
Sommaire

Lettre de mission	5
Avertissement	7
Introduction	9
Chapitre1	13
 Problématique de la mission au regard de la situation économique du secteur des pêches maritimes	13
Un marché national en nette croissance mais fortement dépendant de l'importation	13
Cette « dépendance » française se place sur un marché fortement internationalisé, avec une présence importante de l'aquaculture	14
Un secteur d'une importance économique toute relative	16
Un secteur confronté à un univers de contraintes particulièrement sévères	17
Mais un secteur fortement structurant pour les territoires maritimes et littoraux	19
Dans un contexte aussi contraint, l'avenir des pêches maritimes françaises passe par une recherche à tous les stades d'une valorisation optimale : problématique de la mission	20
Chapitre 2	23
 Le marché des produits de la mer en France	23
Un marché en expansion mais d'une grande diversité (quant à l'origine de l'approvisionnement, les espèces ou la présentation)	23
Le rayon des produits traiteur réfrigérés rencontre un véritable succès	26
Une image positive des produits de la mer, mais des attentes en matière de préparation	28
Une présence moins forte de la grande distribution que pour l'ensemble des produits alimentaires, et une consommation hors domicile significative	28
Le marché des coproduits	29
Chapitre 3	31
 Les circuits de commercialisation des produits de la mer	31
Le pêcheur est un agent économique particulier	32
Des types de pêche différenciés et une grande diversité d'espèces	33

Une très grande dispersion en amont, tant de l'offre que des infrastructures et des structures professionnelles	39
Une activité de mareyage qui souffre de sa position charnière	41
Le secteur de la transformation est en croissance, mais les approvisionnements français restent minoritaires	43
Une fonction de grossiste à l'avenir incertain	45
Une grande distribution toute puissante et une distribution traditionnelle (poissonneries) fragile	45
Pour conclure : une « filière pêche » peu « solidaire »...	47
 Chapitre 4	 49
Place et rôle de l'État et des structures publiques et parapubliques	49
La politique commune des pêches est essentiellement préoccupée par la gestion de la ressource et néglige étonnamment le lien avec la gestion de marché	49
Un État très régalien (avec une réglementation complexe...), voire très « paternaliste »	51
L'Office national interprofessionnel des produits de la mer et de l'aquaculture a trop négligé l'animation de la filière qui aurait pourtant permis l'émancipation professionnelle	52
Une quasi-absence de structures de développement pour accompagner la prise en charge des problématiques économiques et techniques du secteur	54
 Chapitre 5	 57
Marges de progression et propositions permettant d'améliorer la rentabilité des entreprises de la filière, de la production à la distribution	57
Les lignes directrices	57
Les pistes au stade du bateau et du pêcheur	61
Les pistes au stade du débarquement	65
Les pistes au stade du mareyage	69
Les pistes au stade du transport et de la logistique	70
Les pistes au stade de la transformation	71
Les pistes au stade de la distribution (grandes surfaces et poissonneries)	72
Renforcer l'organisation et l'efficacité de la filière	73
Conclusion	77
 Annexes	 81
Annexe 1	
Liste des préconisations	83
Annexe 2	
Liste des personnes rencontrées	87

Lettre de mission

Paris le 15 décembre 2005

Madame Hélène Tanguy
Députée du Finistère
126, rue de l'Université
75355 Paris Cedex 07

Madame la députée,

Comme vous le savez, la pêche maritime s'interroge sur son avenir. Elle est confrontée à de nombreux défis, qu'il s'agisse de la raréfaction de la ressource, de la baisse d'attractivité du métier, de la forte variation des cours du pétrole ou encore de la part croissante des produits d'importation.

L'adaptation de ce secteur d'activité économique est fondamentale si nous voulons maintenir un niveau d'activité de pêche significatif pour préserver à la fois l'équilibre de nos régions côtières et la présence de notre pavillon sur les mers du globe.

À cet effet, la communication présentée en Conseil des ministres le 27 juillet dernier par le ministère de l'Agriculture et de la Pêche a défini les quatre axes prioritaires de l'action du Gouvernement : l'accompagnement des efforts d'adaptation et de modernisation de la flotte de pêche, la promotion d'une gestion durable de la ressource dans un cadre réglementaire rénové, la création de conditions propices à la rentabilité des entreprises et le renforcement de l'attractivité du métier.

Ces orientations feront l'objet de mesures concrètes qui constitueront le plan d'avenir pour la pêche dont les travaux ont été lancés par Monsieur Dominique Bussereau le 14 octobre 2005 à Nantes, en présence des principaux acteurs de la filière et des élus concernés par le sujet.

C'est dans ce contexte que je souhaite vous confier, en application de l'article LO 144 du Code électoral, une mission d'analyse et de recommandations dans ce domaine.

Vous voudrez bien, dans un premier temps, dresser le bilan économique des filières de production, de transformation et de commercialisation des produits de la mer en France.

Vous identifierez ensuite les voies et moyens qui permettront d'accroître la rentabilité des entreprises et de favoriser leur adaptation à un environnement économique et financier en pleine évolution.

Je souhaite que vous puissiez formuler des propositions concrètes afin d'optimiser le fonctionnement du marché des produits de la mer et de valoriser les ressources des entreprises de pêche, par exemple par la normalisation ou l'innovation.

Enfin, je souhaite que vous analysiez les voies et moyens permettant de renforcer l'organisation de la profession en proposant, par exemple, la création d'une ou plusieurs interprofessions dans ce secteur.

Pour ce faire, vous étudierez l'éventuelle adaptation du cadre législatif et réglementaire actuel.

Je vous invite à conduire ce travail en étroite concertation avec les différentes structures représentant les professionnels de la filière pêche, les élus et les services de l'État compétents. Pour accomplir votre mission, vous serez placée auprès du ministre de l'Agriculture et de la Pêche.

J'attacherais du prix à ce que les conclusions de votre mission puissent m'être remises dans un délai de six mois.

Je vous prie d'agrérer, Madame la députée, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Très amicalement

Dominique de Villepin

Dominique de Villepin

Avertissement

Pour faire en sorte d'éviter une trop grande dispersion de la mission sur un champ géographique et thématique trop large, dans le temps imparti, les travaux se sont limités aux pêches maritimes françaises dans les eaux européennes. Ne sont donc pas abordées la pêche industrielle lointaine, ainsi que les pêches d'outre-mer. Pour les mêmes raisons, l'aquaculture marine (pisciculture et conchyliculture) n'est pas traitée dans ce rapport.

Introduction

La pêche maritime française affronte de nombreux défis, notamment la raréfaction de la ressource, la baisse d'activité de ses entreprises et la pression des cours du pétrole.

Pas préparés à cet assaut de difficultés, les métiers autour du poisson sont presque tous à « l'heure des choix », pour reprendre ici le constat de Gérard d'Aboville dans son récent rapport.

Mandatée par le Premier ministre, j'ai tout d'abord souhaité me rendre dans un certain nombre de ports. Le temps très court d'une mission ne m'a malheureusement pas laissé le loisir d'aller dans tous les lieux qui font la pêche française. Je le regrette et prie ceux qui auraient souhaité cette rencontre de m'en excuser.

Une douzaine de déplacements sur le terrain m'a placée devant deux réalités fondamentales :

- le caractère multiple de la pêche, engendrant autant d'approches différentes : des conditions de rentabilité de la production à celles très variées de la distribution ;
- la richesse des analyses et des propositions des professionnels de la mer. Si certains propos étaient parfois noirs de pessimisme, la grande majorité d'entre eux présentait une conscience grave des enjeux, mêlée à une intuition de réussite possible. Intuition fondée souvent sur des expérimentations à succès.

Toutes les propositions de ce rapport m'ont été présentées par l'un ou l'autre. Mon travail a surtout consisté à organiser la réflexion. Ce document permettra la mutualisation des idées et expériences que la distance géographique d'une part et l'absence de réelle « filière » d'autre part ne facilitent pas.

Enfin, l'approche comparée de la pêche en Irlande et en Espagne (d'autres pays, comme le Japon, mériteraient d'être visités) et surtout le suivi de la commercialisation du poisson débarqué sur le rivage français jusqu'au panier du consommateur m'ont fait prendre conscience d'une vérité économique (qui interpelle) : celle la petitesse de la pêche française.

Au bord de la dilution totale dans un marché du poisson mondialisé, la filière halieutique nationale n'a pas d'identité. Elle sait s'exporter mais ne représente plus qu'environ 15 % de la consommation française.

Au total, la production de nos ports serait à rapprocher au chiffre d'affaires de la culture d'un seul fruit : la tomate...¹

1. Le chiffre d'affaires des poissons frais débarqués dans les ports français s'est élevé à 629 millions d'euros en 2004; celui de la production de tomates en France à 624 millions d'euros.

On comprend bien pourquoi nous sommes réellement à l'heure des choix.

S'appuyant sur toutes les analyses utiles au constat, ce rapport se veut honnête, humble et humain.

Honnête parce qu'il faut regarder la réalité en face pour mieux construire l'avenir.

Humble parce qu'il n'invente pas une recette miracle mais organise en projet les contributions des plus de deux cents personnalités rencontrées et auxquelles j'adresse ici tous mes remerciements.

Humain parce que le poisson français est porteur d'une valeur ajoutée humaine très forte : celle des hommes de la mer au métier dangereux et difficile, celle de l'activité des ports de pêche – parce que la filière halieutique est portée par une histoire et une culture.

L'heure des choix passe par l'inéluctable recherche d'une rentabilité par le marché.

Cet objectif porte en lui le gage de la pérennité de notre pêche ; toutefois le postulat choisi de façon délibérée sera aussi celui de la garantie d'une économie littorale indispensable à un aménagement équilibré de notre territoire national.

Interrogée par le Premier ministre sur les marges de rentabilité à rechercher au profit de la filière halieutique, je me dois de parler d'une « filière introuvable » *« la pêche est un métier d'individus quand il faudrait une équipe »* me confiait J.-B. Delpierre à Boulogne. Force est de constater le peu de connaissance de l'amont par ceux qui gèrent la pêche ou utilisent sa production, mais aussi le peu de connaissance des attentes du marché par celui qui pêche.

La césure entre les activités en mer et celles à terre, relevant de partenaires et autorités administratives différentes, nous amène à dire que nous n'avons pas la connaissance statistique nécessaire à une analyse économique complète.

Chez les producteurs, un éventail diffus de métiers n'est pas complètement recensé dans les tableaux donnés sur le nombre de marins.

Les emplois liés à la construction, maintenance des navires, activités portuaires, mais aussi logistique des transports, tourisme pêche ne sont pas comptabilisés dans l'approche halieutique.

Pour mesurer le poids de la pêche française il serait nécessaire de travailler sur ces données. Aujourd'hui ce secteur est trop souvent regardé au prisme des seuls chiffres utilisés par la Commission européenne. Ils sont très loin de la réalité économique vécue par notre littoral. Un industriel rencontré me confiait : *« La pêche ? un monde de sentiments où l'on ne s'intéresse jamais à l'analyse des chiffres. Il n'y a aucun indicateur de performance. »* Sans doute une photographie serait à faire. Elle n'était pas l'objet du travail mené.

Notre ambition a été de rechercher tous les éléments utiles à cette vision à long terme inexistante pour une série de raisons parmi lesquelles on peut citer :

- l'indépendance de la démarche du pêcheur ;
- la myriade de très petites entreprises ;
- l'émettement sur le littoral ;
- le manque de formation à la vie du marché ;
- et l'absence de dialogue ou plus exactement de dialogues ; et pourtant les professionnels y sont prêts. J'en ai l'intime conviction.

L'enjeu français : ce sont 500 000 tonnes à valoriser sans les banaliser et en veillant au retour des excédents de marge à créer sur l'amont : le producteur essentiellement. Celui sur lequel reposent tous les enjeux. Celui dont nous devons garantir les moyens d'existence pour toutes les raisons abordées dans ce rapport.

Les aides publiques directes ou indirectes, les allégements fiscaux – voire exonérations totales obtenues l'an dernier – sont les signes forts d'un gouvernement impliqué de façon volontariste aux côtés de ses marins.

Très conscients de ces soutiens, les professionnels de la pêche ont besoin désormais d'être portés par une filière interprofessionnelle.

Demain les consommateurs, dans leur grande majorité, peuvent continuer à accroître leurs achats sans jamais manger de poisson « français ». C'est donc bien aux professionnels qui en vivent de se parler et d'innover. Bref de constituer l'équipe gagnante, puissent les suggestions de cette étude les y aider.

Problématique de la mission au regard de la situation économique du secteur des pêches maritimes

Un marché national en nette croissance mais fortement dépendant de l'importation

Le consommateur français a consommé 35,1 kg de produits aquatiques (produits de la pêche et de l'aquaculture) au cours de l'année 2004 ; il n'en consommait que 27,3 kg en 1990. **Le marché des produits de la mer bénéficie donc en France d'un taux de croissance tout à fait exceptionnel** (plus de 2 % par an en moyenne, soit une croissance plus forte que celle du porc ou de la volaille). Les poissons avec 24,4 kg représentent plus de 69 % de ce volume (contre 64 % en 1990) ; les coquillages, crustacés et céphalopodes constituent le complément.

Le volume total de produits aquatiques consommé s'est ainsi élevé à 2 184 000 tonnes en 2004. Mais ce sont les importations qui alimentent notre marché, puisque celles-ci s'élèvent à 1 872 000 tonnes ; la production française s'est élevée à 826 000 tonnes, mais les exportations représentent 513 000 tonnes. On peut donc considérer que **nos besoins intérieurs sont couverts à 84,6 % par des produits importés, ce qui est considérable**.

En 1990, la part des produits importés ne s'élevait qu'à 68,7 %. **La progression de la demande française a donc été exclusivement couverte par l'importation.**

Tableau 1

Bilan d'approvisionnement de la France – tous produits (en tonnes*)

	Production	Importations	Exportations	Bilan
1990	841 646	1 060 057	357 268	1 544 435
1991	824 108	1 090 735	361 947	1 552 896
1992	825 629	1 091 857	382 735	1 534 751
1993	878 363	1 025 093	390 115	1 513 341
1994	910 497	1 119 761	421 142	1 609 116
1995	873 610	1 140 682	409 449	1 604 842
1996	855 977	1 217 362	430 757	1 642 582
1997	866 627	1 201 950	420 404	1 648 174
1998	824 980	1 282 547	387 513	1 720 013
1999	869 242	1 379 812	432 758	1 816 296
2000	881 456	1 547 576	554 972	1 874 061
2001	863 473	1 674 048	479 120	2 058 401
2002	878 380	1 681 412	445 441	2 114 351
2003	878 654	1 741 193	516 348	2 103 499
2004	826 409	1 871 638	513 102	2 184 945

* Les données de volume sont ici exprimées en «équivalent poids vif»; mais les statistiques douanières expriment les données de volume en poids net; le poids vif exprime le poids de tout ce qui est échangé au poids de produit entier, c'est-à-dire avant toute manipulation, sachant que les échanges de poissons, coquillages, céphalopodes ou crustacés peuvent se faire sous forme d'animaux entiers, éêtés ou évissés, de filets, de conserves ou de produits élaborés.

Source : OFIMER.

On notera que **l'aquaculture assure aujourd'hui 24 % de la couverture du marché national** de produits aquatiques (saumon, truite, moules, huîtres, crevettes tropicales).

Cette «dépendance» française se place sur un marché fortement internationalisé, avec une présence importante de l'aquaculture

Selon la FAO, la production mondiale de la pêche et de l'aquaculture marines a atteint 98 millions de tonnes en 2003; la pêche continentale (captures et aquaculture) a, quant à elle, produit 34 millions de tonnes. Soit un total de 132 millions de tonnes de produits aquatiques. Si on retire l'utilisation à des fins non alimentaires, on obtient une disponibilité pour la consommation humaine de 103 millions de tonnes : l'offre par habitant sur la planète est donc

de 16,2 kg (équivalent poids vif). La Chine, à elle seule, produit 44 millions de tonnes (dont 22,8 millions provenant de l'aquaculture).

L'aquaculture a contribué à hauteur de 42 millions de tonnes (soit 42 %) à cette offre. On soulignera d'ailleurs que **la croissance de l'offre mondiale en produits aquatiques est uniquement due à l'aquaculture** (qui ne représentait que 3 % de la production mondiale halieutique en 1950).

Dans le monde, seulement 35 % de la production sont commercialisées à l'état brut et **64 % font l'objet d'une transformation** avant consommation.

Plus de la moitié des quantités produites fait l'objet d'échanges internationaux ; les pays développés ont absorbé plus de 80 % de ces échanges. Mais, compte tenu du caractère hautement périssable des produits, **près de 90 % du commerce international du poisson porte sur des produits transformés**. On remarquera que le marché mondial est très ouvert et ne connaît pas les barrières présentes sur les marchés agricoles : il s'apparente au marché des produits industriels, auxquels les poissons sont assimilés, notamment à l'OMC.

La production européenne s'est élevée à 7,3 millions de tonnes en 2003, soit 7 % de l'offre mondiale ; elle ne correspond qu'aux deux tiers de la consommation européenne. Avec 4,5 millions de tonnes d'importation, l'Union européenne est un des trois acteurs importants du marché mondial (avec le Japon et les États-Unis), et au sein de cet ensemble, la France est le second pays déficitaire, derrière l'Italie. Au niveau européen, la part de l'aquaculture dans la consommation de produits aquatiques est de 17 %, ce qui est nettement inférieur au ratio mondial.

En terme de consommation de produits aquatiques par habitant, l'Espagne et le Portugal sont les deux premiers pays européens avec respectivement 48 kg par an et 58 kg par an. La France, avec 35,1 kg par an est au-dessus de la moyenne européenne.

La demande française de 2,1 millions de tonnes, face à une offre nationale de 880 000 tonnes en 2003, est donc particulièrement attractive. Puisque la France doit faire appel à une offre étrangère sur un marché si fortement internationalisé, on conçoit déjà **la fragilité de l'offre française quant à sa capacité à s'individualiser alors que les flux d'importation constituent les flux directeurs**. On soulignera de plus que, dans une première phase (intériorisation des coûts dans les marges dans un contexte de concurrence élevée) les prix des importations ne traduisent pas encore l'effet de la hausse du gazole. Par ailleurs, la forte standardisation de l'offre internationale encourage une approche très « générique » du poisson : dans ce contexte, une concurrence par les seuls prix (donc par les seuls coûts de production) est nécessairement défavorable à l'offre française. Mais cet état de fait peut aussi offrir des pistes **alternatives** intéressantes...

Un secteur d'une importance économique toute relative

La pêche métropolitaine a généré un chiffre d'affaires à la première vente de 1,1 milliard d'euros en 2004, chiffre auquel on doit rajouter la production de la conchyliculture, 380 millions d'euros, et de la pisciculture marine, 49 millions d'euros. En comparaison, la production agricole approche les 70 milliards d'euros, et le seul secteur des fruits et légumes les 6 milliards d'euros.

On soulignera que l'ensemble des concours publics, directs ou indirects, nationaux et communautaires, aux pêches maritimes s'est élevé en 2004 à 808 millions d'euros (soit 54% des livraisons françaises en amont) dont 590 millions d'euros sont constitués par la subvention d'équilibre au régime de protection sociale (ENIM). Dans le secteur agricole, l'ensemble des concours publics s'élève à 29 milliards d'euros (soit 41% des livraisons françaises) dont 12,8 milliards d'euros pour la protection sociale.

Pour être exhaustif il faudrait intégrer à ce chiffre d'affaires de la pêche celui, non répertorié, de l'amont (construction et maintenance navale, activités portuaires) et celui de l'aval, le transport notamment.

Mais le chiffre d'affaires du secteur, en amont, est également à situer dans l'ensemble des activités de la filière. Certes, une partie significative des activités en aval est due aux courants d'importation. Près de 3 milliards d'euros sont générés par la transformation de produits de la mer, et 2,1 milliards d'euros par le mareyage. On notera, en parallèle, que le tourisme littoral génère plus de 20 milliards d'euros.

Les importations représentent 3,3 milliards d'euros, et les exportations 1,2 milliard d'euros.

En termes d'emplois :

- 20 200 marins embarqués en métropole sur 5 500 navires ;
- 10 900 emplois en aquaculture marine ;
- 13 300 salariés dans 287 entreprises de transformation ;
- 5 000 emplois dans 350 entreprises de mareyage.

Sont à rajouter les centaines de pêcheurs à pied professionnels sous licence, ainsi que les effectifs des activités mal comptabilisées citées plus haut.

Dans le secteur des pêches maritimes, **un emploi embarqué génère quatre emplois à terre** ; on peut donc considérer que l'ensemble du secteur représente 100 000 emplois au plan national. Le tourisme littoral compte près de 200 000 emplois.

Les emplois induits au sein de la filière des produits de la mer sont, il est vrai, fortement alimentés par les flux d'importation et ne sont pas exclusivement dus à l'offre nationale. En revanche, on remarquera que la plupart de ces emplois induits sont situés sur le littoral : si l'offre française n'existe pas, ils seraient nécessairement délocalisés près des places de consommation.

On remarquera donc que toute approche exclusivement « économiste » de ce « petit » secteur des pêches maritimes français conduirait à s’interroger sur la pertinence de le maintenir en survie à l’aide d’une politique publique spécifique : il est effectivement fortement concurrencé par les produits étrangers, et par ailleurs, il est aujourd’hui confronté à une multitude de contraintes parmi lesquelles on citera plus particulièrement la raréfaction de la ressource et la hausse du coût de l’énergie.

Mais ce n’est pas le parti pris tout au long de cette mission : d’une part parce qu’il existe un marché porteur sur notre propre territoire et qu’il serait illogique de le laisser exclusivement à d’autres alors que la France dispose d’un littoral maritime ; mais surtout, **cette activité de pêche sur le littoral s’inscrit dans une dynamique économique globale qui associe le tourisme, la culture, voire l’identité nationale** ; elle participe fortement à l’aménagement du territoire. **Le littoral jouit d’une forte attractivité démographique, ce qui suppose de structurer son économie en conséquence, au-delà de la simple offre d’emplois de services.** Il est tout aussi essentiel de lier les flux de produits débarqués et le travail à terre : comme le remarque le président de la CCI de Boulogne : «*Si les apports de la pêche locale continuent de baisser, aurons-nous encore la légitimité d’être un lieu du travail du poisson ?*».

Il convient donc de résituer la problématique de cette mission au regard de tout cet univers, dans sa complexité mais dans sa totalité.

Un secteur confronté à un univers de contraintes particulièrement sévères

Le contexte auquel est confronté le secteur français des pêches maritimes ne rend pas particulièrement optimiste. Si on en tire les grands traits, on relève :

- **Des ressources halieutiques pleinement exploitées voire même surexploitées pour certaines d’entre elles**, justifiant des mesures de gestion de plus en plus pesantes sur les modalités pratiques de leur exploitation (TAC et quotas limitant les captures, mesures techniques limitant les engins de pêche, les zones et périodes de pêche, les tailles commerciales du poisson régulation de l’effort de pêche limitant le nombre de navires, le nombre de jours de pêche...) dans le cadre des règlements européens de la politique commune des pêches (PCP) auxquels s’adjointent les dispositions réglementaires nationales en application ou en complément. À cela s’ajoute une opinion publique de plus en plus sensibilisée aux enjeux du développement durable et très attentive au respect de comportements « responsables ». Certains extrêmes vont même jusqu’à induire une culpabilisation pour tout prélèvement de ressources naturelles, ce qui remettrait en question le principe même de toute exploitation, même gérée durablement...

- **La forte dépendance du gazole**, dont le coût ne cesse de croître jusqu'à atteindre plus de 30% du chiffre d'affaires de certains navires (doublement du prix du gazole en moins de deux ans), sachant que cette hausse s'impute pour partie sur la rémunération des marins (rémunération à la part).

- **Un secteur très capitaliste**, avec des coûts d'investissements élevés et une flotte vieillissante.

