

INTRODUCTION	1
<u>PREMIERE PARTIE : CONSTAT</u>	3
I - LA SITUATION DES ARMEMENTS	3
A - Des résultats d'exploitation contrastés, traduisant des situations diversifiées	4
1. La position plus favorable des unités de moins de 12 mètres par rapport à celles de 12 à 25 mètres	4
2. La Bretagne Sud, les Pays de la Loire et le Poitou-Charente au coeur de la crise	6
3. Les fileyeurs et les pélagiques en position plus favorable que les chalutiers de fond	8
4. Des espèces communes difficiles à valoriser, des espèces nobles ou pélagiques qui résistent mieux	8
5. L'impact déterminant des qualités professionnelles des patrons pêcheurs	10
6. La qualité de la gestion, un atout décisif en période difficile	10
B - Une situation financière préoccupante	13
1. Un bilan déséquilibré	13
2. Un cadre financier et comptable inadapté	14
3. Des facteurs aggravants pour les bateaux acquis entre 1988 et 1991	14
II - LA SITUATION DES ORGANISMES D'INTERVENTION ET DES COOPERATIVES DE MAREYAGE	16
A - Des relations financières entre organisations de producteurs et coopératives de mareyage qui manquent de clarté	16
B - Des rôles respectifs mal distribués entre organisations de producteurs et coopératives	16
C - Des structures dont les situations financières sont très variables	16
D - Les risques de l'intégration aval	17

INTRODUCTION

Le secteur des pêches maritimes est confronté depuis 3 ans à une révision brutale des équilibres traditionnels sur lesquels reposait son organisation.

L'internationalisation rapide du marché, la raréfaction de certaines ressources, la modification des modes de distribution au profit des moyennes et grandes surfaces, l'évolution des modes de consommation, la modification des parités monétaires avec nos principaux concurrents et clients, l'apparition de produits d'élevage, dans des espèces à forte valeur ajoutée, sont quelques-unes des causes principales de ce bouleversement.

En dépit d'une baisse sensible et - phénomène nouveau - durable du niveau des prix à la production des principales espèces, la part de la production française dans la consommation nationale et dans celle de nos clients traditionnels (Italie et Espagne) a poursuivi sa décrue, révélant les faiblesses structurelles de la filière française.

Ce constat et les risques qu'il comportait étaient au coeur d'un premier rapport d'enquête, établi en mai 1993, par l'Inspection Générale des Finances et l'Inspection Générale des Affaires maritimes. Ces principales observations et conclusions restent pertinentes.

En particulier, les mécanismes traditionnels de soutien, conçus pour faciliter des ajustements limités et temporaires, se sont révélés incapables d'endiguer les évolutions défavorables, en dépit d'engagements financiers de plus en plus fréquents et de plus en plus lourds de la part des collectivités et organismes publics. C'est pourquoi, les administrations concernées, en concertation avec les professionnels, ont dû, dans l'urgence, et dans un climat de tensions sociales vives, développer en 1993 et en 1994 une série de mesures, afin de venir en aide aux armements et aux différentes structures d'appui.

Dans ce contexte, et alors qu'apparaissent de nouveaux signes de difficulté, les Ministres de l'Economie, du Budget et de l'Agriculture et de la Pêche ont souhaité, par lettre en date du 8 décembre 1994, que soit réalisé par les deux Inspections générales, un audit financier visant à :

- procéder à une analyse d'ensemble de la situation des armements de pêche artisanale, notamment de ceux construits depuis moins 10 ans ;
- tirer un premier bilan des mesures prises, notamment en matière d'aide en fonds propres aux armements et aux organismes d'intervention ;
- examiner les rapports entre coopératives de mareyage et organisations de producteurs;
- proposer les mesures nécessaires pour répondre aux situations les plus critiques.

La mission, réalisée du 8 décembre 1994 au 6 février 1995 s'est attachée, conformément aux termes de la lettre de mission, à examiner un nombre significatif de comptes d'armement, d'organisations de producteurs et de coopératives de mareyage.

Elle s'est efforcée de compléter ces analyses financières par de nombreux contacts, tant au niveau national qu'au niveau local, avec notamment les patrons pêcheurs et leurs représentants, mais aussi les autres opérateurs, que sont les mareyeurs, les responsables des organismes de gestion et des établissements financiers, les autorités portuaires, ainsi que les élus et leurs collaborateurs, plus particulièrement au niveau régional.

La mission s'est rendue dans chacune des grandes régions de pêche française, c'est à dire en Basse et Haute Normandie, en Bretagne, dans le Nord-Pas-de-Calais, en Pays de la Loire, en Poitou-Charente, en Aquitaine et en Méditerranée, et au total le concours de plusieurs centaines de personnes a été sollicité. La liste des personnes rencontrées figure en annexe IV.

La mission était composée de Messieurs METTLING, Inspecteur des Finances et HENAFF, Inspecteur Général des Affaires maritimes, assistés de Mademoiselle MINGASSON et de Monsieur MENANTEAU, Inspecteurs des Finances.

Les conclusions de l'audit seront présentées en distinguant :

1. Le constat qu'appelle la situation actuelle des armements et des principales structures et outils d'intervention ;
2. Les principes d'action et les propositions qu'il est apparu opportun de suggérer à la lumière des analyses précédentes.

PREMIERE PARTIE : LE CONSTAT

L'objet de cette première partie est de présenter les principaux éléments du constat réalisé par la mission.

La situation des armements de pêche artisanale est présentée dans un premier temps (I), celle des organismes d'intervention sur les marchés est développée dans le point(II). Enfin, les charges liées au débarquement ont fait l'objet d'un développement particulier (III).

Les annexes II, et III du présent rapport approfondissent différents points, en présentant notamment les principaux éléments d'analyse financière sur lesquels se fonde le présent constat.

I - LA SITUATION DES ARMEMENTS

La lettre de mission souhaitait que soit réalisé un audit des armements de pêche artisanale, notamment de ceux de moins de 10 ans.

Les armements de pêche industrielle et semi-industrielle, dont les outils, les méthodes et l'organisation sont effectivement spécifiques, n'entraient donc pas dans le champ du présent rapport. La situation des 173 bateaux concernés, basés notamment à Boulogne, Concarneau et Lorient, est cependant défavorable voire difficile s'agissant des unités pratiquant la pêche des espèces dites "blanc de fond" (cabillaud, merlan, lieu noir, hareng).

La pêche artisanale au coeur des travaux de la mission, représentait en 1993 près de 6.700 navires, assurant plus de 60 % des captures. Elle se subdivise en deux catégories principales :

- 5.033 bateaux de moins de 12 mètres, soit 75 % du total. Ces bateaux, sur lesquels est embarqué en général, un patron pêcheur seul ou avec un équipage réduit, pratiquent une pêche de proximité avec des sorties en mer de durée limitée, le plus souvent d'une journée ;
- 1.638 bateaux de 12 à 25 mètres (dont 943 de plus de 16 mètres) pratiquent une pêche hauturière ou semi hauturière avec des marées pouvant aller jusqu'à une quinzaine de jours, parfois plus. Leur situation est diversifiée selon le type de pêche, ou le métier pratiqué : chalutiers de fond, chalutiers pélagiques ou fileyeurs principalement.

L'analyse de leur situation a été réalisée au double niveau de l'exploitation d'une part (A), et de leur situation financière d'autre part (B).

A - Des résultats d'exploitation contrastés, traduisant des situations diversifiées

La mission tient à préciser au préalable que **l'objet des développements suivants n'est pas d'occulter le constat principal réalisé par tous, à savoir que l'évolution récente défavorable du cours des principales espèces a conduit à une dégradation quasi générale des résultats d'activité de la pêche artisanale française, mais d'évaluer, par une analyse aussi précise que possible, l'ampleur exacte des difficultés rencontrées et de dégager les facteurs explicatifs des différences relevées dans la capacité des armements à s'adapter aux nouvelles conditions du marché.**

L'analyse a permis en effet de mettre en évidence une grande diversité de situations, traduisant la multiplicité des facteurs qui influent sur le résultat d'activité.

Parmi ceux-ci, il convient de distinguer la catégorie de navires (+ ou - de 12 mètres), la localisation géographique, le type de pêche pratiqué, et la nature des espèces pêchées (points 1 à 4).

Cette première classification ne doit pas conduire cependant à sous estimer la part prépondérante des facteurs personnels, tenant tant aux qualités professionnelles que de gestionnaire du patron pêcheur (points 5 et 6).

1 - La position plus favorable des unités de moins de 12 mètres par rapport à celles de 12 à 25 mètres

a) Les moins de 12 mètres

A la différence des armements pratiquant la pêche hauturière ou semi hauturière, il est apparu très rapidement que les bateaux de moins de 12 mètres, ne connaissent pas, pour la plupart d'entre eux, de difficultés financières majeures, susceptibles de compromettre la poursuite de leur activité. Ceci n'exclut pas des difficultés ponctuelles, notamment en Méditerranée et en Aquitaine, mais elles portent au total sur une part limitée des armements.

Ce constat, partagé par l'ensemble des représentants locaux de l'Etat, des collectivités locales et des professionnels, est corroboré par l'examen des statistiques relatives aux situations difficiles recensées par l'Etablissement National des Invalides de la Marine (ENIM) et le Crédit maritime (une cinquantaine de cas soit moins de 1 % des navires de cette catégorie).

Parmi les armements de moins de 12 mètres, certaines situations très favorables, permettant de dégager des revenus élevés, ont pu même être relevées par la mission en 1994, en Normandie et Pays de Loire, notamment.

Cette situation favorable tient aux bonnes conditions de valorisation des produits, souvent à forte valeur ajoutée et de grande fraîcheur, à l'évolution favorable du tonnage de certaines espèces, et à des charges d'exploitation limitées.

On peut noter en outre que, lorsqu'elles ont été identifiées, l'ampleur et les conséquences des difficultés ponctuelles de tel ou tel navire sont limitées par l'ancienneté de la flottille, qui fait que les outils sont souvent totalement amortis, et par le coût limité de l'investissement initial.

Cette situation d'ensemble doit toutefois être nuancée par deux considérations :

- il est très difficile d'apprécier la réalité des revenus de ces armements, beaucoup de ces petites unités pratiquant des ventes directes à des prix et pour des quantités très difficiles à établir. Les informations comptables ne sont pas toujours des éléments d'appréciation fiable ;
- dans la plupart des ports, des situations individuelles difficiles, à la suite de chutes de revenus sensibles, ont été portées à la connaissance de la mission.

Ainsi, en Méditerranée, des données statistiques, tenues depuis 10 ans par un patron pêcheur de Port Vendres et relatives à son activité, font état d'une situation très défavorable depuis deux ans, son chiffre d'affaires pour l'année 1993 étant en baisse de 56 % par rapport à 1992, l'année 94 marquant toutefois une amélioration partielle (+ 19 % par rapport à 1993).

Ces difficultés ponctuelles des navires de moins de 12 mètres ont cinq causes principales :

- l'insuffisance de la ressource, consécutive, d'une part, à une intensification de l'effort de pêche, dans un contexte de baisse des cours, et, d'autre part, à la tendance de certains armements hauturiers. fileyeurs principalement, à se rapprocher des côtes ;
- la grande vétusté des outils, souvent âgés de plus de 25 ans, dont les performances se dégradent, tandis que les charges d'entretien et de réparation sont croissantes ;
- les difficultés personnelles du patron pêcheur, parfois liées à l'inexpérience, en raison de l'arrivée récente d'un certain nombre de personnes, tentant une reconversion professionnelle dans ce secteur ;
- un rapport producteur/acheteur trop déséquilibré. Il est certain que l'opacité qui caractérise trop souvent les mises en marché peut conduire dans certains cas à des prix inférieurs à ceux qu'aurait pu obtenir le pêcheur avec un minimum de mise en concurrence ;
- des causes plus spécifiques liées au contexte local. A Sète, par exemple, la pêche à la palourde, une activité très spécialisée qui concerne toutefois plusieurs centaines de pêcheurs de l'étang de Thau, est en crise. Les difficultés de ces petites unités familiales de production tiennent principalement à l'incapacité des pouvoirs publics à faire cesser une pêche illégale à la bouteille, qui affecte gravement le gisement naturel et contribue à perturber un micro marché très fragile.

Ces problèmes, que le secteur a toujours connu, ne conduisent pas cependant à remettre en cause le constat principal relatif à une situation d'ensemble convenable pour la grande majorité des armements de cette catégorie.

b) la situation des 12 à 25 mètres.

A l'inverse, l'examen des bateaux de 12 à 25 mètres (cf annexe II) montre une proportion significative d'armements dont les résultats financiers compromettent la pérennité des outils.

Le croisement des éléments fournis par le Crédit Maritime, qui gère plus de 90 % des comptes des armements, par l'ENIM et, enfin, par les services de l'Etat (affaires maritimes et Trésoreries Générales), permet d'estimer qu'environ 370 d'entre eux, soit près du quart de la flotte correspondante, sont en difficultés. Celles-ci se caractérisent par l'impossibilité de faire face aux échéances de remboursement, soit que le résultat d'exploitation soit trop faible soit que les charges financières dépassent ce qu'une exploitation correcte permet de couvrir.

Parmi les armements en difficulté, une centaine connaissent des difficultés d'exploitation - avant toute considération liée à leur endettement - telles que leur viabilité est en cause. Leur résultat d'exploitation, rapporté au chiffre d'affaires, est inférieur à la moitié de la moyenne des bateaux en difficulté, une quarantaine d'entre eux ont même un résultat d'exploitation négatif, c'est à dire qu'ils perdent de l'argent à chaque sortie en mer.

Le nombre substantiel de navires de 12 à 25 mètres en difficulté, les enjeux financiers, économiques et sociaux importants qu'ils représentent, ont conduit la mission à concentrer ses investigations sur cette catégorie.

Cette approche ne doit pas conduire à ignorer, ce qui constitue un autre constat majeur des travaux d'audit, à savoir que dans la situation difficile que traverse actuellement la pêche française, près des trois quarts des navires de 12 à 25 mètres restent viables financièrement. Même dans les régions les plus en difficulté, une majorité de navires de pêche "passent", c'est à dire qu'ils arrivent à faire face à leurs échéances et dégagent un résultat net comptable moyen positif en 1993 (cf annexe II). Cela résulte notamment des efforts de productivité considérables réalisés par la grande majorité des équipages (cf infra).

2 - La Bretagne Sud, les Pays de la Loire et le Poitou-Charente au coeur de la crise

L'analyse des dossiers a mis en évidence, également, une grande concentration géographique des difficultés.

Trois régions, la Bretagne, le Poitou-Charente et, dans une moindre mesure, les Pays de la Loire, et plus précisément quatre départements (Finistère, Morbihan, Loire-atlantique et Charente maritime), sont au coeur des difficultés.

Alors qu'ils représentent 42 % de la flotte des 12-25 mètres, ils concentrent près des 2/3 (61 % précisément) des navires en difficulté. Les ports des quartiers de Douarnenez, de Concarneau et du Guilvinec, de Lorient et de La Rochelle sont particulièrement touchés.

Parmi les armements dont les difficultés sont telles que leur viabilité n'est pas assurée, 40 % environ sont dans le Finistère, un quart environ dans le Morbihan et la Loire Atlantique (en particulier à Lorient mais aussi à la Turballe et au Croisic) et 10 % en Charente-maritime (pour l'essentiel à la Rochelle). Le quart restant des navires en grande difficulté, se répartit de manière homogène sur l'ensemble du territoire.

A l'opposé, on notera parmi les autres régions, la situation d'ensemble favorable des flottilles de Méditerranée et du Nord, qui semblent bien placées pour gérer la période de mutation en cours. Alors qu'elles représentent près de 20 % de la flotte des 12 à 25 mètres, on ne relève que moins de 10 % de navires en difficulté (contre une moyenne nationale de 23 %), et un nombre très réduit (moins d'une dizaine) de navires en grande difficulté.

Au total, on peut définir par ordre décroissant de difficultés, les catégories de situation suivantes :

- les départements en crise : Finistère, Morbihan, Loire-Atlantique, Charente-Maritime ;
- les secteurs connaissant un nombre significatif de difficultés : La Bretagne Nord, la Vendée, la Normandie ;
- les secteurs confrontés à des problèmes d'ampleur limitée : l'Aquitaine, la Méditerranée et le Nord ;

Cette approche géographique par région et par département doit être complétée par une analyse par port, d'importantes disparités ayant été relevées entre les ports d'un même département.

Ainsi, au coeur du Finistère, le port d'Audierne, qui regroupe surtout des bateaux de moins de 12 mètres, ou celui de Roscoff, apparaissent sensiblement moins affectés que les autres ports finistériens.

De même, les armements de la Cotinière ou de Royan sont dans leur majorité dans une situation satisfaisante, bien que situés à proximité de la Rochelle, l'un des ports les plus en difficulté de France.

En Vendée, on peut également distinguer la situation très favorable de Noirmoutier et de Saint Gilles Croix de vie, par rapport à celle, plus délicate, sans être difficile, des Sables d'Olonne ou de l'île d'Yeu.

Enfin, en ce qui concerne la Méditerranée, la situation à Sète ou au Grau du Roi apparaît plus favorable qu'à Port Vendres.

Ces différences notables de situation entre ports ont de nombreuses explications. Elles traduisent en premier lieu l'influence de la catégorie d'armements (les petits ports, tel qu'Audierne, centré sur l'accueil des moins de 12 mètres, se portent mieux), du type d'outils utilisés (fileyeurs par opposition à chalutiers et, parmi ces derniers, chalutiers pélagiques ou polyvalents par rapport aux chalutiers de fond) et du type d'espèces pêchées.

L'un des objectifs de la mutation à entreprendre est de mettre fin à cette situation paradoxale, qui conduit à observer que les navires dont les conditions de travail sont souvent les plus difficiles (durée des marées, lieux de pêche) sont aussi ceux qui rencontrent les plus grandes difficultés de commercialisation.

3 - Les fileyeurs et les pélagiques en position plus favorables que les chalutiers de fond.

Globalement, et en dépit d'une détérioration de la situation des plus petits d'entre eux, les fileyeurs font mieux face à la situation que les chalutiers. De même, parmi les chalutiers, les pélagiques ou polyvalents sont en situation nettement plus favorable que les chalutiers de fond (cf annexe II).

Cela tient à plusieurs facteurs, dont certains sont conjoncturels, et donc fragiles, tels que le cours favorable d'une espèce donnée ou l'abondance de la ressource dans une zone déterminée. Ainsi, la situation financière favorable relevée à Saint Gilles Croix de Vie tient avant tout à la bonne tenue de l'anchois, alors qu'à Nîmoutier, la campagne de Sole a été exceptionnelle en 1994.

D'autres éléments, à l'inverse, apparaissent plus durables. Il est ainsi établi que les fileyeurs et les chalutiers pélagiques disposent d'un certain nombre d'atouts, notamment une plus grande souplesse d'adaptation à l'évolution de la ressource et des cours, par rapport aux chalutiers de fond, qui pratiquent des marées plus longues. La capacité d'adaptation de ces derniers est donc plus limitée, leurs charges fixes plus élevées, compte tenu notamment de la dimension de ce type de bateaux.

4 - Des espèces communes de plus en plus difficiles à valoriser, tandis que les espèces nobles ou pélagiques semblent mieux résister.

Les éléments fournis par le service économique du FIOM (Fonds d'Intervention et d'Organisation des Marchés des produits de la pêche maritime et des cultures marines), sur l'évolution du chiffre d'affaires des principales espèces débarquées, depuis 10 ans (1983-1993), sont illustratifs et permettent également de mieux expliquer la diversité des situations entre ports.

On note ainsi :

- * une tendance régulière et quasi continue à la baisse sur cinq espèces dites communes (lieu noir, merlan, cabillaud, baudroie, merlu), au coeur de la pêche bretonne, charentaise, mais aussi normande et nordiste. Si la tendance récente marque une brutale aggravation, la dégradation est continue depuis 10 ans et pèse donc de manière continue sur les chiffres d'affaires correspondants ;

- * une certaine stabilité sur dix ans de la coquille Saint- Jacques (au coeur de la pêche en Normandie et en Bretagne Nord), du bar (toutes régions, mais important en Vendée), et de la langoustine (Finistère), ces deux dernières espèces connaissant cependant une évolution défavorable depuis deux ans ;

- * une hausse régulière pour la sole (toutes régions), réelle, mais plus irrégulière pour le thon (Vendée et Méditerranée) et l'anchois (Sud Ouest, Méditerranée).

Il n'est pas surprenant dès lors que les ports où dominent une pêche au chalut, multi-espèces, en général centrée sur des espèces communes (merlu, cabillaud, lieu noir) connaissent des difficultés plus marquées que les ports de fileyeurs ou de chalutage polyvalent, intégrant souvent certaines espèces nobles (sole, bar) ou pélagiques (sardines et anchois).

La situation plus favorable relevée en Bretagne Nord et en Normandie, dans des ports pratiquant le chalutage de fond, tient à la capacité locale à associer à la pêche traditionnelle pratiquée en Manche nord ou en mer d'Irlande, une pêche d'espèces particulières saisonnières et de proximité (coquilles Saint Jacques et seiche notamment).

La langoustine, qui a longtemps joué un rôle analogue dans le Finistère, et en particulier en pays bigouden, connaît depuis deux ans une évolution défavorable de son prix moyen, à la suite de l'apparition d'une concurrence forte de la part de la Grande Bretagne, mais aussi du fait d'apports locaux en forte hausse (+ 32 % pour le tonnage du Finistère entre 1991 et 1993). Elle n'assure donc plus suffisamment le complément de revenu indispensable aux pêcheurs finistériens.

La capacité des professionnels des Côtes d'Armor et de Basse Normandie, à assurer grâce à leurs organisations professionnelles une bonne gestion et une protection de ces ressources complémentaires de proximité, et notamment de la coquille saint-Jacques, constitue un atout déterminant qu'il importe de préserver.

Enfin, la diversité des situations rencontrées tient également à un aspect plus qualitatif, que symbolise la durée des marées. Les armements centrant leurs apports majoritairement sur des espèces communes, pratiquent souvent des marées longues, parfois supérieures à 15 jours, alors que les navires dont les apports essentiels sont constitués d'espèces nobles ou pélagiques pratiquent des marées plus courtes, parfois quotidiennes.

Ainsi, au sein d'une même région, les ports qui pratiquent une pêche axée sur des espèces à forte valeur ajoutée, et qui privilégient la qualité, tels que Royan et la Cotinière en Charente - Maritime, ont un prix moyen du poisson, y compris pour les mêmes espèces (la sole par exemple), largement supérieur à celui observé dans les ports qui, comme la Rochelle, connaissent des marées de plus longue durée.

