



Jessy, crieur au port de pêche de La Cotinière

jeudi 22 novembre 2018, par [lpe](#)

La vente de produits de la pêche en criée est un élément clé pour les professionnels de la mer. Avec 10 ans d'expérience à seulement 28 ans, Jessy Arnoux a confié à Leslie Widmann ([Odyssee Développement](#)) les clés de son parcours et de sa passion pour son métier (à lire également [dans notre magazine de l'automne](#) en rubrique "Demain la mer").

De l'iode dans l'ADN

Ayant grandi tout près du port de pêche, il a été marqué par le terrible drame survenu en 1998 à La Cotinière et a gardé une appréhension de la mer qui l'a fait se diriger vers une formation de mécanicien nautique (Lycée Romsay à La Rochelle) plutôt que de marin-pêcheur, à l'instar de plusieurs membres de sa famille et de nombreux copains. A sa sortie d'école, les postes n'étaient pas nombreux dans cette spécialité et BEP en poche, Jessy a cherché le plus vite possible un travail « à l'année » souhaitant construire son indépendance. L'un de ses cousins, travaillant à la halle à marée de La Cotinière, l'a mis en contact avec le directeur du Port municipal, en recherche de personnel. Jessy connaissait les lieux, la plupart des intervenants, mais aussi les produits locaux de la mer pour avoir ramassé sous criée en saison pour un poissonnier et avoir également présenté les produits à la vente, sur le banc du marché.

Deux ans de transmission et de formation ont été nécessaires avant que des responsabilités ne lui soient confiées. Aujourd'hui, agent technique municipal de 2e classe, il est l'un des cinq agents qui qualifient les poissons, coquillages et crustacés déposés sous criée par les marins au moyen d'une Borne d'Identification et de Pesée informatique (BIP). Après cette opération d'identification, chaque lot (en général 10 kg d'une même espèce) est vendu aux enchères électroniques selon une moyenne de 600 lots à l'heure, deux fois par jour en semaine. La mise en vente des produits de la mer sous halle à marée répond en effet à une réglementation commune en Europe qui oblige à identifier plusieurs critères essentiels pour que les acheteurs puissent se déterminer pour l'acte d'achat : le nom du navire, le poids du lot, l'espèce, la taille, la présentation et la qualité.

Agent technique et agréateur qualité

Si les cinq premiers critères ne posent aujourd'hui plus de problèmes, il n'en est pas de même du critère qualité qui entre de façon substantielle dans la constitution du prix de vente des produits de la mer, qui sont des produits alimentaires à forte valeur nutritionnelle et à fort taux de dégradabilité. Cette fragilité induit que celui qui prend la responsabilité de qualifier le produit ne doit pas faire d'erreur car celle-ci se traduirait par une mévente, un retour du produit et une perte de chiffre d'affaires pour le bateau concerné. A cela s'ajouterait l'insatisfaction de l'acheteur (mareyeur, grossiste, négociant ou poissonnier), contraint de ramener le produit et subissant également un manque à gagner. Or la mission est de taille, car **la vente sous criée, selon le principe de « flux tendus » appliqué pour les produits alimentaires, doit durer le moins longtemps possible et le système informatique de vente permet de vendre un lot toutes les dix secondes** (en moyenne 600 lots à l'heure). Le temps imparti

pour prendre connaissance de la qualité - sans toucher le produit en respect des normes d'hygiène - est donc de quelques secondes... Cinq agents sont dédiés à l'identification avant vente des produits présentés par les bateaux en criée de La Cotinière et Jessy est ainsi devenu « bipper » pour la qualité de son analyse et sa précision.

Il a bénéficié de formations internes, par ses collègues plus âgés et le responsable hygiène et qualité de la criée, ainsi que d'une formation spécifique dispensée par un enseignant du Lycée Maritime et Aquacole de La Rochelle. Cette responsabilité donne de l'intérêt à sa mission, en ajout des tâches usuelles et l'oblige à affiner chaque jour son expertise pour répondre au niveau d'exigence des marins qui interviennent aussitôt, et parfois vigoureusement, lorsqu'un doute ou une erreur se glisse dans l'identification de leur production.

Crieur un jour, crieur toujours ?

Jessy nous offre un sourire en guise de réponse. Il dit aimer son métier pour le cadre où il l'exécute, pour l'équipe à laquelle il appartient et pour le contact avec les marins qui sont pour la plupart d'entre eux bienveillants et respectueux du travail des agents de criée. Il ajoute qu'il joue « à domicile », peut embaucher en vélo ou à pied et bénéficie d'horaires rassemblés sur 4 jours par semaine qui pallient le fait de démarrer parfois à 4 h du matin.

L'amplitude des horaires de vente en criée (une vente le matin et une vente en après-midi, cinq jours et demi par semaine) implique des journées de travail denses qui sont compensées par huit semaines de congés par an. Pour autant Jessy fourmille de projets et d'initiatives. Sa passion pour la mécanique continue à l'habiter et lui fait songer de temps à autre à un atelier de mécanique à son nom. Son intérêt pour les produits de la mer et son sens du contact pourraient l'emmener vers les métiers de la valorisation et commercialisation des produits de la mer aux côtés de sa compagne... Et puis il songe à l'équipe en place, aux grands sourires et aux tapes dans le dos quand il croise les marins et ses collègues sur le port alors qu'il est en vélo en famille, un jour de congés et se dit que travailler et vivre à La Cotinière, ce n'est pas rien.