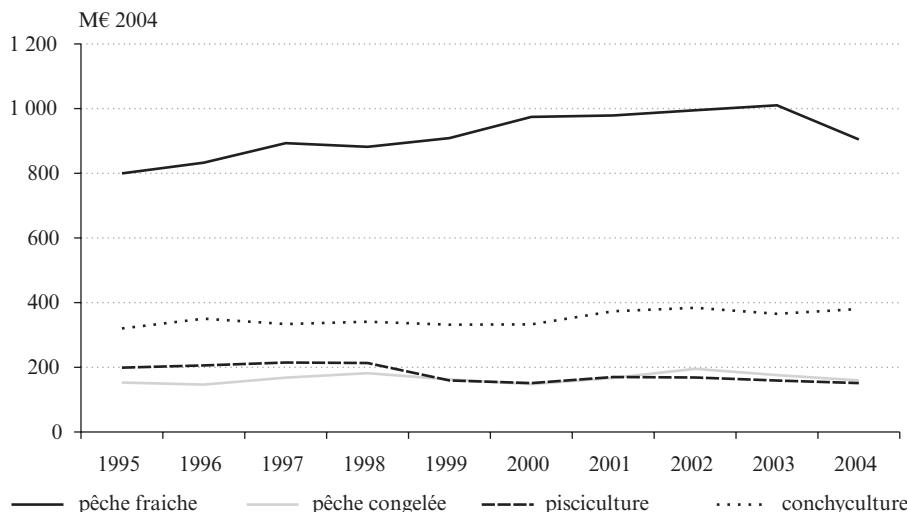
- Des **métiers qui**, par leurs caractéristiques propres (absence prolongée du foyer familial, pénibilité physique, risques accidentels...), **attirent de moins en moins** les jeunes, même issus du secteur socioprofessionnel.

- Un marché très internationalisé, une **forte dépendance de l'importation** qui pèse sur les cours à la production (prix à l'importation qui n'ont pas encore vraiment traduit les effets de l'augmentation du prix du gazole) et qui ne permet donc pas de répercuter en aval les augmentations de charges ;

- Mais par ailleurs, un **marché qui se développe** avec un consommateur de plus en plus sensible aux apports nutritionnels propres aux produits de la mer, derniers produits naturels « sauvages », sachant que l'aquaculture n'est pas nécessairement en mesure de répondre, seule, à cette nouvelle demande.

Sur un plan conjoncturel, le problème majeur réside dans la difficulté à faire absorber par le marché la hausse des coûts de production due au gazole. Le contexte actuel ne s'y prête pas ; l'évolution de la valeur des produits débarqués montre d'ailleurs une baisse en 2004.

Graphique 1
Évolution des ventes de la pêche et de l'aquaculture en valeur (débarquement)



Source : OFIMER.

Tableau 2

Évolution des ventes pêche fraîche (débarquement)

Année	Ventes (T)	Valeur (M euros)	Prix au kilo (en euros)
1995	384 319	799,6	2,08
1996	377 825	832,8	2,20
1997	396 283	893,2	2,25
1998	391 185	881,8	2,25
1999	378 782	908,8	2,40
2000	402 984	974,4	2,41
2001	402 740	978,7	2,43
2002	398 157	994,9	2,50
2003	380 143	1 010,2	2,66
2004	349 140	904,6	2,59

Si on compare de façon globale les valeurs unitaires par kilo des divers produits, on constate que le produit frais à la première vente vaut 2,60 euros, le produit frais importé (premiers postes en valeur, les crevettes et le saumon) atteint les 3,70 euros, tandis que le produit frais exporté (premiers postes en valeur, le thon, les crevettes) atteint les 5,40 euros avec évidemment de fortes variations entre espèces et types de produits.

Mais un secteur fortement structurant pour les territoires maritimes et littoraux

Depuis toujours, les populations humaines se sont établies sur les côtes où elles savaient trouver des conditions favorables à leur survie puis à leur développement grâce à la pêche, vivrière dans un premier temps puis donnant rapidement lieu à des échanges commerciaux. Se sont ainsi développés au fil des siècles des acquis, des comportements, des savoir-faire et des pratiques qui débouchèrent progressivement sur de **véritables sociétés organisées** en métiers, puis en corporations, puis en structures artisanales et industrielles.

C'est ainsi que des métiers divers de pêche ont vu le jour en fonction des lieux fréquentés, des espèces de poissons recherchées, des navires et des méthodes de capture utilisées, des modes de conservation et de commercialisation pratiquées, auxquelles se sont rattachés, dans nos havres et dans nos ports ainsi qu'aux alentours sur la côte, d'autres corps de métiers de la filière, depuis les chantiers navals, les corderies, les forges... jusqu'aux mareyeurs et aux poissonniers.

Ces sociétés maritimes en prise directe avec des éléments naturels difficiles ont ainsi constitué tout au long de nos côtes de France des populations de production qui, avec les paysans attachés à la terre, **se sont forgés une identité forte** dont la culture vivante s'est transmise jusqu'à nous pour structurer fortement nos territoires, nos références et nos valeurs.

Même si le poids économique intrinsèque de la filière est actuellement tout relatif et même si les contraintes ne manquent pas, ce qui pourrait nous conduire à les négliger voire à les renier, il est essentiel que les activités socio-économiques qui en découlent, vitales pour les populations concernées, soient valorisées au maximum. Elles sont aussi vitales pour nos territoires qui ne pourraient tirer subsistance pérenne d'activités touristiques saisonnières, elles-mêmes vivifiées par l'activité halieutique de nos régions.

Pour reprendre les travaux de Jean-Michel Le Lay en pays bigouden : «*Nous vous invitons à sortir du cadre existant, de la vision réductrice d'un métier limité à la production. Un pêcheur c'est aussi un acteur de la vie littorale. Nous défendons une conception élargie de ce métier et de la gestion de la ressource.*»

Dans un contexte aussi contraint, l'avenir des pêches maritimes françaises passe par une recherche à tous les stades d'une valorisation optimale : problématique de la mission

Les différentes contraintes recensées confirment l'incontournable nécessité de rechercher le maximum de valorisation des activités exercées tout au long de la filière produisant et mettant en marché l'offre française. **Il s'agit de mieux rémunérer ces activités à chaque stade, à la fois en améliorant leur rentabilité et en générant une plus grande valeur ajoutée (réduction des coûts, augmentation des marges).** Selon le président de l'OFIMER : «*Il y a aujourd'hui un absent : le consommateur. Il nous faut donner plus de valeur ajoutée à la pêche et récupérer des marges sur le prix final.*»

Mais on se doit de rajouter une contrainte supplémentaire, déjà évoquée : **il s'agit de préserver le maximum d'activité sur l'ensemble du littoral, donc d'intégrer à la problématique la dimension d'aménagement du territoire.** Ce qui peut incontestablement constituer une limite aux approches très rationnelles de recherche d'économies d'échelles (concentration maximale de l'offre et du traitement des produits en quelques lieux et quelques opérateurs). La dispersion de l'offre sur le littoral est une réalité à prendre en compte comme telle, ce qui n'est pas pour autant un obstacle à une meilleure organisation ou une meilleure valorisation.

Enfin, on peut parfaitement considérer qu'une meilleure rémunération du pêcheur, par le biais d'une meilleure valorisation des produits à terre, permettra de mieux assumer et de mieux respecter la contrainte de préservation de la ressource. Jusqu'à maintenant, la diminution de «l'effort de pêche» (diminution du nombre de navire, de 11 600 à 5 600 en vingt ans) s'est accompagnée d'une augmentation de la productivité des navires restants ; il s'agissait, pour beaucoup de patrons, de la seule solution pour préserver leur revenu, les cours des produits ne permettant pas de compenser. **Aujourd'hui, il faut partir du principe que le marché, et notamment la meilleure valorisation de ce qui est pêché, pourrait permettre cette compensation.**

Chapitre 2

Le marché des produits de la mer en France

Un marché en expansion mais d'une grande diversité (quant à l'origine de l'approvisionnement, les espèces ou la présentation)

En valeur, la consommation alimentaire annuelle des ménages (consommation à domicile) en 2004 s'est élevée à 143 milliards d'euros; rappelons que la part de la consommation hors domicile, qui s'est accrue au cours des dernières années, représente le quart du budget alimentaire des ménages. Par ailleurs, le trait majeur de ces dernières années en matière de consommation alimentaire reste l'importance prise par les produits transformés.

La consommation de produits de la mer s'est, quant à elle, élevée à près de 5 milliards d'euros.

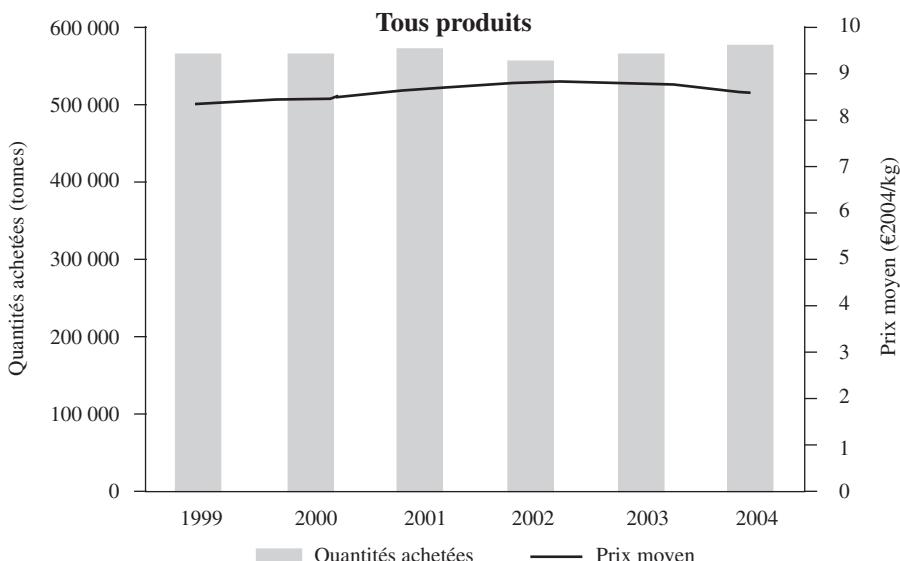
Pour autant, les chiffres du panel SECODIP 2005 indiquent une baisse de 1 % des quantités achetées au rayon frais. Sur le seul poisson, la diminution des achats atteint même 3 % en 2005... En revanche, les prix moyens de l'ensemble des produits, qui avaient subi une stagnation en 2002 et 2003, voire un léger fléchissement en 2004, sont repartis à la hausse : + 2 % en moyenne, avec + 5 % sur les poissons.

Cette évolution peut être une explication du report des consommateurs vers le traiteur et le surgelé (respectivement + 8 % et + 1 % par rapport à 2004).

Au final, les quantités achetées de produits de la mer ont augmenté de + 0,6 % par rapport à 2004.

Graphique 2

Évolution du marché des produits de la pêche et de l'aquaculture depuis 1999



Source : OFIMER/SECODIP.

Sur les 35 kg de produits aquatiques consommés en France, 60 % sont des poissons de pêche (21 kg), 8 % sont des poissons d'élevage (3 kg), 32 % sont des coquillages, crustacés et céphalopodes (11 kg) dont la moitié issus de l'élevage. Plus d'une centaine d'espèces différentes sont présentes sur le marché, mais les deux tiers de la consommation portent sur une quinzaine d'espèces.

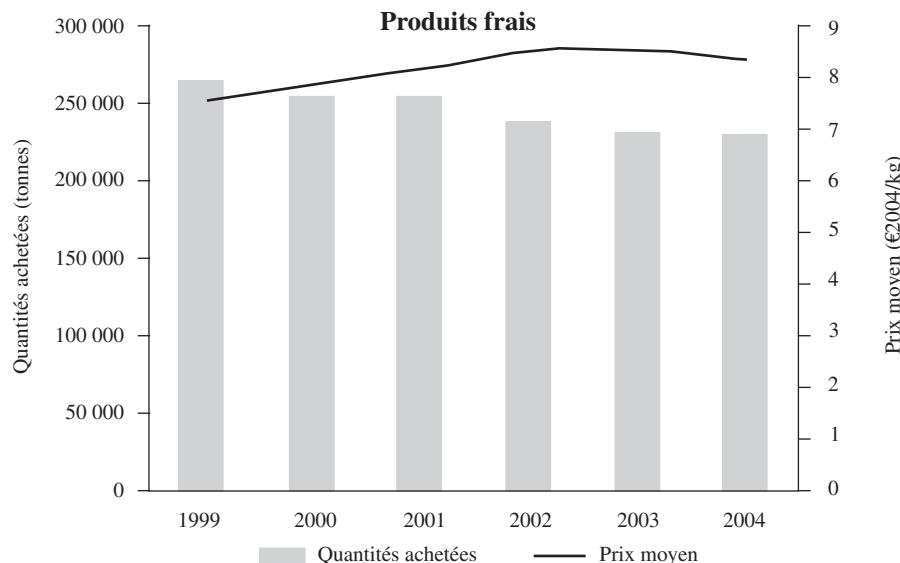
La France est le pays européen où la proportion des produits issus de l'aquaculture est la plus forte (24 % de la consommation de produits aquatiques en volume). Les Français sont de grands amateurs non seulement de saumon et de truite, mais aussi de coquillages (moules et huîtres) et de crustacés d'élevage (crevettes tropicales).

La consommation de certaines espèces comme la truite, l'huître ou le merlan est principalement assurée par la production nationale. En revanche, pour des espèces d'importance majeure (plus de 100 000 tonnes) comme le saumon, les crevettes, le lieu ou le merlu, cette consommation dépend parfois presque totalement des importations.

En ce qui concerne les seuls **produits frais**, après deux années de baisse en volume et d'augmentation du prix, l'année 2004 est marquée par une stabilité des quantités achetées et une légère baisse de prix (8,30 euros/kg en 2004 contre 8,50 euros/kg en 2003 et 7,50 euros/kg en 1999¹).

1. En euros constants (2004).

Graphique 3
Évolution du marché des produits frais

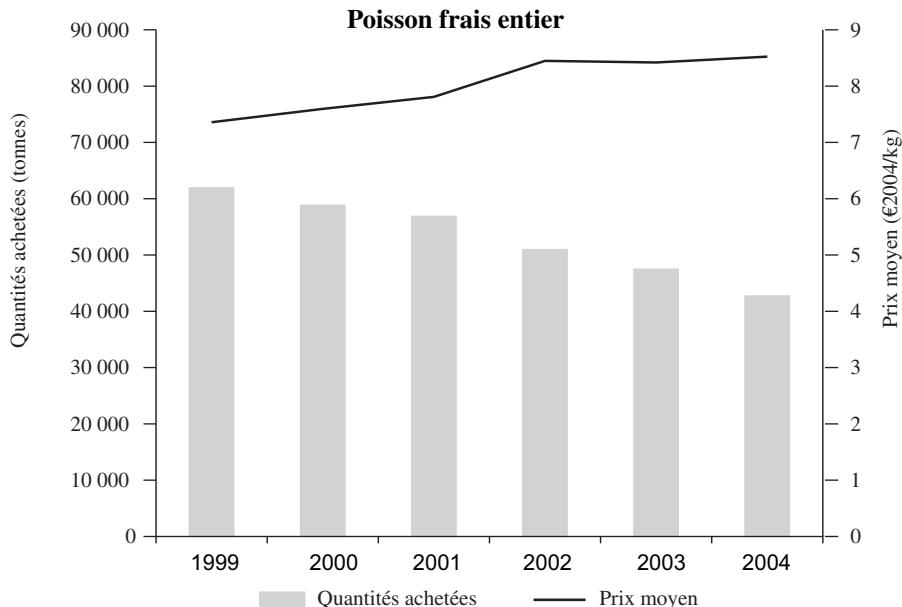


Source : OFIMER/SECODIP.

Les principales espèces de poissons frais (entiers ou découpés) achetées pour la consommation à domicile sont, en valeur le saumon (14% des achats, avec un prix moyen de 9,30 euros/kg), le cabillaud (13% avec un prix moyen de 12,60 euros/kg), le lieu (6% avec un prix moyen de 7,10 euros/kg), et la lotte (5% avec un prix moyen de 14 euros/kg).

La consommation de poissons entiers diminue régulièrement (- 10% par an depuis trois ans) ; en 2004, les poissons entiers représentent 34% des achats de poisson frais en volume et 28% en valeur. Le prix moyen au kilo est de 8,50 euros/kg pour le poisson entier contre 11,10 euros/kg pour le poisson découpé.

Graphique 4
Évolution du marché des poissons frais entiers



Source : OFIMER/SECODIP.

On constatera que, malgré l'impression de nombreux consommateurs, **le prix moyen du poisson frais, entier ou découpé, a relativement peu augmenté sur le marché de détail entre 1999 et 2004** :

- poisson frais entier : 8,00 euros/kg en 1999, 8,50 euros/kg en 2004, soit + 6 % en six ans¹ ;
- poisson frais découpé : 10,90 euros/kg en 1999, 11,10 euros/kg en 2004, soit + 1,8 % en six ans.

Le rayon des produits traiteur réfrigérés rencontre un véritable succès

Sur les 577 000 tonnes de produits aquatiques achetés par les ménages (consommation à domicile) :

- **255 000 tonnes sont des produits frais (44 %)** ;
- 87 000 sont des produits traiteurs réfrigérés (15 %) ;
- 108 000 tonnes sont des conserves (19 %) ;
- 127 000 sont des produits surgelés (22 %).

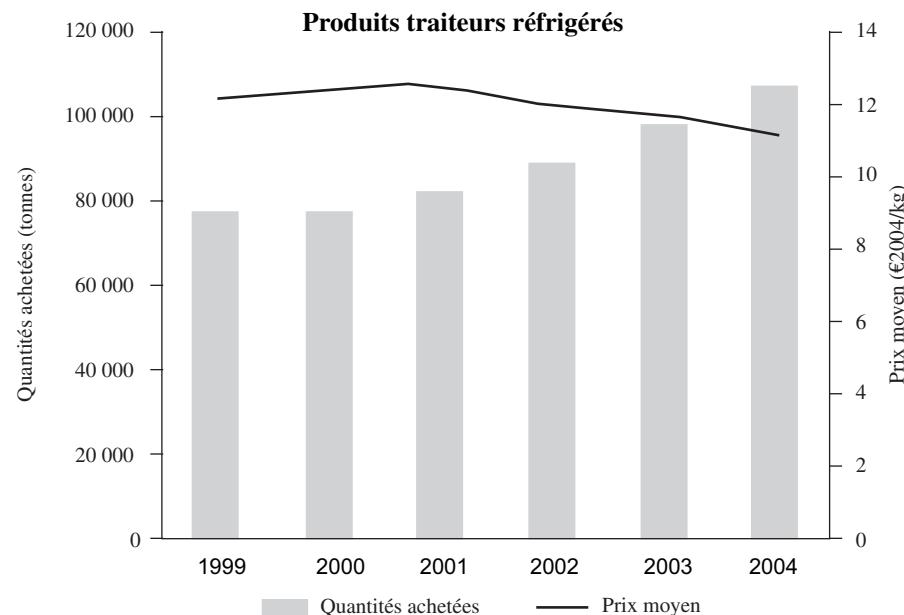
1. En euros constants (2004).

La répartition en valeur est en revanche significative ; sur les 5 milliards d'euros dépensés :

- les produits frais représentent 44 % ;
- les produits traiteurs réfrigérés 20 % ;
- les conserves 15 % ;
- les produits surgelés 21 %.

Plus de la moitié des nouveaux produits mis sur le marché sont des produits traiteurs ; leur consommation accentue la concentration du marché sur quelques espèces : deux tiers des nouveaux produits font appel, comme matière première, au saumon, au poisson blanc, au thon, à la crevette et à la coquille Saint-Jacques. Il s'agit du rayon qui bénéficie de la plus forte croissance, notamment avec le surimi, le saumon fumé et les crevettes cuites : l'achat de produits traiteurs réfrigérés est ainsi passé de 77 600 tonnes en 1999 à 107 000 tonnes en 2004, avec un prix moyen qui a diminué pendant la même période (de 12,20 euros/kg à 11,10 euros/kg). 57 % des ménages français achètent du surimi, contre 53 % en 2002.

Graphique 5
Évolution du marché des produits traiteurs réfrigérés



Source : OFIMER/SECODIP.

Enfin, le préemballé, zone libre-service adjacente au rayon marée, pèse 14,4 % des volumes de poissons frais vendus en grandes surfaces (contre 9,8 % en 1999), et compte pour un tiers des achats marée des moins de 35 ans. **La consommation de filets préemballés a augmenté de + 10 % par an depuis trois ans**. Les espèces commercialisées en frais préemballé sont le saumon, le lieu et le cabillaud. Les acheteurs de poisson frais préemballé sont par ailleurs d'un profil très urbain.

Une image positive des produits de la mer, mais des attentes en matière de préparation

Les produits de la mer bénéficient de la symbolique marine : manger du poisson signifie pour le consommateur « communier avec l'océan ». Le poisson est également perçu comme source de bienfaits pour la santé. L'Organisation mondiale de la santé (OMS) et le Programme national nutrition santé (PNNS) recommandent d'en consommer au moins deux fois par semaine. Le poisson est source d'iode, de protéines, de minéraux, d'oligoéléments (fer, phosphore, zinc...) et contient de nombreuses vitamines. L'apport en matières grasses est souvent réduit. Les poissons « gras » (maquereau, sardine, saumon...) sont une source d'oméga 3, acides gras poly-insaturés dont l'apport est considéré comme bénéfique pour un bon fonctionnement du système cardiovasculaire.

En revanche, le poisson conserve une image de produit délicat à conserver et à cuisiner. Or de moins en moins de temps est consacré à la préparation des repas ; et les arêtes rebutent de nombreux consommateurs.

Enfin, ne négligeons pas le fait que l'impact environnemental de la pêche, qui vit de prélèvements sur des ressources naturelles, devient une préoccupation de plus en plus sensible ; la grande distribution, notamment, est particulièrement attentive à cette question.

Une présence moins forte de la grande distribution que pour l'ensemble des produits alimentaires, et une consommation hors domicile significative

En volume, **60 % des achats de produits aquatiques ont lieu en GMS, 10 % chez les poissonniers, 20 % en restauration commerciale et 10 % en restauration collective**. Les achats de produits aquatiques par la restauration hors foyer se sont ainsi élevés à 241 000 tonnes pour une valeur de 1,5 milliard d'euros.

La restauration hors domicile achète principalement des produits frais, des produits surgelés (respectivement 51 % et 42 % des volumes totaux) mais très peu de conserves (4 %) et de saurisserie ou produits traiteurs (3 %). Le poisson frais entier ne représente que 13 % des achats, en volume, de la restauration hors domicile ; le premier poste d'achat est celui consacré aux découpes de poisson surgelé (30 %) devant les coquillages (13 %) et les découpes de poisson frais (10 %).

Enfin, la restauration hors domicile (30 % de la consommation de produits aquatiques) assure, en volume, 44 % des achats de produits surgelés, 34 % des achats de produits frais, mais seulement 10 % des achats de saurisserie ou produits traiteurs et 9 % des achats de conserves.

Le marché des coproduits

On évalue globalement à 50 % de ce qui est pêché au chalut le volume non valorisé sur le marché alimentaire direct : 150 000 tonnes des poissons, soit 56 % des poissons blancs, 57 % des poissons cartilagineux, 43 % des salmonidés, et 32 % des poissons bleus¹. On peut citer quelques exemples simples : cas du foie et des têtes de lotte, ou de la rogne de merlan, jetée il y a dix ans et achetée aujourd’hui 8 euros/kg sous criée, des barbes de coquilles Saint-Jacques, de la coque plate en granulats pour travaux publics, de la coque creuse en récipient pour plats préparés.

Les «producteurs» de coproduits sont d’abord ceux qui réalisent la première transformation du produit brut (poissons, mollusques et crustacés entiers). Les manipulations à l’origine de ces coproduits sont l’éviscération, l’étêtage, le filetage, le pelage. Ces producteurs de coproduits se situent à plusieurs niveaux dans la chaîne. Ce sont d’abord les pêcheurs car certaines espèces sont directement éviscérées à bord (baudroies, cabillaud, congre, églefin, lingues, lieux, merlan, requins) et parfois étêtées (sabre noir) ou équeutées (grenadiers). Ensuite, ce sont les mareyeurs, les conserveurs, les saurisseurs et les industries de première transformation (filetage/découpe, décorticage, cuisson). Le lavage, la décongélation et la cuisson génèrent notamment des effluents riches en protéines.

Mais les coproduits générés à bord des bateaux de pêche, essentiellement les viscères, sont des produits fragiles et facilement altérables (actuellement, seuls les foies et les œufs sont parfois collectés). Dans les conditions actuelles de travail à bord et compte tenu du caractère instable de ces coproduits, il est difficile d’en assurer la collecte et le stockage. Pour inciter à ramener ces produits à terre, il faudrait disposer d’une véritable valorisation permettant de couvrir les investissements supplémentaires. Celle-ci ne pourra se concevoir que dans les ports générant – ou pouvant attirer – une masse suffisante de coproduits. Pour le directeur du CEVPM², 20 000 à 30 000 tonnes par an sont nécessaires.

