Saumons et sardines

Certains métiers de la mer n'ont pu que s'automatiser pour continuer à rester compétitifs, d'autres ont quelques difficultés à sauter le pas, les termes « automatisme » et « terroir » faisant parfois mauvais ménage.

Connaissez-vous des marchés qui ont progressé en 2010 ? Et dans ceux-là, combien ont eu une progression à deux chiffres ? La question paraît incongrue en cette année 2009. Pourtant quelques réponses existent, pire la tendance devrait se confirmer en 2010.

C'est le Conseil Général du Finistère, le département français qui compte le plus d'établissements liés à l'industrie du poisson, qui nous a ouvert les yeux, en organisant un petit périple au cœur des industries liées aux produits de la mer. Certes, toutes ces entreprises ne souhaitent pas automatiser leurs lignes, certaines font même de la non-automatisation leur leitmotiv et leur carte de visite, mais la plupart se rendent compte qu'il leur faut à tout prix garder une longueur d'avance et automatiser encore plus leur fabrication.

Deux types de production sont particulièrement bien représentés dans le Finistère, le saumon fumé et la sardine.

LE SAUMON FUMÉ EN PROGRESSION CONSTANTE

Pour le saumon fumé, la progression en volume représente environ 12 % en 2009, et la courbe n'est pas à la baisse (en valeur l'augmentation est estimée entre 6 et 8 %). De quoi donner des envies à plusieurs industriels qui se battent sur ce marché concurrentiel, surtout que la Bretagne revendique plus de 60 % de la production de saumon fumé consommé en France, soit environ 22.000 tonnes, les 2/3 étant vendu par le réseau des Marques de distributeurs (MDD-Auchan, Casino, Leclerc…).

Sortie des filets suite au filetage.

Le secteur est certes tiré vers le haut en raison d'une consommation de plus en plus importante, mais également par l'explosion des marchés du bio ou du sauvage, une frange d'acheteurs souhaitant migrer vers des produits « écolo ». Reste à faire évoluer le packaging se présentant généralement sous forme d'un emballage plastique, mis dans un fourreau cartonné, pas très écologique.

D'où des investissements massifs, par exemple chez Marine Harvest Kristsen, à Landivisiau, *« nous prévoyons pour 2010 entre 2 et 3 millions d'euros d'investissements dans les outils de production et dans la recherche & développement »* explique Antoine Gorioux, Directeur Général de Marine Harvest Kritsen. Ce groupe issu du rapprochement, en 2007, entre Kritsen et Panfish, et qui élève 25 % de la production mondiale de saumons et de truites, compte en Bretagne 400 salariés répartis sur trois sites qui consomment entre 8 et 9.000 tonnes de saumon. De quoi fournir 4.500 tonnes de saumon fumé vendues tous les ans, dont 10 % de sauvage en provenance d'Alaska, et donc 90 % de saumon d'élevage en provenance principalement de Norvège, le solde étant pêché en Ecosse et en Irlande. Une séparation des provenances qui ne se justifie plus vraiment aux dires des spécialistes, mais le client est roi. La production bio ne représentant pour l'instant qu'environ 5 % des ventes.

LA FRAÎCHEUR N'ATTEND PAS

La production suit la saisonnalité du produit, les mois de novembre et de décembre réclamant un travail en 3/8, d'autres périodes hors fêtes permettant de repasser aux 2/8. Ce sont ainsi en moyenne 60 tonnes de saumon qui quotidiennement passent sur le site, le tout en flux tendu. La fraîcheur n'attend pas.

Les saumons arrivent surgelés sur le site de production. L'étape de découpe des têtes est toujours faite de façon manuelle. *« Nous avons tenté d'automatiser ce poste, mais comme chaque saumon est différent, nous avions des problèmes de perte matière trop importants. Même si l'ensemble des parties enlevées est revalorisé, l'impact matière est lourd, nous travaillons*

Etetage et filetage.

dans un process de perte » détaille David Fafin, Responsable de la Production chez Martine Harvest Kritsen.

Ensuite, la machine prend le relais et les filets sont découpés, l'arête centrale étant rejetée. Un bras automatique vient même enlever le gras au plus près du filet, ce sont 90 programmes différents qui ont été mis au point pour, en fonction d'une image prise par un système de vision industriel, savoir quelle partie il faut découper. Le tout se faisant à la cadence de 17 saumons par minute, soit 34 filets.

Suivent les opérations de désarétage avec un épilateur qui enlève les arêtes perpendiculaires à la peau, et le pelage du filet avec parallèlement une ligne pour les filets droits et l'autre pour les filets gauches. Vient l'étape du salage qui peut se faire de différentes façons, soit automatiquement avec un système d'injection de produit, soit par salage classique. Dans le premier cas, il s'agira d'un produit « premier prix », dans le second d'un produit plus élaboré. Normal dans un cas on rajoute de la matière, dans l'autre l'action du sel va faire « fondre » le saumon.

