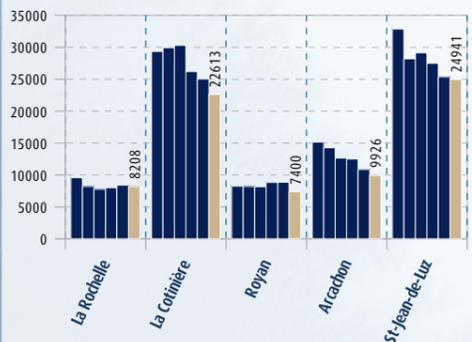




Les 5 halles à marée de la façade Sud-Atlantique ont réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 73,10 M€

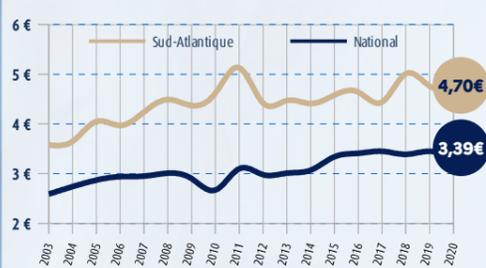
Valeur des ventes (2015-2020)
(en milliers d'euros)



Volumes mis en vente (2015-2020)
(en tonnes)



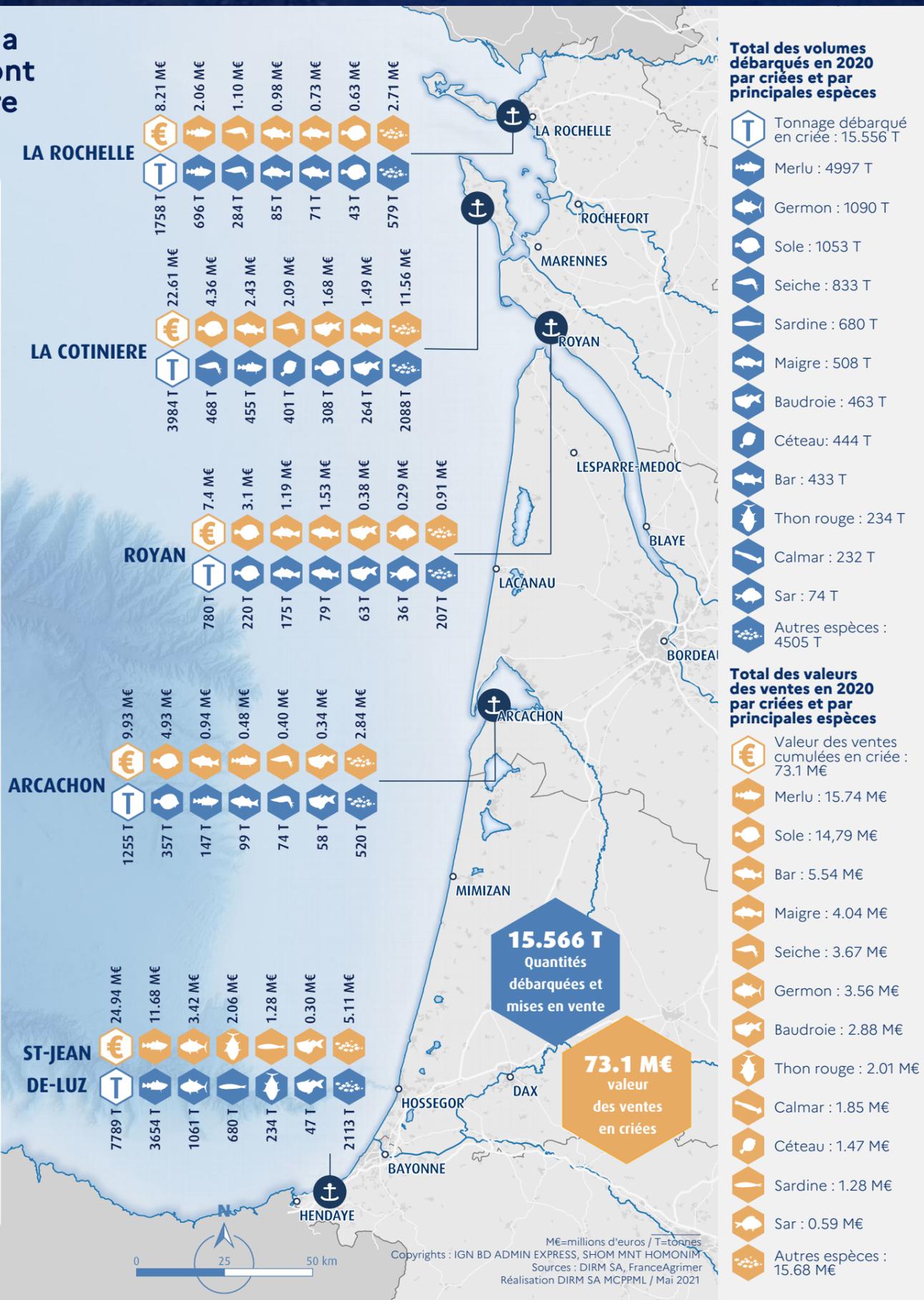
Évolution du prix moyen au kg (2003-2020)



Prix moyen au kg et par criée



Source : FranceAgrimer 2020



Parmi les 39 halles à marée françaises, 5 sont situées en Nouvelle-Aquitaine, dont 3 en Charente-Maritime. Les principales espèces vendues sont respectivement et en quantité : le merlu, la sole, le bar, la baudroie (lotte), le maigre et la seiche. Le prix de vente moyen en 2020 sur la façade Sud-Atlantique s'est établi à 4,70€ au kilo alors qu'il atteignait 3,39€ en moyenne en France. Ce prix de vente nettement plus élevé s'explique par l'importante proportion d'espèces à forte valeur ajoutée dans les débarquements (sole, bar...), mais également par une bonne valorisation des produits de la pêche (labels et circuits courts). La commercialisation des produits est assurée par trois organisations de producteurs (Pêcheurs d'Aquitaine, OP La Cotinière, From Sud-Ouest).