Au stade du mareyage, les coproduits générés sont les têtes, les arêtes et les peaux (5 000 tonnes de têtes de lotte sont produites, par an, au Guilvinec).

1. Source : «La filière française des coproduits de la pêche et de l’aquaculture : état des lieux et analyse», OFIMER, juin 2004.

2. CEVPM : Centre d’étude et de valorisation des produits de la Mer, à Boulogne-sur-Mer.

Les différents débouchés sont :

- l'utilisation pour l'alimentation humaine ou animale (farines et huiles brutes de poisson, hydrolysats de protéines, hachis congelés, extraits et concentrés aromatiques, pulpe alimentaire);
- les ingrédients diététiques et nutracétiques (huiles de poisson raffinées, compléments en minéraux, gélatine, chondroïtine sulfate, lécithines marines, hydrolysats divers);
- les ingrédients cosmétiques (chitines/chitosan, collagène, élastine, dérivés d'acide nucléique, kératine, squalane);
- des applications diverses : appâts de pêche, biogaz et engrais, enzymes protéolytiques, essences d'Orient, graisses industrielles, cuir de poisson, peptones.

Environ 74 500 tonnes de coproduits sont transformés en farine et huile chaque année, soit une production de 15 000 tonnes de farine et de 5 000 tonnes d'huile. La France est le leader européen en matière de production d'hydrolysats de protéines (30 000 tonnes de coproduits transformés chaque année). Le hachis congelé (pour les *petfood*) est la troisième valorisation de masse réalisée en France avec un tonnage de 33 000 tonnes transformées.

Le marché de la pulpe est plus difficile ; la production nationale est estimée à 700 tonnes, mais près de 15 000 tonnes de pulpes de poisson blanc sont importées chaque année. L'industrie agroalimentaire est effectivement très demandeuse de cette matière première (plats cuisinés, steaks, charcuterie de la mer...) mais il est actuellement très difficile d'en produire en quantités commercialisables en raison de fortes contraintes en matière de traçabilité (problème de contrôle de la qualité microbiologique).

Aujourd'hui, une trentaine d'entreprises ont pu être identifiées pour la valorisation des coproduits (quatorze en alimentation humaine ou animale, huit en diététique, six en cosmétique et cinq pour les autres utilisations).

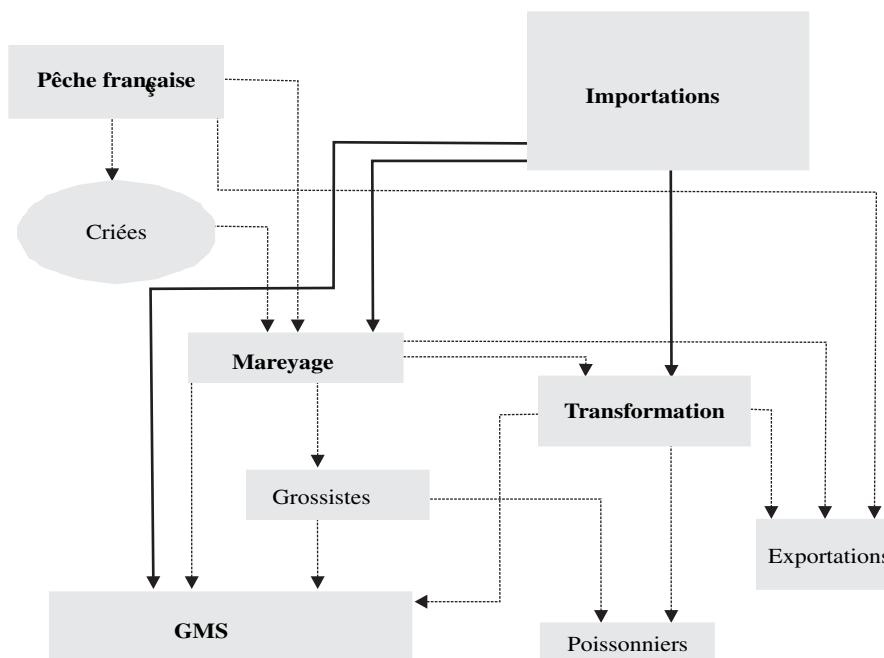
Une des difficultés de développement de la valorisation des coproduits provient que les producteurs ne considèrent pas ces coproduits comme une matière première noble, ce qui fait que **leur qualité microbiologique n'est pas entièrement maîtrisée et que les sources d'approvisionnements pour les utilisateurs ne sont pas standardisées**. Il est vrai que les gisements régionaux de coproduits sont variés en quantité et qualité (grande variabilité des qualités physico-chimiques de la matière première, peu adaptée à la demande de qualité uniforme des utilisateurs, diversité des captures donc moins concurrentielle que les pêcheries monospécifiques).

« Le traitement des coproduits est une évolution naturelle du métier. Il nous faut rechercher le plus de valeur ajoutée possible avec le moins de matière première possible. Nous disposons d'un produit qui a une bonne image. Demain les molécules naturelles seront préférées aux molécules de synthèse » nous a expliqué P. Soisson de Comapêche, qui investit actuellement dans la recherche et le lancement de produits nouveaux (collagène issue des peaux par exemple).

Les circuits de commercialisation des produits de la mer

Du bateau au consommateur, les circuits empruntés par les produits sont très divers : il n'y a pas en France de « filière type » puisque selon que le produit est frais ou congelé, qu'il passe ou non sous criée, qu'il est vendu entier ou en filets au consommateur, qu'il est ou non transformé (avec toute une gradation dans les processus de transformation...), la filière empruntée est différente. Selon les circuits, la place et le rôle de chacun des opérateurs diffèrent, et les prélèvements assurés par ces opérateurs varient.

Graphique 6
«**Filière**» des produits de la mer



Mais les prélèvements de marge tout au long des circuits à terre sont également liés à la nature des espèces, selon qu'elles sont plus ou moins «nobles», et qu'elles se retrouvent ou non en concurrence avec les produits importés.

Il convient donc d'éviter de développer des principes trop généraux face à une telle diversité ; on peut considérer que selon les circuits, les problématiques de valorisation sont différentes.

On remarquera également que **nous ne sommes pas en présence de véritables filières** : il s'agit plutôt de séquences d'opérateurs, mais aucun circuit ne dispose d'une approche globale, construite collectivement par les opérateurs qui le constituent. De même qu'il n'y a pas d'approche et de réflexion interprofessionnelle dans le secteur, il n'y a pas d'approche et de réflexion sur la pertinence et la performance de tel ou tel circuit ou de telle ou telle démarche. Les questions de marché ne sont quasiment jamais débattues collectivement. Comme l'a souligné un opérateur : «*La pêche est un monde de sentiments où l'on ne s'intéresse jamais à l'analyse des chiffres ; il n'y a pas d'indicateurs de performance.*»

Tout en prenant en compte ces remarques, un diagnostic de chaque stade sera donc opéré, ce qui permettra en suite de mieux identifier les marges de progrès.

Le pêcheur est un agent économique particulier

Le pêcheur est un agent économique particulier ; souvent considéré, abusivement comme «producteur», il ne construit pas son revenu par un acte de production, mais par **un acte de prélèvement** d'une ressource naturelle. Il est en fait assimilable à un chasseur ou un cueilleur. Cela lui confère bien évidemment une responsabilité importante dans une logique de développement durable, et il vit en permanence la confrontation de plus en plus sensible entre la nécessité économique et la préservation des ressources naturelles. L'évolution de la politique commune des pêches, axée essentiellement sur cette problématique, est à cet égard souvent très culpabilisante.

Par ailleurs, **le pêcheur ne maîtrise pas son champ de production** : il prélève sa pêche dans des zones ouvertes à la concurrence de ses propres collègues pêcheurs, mouvantes (les bancs de poisson se déplacent...), et dans un univers aléatoire (variation au rythme des marées, des courants, des vents) et risqué avec de faibles possibilités d'anticipation de ces prélèvements (même si son «métier» et son expérience permettent d'améliorer ses performances). On est donc loin de la logique de construction prévisionnelle du revenu propre au secteur agricole. Même l'encadrement d'une partie importante des prélèvements par les quotas de pêche n'est pas le même, puisqu'il demeure jusqu'à présent très collectif dans le secteur des pêches et qu'il est remis en question chaque année

(contrairement au secteur laitier par exemple, où notamment chaque producteur dispose de son quota individuel).

Ces conditions particulières encouragent incontestablement **l'individualisme du pêcheur** puisque la concurrence avec ses collègues est quasi permanente (sur les zones de pêche, mais aussi à l'arrivée au port et à la vente sous la criée...). Elles ont ainsi constitué un frein à la mise en place de prévisions des apports et d'anticipations des débarquements, puisque nombreux sont ceux qui estiment que la transparence des déclarations de ce qui va être débarqué peut leur nuire.

Enfin, il y a une séparation évidente, pour la plupart des pêcheurs, entre ce qui se passe en mer et ce qui se passe à terre : les problématiques de marché qui nécessitent des stratégies particulières n'ont pas été intégrées dans la grande majorité des comportements des pêcheurs davantage focalisés sur leur travail en mer ce qui fait dire à certains d'entre eux : « *On ne vend pas notre poisson, on nous l'achète* »...

Par voie de conséquence, on peut comprendre qu'il soit difficile de mettre en place des démarches collectives d'organisation de la « production » en fonction des contraintes de marché...

Des types de pêche différenciés et une grande diversité d'espèces

Dans l'ensemble des ventes de produits aquatiques français (843 000 tonnes) pour une valeur de 1,6 milliard d'euros :

- la pêche fraîche représente **41 % en volume** (347 000 tonnes) et **56 % en valeur** (890 millions d'euros);
- le thon tropical congelé représente **18 % en volume** (153 000 tonnes) et **7 % en valeur** (7 %);
- la conchyliculture représente 23 % en volume (192 000 tonnes) et 24 % en valeur (380 millions d'euros);
- l'aquaculture marine représente 0,8 % en volume (7 000 tonnes) et 3 % en valeur.

La pêche fraîche vendue est constituée :

- de poissons pour 251 000 tonnes (72 % de la pêche fraîche) et 629 millions d'euros (71 % de la pêche fraîche);
- de crustacés et coquillages pour 66 000 tonnes (19 % de la pêche fraîche) et 181 millions d'euros (20 % de la pêche fraîche);
- de céphalopodes et autre invertébrés pour 30 000 tonnes (9 % de la pêche fraîche) et 80 millions d'euros (9 % de la pêche fraîche).

Tableau 2
L'offre française de produits aquatiques

	Ventes (tonnes) (1)			Valeur des ventes (millions d'euros)		
	2003	2004	Variation	2003	2004	Variation
VENTE DE LA FRANCE MÉTROPOLITAINE						
Poissons	279 261	251 191	-10,1%	707,5	628,9	-11,1%
Crustacés	19 585	17 274	-11,8%	99,4	88,1	-11,3%
Coquillages	49 832	48 751	-2,2%	92,7	92,7	0,0%
Céphalopodes et autres invertébrés	29 166	29 923	2,6%	79,5	80,4	1,1%
Sous-total pêche fraîche	378 143	347 140	-8,2%	979,1	890,1	-9,1%
<i>dont : pêche fraîche, ventes en France, en halle à marée</i>						
pêche fraîche, ventes en France, hors halle à marée	292 722	273 462	-6,6%	706,1	694,9	-1,6%
60 970	56 849	-6,8%	164,4	142,5	-13,3%	
24 451	16 828	-31,2%	108,6	52,7	-51,5%	
Thon tropical congelé	161 499	153 439	-5,0%	119,6	109,6	-8,4%
Autres pêches congelées ou transformées	78 841	83 012	5,3%	53,5	49,9	-6,8%
Sous-total pêche congelée ou transformée	240 339	236 452	-1,6%	173,1	159,5	-7,9%
<i>dont : pêche congelée ou transformée, ventes en France</i>						
pêche congelée ou transformée, ventes à l'étranger	27 503	25 180	-8,4%	23,5	20,1	-14,6%
212 836	211 271	-0,7%	149,6	139,4	-6,9%	
Total Pêche maritime	618 483	583 591	-5,6%	1 152,2	1 049,6	-8,9%
Total Pêche continentale	2 000	2 000	-	14,5	14,5	-
Conchyliculture (3)	182 300	191 750	5,2%	359,5	380,3	5,8%
Pisciculture (4)	6 789	6 878	1,3%	41,5	48,6	17,2%
Pisciculture continentale (5)	50 526	45 252	-10,4%	114,9	102,5	-10,8%
Total Aquaculture	239 615	243 879	1,8%	515,9	531,4	3,0%
TOTAL POUR CONSOMMATION HUMAINE	860 098	829 470	-3,6%	1 682,6	1 595,5	-5,2%
Algues (6)	14 027	14 027	-	3,2	3,2	-
TOTAL GÉNÉRAL	874 125	843 498	-3,5%	1 685,8	1 598,7	-5,2%
						-6,7%

- (1) Équivalent poids vif.
 (2) Taux d'inflation 2004 par rapport à 2003 = 1,7%.
 (3) Les données 2004 n'étant pas encore disponibles, elles sont estimées à partir des données 2003.
 (4) Y compris crevettes.
 (5) Y compris écrevisses.
 (6) Quantités exprimées en poids sec.

Source : OFIMER.

La pêche au large, la plus fragilisée par la hausse du prix du gazole, représente plus de 50 % de la valeur des apports

La flotte métropolitaine compte, en 2005, 5 400 navires.

La pêche côtière qui exerce les trois quarts de son activité dans la zone des 12 miles concerne 70 % des navires, mais représente **30 % des apports en valeur**. **La pêche au large**, qui exerce 75 % de son activité en dehors de la zone des 12 miles concerne 15 % des navires mais représente **plus de 50 % des apports**. Enfin, **la pêche mixte**, entre ces deux extrêmes, concerne 13 % des navires et **20 % des apports**.

On rappellera que trente-trois navires sont consacrés à la « grande pêche » (absence du port supérieure à vingt jours) : six entreprises pour la légine dans les eaux de Kerguelen et de Crozet et deux armements de grands chalutiers surgélateurs (surimi-base à partis de merlan bleu, pélagique, cabillaud, églefin). Enfin, il reste deux armements français au thon tropical. **La mission, dans les délais impartis, n'a pas intégré la problématique spécifique de cette pêche « industrielle » pour se concentrer sur l'ensemble des autres segments (pêche métropolitaine côtière et hauturière)**.

On remarquera donc, très globalement, que **la question de la hausse du prix du gazole, qui touche plus particulièrement la pêche au large principalement exercée au chalut, handicape un segment qui contribue à 70 % de la valeur des apports**.

Le système actuel de rémunération « à la part » assure certes un intérêt direct des marins pêcheurs salariés embarqués aux profits de leur unité de production, mais les expose directement en cas de baisse de la rentabilité...

Mais d'autres handicaps, également inquiétants, sont à souligner :

- Le vieillissement de la flotte : toutes les études montrent le vieillissement continu des navires en activité au cours des dix dernières années, avec, bien sûr, quelques variantes en fonction des segments et des quartiers d'origine. D'une manière générale, la moyenne d'âge qui se situait au voisinage des seize ans au début des années 1990 est actuellement plus proche de vingt-quatre ans, ce qui, outre les problèmes liés à la sécurité, n'est pas sans incidence sur la productivité de l'exploitation. Les coûts d'entretien et de maintenance en sont accrus d'autant plus que ceux-ci ont subi une hausse notable depuis la mise en place des 35 heures, comme nous l'a démontré un armateur.

- Une situation financière au bord de la rupture pour plusieurs armements (gazole, amortissement d'un bateau alourdi d'une surévaluation de 30 % à 40 % : compte tenu du montant des investissements réalisés à la construction et de l'endettement qu'ils entraînent, auxquels s'ajoutent les limitations de production afin d'éviter la surexploitation de la ressource, la relative stagnation du marché et l'accroissement soudain des charges (carburant), les équilibres financiers déjà fragilisés sont au bord de la rupture pour de nombreux armements à forte puissance motrice, grands consommateurs d'énergie, comme les chalutiers.

- Des problèmes d'installation et d'attractivité du métier : à la baisse d'attractivité du métier sur les jeunes, même issus du secteur, pour les raisons déjà mentionnées plus haut, s'ajoutent les problèmes d'installation des jeunes patrons de pêche, liés à l'inflation sur les prix des navires d'occasion, révélateurs de la valeur implicite des droits de pêche attribués à tort aux seuls navires (surévaluation de 30 à 40%).

- Des modalités de gestion des droits à prélever à repenser : ces problèmes inflationnistes, ajoutés à ceux cités plus haut, inhérents à la surexploitation de la ressource et à la baisse de productivité des unités, mettent en évidence la nécessité de repenser les modalités de gestion des droits de pêche (voir chapitre *V infra*).

On se doit, à ce stade, d'aborder la **question des prédateurs** de façon à tenter d'objectiver une situation trop passionnelle : les prélèvements sur la ressource ne sont pas dus aux seuls pêcheurs ; il s'agit d'une banalité qu'il convient tout simplement de rappeler : selon Gérard d'Aboville : « *Qui peut dire combien certaines espèces protégées dont l'abondance ne cesse de croître comme les dauphins friands d'anchois et de maquereaux, les phoques qui consomment chacun 7 kg de poissons par jour, les cormorans et autres hérons... pèsent sur l'état de la ressource disponible... ?* ». Sur le seul étang de Thau, l'estimation est de 2 000 cormorans pour une consommation de 400 tonnes par an.

Plus de soixante espèces, avec une grande dispersion quant à leurs valeurs respectives

Selon les données recensées par l'OFIMER, en pêche fraîche et pour les seuls poissons, **plus de soixante espèces sont commercialisées**, de la sardine (30 300 tonnes) à la vieille commune (215 tonnes). Mais deux espèces (la sole et la lotte) représentent plus de 25 % de la valeur de la pêche fraîche débarquée et six espèces (sole, lotte, merlu, bar, thons, anchois) assurent 53 % de cette valeur.

Tableau 3
Ventes de poissons (pêche fraîche) – principales espèces en 2004

Espèces	Quantités (tonnes)	% volume	Valeur (M euros)	% valeur	Prix moyen (euros/kg)
Sole commune	8 221	3,3	85,0	13,5	10,34
Baudroies (lotte)	21 056	8,4	78,3	12,4	3,72
Merlu commun	11 461	4,6	47,2	7,5	4,12
Bar commun	4 791	1,9	45,6	7,3	9,52
Thons	14 621	5,8	43,4	6,9	2,97
Anchois commun	15 938	6,3	36,6	5,8	2,30
Rouget barbet de roche	5 843	2,3	23,1	3,7	3,95
Merlan	13 336	5,3	21,1	3,4	1,59
Raies	8 942	3,6	19,3	3,1	2,16
Sardine	30 278	12,0	17,5	2,8	0,58

Espèces	Quantités (tonnes)	% volume	Valeur (M euros)	% valeur	Prix moyen (euros/kg)
Saint-Pierre	1 700	0,7	13,6	2,2	8,01
Requins (dont roussette)	10 572	4,2	12,4	2,0	1,18
Morue commune (cabillaud)	3 745	1,5	12,2	1,9	3,25
Grenadier de roche	7 342	2,9	11,6	1,8	1,58
Sardines	2 766	1,1	11,3	1,8	4,08
Lieu jaune	3 061	1,2	10,6	1,7	3,48
Maquereau commun	15 480	6,1	10,0	1,6	0,64
Autres	72 038	28,8	130,1	20,6	1,81
Total	251 191	100	628,9	100	2,50

Source : OFIMER.

En crustacés (volume de 17 300 tonnes, valeur de 88,1 millions d'euros), la langoustine et le tourteau assurent 68% des volumes, et 72% de la valeur.

En coquillages pêchés, la coquille saint-jacques représente 46% du volume (22 300 tonnes) et 60% de la valeur (55,3 millions d'euros) des coquillages (48 700 tonnes pour une valeur de 92 700 millions d'euros).

Enfin, au sein des céphalopodes et invertébrés, la seiche représente 82% du volume (21 400 tonnes) et 40,3% de la valeur (32,4 millions d'euros), le calmar assurant 52% de la valeur.

Si on prend en compte l'ensemble « pêche fraîche, congelée, transformée et poissons d'aquaculture », les dix principales ventes en valeur sont :

- les thons : 151,9 millions d'euros, soit 13,8% du total ;
- la sole commune : 85 millions d'euros, soit 7,7% du total ;
- la lotte : 79 millions d'euros, soit 7,2% du total ;
- le bar : 71 millions d'euros, soit 6,5% du total ;
- la coquille Saint-Jacques : 55,3 millions d'euros, soit 5% du total ;
- la langoustine : 48,5 millions d'euros, soit 4,4% du total ;
- le merlu commun : 47,4 millions d'euros, soit 4,3% du total ;
- les calmars : 42 millions d'euros, soit 3,87% du total ;
- l'anchois commun : 36,6 millions d'euros, soit 3,3% du total ;
- la seiche : 32,4 millions d'euros, soit 2,9% du total.

Il est utile de rapprocher ces chiffres concernant les espèces « produites » de ceux de nos échanges extérieurs.

Tableau 4
Principales espèces importées en 2004

Espèce	Quantités (tonnes)	% du total	Valeur (M euros)	% du total	Prix moyen (euros/kg)
Crevettes	101 404	9,3	532,5	15,8	5,25
Saumon	124 710	11,4	406,6	12,1	3,26
Thon	133 525	12,3	324,4	9,6	2,42
Cabillaud	57 333	5,3	230,5	6,8	4,02
Coquilles Saint-Jacques	21 747	2,0	149,1	4,4	6,85
Lieu Alaska, jaune	52 698	4,8	95,4	2,8	1,81
Langouste	3 552	0,3	70,9	2,1	19,96
Crabe	17 022	1,6	70,8	2,1	4,15
Autres	577 266	53,0	1 493,4	44,3	2,58
Total	1 089 257	100	3 373,6	100	3,09

Source : OFIMER.

Tonnages en poids net ¹ OFIMER.

On soulignera que :

- 74,2% du volume de saumon importé est frais ou réfrigéré (entier ou en filets) ;
- 80,7% du volume de thon importé est en conserves ;
- 42,6 du volume de cabillaud importé est frais ou réfrigéré (entier ou en filets), et 34,9% est congelé (filets, chairs).

Tableau 5
Principales espèces exportées

Espèce	Quantités (tonnes)	% du total	Valeur (M euros)	% du total	Prix moyen (euros/kg)
Thon	193 850	42,9	222,1	18,3	1,15
Crevettes	14 791	3,3	123,8	10,2	8,36
Saumon	16 802	3,7	70,7	5,8	4,21
Seiche	19 284	4,3	49,9	4,1	2,59
Anguille, civelles	1 061	0,2	40,7	3,3	38,36
Anchois	10 426	2,3	38,2	3,1	3,66
Calmar	5 305	1,2	29,9	2,5	5,64
Bar	3 036	0,7	29,0	2,4	9,55
Autres	186 756	41,4	610,7	50,3	3,27
Total	451 311	100	1 215,0	100	2,69

Source : OFIMER.

Tonnages en poids net OFIMER.

1. Voir la note 1 *supra* sur la différence entre «poids net» et «équivalent poids vif».

Là encore, on soulignera que :

- 84,1% du volume de thon exporté est congelé (Albacore ou Listao) ;
- 51,9% du volume de saumon exporté est frais ou réfrigéré (entier) et 13,9% est fumé ;
- 77,6% du volume de crevettes exporté est de la crevette tropicale (Guyane).

Une très grande dispersion en amont, tant de l'offre que des infrastructures et des structures professionnelles

On relève 1 477 points de débarquement répartis sur 419 sites portuaires, ce qui est considérable ; une telle dispersion est incontestablement un handicap tant pour la rationalisation de l'organisation des flux de l'offre française que pour la transparence de ces flux.

Par ailleurs, on dénombre 41 criées sachant que **75 % de la pêche fraîche est mise en vente sous criée** : 37% proviennent de la pêche au large, 33% de la pêche côtière et 30% de la petite pêche. On évalue donc les volumes circulant hors criée au quart de la pêche française, sachant que si certains produits correspondent à des échanges transparents, d'autres ne sont enregistrés nulle part (*black fish...*) et que les circuits qu'ils empruntent sont occultes.

