

Transcription du Podcast Journal de Bord – Épisode 4

De la mer à l'assiette / Nout kari poison : i sort da mèt pou ariv dann zasièt !

[00:00:04.420] - Animateur

Journal de bord avec la Cité des métiers. Nout kari poison : i sort da mèt pou ariv dann zasièt ! ou en français, de la mer à l'assiette. Vous êtes-vous déjà demandé quel était le parcours du poisson que vous avez la chance de déguster ? Comment était-il transformé ? Quel processus suit-il pour arriver frais ? Qui sont les acteurs de ce parcours et comment les produits de la mer sont-ils valorisés ensuite ? Ce sont les questions que nous avons posées à nos six intervenants, Tomi Doressamy, Brigitte Thomas, Maeva Damour et Jérémy Mousson, tous les quatre du groupe REUNIMER ainsi qu'à Alisée Sibert qui a créé sa poissonnerie et qui travaille avec les petits pêcheurs et à Philippe Agésidame, chef cuisinier au Lux à Saint-Gilles. Commençons par Tomi, ouvrier de première transformation, et Brigitte, ouvrière de seconde transformation chez REUNIMER.

[00:00:55.770] - Tomi DORESSAMY

Alors je m'appelle Tomi Doressamy. Je suis assistant de production dans l'usine REUNIPÊCHE au sein du groupe de REUNIMER.

[00:01:02.670] - Brigitte THOMAS

Je m'appelle Brigitte Thomas. Je suis ouvrier polyvalent. Je travaille dans cette entreprise depuis quatorze ans. Donc pour vous dire que j'aime mon métier. J'aime ce que je fais. C'est un métier que j'ai appris sur le tas parce qu'en aucun cas, ni de famille, ni d'amis. D'ailleurs, quand je suis arrivée, au début, je ne reconnaissais même pas le thon et l'espadon.

[00:01:25.440] - Animateur

Tous deux nous expliquent le parcours du produit dès qu'il est livré à l'usine.

[00:01:29.430] - Tomi DORESSAMY

Alors le poisson, il va arriver à l'usine le matin, il sera gradé en fonction de sa note. On le passera certainement soit sur le local, soit sur l'expo. Chaque bateau qui arrivera à l'usine, il y aura une mise en place au niveau traçabilité par rapport aux scellés qui sont entrés. Chaque scellé correspondra à un bateau. Une fois que le poisson sera gradé, pesé, étiqueté, il suivra son cheminement. Il arrivera directement sur l'étape de découpe en fonction des commandes qu'on aura le matin, sur le local ou sur l'export, on sera en moyenne 5 à 6 personnes sur les tables. La première étape, ça va être la découpe du

collier de la queue. La seconde étape va être le tronçon pour l'espadon. La mise en filets pour la dorade. Après, il y aura le filetage derrière la découpe des longes et la mise sous vide et l'étiquetage.

[00:02:18.990] - Brigitte THOMAS

Le but, c'est que le poisson soit chez nous le moins longtemps possible, qu'il arrive à l'usine une certaine heure, mais que tout soit fait pour qu'il reste avec nous le moins de temps possible pour que justement le client lui, puisse avoir du frais.

[00:02:35.490] - Animateur

L'enjeu principal de Tommy et Brigitte, c'est d'agir au plus vite pour garantir un produit frais pour le consommateur.

[00:02:40.950] - Tomi DORESSAMY

Le poisson sera coupé le matin même et livré en aéroport l'après-midi, pour une arrivée vers les destinations le lendemain, que ce soit sur Rungis, la France. On exporte vraiment partout dans le monde. Pour le poisson qui reste ici, il y aura une seconde usine de transformation. La livraison pour Maëva, ça sera fait dès le matin pour pouvoir justement réussir à les servir au plus vite, pour qu'ils puissent eux à leur tour livrer leurs clients en temps et en heure.

[00:03:09.690] - Brigitte THOMAS

Et nous, c'est tout ce qui est transformation, c'est-à-dire steak, frais, on fait aussi du mariné. Ça, c'est la partie qui part en magasin aussi, le jour même, pratiquement, si ce n'est le lendemain. Après, il y a la partie transformation. Là, on fait des rillettes, du poisson fumé, du poisson mariné, des saucisses, du carpaccio. Donc, on peut dire qu'à partir du poisson, on peut avoir beaucoup de dérivés.

[00:03:45.030] - Animateur

Une fois le poisson transformé et valorisé, il faut le vendre. Jérémy Mousson, responsable communication et marketing chez REUNIMER, nous en parle.

