

# INNOVATION | LE THON SCR

Steak ou hamburger de thon ? Au menu, la tendance se renforce avec de nouveaux intervenants : l'armement réunionnais Sapmer, l'Espagnol Calvo ou encore l'importateur Blue Quality.

Il a la noblesse des grands thoniers océaniques et sa longue coque bleue a l'allure d'un yacht. Symbole des ambitions de son propriétaire la Sapmer, « Franche Terre » est d'abord un nom. Celui d'un lieu-dit à la Réunion, vaste domaine à l'échelle des 90 m du navire qui vient d'être baptisé au chantier Piriou de Concarneau. C'est le premier d'une série de trois senners dont l'acquisition représente un investissement de 85 millions d'euros. Pari immense pour Sapmer qui anticipe un accès plus restreint à la ressource en thon tropical. Et parce que le marché du thon en boîte a ses limites, l'entre-

prise veut valoriser autrement l'albacore et le listao.

Tout commence à bord du « Franche Terre » où le poisson trié et calibré suit un processus innovant. *Exit* la congélation en saumure à - 18 °C ; le thon est d'abord refroidi en cuve (500 m<sup>3</sup>) puis congelé, plein, à sec, à - 40 °C. Température indispensable pour produire ensuite une longe de qualité. L'armement bâtit toute sa stratégie sur ce marché thonier avec ses produits dérivés. Le second maillon essentiel de la démarche se situe à l'île Maurice où Sapmer a investi 4 millions d'euros dans une usine avec un groupe local IBL Seafood &

Marine. Détenue à parts égales par les deux partenaires, Mer des Mascareignes (MDM) est une unité de découpes et de conditionnement prévue pour traiter 6 000 t de poisson, sans décongélation. Précision importante car la découpe s'effectue sans remontée en température. Un gage de qualité face à l'offre en double congélation ou aux longues décongelées traitées au monoxyde de carbone. Opérationnelle depuis 15 mois, MDM fournit une gamme de steaks, filets, pavés, darnes, cubes... Et les portions calibrées s'expédient sous toutes les coutures : conditionnement individuel, poids fixe, vrac ou sous vide.



Blue Quality lance des découpes de germon mi-cuites et aromatisées.

## SAPMER : UNE DÉMARCHÉ INDUSTRIELLE INÉDITE

Excellent tremplin commercial, la restauration a ouvert la voie au steak de thon en grande distribution. En 1994, Davigel jouait les précurseurs, Igloo a suivi ensuite au rayon surgelé et Picard a mis à l'honneur le germon de ligne tahitien. Aujourd'hui, Carrefour propose des tranches d'albacore préemballées sous atmosphère (Fish

is Life) en marée libre-service. Rayon où le hamburger de thon a ses entrées. La cible : les enfants ou les ados que le conserveur ibérique Calvo vise maintenant avec des saucisses au thon (DLC : 45 jours) avec ou sans fromage, s'il vous plaît.

Créateur de la société Blue Quality, Pierre Hoflack a un credo, le thon blanc polynésien pêché à la ligne. Depuis 5 ans, il projette de fournir toute l'année du filet frais sur le marché français. « *Au début, on est passé pour de doux dingues* » se souvient-il. Trop loin, trop cher, pas assez régulier, il en a entendu des vertes ! Mais au dernier

## LONGE : L'ÉCHEC DE SAUPIQUET

En lançant à la fin des années quatre-vingt-dix, deux grands thoniers de 107 m conçus pour transformer à bord le thon en longe, Saupiquet fut un pionnier. Mais les capacités de découpe et de conditionnement, reposant sur les équipages, n'étaient pas en adéquation avec les capacités de captures. Ce fut un échec.

Aujourd'hui, Sapmer limite la part de risque en pratiquant une première transformation qui optimise la qualité grâce à la congélation à sec du thon non vidé.

Elle confie ensuite le travail de découpe à terre à sa filiale mauricienne MDM et récupère le produit fini (longes, steaks) pour le commercialiser.

# CURT DE SA BOÎTE



Albacore pêché à la ligne (à gauche). La longe polynésienne -ici de l'albacore- arrive par avion en France (en haut). Avec le thon tropical congelé à -40 °C à bord du «Franche-Terre» (en bas) et découpé à terre, sans décongélation, Sapmer s'ouvre un nouveau marché.

Seafood de Bruxelles, l'homme arborait un franc sourire derrière son stand, fier d'expliquer sa filière d'approvisionnement : « nous travaillons avec 14 bateaux à Tahiti et 6 en Nouvelle-Calédonie. La plupart font des marées de 4 à 5 jours, uniquement du germon de ligne, saigné et refroidi à bord. » Blue Quality achète les longes et les importe par avion. « Avec coût de fret de 3,50 €/kg, l'objectif est d'arriver à un prix consommateur autour de 18 €/kg. » Conditionné en barquette sous atmosphère (DLC : 7 jours) par Lerøy, le cœur de filet se décline entier pour la restauration et tranché cru ou mi-

cuît pour la GMS. Partenaire de Tahiti Island Seafood, écoreur et transformateur en Polynésie, Blue Quality propose aussi du germon fumé ou mi-cuît.

Plein d'idées, Pierre Hoflack a mis au point avec l'entreprise nordique Terre de Lys, un confit de thon cru préparé à partir de longes congelées en mer. Destiné à la restauration, ce confit devient une excellente base pour des tartares ou des carpaccios. Blue Quality planche également sur une garniture de pizza à partir de fines tranches de germon. Les deux produits sont encore en coulis. En attendant la scène,

Pierre Hoflack peaufine les recettes avec son conseiller culinaire, le chef néerlandais Robert Kranenborg.

**Bruno VAUDOUR**



Comptoirs Océanique a ouvert la voie du L.S. aux tranches d'albacore réfrigérées.

## TUNA : OUT OF ITS TIN

🇬🇧 Tuna steak on the menu is a growing trend thanks to newcomers on the grounds. Reunion-based fleet-owner Sapmer is investing in new generation high seas tuna vessels, with deep-freezer (-40°C) facilities on board. The «Franche Terre» will be the first of three long-liner vessels; a daring € 85 million bet for the Reunion fishing industry who is anticipating more restrictive access to tropical tuna resources. They expect better returns from high-value frozen loins and portions than from canned tuna. The slicing operations will be carried out without defrosting by Sapmer's Mauritius-based subsidiary Mer des Mascareignes.

On their side, the Spanish canning company Calvo are introducing new lines of products, including tuna sausages, intended to lure younger consumers. Sold with or without cheese, the latter refrigerated product has a shelf-life of 45 days.

Sales of refrigerated tuna fillets benefit from the expansion of the pre-packed fish segment in Cash & Carry outlets and hypermarket fish-stands. Like albacore, long-line white tuna is now delivered in slice packs with a guaranteed shelf life of 7 days. It is sold by the French Blue Quality who set up their own chain with year round supply of fresh loins. The fish is flown to France for the final packing operations. Pierre Hoflack, CEO of Blue Quality, who is never short of ideas, is currently working on a frozen confit of tuna.