Les trois premières criées (Boulogne-sur-Mer, Le Guilvinec, Lorient) assurent 30% des ventes. Le financement des criées est assuré par une taxe assise sur la valeur ajoutée des produits vendus (en moyenne d'un taux de 4%), pour un total national de 20 millions d'euros, avec des variations d'un port à l'autre, tant du taux que de la répartition entre acheteurs et vendeurs.

On regrettera une **quasi-absence de connexions entre les criées**, ce qui conduit, certains jours, à voir une espèce mise au retrait dans un port alors qu'elle manque dans un autre port..., y compris entre côtes nord et sud de la Bretagne. Par ailleurs, **l'achat à distance est encore peu développé**, hormis quelques exceptions notables (Cherbourg, Roscoff...). En fait, on a pu constater la réticence de certains mareyeurs qui préfèrent « voir la marchandise ». On soulignera qu'un tel dispositif de commercialisation suppose de vrais **rappports de confiance entre mareyeurs et producteurs**, la criée pouvant apporter son appui par la mise en place d'une véritable normalisation du tri.

Moins des deux tiers de la production française sont débarqués sur le littoral métropolitain (cas du thon tropical directement livré dans les pays où il est mis en conserves, débarquements de certains volumes en bases avancées, par exemple en Ecosse et rapatriement par camions, ou dans les criées espagnoles ou aux Pays-Bas).

Enfin, 6 900 tonnes de produits passant sous criée viennent de bateaux étrangers (contre 253 000 tonnes de bateaux français).

On recense aujourd’hui **vingt et une organisations de producteurs (OP)** avec des statuts différents (de l’association 1901 à la coopérative), et des fonctions assumées très variables d’une OP à l’autre. Mais d’une façon générale, les organisations de producteurs n’assument pas toutes les fonctions assurées par les OP dans le secteur agricole (en matière de régulation et d’organisation de la mise en marché, de tri, conditionnement, de politique de qualité et de traçabilité...), ni d’ailleurs toutes celles préconisées par la politique commune des pêches. **Elles sont très fortement tournées vers l’amont**. Selon un opérateur de la filière : « *Les OP sont à des années lumières du consommateur, et donc du marché.* ». Quant au retrait, relevant des OP, il s’est élevé à 11 000 tonnes en 2004, soit 4 % du tonnage de pêche fraîche débarqué sous criée.

Trop de pêcheurs sont en dehors de l’organisation économique assurée par les OP, puisqu’ils sont 34 % de l’ensemble des pêcheurs en Bretagne et 50 % en Normandie...

Les OP sont certes fédérées au niveau national, mais en deux fédérations (ANOP et FEDOPA) qui se placent fréquemment en concurrence, ce qui complique encore la nécessaire coordination en matière de mise en marché de l’offre française, et brouille davantage la lisibilité de l’organisation professionnelle notamment vis-à-vis de Bruxelles.

Le climat entre organisation de producteurs n’est, globalement, pas bon : au niveau régional, sauf cas particuliers, elles consacrent beaucoup d’argent et d’énergie à des actions qui se contrarient sur chaque façade maritime et même au-delà.

On recense également **trente-neuf comités locaux, une douzaine de prud’hommes et treize comités régionaux** pour la seule France métropolitaine. Ces instances sont censées représenter les différentes catégories socio-professionnelles mais l’aval de la filière (mareyeurs, transformateurs, grossistes) est, en fait, sous-représenté.

Actuellement, ces comités croulent sous le poids de leurs difficultés de fonctionnement (ainsi, par exemple en Haute-Normandie : « *224 réunions en 2005, sans compter celles spécifiques à Port 2000...* »).

Une des autres réalités du secteur est la **forte hétérogénéité des types de pêche, la diversité des espèces et des zones de pêche**. Mais si la diversité des « métiers »¹ peut constituer un certain handicap commercial (quant à la lisibilité ou la traçabilité des produits), elle peut aussi représenter un atout économique par la diversité des produits qu’elle propose, dans une gamme pouvant aller d’une espèce dite industrielle (lieu noir) à une espèce fine (rouget barbet). Certaines flottilles (comme les Étaplois) jouent d’ailleurs sur la flexibilité de leur activité en fonction des variations naturelles de l’abondance relative des différentes espèces pour maintenir leur niveau de compétitivité sur l’année.

Selon les types de pêche et les durées de marées, **les produits arrivant sur le marché peuvent avoir été pêchés dans des délais allant d’un à**

1. Un métier = une espèce plus un lieu de pêche plus une technique de pêche. Par exemple, la pêche à l’anchois du Golfe à la bolinche ou la pêche chalutière profonde d’ouest Ecosse...

quatorze jours, ce qui peut poser un problème vis-à-vis des attentes de plus en plus actuelles du consommateur. Mais cela correspond à une réalité issue de la diversité des métiers ; **les produits sont différents en fonction des métiers pratiqués** : il faut trois jours pour «monter» en Écosse, autant pour «redescendre» après huit jours de pêche au lieu noir. Il faut en revanche 3 heures pour pêcher le bar de ligne et revenir. Il ne s'agit pas, pour autant, de trop figer la pêche française dans quelques «spécialités», car les savoir-faire de chaque métier se perdent vite et la demande peut vite revirer. Il faut savoir garder nos capacités d'adaptation sans pour autant s'éparpiller.

On déplorera enfin, dans cette grande «famille des pêches maritimes françaises», beaucoup de concurrences ou de conflits interpersonnels, souvent d'ailleurs entre responsables administratifs. Certes, la dispersion des structures ne facilite pas l'unité de vue et les démarches communes, mais que d'énergie dépensée et de projets collectifs abandonnés parce que portés par une structure dite concurrente...

Une activité de mareyage qui souffre de sa position charnière

On dénombre 350 entreprises de mareyage, auxquelles il convient d'ajouter quarante-quatre entreprises «mixtes», c'est-à-dire pratiquant conjointement une activité de mareyage et une activité de transformation.

Le chiffre d'affaires dégagé par l'ensemble de ces entreprises s'élève à 2,1 milliards d'euros, on obtient un **chiffre d'affaire moyen par entreprise de 5,3 millions d'euros**. Seules trente entreprises (8%) ont un chiffre d'affaires supérieur à 15 millions d'euros, mais elles représentent 47% du chiffre d'affaire total du mareyage.

On a donc affaire à un véritable **tissu de PME, réparti sur l'ensemble du littoral** : Bretagne (36% du nombre, 33% du chiffre d'affaires), Pays de Loire, Poitou-Charentes, Aquitaine (24% du nombre, 18% du chiffre d'affaires), Nord-Pas-de-Calais (12% du nombre, 20% du chiffre d'affaires), Méditerranée et Rhône-Alpes (12% du nombre, 10% du chiffre d'affaires).

Selon une enquête de l'OFIMER, les mareyeurs achètent majoritairement sous les criées (44%), puis à des mareyeurs grossistes (20%), directement aux bateaux (8%) et à l'importation (28%). Ils souffrent d'un manque de partenariat avec les marins, qui freinent la transmission des données de leur pêche. Or, «*la vie du mareyage repose sur l'information*» comme le dit Éric Stephan, mareyeur du Guilvinec.

Leurs premiers acheteurs sont les GMS (42%), des grossistes (21%), des poissonniers (10%), des restaurateurs (7%), et des industries (3%). Les exportations constituent le reste des débouchés (17%).

Le mareyeur est le premier acheteur de la filière ; au-delà de sa fonction traditionnelle de tri, d'allotissement, et de conditionnement, il ajoute progressivement des fonctions d'étage, de tranchage, de filetage, voire d'élabo-ration de rôtis, brochettes... On dénombrait, en 2003, quarante-quatre entre-prises de mareyage pratiquant le filetage ; mais cette seule activité représentait 409 millions d'euros de chiffre d'affaires, ce qui est très significatif.

La situation financière de la plupart des entreprises de mareyage n'est pas florissante : en 2004, selon l'OFIMER qui a mis en place un observatoire économique du mareyage :

- les capitaux propres des entreprises représentent 30 % du bilan ;
- le rapport endettement à terme/fonds propres s'établit à 36 % ;
- la valeur ajoutée, rapportée au chiffre d'affaires s'élève à 13 % ;
- les charges de personnel rapportées à la valeur ajoutée sont de 76 %, accrues depuis la mise en place des 35 heures ;
- mais surtout, **l'excédent brut d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires n'est que de 2,3 % (résultat d'exploitation/chiffre d'affaires de 1,2 %).**

Dans l'échantillon de 290 entreprises constitué par l'OFIMER, 70 ont un résultat d'exploitation/chiffre d'affaires de 2 % à 5 %, et seulement 26 ont un ratio supérieur à 5 %.

Le mareyage français souffre de plusieurs handicaps : il est aujourd'hui **très atomisé**, étant très lié à la dispersion de l'offre sur le littoral, ce qui le conduit à être trop « petit » et donc **très fragile** face à la concentration des GMS en aval (qui assurent 42 % des débouchés...). Par ailleurs, il ne dispose pas des meilleures armes dans ses rapports de négociation avec l'aval, étant encore **peu en phase avec l'évolution de la demande**, par les consommateurs, de pro-ducts plus élaborés et prêts à l'emploi. Or il est manifeste que l'amélioration de la situation financière du mareyage passera nécessairement par l'amélioration de ce rapport de négociation, avec conjointement l'**introduction de valeur ajoutée** à son stade d'intervention dans les filières. **Peu de marques** sont pratiquées, **peu de diversifications** sont engagées, avec notamment une certaine réticence à intégrer une activité de véritable transformation des produits crus (« *la cuisson est un autre métier* » a-t-on pu entendre...). Aujourd'hui, « *le mareyeur est un fournisseur d'éléments d'assemblage* » pour reprendre la définition donnée par l'un d'eux. « *Les mareyeurs ne sont pas des commerciaux. Ce sont des relais d'une liste de prix. Les GMS les "baladent"* » nous confie l'un des responsables de ce métier. Leur marge d'erreur possible sur les prix de vente serait de 1 %.

Dans un quotidien « pressuré », aucun technicien extérieur, à l'instar de ceux qui relèvent des chambres d'agriculture, n'existe à ce jour pour accom-pagner l'innovation.

Le fonds de restructuration du mareyage a été utile pour la mise aux normes. Il pourrait cependant avoir d'autres objectifs. La production de tapas, en frais emballé, est, par exemple, dans les projets en pays Basque ; mais, faute de temps et de savoir-faire, ils ne seront pas commercialisés sans un intermédiaire pouvant développer l'idée.

Le secteur de la transformation est en croissance, mais les approvisionnements français restent minoritaires

L'industrie de transformation des produits de la mer regroupe les entreprises dont l'activité concerne le filetage (qui est donc à la frontière entre mareyage et transformation...), le conditionnement sous atmosphère modifiée, la cuisson, la surgélation, la saurisserie et la fabrication de conserves.

Le chiffre d'affaires de l'industrie de transformation des produits de la mer (3 milliards d'euros) représente 2,3 % de l'ensemble des industries agro-alimentaires (IAA). Cependant, au cours des dix dernières années, **ce chiffre d'affaires a augmenté deux fois plus vite que celui des IAA**. Cette progression est due à un grand nombre de petites entreprises innovantes qui ont d'ailleurs fait l'objet d'un travail d'enquêtes conduit en 2004 par l'OFIMER et l'IFREMER.

Il existe 287 entreprises de transformation en France, avec 13 300 emplois. Le chiffre d'affaires global se répartit comme suit :

- conserves : 29 % ;
- surgelés : 28 % ;
- saurisserie : 20 % ;
- produits traiteurs (y compris cuisson de crevettes) : 22 %.

Nous avons, là encore, affaire à un **nombre important de petites entreprises**, puisque 50 % des entreprises de transformation de produits de la mer réalisent moins de 5 % du chiffre d'affaires total ; à l'inverse, 5 % des entreprises réalisent plus de 50 % du chiffre d'affaires du secteur (on citera les plus importantes : Paul Paulet avec 311 millions d'euros en 2004, Labeyrie avec 310 millions d'euros, Saupiquet avec 253 millions d'euros, SIF France avec 179 millions d'euros, Findus France avec 162 millions d'euros, Frial avec 136 millions d'euros et le groupe Le Graet avec 130 millions d'euros). Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de transformation s'élève à 16,3 millions d'euros.

Les entreprises de transformation sont établies en grande majorité dans les régions littorales ; la Bretagne et le littoral Atlantique regroupent 55 % du chiffre d'affaires.

L'industrie de la conserve est en grande partie approvisionnée par les produits français, tandis que l'industrie du surgelé a davantage recours à l'importation.

Les conserves

L'industrie française de la conserve de poisson (dix-sept entreprises pour un chiffre d'affaires en 2004 de 841 millions d'euros) a utilisé en 2004 l'équivalent de 81 400 tonnes de poissons entiers (thon : 48 %, maquereaux : 29 %, sardines : 19 %).

Le marché français de la **conserve de thon** est de 134 000 tonnes alimenté essentiellement par les importations (107 100 tonnes), sachant que les fabrications nationales s'établissent en 2004 à 45 100 tonnes et que les exportations à 18 100 tonnes. Si on constate une érosion de la consommation à domicile en France (-3,7 % en volume par rapport à 2003), la consommation en Europe est en croissance (= 5 % par an sur les cinq dernières années). Le marché français est estimé à 410 millions d'euros.

Les onze conserveries françaises de **sardines** ont transformé 15 000 tonnes de sardines en 2004, l'approvisionnement français représentant 48 % des tonnages (66 % provenant de l'Atlantique et 34 % de la Méditerranée). La consommation française est stable depuis le début de la décennie (23 000 tonnes). Le marché français est estimé à 93 millions d'euros.

Les conserveries ont également mis en œuvre 2 980 tonnes de **maquereaux** entiers et 14 250 tonnes de maquereaux étêtés/éviscérés, soit l'équivalent de 23 300 tonnes de poissons entiers. Les importations de préparations et de conserves de maquereau ont été multipliées par quatre de 2002 à 2003 au bénéfice de notre premier fournisseur, le Portugal. On constate une légère érosion du marché.

Traiteurs de la mer

Ils rassemblent le saumon et la truite fumés, les poissons panés frais, les salades et le surimi. **C'est le segment qui, de loin, bénéficie de la meilleure croissance.**

Les industries du fumage (vingt-trois entreprises dont sept produisent plus de 1 000 tonnes, pour un chiffre d'affaires total de 436 millions d'euros) ont mis en œuvre 40 300 tonnes de saumon et 5 000 tonnes de truite. Le saumon provient essentiellement de Norvège (61 %), d'Écosse (22 %), et d'Irlande (8 %). Par voie de conséquence, on estime que le débouché « fumage » représente 52 % des importations de saumon frais réfrigéré.

Les fabrications de surimi base de production française sont réalisées dans un seul établissement, à Saint-Malo ; par ailleurs, six entreprises fabriquent du surimi transformé. L'ensemble du chiffre d'affaires du secteur s'est élevé en 2004 à 207 millions d'euros. Les importations françaises de surimi base se sont élevées à 18 200 tonnes, en progression de 21 % par rapport à 2003. Les provenances sont les USA (75 %), et le Chili (25 %). Les importations françaises de surimi transformé se sont élevées à 9 400 tonnes, également en progression de 21 % par rapport à 2003. La Lituanie couvre 66 % de ces apports.

La production française de surimi (essentiellement assurée par Bongrain, Fleury-Michon et Comaboko-Comapêche) est de 38 900 tonnes en 2004.

Le marché apparent de surimi s'élève à 47 100 tonnes (marché estimé à 223 millions d'euros, soit un peu plus de la moitié du marché du thon en boîtes). Il était de 6 000 tonnes en 1994.

Une fonction de grossiste à l'avenir incertain

La forte concentration des structures de distribution en aval, avec notamment le développement considérable de la distribution concentrée, a particulièrement déstabilisé la fonction des grossistes, implantés pour la plupart dans les marchés d'intérêt régional, comme à Rungis. Les grandes et moyennes surfaces (GMS) se sont dotées de plates-formes en lieu et place de la fonction de groupage et d'éclatement assurée traditionnellement par les grossistes. Il reste donc à ceux-ci, comme clientèle, les poissonneries et la restauration (sachant que même celle-ci dispose de centrales spécifiques comme METRO).

On relèvera néanmoins quelques entreprises de dimension plus importante, soit qui ont intégré du mareyage en amont, soit qui travaillent avec les GMS en aval sur certaines espèces spécifiques.

Une grande distribution toute puissante et une distribution traditionnelle (poissonneries) fragile

Les GMS, représentant 60 % des achats par les ménages de produits aquatiques, sont bien évidemment des acteurs incontournables pour accéder au consommateur. Elles disposent d'une incontestable capacité d'arbitrage, tant entre l'offre importée par rapport à l'offre française, qu'entre les différents fournisseurs. Les trois principales enseignes (Leclerc : 17,7 % de part de marché du rayon marée, Carrefour : 17,2 %, Intermarché : 15 %) assurent plus de 50 % du rayon marée des GMS.

La grande distribution assure ainsi 70 % de la commercialisation des produits frais à destination du particulier, les marchés 15 % et les poissonniers 11 %. Mais si on ajoute le hard discount, la grande distribution prend en charge 95 % de la commercialisation des produits traiteur réfrigérés à destination du consommateur particulier, 98 % de la conserverie et 100 % des produits surgelés. On comprend pourquoi il est essentiel, face à une telle concentration du pouvoir d'accès au consommateur entre quelques mains, d'encourager la concentration de l'offre ; chacun connaît le pouvoir d'arbitrage entre fournisseurs que détiennent les acheteurs de grandes surfaces (pression sur les prix, fragilisation des référencements...).

Le circuit de distribution varie d'une espèce à l'autre. Ainsi, les GMS assurent la distribution de :

- 55 % des volumes de coquilles Saint-Jacques ;
- 58 % des volumes de langoustines ;
- 70 % des volumes de merlan ;
- 75 % des volumes de cabillaud ;
- 86 % des volumes de saumon.

D'une façon générale, la gamme d'espèces offertes est plus resserrée en GMS qu'en poissonnerie.

Il est intéressant de souligner que, pour les produits frais, le prix moyen s'établit en 2004 à 9,80 euros/kg chez le poissonnier, contre 8,40 euros/kg sur les marchés et 8 euros KG en GMS.

Tableau 6

Évolution des parts de marché pour les produits frais

Produits frais	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Poissonniers						
Part de marché volume	13,3 %	13,5 %	14,9 %	13,7 %	11,4 %	10,9 %
Prix moyen €2004kg	8,9	9,1	9,6	9,9	10,3	9,8
Marchés						
Part de marché volume	16,0 %	17,7 %	17,6 %	16,6 %	15,2 %	15,3 %
Prix moyen €2004kg	7,7	7,8	8,1	8,6	8,9	8,4
GMS						
Part de marché volume	66,2 %	64,0 %	63,5 %	65,3 %	68,9 %	70,3 %
Prix moyen €2004kg	7,1	7,5	7,7	8,0	8,1	8,0

Source : OFIMER.

Tableau 7

Parts de marché tous produits aquatiques en 2004

		Particuliers		Restaurateurs		Marché national
		GMS*	Poissonneries et marchés	RHD Commerciale	RHD Collective	
Total produits Aquatiques	produits frais	45 %	21 %	31 %	3 %	100 %
	traiteur réfrigéré**	80 %	10 %	9 %	2 %	100 %
	surgelé	56 %	0 %	17 %	27 %	100 %
	conserves	90 %	1 %	5 %	4 %	100 %
Total		60 %	10 %	20 %	10 %	100 %

Source : OFIMER.

Le rayon «marée» en grandes surfaces joue un rôle d'attraction incontestable qu'utilisent la plupart des grandes enseignes; il s'agit, avec le rayon «fruits et légumes», d'un rayon où **les prélevements de marge sont significativement plus élevés**.

La grande distribution, est particulièrement sensible au **concept de «pêche responsable»**; comme l'ont souligné plusieurs interlocuteurs, elle ne veut pas être taxée de «complice des prédateurs».

On dénombre par ailleurs **près de 3 000 poissonneries**, traitant un peu moins du tiers du volume des produits frais, sachant que plus de la moitié des ventes en volume de ces poissonniers a lieu dans les marchés ambulants. Les membres de cette profession soulignent les difficultés de recruter du personnel en poissonnerie (la Confédération des poissonniers de France a d'ailleurs

organisé une remarquable formation de vendeurs, à Rungis, pour pallier cette difficulté) ainsi que les fortes contraintes rencontrées pour l'installation de fonds de commerce en zone urbaine.

Pour conclure : une « filière pêche » peu « solidaire »...

Le contraste est grand entre des opérateurs en amont (pêcheurs, mareyeurs) qui ne perçoivent pas vraiment les tendances du marché d'aval, notamment en ce qui concerne les volumes, et qui voient globalement que l'évolution des cours ne permet pas d'absorber l'augmentation des charges et **des opérateurs en aval** (essentiellement les grandes surfaces) qui profitent à plein des tendances favorables du marché.

Les intervenants d'aval ont ainsi une forte propension à préserver leurs marges, d'autant plus que la demande finale est croissante, alors que les pêcheurs sont contraints d'amortir les aléas sur leurs résultats, à cause notamment du poids des importations jouant un effet directeur...

Et, comme cela a déjà été souligné, la « culture de marché » n'a pas vraiment imprégné l'amont, ce qui complique le phénomène.

Il n'y a donc pas de filière solidaire pour les produits de la pêche française, ni d'interdépendance des opérateurs : on constate une juxtaposition des intervenants, sans démarches communes, hormis quelques exceptions pour les produits s'inscrivant dans des démarches de qualité; de plus, les flux d'importation aux différents stades viennent perturber les rapports d'échange.

Les prélèvements de marge se situent manifestement très en aval, puisque les mareyeurs notamment ne disposent pas des capacités d'optimiser leurs prélèvements.

Les produits de la pêche française ne sont pas identifiables sur les marchés d'aval, les présentations de produits sont différentes entre les différents stades et par espèces...), on peut tirer quelques messages du rapprochement des cours pratiqués sous les criées françaises et les prix relevés sur les marchés de détail (ventes au particulier pour consommation à domicile) pour certaines espèces.

Tableau 8
Prix comparés sous criée et au détail

Espèces	Prix de vente sous criée	Prix de vente au consommateur	Coefficient multiplicateur
Sole	10,94	14,8	1,35
Lotte	4,58	14,0	3,06
Langoustine	8,57	11,3	1,32
Bar	9,47	12,8	1,35
Coquilles Saint-Jacques (entières)	2,40	7,3	3,04
Merlu	4,71	10,4	2,21
Sardine	0,62	4,2	6,77
Cabillaud	4,06	12,6	3,10
Lieu jaune	4,10	7,10	1,73
Merlan	1,73	11,5	6,65

* On rappellera que la production française par rapport aux volumes totaux commercialisés participe à 99,4 % pour le merlan, 80 % pour le bar (dont 61 % de pêche et 19 % d'aquaculture), 78,8 % pour la lotte, 52,3 % pour la coquille saint-jacques, 47,5 % pour la langoustine, 16,9 % pour le saumon.

Valeurs 2004 en euros/kg

Source : OFIMER.

On constate notamment combien les différences sont grandes d'une espèce à l'autre, avec des coefficients multiplicateurs allant de 1,3 à 6,7...

Place et rôle de l'État et des structures publiques et parapubliques

La politique commune des pêches est essentiellement préoccupée par la gestion de la ressource et néglige étonnamment le lien avec la gestion de marché

Au plan européen, les premières mesures communes (TAC et quotas) dans le secteur des pêches datent de 1970, mais la première véritable politique commune des pêches (PCP) date de 1983.

La PCP réformée de 1993, outre le renforcement des liens entre les différents volets, a surtout insisté sur la conservation de la ressource, en précisant également l'organisation des marchés (OCM). Celle-ci visait à la «stabilisation conjoncturelle des marchés» : régulation de l'offre excédentaire par un double mécanisme de retrait et de stockage.