L'examen du prix moyen de la baudroie en 1993, principale espèce pêchée dans le Finistère, montre ainsi un écart de 16 % (soit 3 à 4 F par kilo) entre le port de Roscoff, qui a pris des dispositions pour interdire la mise en vente de poisson dépassant une certaine durée de marée, et les autres ports bretons.

Le pari de la qualité, contrairement à une assertion trop souvent entendue dans certaines régions, paie ou, plus exactement, une qualité insuffisante pénalise l'ensemble des productions vendues dans la criée concernée. De ce point de vue, au delà de l'impact réel de mesures telles que le tri, la mise en caisse et le glaçage à bord, la durée des marées apparaît comme un élément de plus en plus déterminant. Les situations les plus délicates ont été relevées dans les ports pratiquant les marées les plus longues.

L'examen de la situation financière des armements a également confirmé l'impact déterminant des facteurs humains sur le résultat d'activité, et ce d'un double point de vue, celui de la qualité professionnelle et celui de la qualité de gestion.

5 - L'impact déterminant des qualités professionnelles des patrons pêcheurs

Les qualités propres **de pêcheur** du patron, et notamment la connaissance des lieux de pêche, la capacité à faire en fonction du cours des différentes espèces les bons choix stratégiques, quant à la manière dont il utilise et entretient son matériel, la qualité du traitement à bord du poisson, ont une influence directe et forte sur le chiffre d'affaires.

Les compétences et la motivation peuvent provoquer des écarts de chiffre d'affaires entre bateaux similaires allant jusqu'à 30 %, voire du simple au double dans certains cas extrêmes.

A titre d'illustration, au sein d'un armement situé en Bretagne nord, qui comporte 5 navires, on pouvait observer au premier semestre 1994 des écarts de 13 % sur le chiffre d'affaires, de 46 % sur l'excédent brut d'exploitation et de 1 à 3 pour le résultat net entre deux bateaux similaires, dont l'armateur reconnaissait qu'ils traduisaient avant tout la qualité remarquable de l'un de ses patrons pêcheurs.

L'impact de ce facteur est d'autant plus déterminant qu'il se crée, dans un mécanisme de rémunération à la part qui lie étroitement la rémunération de l'équipage aux performances du patron pêcheur, un phénomène d'entraînement, les mécaniciens et les hommes d'équipage considérés comme les plus volontaires et les plus efficaces ayant tendance à choisir les patrons pêcheurs réputés performants.

6 - La qualité de la gestion, un atout décisif en période difficile

Celle-ci repose d'une part sur la qualité de gestionnaire et d'entrepreneur du patron pêcheur et d'autre part sur celle de la structure de gestion sur laquelle la grande majorité d'entre eux s'appuie. L'examen des différentes charges d'exploitation montre des marges d'adaptation limitées, compte tenu des efforts déjà réalisés.

a) Le comportement individuel du patron pêcheur

Ce facteur est d'autant plus décisif que le statut d'entreprise personnelle auquel adhère la grande majorité des armements permet une confusion entre les patrimoines personnels et professionnels du patron pêcheur, et qu'il n'impose pas de disciplines comptable et financière comparables à celles propres au statut de société (constitution de provisions, affectation d'une partie des résultats en réserve légale, obligation de conserver un certain niveau de fonds propres permettant de couvrir les pertes de l'exercice ...).

Dans ce cadre très souple, et incontestablement inadapté à la valeur des immobilisations (cf infra), plusieurs types de comportements ont pu être mis en évidence.

Alors que certains ont su, dans les années favorables, constituer une épargne financière, qu'ils mobilisent aujourd'hui pour répondre aux difficultés des **armements**⁽¹⁾ ou ont su autofinancer une part significative de **l'investissement**⁽²⁾, **limitant la charge d'emprunt**, d'autres à l'inverse, ont multiplié les prélèvements sur la trésorerie de l'armement pour financer l'acquisition de biens personnels, au détriment notamment des conditions de renouvellement des navires.

De même, face aux difficultés rencontrées actuellement, beaucoup de patrons pêcheurs n'hésitent pas, pour renforcer la trésorerie des armements, à ne plus prélever tout ou partie de la part ou de la demi part supplémentaire qui leur revient, à s'interdire ou à limiter leurs prélèvements sur le compte de l'exploitant, ou même à vendre certains biens personnels.

D'autres, plus minoritaires, pour maintenir le niveau global de leur revenus, prélèvent, au-delà de leurs parts, des sommes de plus en plus importantes dans la trésorerie des armements, générant des découverts bancaires ou des prêts à court terme coûteux, qui aggravent la situation et, parfois, mettent en péril la pérennité de l'exploitation.

Cette question des prélèvements sur le compte de l'exploitant, en sus de la rémunération à la part (cf annexe II), est importante : si la moyenne des prélèvements nets de l'exploitant s'est réduite de manière conséquente, leur montant moyen représentait tout de même en 1993 près de 60 % du déficit moyen en fonds propres des bateaux.

Il est donc essentiel de ne pas encourager, par une approche purement financière, se limitant à l'analyse d'une situation comptable à un moment donné, les comportements moins dynamiques.

b) Les capacités d'adaptation des charges d'exploitation

Au-delà des comportements individuels, plus ou moins adaptés, l'examen des différents postes du compte d'exploitation conduit à observer une capacité limitée d'adaptation des charges de gestion.

* En matière de charges salariales, le système de rémunération à la part (cf annexe II), assure automatiquement, en cas de baisse du chiffre d'affaires, un ajustement à la baisse de leur montant, sans que leur poids relatif dans les charges en soit cependant modifié, sauf si la clé de répartition des recettes, entre équipage et armement, est révisée.

Des efforts complémentaires de maîtrise des rémunérations ont également été effectués par une réduction de l'effectif embarqué, de 1 à 2 hommes d'équipage selon la taille des navires, souvent accompagnée d'une modification de la clé de répartition entre la part armement et la part équipage, traditionnellement le plus souvent à 50/50, et qui tend aujourd'hui vers un rapport plus favorable à l'armement de 55/45. Dans un contexte d'augmentation des heures de mer⁽³⁾, cette évolution traduit des efforts de productivité importants de la part des équipages. Il faut veiller à ce que cette évolution favorable reste compatible avec les exigences de sécurité et d'entretien des navires.

(1) : comportement mis en évidence notamment par la direction du crédit maritime de Caen.

(2) : la société "l'armement bigouden" constitue un exemple particulièrement illustratif : elle a autofinancé intégralement l'acquisition de ces dernières unités.

(3) : Les pointages effectués montrent que l'on est fréquemment passé de 5000, 5500 heures notées en 1992 à 6000, 6500 heures notées en 1993 et surtout en 1994.

Cette répartition des recettes entre l'armement et l'équipage correspond à la situation la plus souvent rencontrée, laquelle varie selon les ports, le type de métier et l'ancienneté de l'armement. L'exemple de **Dieppe⁽⁴⁾** **montre qu'autour de situation médiane acceptable**, des excès, dans un sens comme dans l'autre, peuvent cependant intervenir.

Ces efforts de productivité expliquent qu'en dépit de la baisse sensible du prix moyen, le salaire brut annuel moyen, évalué sur un échantillon de plus de 500 bateaux, n'ait pas connu de chute brutale : il était ainsi de 156 000 francs en 1993, contre 165 000 francs en 1992 (soit une baisse de 5,4 %) et 175 000 francs en 1989 mais 114 000 francs seulement en 1984.

Il faut insister cependant sur le fait qu'il s'agit d'une moyenne qui peut masquer des situations nettement moins favorables, notamment, parmi les bateaux en difficulté.

* En matière de cotisations sociales, la baisse de 30 % des charges patronales intervenue en 1994, a eu un impact très significatif sur le résultat d'exploitation (cf annexe II).

Cette mesure a permis à un nombre très important de bateaux, dans une situation limite, d'honorer leurs échéances en dépit de l'évolution défavorable du chiffre d'affaires en 1993 et 1994. Elle est unanimement considérée comme la disposition la plus efficace, prise en faveur des armements.

* S'agissant des autres dépenses courantes (matériel, entretien, assurance, gas-oil), les patrons pêcheurs ont en revanche une plus grande capacité d'action, selon qu'ils cherchent à mettre en concurrence ou non leurs fournisseurs. Ceci est vrai en particulier pour le matériel de pêche et le gas oil. Il faut noter à cet égard que le prix du gas oil est aujourd'hui, en termes réels, au plus bas, ce qui constitue un facteur très favorable à la profession. Il représente néanmoins environ 11 % du chiffre d'affaires, on mesure donc l'impact que peut avoir le fait de se fournir, par exemple, au prix de 0,97 F le litre plutôt qu'à 1,05 F en allant chez un nouveau fournisseur (-7,6 %).

* Pour les équipements, et notamment les équipements électroniques de bord, on note des différences de comportement sensibles. Là où certains se contentent d'un niveau d'équipement indispensable, d'autres ont tendance à multiplier l'acquisition de matériels très sophistiqués, dont la charge supplémentaire qu'ils génèrent (le coût d'investissement varie de 1 à 5 pour le même type d'armement) est loin d'être compensée par une différence sensible dans les apports.

* Enfin, s'agissant des prélèvements de toute nature lors du débarquement, la situation relevée par la mission justifie un développement particulier (cf infra III et annexe III). Au fil des investigations, les frais de débarquement pesant sur le poisson sont apparus en effet comme un élément essentiel grevant les résultats d'exploitation des armements.

(4) : ainsi, sur 63 navires de Dieppe, la répartition armement/ équipage était la suivante : pour 49 % des armements : 55/45, pour 30 % : 50/50 ; pour 13 % 60/40, pour 5 % : 70/30 mais pour 3 % elle était particulièrement favorable à l'équipage : 25/75.

Bien que les informations relevées soient demeurées partielles, tant la diversité des pratiques et le nombre de criées rendaient difficile un recensement exhaustif dans le laps de temps imparti à l'audit, les éléments disponibles permettent de conclure à la nécessité d'une clarification et d'une baisse généralisée de ces frais qui pèsent en moyenne à hauteur de 10 à 12 % sur le chiffre d'affaires des navires et à hauteur de 5 % sur les mareyeurs, exerçant de ce fait un effet dépressif sur le prix des produits de la pêche française, effet que ne supporte pas le poisson importé.

B - Une situation financière préoccupante

Les difficultés rencontrées par de nombreux armements et notamment par les 2^e d'entre eux (cf supra) dont l'exploitation est viable mais ayant des difficultés à faire face à leurs échéances de remboursement, indiquent qu'au delà des problèmes d'exploitation, se posent des contraintes financières lourdes.

1 - Un bilan déséquilibré.

Comme le montrent les différents indicateurs financiers développés dans l'annexe II, la structure financière des entreprises de pêche est gravement déséquilibrée par la faiblesse des fonds propres et la part de l'endettement à court et moyen terme (dette bancaire, socio-fiscales et auprès des fournisseurs), qui constitue en réalité pratiquement le seul poste du passif.

La pêche artisanale présente ainsi les caractéristiques d'une industrie lourde et capitalistique, par le montant des investissements, qui serait financée comme une PME artisanale.

Il s'agit en fait d'une économie d'endettement, qui était supportable tant que des chiffres d'affaires en hausse permettaient de faire face à des charges financières croissantes et qu'un taux d'inflation élevé permettait d'effacer une partie de la dette, mais qui s'est avérée très rapidement inadaptée à une évolution inverse et durable.

Le niveau des frais financiers et des amortissements a excédé très rapidement la capacité de remboursement générée par l'exploitation, ce qui a eu pour conséquence, en l'absence de réserves et de véritables fonds propres, un endettement supplémentaire à court terme onéreux, ainsi que des découverts bancaires, destinés à couvrir des résultats d'activité.

Cet endettement n'a fait que reporter et amplifier les difficultés, même si les difficultés immédiates ont pu être provisoirement masquées en trésorerie.

La dégradation de l'indicateur traditionnel, qui servait de base pour apprécier les performances d'un navire ou la rentabilité d'un investissement - un franc investi dégage un franc de chiffre d'affaires - traduit bien la rapidité et l'ampleur du déséquilibre.

Encore atteint en 1990, ce ratio s'établit désormais à 87 centimes de chiffre d'affaires pour 1 F investi en moyenne, pour les navires de 12 à 25 mètres, et à 78 centimes seulement pour les navires de moins de 10 ans, qui représentent les montants d'immobilisation les plus élevés, contre 95 centimes pour les plus de 10 ans.

Le déséquilibre est en effet directement fonction de l'âge du bateau. Ainsi, les capitaux propres des navires de plus de 10 ans sont légèrement positifs et leur dette totale avoisine 1 MF, tandis que les moins de 10 ans ont des capitaux propres négatifs et un endettement global de 2,2 MF.

L'écart est encore plus fort parmi les navires en difficulté. Le montant moyen de la dette totale parmi les 270 bateaux en difficulté, mais viables sur le plan de l'exploitation, atteint ainsi 2,8 MF, 18 % de cette dette étant à court terme (ENIM, fournisseurs et découverts). Pour la centaine de navires en grande difficulté, la part de la dette court terme atteint 29 % en raison principalement du poids des découverts, générés notamment par les pertes d'exploitation (cf annexe II).

2 - Un cadre financier et comptable inadapté.

L'inadaptation du cadre financier et comptable et la faiblesse des capacités de gestion favorisent un financement inadéquat.

Les défauts du cadre comptable, découlant du statut d'entreprise individuelle, marqué par la confusion des caisses et des patrimoines, sont multiples et expliquent en partie la dégradation des ratios financiers : absence d'obligation de constituer des réserves durant les bonnes années, contrairement au statut de société, confusion des caisses et possibilités d'effectuer des prélèvements sur le compte de l'exploitant, en sus de la rémunération du patron à la part (cf supra), ce qui explique en partie la faiblesse des fonds propres, notion qui elle même a peu de signification pour une profession qui raisonne avant tout en trésorerie.

L'inconvénient de ce cadre est d'autant plus fort, que le patron pêcheur est avant tout un professionnel de la mer, qui privilégie la qualité technique de l'outil ainsi que l'investissement à bord par rapport à la constitution d'une réserve financière de précaution.

Cela pose bien évidemment le problème de la qualité des conseils en gestion dont bénéficient à terre les patrons pêcheurs, qui est apparue à la mission très inégale, mais aussi de la capacité de ces conseils à être entendus, ce qui renvoie au comportement individuel du patron pêcheur(cf supra).

3 - Des facteurs aggravants pour les bateaux acquis entre 1988 et 1991.

Les armements acquis durant cette période ont supporté des surcoûts, qui ont gravement déséquilibré les plans de financement et qui expliquent qu'aujourd'hui beaucoup d'entre eux soient dans une situation plus difficile.

Ces surcoûts sont venus alourdir l'endettement global de ces unités, et sont à l'origine de frais financiers supplémentaires qui n'ont pas de contrepartie en termes d'activité. Tout se passe comme si le bilan de ces armements était déséquilibré par un endettement supplémentaire au passif.

Ces surcoûts dont l'origine et l'impact sont développés en annexe, sont constitués notamment par :

- l'instauration, de septembre 1988 à mars 1991, d'un permis de mise en exploitation, qui a conduit notamment les jeunes patrons pêcheurs à acquérir des outils anciens, dont les prix ont "flambé", dans le seul but de pouvoir justifier de la possession d'une certaine puissance de flotte, nécessaire à l'acquisition d'un navire neuf. Cette mesure a également eu un effet inflationniste sur le marché de l'occasion. Le surcoût moyen des navires neufs a pu être évalué à 500.000 F environ ;
- le recours à des prêts complémentaires à taux de marché qui a été pratiqué dans quatre cas principaux : dans l'attente du versement de la subvention nationale ou européenne dont le délai a excédé fréquemment deux ans ; pour compenser la diminution du taux de subvention et de la quotité des prêts bonifiés, les enveloppes budgétaires s'étant avérées insuffisantes pour satisfaire les nombreuses demandes ; pour se substituer à l'apport personnel théoriquement exigé pour ce type d'acquisition ; et enfin pour couvrir le dérapage de plans prévisionnels manifestement optimistes, y compris dans les conditions de marché de l'époque. Des exemples particulièrement éclairants figurent en annexe II ;
- l'inflation du coût de la construction, liée à l'accélération brutale du rythme de construction (Cf annexe II, p. 15) consécutif à une menace, qui ne s'est pas avérée, d'interdiction des constructions nouvelles par la Communauté Economique Européenne, constitue le troisième facteur de surcoût.

On observe ainsi, parmi les navires en difficulté, que le montant moyen du prix des bateaux neufs est passé de 3 MF pour ceux construits antérieurement à 1988 à 5,2 MF pour ceux construits entre 1988 et 1991.

La plupart des surcoûts trouvent leur origine non seulement dans le comportement individuel du patron pêcheur, mais aussi dans une politique plus globale, qui a conduit à multiplier les constructions, dans des délais très brefs, avec des modes de financement inappropriés. Elle fonde une responsabilité collective à l'endroit des professionnels concernés.

II - LA SITUATION DES ORGANISMES D'INTERVENTION ET DES COOPERATIVES DE MAREYAGE

Conformément aux termes de la lettre de mission il a été procédé à l'analyse de la situation financière des 22 principales organisations de producteurs (OP) en France et des coopératives de mareyage qui leur sont éventuellement associées.

Ils conduisent à formuler quatre constats principaux.

A - Des relations financières entre OP et coopératives de mareyage qui manquent de clarté

Les comptes et les liaisons financières entre les organisations de producteurs et les coopératives de mareyage sont, sauf exception, peu transparents et ne permettent pas de déterminer avec suffisamment de précision la nature exacte des interventions des coopératives, leur motivation principale (action commerciale ou soutien des revenus), leur coût réel et leur mode de financement.

B - Des rôles respectifs mal distribués entre OP et coopératives

Les statuts juridiques divers et la présence fréquente de responsables communs contribuent à une confusion des rôles entre OP et coopératives, que les difficultés du secteur ont eu tendance à accentuer.

Certaines coopératives, parmi les plus importantes, se sont substituées de fait aux OP dans le rôle de soutien aux producteurs, intervenant sans réel discernement sur pratiquement toutes les espèces, perdant de vue les impératifs de commercialisation et générant de ce fait des pertes financières de plus en plus lourdes. On assiste ainsi à un détournement des mécanismes de régulation du marché à des fins sociales.

A l'inverse, certaines OP ont su limiter leur pertes, soit car elles refusent d'intervenir comme mareyeur et n'ont pas de coopératives associées, soit que, disposant d'une structure de ce type, elles aient su définir un meilleur équilibre, en sélectionnant et en limitant leurs interventions et/ou en imposant aux producteurs une certaine discipline. En ce sens, la mission pense que c'est moins le système d'organisation OP/Coopérative qui est en cause, que la manière dont il fonctionne.

C - Des structures dont les situations financières sont très variables

L'analyse financière des 22 principales structures fait apparaître quatre grandes catégories :

- * six d'entre elles, situées en Vendée et Méditerranée, ne rencontrent pas de difficultés sérieuses, ce qui reflète la situation favorable du secteur mais aussi une politique d'intervention bien adaptée ;

- * six sont confrontées avant tout à un problème de moyens et de taille ;

* sept sont dans des situations financières tendues, consécutives dans la plupart des cas à l'augmentation sensible du volume de leurs interventions, elle même liée aux difficultés de leurs adhérents ;

* trois enfin, parmi les plus importantes, sont dans une situation qui est, ou qui devient, préoccupante et qui appelle un redressement rapide, qui, à l'heure actuelle, n'est pas garanti par les réponses apportées. L'une d'entre elle (PROMA/SCOMA) est dans une situation gravement dégradée.

D - Les risques de l'intégration aval

Les risques de l'intégration aval, déjà mentionnés dans le précédent rapport d'enquête(5), liés notamment au développement d'outils industriels lourds, dont les OP ou les coopératives supportent souvent seules les coûts fixes, se sont diffusés et accrus.

Il n'est pas certain que les structures auditées soient capables, notamment sur le plan commercial et financier, d'assurer la maîtrise et la rentabilité de tels outils, qui peuvent menacer l'équilibre financier de l'ensemble des organismes d'intervention.

Par ailleurs et bien que les politiques d'intervention n'entrent pas explicitement dans le champ de cet audit, la mission a noté certaines insuffisances :

- une atomisation des structures préjudiciable à l'efficacité et en tout état de cause coûteuse, tant au niveau des coûts de gestion, que des interventions. Certaines OP ne comptent que quelques adhérents et n'interviennent que sur des volumes qui sont à la limite du seuil de reconnaissance des organisations de producteurs ;
- une absence manifeste et quasi générale de coordination dans les interventions, facteur d'inefficacité et de surcoûts. De nombreux exemples de pertes financières lourdes provoquées par des interventions contradictoires, au seul bénéfice de la filière aval, ont été portés à la connaissance de la mission.

D'une manière générale, la mission considère que trois écueils sont à éviter :

- le premier a trait à la concurrence que se livrent certaines OP, qui conduit celles-ci à se livrer vis à vis des producteurs à une surenchère peu propice à l'instauration de disciplines de pêche et à une sélectivité des interventions;
- le deuxième consiste en un mode de centralisation des interventions qui démobiliserait les structures commerciales de base, en sortant les produits de leur circuit de commercialisation habituel ;
- des interventions par les coopératives trop déconnectées de toute logique économique, qui exercent des effets d'éviction au détriment notamment des structures de mareyage classiques.

(5) : cf rapport n°93.112 IGF/IGAM établi par Messieurs PERPERE et METTLING, Inspecteurs des Finances et Monsieur HENAFF, Inspecteur général des Affaires Maritimes.

III - LES CHARGES LIEES AU DEBARQUEMENT

Au-delà des cotisations aux organisations de producteurs, l'importance des charges que les structures à terre font peser sur le poisson débarqué a conduit la mission à examiner cette question de manière spécifique (Cf. annexe III) :

A - Le constat

1 - Un éparpillement des lieux de vente, lié à la confusion entre lieu de débarquement et lieu de vente

Il existe 46 criées en France métropolitaine, ce qui correspond à quelques unités près au nombre de ports de pêche qui méritent réellement cette qualification.

Leur répartition sur le territoire est le fruit de traditions locales, plus que de la réalité des lieux de marché : on recense ainsi 15 criées en Bretagne, dont 9 dans le Finistère, 8 en Loire-Atlantique-Vendée, 7 en Normandie et 7 en Méditerranée, toutes situées à proximité les unes des autres ;

Les dix premières criées, soit le quart des criées, réalisent les deux tiers des apports en valeur. Cinq d'entre elles sont situées dans le Finistère. A contrario, plus des trois quart des criées traitent moins de 10.000 tonnes de poisson par an. On envisage même à Marseille, la construction d'une nouvelle criée, pour traiter de l'ordre de 1.000 tonnes de pêche fraîche par an, au motif que la criée voisine de Port de Bouc, par ailleurs en difficulté, ne fonctionne pas de manière satisfaisante.

