

PATRICK JEANNE

Patrick JEANNE



PATRICK JEANNE

Je suis né en 1950. Je suis mareyeur professionnel depuis 1970. Mes parents étaient, avant moi, détaillants et mareyeurs également, à Grandcamp. En 1970, j'ai pris la succession de mon père lorsqu'il a déclaré qu'il ne voulait plus travailler à cause de sa maladie. Je me suis retrouvé propulsé dans le mareyage bien que ce n'était pas la voie qui m'intéressait. En effet, j'étais plutôt branché voitures et j'aurai normalement dû travailler comme vendeur dans un garage.
Mes parents faisaient le marché de Saint Lô. Ils étaient marchands, forains, en poissons. Ils avaient une toute petite structure et étaient en nom propre. Ils achetaient quand même en criée, ce qui était possible à cette époque-là pour les gens qui étaient détaillants. Le métier de mareyeur, ils ne l'ont jamais exercé. C'est moi qui l'ai exercé à partir de 1970.
J'étais un enfant gâté, fils unique et je n'ai pas du tout travaillé. Franchement, je passais mes vacances à me promener et à profiter du bon temps. J'ai découvert le métier en réalité en 1969 quand j'ai arrêté mon cycle secondaire en terminale. Il a fallu aller faire une année d'armée militaire derrière, donc ça m'a prédisposé à travailler fin 1970.

Je me suis formé avec mon père

Il a bien fallu remplacer mon père qui avait décidé de ne plus travailler puisqu'il souffrait de ses jambes. Et ma mère était encore relativement jeune et donc pas prête à prendre sa retraite. Je ne pouvais pas la laisser toute seule assumer cette respon-sabilité. Elle avait encore une bonne douzaine d'années à travailler.
Je me suis formé avec mon père qui m'a donné les tuyaux nécessaires. Les seuls tuyaux qu'on a entre père et fils. Ceux-là, ils sont très importants car ce sont des informations qu'en principe on ne donne qu'à ses enfants. J'ai donc appris très vite dans ce métier.



Enregistrement des ventes à la criée



Patrick Jeanne

Je me suis déplacé à Port en Bessin en 82 car la logistique de Grandcamp au niveau du transport ne me permettait pas de grossir ma société. Après m'être rendu compte que Grandcamp était limité au niveau des infrastructures, je me suis propulsé en achetant une entreprise de marée à Port en Besssin dont le patron était sur le point de prendre sa retraite. J'ai récupéré une petite partie de sa clientèle pour grossir rapidement la mienne et pour multiplier le chiffre d'affaire par dix ainsi que le nombre d'employés.

La vente, elle n'était pas différente de maintenant. Il y a eu extrêmement peu d'évolution à ce niveau-là. C'est à dire que, la profession, elle, n'a guère changé sauf qu'on va beaucoup plus vite. On est plus performant. Nos outils nous permettent d'aller vite. Mais en réalité, le système de vente, vous savez, c'était toujours le même. C'était acheter le mieux possible, avoir une marge suffisante pour pouvoir en vivre.

Avant, on transformait un peu moins les produits, ils étaient déjà pelés de cette manière-là. De toute façon on ne peut pas les vendre d'une autre manière.

Donc ça n'a pas changé non plus.

Les clients sont devenus plus fainéants qu'avant

Mais c'est vrai que le domaine filetage a augmenté d'une façon assez importante puisque les clients sont devenus plus fainéants qu'avant. Il n'y a pas forcément de réelle valorisation. Le coût de la main d'œuvre est très difficile à répercuter sur des produits transformés dans le mareyage.

En 70, à Grandcamp il devait y avoir environ je pense, 7 ou 8 mareyeurs alors qu'à Port en Bessin il y en avait une trentaine. Solange en faisait partie à cette époque-là. Ils étaient localisés dans des endroits complètements incroyables : des granges, des greniers, des couloirs…

Le mareyage était assez folklorique à cette époque, les normes sanitaires n'étaient absolument pas en règle. Les gens s'installaient n'importe où. Si on revenait à cette époque-là, on ne le croirait pas. Par exemple, M. *Marie* était dans son garage. C'était dans les années 70, on était encore dans l'esprit dépendant de l'après-guerre que je n'ai pas connu. Les gens avaient été tellement privés, tellement malheureux pendant des années. Je pense que les gens étaient extrêmement peu difficiles et se contentaient de choses beaucoup plus simples que maintenant. Vous savez, si demain matin la vie devenait de plus en plus dure, sans doute qu'au bout d'une dizaine d'années les gens seraient beaucoup moins difficiles.

Le premier paramètre de la diminution du nombre de mareyeurs, c'est le manque de produit. A cette époque-là, les bateaux ne

Les caisses étaient en bois, il n'y avait pas de polystyrène à l'époque.



pêchaient pas forcément plus mais le nombre faisait qu'il y avait des tonnages. Il y a aussi le fait que les mareyeurs étaient beaucoup moins performants que maintenant et moins nombreux dans les ateliers de mareyage. Dans les années 70, il y avait beaucoup plus de poissons que maintenant.