En 1999, des modifications sont apportées dans le domaine des fonds structurels (ajustement de l'effort de pêche, renouvellement et modernisation des navires, développement de l'aquaculture, investissements à terre et valorisation des produits, soutien aux activités des organisations professionnelles, amélioration de l'environnement économique de la filière). **La question de la valorisation est donc bien abordée à cette occasion** : modernisation des halles à marée, soutien par l'instrument financier d'orientation de la pêche (IFOP) au secteur aval, notamment à l'amélioration de la compétitivité des entreprises de transformation et à l'accroissement de la valorisation des produits. Par ailleurs, le soutien aux activités professionnelles concerne la conservation des ressources, mais aussi **l'amélioration de la qualité, la traçabilité du produit, l'information sur les marchés** et l'amélioration des conditions de travail. Le volet «amélioration de l'environnement économique de la filière» concerne **la promotion des produits de la mer, l'information, du consommateur, les opérations de**

normalisation et de dénomination, et la certification de la qualité. Enfin, à l'occasion de la réforme de 1999, un nouveau règlement sur l'OCM pêche est adopté, portant sur :

- le **renforcement des organisations professionnelles** dans l'organisation du marché et l'adaptation de l'offre à la demande ;
- la consolidation des synergies par la promotion d'actions menées conjointement par les différents partenaires de la filière et la **reconnaissance des organisations interprofessionnelles** ;
- la révision du régime d'intervention sur le marché, afin de favoriser l'utilisation dans la consommation humaine des produits ayant fait l'objet d'un retrait ;
- la suspension totale ou partielle des droits de douane à l'importation pour les entreprises de transformation dépendantes de l'importation pour certaines espèces (morues et crevettes notamment) ;
- la traçabilité des produits mis à la vente : identification, notamment, des produits issus de la pêche ou de l'aquaculture.

En 2003, la nouvelle réforme de la PCP a abouti à de nouvelles propositions sur la base d'un constat en quatre points : état alarmant sur un plan biologique de nombreux stocks halieutiques, surcapacité des flottes de pêches communautaires au regard de la ressource disponible, fragilité économique du secteur avec notamment une rentabilité médiocre des entreprises et la décroissance de l'emploi, application imparfaite de la politique des contrôles. Trois règlements ont ainsi été adoptés, portant essentiellement sur la conservation et l'exploitation durable des ressources halieutiques (plans de gestion, plans de reconstitution, plans de gestion pluriannuels) et sur la gestion de la flotte communautaire (suppression des aides publiques à la construction des navires, suppression des plans d'orientation pluriannuels).

La France, en 2004, a bénéficié de 56 millions d'euros de crédits communautaires (sur les 217 millions d'euros de crédits publics consacrés au secteur des pêches maritimes et des cultures marines (hors protection sociale). **Le budget consacré à l'orientation de la production et des marchés s'est élevé (crédits nationaux et communautaires) à 31,4 millions d'euros, soit 14,5 % de l'ensemble des crédits bénéficiant au secteur** (dont 7,7 millions d'euros pour l'organisation et la régulation des marchés et 23,8 millions d'euros pour la valorisation des produits de la mer). La contribution communautaire en ce seul domaine ne s'est élevée qu'à 12,2 millions d'euros, soit 39 %.

La proposition de règlement du Conseil du 14 juillet 2004 institue un Fonds européen pour la Pêche (FEP) qui sera le nouvel instrument de programmation de la pêche (succédant à l'IFOP) dans le cadre des perspectives financières de l'Union européenne pour 2007-2013 : la lecture de cette proposition confirme que l'axe politique majeur est « *d'assurer la pérennité des activités de pêche et une exploitation durable de la ressource [...] par un équilibre entre les ressources et les capacités de pêche* ». On relèvera l'axe 2 de ce projet (« aquaculture, transformation et commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture ») qui rend éligibles des soutiens aux investissements dans le domaine de la commercialisation et de la transformation (réservés aux petites et micro-entreprises).

Pour résumer, **les différents cadres successifs de la réglementation communautaire ont bien intégré des volets concernant les problé-**

matiques de marché et de valorisation des produits de la pêche. Mais on constatera (ce qui a d'ailleurs été confirmé lors des entretiens avec le directeur de la pêche communautaire) que **le premier souci**, certes tout à fait légitime, de la PCP est **la préservation et la durabilité de la ressource, en faisant en sorte d'adapter les capacités physiques de pêche aux capacités biologiques de cette ressource.** Les questions de marché et de valorisation des produits par le marché viennent se rajouter à la problématique, sans véritablement assurer de lien entre **préservation de la ressource et meilleure rémunération du pêcheur par le biais du marché.** On a le sentiment que la seule logique est d'abord de «casser» du bateau face à une ressource limitée, sans se préoccuper de ce que sera le revenu du pêcheur.

Or il est évident que c'est en établissant un véritable lien entre le marché et la ressource que le pêcheur pourra s'y retrouver : son objectif premier est de se constituer un revenu. Si on ne lui présente qu'un univers fermé, fait de seules contraintes, il sera plutôt enclin à ne pas respecter la réglementation pour pouvoir préserver son revenu. Si, en revanche, on lui donne comme perspective de pêcher mieux, en fonction d'un marché porteur et rémunérateur, il régulera son acte de pêche en fonction de ces perspectives. Il est d'ailleurs tout à fait significatif que les espèces hors quotas, c'est-à-dire n'ayant pas de contraintes d'accès soient absentes du débat.

Un État très régalien (avec une réglementation complexe...), voire très «paternaliste»

Les relations entre l'État et la profession dans le secteur des pêches maritimes sont très différentes de ce qu'elles sont dans le secteur agricole. Dans ce dernier, l'après-guerre a vu une forte émancipation professionnelle, au travers de structures syndicales (FNSEA, CNJA...) et de chambres consulaires (APCA, chambres d'agriculture) «cogérant» avec l'État l'extraordinaire développement du secteur.

Dans le secteur des pêches maritimes, les fonctions de l'État, assumées par l'administration des affaires maritimes (actuellement placée sous la tutelle du ministère de l'Équipement), **sont restées très régaliennes, voire dans certains cas fortement teintées de «paternalisme».** La réglementation du secteur, toujours fortement marquée par l'influence «colbertiste» et donc exclusivement axée sur l'amont «maritime» (la ressource, les navires, les marins...) au détriment de l'aval «terrestre» (la commercialisation, la distribution) s'est également fortement complexifiée. On constate ainsi une très forte «dépendance» des professionnels vis-à-vis tant de l'État que du cadre réglementaire.

Une telle situation, dont les origines historiques fortement liées au statut particulier de «la mer et de ses ressortissants» peuvent se comprendre, n'a pas favorisé une organisation suffisamment autonome et performante de la

profession, tant sur le plan syndical que sur les plans technique ou économique. On assiste à **une profession en fait très divisée** (il n'est pas rare d'assister à des assemblées de plus de soixante personnes autour du directeur des pêches, ce qui n'est plus le cas depuis longtemps dans le secteur agricole, pourtant d'une importance économique soixante dix fois supérieure, et ceci pour des réunions de même nature) dont la représentation est assurée par des individualités souvent en conflits entre eux ; ce qui encourage d'autant l'État à prendre des attitudes d'arbitrage ou de paternalisme.

Par ailleurs, ce qui complique un peu plus la prise en charge par la profession de politiques de filière reliant gestion de la ressource et gestion des marchés, l'État, au travers de la direction des pêches maritimes et de l'aquaculture (DPMA), assure peu la prise en compte des problématiques de marché et de valorisation. Comme l'a souligné une fonctionnaire de la DPMA : « *Le bureau de l'économie des pêches a été créé il y a un an par fusion des bureaux "produits de la mer" et "navires". Jusqu'à présent, l'aval ne faisait pas partie de l'observation.* »

Ce sont les affaires maritimes qui constituent les services déconcentrés de l'État sur le littoral aux côtés de la pêche. L'intégration croissante de ce corps dans le mammouth « équipement » aggrave la difficulté d'accompagner la filière. Propulsés de plus en plus dans leurs rôles de sécurité et de contrôles, les personnels concernés sont de moins en moins disponibles pour une démarche d'accompagnement économique à l'image des DDAF (directions départementales de l'agriculture et de la forêt).

C'est un vrai problème. Il a une répercussion immédiate pour l'approche interprofessionnelle indispensable à créer ; mais il a aussi pour conséquence l'éloignement de l'État des vrais enjeux halieutiques. Les services de l'équipement sont à l'évidence peu préparés à la commercialisation d'un produit alimentaire.

L'Office national interprofessionnel des produits de la mer et de l'aquaculture a trop négligé l'animation de la filière qui aurait pourtant permis l'émancipation professionnelle

L'Office national interprofessionnel des produits de la mer et de l'aquaculture (OFIMER) assume plusieurs fonctions :

- il participe à la régulation des marchés : fluidité des marchés, valorisation optimale, régulation des cours ;
- en tant qu'organisme payeur agréé par la Commission européenne, il met en œuvre les crédits du FEOGA destinés aux interventions sur les marchés ; il contrôle l'application des règlements et la bonne utilisation des aides versées ;

- il organise la concertation avec les organisations de producteurs (OP) afin d’harmoniser les politiques d’intervention sur les marchés ;
- il contribue à l’amélioration de l’efficacité économique de la filière : accompagnement de projets, amélioration des conditions de débarquement du poisson et de sa première mise en vente ;
- il finance la modernisation des ateliers de marelage ;
- il assure la connaissance et le suivi des marchés (observatoire économique, réseau inter-criées...) ;
- il assure la promotion collective des produits de la mer et de l’ aquaculture en liaison avec les professionnels.

En fait, l’OFIMER est le seul lieu où peuvent se rencontrer l’ensemble des familles professionnelles des filières de la pêche et de l’ aquaculture, du stade de la production jusqu’à celui de la distribution, pour notamment aborder les problématiques de marché et de mise en marché.

Son existence est saluée par la très grande majorité des professionnels rencontrés : « *À l’exception de l’OFIMER, qui constitue un outil indispensable, il n’existe aucune instance au sein de laquelle le marelage, et plus généralement l’aval de la filière, puisse faire entendre sa voix* » d’après Gérard Dehame, président du syndicat général des marelleurs.

Les espoirs d’évolution s’appuient sur cet office, moyennant la réforme de celui-ci, jugé trop lourd (conseil d’administration pléthorique), « *trop lent, administratif, compliqué, et surtout trop lointain* ».

L’utilité de l’observatoire économique des marchés des produits de la pêche et de l’ aquaculture qu’il a mis en place est reconnue par tous.

Et là encore, en lieu et place d’une interprofession pour l’instant inexistante, il est le seul organisme assurant la promotion des produits de la pêche et de l’ aquaculture. À cette fin, il est destinataire du fruit d’une taxe fiscale rapportant 4,5 millions d’euros, prélevée sur les produits mis en marché tant par l’offre française que par l’offre importée (les prélevements sur les produits importés s’élèvent à 2,9 millions d’euros, soit 64,5 % du total prélevé).

L’OFIMER consacre donc ce montant de 4,5 millions d’euros à la promotion (essentiellement collective) ; en comparaison, on remarquera que le FROM (Fonds de régulation et d’organisation du marché des produits de la pêche et des cultures marines) en Espagne consacre 15 millions d’euros aux actions de promotion et de communication...

L’OFIMER a perdu en 2003 la distribution des aides nationales, non conformes au droit communautaire, ce qui fait dire à certains professionnels qu’il est désormais devenu inutile. Il faut reconnaître qu’au passage, l’OFIMER a négligé ses fonctions essentielles d’animation d’une filière pourtant dépourvue d’interprofession. Il a dû, en fait, sous la pression des pouvoirs publics nationaux et communautaires, renforcer son rôle d’organisme payeur des aides communautaires, développant conjointement ses fonctions de contrôle voire de sanction. Ce que résument certains autres professionnels : « *Aujourd’hui, l’OFIMER n’apporte ni conseils, ni initiatives ; son seul langage : la sanction !* »...

La coexistence au sein d'une même structure de missions d'accompagnement et de conseil d'une part, et de contrôle d'autre part n'améliore pas son efficacité et sa lisibilité : c'est une des difficultés rencontrées aujourd'hui par les offices agricoles, depuis le développement de leur fonction d'organisme payeur des aides communautaires. Mais le cas de l'OFIMER est néanmoins particulier :

- **le secteur des pêches ne dispose pas de structures de développement** comme les chambres d'agriculture ou les divers services de développement dans le secteur agricole ;
- **il ne dispose pas non plus d'un centre technique national** dédié comme dans les filières agricoles ;
- et comme cela a déjà été souligné, **il n'est pas doté d'interprofession**.

Par voie de conséquence, **seul l'office est à même d'assumer ces fonctions, ou de susciter leur prise en charge par des structures appropriées au sein du secteur des pêches maritimes.**

On soulignera une autre particularité ; l'OFIMER n'intègre pas, en fait, toutes les problématiques de la filière. N'en étant pas chargé, **il ne suit pas les aspects «amont»** (ressource, flotte, gestion des quotas...) gérés par la (DPMA). **Il s'agit encore d'une scission malheureuse entre les questions de l'offre et les questions de marché.** On comprend un peu mieux les raisons qui conduisent à l'absence de politique de filière, et notamment à l'incapacité de l'OFIMER, dans les conditions actuelles, à mettre en œuvre une telle politique.

Une quasi-absence de structures de développement pour accompagner la prise en charge des problématiques économiques et techniques du secteur

Comme cela vient d'être souligné, le secteur des pêches maritimes dispose de peu de structures collectives destinées à accompagner son développement ; on citera les deux centres techniques : le CEVPEM à Boulogne et IDMER à Lorient qui assurent des fonctions certes nécessaires mais insuffisantes face aux véritables enjeux qui se posent au secteur. Ils fonctionnent en logique de contractualisation avec certaines entreprises mais ils ne disposent d'**aucune capacité d'entraînement national**.

Le CEPRALMAR, créé par la région Languedoc-Roussillon, répond, à moindre échelle, à des missions similaires.

Il manque un maître d'œuvre de l'innovation technique. «*Il n'y a pas d'orchestration nationale*» se plaint le président du CRPM Bretagne.

La **constitution du pôle de compétitivité halieutique «national»** qui vient d'être décidée à Boulogne-sur-Mer risque d'être également **de por-**

tée limitée, tant est grand le risque d'une trop grande régionalisation de son activité.

Il en est de même pour le pôle mer mondial de compétitivité porté par la Bretagne en lien avec la région PACA., dont l'axe 4 « exploitation et valorisation des ressources biologiques marines » devra être mis en cohérence avec les travaux menés à Boulogne-sur-Mer.

Si les travaux émergents méritent grand intérêt et viennent d'être reconnus comme tels, l'absence de coordination entre Boulogne et Brest a cassé le démarrage de la dynamique ces dernières semaines. Une fois encore, l'absence d'interlocuteur unique, animant l'ensemble de la recherche (R&D) française montre l'inorganisation de cette filière. Elle est encore à ses balbutiements en matière d'innovation, tout particulièrement sur les produits.

Enfin, si on compare à ce qui se passe dans le secteur agricole avec les chambres d'agriculture, on peut être surpris du **peu d'implications en matière de développement des chambres consulaires**, hormis quelques exceptions notables.

Les liens entre pêche et technopoles, services économiques des collectivités et OSEO sont encore à créer, ou du moins à structurer quand ils existent.

Marges de progression et propositions permettant d'améliorer la rentabilité des entreprises de la filière, de la production à la distribution

Les lignes directrices

Le contexte

Le marché des produits de la mer est globalement en croissance, ce qui est un incontestable atout. Mais, **l'offre française est très minoritaire pour alimenter le marché national** ; rappelons que le volume total de produits aquatiques consommé s'est élevé à 2 184 000 tonnes en 2004, et qu'il augmente en moyenne de 2 % par an ; mais ce sont les importations qui alimentent notre marché, puisque celles-ci s'élèvent à 1 872 000 tonnes ; la production française s'est élevée à 826 000 tonnes, et les exportations représentent 513 000 tonnes. **Nos besoins intérieurs sont donc couverts à 84,6 % par des produits importés.**

Un tel contexte conduit l'offre française à un **positionnement stratégique spécifique** pour pouvoir «exister» et être correctement rémunérée à côté de la prépondérance de produits importés : il lui faut rechercher de la **différenciation** pour exister et une **haute valeur ajoutée** pour assurer une meilleure rémunération, alors qu'actuellement les cours dans les ports français sont globalement «dirigés» par les cours des produits importés.

Les bases de la stratégie

- La prise en compte du marché, tout au long de la filière, et notamment dès le bateau

Les signaux du marché doivent orienter tous les comportements et toutes les fonctions des opérateurs tout au long des circuits de mise en marché, et **notamment en intégrant le bateau et le pêcheur dans cette dynamique**. À ce sujet, on se doit de rapporter les propos tenus en 2004 par le directeur français des pêches de l'époque, en introduction d'un colloque organisé à Boulogne-sur-Mer le 10 novembre 2004 sur le thème «gestion de la ressource et gestion des marchés : quel avenir pour la pêche européenne» : «*Comment garantir les activités de pêche tout en préservant les stocks ? Paradoxalement une partie de la solution pourrait venir du marché qui apparaît à ce jour comme le meilleur outil de gestion de la ressource.*

Or ce marché a souvent été déconnecté de la question de la ressource. Face à une ressource de plus en plus menacée, à des niveaux d'investissements de plus en plus élevés pour construire et exploiter un navire, à un marché des produits de la pêche de plus en plus fragile en raison de la mondialisation, il est essentiel de rechercher une approche plus intégrée entre ressource et marché, tant au niveau national que communautaire. Le marché permet de mieux valoriser une ressource devenue rare. Avec des quotas en baisse, la priorité est bien d'assurer une commercialisation optimale des captures pour préserver les équilibres portuaires et éviter la concentration des entreprises de pêche, préjudiciable en termes d'aménagement du territoire du littoral...

L'orientation des captures selon les marchés s'impose aujourd'hui pour renforcer la sécurité des producteurs, les aider à connaître leurs potentialités de capture et dimensionner en conséquence leurs investissements. Elle devrait être davantage prise en compte dans la PCP «.

Tout est dit : il s'agit donc bien d'un **véritable changement de comportement, voire de raisonnement**, tant au niveau du pêcheur, que des structures en charge de la réglementation et de son application.

• **Développer de véritable stratégie qualité au sens large : de la diversité** (qui constitue un véritable atout avec de l'organisation de cette diversité) **de la fraîcheur, et de la praticité.**

Comme l'a préconisé Madame Duhamel, présidente de la CCI de Dieppe : «*Ne péchons pas plus, mais mieux et vendons plus et mieux*». Vendre mieux, c'est jouer sur les quatre facettes de la «qualité» : la sécurité sanitaire, la santé, la satisfaction (plaisir), le service (produits à préparation rapide, praticité).

• **Inciter à une organisation, et à une véritable «solidarité de filière»** (voir les outils de cette organisation plus loin).

L'objectif est que toute valorisation développée au sein de la filière **et toute rémunération** apportée par le consommateur pour des produits spécifiques, différenciés, et reconnus comme tels par le marché, **remonte au producteur**.

• **Rechercher les opportunités** : face à la grande diversité de nos pêches maritimes, et pour préserver une réalité qui participe fortement à l'aménagement du littoral, il n'y a pas **une** réponse mais il y a **des** réponses : il faut notamment assurer une bonne diffusion des exemples de réussite de commercialisation : la démarche commune FIPECHE, rassemblant des OP, une entreprise privée et managée par un commercial est à cet égard exemplaire, mais c'est surtout son esprit (rassemblement d'opérateurs de métiers différents mais complémentaires...) qu'il faut retenir.

• **Pratiquer des gammes «ouvertes»** : la diversité de l'offre doit servir à élargir la gamme ; il ne s'agit pas d'offrir uniquement des produits chers, même si ceux-ci sont les locomotives d'image ; l'entrée de gamme, pour des espèces actuellement peu valorisées, n'est pas à négliger, quitte à la rendre plus «accessible» (praticité...).

• Pour l'essentiel, **construire plutôt des stratégies de «produits différenciés»** : l'état d'esprit qui doit prévaloir est plutôt celui d'offrir au marché des **produits d'exception**, des produits «plaisir» (associer les traditions gastronomiques et de qualité de l'alimentation françaises et le caractère naturel et sauvage des pêches maritimes). Comme l'ont souligné un certain nombre d'opérateurs : «*On ne s'en sortira que par le haut...*» ; «*La pêche française est trop petite : c'est un produit de niche, un produit de luxe...*». Pour que cela «fonctionne», il faudra bien sûr que la distribution (en GMS comme en poissonnerie) intègre ce positionnement et ne rebanalise pas les produits en les plaçant en concurrence avec les produits importés (nécessité de contrats de filière...). **L'appel aux signes officiels de qualité et d'origine**, comme cela a déjà été initié, doit bien évidemment être poursuivi (label rouge/indications géographiques protégées notamment).

• **Mettre en avant les caractérisations qualitatives** : dans le prolongement de ce qui vient d'être préconisé, et sachant que l'usage de l'origine dans une logique «terrestre» est difficile pour des produits de la pêche, il faut pouvoir jouer sur les caractéristiques qualitatives apportées à terre (savoir-faire locaux, produits identifiés par les ports de débarquement) comme l'ont initié les démarches «langoustine Cornouaille» ou «sardine de Saint-Gilles-Croix-de-Vie» (avec des appuis collectifs comme BQM ou Normandie Fraîcheur, qui seront abordés plus loin).

• **Développer des aides à l'achat pour le consommateur** : il s'agit de dépasser les blocages du consommateur vis-à-vis du poisson : produit qui ne se garde pas, produit compliqué à préparer, arêtes... Toutes les idées allant dans ce sens doivent être examinées, de l'établissement de recettes simples comme le fait l'OFIMER, jusqu'à l'apposition sur les produits d'une date limite de consommation (DLC) ou de puces fraîcheur.

• **Inciter aux démarches collectives** : l'usage de marques collectives doit être développé et l'implication d'opérateurs dans les marques existantes (BQM/Normapêche, Normandie Fraîcheur, Apromer,...) doit être encouragée. Il convient également d'étudier la perspective de constitution de comités de promotion régionaux comme cela existe dans le secteur agroalimentaire, et, comme l'a initié depuis plusieurs années, la région Poitou-Charentes (APROMER). L'objectif, au-delà de la nécessaire différenciation de l'offre française et d'une amélioration de la rémunération, est de créer un **contre pouvoir par rapport**

à une distribution concentrée. Grâce aux démarches initiées par APROMER, les prix moyens des bars de moins de 2 kg ont augmenté de 15% depuis 2001 ; pour le maigre, la valorisation qualitative a permis une augmentation de prix de +0,50 euro à 3 euros/kg...

• **Encourager les écolabels** : comme l'écrit très justement Gérard d'Abouville, «*la mer, source de vie et de nourriture, a longtemps été considérée comme un domaine de pureté. Cette image est largement remise en cause, ce qui peut constituer un frein à la consommation*». Comme il le souligne, cette situation est principalement due aux accidents maritimes, aux déballastages et dégazages en mer. Mais le principe d'une exploitation durable des ressources halieutiques est tout aussi important.

Il s'agit donc de rassurer le consommateur par la **mise en avant de la pêche responsable**. À cette fin, la Commission européenne a proposé une politique communautaire d'étiquetage écologique visant à la fois à sensibiliser le consommateur à la dimension environnementale de la pêche, mais aussi à encourager les responsables du secteur et les pêcheurs à assumer leurs responsabilités vis-à-vis de l'impact environnemental de la pêche. Elle estime, ce qui apparaît raisonnable, établir des exigences minimales pour des programmes facultatifs d'étiquetage écologique, de façon à ne pas laisser une totale liberté d'actions aux filières en la matière.

Il existe effectivement des labels écologiques privés, dans lesquels on se doit de placer le *Marine Stewardship Council* initié par WWF et Unilever (Igloo, Findus...) ou le label «pêches responsables» de la filière qualité Carrefour. Mais un tel sujet, tout en nécessitant une implication forte des professionnels, exige de la neutralité, de l'objectivité, des critères d'attribution transparents et un contrôle indépendant. C'est pourquoi la puissance publique doit s'impliquer pour apporter ces garanties.

• **Jouer sur les messages nutritionnels** : il convient, bien évidemment de profiter de l'excellente image du poisson et de la mettre en avant (préconisations du Plan national nutrition santé...). Ce qui suppose de faire en sorte de disposer de «filières qualités» irréprochables notamment pour que l'offre française soit la première à en bénéficier.