2 - Les frais de débarquement sont divers et variables (cf annexe III), mais en moyenne élevés et n'ont pas connu de diminution dans la période récente.

La composition et le niveau des frais de débarquement sont très disparates selon les ports. Une partie des disparités s'explique par le fait que les services rendus à terre peuvent varier d'un port à un autre, mais l'examen des exemples figurant en annexe montre que cette explication n'est que partielle.

Ainsi, pour le Finistère, les taxes acquittées par les producteurs vont de 4,29 % (Audierne) à 16,58 % (Douarnenez), les taxes totales (vendeurs et acheteurs) allant de 7,41 % (Audierne) à 20,70 % (Douarnenez), avec la répartition suivante :

- ports à faible taxation (2,24 à 8,39 % au total) : Brest, Audierne, Le Conquet (Brest et le Conquet n'étant pas toutefois des ports de pêche significatifs) ;
- ports à taxation moyenne (8,66 % à 10,66 %) : Roscoff, Camaret, Lesconil ;
- ports à forte taxation (15,77 % à 20,70 %) : Douarnenez, Saint-Guérolé, Le Guilvinec, Loctudy, Concarneau.

La similitude entre les ports dont de nombreux armements sont en difficulté et le niveau élevé des coûts de débarquement est frappante, même si chaque responsable portuaire s'attache à expliquer ce niveau de taxe par la qualité des prestations fournies. Les exemples fournis en annexe III montrent cependant que d'autres paramètres interviennent.

B - Les causes

1 - Si la productivité des structures à terre est difficile à évaluer, elle apparaît néanmoins très variable

Une étude du F.I.O.M. sur les investissements portuaires indique que 1.350 emplois à plein temps sont affectés aux diverses opérations dans les criées. Tout en insistant sur le fait que les criées ne peuvent être analysées de manière homogène en raison de la diversité des prestations offertes, cette étude identifie néanmoins un écart maximum allant de 30 tonnes/an/personne à 1500 tonnes/an/personne, 8 criées du Finistère et 3 criées méditerranéennes se situant dans les 12 dernières du classement ainsi établi sur 41 criées.

La mission, sans approfondir ses travaux sur ce thème qui ne figurait pas dans sa lettre de mission, n'a pu que constater que l'utilisation des criées visitées était loin d'être optimale (faible durée d'utilisation des équipements, sureffectifs manifestes).

En la matière, l'analyse de la productivité ne saurait être limitée aux seules criées. Toutes les structures à terre (coopératives d'avitaillement, coopératives d'armement, groupements de gestion, organisations de producteurs, coopératives de mareyage) sont en effet concernées.

2 - Les investissements dans les ports de pêche sont excessifs (cf point 3 de l'annexe III) eu égard aux capacités de financement de la pêche artisanale

La perspective de la mise aux normes européennes a déclenché un effort d'investissement important qui va bien au delà de ce qui est strictement nécessaire à cet objectif et qui, outre son coût pour les pouvoirs publics, pèsera in fine sur les armements. Il s'ajoute aux investissements considérables réalisés dans la période précédente (cf annexe III les exemples de La Rochelle, de Sète ou de Basse Normandie).

Ce surinvestissement s'explique par une absence de sélectivité dans les projets, favorisée par un taux de subvention cumulé (CEE, Etat, Collectivités locales) qui peut atteindre 80 % ainsi que par la capacité supposée de criées très modernes à fixer le marché et donc la flottille dans un port.

Il est pourtant établi que le marché se fait de plus en plus en dehors des criées, ceci s'appliquant particulièrement aux plus petites. L'effet de ces surinvestissements est souvent, en raison d'un taux de taxe élevé, le départ de certains armements. Or, ceci conduit à concentrer sur un nombre toujours plus réduit de bateaux des charges de plus en plus lourdes, contribuant ainsi à fragiliser ceux que l'on croyait aider.

La mission a relevé au cours de ses déplacements de nombreux projets, nouveaux ou anciens, qui participent à cet investissement excessif. Il importe de ralentir (pour les opérations engagées) voire d'interrompre pour les nouveaux projets, cette logique qui pèse lourdement sur l'exploitation des navires déjà en situation financière difficile (cf supra) et affecte la compétitivité de la production nationale.

C - Une conséquence : la multiplication des ventes hors criée

Beaucoup d'interlocuteurs rencontrés par la mission, sans pouvoir fournir d'évaluations précises, ont souligné que les difficultés rencontrées par les armements depuis 1992 alimentaient des pratiques de fuite devant les frais de débarquement des navires. Ces ventes hors criée atteindraient aujourd'hui environ 40 % de la valeur des débarquements. Ceci aggrave le poids des charges pesant sur les navires qui restent sous criée, créant un phénomène de cercle vicieux.

CONCLUSION PARTIELLE

Le constat présenté ci-dessus se résume en 7 points :

1. Il n'y a pas de difficulté financière majeure parmi les navires de moins de 12 mètres, ce qui n'exclut pas les problèmes ponctuels de certains armements, qui tiennent le plus souvent à des problèmes d'hommes, d'ancienneté de l'outil ou de ressources.

2. Il y a parmi les 1600 armements de 12 à 25 mètres, environ 370 navires qui connaissent des difficultés financières, dont une centaine en grandes difficultés et difficilement viables au niveau de l'exploitation. Ils perdent de l'argent avant toute prise en compte de charges financières et beaucoup d'entre eux perdent de l'argent à chaque sortie en mer.

A contrario, plus de 75 % des navires "s'en sortent", grâce notamment à leurs efforts, aux mutations entreprises, dans un contexte peu favorable. Cela doit être souligné.

3. L'examen des situations difficiles montrent une grande concentration géographique des difficultés et l'impact de facteurs tels que le type de pêche pratiqué et la durée des marées.

4. L'importance des facteurs humains dans la situation des armements est décisive, du triple point de vue de la qualité professionnelle des patrons pêcheurs, de leur comportement en matière de gestion et des structures de conseil dont ils bénéficient.

5. L'examen des différents postes du compte d'exploitation permet d'estimer que le seul poste sur lequel des progrès sensibles sont possibles, et dont l'effet sera déterminant sur la situation financière des armements, concerne le poste "charges de débarquement".

6. Les surcoûts liés à l'acquisition de certains armements dans la période allant du second semestre 1988 au premier semestre 1991 ont entraîné des charges financières supplémentaires, sans contrepartie en termes d'activité, qui menacent gravement les armements.

7. La contrepanie positive de ces difficultés réside dans l'existence d'une flotte artisanale disposant d'outils modernes et performants sensiblement en avance par rapport à ceux de nos principaux concurrents. La préservation de cet outil dépendra de la capacité à surmonter un handicap financier et à adopter un mode de commercialisation mieux adapté aux conditions du marché.

Les principes d'action et les propositions figurant dans la suite du présent rapport visent à favoriser une telle évolution.

DEUXIEME PARTIE :

PRINCIPES D'ACTION ET PROPOSITIONS

Le constat précédent, mais aussi le bilan des différentes mesures prises ces dernières années par les pouvoirs publics, ont conduit la mission à dégager des orientations et à définir un certain nombre de principes d'action (I), susceptibles de servir de cadre à l'intervention des pouvoirs publics. Ces principes d'action ont servi de base pour l'établissement des propositions que la mission était invitée à présenter (II).

I - LES PRINCIPES D'ACTION

A - Des situations variées qui appellent des réponses diversifiées

Face à des situations aussi diverses, il n'existe pas de critère d'appréciation ou de solution unique. La mission considère même que le principal reproche qui peut être fait aux mesures prises dans le passé pour traiter les problèmes des entreprises de pêche est leur caractère trop uniforme alors que les situations très diverses impliquaient des mesures adaptées et ciblées.

Cette approche encourt 3 défauts :

- * elle ne permet pas de mettre en évidence les facteurs spécifiques, susceptibles d'expliquer la situation relative de tel ou tel armement (type de pêche pratiqué, problème de gestion, de financement, de motivation...) et renvoie systématiquement à des explications générales, dont le rôle, certes important, ne suffit pas à appréhender l'origine de l'ensemble des difficultés ;

- * elle conduit ensuite systématiquement à des dérapages, voire à des anomalies, lorsqu'il apparaît au niveau local que l'application des critères nationaux ne permet pas de répondre aux spécificités locales ;

- * le caractère général et national de la mesure rend enfin malaisé l'établissement d'une conditionnalité dans le bénéfice de l'aide permettant la mise en oeuvre de contreparties souvent indispensables, de la part du patron pêcheur.

Cette approche condamne donc à une certaine inefficacité et à une dilution des aides. La procédure récente, qualifiée "d'aide en fonds propres", destinée à conforter durablement la situation financière des entreprises viables mais confrontées à des problèmes importants, permet d'illustrer ces défauts.

Ce n'est pas un hasard si cette procédure, a donné lieu aux dérapages les plus importants dans les régions les moins en difficulté, soit qu'elle ait été versée à de trop nombreux outils sans parfois un discernement suffisant, soit qu'elle ait bénéficié à des entreprises non viables, soit enfin que son objet ait été modifié, souvent sur proposition du Crédit Maritime.

Ainsi, dans certaines régions, la quote part des collectivités locales, a été utilisée pour financer et garantir de nouveaux prêts, certes à taux réduit, du Crédit Maritime, qui ont eux même servi à solder la totalité des arriérés auprès des divers créanciers.

Dans d'autres régions, elle a servi au Crédit Maritime à financer une baisse de taux d'intérêt sur l'encours de ses prêts sur ressources propres, à la plus grande part des armements.

Enfin dans une région, la dotation a permis à la caisse régionale d'apurer un contentieux relatif à 60 navires, soit le quart de la flottille de moins de 25 mètres, au titre d'un arriéré de remboursement ancien.

Ces dérives trouvent une partie de leur origine dans l'application de procédures conçues pour des navires en difficulté dans des régions qui ne rencontrent pratiquement pas de difficulté.

C'est pourquoi la mission a opté résolument pour une série de propositions, et non pour une mesure unique, dont la mise en place doit s'apprécier région par région et dont la mise en oeuvre doit être réalisée au cas par cas, dans le cadre d'une instruction individualisée de chaque dossier.

Elle estime ainsi que les caractéristiques de la flottille de Méditerranée, ancienne, en situation financière saine, ne justifie pas la mise en place des mesures de désendettement préconisées ci-dessous.

A l'inverse, des mesures spécifiques apparaissent particulièrement nécessaires dans cette région pour aider à la structuration des organisations de producteurs existantes et à une coordination de leurs interventions, dont les bases sont en train d'être établies.

B - Ne pas confondre traitement économique et traitement social

Dans ce secteur - encore plus qu'ailleurs - il ne faut pas confondre traitement économique et traitement social.

Le principal message reçu par la mission de la part des professionnels est une certaine lassitude voire exaspération devant ce qu'ils estiment être "le développement d'une politique d'assistanat, qui tend à concentrer toujours plus d'aide sur ceux dont la viabilité n'est pas assurée au risque de décourager ceux qui cherchent avant tout à travers leurs propres efforts, les moyens de s'en sortir et qui ne remplissent pas les critères prévus".

Pour être sévère et en partie excessif, ce sentiment est en partie la conséquence de la confusion, trop longtemps maintenue dans les différents dispositifs, entre les mesures à caractère social et les mesures à caractère économique.

L'arrêt inéluctable de certains armements, qui perdent de l'argent à chaque sortie en mer, relèvent typiquement d'une logique de traitement social.

L'appui à apporter à la partie performante de la flotte, qui a entrepris la mutation nécessaire, doit à l'inverse, répondre à une logique économique.

Le traitement social ne doit donc pas prendre la forme d'une aide généralisée à l'ensemble des marins, en générale limitée et perçue comme "une aumône", mais doit être réservé à ceux qui, soit provisoirement (maladie, arrêt prolongé de l'armement), soit définitivement (sortie de flotte), sont contraints d'interrompre leur activité.

Le traitement économique se doit de respecter certains principes d'organisation qui fondent le fonctionnement de toute activité économique.

Parmi ceux-ci figurent le paiement des charges sociales, des fournisseurs et le remboursement des crédits. Aucun secteur économique, méritant ce nom, ne peut fonder son équilibre sur des mécanismes qui verraient les pouvoirs publics intervenir de manière régulière et directe dans ses décisions économiques de base.

En particulier, les pouvoirs publics et notamment l'Etat ne peuvent être responsables et comptables de l'ajustement entre ce que dégage l'activité et ce que nécessite le remboursement des dettes contractées par les armateurs. Trop de paramètres individuels, y compris de la part des établissements prêteurs, entrent en ligne de compte pour espérer fonder sur ces bases une intervention appropriée.

Les difficultés du fonds de garantie mis en place en Bretagne entre le Crédit Maritime et la région illustre bien les risques et les limites de ce type d'intervention, dont le prolongement logique est le contrôle par l'administration des conditions d'octroi par l'établissement de crédit de tout prêt, ce qui n'est à l'évidence pas souhaitable.

L'action des pouvoirs publics en matière de traitement économique doit viser :

- en matière de charges d'exploitation, à créer un environnement favorable à nos entreprises de pêche, en incitant à la maîtrise des coûts de débarquement ;
- en matière de gestion, à favoriser l'adoption d'un cadre financier et comptable qui corresponde mieux à la valeur des actifs immobilisés, favorise des comportements d'entrepreneur et permette, enfin de mieux distinguer le patrimoine personnel du patrimoine professionnel ;
- en matière financière, à rétablir les conditions d'une égalité de traitement entre les différents armements, ce qui suppose que soit réellement et définitivement traités les surcoûts qui pèsent sur les bateaux, acquis entre 1988 et 1991, qui supportent des charges financières inadaptées.

C - Les efforts en mer doivent trouver leur prolongement à terre.

Les efforts considérables réalisés par la grande majorité des équipages en mer doivent trouver leur prolongement dans les structures à terre.

Le niveau et la croissance des charges de toute nature, qui grèvent le poisson français, encouragent la fuite des petits armements et font peser un niveau de charge qui n'est plus en rapport avec ce qu'autorise la situation financière des armements.

Il ne s'agit pas à ce stade de porter une appréciation sur le mode d'organisation le plus pertinent, ni sur la qualité du service offert. Il s'agit simplement de constater que l'ensemble des frais de débarquement conduit à prélever sur les armements une part croissante de leurs ressources, et qu'il s'agit du seul poste des comptes d'exploitation sur lequel on peut agir de manière significative, compte tenu des ajustements déjà intervenus, pour améliorer la situation financière des armements.

D - La solidarité des équipages doit être préservée

La solidarité des équipages, que symbolise le mode de rémunération à la part est un élément déterminant de l'efficacité de la pêche artisanale et doit être préservée.

Cela implique de lutter contre les comportements très minoritaires, de quelques patrons pêcheurs, qui chargent les frais communs de dépenses indues qui viennent en déduction de la part équipage et créent un climat malsain.

Ces dérives, que la mission a pu relever, prennent la forme soit de l'inclusion dans les frais communs de charges qui étaient auparavant financées sur la part armement, soit de la surfacturation du prix de certaines prestations en particulier du gazole, soit enfin d'une modification unilatérale et forte du pourcentage de répartition entre armement et équipage.

Ces pratiques, auxquelles se livrent quelques armements, pas toujours les plus en difficulté, créent un climat de suspicion sur les quais, dont la pêche n'a actuellement nul besoin.

Par ailleurs, il faut répondre à la vraie préoccupation des marins, qui est, s'agissant des armements entre 12 et 25 mètres, le risque de panne moteur ou d'avarie.

Ce risque traditionnel, qui conduit pratiquement à la perte de la totalité du revenu pendant la durée de l'immobilisation à quai, était auparavant pris en compte et couvert grâce aux économies disponibles. Or, l'évolution récente des rémunérations n'a souvent pas permis de maintenir ou de reconstituer cette épargne personnelle. La manière dont beaucoup de pêcheurs, dans différentes régions, ont soulevé cette question confirme son acuité particulière à laquelle il convient d'apporter une réponse.

Pour les navires de moins de 12 mètres, plus sensibles aux conditions météorologiques, le problème des caisses d'intempéries et de leur généralisation est posé dans toutes ses composantes, y compris leur gestion.

II - PROPOSITIONS

Les propositions de la mission sont relatives à la procédure (A) et aux mesures opérationnelles (B).

A - Une procédure publique, gage de transparence

L'examen au cas par cas des dossiers devrait intervenir au niveau régional, après pré-instruction au niveau local, dans le cadre de comités régionaux d'examen de la situation des entreprises de pêche.

Ces comités devraient être composés de représentants de l'Etat et des collectivités locales (région et département) et de la Banque de France. Les représentants de tous les établissements financiers seront entendus et leur avis et leur accord seront recueillis, avant que la décision ne soit prise par la commission.

La mise en place de ces commissions devrait être précédée par la signature d'une convention cadre entre l'Etat, les principaux établissements financiers et notamment le Crédit maritime, et les collectivités locales (régions et département), portant accord sur les objectifs, la procédure et les conditions d'aide.

Afin, d'assurer une homogénéité de traitement entre les régions et de mieux garantir le respect des objectifs, les différents comités au niveau régional pourraient être présidés par deux personnalités qualifiées, choisies au niveau national, l'une pour ses compétences en matière d'économie des pêches, l'autre pour ses compétences en matière financière.

Le dépôt des dossiers, signés des patrons pêcheurs eux-mêmes, devra intervenir au quartier des affaires maritime, à charge pour celui-ci de recueillir les éléments au niveau local. L'instruction sous la responsabilité des services de l'Etat (affaires maritimes et trésoreries générales) devra associer les établissements financiers.

Cette instruction devra déboucher sur un diagnostic, armement par armement, mettant en évidence la situation réelle de l'entreprise et l'ensemble des facteurs concourant à l'expliquer, la nature et l'impact attendu des mesures proposées et les contreparties qu'elles appellent de la part du patron pêcheur, voire de l'établissement financier s'agissant du niveau de l'endettement ultérieur.

La décision de la commission doit prendre la forme d'un contrat, fixant, d'une part, les engagements réciproques des pouvoirs publics, des établissements financiers et des patrons pêcheurs, et prévoyant, d'autre part, les modalités de suivi et de sanction en cas de non respect des engagements pris.

Enfin, il convient que la durée du dispositif soit strictement encadrée, afin d'éviter à ce secteur d'être en procédure d'examen quasi permanente et d'éviter de laisser penser qu'il puisse s'agir d'un dispositif pérenne. L'ensemble des opérations devrait être achevé au cours du dernier semestre 1995.

B - Les mesures opérationnelles

Les propositions concernent le traitement économique des armements (1) d'une part, le traitement social des situations individuelles (2) d'autre part, et, enfin, les organisations de producteur et les coopératives(3).

I - Traitement économique

Ces propositions sont centrées autour de l'exploitation, de la gestion et de l'endettement.

a) La réduction des coûts de débarquement

La première proposition de nature économique a trait aux coûts de débarquement. La proposition consiste à engager la réduction programmée sur trois ans des charges de toute nature qui frappent le poisson débarqué.

Un objectif de baisse de 10 % par an pendant trois ans des taxes et cotisations de toute nature, apparaît à la fois réaliste et suffisamment ambitieux pour avoir un impact déterminant.

Il s'agit sans doute de la mesure la plus délicate à mettre en oeuvre, compte tenu du nombre de partenaires concernés, de la disparité des situations portuaires, de la diversité des actions financées et du poids des habitudes, notamment en matière de surinvestissement. Elle nécessite de la part des différents partenaires locaux (collectivités locales et communes notamment, établissements publics...), une forte détermination à la hauteur des enjeux et des efforts financiers consentis par ailleurs par l'Etat, les régions et les établissements financiers.

La mission estime cependant qu'elle est sans doute la plus importante en raison d'une part, de son impact fort sur le résultat d'exploitation de toutes les unités, y compris de celles qui ont engagé avec un certain succès la mutation nécessaire, d'autre part de son effet sur la rémunération de l'équipage (on peut en effet estimer qu'en moyenne, près de la moitié de la baisse de charges sera répercutée sur celle-ci), et enfin de son effet favorable sur la compétitivité de la production nationale sur le marché national comme international.

L'impact concret de cette mesure sera variable selon le chiffre d'affaires. Elle sera plus favorable pour les grosses unités, notamment les chalutiers de fond, mais équivaut en moyenne, sur la base du chiffre d'affaires moyen des navires de 12 à 25 mètres (2,1 MF) à un accroissement des recettes nettes annuelles de l'ordre de 70.000 F, soit un gain de l'ordre 35.000 F, soit 7000 F par homme, pour la part équipage et un gain d'un montant équivalent sur l'excédent brut d'exploitation. L'impact sur l'excédent brut d'exploitation équivaut à un tiers des charges d'intérêt annuelles moyennes.

L'économie doit résulter des efforts de productivité, tant au niveau portuaire, que de la criée et de l'ensemble des organismes prélevant des charges de gestion lors du débarquement du poisson, ainsi que de l'arrêt du surinvestissement.

La réduction de recettes pourrait être compensée par un retour des petites unités dans des lieux de débarquement autorisés, contrepartie d'un meilleur contrôle mais aussi d'une baisse du niveau de charges ressenties comme dissuasif et par une révision des conditions d'amortissement de certains ouvrages et équipements portuaires, manifestement inadaptées.

b) La réduction des charges financières

Dans le cadre d'un examen au cas par cas, et des contrats mentionnés ci-dessus, les mesures suivantes pourraient être décidées en faveur des armements en difficulté, viables sur le plan de l'exploitation mais dont les charges financières dépassent la capacité de remboursement :

* pour les armements de moins de 10 ans : étalement sur 15 ans voire sur 18 ans de la durée de remboursement des prêts bonifiés à la construction. Cet étalement correspond en fait à un ajustement de la durée des prêts à la réalité économique, compte tenu, d'une part des caractéristiques techniques qui ont présidé à la construction de ces outils et d'autre part de l'allongement de la durée moyenne d'utilisation d'un navire par un patron pêcheur.

Enfin, un réaménagement de la dette court terme devra dans un certain nombre de cas appuyer la consolidation financière de ces entreprises.