[00:03:52.170] - Jérémy MOUSSON

Comment réussir à mettre en valeur les différents produits qui vont sortir de l'usine ? Moi, mon principal travail, ça va être d'imaginer et ça n'a l'air de rien, mais c'est quand même hyper important d'imaginer des étiquettes, des étiquettes produits qui vont permettre d'identifier le produit, de pouvoir faire la différence entre un fumet nature ou un fumet aux deux poivres, faire la différence entre une saveur sur un espadon mariné à l'orientale par exemple, contre un autre qui sera au tandoori par exemple. Donc voilà, de pouvoir trouver des mécaniques et des fonctions, des étiquettes pour pouvoir mieux différencier le produit et mieux le reconnaître dans les rayons, de pouvoir aussi mettre en place des présentoirs pour avoir un

meilleur facing dans les rayons. C'est hyper important. On l'a vu, on le sait, un produit qui présente mal dans un rayon, ça n'attire pas. Donc il faut que je puisse venir sublimer ce qui a déjà été sublimé dans l'usine. Notre métier de base, c'est pêcheur, producteur et commerçant. On vend nos produits sur la plupart des segments de marché et on est fier du travail qui est accompli par tous.

[00:05:00.000] - Jérémie MOUSSON

C'est pas tous les jours qu'on peut être quelque part et accompagner un produit de sa non-existence à sa valorisation finale qui est en fait dans l'assiette des Réunionnais.

[00:05:10.980] - Animateur

Valoriser les produits de la mer, c'est aussi l'histoire d'Alisée Sibert poissonnière propriétaire de deux poissonneries et présente sur le marché du Port.

[00:05:17.820] - Alisée SIBERT

C'est mon mari, pêcheur professionnel qui m'a embarquée là-dedans. Mon métier à la Réunion, je précise à la Réunion parce que ce n'est pas la même chose en métropole. À la Réunion, mon job, c'est de récupérer le poisson, donc c'est accapareur, voilà, il n'y a pas de criée. Et après, je l'emmène avec moi sur le marché et sur deux poissonneries. En France métropolitaine, il y a des criées donc le poisson est mis aux enchères. Alors que chez nous, une fois qu'on a un pêcheur, pour le garder, vu que l'offre est plus basse que la demande, pour garder le pêcheur, il faut prendre tout son poisson et lui assurer que le fruit de sa pêche soit écoulé quand il revient.

[00:06:05.070] - Animateur

Avant d'ouvrir ces poissonneries, Alizée vendait la pêche de son mari sur les marchés et sur le bord du chemin.

[00:06:10.740] - Alisée SIBERT

Alors j'ai commencé avec une glacière sur les marchés, sur le bord de la route. J'étais toute seule. Ce que je faisais, c'est que je récupérais le poisson de mon mari le soir et le lendemain, je l'emménais. Alors si c'était au bord de la route, je le découpais à l'avance, avec des morceaux déjà prêts à vendre. Et si c'était sur le marché forain, là, j'avais de quoi découper sur place. J'ai fait ça pendant quelques années, jusqu'à attendre mon petit garçon, mon premier. Et là, j'ai embauché et j'ai cherché de l'aide en fait, délégué certaines tâches que je ne pouvais plus assurer toute seule. Et de fil en aiguille, j'ai ouvert il y a un peu plus de deux ans la première poissonnerie.

[00:06:50.730] - Animateur

La clé d'Alisée pour proposer les meilleurs produits, c'est son lien avec ses pêcheurs.

[00:06:54.390] - Alisée SIBERT

Comme je vous ai dit, j'ai deux enfants, donc les barques, elles se font à 19, 20, 21 h, ou des fois très tôt le matin. Donc ce que j'ai fait, c'est que j'ai un box de pêche, dont mes pêcheurs ont la clé. Ils déposent leur poisson là bas, j'ai pas besoin d'être à la débarque. Ils s'occupent de tout, de la pesée, de la facture, glacer le poisson et moi, j'arrive tôt le matin. Donc par exemple ce matin à 4h30, je récupère le poisson, je le dépose en poissonnerie pour ouverture à 9 h.

[00:07:24.910] - Alisée SIBERT

Pour la petite histoire, c'est vrai, c'est hier qu'un pêcheur m'a appelé. Il m'a dit : "Écoute, je connais Mike", Mike, c'est un de mes pêcheurs sur Saint-Gilles, "je connais Mike. Voilà, moi, j'ai du poisson, j'en ai marre d'aller le vendre en porte-à-porte aux particuliers. J'ai pas grand-chose, je pêche le poisson de fond, est-ce que ça t'intéresse ?" Et pour la petite histoire, monsieur a 93 ans et il me dit d'après lui alors j'ai pas vérifié, mais que c'est le plus vieux ou alors surement un des plus vieux pêcheurs professionnels de l'île. C'est incroyable !