Les *Transports Portais* fonctionnaient vraiment bien. La différence c'est qu'on chargeait les camions à 20 h alors qu'aujourd'hui, on les charge à 10h.

En 82, il restait une douzaine de mareyeurs, pas plus. Il y avait déjà eu des disparitions. Les grosses maisons c'étaient la maison *Lallemand*, la maison *Léonard* et la maison *Enguerrand*. A cette époque, M. *Mérimé* était le directeur de la criée. C'est lorsque ce dernier est parti de la criée que la **CCI** a pris tout en main.

Moi, je n'ai jamais fait de vente de **gré à gré** et je n'en ferai jamais. Je suis contre. Je pense que c'est un système qui offre beaucoup plus de désavantages que d'avantages. Je pense même que c'est un système qui devrait être banni par l'Etat et même par le ministère. Je n'achète que sous criée.

C'est la qualité qui prime les achats

C'est la qualité qui prime les achats, avant tout. Même si j'ai de très bonnes relations avec certains patrons de pêche ça ne m'empêche pas de donner une priorité aux gens qui font de la belle marchandise. C'est la qualité avant tout. Cela correspond à une clientèle haut de gamme qui ont épousé la même philosophie que vous. Soit on vend de la qualité moyenne toute l'année, soit du très bon toute l'année. C'est ce dernier choix que j'ai fait. On a des restaurants qui ont des étoiles *Michelin*. On sert Mme *Pique* à Valence qui est une de mes clientes qui est quand même trois étoiles. Ils sont extrêmement difficiles, mais c'est ce genre de défi que j'aime relever. Je suis constamment en progression de chiffre d'affaire. Ce qui prouve que dans le domaine du poisson, les gens ne travaillent pas dans la banalité. Les gens qui sont de vrais professionnels ont compris qu'il fallait être irréprochable.

Je suis certain qu'il n'y a pas 4 % des gens en France qui consomment des produits venant de nos côtes. C'est un chiffre qui est certainement à vérifier mais je suis persuadé que ça représente extrêmement peu. Donc nos clients ce sont des gens qui ont, malheureusement, des salaires assez élevés. Oui malheureusement le poisson extrêmement frais est fermé à une grande partie de la population française. Il y a aussi le prix qui est dissuasif. Ce n'est pas comparable avec le reste. C'est devenu un produit de luxe, la belle marchandise.

Je fais de l'exportation. L'exportation a toujours existé. Pas toujours sur les mêmes produits. Vous prenez la coquille Saint Jacques par exemple, il y a 20 ou 25 ans, il n'y avait pas d'exportation. Ce qui a mis l'exportation en route, je pense que c'est la venue de ***Normandie Fraîcheur***

CCI : Chambre de Commerce et d'Industrie

Vente de gré à gré : vente directe du pêcheur au mareyeur

Normandie Fraîcheur Mer : Groupement Qualité des Marins-Pêcheurs, Criées et Mareyeurs de Basse-Normandie. Il a pour objet de valoriser la qualité et la durabilité des produits de la pêche de

C'est la qualité qui prime les achats



Patrick Jeanne

Mer et le Label Rouge de la coquille Saint Jacques. Des clients ont été largement fidélisés grâce au Label Rouge. Et ça, ça a été un plus, c'est sûr.

En 82, on travaillait sur toutes les mêmes espèces qu'actuellement. On a grossi considérablement nos ventes. Il faut savoir aussi que le fait que les bateaux aient des coûts importants de gasoil les empêche d'aller quelque fois se risquer dans des zones où ils ne sont pas certains de pêcher. Certains préfèrent revenir avec une grosse pêche plutôt qu'une bonne pêche. Mais il y a aussi la disparition d'espèces. Vous avez la limande sole, les **céteaux**, le cabillaud, la dorade, le lieu jaune et bien d'autres.

Céteau : poisson plat de la famille des Soleidae qui regroupe des espèces généralement appelées soles.

Les bateaux choisissent toujours leur radoub dans une période où la marchandise est très rare à pêcher. C'est logique. C'est pour ça qu'ici, vous n'avez pas de bateau qui sont en radoub au mois d'août. Parce qu'au mois d'août, le poisson revient. La période faible est mai, juin. Au mois de juillet la pêcherie se porte mieux. Cette dernière se porte au mieux au mois de décembre, normal, ce sont les fêtes de fin d'année.

Les poissons difficiles à éplucher sont moins demandés

En ce moment, il y a une tendance qui fait que les poissons difficiles à éplucher sont moins demandés parce qu'effectivement, la société de consommation, à l'heure du *McDonald's*, ne prend pas forcement le temps d'éplucher une bonne limande, une bonne plie, ou des choses comme ça. C'est vrai qu'on tend à aller vers des choses faciles à manger. On préfère la facilité à la qualité. La société de consommation change. C'est pour ça qu'il y a des produits en criée qui n'augmentent pas par rapport aux autres.



La débarque des bateaux



Le treuil pour remonter les paniers de poissons depuis la cale du bateau