Ce métier lui permet de voir grandir son fils, Maël, d'être auprès de lui et sa compagne au quotidien, ce qui est un atout qui compense le seul vrai frein à l'attractivité de cette activité, le niveau de salaire, proche du SMIC. Un treizième mois et des astreintes certains week-ends (pour délivrer des bacs ou de la glace aux navires partant en mer, ou faire face à une panne ou une urgence) viennent améliorer la rémunération mensuelle.

Il pense aussi au **projet de nouveau port de pêche**. Comme les marins et l'équipe du port, il en attend beaucoup : de meilleures conditions pour les produits, une valorisation du site, des métiers, peut-être pour faire venir d'autres bateaux, pour la découverte des produits... il ne sait pas vraiment, il a les yeux qui brillent et attend d'en savoir plus. On ne peut alors s'empêcher de penser qu'il s'agit d'un métier qui nécessite technicité et expertise, sens du contact, capacité à travailler en équipe et prise de responsabilités... et qu'une revalorisation de ce rôle clef dans la chaîne de valeur des produits de la mer serait une évolution naturelle des halles à marée, véritables centres d'agrégation et de certification des produits de la mer. Les criées répondent ainsi à l'attente des consommateurs qui souhaitent qu'une

identification précise des produits de la pêche soit garantie. Elles participent à l'exigence de sécurité sanitaire et de gestion environnementale (suivi statistique des débarquements) des produits de la mer pour une filière alimentaire sécurisée et pérenne.

Verbatim Bruno Discontiny - Directeur Adjoint Criée de La Cotinière :

« Il n'était pas évident au départ d'imaginer former Jessy à la BIP qui est un poste qui nécessite concentration, rapidité et expertise. Il était assez impulsif, plutôt désinvolte, et puis il y a eu un premier déclic il y a 3 ou 4 ans, peut être après quelques remontrances de ma part (je peux être assez « gueulard » si nécessaire) et nous avons décidé de lui faire confiance. Il a été confié à Gérard Massé alias Mimi, Biper fiable et expérimenté qui l'a formé et supervisé sur une période de 6 à 8 mois ; Jessy a parfaitement réagi, il s'est aussi mis à faire preuve d'initiatives dans le reste de son travail. Il y a deux ans, peut-être du fait de l'approche de la naissance de son fils ou de l'influence familiale, nous avons assisté à un nouveau changement et il est devenu très rapidement un excellent Biper et un très bon agent sur qui les responsables du port peuvent compter ».

La Criée de La Cotinière Ile d'Oléron en quelques chiffres :

- Nombre de navires : 86 + une vingtaine des ports voisins qui vendent sous criée
- Nombre de marins : environ 300
- Nombre d'acheteurs sous criée : 110 dont 60 acheteurs distants via internet
- Tonnage annuel débarqué : 5 250 tonnes (en 2017)
- Chiffre d'affaires total : 30 M€
- Près de 100 espèces différentes vendues, poissons, coquillages et crustacés.
- Principales espèces commercialisées : merlu, bar, langoustine, encornet, seiche...

Verbatim Christian Berrou - Directeur de la criée du Guilvinec (Bretagne) de 2003 à 2014, ancien crieur :

Quel est votre parcours au sein de la criée du Guilvinec ?

J'ai débuté comme saisonnier en 1973 et suis rentré comme manoeuvre-marqueur en 1976. J'ai intégré le service de nuit de 1982 à 1996 ce qui m'a permis de mettre en place la pesée informatisée. A partir de 1996, je suis passé Adjoint de Direction en même temps que le métier de crieur. A ce moment-là la vente aux enchères des produits de la mer se faisait à la voix, à l'aide d'un micro. J'ai été apprenti-crieur pendant un an.

En janvier 2002, j'ai vécu une étape délicate avec le passage à l'euro, et en avril 2002, la criée s'est tue et les enchères ont été informatisée avec une vente cadran comme à La Cotinière. En 2003, j'ai été nommé Directeur de la Criée.

Quel métier avez-vous préféré ?

Le plus difficile à maîtriser mais clairement le plus passionnant : le métier de crieur à la voix.

La vente durait 1 h 30 (sur 2 postes de vente) face à une quarantaine d'acheteurs pour 70 tonnes de produits vendus en moyenne (pêche hauturière).

Que diriez-vous à un jeune qui s'interroge sur les métiers de la criée :

Dans une criée il y a de nombreux postes de travail, c'est un lieu qui permet la promotion sociale pour peu que l'on s'accroche. Le Biper ou chef de vente fait partie des éléments clefs de la halle à marée.

Que représente en France la criée du Guilvinec ?

C'est la 1ère criée française de pêche artisanale avec 19 500 tonnes en 2017 et 75 M€ de CA, pour 110 navires dont 50 hauturiers, 40 côtiers et une vingtaine de canots. (Chiffres France Agrimer - 2015)



On ne peut alors s'empêcher de penser qu'il s'agit d'un **métier qui nécessite technicité et expertise, sens du contact, capacité à travailler en équipe et prise de responsabilités ... et qu'une revalorisation de ce rôle clef dans la chaîne de valeur des produits de la mer serait une évolution naturelle des halles à marée**, véritables centres d'agrèage et de certification des produits de la mer.

Les criées répondent ainsi à l'attente des consommateurs qui souhaitent qu'une identification précise des produits de la pêche soit garantie. Elles participent à l'exigence de sécurité sanitaire et de gestion environnementale (suivi statistique des débarquements) des produits de la mer pour une filière alimentaire sécurisée et pérenne.