



Lionel Flageul

Enquête : Anne-Caroline RENARD

CÔTE D'AZUR

Les mareyeurs ciblent les chefs

Le record de fréquentation touristique enregistré en 2015 a relancé l'activité de l'hôtellerie et de la restauration sur la Côte d'Azur. Une embellie dont ont aussi bénéficié leurs fournisseurs, parmi lesquels les mareyeurs.

Où s'arrête la Côte d'Azur ? Ce débat lancé récemment par le quotidien régional *Nice-Matin* a divisé. Pourtant, la « grande Côte d'Azur », couvrant les Alpes-Maritimes et le Var et incluant la Principauté de Monaco, fait l'objet d'un certain consensus géographique. Difficile, en revanche, d'établir des frontières pour les flux commerciaux. Ici plus qu'ailleurs, fréquentation touristique oblige, la demande de l'hôtellerie et de la restauration pour les produits de la mer est forte, notamment en frais. Car les établissements s'attachent à préserver l'image d'une zone côtière que l'on imagine toujours poissonneuse. Comme ce n'est pas la réalité, les approvisionnements des autres côtes françaises et les importations se substituent nécessairement aux apports locaux, très limités, de la pêche et de l'aquaculture.

L'avitaillement de yachts est le métier de Laurent Castel (ci-dessus à droite), à la fois poissonnier et responsable de la société Fine Yacht Provisions.

Dans ce contexte, mareyeurs et grossistes ont une belle carte à jouer. Face aux intervenants historiquement implantés en Paca, à l'instar de la poissonnerie Deloye à Saint-Jeannet (06), de Balicco à Pégomas (06), de TerreAzur Côte d'Azur à La Farlède (83), mais aussi de Toute la marée à Entraigues-sur-la-Sorgue (84), des opérateurs originaires d'autres régions ont développé leur activité. C'est le cas de Mericq, avec sa plateforme de Plan d'Orgon (13) et ses sites de La Garde et Puget-sur-Argens (83), respectivement opérationnels depuis 2010 et 2013, de Beuron (Vives eaux), avec sa plateforme d'Avignon (84) et, depuis 2013, son site de Port-de-Bouc (13), ou encore de R&O, avec Reynaud Côte d'Azur à Nice (06), depuis 2013. Sans oublier Canavèse, à Aubagne (13), récemment diversifié dans la marée.

André Abadie, président de Mericq, dont l'activité se partage entre GMS, poissonnerie et restauration, souligne l'importance pour son groupe de la région Paca. Elle représente 14 % de son chiffre d'affaires, soit 27 M€. « Nous livrons plus de 6 000 restaurateurs en France, dont 10 % sur les seuls départements du Var et des Alpes-Maritimes, pour 6,1 M€ de chiffre d'affaires. » Parmi ses espèces phares : saint-pierre, soupe de roche, langouste, homard, pour les restaurants spécialisés en produits de la mer. Saumon, moules, bar et daurade royale d'élevage, cabillaud et lotte concernent davantage les autres établissements. « Le site de Puget-sur-Argens est très ergonomique. Il dessert la Côte d'Azur avec celui de La Garde. Mais de gros volumes peuvent être livrés directement depuis Plan d'Orgon, avec notre partenaire Stef Seafood. »

Forte demande locale

Reynaud Côte d'Azur, repreneur des actifs des Mareyeurs du sud-est, livre ses clients de Cavalaire (83) à Gênes, « auprès d'établissements italiens spécialisés qui veulent des produits français », indique Emmanuel Baghdassarian, responsable d'exploitation. Si la restauration représente 75 % de son activité, l'entreprise sert aussi des revendeurs. Notamment des poissonniers qui viennent acheter tous les soirs. Installée sur le Min de Nice, elle dispose d'une vente au carreau. C'est notamment pour cette clientèle que Reynaud Côte d'Azur est présent sur toutes les criées de Méditerranée. « La centrale d'achat de R&O est un soutien important, mais nous avons nos propres acheteurs. »

Pour sa part, TerreAzur Côte d'Azur tire avantage de son appartenance au groupe Pomona, très axé sur la RHD, qui réalise quelque 180 M€ de CA sur la marée. C'est sur la restauration que sa direction azuréenne, qui sert aussi les GMS et les spécialistes, entend développer son activité marée. Pascal Molinari, son directeur, mise sur sa proximité client et sa compétitivité grâce à l'optimisation logistique, pour contrer la concurrence d'opérateurs parisiens ou bretons qui commencent à livrer en direct.

De son côté, Toute la marée, adhérent du réseau Vivalya, s'appuie sur ses 30 ans d'expérience et de connaissance de la région Paca. Et Fabien Mathieu, son directeur commercial, est formel. « Malgré la guerre des prix, nous ne dégraderons pas la qualité. » ■

ÉCHOS d'ENTREPRISES

Reynaud Côte d'Azur : 35 emplois sauvés

Le groupe R&O a repris les actifs de Mareyeurs du sud-est en 2013, hormis ses activités de détaillant à Cannes et la société Cap langouste à Rungis. « Nous avons gardé les 35 salariés sur le Min de Nice, spécialisé dans les poissons frais et les crustacés vivants, avec d'importantes capacités en viviers. Par ailleurs, nous générons en haute saison, de mai à octobre, 20 emplois supplémentaires en CDD. Aujourd'hui Reynaud Côte d'Azur progresse rapidement. Nous projetons 10 à 15 % de croissance en 2016, notamment grâce à des initiatives commerciales dans le Var, très touristique, où nous avons créé une base saisonnière à Saint-Tropez pour apporter un service de proximité », argumente Emmanuel Baghdassarian, responsable d'exploitation de Reynaud Côte d'Azur.



Marée montante chez TerreAzur Côte d'Azur



« Sur les 47 M€ de chiffre d'affaires de TerreAzur Côte d'Azur, la marée représente 10 millions d'euros pour 1 200 à 1 300 tonnes de produits aquatiques. Dans nos locaux de 5 655 m² de La Farlède, près de Toulon, 500 m² d'entrepôts sont dédiés aux produits de la mer. Nous prévoyons un développement de cette activité, grâce à l'expertise et à la spécialisation de notre force commerciale. Nous avons mis en place une organisation dont personne ne dispose sur nos métiers. »

Pascal Molinari, directeur régional de TerreAzur Côte d'Azur.

Nouvel entrepôt pour Toute la marée

« Toute la marée a inauguré en septembre 2015 ses nouveaux locaux, dans la zone du Corquiou à Entraigues-sur-la-Sorgue (84) : bureaux, zone de préparation frigorifique de 1 000 m² dotée d'un laboratoire pour le travail à façon, viviers d'une capacité de stockage de 1,5 tonne et entrepôt en froid négatif pour notre nouvelle gamme de surgelés. Grossistes mareyeurs depuis 30 ans, nous réalisons 18 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous livrons tous les départements du sud-est, grâce à notre logistique intégrée et à notre partenariat avec un transporteur. C'est à partir de sa plateforme du Luc (13) que nous desservons le Var et les Alpes-Maritimes. »

Fabien Mathieu, directeur commercial de Toute la marée. L'entreprise adhère au réseau Vivalya.