Après 24 à 36 heures comprenant le temps de maturation et de stabilisation, c'est la phase la plus délicate qui intervient, celle du tranchage. En dehors de la notion de Label Rouge qui implique un tranchage fait main, mais qui ne représente que 2 % des ventes, la totalité du tranchage se fait automatiquement selon deux méthodes. Soit le tranchage dit frais, qui implique une découpe à -2 degrés, soit la méthode dite raidie permettant de travailler un poisson à -12 degrés. Là encore, les deux options vont déterminer la qualité du produit final. Vous noterez des étiquettes indiquant tranché frais, et aucune indiquant « tranché raidi ».

Dans le cas du découpé frais, après la découpe le filet est reconstitué, puis emballé. Pour les découpes raidies, la machine de production reste beaucoup plus complexe, l'objectif est dans ce cas de produire des barquettes cibles contenant un nombre précis de tranches ou un poids prédéfini. C'est ainsi que chaque filet est préalablement visualisé par un système de vision permettant de choisir l'angle de découpe en fonction des demandes, puis les tranches sont disposées sur un tapis, tout au long duquel sont positionnée une dizaine de d'emballages vides qui vont se remplir au fur et à mesure des tranches. La machine permet de traiter 25 emballages par minute chacun contenant une moyenne d'une dizaine de tranches, de quoi voir circuler sur un seul tapis 300 kilos de tranches par heure. C'est ainsi que dans certains emballages contenant X tranches de saumons fumés, ces dernières sont en provenance de saumons différents, mais toujours du même lot.

ENCORE DES INVESTISSEMENTS

Parmi les investissements prévus en 2010, une nouvelle machine de reconstitution automatique devrait être installée sur le site. *« Ce sont des machines que le personnel technique sait paramétrer, nous n'avons nul besoin de passer par le fournisseur de la machine »* précise David Fafin.

Reste l'étape de conditionnement de mise sous vide de la barquette qui se fait également automatiquement. Seule la partie finissant la ligne est encore manuelle chez Marine Harvest Kritsen, comme le détaille David Fafin : *« Nous sommes en pleine réflexion sur le sujet pour automatiser au maximum cette dernière étape. Seulement, notre métier se dirige vers des changements importants, nous avons par exemple développé un nouvel emballage beaucoup plus écologique qui recueille de bons échos auprès du public. Avec ces évolutions, c'est le fourreau carton qui pourrait bien à court/moyen terme disparaître. Or même si nous envisageons une automatisation flexible, il serait inutile de prévoir un poste de mise en fourreau »*.

Pour le client, il ne reste plus qu'à imprimer le prix de vente. Un sujet actuellement très délicat dans le monde du saumon fumé, car parmi les sites mondiaux d'approvisionnement on trouve le Chili auprès duquel tous les fournisseurs américains se produisaient, seulement le Chili vient de subir un problème sanitaire important au niveau de sa production de saumons avec pour conséquence 40 % de perte de production. Comme il faut de deux à trois ans pour qu'un saumon soit commercialisable, les Etats-Unis se sont retournés vers la Norvège… inutile de préciser que les prix flambent, et vont continuer pendant encore quelques mois. L'automatisation des sites devient encore plus pressante.

Reste la truite d'élevage qui pourrait compenser, avec 2.500 tonnes produites annuelles. Elle trouve preneur chez les acheteurs de Bio par exemple, pour Jean François Floch, Directeur Général chez Bretagne Saumon : *« Le volume du bio double tous les ans depuis 2002. Ce qui nous impose de diviser par trois le nombre de poissons par mètre cube »*. Un métier dans lequel s'est engouffré Bretagne Saumon, l'un des concurrents de Marine Harvest Kritsen.

L'ARRIVÉE DES ÉQUIVALENTS CARBONE

Et ce n'est pas le troisième fournisseur breton, à savoir Meralliance qui dira le contraire. Gilles Charpentier, le Président de Meralliance, ne produit que du tranché frais en flux tendu. Pour les premiers prix, c'est un autre site implanté en Pologne qui prend le relais. Un choix que Gilles Charpentier clarifie *« l'Europe nous aide et nous incite à délocaliser les postes de travail français. La Pologne subventionne, via les Aides européennes, jusqu'à 60 % de nos investissements. Un gain qui s'ajoute à la différence de coût de main-d'œuvre et de taxes plus faibles »*. Il ne faut donc pas d'étonner si le premier producteur mondial de saumon fumé est polonais avec 25.000 tonnes travaillées par an.

Heureusement, les grands distributeurs préfèrent pour leurs propres marques s'approvisionner auprès de fournisseurs français, un gage de qualité. Et c'est à eux que Meralliance fournit la totalité de ses 4.500 tonnes de saumon. Cette volonté de garder une production en France se concrétise avec des investissements importants prévus pour 2010. *« Nous avons planifié 6 millions d'euros d'investissements exceptionnels qui viennent se rajouter aux 2 millions que nous investissons tous les ans, soit 12 millions sur les trois ans à venir »*, s'enorgueillit Gilles Charpentier. Et si une partie de l'investissement se fera dans le bâtiment, la production en profitera également avec une augmentation de 1.500 tonnes prévue.