* Pour les armements acquis entre 1988 et 1991 et justifiant de surcoûts qui grèvent de charges financières supplémentaires les entreprises de pêche concernées, une aide sous la forme de la prise en charge d'une partie du capital restant dû sur les prêts à l'acquisition, pourrait être décidée. Cette aide devrait être cofinancée par l'Etat, les collectivités locales et le Crédit Maritime. Son montant devrait être plafonné.

Il ne s'agit pas bien évidemment d'une subvention d'exploitation versée au compte courant de l'armement, mais d'une compensation apportée à l'établissement financier, en contrepartie, d'une mesure de diminution de l'endettement, indispensable au rééquilibrage du bilan (cf supra).

L'octroi de l'un ou l'autre des avantages décrits ci-dessus devra conduire l'intéressé à s'engager à ne pas contracter de nouvel emprunt pour l'acquisition d'un bateau jusqu'à remboursement complet de son prêt.

Enfin, il importe que les différents dispositifs financiers d'aide à la flotte de pêche, qu'ils soient d'Etat ou locaux, soient repensés autour des nouvelles réalités économiques du secteur. A titre d'illustration, les mécanismes de prêts bonifiés, limités à l'aide à la construction ou à la transformation du navire, devraient être réorientés afin de permettre le financement des remotorisations, qui deviennent le principal poste d'investissement des entreprises de pêche.

c) encourager à la transformation du statut juridique

La transformation du statut juridique des entreprises d'armement en société (Société anonyme, SARL, EURL) constitue une évolution particulièrement souhaitable. Elle permet en particulier l'adoption d'un cadre juridique, financier et comptable mieux adapté à la réalité et à la valeur de l'actif (cf supra). Il faut noter que cette évolution est compatible avec le maintien des caractéristiques actuelles de la pêche professionnelle et artisanale. Cette transformation est toutefois délicate pour la grande majorité des entreprises de pêche qui ont des fonds propres négatifs. A l'inverse, elle devrait être encouragée pour les entreprises en situation financière saine et devrait même être progressivement rendue obligatoire en cas de création d'entreprise nouvelle.

La mission estime en outre que la création d'entreprises de pêche réunissant au sein d'une même société 3 à 4 navires est un mode d'organisation en cours de développement qu'il convient d'encourager, quelque soit, le modèle (coopératif ou indépendant) choisi.

Cette organisation, qui allie aux compétences professionnelles des patrons pêcheurs embarqués, celles d'un entrepreneur, souvent lui même ancien patron pêcheur, favorise une vraie gestion d'entreprise, par le partage des risques qu'elle permet (risque de mévente, de panne), la répartition des charges financières entre anciennes unités déjà amorties et les autres plus récentes et enfin, une capacité de négociation plus forte par rapport aux différents fournisseurs.

S'agissant des fonctions de conseil, la mission estime que l'adhésion à un groupement de gestion est positive, mais que son impact dépend de la qualité de son responsable, de sa qualification et de son autorité qui sont apparus inégaux. Un net effort doit être entrepris sur ce point, même si des exemples remarquables ont été observés, notamment en Vendée.

L'Etat doit être plus exigeant dans l'agrément, et inciter en particulier aux regroupements entre centres, notamment lorsque existe dans un même port plusieurs centres de gestion. L'effort qualitatif à entreprendre sera ainsi compatible avec la diminution des coûts, préconisée par ailleurs.

L'agrément ne doit pas exclure a priori des structures ou organisations non coopératives (experts comptables notamment).

2 - Les propositions de nature sociale

a) Les mesures liées aux armements

Elles sont centrées sur une centaine de bateaux dont la viabilité n'est pas assurée. Parmi ceux-ci beaucoup d'armements anciens, à sortir de flotte, mais aussi des navires récents voire très récents, pour lesquels les problèmes posés sont soit liés à des défauts de conception parfois également à des facteurs plus personnels.

A la différence des périodes antérieures où la valeur des navires d'occasion permettaient aux opérations de cessation d'activité de se dénouer dans des conditions financières satisfaisantes, assurer aujourd'hui une "sortie honorable " suppose trois mesures complémentaires :

* l'encours de dette résiduelle après vente du bateau, et éléments patrimoniaux non essentiels ne doit pas conduire à saisir la résidence principale ou celle des parents caution.

C'est pourquoi, il est proposé la mise en place de plans d'apurement du passif, dont le coût devait être partagé entre l'Etat, les collectivités locales et le banquier.

Cette mesure doit avoir comme contrepartie l'engagement de l'intéressé à ne plus repartir comme responsable d'une entreprise de pêche ce qui, concrètement, revient à ne plus autoriser d'emprunt pour l'acquisition ou l'équipement d'un navire neuf ou d'occasion.

Elle suppose bien évidemment une transparence totale vis à vis du patrimoine, le refus de cette transparence entraînant l'exclusion du bénéfice de l'aide.

* les dispositifs classiques de sortie de flotte doivent être modifiés sur 2 points :

- extension du bénéfice de la cessation anticipée d'activité, actuellement limité aux hommes d'équipage, au patron-pêcheur ayant bénéficié d'un plan d'apurement du passif. Dans ce cas en effet, la vente du navire ne dégage par définition aucune dotation susceptible de permettre aux intéressés d'attendre l'ouverture des droits à la retraite normale ;
- mise en oeuvre de dispositif de reconversion. Il importe de mobiliser les dispositifs de droit commun (FNE) pour favoriser la reconversion à terre de ceux qui le souhaiteraient ;

* l'exonération de plus value pour les ventes des armements ayant bénéficié d'un plan d'apurement du passif; il serait paradoxal, en effet, d'ajouter une dette fiscale à celles restant à apurer.

Il convient enfin de préciser, qu'en cas de transfert de propriété, l'opération doit naturellement permettre le démarrage du nouveau projet sur des bases économiques et financières saines.

b) Les mesures liées aux hommes d'équipage

Ni le niveau moyen actuel des rémunérations, ni la situation de l'emploi, ni surtout l'état financier de l'ENIM ne peuvent autoriser l'exonération de cotisations sociales des marins.

A l'inverse, il est proposé de réfléchir à un mécanisme d'assurance permettant de maintenir aux équipages une fraction de revenu, sans charge supplémentaire, en cas de problème technique ou d'avarie importante, entraînant une immobilisation prolongée du bateau.

Enfin, il faut mettre fin aux pratiques minoritaires mais inacceptables tendant à "charger les frais communs". Des négociations locales, sous l'égide des Comités locaux des pêche, définissant port par port des règles claires, devraient être engagées.

3 - La nécessaire évolution des organismes d'intervention

a) Une distinction claire devrait être établie entre les missions des O.P. et celles des coopératives de mareyage

La clarification des missions des O.P. et de celles des coopératives de mareyage est nécessaire pour mettre fin à la confusion entre la logique économique de commercialisation de produits et la logique sociale de soutien des revenus des producteurs. Il revient notamment aux O.P. et non aux coopératives de mareyage de supporter le coût financier d'interventions qui ne trouvent pas en elles-mêmes leur équilibre commercial.

Les interventions des O.P. devraient être subordonnées au respect de deux principes.

1/ Une meilleure adéquation entre le niveau des interventions et le produit des cotisations. A cet égard, les cotisations ne devraient, sauf exception, pas être une variable d'ajustement a posteriori du coût des interventions, mais constituer la base prévisionnelle à partir de laquelle l'opportunité et la faisabilité de ces interventions est examinée. Cela suppose notamment de veiller de manière permanente au caractère réaliste des prix de retrait fixés par les O.P.

2/ La discipline collective en matière d'apports. Seuls la Bretagne nord et certains ports de Méditerranée ont mis en place de véritables plans de pêche, alors que ceux-ci devraient constituer un des axes majeurs d'action des O.P. afin d'éviter que l'offre en produits de la mer s'écarte trop d'une logique économique de réponse à la demande.

Les coopératives de mareyage, quant à elles, devraient respecter une logique commerciale, tout en garantissant aux producteurs la transparence et la concurrence sous crie.

Selon la mission, une telle évolution suppose :

- la séparation des entités juridiques et des comptabilités ;
- l'identification de responsables propres à chaque structure, qu'il s'agisse des présidents ou des directeurs.

Enfin, la transformation de la forme juridique des coopératives de mareyage en sociétés anonymes ou en S.A.R.L. devrait être examinée pour éviter que les dirigeants de ces organismes soient jugés par les sociétaires sur la seule base des interventions au détriment d'une approche plus équilibrée, fondée sur des considérations de rentabilité, qui, seules sont de nature à garantir l'avenir de ces structures.

b) Ces interventions devraient s'effectuer dans un cadre transparent

Il n'est pas souhaitable que les lacunes signalées en matière de comptabilité analytique perdurent. Sur la base des principes récemment décrits, l'Etat devrait faire de la transparence des comptes une condition de son soutien financier.

Cette transparence suppose une profonde mutation des méthodes de gestion, que certains ont déjà largement entreprise. Outre le développement des outils de comptabilité analytique, il serait souhaitable que de véritables contrats soient passés entre le F.I.O.M. et les O.P., fixant les moyens, les règles d'intervention, les modalités de contrôle et le suivi des résultats.

c) Autant que possible, l'Etat devrait s'efforcer de favoriser la coopération, voire les regroupements entre O.P.

Afin de remédier aux effets du manque de coordination dans les politiques d'intervention des O.P., l'Etat devrait, outre la mise en place d'une véritable politique contractuelle (cf. b) :

- favoriser la coopération entre les O.P. grâce à une politique coordonnée d'intervention, dont la conduite opérationnelle pourrait être confiée soit au F.I.O.M., soit à des O.P. chefs de file par espèce ;
- inciter les O.P. qui ne disposent pas d'une surface suffisante à se regrouper, notamment dans le Sud-Ouest et en Méditerranée.

Pour favoriser le renforcement des fonds propres et sous réserve de la mise en oeuvre des réformes précédentes, l'Etat pourrait autoriser au cas par cas la transformation des prêts participatifs en titres participatifs.

Enfin, la mission estime que le contrôle des O.P. est insuffisant pour ne pas dire défaillant. Cette fonction du F.I.O.M. n'est pas assurée normalement, ce qui ne fait que favoriser une politique d'intervention souvent mal maîtrisée et des modes de fonctionnement parfois contestables. Cette activité de contrôle devrait être considérée comme une priorité par le F.I.O.M.

CONCLUSION

A l'issue de ses travaux la mission croît devoir faire un rappel et un constat.

Le rappel a trait au champ de l'audit, qui portait sur la situation financière des armements et des organismes d'intervention. Il n'a pas traité en conséquence, de certaines questions, jugées à juste titre essentielles par de nombreux interlocuteurs, telles que les conditions de commercialisation, le fonctionnement des mécanismes de régulation des marchés ou encore le devenir du mareyage.

Or, il est évident que seule une mutation de l'ensemble de la filière peut permettre à la pêche française de retrouver un nouvel équilibre.

Les différents organismes et structures à terre, qui ont su dans le passé jouer un rôle majeur dans la création, le développement puis le maintien d'une flotte de pêche artisanale moderne, doivent également procéder à une analyse de leur organisation, de leur fonctionnement et de leurs méthodes pour accompagner cette évolution avec la plus grande efficacité possible.

Le constat est celui de la rapidité de certains changements et de la prise de conscience opérés par les pêcheurs depuis la précédente mission d'enquête. Ainsi, le niveau des cours est désormais intégré comme une donnée à partir de laquelle il faut s'organiser, sans attendre d'une hypothétique et forte remontée des prix la solution miracle aux problèmes rencontrés. De même, la grande majorité des professionnels est aujourd'hui convaincue de la force de la concurrence et de la nécessité de remettre en cause des habitudes ou des modes d'organisation parfois inadaptés.

Les auditeurs ont estimé dans ce contexte pouvoir rendre compte très directement et sans précaution particulière des résultats de leurs travaux, estimant que la transparence faisait partie intégrante des exigences de ce secteur. Ils tiennent de ce fait à rappeler que leurs analyses n'engagent que leurs auteurs.

Les propositions et suggestions se veulent à la fois exigeantes, par leurs conditions de mises en oeuvre, et ambitieuses par les moyens financiers qu'elles requièrent. Cela tient tout simplement à l'ampleur des efforts qui restent à réaliser pour conforter nos entreprises dans la mutation en cours, cela tient également au refus de différer ou de reporter, par des artifices divers, les ajustements à réaliser.

Liste des personnes rencontrées par la mission

La mission s'est efforcée de recenser l'ensemble de ses interlocuteurs. Elle présente par avance ses excuses pour les noms qui ont pu être oubliés lors de ce recensement effectué après les déplacements dans les régions.

REGION NORD-PAS-DE-CALAIS

- M. BIGOT, Président de Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel
- M. CAMBIER, Syndicat des Conserveurs
- M. DACHICOURT, Président du comité local des pêches Maritimes de Boulogne-sur-Mer
- M. GRANDIDIER, Directeur de la Coopérative Maritime d'Etaples
- M. HOUSSIN, Directeur du Service régional des Affaires Maritimes
- M. LALAU, Président du Comité local des pêches Maritimes de Dunkerque
- M. LANCET, Directeur de la Coopérative Maritime de Dunkerque
- M. LECOQ, Président de la Commision Baie de Somme
- M. LEDUC, Président du Comité régional des Pêches Maritimes
- M. LEFEBVRE, Patron armateur
- M. LEGRAND, Unipêche (écoreur)
- M. LEPRETRE, Président de la Coopérative Maritime Etaploise
- M. LOISEL, Président du Syndicat des Saleurs
- M. MARLARD, Fondé de pouvoir de la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel
- M. BACHELLEZ, Directeur de la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel
- M. PEROSIERE, Membre de la Commission Baie de Somme
- M. QUERE, Directeur du F.R.O.M. Nord
- M. RAMET, Comité local des Pêches Maritimes de Boulogne-sur-Mer
- M. SAILLOT, Directeur par intérim de la Banque de France
- M. SELLIER, Adjoint au Directeur départemental des Affaires Maritimes de Dunkerque.
- M. SELLIER-RICHEZ, Adjoint au Directeur Départemental des Affaires Maritimes de Boulogne-sur-Mer
- M. VELGUE, Président du Syndicat général des Mareyeurs de Boulogne-sur-Mer
- M. WYTS, Chambre de Commerce et d'Industrie - Directeur du Service des Pêches

REGION HAUTE-NORMANDIE

M. ANDRIEU, Gérant de la S.A.R.L. Pêcherie de Haute-Normandie.

M. AUDJC, Directeur interrégional des Affaires Maritimes.

M. AVENEL, Directeur de la Coopérative Maritime de FECAMP.

M. BACHELLEZ, Directeur de la Caisse Régionale de Crédit Maritime Mutuel.

M. BENZE, Fiduciaire de France.

M. BIGOT, Président du Comité régional des Pêches.

M. CHEVALLIER, Chef du Quartier de DIEPPE.

M. DALLE, Adjoint au Directeur interrégional des Affaires Maritimes.

M. DELAGE, Président du Comité Local des Pêches Maritimes de DIEPPE.

M. DESMARQUET, Directeur Général de la Chambre de Commerce et d'Industrie du TREPORT.

M. DUCHEMIN, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de FECAMP.

M. LEBAIL, Coopérative Maritime du TREPORT.

M. LEFAUX, Chambre de Commerce et d'Industrie de DIEPPE - Gérant de la S.A.R.L. Service des pêches.

M. LEVEAU, Armateur - Député de la Seine-Maritime.

M. MAHEUT, Comité Local des Pêches Maritimes du Havre.

M. MARLARD, Fondé de Pouvoir à la Caisse de Crédit Maritime Mutuel.

M. MAUREL, Directeur Général de la Chambre de Commerce et d'Industrie de DIEPPE.

M. MAURY, Trésorerie Générale de Seine-Maritime.

M. PERIGNON, Sous-Préfecture de DIEPPE.

M. PONDAVEN, Sous-Préfet de DIEPPE.

M. POUPPEVILLE, Directeur Départemental des Affaires Maritimes LE HAVRE

M. PRIEUR, Crédit Agricole.

M. QUERE, Directeur du F.R.O.M. Nord.

M. SAUNIER, Directeur Général de la Chambre de Commerce et d'Industrie de FECAMP.

REGION BASSE NORMANDIE

M. BARADUC, Directeur départemental des affaires Maritimes du Calvados

M. BEAUVOIR, Directeur de la Caisse Régionale de Crédit Maritime Mutule

M. BECOUARN, Adjoint au Directeur Départemental des Affaires Maritimes de la Manche

M. BRETON, Conseiller régional

M. BRIZE, Président du Comité local des pêches maritimes de Honfleur

M. BROUZE, Directeur de l'organisation de producteurs de Basse-Normandie

M. DALLE, Adjoint au directeur interrégional des affaires maritimes

M. DESPREZ, Directeur de COPEPORT

M. Fiant, Président de la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel

M. FRANCOISE, Patron-pêcheur, Vice-président du Comité régional des pêches maritimes

M. GERARD, Directeur de l'ACAP

M. GUYON, Directeur des services du conseil régional

M. HEGAY, Directeur de Cabinet du Préfet de la région Basse-Normandie

M. LE BOUCHER, Président du Comité régional des Pêches de Basse-Normandie

M. LECHIEN, Directeur de l'ACAGM

M. LE MEHAUTE, Sous-préfet de BAYEUX

M. LE THIMONNIER, Directeur financier au Conseil régional

M. LORILLU, Président de l'Organisation de producteurs de Basse-Normandie

M. MAGNE, Conseil général - Membre de la Commission pêche

M. MARIE, Président de la COGEPAR

M. MONTPEZAT, Trésorier payeur général

M. MORVANT, Adjoint au Directeur départemental des affaires maritimes du Calvados

Mme MUSSELIER, Adjoint au chef des services départementaux de la trésorerie

M. POUPINET, Chargé de mission au secrétariat général pour les affaires régionales de la région Basse-Normandie

M. PUJOL, Directeur adjoint à la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel

M. RENAN, Chargé de mission au Conseil régional de Basse-Normandie

Mme de SAINT-DENIS, Directrice de la COGEPAR

M. TABOUREL, Président du Comité local des Pêches Maritimes de PORT-EN-BESSIN

REGION BRETAGNE

FINISTERE

M. ANDRO, Membre de l'Association "Solidarité entreprises en difficulté"

M. BERNARD, Secrétaire de la Coopérative Maritime Pêcherie d'Armor - AUDIERNE

M. BIGOT, Secrétaire du Comité local des Pêches Maritimes de CONCARNEAU

M. BODERE, Délégué C.F.D.T. LE GUILVINEC

M. BUREL, Patron-pêcheur du GUILVINEC

M. CABILLIC, Président de la Coopérative Maritime Pêcherie d'Armor - Audierne

.CANEVET, Patron pêcheur - Membre de la CAPACO

Mme CANEVET, Femme de patron pêcheur

M. CARRE, Chef du quartier des affaires maritimes du GUILVINEC

M. CARROT, Président de la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel

M. CHAZAL, Président de l'Association régionale d'Etudes des coopératives et des organisations des pêches artisanales (ARECOM), de la société coopérative d'armement de DOUARNENEZ (SCAD) et de la Coopérative d'Armement des pêcheurs artisans de DOUARNENEZ (CAPAD)

M. CHEVER, Secrétaire du comité local des pêches maritimes

M. COSTIOU, Patron pêcheur - membre de la CAPACO

M. DESNOS, Délégué C.G.T. - LE GUILVINEC

M.DUBOIS, Directeur départemental des affaires maritimes à QUIMPER

M. FREMONT,Préfet du Ministère

M. FURIC, Mareyeur - Président du groupe FURIC (mareyage et transformation des produits de la mer)

M. GARREC, Membre de l'Association "solidarité entreprises en difficulté"

M. GENTINE, Cadre à la coopérative d'armement des pêcheurs artisans de LOCTUDY (CAPAL)

M. GLOAGUEN, Directeur de la coopérative d'armement des pêcheurs artisans de SAINT-GUENOLE (CAPAGUEN) et de la coopérative d'armement de PENMARCH (CAP)

M. GOUZIEN, Vice-président du comité local des pêches du GUILVINEC

M. GUEGUEN, Secrétaire général de l'OPOB au GUILVINEC

M. GUELLEC, Vice-président du conseil régional, Député Maire de POULDREUZIC

M. JADE, Président de l'armement Bigouden

M. JEANTET, Directeur général de l'Armement Dhellesmnes

M. LABBE, Président du comité local des pêches maritimes de CONCARNEAU

M. LAINE, Chef du quartier des affaires maritimes de CONCARNEAU

M. LARS, Responsable des engagements à la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel

M. LAUTRIDOU, Cadre à l'armement coopératif finistérien (ACF)

M. LE DREFF, Patron armateur artisan - CONCARNEAU

M. LE GOFF, Vice-président du conseil général du Finistère - Président de la Commission de la Mer

M. L'HUELGOUAL'CH, secrétaire du Syndicat C.G.T. des Marins - Président du comité régional des pêches de Bretagne

M. LE PAPE, Secrétaire du Syndicat des chefs d'entreprises à la Pêche

M. LE PRINCE, Directeur de la coopérative d'Armement des pêcheurs artisans de LOCTUDY (CAPAL)

M. LE RY, Directeur de l'O.P.O.B.

M. LOUSSOUARN, Responsable de l'armement La Houle (S.A.) et de l'Union des armateurs bigoudens

M. LE TARTESSE, Représentant des Mareyeurs de LOCTUDY

M. MAREC, Directrice de CAPACO/COGEPAC - CONCARNEAU

M. MORVAN, Membre de l'Association "Solidarité entreprises en difficulté"

M. NAEL, Trésorier payeur général

Mme NEDELEC, Présidente de l'Association "Solidarité entreprises en difficulté"

M. NICOLAS, Patron pêcheur (CAPACO)

M. NICOT, Patron pêcheur (CAPACO)

M. PLORMEL, Directeur du F.R.O.M. Bretagne

M. RENE, Directeur de la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel à QUIMPER

M. SALAUN, Patron pêcheur Artisan - CONCARNEAU

Mme SALAUN, Femme de patron pêcheur

M. SERGENT, Directeur de la coopérative d'armement des pêcheurs artisans de DOUARNENEZ (CAPAD)

M. STEPHAN, Membre de l'association "Entreprises en difficulté"

Mme TACO, Femme de patron pêcheur - CONCARNEAU

Mme THEPAULT, Femme de patron pêcheur - CONCARNEAU

COTES D'ARMOR

M. BATAILLE, Chef du quartier des affaires maritimes de PAIMPOL

M. DUBOIS, Directeur départemental des Affaires maritimes de SAINT-BRIEUC

M. GIBELAINE, Président d'ACARMOR et Président de la Caisse régionale de crédit maritime Ille-et-Vilaine et Côtes d'Armor