• **Améliorer la présentation des produits** : jouer sur le conditionnement et l'emballage : on ne peut faire coexister une démarche de valorisation du produit (différenciation, haute valeur ajoutée) et une médiocre présentation au consommateur. Le poisson souffre souvent de conditionnements banalisants et l'offre française devra, également à ce stade, améliorer les conditionnements et les emballages.

• **Valoriser les coproduits** : il convient d'amplifier la valorisation des «coproduits» de la pêche maritime, ce qui permettra de **mieux rentabiliser l'acte de pêche tout en évitant de répercuter l'intégralité de la hausse des coûts de production au niveau du consommateur** (idée que «le poisson est déjà cher», même si la réalité est plus nuancée...).

Actuellement, la majeure partie des coproduits est utilisée pour la valorisation de masse, mais la valeur ajoutée apportée par ces transformations est plutôt faible.

Or l'étude de l'OFIMER de 2004 a répertorié six marchés particulièrement porteurs :

- les hydrolysats protéiques ;
- les extraits et concentrés aromatiques (développement des plats «prêts-à-cuire» et «prêts à consommer» par l'industrie des plats cuisinés) ;
- les produits à but diététique, de type chondroïtine sulfate et huiles raffinées ;
- les produits à but cosmétique, de type collagène et élastine (bonne image des produits cosmétiques issus du milieu marin) ;
- les appâts de pêche ;
- la lipochimie.

Le développement de ces activités de valorisation des coproduits ne pourra se faire que sur des **approvisionnements normalisés** pour une meilleure stabilité de la qualité, des prix d'achats et des quantités annuelles disponibles. Et là encore, la faible organisation de la filière amont est un véritable handicap. Le circuit des coproduits doit être organisé en parallèle de la chaîne de découpe. Le tri, le stockage et la collecte des coproduits doivent se faire dans des conditions d'hygiène compatibles avec la valorisation envisagée, pour maîtriser leur qualité microbiologique.

• **Assurer une traçabilité sanitaire** sans failles : la question de la sécurité alimentaire est un sujet particulièrement sensible ; tout en louant la mise en place de guides de bonnes pratiques, il conviendra de s'attacher plus particulièrement aux circuits «parallèles» et notamment aux produits ne passant pas sous criées.

• **S'intéresser plus à l'exportation** : l'exportation peut, dans certains cas être plus valorisante pour nos produits que le marché national ; certains marchés étrangers sont ainsi très porteurs pour l'offre française (Italie, Espagne, Belgique, Corée, Japon). Il est donc évident qu'il conviendra d'axer plus particulièrement nos efforts sur ces marchés (avec l'accompagnement d'UBIFRANCE et de SOPEXA). Là encore, car la concurrence est rude, un ciblage haut de gamme devra être privilégié.

Les pistes au stade du bateau et du pêcheur

Le principe est d'identifier les contraintes à chaque stade (coûts, dispersion, diversité, logistique...) et de développer une capacité de les dépasser ou de les contourner.

• **Faire un état des lieux des potentialités halieutiques accessibles à la France et les mettre en regard des potentialités de marché** : puisque la relation entre gestion de la ressource et gestion de marché n'a jamais été effectuée, il est indispensable et prioritaire, aujourd'hui, de disposer d'un véritable état de ce que la pêche maritime française peut prélever (sous-quotas et hors

quotas) de façon à confronter cette offre potentielle aux capacités du marché, quitte pour certaines espèces délaissées à susciter des segments de marché.

• **Valoriser plus particulièrement les espèces hors quotas** : les **espèces hors quotas** représentent 50 % du tonnage pêché ; certaines souffrent d'une absence de notoriété ou de difficultés de mise en marché. Il s'agit d'améliorer leur mise en marché et notamment leur présentation au consommateur (efforts de praticité, filets, intégration dans des préparations culinaires...).

• **Favoriser les réductions des coûts de l'énergie** (et les travaux sur les engins de pêche) : le sujet est largement abordé par ailleurs et il ne s'agit que de mentionner ce point ici, puisqu'il concerne directement les problématiques de rentabilité des navires. Les flottilles pratiquant les arts traînants (chaluts, dragues) consacrent une part significative de leurs frais d'exploitation (jusqu'à 30 % du CA) au gazole et une part plutôt réduite aux frais de personnel (moins de 45 %), alors que les flottilles pratiquant les arts dormants (filets, casiers) consacrent autour de 5 % au gazole contre plus de 50 % au personnel. **Il convient donc d'axer les efforts sur la flotte hauturière, indispensable à l'équilibre général** (sinon, notamment risque de l'effet domino, au détriment de la bande côtière).

Pourtant, des efforts sont réalisés pour diminuer les besoins en gasoil. Certains relèvent du comportement, d'autres des investissements à réaliser sur le moteur, la coque ou les engins de pêche.

De nombreuses initiatives sont prises, partout, dans la précipitation qu'engendre le coût du baril de pétrole. Des solutions partielles existent, permettant de 15 à 25 % d'économies, d'autres viendront. Il est impératif de ne pas gaspiller les énergies, les moyens et le temps en ce domaine. Une centralisation de cette problématique doit être mise en place d'urgence pour éviter tout « charlatanisme » et surtout mutualiser les moyens.

Un appel à projets pourrait être lancé à l'initiative d'OSEO.

Même si la question est particulièrement sensible, il serait utile d'étudier la possibilité de **répercuter sur le marché** une partie du surcoût du gazole, éventuellement par **une taxe** portant sur les volumes distribués en aval (similaire à la taxe d'équarissage...).

• **Inciter au passage en société de pêche artisanale** : il faut en effet casser le mythe patron/propriétaire, pour protéger des risques personnels et offrir une meilleure lisibilité fiscale (ventes, transmissions...) En outre, il serait opportun d'envisager de modifier la loi de 1997 pour ouvrir la possibilité à plus de deux bateaux. Il est indispensable de recréer un **système de fonds propres privés**. Les Sofipêches avaient permis environ 120 installations. Les initiatives du gouvernement par la mise en place récente de Fonds d'investissement de proximité (FIP, articles 26 et 27) pour les PME dans un secteur géographique donné, sont à analyser au regard de la pêche.

Bien évidemment, il faudra vérifier si une telle réforme profonde est compatible avec le mode de gestion préconisée dans le rapport par AIP (allocations individuelles gérées collectivement par les nouvelles OP regroupées) ; il ne faudrait pas qu'elle incite à une patrimonialisation de la ressource et donc à une marchandisation des droits de pêche pouvant aboutir à terme à une concentration (pas obligatoirement française) des moyens de capture, c'est-à-dire à la consti-

tution de quelques gros armements monopolistiques difficilement compatibles avec un aménagement bien compris des territoires littoraux.

• **Construire une politique spécifique pour la pêche côtière** : la pêche côtière, à côté de la pêche hauturière toute aussi indispensable, présente une véritable spécificité qui devrait faire l'objet d'une stratégie à part entière. Il s'agit de « la fine fleur de la production... » selon une présidente de CCI.

Il faut bien évidemment une politique de gestion rigoureuse pour tous. Mais, probablement, il convient de développer une gestion « plus intégrée » pour la pêche exercée dans la bande côtière des 12 milles, du fait des contraintes supplémentaires liées aux autres usages des espaces marins qui s'y pratiquent (tourisme, nautisme, éoliennes, pose de câbles sous-marins, extraction de granulats marins, rejets urbains, industriels et agricoles, etc.). On pourrait préconiser la notion de gestion intégrée de la zone côtière (GIZC), qui suppose également une harmonisation des approches administratives et réglementaires (meilleure coordination entre les administrations, les services, les usagers...).

• **Encourager les stratégies de qualité à bord** : le processus de qualité commence dès la mise à l'eau de l'engin de pêche. Déjà débutées par beaucoup de patrons, des stratégies de qualité à bord doivent être amplifiées : tri à bord, éventuellement tapis roulant à bord, apportant sécurité, qualité, confort, cales adaptées, lavage des cales à chaque marée. La question de l'usage de caisses de bord doit être traitée, car il est aujourd'hui impossible dans beaucoup de bateaux actuels.

Le raccourcissement des marées (moins de dix jours) **doit être préconisé**, en développant si nécessaire la pratique des bases avancées ; à ce propos, pourquoi ne pas prévoir des prestations de rapatriement de la pêche au niveau des CCI ?

• **Améliorer les liens terre/mer** : si les prélèvements sur la ressource doivent être en phase avec les demandes du marché, et notamment si le comportement du pêcheur doit être plus en cohérence avec les critères de la demande, il faut perfectionner **la circulation d'informations entre le bateau et la terre, et ce dans les deux sens** : annonces sur le marché à destination des pêcheurs et annonces des apports par les pêcheurs.

• **Les profils d'exploitation (répartition des tailles exploitées) devraient faire l'objet de mesures techniques.**

La mise en place de **pêches sélectives** (entre espèces pour éviter la capture d'espèces non désirées ou au sein d'une même espèce pour protéger les immatures) devrait se généraliser permettant une **meilleure qualité** des produits et donc de meilleurs prix, la réduction des rejets à la mer, une facilitation des conditions de travail à bord et donc finalement des **réductions de coûts de production**. Outre l'impact favorable sur la ressource et les écosystèmes marins, cette pêche sélective devrait encourager les **économies d'énergie** par des maillages plus grands induisant moins de traînée en mer et donc moins de puissance motrice installée sur les navires.

Dans cette logique, selon la demande des transformateurs qui se plaignent fréquemment des difficultés de fidéliser une offre dans le temps, la

pratique de **contractualisation entre bateau et entreprises** est indispensable pour consolider ces débouchés vers la transformation

• **Réduire la quantité de poisson rejetée à bord** : les rejets, selon la FAO, représentent 8% des captures mondiales. Une étude est en cours au niveau de la Commission à Bruxelles sur la question de ces rejets.

Seule une meilleure sélectivité entre les espèces désirées et les espèces non désirées (interspécifiques) et au sein de la même espèce (intraspécifique) peut réduire la quantité de poisson rejetée à la mer.

Pour les espèces peu valorisées et donc rejetées pour cette raison, il convient de chercher une meilleure valorisation : ainsi, à Étaples, «des tonnes de roussette ou de chinchards sont rejetées, mais on importe des saumonettes...».

Pour les captures accessoires non désirées, il faut développer des valorisations de coproduits comme cela a été préconisé plus haut (par exemple, l'extraction de la chitine des carapaces de crabes verts pour fabriquer du chitosan à usage médical).

• **Gérer la «concurrence» de la pêche de plaisance** : la concurrence entre pêche professionnelle et pêche de loisir est réelle : selon une étude de l'IFREMER effectuée en 2005, les prélevements de bar par la pêche de loisir ont été identiques à ceux de la pêche professionnelle soit 4 000 tonnes...

La question de l'encadrement de la pêche de plaisance est un sujet sensible. La question est correctement traitée pour la pêche en eau douce.

Dans l'absolu, ces formes de pêche de loisir devraient également être intégrées dans la gestion commune des ressources et donc, dans le nouveau schéma préconisé, sous réserve qu'aucun droit d'antériorité ne leur soit alloué. Cela supposerait l'adhésion des pêcheurs de loisir à une OP professionnelle et que la pêche de loisir fasse également l'objet d'allocations individuelles de pêche (AIP) (voir plus loin) par les OP et les comités régionaux.

Il faut, tout au moins, renforcer les contrôles à terre et imposer des amendes plus dissuasives (70 euros actuellement...).

• **Mieux s'inscrire dans l'internationalisation de la ressource** : dans une logique de meilleure maîtrise de l'offre internationale et des flux d'importation, l'Espagne a développé des **sociétés mixtes**, ce que n'a pas fait la France. Par ce biais, l'Espagne a maintenu son potentiel de pêche, à la fois en flottilles et en droits d'accès à la ressource.

Soulignons que cela ne correspond pas à l'exemple des navires dits «franco-espagnols», unités françaises sous armements et capitaux espagnols, basés en France avec un patron espagnol, un équipage mixte, mais pêchant sur quotas français et débarquant en Espagne ou ailleurs (Irlande...). Car dans ce cas, cette pêche échappe à la gestion française.

Il s'agit en fait de mieux inscrire la France dans l'internationalisation du marché, de ne pas trop jouer le repli sur soi et de mieux profiter de l'augmentation de la demande. Rappelons qu'il y a quelques années, par manque de concertation et de vigilance de la part des ministères concernés, la France n'a pas profité de l'ouverture de droits autour de la Nouvelle-Calédonie.

• **Examiner les possibilités d'allégement des taxes et cotisations** : la question est de déterminer s'il est envisageable d'**alléger les taxes** et cotisations supportées par les produits de la pêche en amont : taxe de criée (pourquoi ne pas y substituer une rémunération au service rendu?), redevance d'équipement des ports de pêche, redevance OP, cotisations aux comités locaux, régionaux et nationaux. On doit à ce propos déplorer le manque de transparence, au niveau national de ces taxes et redevances ; on est dans l'incapacité d'avoir une vision globale exhaustive de ce qui est payé !

La création d'un **fonds d'accompagnement de l'État, support de l'investissement portuaire** comme réponse à la problématique d'aménagement du littoral, mèriraient d'être étudiée. Le principe serait que les pouvoirs publics (État, région) prennent à leur charge le « coût » de l'aménagement du territoire. Les taxes portuaires sont estimées à 40 millions d'euros, pour un chiffre d'affaires de la pêche fraîche débarquée de 890 millions d'euros (et un tonnage de 347 000 tonnes), soit 11 centimes/kg de pêche fraîche (à un prix moyen de 2,56 euros/kg).

Les pistes au stade du débarquement

• **Limiter les points de débarquement** : il est manifeste qu'il faut absolument limiter le nombre de points de débarquements (1 477 points sur 419 sites portuaires...) pour avoir une meilleure rationalisation des flux d'entrée de l'offre sur les marchés, voire dans certains cas pour bénéficier d'économies d'échelle et d'une réduction de coûts ; la limite d'un tel exercice sera la prise en compte des contraintes d'aménagement du littoral. Le fait d'installer, dans les points restants, des bornes d'enregistrement permettant de déclarer les quantités débarquées permettra d'assumer ces contraintes.

• **Préciser et renforcer le rôle des criées** : selon un directeur de criée, « *la criée, c'est l'intendance pour les acteurs que doivent être les OP et les mareyeurs...* ».

Les criées ont un rôle multiple qu'il convient de consolider. Il faut notamment insister sur leur place en termes d'aménagement du territoire (socle durable et annuel de l'économie locale...), en lien direct avec les ports. Elles doivent être **le cœur du marché d'amont**, le lieu qui concentre l'information sur les flux d'entrée sur le marché, **le lieu qui rassure les vendeurs et les acheteurs** (infrastructure fiable et de qualité, pratique de tri et de normalisation...). Pour se pérenniser, voire pour renforcer leur rôle, elles se doivent de rendre un **véritable service** aux utilisateurs.

La mise en réseau des criées (plutôt qu'une concentration excessive qui ne répondrait pas à la logique d'aménagement du territoire) est aujourd'hui indispensable, pour donner aux acheteurs une meilleure connaissance de l'offre, mais aussi pour permettre aux pêcheurs d'accéder à un marché plus ouvert. Une connaissance des apports sur les criées européennes représentatives serait un complément d'informations intéressant.

La pratique de vente à distance doit être amplifiée, ce qui suppose de **généraliser le tri sous criée avec une normalisation identique (au moins l'ETPQ¹) dans l'ensemble des criées et reconnue par tous**. Ainsi, selon l'OFIMER, la normalisation constitue «une marge de rentabilité importante, car aujourd’hui, on finance des intermédiaires uniquement pour expliciter d'un port à l'autre les caractéristiques du produit». L'embauche de qualiticiens est à encourager; notons qu'une machine apte à codifier les produits est à l'essai à La Rochelle.

Le 7 mars 2006, des merlans de qualité identique se sont vendus 1 euro de plus à Roscoff qu'à Saint-Quay-Portrieux, soit à quelques kilomètres de distance. La seule explication : la vente à distance mise en place par la criée de Roscoff, où on a constaté une augmentation des prix sur toutes les espèces.

Comme l'ont remarqué de nombreux opérateurs, la question des horaires de criées pourrait être revue (éviter autant que possible le travail de nuit) ce qui suppose de négocier avec les distributeurs. Enfin, dans certains cas, l'ouverture des criées à des acheteurs de petite taille permettrait une meilleure adéquation entre l'offre et la demande (pour certaines espèces notamment).

- **La criée doit notamment être un point de passage obligé** : autant que faire se peut, la criée doit être le point de passage physique obligé de l'offre française; dans des conditions spécifiques, notamment pour les produits congelés, les produits destinés à la transformation et les petites quantités, la criée doit être le **point d'enregistrement systématique** des informations concernant les flux selon l'arrêté du 2 novembre 2005 créant **les notes de ventes**, lorsque les premières ventes ne sont pas réalisées dans une halle à marée : les informations sont transmises par l'acheteur à la criée la plus proche; la mise en place de bornes informatisées dans tous les points de débarquement pourrait faciliter cette transmission.

- **Lutter efficacement contre le *black fish*, et le braconnage** : il s'agit d'un problème toujours existant, qu'il faut traiter par un renforcement des contrôles sur la base de l'arrêté mentionné plus haut (obligation de déclaration...).

- **Pratiquer des prix de retrait qui ne soient pas «incitatifs»** : malgré toutes les améliorations encore possibles pour renforcer l'adéquation de l'offre et de la demande, il résidera toujours un aléa; il convient donc, pour préserver le revenu du pêcheur, de maintenir un filet de sécurité par un système de retrait au cas où le produit ne trouve vraiment pas d'acheteur. Mais, pour éviter l'incohérence d'une pêche pour le retrait (qui malgré tout ne représente que 4% du tonnage de pêche fraîche passée sous criée...), des nombreux prix de retraits devraient être reconsidérés.

- **Représenter le rôle des OP et leur donner une responsabilité incontournable** : les principes généraux sont simples à énoncer même si leur mise en application est plutôt ardue : il s'agit de mettre fin aux conflits inter-OP, de faire évoluer leur rôle (aujourd'hui leur place est très restreinte...), de mettre en cohérence «ressource/quotas/PME/marché», de régler les problèmes des

1. ETPQ : espèce, taille, présentation, qualité.

bateaux hors OP (34 % en Bretagne, 50 % en Normandie...), mais également de faire en sorte que les pêcheurs s'approprient mieux une structure, l'OP, qui est en fait la leur.

Les fonctions de ces nouvelles OP restructurées devraient évoluer vers une **plus grande responsabilité dans la gestion collective des sous-quotas** (% des quotas français alloués par Bruxelles) par espèces, et ce, conjointement avec les Comités de façades préconisés plus loin : ces quotas seraient délivrés en **nue-propriété** par l'État et répartis en **allocations individuelles de pêche (AIP)** pour **usufruits** à chacun de leurs adhérents (couple patron/navire) en fonction de leurs antériorités historiques. Ces fonctions devraient nécessairement être couplées à celles exercées par les nouveaux comités régionaux des pêches (voir plus bas) pour assurer la cohérence dans la gestion commune des droits de pêche accordés (contingents de poisson d'une part et licences de pêche d'autre part).

Une telle gestion « administrée » **d'allocations individuelles de pêche** permettrait :

- une **responsabilisation** de chaque pêcheur pour exploiter au mieux l'allocation dont il (le couple patron/navire) est bénéficiaire sans course effrénée à la ressource (surpêche) quel que soit l'état du marché (recherche de rentabilité maximum) ;
- l'établissement de véritables **plans de pêche** (espèces, saisons, zones, marchés...) ;
- et donc une **meilleure gestion** des ressources disponibles et l'assurance de **gains de productivité**.

En prolongement, il est nécessaire que les organisations de producteurs s'impliquent beaucoup plus que la plupart ne le font aujourd'hui, dans les problématiques de mise en marché (améliorations des conditions de mise en marché, qualité, marques collectives, connexions avec des opérateurs d'aval, traçabilité...).

• **Diminuer le nombre des OP : les OP devraient se regrouper** (une ou deux par façade Manche, Atlantique, Méditerranée) pour une **gestion par bassin d'exploitation** (approche écosystémique qui s'intégrerait beaucoup mieux dans le système communautaire des conseils consultatifs régionaux (CCR ou RAC), ce qui nécessite un statut unique et une fédération nationale unique. Un regroupement est donc indispensable au niveau régional pour que, sur chaque façade, une ou deux structures demeurent, avec un statut unique et des prérogatives, accordées par les pouvoirs publics telles que nous venons de le voir, renforcées par rapport à leurs adhérents. Le regroupement national en une seule fédération est aussi indispensable pour constituer un partenaire à part entière de l'interprofession et ainsi crédibiliser ses actions et la représentativité de ses membres.

• **Organiser une coordination dans la gestion des allocations et des licences** (ou permis de pêche spéciaux) délivrés par les comités régionaux des pêches : **une structure commune, fusionnant les nouvelles OP désormais regroupées au niveau régional et les CRPM de la façade serait souhaitable**. Elle permettrait de réunir, dans une formule spécifiquement française, une composante économique davantage axée sur le marché d'une autre plus sociale représentative des catégories professionnelles impliquées. Une **antenne de ces**

structures régionales existerait dans chaque département littoral, se substituant aux Comités locaux pour permettre une expression du terrain et la mise en œuvre locale des mesures de gestion prises.

• **Regrouper les comités locaux et régionaux** : il faut revoir l'ensemble des structures de l'organisation professionnelle, en les regroupant et en assurant une plus grande cohérence et une meilleure représentativité départementale, régionale et nationale.

Les comités devraient eux aussi se regrouper au niveau interrégional par grandes façades maritimes, de manière à, d'une part, mieux coordonner leurs actions avec les nouvelles OP elles-mêmes regroupées et, d'autre part, mieux préparer en amont leurs participations aux tous récents conseils consultatifs régionaux mis en place par la nouvelle PCP.

Rassemblés au niveau de chaque façade, ces comités interrégionaux pourraient ainsi contribuer activement en étroite collaboration avec les nouvelles OP, à la gestion commune des AIP en y couplant toutes les autres mesures techniques de pêche qu'ils jugeraient nécessaires (licences de pêches, tailles marchandes, engins et techniques de pêche, etc.).

D'autre part, les actuels trente-neuf comités locaux, installés dans des ports de pêche ayant évolués différemment et dont l'activité est de ce fait très contrastée, ne correspondent plus forcément aux réalités socio-économiques actuelles et aux évolutions en cours. Une structure unique située au niveau de chaque département littoral permettrait d'en réduire le nombre tout en maintenant le contact des nouveaux comités de façade avec le terrain. Elle aura à cœur d'assurer une présence auprès des ports pour garantir écoute et dialogue. Ces nouveaux comités départementaux constitueraient en effet des «antennes» des comités interrégionaux, assurant tout à la fois l'expression de la base et la mise en œuvre locale des mesures de gestion des pêches adoptées de concert avec les OP régionales.

La coordination des comités interrégionaux ou «de façade» serait assurée par le comité national (ex CNPMEM) devenu le comité national interprofessionnel des pêches (le CNIPP ou CNIPPEM) plus représentatif lui-même de la filière par l'adjonction des acteurs de l'aval et la participation forte du nouvel OFIMER remanié (voir plus loin).

La création de comités interrégionaux des pêches ne doit pas provoquer de désengagements des régions qui pourraient apporter leurs soutiens selon des clés de répartition à définir.

• **Le développement de marchés à terme apparaît limité** : le principe de marchés à terme suppose un certain volume et une certaine standardisation, ce qui n'est pas nécessairement compatible avec la contrainte d'aménagement du territoire et la recherche de valeurs ajoutées ; il ne peut donc être éventuellement envisagé que pour quelques produits spécifiques.

Intégrer l'arrivée de l'importation dans les stratégies portuaires : à l'image de ce qui s'est fait à Boulogne-sur-Mer et à Lorient, les courants d'importation doivent être intégrés à la stratégie portuaire comme complément de l'offre locale (amortissements des coûts, économies d'échelle...); ces courants doivent bien évidemment être encadrés (pas d'arrivées anarchiques...). Les réticences, dans de nombreux ports, à faire venir ces flux directement dans les

ports sont nombreuses, mais il s'agit d'une réalité du marché et de la concurrence, puisque de toute façon, les produits importés vont sur le marché en aval.