Des acheteurs de la grande distribution dont Gilles Charpentier a vu évoluer les stratégies. *« Dans les années 1995/2000, nous étions de simples sous-traitants, nous devions fournir de bons produits avec une matière première de bonne qualité. Les années 2001/2004 ont vu l'apparition de services comme la gestion des stocks de chacun de nos clients, ce qui nous a amené à gérer pour une dizaine de fournisseurs plus de 150 références quotidiennes, les commandes arrivant avant midi devant être livrées pour le soir, sans avoir de vision sur les commandes, mais avec des pénalités importantes en cas de non-livraison. Depuis 2005, nous sommes apporteurs de solutions, que ce soit dans le cas du saumon fumé Label Rouge, le Bio, les approches Pêches responsables ou d'appellation Qualité Supérieure. De même, de nouveaux emballages apparaissent à notre initiative »*.

Reste un problème nouveau, celui du bilan Carbone. *« Nous avons fait un gros travail pour connaître le bilan Carbone de notre production, nous pouvons aujourd'hui le fixer à 30.000 tonnes équivalent carbone, maintenant que le prix de la Tonne a été fixé, cela représente un coût de 510.000 euros par an »*. Chez Meralliance la décomposition se traduit en 49 % en amont pour l'élevage et la pêche du saumon, à 7 % de transport pour amener le saumon dans les usines, à 18 % pour la production du saumon fumé, à 22 % pour l'emballage et à 4 % pour le transport du produit fini.

Un coût qui devra être supporté par les distributeurs qui sont les commanditaires du produit. Sachant qu'en final, ce sera l'acheteur qui payera l'addition. ■

LE CAS DE LA SARDINE ET DU THON

Il y a un siècle, plus de 40 conserveries sardinières étaient installées ne serait-ce que dans la région de Douarnenez. Aujourd'hui, on les compte sur les doigts d'une seule main. Le repas de conserve qui était branché et réservé à une certaine élite, s'est démocratisé. La sardine continue son bonhomme de chemin, et cohabite avec le thon ou la coquille Saint-Jacques.

Chez Cobreco, on produit, sous le nom d'Arok mais également de façon anonyme pour les MDD, principalement du thon. Ce sont ainsi 6.000 tonnes de thon qui passent sur la chaîne de production avec à la sortie l'équivalent de 25 millions de boîtes de conserve. Un marché qui continue de croître d'environ 3 % par an en volume, avec des concurrences de prix agressives. Aussi pour conserver une production en France, il faut de sérieux atouts, et c'est la qualité du produit qui fait la différence. Si vous avez déjà ouvert une boîte et découvert un mélange sec qui n'a de thon que le nom, ne cherchez pas la provenance, elle est étrangère.

Emboîtage du thon.

Sur le plan de la production, elle reste très mécanisée, une fois les étapes de découpe du thon en filets finalisées, pour Pierre Quillivic, Directeur Technique de Cobreco *« cette étape ne peut pas être automatisée, nous y avons songé mais l'automatisme montre ses limites »*. Il n'empêche que lors de notre visite, un certain nombre d'étapes et de points stratégiques pourraient encore être automatisés, que ce soit les phases de contrôle de présence d'éléments non-conformes dans les boîtes vides avant remplissage ou le stockage final des boîtes de conserves dans les cartons.

Par exemple, le milieu de la conserve connaît un risque majeur qui a pour nom histamine. L'histamine entraîne une vasodilatation et une bronchoconstriction, bref suffisant dangereux, voire mortel, pour prendre le sujet au sérieux. Le seul moyen de prévention consiste à limiter la prolifération microbienne par le respect des conditions d'hygiène et par un suivi rigoureux de la chaîne de froid. En effet l'histamine est thermostable, elle n'est donc détruite par aucun procédé industriel.

Comme l'origine est microbienne, une réfrigération rapide est nécessaire et le respect de la chaîne du froid est essentiel. Ce problème est d'autant plus important, dans le cas du thon et de la sardine pêchés en mers chaudes.

L'histamine se découvre, une fois le processus de production terminé, par la forme bombée que prend la boîte de conserve. Certes un œil humain exercé fait très bien le travail, mais bon un automatisme simple permettrait de garantir encore mieux la sécurité des consommateurs.

Et ce qui est valable dans l'industrie de la conserve de thon, est valable pour les dernières usines de fabrication de sardines qui restent réfractaires à toute automatisation pour conserver l'aspect « comme autrefois », mais sécuriser une production par des systèmes d'automatismes n'enlève en rien le côté artisanal. Encore du boulot d'évangélisation en perspective. ■