M. HEMERY, Président du Comité local des pêches maritimes de PAIMPOL

M. LE LIBOUX, Directeur départemental des affaires maritimes des Côtes d'Armor

M. LEMAITRE, Président du Syndicat départemental des Mareyeurs

M. MIOSSEC, Directeur de la Coopérative de gestion "Saint-Jacques"

M. PIERRON, Vice-Président du comité régional des pêches maritimes - Président de la Commission "Coquilles" du Comité régional des pêches

M. PORCHER, Président directeur général de l'Armement PROCHER

M. RENE, Directeur par intérim de la Caisse régionale de Crédit Maritime Mutuel

M. TREHOREL, Patron pêcheur - membre du comité local des pêches maritimes et du conseil d'administration d'ACARMOR

ILLE-ET-VILAINE, CONSEIL REGIONAL DE BRETAGNE

M. ANCIAUX, Préfet - Directeur Général des Services de la région Bretagne.

M. BEAUDROIT, Adjoint au Directeur Régional des Affaires Maritimes.

M. LA HOICHE, Secrétaire Général aux Affaires Régionales.

M. LEGRAND, Service de l'Agriculture et de la Pêche à la région Bretagne.

M. LE NORCY, Directeur du Développement Economique et de la Recherche à la région Bretagne.

M. SIBER, Directeur de la Caisse Locale du Crédit Maritime Mutuel.

M. SOISSON, Président Directeur Général de l'Armement NORD-BRETAGNE (filiale de la COMAPECHE).

MORBIHAN

M. BENOISH, Président de PROMA / SCOMA, Président de la Confédération de la coopération maritime.

M. BOUXIN, Groupement des pêcheurs de la presqu'île de Quiberon.

M. BROCHARD, Président de l'Armement Coopératif Artisanal du Morbihan (ACAMOR).

M. CORNU, Vice-Président du Comité Local des Pêches Maritimes de LORIENT /ETEL.

M. ETOUBLEAU, Directeur de la Caisse Régionale de Crédit Maritime.

Mme ETOUBLEAU, Expert-comptable de Proma/Scoma

M. FOURAGE, Directeur du Groupement des Pêcheurs Artisans Lorientais.

M. LE MENTEC, Expert Comptable - Directeur de la Fiduciaire d'Armor.

M. LE QUELLEC, Président du Comité Local des Pêches Maritimes de LORIENT / ETEL.

M. ROBIGO, Directeur des engagements de la Caisse Régionale de Crédit Maritime.

M. TONNER, Membre du Comité Local des Pêches Maritimes de LORIENT / ETEL.

M. TRICOT, Directeur Départemental des Affaires Maritimes.

REGION PAYS DE LA LOIRE

M. BARRANGER, Président du Comité Local des Pêches Maritimes de SAINT-GILLE-CROIX-DE-VIE.

M. BERTHO, Président du Comité Local des Pêches Maritimes de LA TURBALLE.

M. CHAUVET, Secrétaire du Comité Local des Pêches Maritimes de l'ILE D'YEU.

M. CHAUVIN, Président de l'OPPAN Marée.

M. CHOPIN, Directeur de la Caisse Régionale de Crédit Maritime Mutuel.

M. DATTIN, secrétaire de l'OPPAN Marée et du Comité Local des Pêches Maritimes de NOIRMOUTIER.

M. GALLOIS, Président du Groupement de gestion ACOPAN.

M. GROISSARD, Président Directeur général de l'Armement GROISSARD (YEU).

M. GRUC, Directeur de l'Organisation de Producteurs ARPEVIE.

Mme GUYADER, Adjointe au Trésorier-Payeur Général.

M. HERY, Directeur Régional des Affaires Maritimes.

M. LE GALL, Président de la Caisse Régionale de Crédit Maritime Mutuel.

M. LE GALL, Président de l'Armement Coopératif Artisanal de Loire-Atlantique.

M. LESOURD, Représentant du Crédit Mutuel.

M. LOZACH, Président de l'Organisation de Producteurs SOCOSAMA.

M. MEADEL, Trésorier-Payeur Général.

M. MORISSET, Directeur du Développement Economique et de la Recherche à la Région Pays de la Loire.

M. PONTOIZEAU, Directeur d'ACAVIE.

M. RAPHALEN, Directeur du groupement des Pêcheurs de LA TURBALLE.

M. RENAUD, Secrétaire d'ACOPAN.

M. RIO, Armateur à LA TURBALLE.

M. SOULIGNAC, Sous-Préfet des SABLES D'OLONNE.

M. TROCME, Directeur du Groupement des Pêcheries du CROISIC.

M. URVOIS, Directeur du Groupement de Gestion ACAV.

M. VIDAL, Membre du Comité Local des Pêches Maritimes, Directeur de la SOCOSAMA.

M. VRIGNAUD, Directeur de YEU Marée.

REGION POITOU-CHARENTE

M. ANDRIEU, Directeur des affaires maritimes du quartier de MARENNES-OLERON.

M. BAUBRIEU, Patron armateur à LA ROCHELLE.

Mme BAUBRIEU, Femme de patron-pêcheur.

M. DESAGE, Directeur du port de pêche de chef de baie de la chambre de commerce et d'industrie de LA ROCHELLE.

M. DOUET, Président du syndicat des patrons-pêcheurs artisans de LA ROCHELLE.

M. ETIEN, Président du Comité local des pêches maritimes.

M. HEID, Directeur du From Sud-Ouest.

M. LEVERT, Directeur des affaires maritimes du quartier de LA ROCHELLE.

M. NICAISE, Directeur de la Caisse régionale de crédit maritime mutuel

M. RAMBAUD, Directeur des engagements à la Caisse régionale de crédit maritime mutuel.

Mme PORTIER, Secrétaire de l'Organisation des producteurs de LA COTINIERE.

M. VETEAU, Directeur de la coopérative de gestion de LA COTINIERE.

REGION AQUITAINE

M. AMADO, Vice-Président de la coopérative maritime Hégokoa

M. FOURNERAT, Directeur de l'organisation de producteurs Basco pêche de SAINT-JEAN-DE-LUZ

M. GARAT, Président de la coopérative maritime Bidassoa et de l'organisation de producteurs HENDAYE

M. HACALA, Directeur de la coopérative maritime Hégokoa de SAINT-JEAN-DE-LUZ

M. JAUREGUY, Chargé d'études au service engagement de la-caisse régionale de crédit maritime mutuel

M. MONTET, Président de la caisse régionale de crédit maritime mutuel

M. MORELLE, Directeur de l'organisation de producteurs HENDAYE

M. PIVERT, Armateur, Président du comité local des pêches maritimes de BAYONNE

M. PUJOL, Directeur interdépartemental des affaires maritimes pour les LANDES et les PYRENEES-ATLANTIQUES

M. THAREAU, Directeur de la caisse régionale de crédit maritime mutuel

REGION LANGUEDOC-ROUSSILLON

M. AVALONE, Prud'homme-major du port de SETE

M. AVERSA, Président du Comité local des pêches maritimes du GRAU-DU-ROI

M. BLANCHARD, Président du Comité local des pêches maritimes de PORT-VENDRES

M. BOUSQUET, Directeur de la Caisse régionale de Crédit maritime mutuel de la Méditerranée

M. DUJONCQUOY, Chargé de mission au secrétariat général pour les affaires régionales

M. GARNIER, Président de la Coopérative maritime du GRAU-DU-ROI

M. GRONZIO, Président du Comité local des pêches maritimes de SETE

M. LAURES, Directeur de la criée de SETE

M. LIBERTI, Président du Comité régional des pêches maritimes

M. MARCHAND, Député-Maire de SETE

Mlle PARY, Conseil régional- CEPRALMAR

M. PEREZ, Président de l'OP PROQUAPORT

M. RASCOL, Directeur des engagements de la Caisse régionale de Crédit maritime mutuel

M. SALOU, Directeur de l'OP SATHOAN

M. SCOTTO, Président de la Caisse régionale de Crédit maritime mutuel de Méditerranée

REGION PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR

M. AQUILA, Président du comité régional des pêches maritimes

M. AVERSANO, Patron-pêcheur, Membre de l'O.P. COPEMART

Mme BRAUN, Directrice de l'O.P. PROCACO

M. de VANDEUL, Directeur de l'O.P. COPEMART

M. DI CESARE, Président du Comité local des pêches maritimes de MARTIGUES

M. GROLEAU, Directeur interrégional des affaires maritimes pour la Méditerranée

Melle HECHES, Chef du quartier des affaires maritimes de MARTIGUES

M. HIRAILLE, Patron-pêcheur à MARTIGUES

M. KAOUL MOURAD, Vice-président du Comité régional et Vice-président du comité local des pêches maritimes de MARSEILLE

M. LUBRANO, Président de l'O.P. PROCACO

M. LUCQUINY, Directeur de la criée de PORT-DE-BOUC

M. MEACCI, Président du Comité local des pêches maritimes de MARSEILLE

M. MERCATELLO, Président de l'O.P. COPEMART

M. MORNET, Chargé de mission au Secrétariat général

M. VIDAL, Premier Prud'homme à MARTIGUES

M. VINZANT, Directeur de SAUMATY

M. VITIELLO, Chargé de mission au cabinet du Président du Conseil régional

ADMINISTRATIONS CENTRALES ET SIEGES SOCIAUX EN ILE-DE-FRANCE

M. BARREY, Secrétaire général adjoint de l'Union maritime CFDT

M. BOYER, Directeur adjoint des pêches

M. BLANCHO, Syndicat CFDT, Président du Comité régional des pêches maritimes d'AQUITAINE

Mme CHUCHE, Fonds d'intervention et d'orientation des marchés des produits de la pêche maritime (F.I.O.M.)

Mme de COMARMOND, F.I.O.M.

M. CREIGNOU, Commission bancaire

M. DARCEL, Directeur général adjoint de la Société centrale de crédit maritime mutuel

M. DECROONE, Direction du Budget

M. DELION, Direction du Budget

M. DETILLEUX, Président de la Caisse centrale de crédit coopératif

M. DREUMONT, Directeur général de la Société centrale de crédit maritime mutuel

M. de FEUARDENT, Secrétaire général de la Confédération de la coopération maritime

M. FREMONT, Direction du Trésor

M. GALZY, Direction du Budget

M. GAUTHEY, Conseiller technique au Cabinet du Ministre de l'Economie

Mme GIRARD, F.I.O.M.

M. GUEUDAR-DELAHAYE, F.I.O.M.

M. ILLIONET, Conseiller technique au Cabinet du Ministre de l'Agriculture et de la Pêche

Melle JUBERT, F.I.O.M.

M. LANNERET, Directeur du F.I.O.M.

Mme LATARE, Direction du trésor

Mlle LEGOFF, F.I.O.M

M. NOEL, Responsable du syndicat CFDT, Nord

M. OUDEA, Conseiller technique au Cabinet du Ministre du Budget, chargé de la Communication

M. PARRES, Président du Comité national des pêches maritimes et des élevages marins

Mme PALLEZ, Direction du Trésor

M. POISSON, Directeur général du Comité national des pêches maritimes et des élevages marines

M. POUPART-LAFARGE, Direction du Trésor

Melle SCHILLINGER, F.I.O.M.

M. SORAIN, Direction des Pêches

M. SUQUET, Caisse centrale de crédit coopératif

M. THIERRY, Directeur adjoint du F.I.O.M.

M. TOUSSAIN, Directeur des Pêches, et des cultures marines

M. UZIEL, Caisse centrale de crédit coopératif

Melle VEDY, Agent comptable du F.I.O.M.

M. VERNIER, Directeur du centre de gestion de la pêche artisanale

ANALYSE FINANCIERE DES ARMEMENTS

Introduction : panorama de la flotte artisanale et champ de l'audit

1) Composition de la flotte

La flotte de pêche française comprend, au 1/12/94, deux grandes catégories de bateaux :

- 5 033 bateaux de moins de 12 m soit 73,5%. Ces bateaux, sur lesquels sont embarqués, en général, le patron pêcheur seul ou avec un équipage réduit, pratiquent une pêche côtière avec des sorties de durée limitée (moins de 96 heures en général).

- 1 638 bateaux de 12 à 25 m, soit 24% dont

 - 12-16 m : 695 bateaux

 - 16-25 m : 943 bateaux

Ces navires, qui comportent des équipages de 5/7 personnes en moyenne, pratiquent une pêche hauturière ou semi-hauturière avec des marées pouvant aller jusqu'à 15 jours voire plus, s'agissant des chalutiers. Leur situation est différenciée selon le type de pêche, ou métier, pratiqué : chalutiers de fond, chalutiers pélagiques, et fileyeurs, principalement.

- 173 bateaux de plus de 25 m, soit 2,5%. Ces derniers pratiquent une pêche industrielle ou semi-industrielle, et sont exclus du champs de la mission.

Historiquement, la flottille française est passée de 11 660 bateaux en 1983 à 7 244 en 1988 puis 7 021 en 1993, soit une chute de 40% en dix ans. Toutefois, les bâtiments de 12 à 25 mètres, sont passés pour leur part de 1 920 bateaux en 1983 à 1 941 en 1988 et 1 716 en 1993, soit -10,6% en dix ans. La puissance totale de ces navires a chuté, parallèlement, de 11,7% en dix ans (475 245 kw en 1993 contre 425 505 en 1983), alors que la puissance de l'ensemble de la flotte a chuté de 6,3% durant la même période (1 034 005 kw en 1993 contre 1 103 024 en 1983).

2) Champ de l'audit

La mission, centrée sur la pêche artisanale, exclut donc les bateaux de plus de 25 m. Par ailleurs, il est apparu que les bateaux de moins de 12 m ne connaissent pas de difficultés financières majeures : sur les 429 bateaux présentés par le crédit maritime comme en difficulté, 54 seulement ont moins de 12 m, soit 1% du total de cette flottille (5 033 bateaux).

Le rapprochement de la proportion de bateaux de 12-25 m en difficulté ayant des difficultés financières (cf. tableau 1, P.J.) par région, avec la proportion de bateaux de toute taille en dessous de 25 m (y compris les moins de 12 m) ayant une dette de plus de 50 000 francs auprès de l'ENIM confirme que les moins de 12 sont en meilleure posture que les 12-25 m : le taux de difficulté financières des 12-25 m est largement supérieur au taux de difficulté mesuré par la dette ENIM, de l'ensemble de moins de 25 m, population où les moins de 12 m dominent très largement (en moyenne, 5 033 moins de 12 m pour 1 600 de 12-25 m soit un rapport de 3 pour 1). Ceci est vrai dans toutes les régions, sauf dans le Nord Pas-de-Calais, où la situation correcte de la flottille de 12-25 m étaploise, conjuguée à la présence d'une trentaine de petits bateaux ayant une dette auprès de l'ENIM supérieure à 50 000 francs, inverse les proportions.

Cette situation financière plus favorable que celle des 12-25 m s'explique notamment par l'ancienneté plus élevée de la flotte, en grande partie déjà amortie, et le montant plus limité de l'investissement initial, ainsi qu'à une plus grande capacité d'adaptation en raison de la faiblesse relative des charges fixes, comparé aux bateaux de plus grande dimension. Chez les chalutiers de moins de 12 m, la part des charges fixes ou liées aux sorties en mer (et non au chiffre d'affaire)¹ est ainsi de 34,6%, en 1993, soit 202 KF, en moyenne, contre 45,2% et 1 707 KF pour les chalutiers de 22-25 m. Le même écart se retrouve logiquement, chez les fileyeurs : ces charges représentent 30% du chiffre d'affaires, soit 316 KF, en 1993, pour les moins de 12 m, contre 1 55 KF, soit 32,2% des recettes, pour les fileyeurs de 18-23 m.

L'audit est donc centré sur les 1 600 bateaux de 12 à 25 m (hors DOM-TOM), dont la répartition géographique est la suivante (cf. tableau 1 en pièces jointes pour le détail par quartiers maritimes) :

	Nombre de bateaux	% flotte des 12-25 m
Nord	108	6,70%
Normandie	227	14,20%
Bretagne Nord	86	5,40%
Finistère	436	27,20%
Morbihan/Loire Atlantique	186	11,60%
Vendée	150	9,40%
Charente	54	3,40%
Aquitaine	94	5,90%
Méditerranée	259	16,20%
TOTAL	1 600	100%

On relève le poids du Finistère (plus du quart de la flotte étudiée), et en son sein, du quartier du Guilvinec, qui avec 275 bateaux représente à lui seul 17,2% du total (cf. tableau 1, pièces jointes).

L'ancienneté de la flotte, au 1/12/94, et par rapport au critère usuel, soit plus ou moins de 10 ans, est la suivante : 35% des 12-25 m ont moins de 10 ans (12,5% de moins de 5 ans et 22,5% de 5 à 10 ans), 65% plus de 10 ans (21,5% de 10 à 15 ans, 13% de 15 à 20 ans, 12% de 20 à 25 ans et 18,5% de plus de 25 ans).

L'audit réalisé par la mission porte d'une part sur les résultats d'exploitation des bateaux de pêche artisanale, d'autre part sur la situation financière de ces armements. Il s'est appuyé, outre les informations collectées auprès des différents interlocuteurs rencontrés, sur l'exploitation des données comptables d'environ 600 bateaux adhérents des centres de gestion agréés (hors copropriétés), collectées auprès du Centre de Gestion de la Pêche Artisanale (CGPA), ainsi que sur des données recueillies auprès de l'ENIM, de l'administration des affaires maritimes, des trésoreries générales, des centres et groupements de gestion et des caisses régionales du Crédit Maritime, qui ont permis d'analyser de manière détaillée la situation de pas de 450 navires. Les différents ratios et moyennes présentés et qui concernent l'ensemble des 12-25 m, ainsi que les données en fonction de l'ancienneté (plus ou moins de 10 ans) et du métier et de la taille de navires (chalutiers, fileyeurs), ont été calculés, sauf indication contraire, à partir des données du CGPA.

¹ Charges d'exploitation au sein desquelles les prélèvements ad valorem sur le produit débarqué ne sont pas identifiés, bien qu'elles représentent, pour toutes les catégories de bateaux, par définition, une charge variable, en moyenne de l'ordre de 10 à 12% du C.A., parfois jusqu'à 20% ; cf annexe II sur ce sujet.

I. RESULTATS D'EXPLOITATION

A/ Un contexte difficile

1) Evolution du chiffre d'affaires : diminution des recettes en dépit d'un accroissement de l'effort de pêche

Hors cultures maritimes, grande pêche et thon tropical, le chiffre d'affaire de la pêche a chuté de 10,2% en 1993, en dépit d'un léger accroissement du tonnage pêché (+1,8%) (cf. tableau 3, pièces jointes). Le prix moyen du kilo se situe ainsi à 11,54 francs en 1993 contre 12,94 francs en 1992. Les résultats des bateaux de plus de 12 m suivis par le CGPA, depuis 1990, montrent pour leur part une chute des recettes de 7,5% entre 1990 et 1993, principalement située entre 1992 et 1993 (-6,4%). Cette chute intervient en dépit d'un accroissement de l'effort de pêche, traduit ci-dessous par le nombre moyen de jours de mer, qui augmente de 2,8% (cf. tableau 1 ci-dessous).

Au fil du temps, le rapport entre la valeur des mises à terre et celui des immobilisations s'est dégradé : alors que l'équivalence des deux montants (CA annuel = immobilisations brutes) a longtemps constitué un ratio de référence pour la profession, le ratio se situe, en moyenne, aujourd'hui, pour les 12-25 m, aux alentours de 87%, contre 99% encore en 1990.

La dégradation de ce ratio, qui obère la capacité à financer les immobilisations (cf. infra, deuxième partie), trouve cependant son origine non seulement dans la diminution, récente, des cours, mais également dans l'accroissement du montant des investissements, dans la deuxième moitié des années 1980, comme le montre une étude réalisée sur la période 1984-92 sur un échantillon de bateaux (cf. tableau 8, P.J.) pour lesquels le ratio, de 105% en 1984, se dégrade dès 1986/87 (88% puis 70%) pour tomber, sur cet échantillon, à 50% en 1992.

Tableau 1 : résultats et données d'exploitation moyens, bateaux de 12 à 25 m² : (Francs)

Rubrique	1993	1992	1991	1990	93/90
CA Net Global, ensemble	2 135 687	2 283 091	2 326 802	2 309 665	-7,53%
Salaires / CA	35	35	35	36	-2,78%
Ch. sociales / CA	10	10	9	9	11,11%
Exced.Brut.Exploit. (EBE)	269 618	312 394	328 818	340 489	-20,81%
EBE/CA	12%	13%	13%	14%	-14,29%
DAP/EBE	114%	110%	109%	96,7%	
Nbre de Jours de mer	224	223	n.d.	218	2,75%
CA / Jours de mer	11 973	10 510	11 685	11 280	6,14%
Année du bateau	79	81	77	73	

CA = Chiffre d'affaires.

DAP = Dotation aux amortissements et provisions.

² Les pourcentages indiqués sont calculés comme une moyenne des ratios de chacun des bateaux (et non comme le ratio des montants moyens en valeur), sauf pour le ratio DAP/EBE, qui est un ratio des montants moyens.

D'autre part tous les calculs présentés dans cette annexe et issus des données du CGPA concernent les 12-25 m suivis par les centres de gestion à l'exclusion des copropriétés, afin d'éliminer les distorsions liées aux particularités de ces comptes.

2) Résultat d'exploitation

Globalement, l'excédent brut d'exploitation connaît une diminution, et se situe, en moyenne, à **12% du chiffre d'affaire** en 1993 (cf. tableau 1 ci-dessus), s'agissant des bateaux pour lesquels l'EBE est positif.

En outre, la proportion de bateaux dont **l'EBE est négatif**, de l'ordre de 5% durant les bonnes années de la décennie 1980, est aujourd'hui de l'ordre de **10%** (cf. tableau 4, P.J.).

L'EBE moyen se situe aux alentours de 270 KF, en baisse de 20% sur quatre ans (cf. tableau 1 ci-dessus), soit une chute trois fois plus forte environ que celle des recettes. Il ne permet plus de couvrir la dotation aux amortissements (307 KF en moyenne), qui représente en moyenne 114% de l'EBE.

Compte tenu du caractère relativement fixe, ou lié aux sorties en mer (et non aux recettes) d'une partie des charges, d'une part, et des charges calculées en proportion du chiffre d'affaires (rémunérations à la part de l'équipage, prélèvements ad valorem sur le produit débarqué) d'autre part (cf. tableau 6, P.J.), l'élasticité de l'EBE par rapport au chiffre d'affaires se situe entre 3 et 5, et en valeur, la moitié environ des évolutions du CA se retrouve au niveau de l'EBE.