• **Préserver et valoriser l'identité des ports de pêche** : comme cela a déjà été souligné, la pêche fait partie intégrante du patrimoine côtier et s'intègre pleinement dans les problématiques d'aménagement du littoral ; la vitalité d'un port participe également à l'attractivité du métier. Dans cette « vie » portuaire, la criée joue un rôle essentiel. Comme cela a été initié dans certains ports (Nausica à Boulogne avec 650 000 visiteurs par an, Mareis à Étaples, Haliotika au Guilvinec avec 28 000 visiteurs par an), il faut transformer ce potentiel en offre touristique, et développer des moyens d'informer le consommateur.

Les pistes au stade du mareyage

• **Les mareyeurs doivent renforcer leur pouvoir de négociation** : il faut que les mareyeurs soient des « **négociants** » en poisson, qu'ils soient en capacité de **négocier** avec les GMS (aujourd'hui problème de trop petite taille, de dispersion et de gammes trop étroites...); pour cela, il faut qu'ils se constituent des atouts pour leur jeu :

- se placer comme des **interlocuteurs incontournables** pour accéder à la spécificité de l'offre française (d'où la nécessité d'un lien plus étroit avec les pêcheurs et les OP, en s'impliquant plus activement dans les dynamiques de qualité et de différenciation);
- renforcer leur aptitude à la **diversification, à la valorisation des coproduits**, à la prise en charge de la transformation.

Selon le président du syndicat des mareyeurs de Boulogne : « *De manière générale, nous pensons que l'efficacité du plan d'avenir en préparation dépendra en grande partie d'une meilleure prise en compte du mareyage et du marché dans son ensemble.* » Encore faut-il que le mareyage soit plus en phase avec les nécessaires mutations de l'ensemble de la filière française.

• **Dans certains cas, s'unir pour des stratégies plus performantes** : les petites structures ne pourront perdurer sans s'unir pour les achats de matériel, caisses, emballages et pour toute diversification. Pour développer des valorisations à adapter selon la clientèle (filet-main ou filet fait machine, les deux ayant vocation à être mis sous vide), des démarches communes peuvent permettre de mieux assumer les prospections et les investissements.

• **Valoriser les espèces actuellement peu valorisées** : dans le prolongement de ce qui a été préconisé plus haut, les mareyeurs ont un rôle stratégique pour mieux valoriser les espèces actuellement marginalisées : présentation adaptée, commodité : filets sans arête...). Dans le même esprit, ils peuvent constituer un relais efficace pour les coquillages de la pêche à pied.

• **Travailler à une meilleure union entre mareyeurs, grossistes et poissonniers** : cette piste est actuellement à l'étude dans l'univers professionnel ; elle constitue une alternative efficace pour mieux exister à côté de la grande distribution.

- **Préserver un financement par le FEP des fonds de caution du mareyage** : les fonds de caution du mareyage mis en place dans les différentes régions (à l'instar de l'ABAPP en Bretagne) sont indispensables à la régularité des paiements aux pêcheurs ; ils doivent être absolument confortés.

Les pistes au stade du transport et de la logistique

- **Rationaliser les circuits et optimiser l'organisation logistique** : les contraintes de transport et de logistique dans le secteur des pêches maritimes sont nombreuses :
 - le poisson est un produit fragile (nécessité d'une maîtrise du froid positif) ;
 - l'offre est fortement dispersée sur le littoral, d'où le faible poids de certains transports et la difficulté d'atteindre les seuils critiques de chargements ;
 - les horaires sont en revanche concentrés, et les délais pour le ramassage en plusieurs lieux sont très courts ;
 - il est difficile d'associer les produits de la pêche avec d'autres produits (effluents, nuisances olfactives).

Par ailleurs, il est important de différencier les grandes zones de consommation sur le territoire national. Les études SECODIP/OFIMER font apparaître la forte concentration de la consommation de poissons frais en Bretagne et en région parisienne puisque 42% des volumes y sont consommés (24% en Bretagne et 18% en Île-de-France). Viennent ensuite le Sud-Est, le Centre-Est et le Sud-Ouest avec respectivement 13%, 12%, et 11% du total consommé.

Le marché des transports est essentiellement réparti entre deux opérateurs organisés en réseau : Tradimar (Stef-Tfe) qui couvre environ entre 45 % et 50 % du marché logistique des produits de la mer et Delanchy qui couvre entre 25 % et 30 % de l'activité.

L'étude menée par Ernst et Young en 2003 pour le compte de l'OFIMER¹ propose un certain nombre de pistes à souligner :

- pour pouvoir associer les produits de la mer aux autres produits frais transportés en température dirigée, le premier axe de développement vers la « marée sèche » est le **conditionnement sous barquettes** ; Les surcoûts dus à ce type de conditionnement se compensent par le transport en température dirigée traditionnelle à moindre coût ;
- pour faire face à l'augmentation des coûts de ramasse, les axes d'action sont de massifier les expéditions en mutualisant et en réduisant les points de chargement. Il s'agira de favoriser l'association des flux d'importation, des produits de la pêche française et surtout en associant d'autres produits frais aux produits

1. « Le transport des produits de la pêche et plus particulièrement des poissons frais – diagnostic et propositions » – étude réalisée par Ernst et Young pour le compte de l'OFIMER, 2003.

de la mer ; par ailleurs, il conviendra de rechercher les négociations groupées à plusieurs acteurs ;

– l'idée de création d'un Comité interprofessionnel de concertation logistique est avancée, afin d'améliorer l'organisation de la filière en tenant compte des enjeux logistiques ; ces questions pourraient être traitées dans une section spécialisée du comité interprofessionnel proposé plus loin.

• **Étudier la possibilité d'une intervention des CCI pour optimiser les fonctions de transport et de logistique** : la question de la mutualisation des charges de logistique étant posée, il apparaît naturel de proposer que les CCI organisent cette mutualisation, et d'une façon plus générale, travaillent sur l'optimisation des fonctions de transport.

Les pistes au stade de la transformation

• **Renforcer la place de l'offre française** : les transformateurs ont besoin de flux réguliers et anticipés ; le principe d'une **contractualisation** directe entre bateaux (ou les OP) et transformateurs est donc à développer. Selon la présidente de la CCI de Dieppe : «*Il faut que la production s'engage y compris dans le respect du cahier des charges et dans la régularité du contrat*».

On constate également le besoin de développer des **transformations à haute valeur ajoutée** (en jouant sur l'image de la gastronomie française) et de l'**innovation** (à cette fin, le rôle des centres de transferts, qui sera abordé plus loin est essentiel). Le principe d'innovation doit correspondre à un état d'esprit permanent ; le cas du fumage de certains produits est ainsi cité en exemple : «*L'absence de mise au point de poissons fumés comme le lieu noir a facilité l'invasion du saumon...*».

• **Développer le débouché «transformation», pour créer de la valeur ajoutée sur la moyenne gamme** : il est manifeste que les difficultés d'accès au marché de certaines espèces peuvent être dépassées par une transformation adéquate permettant de rendre le produit plus accessible.

• **Attirer des transformateurs issus des IAA** : les capacités d'innovation et de commercialisation des industries agroalimentaires françaises manquent cruellement au secteur des pêches maritimes ; ce secteur apparaît pour beaucoup de transformateurs comme trop «instable» (aléas de l'offre, dispersions...) pour pouvoir être suffisamment attractif. Le fait que le marché des produits de la mer soit en pleine croissance devrait améliorer ce pouvoir d'attraction, mais il faut surtout jouer sur la similitude de nombreux process développés dans l'univers agroalimentaire. L'association, préconisée plus loin, du CTCPA, centre technique spécialisé dans la transformation en agroalimentaire, et travaillant traditionnellement avec de nombreuses entreprises de l'alimentation pourrait permettre ce rapprochement.

Les pistes au stade de la distribution (grandes surfaces et poissonneries)

• **Développer des contrats de filières** : pour stabiliser et fidéliser les rapports d'échange entre les mareyeurs, voire certaines OP, et la grande distribution, le principe de contrats de filières est une piste intéressante. Mais pour cela, l'amont doit apporter des «gages» au-delà du seul produit, notamment avec une qualité et des quantités suivies et régulières. Ce qui suppose nécessairement un certain **regroupement de l'offre**, à la fois pour pouvoir assumer ces exigences et pour rééquilibrer le rapport de négociation avec la distribution concentrée. Selon une fonctionnaire de la DPMA : «*Face aux labels mis en place de façon anarchique par les distributeurs, il faut créer un minimum de critères maîtrisés par les producteurs...*».

• **Développer des produits prêts à l'emploi** : le conditionnement sous barquette, on l'a vu, se développe, notamment auprès des jeunes. Les opérateurs qui se sont engagés dans ce procédé, soit **sous air ambiant**, soit **sous atmosphère contrôlée voire sous vide**, ont inscrit leur démarche dans une **stratégie de différenciation forte**, basée sur un niveau qualitatif élevé justifiant un investissement marketing important. Ce développement répond aux tendances vers les modes de consommation de produits prêts à l'emploi et prêts à cuire. Il restera à dépasser les réticences de certains consommateurs pour lesquels le poisson reste un produit traditionnel. De tels conditionnements nécessiteront le maximum d'informations au consommateur sur la vérité du produit.

• **Organiser des connexions spécifiques avec la grande distribution sur le littoral** : la clientèle du littoral apparaît plus accessible pour la spécificité de l'offre française (diversité d'espèces, achat d'espèces peu connues à l'«intérieur»,...). Puisque le principe de laisser aux directeurs de magasins en région une marge d'achat pour les produits locaux (à côté des approvisionnements par les centrales d'achats) se développe, il apparaît judicieux d'axer une partie de l'offre sur ce type de clientèle.

• **Développer le concept de poissonneries franchisées** : on soulignera les initiatives menées par le réseau national SCAPP (société coopérative artisanale de poissonniers professionnels) au travers de l'enseigne «poissonneries Corail» regroupant des poissonniers détaillants indépendants. Ce réseau s'est ainsi constitué une centrale d'achat. Il apparaît que ce type d'initiative, au travers de la constitution de réseaux de poissonniers franchisés (achats communs, cahier des charges qualitatif...) permettrait aux poissonneries de dépasser un certain nombre des contraintes rencontrées actuellement (coût d'investissement et charges de gestion).

• **Soutenir les poissonneries sédentaires et en marchés ambulants** : les poissonniers apparaissant les mieux à même de valoriser l'offre française, il serait utile d'étudier les possibilités d'intervention du Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) et des collectivités locales pour mieux les soutenir.

Renforcer l'organisation et l'efficacité de la filière

• **Constituer une «interprofession des pêches et des produits de la mer»** : il faut au secteur une véritable instance interprofessionnelle de dialogue, de débat et de constructions communes : ce comité intégrerait à la fois les champs gestion de la ressource, flottilles, économie de la filière, qualité, innovations, promotion. Il faut aller au-delà du seul constat partagé sur tout le littoral : «*Pas assez (voire jamais) de rencontres entre producteurs et mareyage...*».

Ce comité coordonnerait l'action des structures par façades et serait l'interlocuteur privilégié de l'administration. Il pourrait intégrer le CNPMEM actuel et assumerait, dans une première phase, certaines fonctions économique et technique dans l'attente du transfert de prérogatives en ce domaine par l'OFIMER ; une véritable **convention** devra être établie entre ce comité Interprofessionnel et l'OFIMER pour à la fois préciser les interventions respectives de chacun et assurer des liens étroits entre l'une et l'autre structure. Pour la gestion des pêches, il s'appuierait sur les structures régionales mentionnées plus haut.

Le financement de ce comité serait assuré par une **reventilation des cotisations et taxes actuellement versées**¹ par les différents opérateurs au sein de la filière. Notamment, la taxe dont bénéficie actuellement l'OFIMER pour la promotion serait transférée à ce comité au moment où il prendrait en charge les campagnes de promotion.

• **Mieux soutenir les démarches collectives de qualité et d'identification** : plusieurs initiatives ont été engagées en matière de tri, de qualité et d'identification collective : Bretagne-Qualité-Mer/Normapêche en Bretagne, Normandie-Fraîcheur Mer en Normandie, filière OPALE dans le Nord, APROMER sur la façade Atlantique. Mais elles restent de portée limitée.

On remarque notamment que les contributions professionnelles à BQM/Normapêche ne s'élèvent qu'à 90 000 euros (sur un budget de BQM de 350 000 euros), soit **0,023 % du chiffre d'affaires en amont** ; 70% du budget est pris en charge par des crédits publics ! Pour la seule Bretagne, sachant que BQM peut permettre en moyenne un gain de 0,20 euro/kg, soit 30 millions d'euros de plus sur le tonnage débarqué, on ne peut être que choqué par une **contribution professionnelle aussi faible**. Dans la filière des fruits et légumes, la profession consacre aux démarches collectives «techniques, qualité, promotion» environ 50 millions d'euros, soit **1 % du chiffre d'affaires à la production...**

La constitution d'une interprofession nationale devrait permettre de **mieux accompagner et soutenir financièrement ces démarches indispensables**.

1. À ce propos, l'absence d'une vision exhaustive de l'ensemble de ces taxes, cotisations et redevances devrait inciter à commander un audit pour permettre leur parfaite évaluation.

• **Développer une logique de contrat donnant/donnant État/profession** : comme cela a déjà été proposé, les pouvoirs publics (État, région, mais aussi l'Union européenne au travers du FEP, car dans le secteur agricole, les crédits communautaires du «développement rural» financent des politiques d'aménagement du territoire) pourraient prendre à leur charge les taxes portuaires au titre de l'aménagement et de l'équilibre du littoral. Cela correspond à 11 centimes/kg de pêche fraîche. **En contrepartie**, les professionnels devraient s'investir collectivement dans des démarches de valorisation, pouvant rapporter au moins 20 centimes/kg. Au final, le gain en brut (hors investissements pour les démarches de valorisation) s'établirait au moins à plus de 30 centimes/kg et souvent beaucoup plus... Il s'agit donc bien d'un **contrat** où chacun a sa part d'engagement.

• **Replacer l'OFIMER au cœur de l'animation de la filière** : aujourd'hui, l'**existence de l'OFIMER est incontournable** (selon le président du syndicat des mareyeurs de Boulogne : «*À l'exception de l'OFIMER qui constitue un outil indispensable, il n'existe aucune instance au sein de laquelle, notamment, le mareyage et plus généralement de l'aval de la filière, puisse faire entendre sa voix*») mais elle doit être **profondément repensée** :

- un **contrat d'objectifs et de moyens** doit lier l'État et l'OFIMER ; les préconisations de ce rapport pourraient ainsi constituer la trame de ce contrat : présence sur le terrain pour de l'animation et des actions territorialisées (qualité, innovation, différenciation...), initiation de projets collectifs ;
- l'OFIMER doit avoir la charge de constituer le **noyau d'une interprofession** : nommer un **conseil de direction composé exclusivement de vingt à trente personnes «de qualité» de la filière** (ceux qui croient en l'avenir, qui innovent...) qui aura notamment pour mission de constituer l'interprofession de la filière¹ ;
- inciter aux démarches commerciales organisées...

Il est de toutes façons indispensable, dans un premier temps, que l'OFIMER s'associe plus étroitement aux structures professionnelles, du niveau national (ex-CNPMEM renforcé, fédération nationale des OP, du niveau des façades maritimes (CRIPPEM plus ORP), jusqu'au niveau départemental.

• **Un État qui recentre sa politique à destination du secteur des pêches maritimes** : Aimé Kergueris, rapporteur du budget de la pêche à l'Assemblée nationale dénonce «*l'effet pervers des subventions qui a rendu l'État gestionnaire de la pêche*».

Il faut en priorité **encourager l'émancipation professionnelle** et notamment la prise en charge par la profession des problématiques de valorisation et de marché (voir le paragraphe concernant l'OFIMER et la constitution d'une Interprofession).

Il faut certes un État régalien, mais qui soit **moins paternaliste** et qui soit plus sensibilisé aux questions de marché ; le financement de projets pro-

1. Il est d'ailleurs tout à fait surprenant qu'un décret concernant l'OFIMER et notamment la composition de son conseil de direction soit publié le 1^{er} juin 2006 alors que l'organisme fait aujourd'hui l'objet de nombreux audits.

fessionnels doit prendre de l'ampleur aux dépens des subventions sans contreparties. Enfin, il faut repenser l'ingénierie administrative (audit à envisager).

Mais surtout, aujourd'hui, les prérogatives de l'État sur la pêche sont éclatées entre les questions maritimes, les questions de pêche et les questions d'équipement assumées par des ministères différents. Il conviendrait que le ministère en charge de la Pêche dispose de **toutes les prérogatives publiques** qui concernent ce secteur et de l'**ensemble des moyens** nécessaires, ce qui n'est d'ailleurs que l'application de la LOLF.

• **Mettre en place d'un réseau national d'innovation technologique** (RéNIT-Pêche) pour favoriser la valorisation des produits, des coproduits et des procédés : plutôt que de constituer une nouvelle structure, il convient de construire un «réseau sans murs» à partir de l'existant. L'objectif est d'assurer un véritable **appui scientifique et technique** auprès des acteurs de la filière (marins, mareyeurs, transformations, grossistes, distributeurs) souhaitant apporter de la valeur ajoutée aux produits de la mer, en favorisant et en stimulant l'innovation. Ce sont les entreprises qui doivent être au cœur du dispositif (commandes en fonction des besoins).

Il conviendra d'intégrer dans ce réseau : le pôle de compétitivité halieutique national récemment créé (dont le siège est à Boulogne-sur-Mer), le pôle mer Bretagne¹, les centres techniques existants (ID Mer à Lorient et CEVPM à Boulogne-sur-Mer) en y adjoignant des antennes dans les autres régions, et les équipes universitaires travaillant sur le sujet ; ce réseau devra être adossé à l'IFREMER. Il sera nécessaire d'impliquer fortement le Centre technique de la conservation des produits agricoles (CTCPA), centre technique national spécialisé dans les problématiques de transformation et de valorisation des produits agroalimentaires².

Tous les niveaux de la filière sont concernés, du navire à l'étalement du poissonnier, des technologies de production (engins et méthodes plus sélectifs des espèces et des tailles, émetteurs répulsifs à mammifères marins, économie d'énergie, motorisation, ingénierie navale, électronique embarquée...) aux biotechnologies des produits, sous-produits et coproduits (du traitement du poisson entier à l'extraction de molécules).

L'IFREMER pourra être en charge de l'animation scientifique ; le CTCPA pourra être la structure «interface» favorisant le transfert de technologie des laboratoires de recherche (IFREMER) aux entreprises, et aura notamment la charge de chercher les appuis financiers disponibles (crédit maritime, pôles de compétitivité, conseils régionaux, OSEO-ANVAR). Selon les besoins ou les projets, l'INRA et le CEMAGREF pourront être mis à contribution.

1. Une très rapide coordination doit être menée après les ratés au démarrage des pôles de compétitivité. Ils pénalisent notamment des projets de grande qualité en Bretagne.

2. Le CTCPA est spécialisé dans les travaux d'expertise, de diagnostic, de conseil, d'essais pilotes en matière de technologie de l'aliment, de conservation, d'emballage. Il est doté d'une taxe fiscale ; il bénéficie d'un contrat d'objectifs avec les pouvoirs publics. Il dispose de huit implantations sur le territoire national.

Une seule adresse de référence sera chargée d'accueillir toutes les demandes et de les orienter. Elle sera au CTCPA. À ce centre de veiller à la nécessaire réactivité, à la cohésion des réponses, et au respect d'un cahier des charges national.

Le groupe «innovation scientifique et technique» de l'OFIMER aura la charge de définir les grandes lignes de problématiques (grandes priorités, travaux collectifs), mais les véritables acteurs du réseau devront rester les entreprises.

Le financement pourra être assuré par le comité interprofessionnel proposé plus haut.

Pour la question spécifique des économies d'énergie, notamment, il est préconisé d'organiser une centralisation de tous les travaux menés avec un seul maître d'œuvre de l'innovation technique (avec éventuellement une connexion avec le CEMAGREF), et un seul lieu où sont assurés les tests et la validation.

• **Mettre en place un véritable encadrement technico-économique** : face à l'ensemble de ces enjeux, faut-il rappeler toute l'importance de la **formation** : il est nécessaire, notamment, de mieux intégrer les problématiques marché/valorisation (gestion, économie, commerce, marketing, qualité...) dans les programmes de formation. Il faut faire en sorte que, d'une formation de type technique et réglementaire d'un métier de chasseur, on passe à une formation d'un producteur appelé à fournir un produit sur des marchés alimentaires et autres. Selon Jean-Baptiste Delpierre, président du CEVPM à Boulogne : «*Les marins doivent aussi devenir les professionnels d'un produit, d'un aliment à forte réputation et porteur d'images... et non uniquement des hommes de la mer...*». Ces formations sont à destination des personnes ayant un lien avec le produit, en mer comme à terre (personnels de criée, de mareyage...).

Ces formations permettront d'étoffer et d'impliquer les professionnels dans le réseau **d'appui au développement** qui vient d'être abordé.

Enfin, à l'image de ce qui a été mis en place par le syndicalisme agricole (FNSEA) et peut-être avec l'appui de ces structures, il convient de se préoccuper de la **formation des responsables professionnels**.

Conclusion

Au terme de ces six mois d'enquête et de réflexion, nous proposons un ensemble de mesures visant à mettre en place de manière durable une filière capable de se perpétuer par elle-même, sans qu'il soit nécessaire d'appeler périodiquement la puissance publique à la rescoussse.

Ce rapport a été réalisé en équipe.

Je tiens à remercier très sincèrement :

– Jean-Pierre Minet, directeur de recherches à IFREMER qui a éclairé le travail de sa grande connaissance des problématiques de la pêche et de ses spécificités.

– Alain Berger, inspecteur général de l'agriculture, qui s'est totalement impliqué à mes côtés. Sa parfaite connaissance des structures du monde agricole, sa compétence reconnue en matière de valorisation des produits alimentaires et son implication choisie au service d'une filière halieutique qualifient largement ce document.

Au-delà de leurs contributions d'experts, je retiendrai surtout leur attachement passionné au monde de la pêche.

Mes remerciements vont aussi, bien sûr, à tous ceux que j'ai eu l'opportunité de rencontrer.

«Je ne travaille pas avec un rétroviseur. Aujourd'hui nous avons un virage difficile à prendre. Il faut que tout change ! Mais l'avenir est entre nos mains [...] et celles des élus qui nous sont proches. Après trente-neuf années de métier, si c'était à refaire, je serais encore demain marin-pêcheur». Le témoignage du président du CRPM de Poitou-Charentes résume celui de beaucoup d'autres.

L'avenir sera ce que les hommes dont le métier est lié à la pêche choisiront de faire ou ne pas faire et ce que les pouvoirs publics s'engageront ou non à assumer. Entre les deux parties, un **contrat de projet gagnant/gagnant** peut être signé.

Un projet pour l'ensemble des professionnels : celui de créer une filière solidaire.

– Une filière assise sur **un produit rare**, d'exception, de très haute qualité nutritionnelle. Un produit saisonnier aux espèces très variées. Un aliment lié à un plaisir, plaisir gustatif bien sûr mais aussi le plaisir porté par toutes les images véhiculées : la beauté de la mer, les couleurs des ports de pêche, de visages de marins. Un produit qui fait rêver. *«l'extraordinaire du XXI^e siècle, proposer des produits sauvages».* Une réalité à mieux valoriser pour reprendre ici les termes du responsable de Normandie Fraîcheur Pêche.

– Une production forte de l'image de ces hommes au métier difficile et dangereux, mais soumise à des coûts d'exploitation qui mettent en péril l'existence de certaines flottilles. La France ne peut, ni ne doit, restreindre ses possibilités de captures. **Tous les métiers de la pêche sont à maintenir.**

– **Une ressource naturelle à gérer de manière plus responsable** et surtout, le faire savoir. « *L'avenir du golfe de Gascogne est-il d'en faire un Disney Land. Si oui, affichons-le et indemnisons les marins-pêcheurs* » a pu dire avec une certaine amertume Gérard d'Aboville. Mais, à côté de l'idée de pénurie de la ressource, régulièrement médiatisée, un pêcheur de La Turballe parle « *des montagnes d'araignées que nos bateaux fuent!* » Un exemple d'une exploitation à entreprendre en fonction de débouchés commerciaux nouveaux. Même s'il s'agit de niches multiples à créer pour toutes ces substances de l'océan que l'on n'exploite pas.