La vente en criée, entre tradition et modernisation

Le mode principal de vente du poisson frais est la criée qui met face à face l'offre des pêcheurs et la demande du marché dans un lieu portuaire spécifique. Autrefois, les enchères étaient données à la voix dans la halle à marée, d'où le terme "criée" qui, par extension, a fini par qualifier aussi le lieu où se déroule cette vente.

À l'origine, les pêcheurs et les armateurs débarquaient leurs poissons qui étaient triés par espèce et par taille, rangés dans des caisses en plastique et recouverts de glace. Cette opération se déroulait la nuit. Au petit matin, en général vers 6 h, la vente démarrait sous la responsabilité d'un agent du port appelé "crieur". Les mareyeurs se déplaçaient en groupe devant chaque lot. Une fois lancée la vente, ils surenchérisaient avec des signaux propres à chacun et bien connus du crieur. Quand le lot était attribué, il recevait un ticket précisant la quantité, l'espèce et l'identité de l'acheteur. Il suffisait alors de livrer les caisses dans les magasins des mareyeurs.

Aujourd'hui, la vente dite électronique est pratiquée dans tous les ports. Après le tri, tous les lots doivent être enregistrés dans une base de données, une saisie nécessaire pour que les enchères puissent être lancées. Dans certaines criées, l'édition d'un catalogue permet aux acheteurs de s'informer par avance de l'état de l'offre.

La vente reprend une technique déjà ancienne en agriculture : le cadran. Un opérateur affiche les données d'un lot (nom du bateau, espèce, taille, poids) sur un tableau lumineux. Les acheteurs sont installés sur des gradins et, boîtier en main, appuient sur un bouton quand ils veulent soumissionner. Le plus rapide l'emporte. Cette modernisation a introduit la vente à distance par internet, élargissant le panel des acheteurs et réduisant de fait les inventus.

Côtière et hauturière, 2 types de ventes

Dans de nombreuses criées, cohabitent deux types de vente. Les pêcheurs du large proposent des volumes importants en espèces de fond (cabillaud, le merlan, la julienne, le merlu, etc.) capturées dans des campagnes de une à deux semaines. Les pêcheurs côtiers, qui opèrent sur un ou deux jours, débarquent des espèces plus variées et considérées en général comme plus nobles, telles que le rouget, la langoustine, la sole.

Une nécessaire modernisation de la filière

La diversification et la modernisation de la filière de transformation et commercialisation des produits issus de la mer (compétitivité, valorisation des co-produits, valorisation des initiatives de production durable, maintien du tissu économique local, labellisation et image de marque) constituent actuellement des enjeux majeurs sur la façade Sud-Atlantique, notamment pour préserver la pêche artisanale, valoriser les produits en circuits courts et assurer la pérennité de la filière.

CHIFFRES-CLÉS

15 566 tonnes de poissons débarquées et commercialisées dans les halles à marée

73,1 millions d'euros de chiffre d'affaire générés par les halles à marée

22,6 millions d'euros, la valeur des ventes pour la Cotinière, 6ème halle à marée française

4,70 € le prix moyen au kilo des débarquements commercialisés

Crédit photos : ©Sud-Ouest

FICHE
2.3**Le port de pêche et la criée de la Cotinière***Île d'Oléron - Charente-Maritime*

La façade Sud-Atlantique compte 5 criées ou halles à marée : La Rochelle, La Cotinière, Royan, Arcachon et Saint-Jean-de-Luz/Ciboure. La Cotinière est le 6ème criée française pour la valeur des ventes. Environ 5 000 tonnes de poisson y sont mises en vente chaque année. La première vente des produits de la pêche a principalement lieu en criée, appelée également halle-à-marée. Les produits y sont débarqués puis triés selon des normes très précises : espèce, catégorie de taille, présentation (entier, vidé, en filet) et qualité (Extra, A, B, ...) et conditionnés en salle réfrigérée en attendant la vente. Cette vente en criée s'effectue aux enchères qui, si elles s'effectuaient autrefois à la voix, sont réalisées aujourd'hui de manière électronique (vente informatisée) dans toutes les criées françaises. Seuls des acheteurs professionnels, poissonniers, mareyeurs ou grossistes agréés par la criée où s'effectue la vente peuvent y participer. Les enchères sont descendantes puis ascendantes en cas d'offre simultanée, le produit revenant au meilleur offrant. Un produit qui ne trouve pas preneur est retiré de la vente. Il entre alors dans des circuits réservés aux invendus (retrait ou report) financés par les organisations de producteurs : dons à des œuvres caritatives, vente pour une consommation non humaine (animaux), transformation avant une nouvelle commercialisation, etc.

© Crédit photo : Laurent Mignaux / Terra

**Sources mobilisées :**

Ministère de la Transition écologique, FranceAgrimer

Pour aller plus loin :
 [FranceAgrimer : données de ventes déclarées en halles à marée en 2020](#)