S'agissant des **bateaux en difficulté**, sur les 373 bateaux de plus de 12 m identifiés comme en ayant des difficultés à faire face à leurs échéances par le crédit maritime, **l'EBE, lorsqu'il est positif, représente en moyenne 10%** du chiffre d'affaires en 1993, contre 12% en 1992 (cf. tableau 10, P.J.). Parmi les bateaux en difficulté dont l'EBE est supérieur à 5% en 1993, la dotation aux amortissements et provision se situe en moyenne à 160% % de l'EBE, et représente plus de 100% de l'EBE dans les 80% des cas.

10% de ces bateaux en difficulté ont un **EBE négatif** en 1992, 16% en 1993. La proportion de bateaux dont le ratio **EBE/CA est inférieur de moitié à la moyenne** (soit < 5% du CA) est de 26% en 1993, soit environ 97 bateaux (cf. tableau 10, P.J.).

En dehors des bateaux pour lesquels le résultat d'exploitation négatif s'explique par un accident ponctuel (immobilisation du bateau en raison d'une panne...) ou d'un prélèvement de parts par le patron incompatible avec la situation du bateau (cf. infra sur ce point), ces navires qui perdent de l'argent chaque fois qu'ils sortent en mer, ou en dégagent un gain trop faible et sans rapport avec le montant de l'investissement, ne sont pas viables économiquement.

Le ratio EBE/CA de 5%, qui correspond à la moitié du ratio moyen des bateaux en difficulté, tous métiers confondus, utilisé ici pour estimer la proportion de bateaux ayant, avant tout problème financier, de graves problèmes d'exploitation, devra être adapté, dans l'appréciation des bateaux au cas par cas, en particulier pour les fileyeurs, dont les résultats d'exploitation sont en moyenne plus élevés que ceux de chalutiers (cf. infra).

B/ Des situations en réalité très contrastées

1) Selon la localisation géographique et le type de pêche pratiquée

Le métier pratiqué est un élément déterminant de la situation des navires aujourd'hui. De manière générale, et en dépit d'une détérioration de la situation des plus petits d'entre eux en 1993 (cf. tableau 2 infra), les **fileyeurs** font mieux face, dans le contexte de baisse des cours, que les chalutiers, et notamment **les chalutiers de fond**, et les **chalutiers pélagiques** sont dans une meilleure situation que les chalutiers de fond.

Ces différences sont en partie liées à la possibilité, largement utilisée, par les fileyeurs, d'accroître leur capacité de pêche en augmentant les jours de mer, dont le niveau était initialement inférieur à celui des chalutiers, ainsi qu'en jouant sur la dimension des filets (cf. tableau 2 infra).

Elles tiennent également à la plus grande souplesse des fileyeurs et des chalutiers pélagiques à s'adapter aux évolutions de la ressource et des cours, par rapport aux chalutiers de fond qui pratiquent des marées longues (10 à 15 jours) en mer d'Irlande (cas des bretons du sud et de la majorité des chalutiers de la Rochelle notamment) ou dans le Golfe de Gascogne, et dont la capacité d'adaptation est plus limitée et les **charges fixes** plus élevées (cf. infra sur ce point).

Les différences de situation s'expliquent également par les **espèces pêchées et la qualité des produits, en termes de fraîcheur en particulier**. Ces éléments recoupent largement le **critère des ports**. Ainsi, les ports où dominent les chalutiers de fond et la pêche multi-espèces, souvent associée à des marées longues, connaissent des difficultés, tandis que les ports de fileyeurs, ou de chalutage pélagique, pratiquant des marées plus courtes, font beaucoup mieux face aux évolutions du marché.

Les chalutiers pélagiques, qui ramènent du **poisson bleu** (anchois, sardine), du sud-ouest et de la Méditerranée sont ainsi dans une situation plus favorable que les chalutiers de fond, qui pêchent le poisson blanc, surtout lorsque ces derniers pratiquent une pêche multi-espèces composées d'espèces communes (Bretagne ouest et sud). En affinant encore l'analyse, on relève que des ports de chalutiers de fond pratiquant les marées en mer d'Irlande peuvent également obtenir des résultats corrects lorsqu'à cette pêche a été associée une espèce particulière saisonnière, telle que la seiche (cas de Port en Bessin par exemple).

A titre d'exemple, les ports de Royan et de la Cotinière, en Charente Maritime, pratiquent une pêche axée sur des **espèces à forte valeur ajoutée, et privilégient la qualité**. Le prix moyen du poisson y est largement supérieur à celui offert aux chalutiers de fond de la Rochelle (16,52 F en 1993), qui pratiquent le chalutage en mer d'Irlande (46% des apports) et britannique (15% des apports, y compris pour de mêmes espèces (la sole par exemple). Royan est d'ailleurs le premier port français pour le prix moyen du poisson (36,37 francs en 1993), et le prix moyen du poisson y est resté stable, sur le premier semestre 1994, situation due aux espèces débarquées (espèces nobles) et à la qualité du poisson.

A l'inverse, les ports pratiquant des marées longues sont pénalisés. C'est le cas notamment des chalutiers de la Bretagne sud, ainsi que de ceux de la Rochelle -qui ont besoin encore d'un jour de plus que les chalutiers de Bretagne pour atteindre leur but-, par rapport à ceux de Boulogne, ce qui contribue à expliquer que ces derniers sont en meilleure posture.

Ces exemples illustrent l'importance des facteurs qualitatifs dans le prix du poisson, variable selon les ports. Ces facteurs peuvent également entraîner des écarts de prix considérables entre ventes sous criée et ventes dites "amicales", hors criée. Ainsi lors des débarquements du 15 décembre 1994 à Lorient, le prix moyen sous criée était-il de 9,40 franc du kilo, alors que le poisson vendu à l'amiable a été vendu 27,69 franc le kilo.

Tableau 2 : indicateurs d'exploitation moyens par métier³ : (Francs)

	1993	1992	1991	1990	93/90
CA Net Global					
Chalutiers fond 22/25m	3582073	3.547.209	3.782.426	4012719	-10,73%
Chalutiers fond 19/20m	2966388	2.878.685	2.936.445	3176290	-6,61%
Chalutiers fond 15/17m	1725805	1.797.250	1.882.930	2093163	-17,55%
Fileyeurs 18/23m	3277925	3.266.677	3.612.287	3808519	-13,93%
Fileyeurs 14/16m	1834542	1.917.728	1.853.682	2062934	-11,07%
Exced.Brut.Exploit.					
Chalutiers fond 22/25m	492114	499.945	517.595	598112	-17,72%
Chalutiers fond 19/20m	306666	298.798	355.810	403323	-23,97%
Chalutiers fond 15/17m	191153	231.124	253.953	297032	-35,65%
Fileyeurs 18/23m	544372	500.785	689.290	716306	-24,00%
Fileyeurs 14/16m	208158	325.630	297.332	361535	-42,42%
EBE/CA					
Chalutiers fond 22/25m	12	14	14	14	-14,29%
Chalutiers fond 19/20m	10	10	12	12	-16,67%
Chalutiers fond 15/17m	11	13	13	13	-15,38%
Fileyeurs 18/23m	16	15	18	18	-11,11%
Fileyeurs 14/16m	11	16	14	16	-31,25%
Nbre de Jours de mer					
Chalutiers fond 22/25m	229	246	258	264	-13,26%
Chalutiers fond 19/20m	245	236	238	237	3,38%
Chalutiers fond 15/17m	207	207	211	194	6,70%
Fileyeurs 18/23m	260	229	208	193	34,72%
Fileyeurs 14/16m	231	220	180	183	26,23%

La répartition géographique de la centaine de bateaux dont les résultats d'exploitation sont tels que leur **viabilité** est douteuse est à cet égard éclairante : on peut estimer que 40% environ se situent dans le Finistère, en particulier dans les ports du Guilvinec, de Loctudy et de Lesconil, un quart environ dans le Morbihan et la Loire Atlantique (en particulier Lorient, ainsi que Le Croisic et La Turballe) et 11% en Charente Maritime, essentiellement à la Rochelle, soit au total 77,5% des bateaux dont la viabilité est en cause, alors que les ports de ces régions représentent 42% de la flotte des 12-25 m.. Le quart restant des bateaux dont l'EBE est très faible voire négatif est, en revanche, réparti sur l'ensemble des autres ports du pays de manière assez homogène (cf. pièces jointes, tab. 5).

La répartition géographique de l'ensemble des 370 bateaux en difficulté (d'exploitation et/ou financières) traduit d'ailleurs l'**intensité variable** des difficultés selon les régions et leur concentration géographique : le Morbihan, la Loire Atlantique, la Charente Maritime et le Finistère représentent 61% des bateaux en difficulté mais seulement 42% de la flotte des 12-25 m. Les ports du Finistère, celui de Lorient et celui de la Rochelle sont particulièrement touchés, bien qu'à des degrés variables (cf. détail par quartiers en tableau 1, PJ.).

³Mêmes remarques méthodologiques que dans la note n° 2, en bas de page 3 ci-dessus.

Tableau 3 : répartition de la flotte et des bateaux en difficulté par régions ; proportion de bateaux en difficulté par région :

(Nombre de bateaux)

Quartiers	12-25m	%flotte	Total bateaux en difficulté	% Bdiff	Bateaux en difficulté/ total bateaux
Nord	108	6,75%	10	2,70%	9,26%
Normandie	227	14,19%	43	11,50%	18,94%
Bret. Nord	86	5,38%	15	4,00%	17,44%
Finistère	436	27,25%	108	29,00%	24,77%
Morb. / L. Atl.	186	11,63%	76	20,40%	40,86%
Vendée	150	9,38%	36	9,60%	24,00%
Charente	54	3,38%	43	11,50%	79,63%
Aquitaine	94	5,88%	15	4,00%	15,96%
Méditerranée	259	16,19%	27	7,20%	10,42%
Total	1 600	100 %	373	100 %	23,31 %

2) Selon les caractéristiques de l'outil

Les données d'exploitation varient d'une part selon le métier pratiqué, d'autre part, quel que soit le métier pratiqué, et y compris à l'intérieur d'une même catégorie (métier, longueur, port d'attache), en fonction de l'ancienneté de l'outil et de ses qualités techniques.

- La part des charges fixes varie selon le métier et la taille du navire

Si l'on fait l'hypothèse, assez proche de la réalité, que l'ensemble des charges d'exploitation, en dehors des charges salariales, et des prélèvements ad valorem sur les produits débarqués, sont soit fixes (assurance, matériel de pêche, frais de gestion...), soit liées non pas aux variations du chiffre d'affaire mais aux sorties en mer (gas-oil, entretien réparations, vivres, glace...), donc constitue, en pratique, pour un bateau qui sort en mer, des charges fixes, on relève que ces charges fixes représentent un montant **directement corrélé à la taille du navire, et qu'elles représentent un poids plus lourd pour les chalutiers de fond que pour les chalutiers pélagiques, et pour les chalutiers, y compris pélagiques, que pour les fileyeurs.**

Les charges d'exploitation, hors charges salariales, hors impôts et taxes (car les pratiques d'imputation d'une partie des prélèvements ad valorem sur ce poste comptable ne sont pas homogènes), et avant dotation aux amortissements, représentent ainsi 1 707 KF, soit 45,2% du chiffre d'affaire⁴, en moyenne, en 1993, pour les chalutiers de fond de 22-25 m, contre 1 358 KF, soit 44%, pour les chalutiers de 19-21 m, et 715,5 KF, soit 41,6% du C.A., pour les petits chalutiers de 15-17 m. Pour les chalutiers pélagiques de 16-21 m, ces charges, qui atteignent 38,5% du C.A. en 1993, soit 1 110 KF, représentent, en proportion du chiffre d'affaires, moins que pour les chalutiers de fond, même de taille plus réduite, et, en valeur, moins que les chalutiers de fonds de dimension comparable ou plus grande. Ces charges sont plus réduites encore pour les fileyeurs : elles représentent 1 055 KF, soit 32,2% du C.A., pour les 18-23 m, soit moins en proportion du C.A. que les chalutiers, de fond et pélagiques, de taille même plus réduite, et se situent à 660 KF, soit 35% du C.A., pour les petits fileyeurs de 14/16 m.

⁴Même remarque méthodologique que dans la note n° 1, en bas de page 2 ci-dessus, s'agissant des prélèvements ad valorem sur le chiffre d'affaires.

- Les résultats d'exploitation sont directement fonction de l'âge du bateau, et ses qualités techniques

Les résultats d'exploitation des **navires les plus anciens** sont inférieurs à ceux des plus récents, tant en valeur qu'en pourcentage du chiffre d'affaires (cf. tableau 4 infra), pour plusieurs raisons qui peuvent se conjuguer : obsolescence technique, inadaptation par rapport au type de pêche aujourd'hui pratiqué, usure provoquant des avaries plus fréquentes, qui entraînent des arrêts donc des pertes de chiffre d'affaires (le nombre de jour de mer des bateaux de plus de 10 ans est ainsi inférieur de 10% à celui des bateaux de moins de 10 ans), et des frais d'entretien et de réparation plus élevés.

Tableau 4 : données d'exploitation en fonction de l'âge du bateau, 12-25 m⁵ : (Francs)

Rubrique	1993	1992	1991	1990	93/90
CA, < 10 ans	2 470 068	2 608 432	2 683 043	2 740 177	-9,86%
> 10 ans	1 881 545	2 047 363	2 098 227	2 049 055	-8,17%
Salaire/CA < 10 ans	34	34	34	35	-2,86%
> 10 ans	35	36	36	36	-2,78%
Ch. soc./CA < 10 ans	9	8	8	8	12,50%
> 10 ans	11	11	10	10	10,00%
EBE, < 10 ans	366 540	405 239	433 543	476 807	-23,13%
> 10 ans	193 205	240 253	256 213	258 835	-25,36%
EBE/CA < 10 ans	14	16	16	17	-17,65%
> 10 ans	10	11	11	12	-16,67%
DAP/EBE, < 10 ans	113%	122%	120%	106%	
> 10 ans	113%	96%	95%	86%	
jours de mer, < 10 ans	237	240	n.d.	229	3,49%
> 10 ans	213	210	207	211	0,95%
Année du bateau < 10 ans	87	87	87	87	
> 10 ans	72	76	70	60	

La proportion de navires ayant un EBE négatif varie également en fonction de l'âge : sur l'ensemble des bateaux suivis par le CGPA, 12% des navires de plus de 10 ans présentent un EBE négatif, contre 7% pour les moins de 10 ans.

On ne sera donc pas étonné que, parmi **la centaine de navires** dont les résultats d'exploitation sont soit négatifs, soit inférieurs de plus de moitié à la moyenne des navires en difficulté, la moitié environ (33 sur 65 pour lesquels la date est renseignée) datent de **plus de 10 ans**.

Toutefois, parmi ces bateaux, un peu plus de 20% ont été construits entre 1985 et 1987 et 28% entre 1988 et 1991 (aucun depuis 1992), et sont donc récents. Ceci signifie que les phénomènes de **défaillances de l'outil**, inadapté par rapport au type de pêche pratiqué, ou présentant des défauts de conception qui limitent la quantité ou la qualité des prises, ou encore des malfaçons entraînant des immobilisations à quai à répétition accompagnées de surcoûts de réparation, et/ou de défaillances **humaines**, ne sont pas négligeables parmi les raisons expliquant les résultats d'exploitation plus que médiocres de ces bateaux..

La mauvaise qualité de l'outil peut générer des écarts de chiffre d'affaires, entre bateaux a priori similaires (même métier, longueur, type de pêche, ancienneté du bateau et même port) allant jusqu' à 25%.

⁵ Mêmes remarques méthodologiques que dans la note n° 2, en bas de page n° 3 ci-dessus.

3) Selon les qualités du patron

Les qualités propres de **pêcheur** du patron, la connaissance des lieux de pêche, la maîtrise de son navire, constituent des facteurs déterminants des résultats d'exploitation du bateau. Les prises d'un même navire, patronné par des pêcheurs différents, peuvent présenter des différences élevées. De même que pour les bateaux de mauvaise qualité -les "sabots"-, la baisse des cours menace en premier lieu les patrons pêcheurs dont les performances sont plus limitées.

Les compétences de pêcheur et la motivation peuvent générer des écarts de chiffre d'affaires, entre bateaux similaires (même métier, longueur, type de pêche, ancienneté du bateau et même port) allant jusqu'à 30% voire des écarts de près du simple au double (CA du bateau le moins performant inférieur de 45% à un autre) dans des cas extrêmes.

A titre d'exemple, les écarts entre deux bateaux appartenant à un même armement de Saint Malo, qui possède en tout cinq navires, illustre le poids des compétences de pêcheur du patron dans les résultats. Il s'agit en effet de deux bateaux similaires en tous points, gérés par le même armateur, et qui ont tous deux mis au centre de leurs préoccupations les impératifs de qualité -environnement favorable qui explique que les résultats moins performants des deux bateaux demeurent honorables pour la profession-. Dans ces conditions, un des bateaux affiche un chiffre d'affaires, pour le premier semestre 1994, de 2,8 MF, l'autre de 3,16 MF, soit un écart de 13%. L'EBE du premier est de 684 KF, celui du second de 1 MF, soit + 46,2%, et les résultats nets sont respectivement de 140 KF et 500 KF, soit + 257%.

Les qualités **d'entrepreneur et de gestionnaire** du patron accroissent encore les écarts de chiffre d'affaires et de résultat d'exploitation entre bateaux similaires : la durée des marées, les espèces pêchées, le type de tri effectué à bord, le choix des jours de débarquement sont autant d'éléments qui, en jouant sur la **qualité du produit et ses conditions de commercialisation**, ont une influence directe sur le chiffre d'affaires. De même, le choix d'accroître -ou non- l'effort de pêche en multipliant les sorties en mer, choix qui a été effectué par la majorité des armements, parfois au détriment de la sécurité ainsi que des conditions d'entretien des bateaux.

S'agissant des **charges de rémunération**, le système de rémunération à la part (cf. tableau 7, P.J.), assure automatiquement un ajustement à la baisse de leur montant, sans que leur poids relatif dans les charges en soit cependant modifié (35% du CA en moyenne + 10% de cotisations sociales en moyenne), sauf si la clé de répartition entre équipage et armement est modifiée. Des efforts de maîtrise des rémunérations ont en pratique souvent été effectués par une réduction de l'effectif embarqué, souvent accompagnée d'une modification de la clé de répartition entre équipage et armement, traditionnellement le plus souvent à 50/50, et qui tend aujourd'hui vers 55/45. Toutefois, le salaire brut annuel moyen, sur un échantillon de plus de 500 bateaux, n'a pas connu de chute brutale : il était ainsi de 156 000 francs en 1993, contre 165 000 francs en 1992 (soit -5,4%) et 175 000 francs en 1989 mais 114 000 francs seulement en 1984 (tab 6, P.J.).

Les patrons ont en revanche plus de maîtrise sur les autres postes d'exploitation, selon qu'ils cherchent à mettre en concurrence ou non leurs fournisseurs, en particulier pour le matériel de pêche et le gas oil, dont le prix est aujourd'hui, en termes réels, au plus bas, ce qui constitue un facteur très favorable à la profession. Il représente néanmoins environ 11% du CA, on mesure donc l'impact que peut avoir le fait que certains se fournissent au prix de 0,97 F le litre plutôt qu'à 1,05 F en allant chez un nouveau fournisseur (-7,6%), par exemple.

On constate également des écarts significatifs de comportement s'agissant des **parts prélevées par le patron**, sur la "part équipage" et parfois, comme cela se pratique dans certains ports, également sur la "part armement" (cf. schéma simplifié en pièce jointe, n° 7). Ces rémunérations, qui influent directement sur l'EBE, varient généralement de 1,5 à 2 parts, mais peuvent parfois aller au-delà. Face aux difficultés actuelles, si certains patrons n'ont pas hésité à réduire leur nombre de parts, d'autres au contraire ont maintenu leur niveau de rémunération, parfois excessif par rapport à la situation du bateau (cf. tableau 6). Cet élément doit donc être pris en compte afin de corriger, si nécessaire, l'EBE, dans l'appréciation au cas par cas de la situation des bateaux.

II. SITUATION FINANCIERE

A/ Une économie d'endettement dans un cadre financier et comptable inadapté à la lourdeur des investissements

La pêche artisanale présente les caractéristiques d'une industrie lourde et capitalistique qui serait financée comme une PME artisanale. L'ensemble des indicateurs financiers le confirme :

Tableau 5 : principaux indicateurs financiers, 12-25 m ⁶ :

(Francs)

Rubrique	1993	1992	1991	1990	93/90
Charges Financières	109 045	114 107	110 115	99 268	9,85%
Exced.Brut.Exploit.	269 618	312 394	328 818	340 489	-20,81%
Charges fin/EBE	40,44%	36,53%	33,49%	29,15%	38,72%
Résultat Net Exercice	-18621	-12.252	24.872	90439	-120,59%
Total Capitaux Propres.	-166 990	-88.537	51.598	123023	-235,74%
Dette totale	1 617 971	1.704.822	1.719.203	1 618 469	-0,03%
Dettes d'expl / Dette totale	32	28	26	28	14,29%
Immobilisations. corporelles. brutes	3 115 355	3.265.481	3.172.080	2 911 102	7,02%
Fonds de Roulement Net Global	-83563	-37.523	6.492	22 008	-479,69%
Besoins en Fonds de Roulement	-248 088	-226.601	-201.834	-196349	26,35%
Solde de Trésorerie	164 525	189.079	208.326	218 417	-24,67%
CAF/CA	14	15	15	13	7,69%
Prélèvements nets	97 614	129.536	146.180	169 833	-42,52%

1) Des indicateurs financiers caractéristiques d'une économie d'endettement

- L'importance des investissements

Le montant moyen des **immobilisations brutes** se situe aux alentours de 3 millions de francs. Encore s'agit-il d'une moyenne qui masque de profondes disparités, selon le type de bateaux et selon leur âge : les immobilisations brutes représentées par les bateaux de plus de 10 ans sont en moyenne inférieures de 42% à celles des bateaux de moins de 10 ans. L'investissement initial varie de plus du simple au double selon le type et la longueur du navire, et atteint en moyenne un peu plus de 7 MF pour les chalutiers de fonds de grande taille (22-25 m).