– **Une incontournable adaptation aux attentes des nouvelles générations de consommateurs.** Ils ont besoin de qualité, de praticité et d'informations. Des réponses : la marque, la signature, le label... Cela a un prix. La publicité attachée à la production de la tomate représente 5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise SAVEOL. « *C'est la bonne connaissance du produit par le consommateur qui fera la base de la préférence française. L'importation restera obscure. Aujourd'hui on peut manger tous les jours du poisson, sous des formes multiples, y compris très frais, sans jamais consommer le produit de la pêche française. Qui le sait ?* » insiste Jérôme Bédier.

– **Une intégration urgente de l'innovation** tant dans la présentation que la transformation est indispensable avec eux actions parallèles : adapter les produits sans les banaliser et valoriser, quand cela est possible, tous les coproduits. Du marin au distributeur, tous les professionnels sont concernés. « *Si très vite une interprofession ne reprend pas l'initiative, demain les achats seront réalisés directement par les GMS... et ce sera la fin programmée de la pêche française* » indique Michel Giblaine, président du Crédit Maritime.

Un projet pour les pouvoirs publics : celui de reconnaître la filière halieutique comme élément structurant de notre économie et de notre territoire.

– La problématique d'une meilleure adaptation au marché doit être accompagnée, de façon plus marquée, et surtout plus cohérente. Il s'agit de la recherche, des transferts de technologies, de l'aide à l'innovation, de la publicité. C'est « *une nouvelle mise en ligne* » du poisson français qu'il faut très vite imaginer. De nombreux partenaires publics sont concernés, à commencer par l'OFIMER.

– La pêche, ce sont aussi les ports. Ils en sont les lieux identitaires puisque les poissons n'ont pas de frontières. Ils sont aussi le socle d'une économie locale, la réalité des bassins de vie, plus ou moins importants, mais toujours essentiels. Les investissements portuaires ont un coût, pas exclusivement lié à la pêche, qu'il n'est pas raisonnable de faire porter par des professionnels. Vouloir une répartition harmonieuse de la filière halieutique sur nos 5 500 kilomètres de côtes relève d'une vision stratégique. Cette ambition a un prix : celui d'un aménagement du territoire bien compris et surtout équilibré. Les partenaires publics, qui en sont les porteurs, **État et régions doivent clairement en assumer les responsabilités par la prise en charge du coût des investissements portua-**

res. Ce sont des équipements structurants, au-delà même des évolutions de leurs activités au cours de l'histoire.

– Dans un pays européen aujourd’hui, la pêche peut vivre ou mourir, selon le choix de ses gouvernants. L’Espagne porte le témoignage de son volontarisme. La pêche espagnole est un patrimoine national, vécu comme tel, tant par les élus que les habitants. Les gouvernants français, comme les parents d’une famille, ont financé les besoins immédiats, en fonction des différences sollicitations dont ils ont été l’objet. Les efforts furent importants, les décisions budgétaires de ces derniers mois en témoignent une nouvelle fois. Mais, à l’instar des parents qui sont plus soucieux de la construction de l’avenir de leurs enfants que de la résolution de leurs problèmes immédiats, les gouvernants ont-ils assez fait pour que les acteurs du monde halieutique soient maîtres de leur destin ? Dans cet esprit, la défense des intérêts français à Bruxelles doit mieux s’organiser, partagée entre quelques professionnels légitimes et le ministère.

Face aux logiques économiques offertes par la mer, notre pays n'a pas d'interlocuteur unique. La compétence régaliennes des domaines de la sécurité en mer et de l'application de la réglementation européenne ne peut rester éloignée d'une vision plus complète d'un métier au sein d'une vraie filière économique. La pêche, avec la marine marchande, la plaisance, les cultures marines..., comporte de réelles opportunités de valeur ajoutée.

La France peut mieux faire encore, et doit affirmer le fait maritime. Elle a trop souvent tourné le dos à la vocation maritime que lui offrent sa géographie et son histoire.

Cela passera par une meilleure lisibilité et une plus grande unicité des choix politiques autour d'un grand projet national. L'éclatement des lieux de décision entre ministères, et ce malgré le lien assumé par un secrétariat à la mer (sans grands moyens), représente un vrai handicap. La présence de la mer est trop souvent appréhendée au prisme des contraintes de la navigation, quand elle pourrait faire naître de la richesse.

C'est aussi à ce prix que nous pourrons arrêter le déclin de la pêche.

Les acteurs ont encore foi dans l'avenir et veulent réussir.

Cette mission en porte le témoignage.

Puissent leurs ambitions trouver les moyens d'être confortées.

Juin 2006

Annexes

Annexe 1

Liste des préconisations

Les lignes directrices

Le contexte

Nos besoins intérieurs sont couverts à 84,6% par des produits importés, ce qui conduit l'offre française à développer un **positionnement stratégique spécifique** pour pouvoir «exister» et être correctement rémunérée à côté de la prépondérance de produits importés. Mais il s'agit, simultanément, de préserver le maximum d'activité sur l'ensemble du littoral, donc d'intégrer à la problématique la dimension d'**aménagement du territoire**.

Les bases de la stratégie

- 1) Prendre en compte les réalités du marché, tout au long de la filière, et notamment dès le bateau.
- 2) Développer de véritable stratégie qualité au sens large : de la diversité, de la fraîcheur, et de la praticité.
- 3) Inciter à une organisation, et à une véritable «solidarité de filière».
- 4) Rechercher les opportunités.
- 5) Pratiquer des gammes «ouvertes».
- 6) Pour l'essentiel, construire plutôt des stratégies de «produits différenciés».
- 7) Mettre en avant les caractérisations qualitatives, notamment celles apportées par le savoir-faire local.
- 8) Développer des aides à l'achat pour le consommateur.
- 9) Inciter aux démarches collectives.
- 10) Encourager les écolabels.
- 11) Jouer sur les messages nutritionnels.
- 12) Améliorer la présentation des produits.
- 13) Valoriser les coproduits.
- 14) Assurer une traçabilité sanitaire sans failles.
- 15) S'intéresser plus à l'exportation.

Les pistes au stade du bateau et du pêcheur

- 16) Faire un état des lieux des potentialités halieutiques accessibles à la France et les mettre en regard des potentialités de marché.
- 17) Valoriser plus particulièrement les espèces hors quotas.
- 18) Favoriser les réductions des coûts de l'énergie (et les travaux sur les engins de pêche).
- 19) Inciter au passage en société de pêche artisanale.
- 20) Construire une politique spécifique pour la pêche côtière.
- 21) Encourager les stratégies de qualité à bord.
- 22) Améliorer les liens terre/mer.
- 23) Les profils d'exploitation (répartition des tailles exploitées) devraient faire l'objet de mesures techniques.
- 24) Réduire la quantité de poisson rejetée à bord.
- 25) Gérer la «concurrence» de la pêche de plaisance.
- 26) Mieux s'inscrire dans l'internationalisation de la ressource.
- 27) Examiner les possibilités d'allégement des taxes et cotisations.

Les pistes au stade du débarquement

- 28) Limiter les points de débarquement.
- 29) Préciser et renforcer le rôle des criées.
- 30) La criée doit être un point de passage obligé, en tout cas pour l'ensemble des informations sur les produits mis en marché
- 31) Lutter efficacement contre le *black fish*, et le braconnage.
- 32) Pratiquer des prix de retrait qui ne soient pas «incitatifs».
- 33) Représenter le rôle des OP et leur donner une responsabilité incontournable.
- 34) Diminuer le nombre des OP.
- 35) Organiser une coordination dans la gestion des allocations et des licences.
- 36) Regrouper les comités locaux et régionaux.
- 37) Intégrer l'arrivée de l'importation dans les stratégies portuaires.
- 38) Préserver et valoriser l'identité des ports de pêche.

Les pistes au stade du mareyage

- 39) Les mareyeurs doivent renforcer leur pouvoir de négociation.
- 40) Dans certains cas, s'unir pour des stratégies plus performantes.
- 41) Valoriser les espèces actuellement peu valorisées.
- 42) Travailler à une meilleure union entre mareyeurs, grossistes et poissonniers.
- 43) Préserver un financement par le FEP des fonds de caution du mareyage.

Les pistes au stade du transport et de la logistique

- 44) Rationaliser les circuits et optimiser l'organisation logistique.
- 45) Étudier la possibilité d'une intervention des CCI pour optimiser les fonctions de transport et de logistique.

Les pistes au stade de la transformation

- 46) Renforcer la place de l'offre française.
- 47) Développer le débouché «transformation», pour créer de la valeur ajoutée sur la moyenne gamme.
- 48) Attirer des transformateurs issus des IAA.

Les pistes au stade de la distribution

- 49) Développer des contrats de filières.
- 50) Développer des produits prêts à l'emploi.
- 51) Organiser des connexions spécifiques avec la grande distribution sur le littoral.
- 52) Développer le concept de poissonneries franchisées.
- 53) Soutenir les poissonneries sédentaires et en marchés ambulants.

Renforcer l'organisation et l'efficacité de la filière

- 54) Constituer une «interprofession des pêches et des produits de la mer».
- 55) Mieux soutenir les démarches collectives de qualité et d'identification.
- 56) Replacer l'OFIMER au cœur de l'animation de la filière.
- 57) Recentrer la politique de l'État à destination du secteur des pêches maritimes.
- 58) Mettre en place d'un réseau national d'innovation technologique.
- 59) Mettre en place un véritable encadrement technico-économique.

Annexe 2

Liste des personnes rencontrées

d'Aboville Gérard, Conseil économique et social

Abjean Gaël, patron fileyeur, Roscoff

Allaume Patrick, directeur IDMER

André Guirrec, directeur de la criée de Roscoff

Andrez Françoise, directrice de la coopérative maritime La Cotinarde

Armengol Criado Antonia, députée de Valence (Espagne), vice-présidente de la Commission de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation (Congrès des députés, Espagne)

Avallonne Jean-Marie, prud'homme, Sète

Aversa Robert, CLPM, Le Grau-du-Roi

Badiola Marc, mareyeur, Saint-Jean-de-Luz

Bastide Anne-Marie, Medi-Pêche, Sète

Becel Philippe, CEVPM, Boulogne

Bédier Jérôme, président de la Fédération du commerce et de la distribution (FCD)

Beraldí Rodriguez Carmen, secrétariat général des pêches, Espagne

Berbudeau Jean-Marie, vice-président du CLPM Marennes-Oléron

Berrou Christian, directeur de la criée du Guilvinec (29)

Bigot Cécile, attachée agricole, ambassade de France, Madrid

Bihan Patrick, directeur école des pêches, Les-Sables-d'Olonne

Blin Luc, président FEDOPA

Bordais Jean-Michel, société Leclerc

Botana Lagaron Carlos, port de Vigo, Espagne

Bougueon Robert, président CLPEM, Le Guilvinec

Bouillaud Pascal, syndicat mixte du port de La Rochelle

Bourhis Raymond, président PROMA

Britto Sabine, Medi-Pêche, Sète

Buquen Philippe, mareyeur Le Guilvinec, Loctudy

Burgaud Karl, patron pêcheur, Saint-Gilles-Croix-de-Vie

Carré Hubert, directeur CNPEM

Carriou Liliane, présidente CLPEM, Lorient-Étel

azalère Marie-France, directrice OFIMER
Caze Damien, directeur des pêches maritimes et de l'aquaculture, ministère de l'Agriculture et de la Pêche
Charrier Clément, directeur de la CCI de Vendée
Charrier Frédéric, CLPEM et OP, Saint-Gilles-Croix-de-Vie
Chauvet Sébastien, CLPEM, île d'Yeu
Chever René-Pierre, CLPEM, Le Guilvinec
Chrzan Aymeric, mareyage boulonnais
Ciconne Marcel, vice-président CRPM, Poitou-Charentes
Clermont-Brouillet Florence, chef du bureau de l'économie des pêches, DPMA
Combet Michel, CLPM, Le-Grau-du-Roi
Commercé Pierre, secrétaire général produits de la mer de la FIAC
Crochet Michel, président coopérative maritime La Cotinarde
Dachicourt Pierre-Georges, président du Comité national des pêches maritimes (CNPM)
Daguerre Danielle, mareyeur, Le Guilvinec
Daniel Laurent, mareyeur, Le Guilvinec
Dattin Édouard, CLPEM et OP, Noirmoutier
Daviau Michel, ACAV, Les-Sables-d'Olonne
Delahaye Marc, CCI Cherbourg, président de l'Association nationale des directeurs de criées
Delhemmes Antoine, président de l'Union des armateurs à la pêche en France (UAPF)
De Lorenzo Megia Carlos, conseiller technique, FROM, Espagne
Delpierre Jean-Baptiste, président FROM, Nord
Dehame Gérard, président syndicat général du mareyage boulonnais
Demarne Jean-Paul, entreprise Demarne, Rungis
Desplat Bertrand, directeur de FIPÊCHE et des pêcheries d'Armorique
Desprez Pierre, COPEPORT marée, Port-en-Bessin
Dessein Aurélie, AMOP (Association méditerranéenne des OP), Sète
Diaz DIAZ Manuel Ceferino, député de A Coruna, Espagne
Dubois Romain, cabinet de Jean-François Copé, ministre délégué au Budget et à la Réforme de l'État
Duhamel Éveline, présidente CCI de Dieppe
Dulon Fabien, directeur exploitation criée de Vendée (CCI)
Durand Alain, directeur Atlantic 17 Armement Coopératif
Durand Marie-Ange, CLPEM, Le Guilvinec
El ayadi Myriam, affaires maritimes, Morlaix
Eouzan Émile, armateur, Nord-Bretagne
Ernoult Patrick, Aqualabel

Étien Albert, président du CRPM, Poitou-Charentes
Falconnet François, secrétaire général de la Confédération des industries de traitement des produits des pêches maritimes (CITPPA)
Faulques Bernard, directeur du Crédit maritime La Cotinière
M. Fautous, président CLPEM, Saint-Jean-de-Luz
de Feuardent Jean-Luc, secrétaire général, coopération maritime
Fidelin Daniel, député de Seine-Maritime
Fœzon Yves, directeur PROMA
Fontan José Ramon, président CLUSTER (entreprises de pêche en pays tiers) Espagne
Foskett Laurence, attachée agricole, ambassade de France, Dublin, Irlande
Fournier Jean-Yves, président CME, Étaples
Fournier Michel, patron pêcheur CME, Étaples
Fournier Pierre, patron pêcheur CME, Étaples
Gace Nolwenn, CLPEM La Turballe
Gaillard Christian, président de l'ACAAAPP
Ganneau Michel, secrétaire général SEMMARIS, Rungis
Garapin Wenceslas, DRAM, Bretagne
Garcia Diez Joaquin Maria, député de Lugo, Espagne
Garcia Hugo Crisanto Gonzalez, coopérative des armateurs de pêche, Vigo, Espagne
Garnier Jean, CLPEM, Les-Sables-d'Olonne
Gauthiez François, sous-directeur des pêches maritimes, DPMA
Genais Pierre, responsable à la criée des Sables-d'Olonne
Ghiglia Marc, directeur UAPF
Giblaine Michel, président société centrale Crédit maritime
Gilles M., président d'AGROMER, Rungis
Gonzalez Garcia Jesus, direction générale des pêches, Commission européenne
Gouzien Camille, CLPEM, Le Guilvinec
Grammont André, ancien président du Conseil supérieur de la pêche
Grandidier Jean-Pierre, directeur général CME, Étaples
Grannier Jacques, SOCOMAP, Le-Grau-du-Roi
Grassart Jim, directeur SCAPECHE
Grésil Jacques, directeur général de la CCI de Morlaix
Grimault Claude, DRAM, Languedoc-Roussillon
Groisard Bernard, CLPEM, île d'Yeu
Gronzio Henri, CRPEM, Languedoc-Roussillon
Guilbert Éric, président de COGESCO, Oléron
Guyader Christian, PDG Guyader, Landrevarzec
Guédon Louis, député maire, Les-Sables-d'Olonne
Gueguen André, directeur de l'OPOB

Guyader Jean-Paul, bureau CLPEM, Concarneau
Harmel Béatrice, CRPEM, Normandie
Heid Pascal, directeur FROM, Sud-Ouest
Hénaf Pascal, président du CLPEM de La Rochelle
Heriaud Pierre, député de Loire-Atlantique
Holmquist Jörgen, directeur général des pêches, Commission européenne
Houny Michel, SOCOMAP, Sète
Hubidos Alphonse, patron pêcheur Le-Grau-du-Roi
Hussenot Gérald, CRPEM, Bretagne
M. Irastorza, président de Cap Sud
Jacquot Nicolas, cabinet de Jean-François Copé, ministre délégué au Budget et à la Réforme de l'État
Jade A., CLPEM, Le Guilvinec
Jeantet Hervé, président OFIMER
Jessel Pierre, président de la Confédération des poissonniers de France
Keogh Patrick, président bureau irlandais de la mer
Kergueris Aimé, député du Morbihan
Kerveillant Jean-Francis, Furic Marée, Le Guilvinec
Kletzel Francis, DDAM 29
Labbe Jean-Yves, armateur
Lacombe Jean, syndicat national du commerce extérieur des produits congelés et surgelés
Lamplmair Franz, direction générale des pêches, Commission européenne
M. Larzabal, président CRPEM, Midi-Pyrénées
Léa François, affaires maritimes, Roscoff
Le Berre André, président CRPEM Bretagne, Fédération nationale des syndicats maritimes, CGT
Lebrun Dominique, présidente CLPEM, La Turballe
Lechat Dominique, Lechat marée, Lorient
Le cossec A., CLPEM, Le Guilvinec
Lefevre Daniel, président CRPEM, Normandie
Lefevre Denis, CMS marée, Port-en-Bessin
Le direach Daniel, affaires maritimes, Bretagne
Le gall Philippe, directeur ABAPP
Legrand Guy, DDAM 85
Le Guen M., Océane Alimentaire, Saint-Guénolé (29)
Lege Daniel, ARDECOM 85
Le Lay Jean Michel, président du collectif de réflexion sur la pêche artisanale
Le Marc Claude, mareyeur, Le Guilvinec
Le Moigne P., CLPEM, Le Guilvinec
LEPRETRE Thierry, président CLPEM, Boulogne

Le Roch Yann, SMIDAP 85
Leroy Francis, président de la CCI de Boulogne
Le Roy Marcel, Armement Guilviniste
Lescure Jean-Pierre, groupe PRF, Rungis
Letellier Isabelle, Normapêche, Bretagne
Leveau Édouard, député de Seine-Maritime
Le Venec Alain, président ABAPP, président du GPME de Concarneau
Le Visage Jean-Pierre, SCAPECHE
Liria Francg Juan Manuel, président de la Fédération espagnole des organisations de pêche
Llinares José, CCI, Sète
Lopez Font Carlos, chef des relations institutionnelles, port de Vigo, Espagne
Lopez Garcia Asenjo Alberto, directeur général des structures et des marchés de la pêche, Espagne
Lorillu Jean, président COPEPORT, Port-en-Bessin
Loussouarn Joseph, président du FROM Bretagne, Ets La Houle, Saint-Guénolé
Luneau Dominique, président de l'OP île d'Oléron
Maingourd Philippe, directeur de la criée d'Agde
Manner Arnauld, Normandie Fraîcheur Marée
Martin Fragueiro, secrétaire général des pêches maritimes
Juan Carlos d'Espagne
McCormick Richard, bureau irlandais de la mer
Memmi Gérard, MEMMI SAS, Ivry-sur-Seine
Métayer Marie Laure, attachée vétérinaire mission économique, ambassade de France, Madrid
Michotey Olga, secrétariat UMV 85
Mirete Guy, prud'hommie d'Agde
Missonnier Thierry, directeur FROM Nord
Moge Philippe, DRAM, Languedoc-Roussillon
Morandeau Yannick, directeur de la criée de La Cotinière
Morin Michel, direction générale des pêches, Commission européenne
Mourrut Étienne, député maire Le-Grau-du-Roi
Mugica Marcel, président de la criée de Saint-Jean-de-Luz
Nakhleh Gabriel, affaires maritimes, La Rochelle
Normand Guillaume, président du CLPM d'Audierne
Noury Bruno, OP, île d'Yeu
Olivier Gwendall, mareyeur, Loctudy (29)
Olivier Tuall, mareyeur, Loctudy (29)
O'Luasa Finnian, bureau irlandais de la mer
Paquotte Philippe, chef division observatoire économique, OFIMER

Paulet Edouard, directeur de la conserverie Paulet

Peigne Antoine, directeur de la conserverie Chancerelle Douarnenez

Peltier Michel, cabinet de Dominique Bussereau, ministre de l'Agriculture et de la Pêche

Peraudeau Bernard, président FROM, Sud-Ouest

Perraudeau Yves, université de Nantes

Perrot Jean-Yves, PDG de l'IFREMER

Person Jacques, président du syndicat des mareyeurs du nord Finistère, société Béganton

Perez Bernard, CLPM, Port-Vendres

Peyri Jean-Paul, maire de Saint-Pierre-d'Oléron

Pichon Jacques, FROM Bretagne, ANOP

Pitra Christian, ACAV, Les-Sables-d'Olonne

Plormel Jean-Pierre, FROM Bretagne

Poisson Henri, DRAM, Pays de Loire

Poulou Daniel, député des Pyrénées-Atlantiques

Prieto Reinaldo Iglesias, gérant adjoint, coopérative des armateurs de pêche, Vigo, Espagne

Priou Christophe, député de Loire-Atlantique

Quentin Didier, député de Charentes-Maritimes

Quillevic Pierre, directeur technique de la conserverie Sobreco

Raclet Marcel, coopérative d'avitaillement, Les-Sables-d'Olonne

Ramet André, patron pêcheur, Étaples

Ramet Jacques, patron pêcheur, Étaples

Rastel Annie, GPAT La Turballe

Real Rodriguez César, directeur général, PESCANOVA, Espagne

Renaud Éric, directeur de l'OP, île d'Oléron

Richard Magali, secrétaire générale CLPEM, Lorient-Étel

Rigaud Julie, secrétaire générale de la FEDOPA

Rihan Dominic, bureau irlandais de la mer

Rodriguez Victor, criée de La Rochelle

Roldan Bonilla Antonio, sous-directeur général MERCAMADRID, Espagne

Rouanes Michel, vice-président CLPEM, Concarneau

M. Rogoff, Normandie Fraîcheur Marée

Salaun Jean-Pierre, président CLPEM, Concarneau

Sarrazin Pierre, responsable développement économique ports vendéens

Servanton Gilles, DRAM de Poitou-Charentes

Sorain Dominique, secrétaire général au ministère de l'Agriculture et de la Pêche

Sorin Peggy, COREPEM 85

Spradbron Bernard, président de l'Union du mareyage français

Steinitz Bernard, secrétaire général de l'Union du mareyage français

Stephan Éric, vice-président du CCI de Quimper
Stephan Nelly, mareyeur, Saint-Guénolé (29)
Stephan Philippe, Armement l'Atlantique
Suares-Llanos Rodriguez Jose, président de l'Association européenne des organisations de producteurs de la pêche (AEOP), gérant adjoint de la coopérative des armateurs des pêches, Vigo, Espagne
Suche Jean-Michel, DRAM, Basse-Normandie
Tanguy Jean-Jacques, président CLPEM, Roscoff
Taraud Éric, président CLPEM, île d'Yeu
Thomas Hervé, directeur général du CCI de Quimper
Tissier Claude, directeur général du CCI de La Rochelle
Tudesq Michel, lycée de la mer, Sète
De Vandœul Didier, COPEMART
Vasquez Teresa, Association espagnole des transformateurs et importateurs (CONXEMAR), Espagne
Vicquelin Jérôme, chalutier l'«Europe», Port-en-Bessin
Vilaine Louis, président de la Commission nationale des poissons migrateurs d'estuaires
Violleau Philippe, président de l'Union du mareyage vendéen
Wacogne Gérard, patron pêcheur, Étaples
Wacogne Jean-Marie, patron pêcheur, Étaples
Wendling Bertrand, OP SATHOAN, Sète
Whooley Jason, organisation de producteurs, Cork, Irlande
Widmann Leslie, ODYSSÉE Développement
Willaert Patricia, sous-préfet des Sables-d'Olonne
M. Yonnet, chalutier «Le Norvégien» Port-en-Bessin
M. Zarza, président d'un armement franco-espagnol
Zerbib Jacques, société INTERPRAL

Il est tout à fait possible que certaines personnes que j'ai eu le plaisir de rencontrer ne soient pas mentionnées ici; je leur demande à l'avance de bien vouloir m'en excuser.