[00:07:59.410] - Animateur

Comme quoi, il n'y a pas d'âge pour aimer la mer et ses produits. Mais rapprochons-nous cette fois des restaurateurs et de leurs fournisseurs qui font tout pour sublimer ces beaux produits. Maëva Damour commercial auprès des cafés, hôtels et restaurants pour Martin Pêcheur, filiale de Réunioner met l'accent sur les produits frais et locaux que chérissent les restaurateurs de l'île.

[00:08:18.100] - Maëva DAMOUR

Moi, j'interviens auprès des restaurateurs, principalement, sur une bonne partie de l'île, pour leur proposer nos produits issus de nos pêches, que ce soit en frais ou en congelés. On fait aussi un peu d'import, mais c'est principalement nos pêches et nos produits frais. Notre but, c'est de les conseiller afin qu'ils puissent retravailler nos produits et mettre en avant nos produits. Notre point fort, c'est le poisson pélagique qu'on pêche et qu'on transforme dans nos usines à nous. Après, on vend aussi pas mal de poissons de fond et de Mada (Madagascar). Après, on va aussi vendre tout ce qui est Produits de la mer, que ce soit la morue, c'est très typique à La Réunion, des crevettes, des camarons. Mais c'est vrai que notre produit phare c'est les produits frais.

[00:09:07.180] - Animateur

Un discours qui fait écho à celui de Philippe Agesidame, chef exécutif au LUX.

[00:09:12.610] - Philippe AGESIDAME

Tout ce qui est "Produit de la mer", ce qu'on recherche ici pour la Réunion, c'est tout : tout ce qui est crustacés, poissons, tout ce qui est pélagiques, tous fruits de mer. On travaille de tout sur le site de l'hôtel, donc calamar, thon, espadon, vivaneau, bourgeois... Tout ce qu'on reçoit en termes de poisson, on le met à la carte, puis on le travaille sous différentes formes, que ce soit fumé, cru, mariné, sous forme de rillette, mi cuit... Voilà plusieurs types de façons de travailler le poisson.

[00:09:46.150] - Animateur

Mais si avoir un beau produit est une obligation pour faire de la grande cuisine, avoir un beau produit ne suffit pas toujours pour faire de la grande cuisine.

[00:09:54.280] - Philippe AGESIDAME

On peut avoir un bon produit et ne pas savoir comment le travailler. Donc le but, c'est d'amener le produit à sa meilleure qualité, donc le rendre sous sa forme, le plus comestible possible, et puis de lui donner la saveur qu'il mérite, c'est-à-dire l'accompagner dans tout ce qui est sa préparation.

[00:10:11.980] - Animateur

Philippe travaille avec plusieurs fournisseurs de produits de la mer, du plus petit pêcheur à des structures plus grosses et a pour volonté de mettre en avant les produits locaux.

[00:10:21.760] - Philippe AGESIDAME

Avoir des produits locaux, je veux dire moi-même, je suis un local, donc travailler les produits de mon île pour moi, c'est top. Et puis le client, lui, quand il vient ici à la Réunion, il vient rechercher du local, donc il veut quelque chose d'authentique. Il veut découvrir des nouveaux poissons, des nouveaux produits, de la manière dont on travaille. Notre métier à nous, on va dire, c'est plus un métier de toucher. On doit toucher le produit, on le touche, on le coupe, on contrôle sa qualité, sa fraîcheur. Donc c'est un métier passionnant. Moi, je retiendrais toujours ce que m'a dit ma fille un jour, elle m'a dit "Papa, tu sais, maman nous remplit le ventre et toi, tu nous ravis les papilles".

[00:10:58.480] - Animateur

Des papilles qui seront toujours plus ravies avec l'ouverture de nouveaux établissements à La Réunion.

[00:11:02.920] - Maëva DAMOUR

On est aussi amené à trouver de nouveaux clients. Le monde de la restauration est amené à souvent bouger : de nouveaux hôtels, de nouveaux restaurants qui ouvrent. Ce qui fait que du coup, on va aller les voir et proposer des produits locaux. Ce qui fait que, la plupart de nos clients, ils vont travailler avec nos produits frais. C'est là qu'on gagne de l'argent. C'est quand on arrive à transformer le poisson de A à

Z et ne plus rien jeter. Et aujourd'hui, avec la poissonnerie, on y arrive. Et les clients, ils veulent ça, ils veulent du poisson frais, beau.

[00:11:34.540] - Animateur

Alors, on remercie tous les acteurs de l'économie bleue de nous proposer de si jolis produits et de si jolis plats. Et on espère que cet épisode vous aura permis d'en savoir plus sur le parcours du poisson de la mer à l'assiette. Journal de bord avec la Cité des métiers.