Tableau 6 : immobilisations corporelles brutes, année 1993

Type de bateau	immobilisations brutes	Bateaux > 10 ans	Bateaux < 10 ans
Ensembles des + 12 m	3,1 MF	2,3 MF	4 MF
Chalutiers 22-25 m	6,4 MF	5 MF	7,1 MF
Chalutiers 19-20 m	4,1 MF	3,5 MF	5,6 MF
Chalutiers 15-17 m	2,6 MF	2,1 MF	3,8 MF
Fileyeurs 18-23 m	4,9 MF	3,2 MF	6,2 MF
Fileyeurs 14:16 m	2,5 MF	1,8 MF	3 MF

⁶ Les pourcentages indiqués sont calculés comme une moyenne des ratios de chacun des bateaux (et non comme le ratio des montants moyens en valeur), sauf pour le ratio charges financières/EBE, qui est un ratio des montants moyens.

- Place prépondérante de la dette, fonds propres négatifs

La faiblesse des fonds propres, et le poids de l'endettement, qui caractérise la profession (123 KF en moyenne en 1990 contre une dette totale, au passif, de 1,6 MF), s'est accentuée avec les difficultés des années récentes, et traduit par la fréquence des situations nettes négatives. Le **niveau moyen des fonds propres** des 12-25 m est d'ailleurs aujourd'hui **négatif : -167 KF, pour une dette totale de 1,6 MF, en 1993**, cf. tableau ci-dessus).

La consolidation effectuée par le CGPA, de l'ensemble des 1 100 navires suivi par les centres de gestion agréés (y compris les moins de 12 m et copropriétés), indique d'ailleurs que les fonds propres cumulés de ces navires représentent un montant négatif de - 215 MF, dont +14 MF de résultats 1993 et + 86 MF de subventions, soit un compte de l'exploitant négatif de -315 MF. Sur un échantillon plus restreint, de l'ordre de 500 navires, la proportion d'entre eux ayant des fonds propres négatifs en 1993 est de 51%, contre 41% en 1991 et 35% environ de 1983 à 1990.

La permanence du phénomène, pour environ un tiers des navires, même durant des années favorables, indique bien qu'il s'agit d'un **phénomène structurel, aggravé aujourd'hui** par les difficultés du moment (source : CGPA). On touche d'ailleurs ici à l'une des faiblesses de la profession, pour laquelle **la notion de fonds propres a peu de signification**, compte tenu du statut d'artisan, et des prélèvements sur le compte de l'exploitant que ce dernier autorise (cf. infra sur l'inadaptation du statut).

La situation est, là encore, très différenciée en fonction de **l'âge du bateau** : les capitaux propres des navires de plus de 10 ans sont légèrement positifs en 1993 (+20 KF) et leur dette totale est de 1 MF, tandis que les moins de 10 ans présentent des capitaux propres, à - 336 KF, très en dessous de la moyenne, et une dette moyenne totale de 2,2 MF. Le montant des dettes est également, logiquement, en rapport avec celui des immobilisations, et varie donc en fonction du type et de la longueur de bateau (de 3,2 MF en moyenne pour les chalutiers de fonds 22/25 m à 1,4 MF pour les fileyeurs 14-16 m, cf. tableau 9, P.J.).

La capacité d'autofinancement de la profession est donc faible. Elle est très proche, en moyenne, de l'EBE (cf. tableau 9, P.J.), et on relève donc, à cet égard, les meilleures performances des fileyeurs par rapport aux chalutiers.

Parmi les **bateaux en difficulté**, le montant moyen de la **dette totale** s'avère supérieur aux moyennes générales indiquées ci-dessus et se situe à environ 2,8 MF, qu'il s'agisse des 270 bateaux en difficulté mais qui sont viables au niveau de l'exploitation ou de la centaine de navires dont les résultats d'exploitation conduisent à douter de leur viabilité. Cette dette se décompose, pour les 270 bateaux viables au plan de l'exploitation mais ayant des difficultés financières, en une dette auprès des fournisseurs et de l'ENIM pour 206 KF en moyenne, une dette bancaire, hors découvert, de 2,27 MF, et un découvert moyen de 307 KF (cf. tab. 11, P.J.).

Le poids des découverts bancaires de ces bateaux en difficulté, qui représente donc en moyenne 307KF, soit 11% de la dette totale, pour les 270 bateaux viables au plan de l'exploitation mais en difficultés financières. Avec une hypothèse maximale de taux de 18%, ces découverts peuvent ainsi générer une charge d'intérêt annuelle de l'ordre de 55 000 francs, soit 2,6% du chiffre d'affaire en moyenne. S'agissant de la centaine de bateaux dont l'EBE est très faible ou négatif, le découvert moyen est de 469 KF, soit 16% de la dette totale et 18,4% de la dette bancaire, et un montant d'agio, toujours avec l'hypothèse maximale de 18%, de 84 420 francs soit 5% du CA annuel, qui est de 1 696 KF en moyenne (cf. tableau 10, P.J.).

- poids des dettes d'exploitation et caractéristiques particulières du fonds de roulement et du besoin en fonds de roulement

Les dettes d'exploitation représentent 32% en moyenne de la dette totale, soit 520 KF, pour l'ensemble des 12-25 m (cf. tableau 15, P.J.). Parmi les bateaux ayant des difficultés financières (mais viables au plan de l'exploitation), les dettes d'exploitation sont plus faibles que la moyenne en proportion de la dette totale (22%) mais plus élevées en montant (605 KF en moyenne, cf. tableau 5 ci-dessus), ce qui reflète le fait que leur dette totale, et en particulier les dettes financières, sont supérieures à la moyenne.

La place de ces dettes, essentiellement vis-à-vis des fournisseurs et de l'ENIM traduit une autre caractéristique de la profession : en dépit du poids des immobilisations, le **fonds de roulement est structurellement faible** (22 KF en moyenne en 1990) **et même négatif aujourd'hui** (-83 KF). Toutefois, les ventes étant encaissées au comptant tandis que les fournisseurs et l'ENIM sont réglés à terme, le **besoin en fonds de roulement** est pour sa part structurellement négatif, et **plus négatif que le FR** (-196 KF en 1990 et - 248 KF en 1993), et par conséquent, la trésorerie est en principe quand même positive (+164 KF en 1993 en moyenne, contre + 218 en 1990). Les chiffres indiquent cependant une dégradation entre 1990 et 1993, en raison d'une chute du FR moyen (-105,5 KF) qui n'a été que pour moitié compensée par une réduction du BFR (-52 KF).

- poids des frais financiers

En moyenne, les frais financiers représentent, en 1993, **40% de l'EBE**, contre 29% en 1990, l'alourdissement de ces frais tenant à la fois à une augmentation du montant des intérêts payés (+10%) et à la chute de l'EBE (-20%) (cf. tableau 9). On ne relève pas, à cet égard, de différence marquée selon la date de construction du bateau (plus de 10 ans : 39% de l'EBE, moins de 10 ans : 40,5% de l'EBE), car si les frais des bateaux plus anciens sont inférieurs à ceux des plus récents, leur EBE, on l'a vu, l'est également. Le poids des frais financiers par rapport à l'EBE n'est pas non plus fondamentalement différent selon le métier et le bateau (cf. tableau 9, P.J.)

Le poids des frais financiers, déjà lourd en moyenne dans la profession, atteint en revanche des niveaux records pour les **bateaux en difficulté** : il se situe à **80% de l'EBE en moyenne** en 1993, pour les bateaux viables en exploitation mais connaissant des difficultés financières, et dépasse même 100% de l'EBE dans 37% des cas (cf. tableau 15). Il est évidemment grevé du **poids des découverts bancaires**, analysés ci-dessus, et qui, avec une hypothèse de taux à 18%, représentent en moyenne 55 000 francs soit **23% des frais financiers et 18,5% de l'EBE**.

- faiblesse des résultats nets

En moyenne, le résultat net comptable des navires de 12-25 m est négatif, en 1993, de 18 600 francs, et en 1992, de 12 200 francs, alors que les bateaux dégageaient encore un résultat moyen positif en 1991 (+25 000 francs, cf. tableau n° 5 ci-dessus).

Ces montants masquent en réalité des disparités et une forte dispersion des résultats. Ainsi, le résultat net moyen des bateaux en difficulté peut être estimé, à partir d'un échantillon de 100 bateaux parmi les 370 en difficulté, à - 268,2 KF par bateau. Le résultat moyen de l'ensemble des 1 600 bateaux de 12-25 m étant de - 18 621 francs, le résultat moyen des trois quart des bateaux qui ne présentent pas de difficultés à faire face à leurs échéances financières peut donc être estimé à + 56 465 francs en moyenne, montant qui demeure modeste par rapport au chiffre d'affaire moyen de la profession (2,6%). Les données relatives à un échantillon de 500 navires de 12-25 m indiquent que la moitié des bateaux obtiennent, en dépit du poids des frais financiers et des amortissements, un résultat net comptable positif, de 223 KF en moyenne, un quart obtient un résultat net négatif d'un montant situé entre zéro et - 187 000 francs, et un quart présente un résultat négatif inférieur à 187 000 francs.

Les éléments ci-dessus, en particulier la proportion de résultats négatifs, doivent être analysés en ayant à l'esprit les particularités de la profession. Le résultat net comptable des navires est en effet un indicateur dont la portée est limitée en vue d'une analyse comparative, car ce résultat est influencé non seulement par les éléments relatifs à l'exploitation et aux coûts d'investissement et conditions de financement, mais aussi par le jeu des éléments exceptionnels, qui peuvent être non négligeables (indemnités d'assurance, réintégration de subvention, dont le montant varie au rythme choisi pour l'amortissement, cessions de matériel...), ainsi que par les différences de choix effectués, selon les bateaux, quant à la méthode et à la durée d'amortissement.

En outre, il faut savoir que, compte tenu de la faible importance accordée à la notion de fonds propres et à la structure du bilan, signalée plus haut et qui est liée au cadre comptable de la profession (cf. infra), le fait que le mode d'amortissement retenu conduise à des résultats nets durablement négatifs ne rentre guère en ligne de compte, et plus généralement, le résultat net n'est pas un indicateur auquel une attention importante est généralement accordée.

2) L'inadaptation du cadre financier et comptable et la faiblesse des capacités de gestion

L'ensemble des caractéristiques décrites ci-dessus souligne la **déconnexion existante entre la nature, fortement capitalistique, de l'activité, et son cadre financier et comptable, celui de l'artisan, qui fait de la pêche une industrie lourde financée comme une PME artisanale**. Les défauts de ce cadre, marqué par la confusion des caisses et des patrimoines, sont multiples et expliquent en partie la dégradation des ratios financiers décrite ci-dessus : absence d'obligation de constituer des réserves durant les bonnes années, contrairement au statut de société (SARL ou SA), confusion des caisses et possibilité d'effectuer des prélèvements sur le compte de l'exploitant, en sus de la rémunération du patron "à la part", d'où la faiblesse fréquente des fonds propres, notion qui elle-même a peu de signification pour une profession qui raisonne essentiellement en trésorerie.

- La confusion des caisses

S'agissant de l'incidence des **prélèvements**, le tableau n°5 ci-dessus indique qu'en moyenne, si les prélèvements (nets d'apports) de l'exploitant se sont réduits de manière conséquente, leur montant moyen, de 97 614 francs, représente toutefois en 1993 près de **60% du déficit moyen en fonds propres** des bateaux (il s'agit ici des prélèvements de l'exploitant, dont on rappelle qu'ils s'ajoutent à la rémunération "à la part" du patron, évoquée en première partie). Ces prélèvements interviennent alors que, on l'a vu, le résultat net moyen de l'ensemble des 12-25 m est négatif, de - 18 621 francs.

Les comportements des patrons pêcheurs à cet égard sont essentiels : là où la majorité d'entre-eux ont réduit leurs prélèvements, certains ont continué à prélever, pour maintenir leur niveau de revenus, et ont parfois même accru leurs prélèvements face à la diminution du montant des "parts", qui forment l'autre volet de leur rémunération. Ainsi tel patron pêcheur continuant à prélever 15 000 F par mois sur la caisse de l'exploitation pour faire face à des dettes personnelles relatives à son habitation principale, alors que son bateau connaît des difficultés à faire face à ses échéances bancaires. Dans certains cas, il a d'ailleurs parfois été demandé, dans le cadre de l'octroi des aides en fonds propres, que les prélèvements soient à l'avenir limités.

Le poids des comportements passés est également important : tandis que certains ont prélevé sur l'exploitation pour financer des dépenses "courantes" (vacances, véhicule...), d'autres ont constitué une épargne, financière ou immobilière, durant les bonnes années. En outre, parmi ceux qui se sont constitué un patrimoine "personnel", certains dont les bateaux sont en difficulté n'ont pas hésité à en réaliser une partie pour la "remettre" dans les comptes du navire, tandis que d'autres ont conservé intacts leurs placements personnels.

- La faiblesse des capacités de gestion

De manière générale, au-delà de la question des prélèvements et des fonds propres de l'entreprise, le **cadre financier et comptable de la profession n'incite pas à un comportement de gestionnaire avisé et d'entrepreneur**. Cette lacune est d'autant plus regrettable que la profession souffre, d'une manière générale, de la faiblesse des compétences de gestion.

Il est vrai que les patrons pêcheurs, compte tenu du temps passé en mer, s'en remettent souvent à un centre ou groupement pour une partie de la gestion de leur armement (l'adhésion à un centre de gestion agréé étant d'ailleurs obligatoire pour les bateaux construits avec une aide de l'Etat).

Toutefois cette délégation de compétence a deux limites : d'une part elle concerne rarement l'ensemble des décisions, y compris stratégiques et financières, de l'entreprise, et se borne souvent à la passation des écritures comptables. D'autre part, les compétences comme l'autorité des centres de gestion sont apparues à la mission très disparates, et tous ne sont pas capables d'assumer un véritable rôle de gestionnaire. Ces lacunes tiennent en partie à la dispersion des centres de gestion, de taille souvent réduite, ainsi que, dans certains cas, au niveau de formation des membres de ces centres de gestion..

A contrario, les exemples d'armement gérés par de véritables entrepreneurs, sous statut de société, comprenant parfois plusieurs bateaux, dont les patrons pêcheurs sont intéressés au résultat, montrent que le choix d'un statut de société va de pair avec une approche entrepreneuriale, qui emporte des conséquences à la fois au plan financier (apport en fonds propres, maîtrise des coûts d'investissement, rythme de renouvellement des bateaux...) et au plan de l'exploitation, notamment par la prise en compte des contraintes de commercialisation (techniques et outils de pêche, durée des marées, qualité et fraîcheur des produits, commercialisation...).

Des armements de ce type, tels que l'Armement Bigouden, La Houle, ou ceux du premier mareyeur breton, situés dans le Finistère, assurent en 1994 des rémunérations de l'ordre de 150 KF sur les seuls dix premiers mois de l'année. L'armement de la Houle dégage un EBE de l'ordre de 600 KF, soit plus du double de moyenne. Quant au dernier bateau de l'Armement Bigouden, il a été entièrement autofinancé.

B/ Des facteurs aggravants, pour les bateaux acquis entre 1988 et 1991

Les bateaux construits ou acquis d'occasion durant les années 1988 à 1991, ont été grevés par une série de surcoûts.

- le coût élevé des navires

Les écarts de coût des immobilisations selon que les bateaux ont plus ou moins de dix ans ont été mentionnés plus haut. Si l'on raisonne par rapport à la date butoir du 1er janvier 1988, année de mise en place du permis de mise en exploitation (cf. infra), le montant moyen des immobilisations brutes des bateaux est, parmi les navires ayant des difficultés financières, de **5 216 KF**, pour les bateaux **construits entre 1988 et 1991**, contre 2 966 KF pour les bateaux construits avant 1988, soit **76% de plus**.

Le renchérissement des bateaux a été alimenté par une course à l'amélioration technologique des bateaux, marquée par une certaine **sophistication** et une recherche de la différenciation et de la personnalisation des navires, au détriment de l'abaissement des coûts que la profession aurait pu rechercher par une standardisation de ses commandes.

En outre, et qu'il s'agisse des bateaux neufs comme de ceux acquis d'occasion, le montant de l'investissement initial a été accru par les effets pervers de la mise en oeuvre, par la France, du **permis de mise en exploitation** (P.M.E.). Le P.M.E a été instauré dans le cadre d'une décision communautaire de 1986 qui visait à réduire les capacités de pêche à l'horizon 1991, tout en laissant aux Etats membres le choix des moyens pour y parvenir.

La mise en oeuvre du PME, à partir de la fin du mois de septembre 1988, a donné lieu à un renchérissement de l'investissement exigé lors de l'acquisition d'un bateau neuf: coût d'entrée dans la profession, pour les patrons jeunes achetant leur premier bateau, contraints de racheter les kilowatts de bateaux d'occasion afin de justifier de leur destruction, et surcoût de kilowatts à racheter (pour les détruire) pour les patrons souhaitant acquérir un nouveau bateau plus puissant que le précédent. Une étude réalisée en 1989⁷ estimait ainsi à 1 700 francs en moyenne le coût du kilowatts d'occasion.

Le **surcoût direct du rachat de kilowatts**, pour un navire neuf acquis par un jeune patron ne possédant pas antérieurement d'autre bateau, **peut-être estimé à environ 500 KF par bateau**, compte tenu de la puissance moyenne des navires de 12-25 m (297 kw) et sur la base d'une hypothèse de 1 700 francs du kw. Le coût moyen des kw, sur douze bateaux en difficulté étudiés (4 de Vendée et 8 de Marennes) est de 522 KF sur un investissement moyen de 7,4 MF, soit 7% du coût total en moyenne.

A noter que cet achat de kilowatts n'est pas toujours clairement identifié, pour de multiples raisons, notamment le fait que dans certains cas, le coût a été incorporé dans le prix global du navire, car il s'agissait de kilowatts "vendus" par le constructeur à l'acheteur en même temps que le navire construit. Le coût a également parfois été inclus dans l'investissement total initial lors de la demande de prêt bonifié, et dès lors, n'est pas identifié séparément dans les plans de financement. Enfin, les collectivités locales ont financé les kilowatts nécessaires à l'installation de certains jeunes. Pour toutes ces raisons, la proportion de patrons de bateaux acquis entre 1988 et 1991 qui ont dû acheter des kilowatts est difficilement chiffrable précisément. Cette proportion est, en outre, variable selon les régions.

En tout état de cause, ce phénomène a de surcroît entraîné, au delà du rachat direct de kilowatts, un renchérissement, du prix des bateaux neufs, en raison de la **flambée de la construction elle-même**. La nécessité de racheter des kilowatts a également revalorisé brutalement les vieux bateaux, détenteurs de kilowatts, et entraîné par contrecoup, une flambée des prix des **bateaux d'occasion**.

S'agissant de la flambée de la construction, l'ancienneté des bateaux de 12-25 m (hors DOM-TOM) par rapport à 1988, retracée dans le tableau 2 (P.J.), montre l'intensité de la construction durant les années 1988/91 : sur 1 600 bateaux, 430 sont postérieurs au 1er janvier 1988, dont 367, soit un quart du total, ont été construits durant les années 1988 à 1991, avec deux pointes en 1988 (118 bateaux) et 1989 (111). On relève la place du Finistère dans les constructions de la période 1988/91 (21,5%).

Conséquence de ce renchérissement des navires, le ratio chiffre d'affaires/montant de l'investissement se dégrade, dès la fin des années 1980, avant même la chute des cours (cf. tableau 8, P.J.).

⁷ EAFA annual meeting, Lisboa, mars 1989 "La décision CEE 4028/86 et la gestion des pêches en France", J. Weber, D. Levieil, E. Grimburtur ce sujet.

- Le recours à des prêts complémentaires à taux de marché dans plusieurs hypothèses

Au renchérissement du coût initial de l'investissement s'est ajouté un renchérissement du coût du financement des immobilisations, dont ont souffert certains bateaux.

**** des prêt-relais dans l'attente du versement des subventions***

Certains bateaux construits entre 1988 et 1991 ont subi des retards considérables dans le versement des subventions, communautaire et nationale, le versement de cette dernière étant subordonné aux décisions du FEOGA, qui ont donné lieu à cette époque à de nombreux refus, suivis de nouvelles présentations de dossiers, qui ont retardé le versement des subventions nationales. Dans l'intervalle, les constructions ayant en réalité déjà été lancées, ces retards ont été financés par des **prêts-relais, à taux de marché**.

A titre d'exemple, sur 15 plans de financement de la caisse du Finistère choisis de manière aléatoire et concernant des bateaux acquis entre 1988 et 1991, 10 concernaient des bateaux neufs, et parmi eux, 4 plans font état de prêts-relais, sur des périodes allant du courant de l'année 1988 à l'année 1990 pour l'un d'entre eux et jusqu'à l'année 1992 pour trois d'entre eux. Ces prêts-relais ont représenté dans un cas 15% du montant de l'investissement, générant un surcoût financier estimé par le banquier à 200 KF (soit 3,5% du montant de l'investissement total), dans un cas un prêt-relais représentant 16% de l'investissement total et ayant généré un surcoût financier estimé à 350 KF (soit 5,4% du montant total de l'investissement), dans un autre cas, un surcoût estimé à 254 KF, soit 4,4% du montant total de l'investissement (sans que le montant ni la durée du prêt-relais soient précisés toutefois), enfin, dans le 4ème cas, le prêt-relais s'est monté à 14% du montant de l'investissement initial, soit 1 024 KF, à 9,5%, pendant près de trois ans, sans que le surcoût en soit chiffré.

Par ailleurs, parmi les navires ayant bénéficié des aides en fonds propres, la caisse régionale du crédit maritime de Basse Normandie a identifié 6 bateaux ayant contracté des prêts-relais en raison de retards de versement de subventions du FEOGA, entraînant un surcoût moyen de 137 KF par bateau, et 21 bateaux ayant contracté un prêt-relais dans l'attente du versement d'autres subventions diverses, pour un surcoût moyen de 68 KF.

**** des prêts complémentaires à taux de marché lorsque le taux de subvention a été diminué pour servir plus de bateaux***

Dans certaines régions, le taux de subvention a été abaissé, et l'enveloppe répartie sur un plus grand nombre de bénéficiaires. Ainsi en Bretagne, afin d'encourager la construction d'un plus grand nombre de navires, le montant des prêts à taux privilégié a été limité à 80% du montant bonifiable, le solde étant financé par un prêt complémentaire à taux de marché, entraînant un surcoût estimé à 1,5 point de taux d'intérêt, soit environ 75 000 francs pour un bateau de 8 MF.

