la valeur ajoutée de leur activité.

Pour développer l'offre, on peut aussi jouer sur la demande. Bien que cette dernière soit suffisante à ce jour si l'on tient compte des faibles volumes actuellement abattus selon cette technique et du nombre de clients, on constate qu'elle est concentrée sur de grands chefs japonais ou français et de rares particuliers avertis. Le développement de la méthode *ikejime* suppose donc une formation des marins-pêcheurs mais également d'un plus grand nombre de cuisiniers afin que ceux-ci valorisent et fassent connaître à un plus large public, via la restauration, les qualités spécifiques des poissons abattus en *ikejime*, et avec elles les acteurs, savoir-faire et enjeux de cette technique.

CONCLUSION

L'*ikejime* est une technique qui ne concerne actuellement qu'une quarantaine de marins-pêcheurs en France et dont les produits s'adressent à un marché de niche, en raison du prix élevé et de la technicité nécessaire. Couvrir un marché de consommateurs plus large semble difficile pour ces raisons. En revanche, cette technique encore exotique oblige à repenser différentes dimensions (éthique, environnementale, professionnelle) de la pêche qui pourraient intervenir dans la définition d'une pêche durable. Bien que cette notion ne soit pas définie de manière institutionnelle, on peut intuitivement estimer qu'une pêche plus durable devrait inclure, comme le propose l'*ikejime*, les aspects suivants : une meilleure répartition de la valeur ajoutée au profit des marins-pêcheurs, une amélioration de leurs conditions de travail par un

temps réduit passé en mer, la revalorisation de leur métier et une réduction de la souffrance animale. Si la méthode *ikejime* est suffisamment encadrée, elle pourrait devenir une initiative parmi d'autres permettant de défendre les intérêts de la pêche artisanale. D'autres initiatives portées par la criée de Quiberon vont dans le même sens : une meilleure structuration de la pêche à pied⁴ professionnelle et une amélioration de la gestion (plus minutieuse, plus attentive) des coquilles Saint Jacques de la baie (Le Sann, 2019). Plus largement, la méthode *ikejime* confirme l'intérêt pour les acteurs de la pêche artisanale de jouer la carte de la qualité plutôt que celle des volumes débarqués pour rendre durable et faire reconnaître leur activité si fortement menacée par d'autres formes de capture et de transformation des ressources piscicoles marines.

Bibliographie

BLOOM, 2020. *La pêche artisanale*. Disponible sur Internet :

<https://www.bloomassociation.org/nos-actions/nos-themes/campagne-peche-durable/la-peche-artisanale/> [consulté le 24/02/2021]

BRUSLÉ J., QUIGNARD J.-P., 2019. Les comportements des poissons 2, éthophysologie. ISTE, 250 p.

GILLOT L., 2020. [Mer] La pêche entre deux eaux. *Revue Sésame*. Disponible sur Internet : <https://revue-sesame-inrae.fr/mer-la-peche-entre-deux-eaux/> [consulté le 24/02/2021]

LE SANN A., 2019. *En baie de Quiberon, le jardin des Saint Jacques*. Disponible sur Internet : <https://peche-dev.org/spip.php?article258> [Consulté le 03/03/2021]

MELIN J., 2020. *Ikejime, la revanche du Miyabi*. Disponible sur Internet :

<https://www.josephmelin.com/ikejime-la-revanche-du-miyabi> [consulté le 24/02/2021]

PORT DE PÊCHE ET DE PLAISANCE DE QUIBERON, 2020. *Rapport annuel 2019*. Quiberon, 14 p.

PROCSEA, 2020. *Une technique qui sublime qualité et goût*. Disponible sur Internet : <https://www.procsea.com/post/ikejime-technique-japonaise-abattage-poisson> [consulté le 04/05/2021]

Entretiens

RANCHOUX E., gérant des Vents du Large (poissonnerie), entretien le 25/02/2021 à Paris.

GASCUEL D., directeur du pôle halieutique, mer et littoral à l'Agrocampus Ouest, entretien téléphonique le 09/02/2021.

⁴ La pêche à pied est un type de pêche qui se pratique en bord de mer, souvent à marée basse. Elle consiste à capturer des crustacés ou mollusques à la main (ou à l'aide de petits outils de type râteau, pelle, binette).

Cette étude s'est également basée sur les entretiens suivants, dont les contenus sont venus enrichir l'analyse :

GUILHEUX B., marin-pêcheur à Quiberon, entretien le 18/02/2021 à Quiberon.

JOSSE T., chargé de mission pour l'association Pleine Mer, entretien téléphonique le 21/01/2021.

LIZE J.-M., directeur de la criée de Quiberon, entretien le 18/02/2020 à Quiberon.

MALHERBE J.-F., marin-pêcheur à Quiberon, entretien le 18/02/2021 à Quiberon.