**** des prêts à taux de marché pour financer les apports "personnels" exigés en complément des prêts bonifiés***

Le taux d'apport personnel, dans les plans de financement effectifs, est souvent inférieur au minimum prévu par la réglementation relative aux prêts bonifiés (8% du coût net de subventions). Dans sept cas sur 15 plans de financement pris au hasard parmi les bateaux acquis de 1988 à 1991 et financés par la caisse du Finistère, l'apport personnel est inférieur à 7% du coût net des subventions et "avances" (des collectivités locales). Parmi ces sept plans de financement, l'apport est inférieur à 5% dans cinq cas, et il est nul dans un cas. Dans les 8 autres cas, l'apport se situe à un niveau modeste, entre 8 et 15%, pour 6 bateaux. Il est de 20% dans un cas et de 60% dans un autre (grâce au fait qu'il s'agissait d'un rachat d'un navire d'occasion autofinancé à 60% par la vente d'un précédent navire).

La comparaison entre les plans prévisionnels de financement et les plans effectivement mis en oeuvre n'a pas été fournie pour l'ensemble des bateaux en difficulté. Toutefois, il faut noter que même lorsque un "apport personnel" est affiché dans les plans prévisionnels de financement, il est arrivé que cet "apport" soit en pratique financé par un prêt complémentaire à taux de marché (en général au taux de 10%). Cette pratique, qui a conduit des patrons à se lancer avec un endettement de 100%, a été tolérée par l'ensemble des intervenants.

- Des prévisions d'exploitation, à l'appui des plans de financement, qui ne comportaient pas toujours les marges de sécurité nécessaires

Les comptes prévisionnels établis à l'appui des plans de financement lors de l'octroi des prêts par le Crédit Maritime n'ont pas toujours respecté les règles de prudence qui veulent que l'on établisse des hypothèses hautes et basses et que les plans prévisionnels comportent une marge de sécurité afin de faire face aux aléas, particulièrement dans une profession où ces derniers sont nombreux, qu'il s'agisse des risques d'immobilisations à quai (avaries, intempéries, maladie du patron...) comme des aléas de l'évolution des cours.

A ce sujet deux remarques méritent d'être soulignées : d'une part les plans de financement ne prévoient pas le coût, pourtant prévisible et inévitable, de la remotorisation des bateaux, qui intervient tous les 7 à 10 ans en moyenne. Le prêt bonifié à douze ans traditionnel vaut pour la coque et le moteur alors que leur durée de vie ne sont pas les mêmes. Ceci pose un problème dès lors que les plans de financement ne prévoient pas de marge de sécurité voire se révèlent excessivement optimistes, et ne sont pas réalisés. Le financement de la remotorisation devient dans ces conditions difficile.

D'autre part, même s'il est vrai que la prise de conscience du caractère structurel de la baisse des cours est récente, il n'en reste pas moins que la pêche a toujours connu des variations parfois brutales des cours, et que par conséquent, même si l'évolution des cours avait été favorable au milieu des années 1980, voire précisément parce qu'ils avaient connu plusieurs bonnes années, le banquier de la profession aurait du prévoir la possibilité d'un retournement de tendance (fut-il conjoncturel), ce qui n'a pas toujours été le cas.

L'examen d'une quinzaine de comptes prévisionnels, choisis de manière aléatoire parmi ceux de la caisse du Finistère et relatifs à des bateaux acquis, neufs ou d'occasion, entre 1988 et 1991, montre au contraire que les hypothèses essentielles de l'ensemble de ces plans étaient excessivement optimistes.

Dans 12 cas, le ratio EBE/CA prévisionnel retenu est très supérieur à la moyenne constatée dans la profession (14% en 1990 pour les 12-25m), se situant à 23% dans deux cas, à 20% dans 5 cas, et à 18% dans 5 autres cas. Les comptes d'exploitation des navires concernés montrent que ces taux prévisionnels n'ont en pratique pas été atteints, parfois de loin.

Si les hypothèses relatives au taux de rentabilité ont été optimistes, celles relatives à l'évolution ou au montant du chiffre d'affaires l'ont été tout autant : dans 7 cas, l'accroissement prévu des recettes, entre N et N+2, est supérieur à 14%, atteignant même 27% dans un cas, accroissements qui ne se sont pas produits, au contraire.

Quant aux estimations en valeur des chiffres d'affaires, elles n'ont été atteintes que par un des 15 bateaux. Un seul navire atteint donc les prévisions en 1992 (mais aucun en 1993, car le ratio recettes réalisés/recettes prévues de ce navire tombe à 80% cette année-là). Le ratio moyen recettes réalisées/recettes prévues des 14 autres navires se situe à 73,7%, ce calcul ayant été fait pour l'année 1991 chaque fois que les données étaient disponibles (7 bateaux) et pour l'année 1992 dans les autres cas (7), donc sur des années qui ont précédé la chute marquée des cours de 1993.

L'écart entre prévisions et réalisation de recettes est élevé : les recettes sont inférieures de plus de 20% au prévisions dans 10 des 14 cas, de il à 16% dans deux cas et de 7% dans deux cas. A noter que dans le seul cas où les prévision de recettes (avant 1993) ont été atteintes, en revanche l'hypothèse d'EBE se situait à 500 KF environ alors que le résultat réalisé a été de l'ordre de 250 à 300 KF, cette distorsion étant particulièrement étonnante s'agissant d'un bateau d'occasion, et d'autant plus dommageable que le plan de financement prévoyait une annuité bancaire (après les deux années de franchise) égale à 100% de l'EBE prévisionnel...

Au total, la conjugaison des **écarts entre prévisions et réalisations relatives au taux de rentabilité (EBE/CA) et au chiffre d'affaires** lui-même fait que le montant d'EBE prévisionnel n'est atteint que pour un des 15 bateaux, avant 1993. L'EBE réalisé par ce bateau tombe en effet à 57% du montant prévu en 1993. Pour les 14 autres navires, le ratio EBE réalisé sur EBE prévisionnel, calculé pour 1990, 1991 ou 1992 selon les données disponibles, est toujours inférieur à 100%, et de loin : il est inférieur ou égal à 50% dans dix cas sur 14 (négatif dans un cas, proche de zéro dans un autre, de 9% dans un troisième cas, aux alentours de 25% dans quatre cas, de 40% dans 2 cas, de 50% dans un cas), et se situe autour de 60% dans deux cas, et de 70-75% dans deux cas.

Les conséquences de ces hypothèses optimistes sur les recettes et la rentabilité d'exploitation sont d'autant plus lourdes que les plans, fondés sur ces prévisions de CA et d'EBE, comportaient de **très faibles marges de sécurité, voire aucune, face à une hypothèse de baisse des recettes et/ou de la rentabilité (EBE/CA), donc de l'EBE.**

Pour six bateaux, l'annuité bancaire était en effet, dans le plan prévisionnel, supérieure (103 à 107%, 4 cas) ou égale (2 cas) au montant de l'EBE prévisionnel en N+2 ou N+3 (selon les données disponibles), EBE prévisionnel qui en outre n'a pas été réalisé.

Les neuf autres bateaux se répartissent de la façon suivante : pour trois d'entre eux, l'annuité représente plus de 85% de l'EBE ; pour trois autres, l'annuité est égale à 70 à 80% de l'EBE prévisionnel ; pour deux d'entre eux, le ratio est de 65%. Enfin dans un seul cas le ratio est inférieur à la barre des 50%, pourtant considérée traditionnellement comme un niveau "raisonnable" durant les années plus favorables à la profession, mais il s'agit par ailleurs d'un navire où les recettes se sont avérées inférieures de près de moitié aux prévisions et où l'EBE a en fait été négatif. Pour huit de ces neuf bateaux, l'écart le montant de l'EBE prévisionnel et l'EBE réalisé dépasse, dès avant 1993, la marge de sécurité constituée par l'écart entre EBE prévisionnel et annuité bancaire (pour le 9ème bateau, ceci intervient en 1993 seulement).

Les **bateaux acquis durant les années 1988/91** ont donc subi un certain nombre de surcoûts, variables selon les bateaux et, au-delà, selon les régions -notamment pour l'achat de kilowatts-, et ce alors que leurs plans de financement étaient souvent fondés sur des hypothèses excessivement optimistes, qui ne se sont pas réalisées, générant d'ailleurs par-là de nouveaux surcoûts notamment à travers les découverts bancaires. Il n'est donc pas étonnant que ces bateaux représentent 62% **des 270 navires** viables au niveau de l'exploitation mais **connaissant des difficultés financières.**

Conclusion :

L'examen de la situation des navires de pêche artisanale conduit à formuler une série de constats.

1) Parmi les 1 600 navires de 12-25 m, environ 370 sont en difficulté, dont une centaine connaissent des difficultés d'exploitation -avant même toute question financière- telle que leur viabilité est en cause.

Parmi ces derniers, dans une partie des cas, la situation est moins liée à l'outil qu'aux qualités du patron, en tant que pêcheur et/ou en tant que gestionnaire, et un changement de main pourrait permettre de retrouver une rentabilité d'exploitation acceptable. Pour les autres, qui perdent de l'argent chaque fois qu'ils sortent en mer, ou en gagnent trop peu face au montant des investissements, en raison de la mauvaise qualité de l'outil, une sortie de flotte apparaît comme la seule solution envisageable.

2) Les navires ayant été construits ou acquis d'occasion entre 1988 et 1991 ont subi un certain nombre de surcoûts, qui ont grevé leur situation financière.

Ces navires représentent plus de 60% des quelques 270 bateaux viables au plan de l'exploitation, mais qui connaissent des difficultés financières, soit environ 170 navires.

3) L'examen des bateaux en difficulté montre une grande concentration géographique

Le Finistère comprend 29% de l'ensemble des 370 bateaux en difficulté (d'exploitation et/ou financières), le Morbihan et la Loire Atlantique 21% et les Charentes Maritimes 11,5%, soit 61,5% des navires en difficulté alors que ces ports ne représentent que 42% de la flotte des 12-25 m. La répartition de la centaine de navires dont la viabilité est en cause est encore plus concentrée, puisque 40% environ se trouvent dans le seul Finistère, un quart dans le Morbihan et la Loire Atlantique, et 11% en Charente, soit plus des trois-quarts des navires concernés.

4) L'importance décisive des facteurs humains

L'examen de la situation des bateaux en difficulté montre qu'outre la qualité de l'outil économique, les qualités de pêcheur, mais aussi celles de gestionnaire, souvent oubliées dans l'analyse, sont des facteurs essentiels de la situation d'un bateau. Un même navire, présentant des caractéristiques en tout point similaires (âge, longueur, espèces pêchées, port...), peut présenter des écarts considérables au niveau des résultats d'exploitation ainsi que de sa situation financière, selon le comportement de son responsable.

5) La nécessité d'une approche au cas par cas

La diversité des situations, en fonction de la localisation géographique, du métier pratiqué, de la période d'acquisition du navire, et la nécessité de prendre en compte, dans l'analyse, les trois paramètres essentiels que sont la qualité de l'outil, les qualités de pêcheur du patron et de son équipage, et les qualités de gestionnaire de l'armateur, rendent impératif le choix d'un examen au cas par cas de la situation des bateaux en difficulté.

Tableau 1
bateaux 12-25 m. bateaux en difficulté (ensemble)

Quartiers	Nbre de 12-25 m	% flotte des 12-25m	Btx en diffi- culté acquis avant 88	Btx en diff. acquis de 88 à 91	Btx en diff. acquis après 91	Btx en diff. date acqui- sition n.d.	Total btx en diff.	% btx en diff. / btx 12-25 m
Boulogne	101	6,31%	0			2	2	1,98%
Dunkerque	7	0,44%	0	4		4	8	114,29%
Nord	108	6,75%	0	4	0	6	10	9,26%
Dieppe	39	2,44%	0			2	2	5,13%
Le Havre	8	0,50%	1	2		1	4	50,00%
Fecamp	11	0,69%	0	0		0	0	0,00%
Caen	89	5,56%	9	8	4	1	22	24,72%
Cherbourg	80	5,00%	2	6	5	2	15	18,75%
Normandie	227	14,19%	12	16	9	6	43	18,94%
St Malo	33	2,06%	2	5		1	8	24,24%
ST Brieuc	33	2,06%	1	4	1	0	6	18,18%
Paimpol	20	1,25%	0	0		1	1	5,00%
Bret. Nord	86	5,38%	3	9	1	2	15	17,44%
Audierne	9	0,56%	1	0		1	2	22,22%
Morlaix	37	2,31%	1	1		5	7	18,92%
Brest	28	1,75%				3	3	10,71%
Concarneau	53	3,31%	1	12	2	9	24	45,28%
Douarnenez/Cam	34	2,13%		6	1	8	15	44,12%
Guilvinec	275	17,19%	1	7		49	57	20,73%
Finistère	436	27,25%	4	26	3	75	108	24,77%
Auray	11	0,69%	2	5		1	8	72,73%
Lorient	104	6,50%	4	22		2	28	26,92%
Vannes	1	0,06%					0	0,00%
St Nazaire	69	4,31%	9	19	9	3	40	57,97%
Nantes	1	0,06%					0	0,00%
Morb. /L. Atl.	186	11,63%	15	46	9	6	76	40,86%
Tot BreL+LA	708	44,25%	22	81	13	83	199	28,11%
Noirmoutier	19	1,19%					0	0,00%
Yeu	34	2,13%		11	3		14	41,18%
Les Sables	97	6,06%	3	15	4		22	22,68%
Vendée	150	9,38%	3	26	7	0	36	24,00%
Oléron/Marennes	11	0,69%	2	2		2	6	54,55%
La Rochelle	43	2,69%	14	11	2	10	37	86,05%
Charentes	54	3,38%	16	13	2	12	43	79,63%
Bordeaux	4	0,25%					0	0,00%
Arcachon	32	2,00%	0	0		1	1	3,13%
Bayonne	58	3,63%	3	5	1	5	14	24,14%
Aquitaine	94	5,88%	3	5	1	6	15	15,79%
Port vendres	53	3,31%	0	1	6	2	9	16,98%
Sète	104	6,50%	2	4	2	3	11	10,57%
Marseille	27	1,69%	0		1	0	1	3,7%
Antibes	43	2,69%	0	3	2	1	6	13,95%
Bastia/Ajaccio	21	1,31%					0	0,00%
Toulon	7	0,44%					0	0,00%
Nice	4	0,25%					0	0,00%
Méditerranée	259	16,19%	2	8	11	8	27	10,42%
Total	1600	100%	58	153	43	119	373	23,31%

Sur les 254 bateaux pour lesquels la date d'acquisition a été fournie, 60 % ont été acquis durant les années 1988 à 1991 (inclus), 23 % avant 1988 et 17 % depuis 1992.

Les acquisitions des années 1988 à 1991 se répartissent entre les constructions neuves pour 60 % et les achats d'occasion pour 40 %.

Tableau 2

Bateaux de 12-25 m construits depuis 1988

- Bateaux construits avant 1988 : 1 170

- Bateaux construits après le 1/1/1988 : 430, soit 27 % du total, dont 367, soit 23 %, durant les années 1988 à 1991 incluses.

	1988	1989	1990	1991	<i>s/s Tot. 88/91</i>	<i>en %</i>	92/94	Total 88/94
Nord	8	9	4	3	24	6,5%	4	28
Normandie	19	16	10	5	50	13,6%	3	53
Bretagne Nord	8	16	11	4	39	10,6%	7	46
Finistère	24	25	18	12	79	21,5%	10	89
Morb/Loire Atl.	25	11	11	11	58	15,8%	15	73
Vendée	16	7	11	7	41	11,2%	7	48
Charentes	8	13	8	11	40	10,9%	7	47
Aquitaine	3	4	4	1	12	3,2%	5	17
Méditerranée	7	10	3	4	24	6,5%	5	29
TOTAL (hors DOM)	118	111	80	58	367	100%	63	430

Tableau 3

Résultats d'ensemble de la production des pêches maritimes

et des cultures marines en 1993

	Quantité (tonnes)			Valeur (M.F.)			
	1992	1993	93/92 (%)	1992	1993	Variation (%)	
						F.courant	F.constant
Poissons	319305	330025	3,4%	4317,9	3853,3	-12,1%	-12,9%
Crustacés	22022	22032	0,0%	652,9	591,1	-10,5%	-11,6%
Coquillages	62857	59400	-5,5%	417,9	397,8	-5,1%	-7,0%
Céphalopodes	19291	23416	21,4%	270,4	301,0	10,2%	8,7%
Algues *	16184	12775	-21,1%	28,2	20,3	-38,8%	-29,6%
S/total pêche	440200	448055	1,8%	5697,2	5170,6	-10,2%	-11,4%
Thon tropical	142205	158698	11,6%	513,0	750,0	31,6%	42,8%
Grande pêche **	8812	10000	13,5%	53,1	43,8	-21,7%	-19,8%
Total pêche	591217	616753	4,3%	6263,3	5964,4	-8,0%	-7,0%
Huîtres	134347	146139	8,8%	1651,3	1768	6,6%	4,6%
Moules	59198	57484	-2,9%	440,1	423	-4,1%	-6,2%
Autres coquillages	2668	4213	57,9%	29,3	54	46,1%	81,0%
Aquaculture	2465	3700	50,1%	138,5	160	13,6%	13,1%
Total cultures marine	198677	211536	6,5%	2269,2	2406	6,1%	4,0%
TOTAL général	789895	828289	4,9%	8522,5	8370	-1,8%	-4,1%

* Quantités exprimées en poids sec

** Pour être harmonisés avec l'ensemble des données du tableau général, les débarquements de la grande pêche sous forme de filets congelés ont été transformés en équivalent poids débarqué entier (vidé).

SOURCES :

Fichier CAAM (débarquements criée et hors criée) complété et corrigé par les donn
FROM Nord et CRTS (apports mini-congélateurs)
CRTS (ventes des navires français à l'étranger)
CITTF (thon tropical frais)
CIAM (production d'algues)
ORTHONGEL (thon tropical congelé)
UAPF (données grande pêche)
Quartiers maritimes et S.R.C (estimation production conchylicole)
IFREMER R.A. (données aquaculture)

Tableau 4**Evolution du ratio Excédent Brut d'Exploitation
sur Chiffre d'Affaires (EBE/CA)**

Année	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985	1984	1983
Nombre de navires	1 094	1 077	1 037	1 033	951	705	797	647	576	505	420
EBE/CA											
<0 %	106	78	83	70	33	30	24	26	28	32	23
de 0 % à 20 %	678	643	601	613	569	411	522	415	430	400	341
de 21 % à 50 %	251	296	306	304	308	226	189	189	108	72	53
plus de 50 %	59	60	47	46	41	38	25	17	10	1	3

Année	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985	1984	1983
EBE/CA											
<0 %	10%	7%	8%	7%	3%	4%	3%	4%	5%	6%	5%
de 0 % à 20 %	62%	60%	58%	59%	60%	58%	65%	64%	75%	79%	81%
de 21 % à 50 %	23%	27%	30%	29%	32%	32%	28%	29%	19%	14%	13%
plus de 50 %	5%	6%	5%	4%	4%	5%	3%	3%	2%	0%	1%

Source : CGPA

Tableau 5

Bateaux 12-25 m en difficulté dont l'EBE 1993 est inférieur à 5 % du chiffre d'affaires
(soit < à la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté)

Répartition hors copropriétés. Le total y compris copropriétés peut-être estimé à 95 à 100 navires environ ; les copropriétés représentent en effet 1/3 de l'ensemble des bateaux en difficulté.
 Compte tenu de la faible taille des populations étudiées, les pourcentages par quartiers doivent être pris avec précaution.

Quartiers	BD, EBE<5%	%
Boulogne	1	1,61%
Dunkerque	-	-
<i>Nord</i>	1	1,61%
Dieppe	-	-
Le Havre	-	-
Fecamp	-	-
Caen	1	1,61%
Cherbourg	2	3,23%
<i>Normandie</i>	3	4,84%
St Malo	2	3,23%
ST Brieuc	-	-
Paimpol	-	-
<i>Bret. Nord</i>	2	3,23%
Audierne	1	1,61%
Morlaix	-	-
Brest	-	-
Concarneau	4	6,45%
Douarnenez/Cam	2	3,23%
Guilvinec	19	30,65%
<i>Finistère</i>	26	41,94%
Auray	-	-
Lorient	7	11,29%
Vannes	-	-
St Nazaire	8	12,90%
Nantes	-	-
<i>Morb. / L. Atl.</i>	15	24,19%
<i>Tot Bret. + LA</i>	43	69,35%
Noirmoutier	-	-
Yeu	1	1,61%
Les Sables	1	1,61%
<i>Vendée</i>	2	3,23%
Oléron/Marennes	-	-
La Rochelle	7	11,29%
<i>Charentes</i>	7	11,29%
Bordeaux	-	-
Arcachon	1	-
Bayonne	2	-
<i>Aquitaine</i>	3	4,84%
Port vendres	2	3,23%
Sète	1	1,61%
Marseille	-	-
Martigues	-	-
Bastia/Ajaccio	-	-
Toulon	-	-
Nice	-	-
<i>Méditerranée</i>	3	4,84%
Total	62	100,00%

Tableau 6

Evolution des salaires et prélèvements nets

Echantillon : Navires 12-25 m dont les immobilisations brutes sont >1 MF
1 MF < CA < 6 MF
Effectif embarqué > 1
Exercice comptable de 12 mois

(valeurs en KF courants)	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985	1984
Nombre de navires	559	562	560	573	512	415	475	374	327	261
Salaires brut moyen annuel (1)	156	165	167	170	175	162	152	145	129	114
Prélèvements nets (2)	111	136	143	175	172	147	153	154	108	96
TOTAL	267	301	310	345	347	309	305	299	237	210

(1) Estimation : masse salariale brute / effectif moyen embarqué. Le salaire brut moyen est donc légèrement surévalué, par rapport au montant moyen d'une part équipage, car la moyenne calculée ici inclut les rémunérations du patron et du mécanicien, généralement supérieures à une part (cf. tableau suivant).

(2) Prélèvements nets d'apport sur le compte de l'exploitant.

Source : CGPA

Tableau 7

**SCHEMA SIMPLIFIE D'UN COMPTE D'EXPLOITATION DE BATEAU,
PARTS ARMEMENT/EQUIPAGE**

Ventes brutes

- Frais communs

- . prélèvements ad valorem sous criée (5 à 20 % du C.A.)
- . gas oil
- . vivres
- . glace...

= **Net à partager**

(historiquement 50/50 ; aujourd'hui plutôt 55/45 ;
variable selon les ports)

55%

45%

Armement

- engins de pêche
- entretien/réparation
- assurance ...
- Parfois : part (s) supplémentaire(s)
de rémunération du patron
(selon les ports)

Equipage (1)

- patron 2 parts
 - mécanicien 1,5 part
 - matelot 1 part
 - novice 0,5 part
- (Nombre de parts = à titre d'exemple)

= **EBE**

(1) Rémunération brute, donc y compris cotisations salariales.
Les cotisations patronales sont en principe imputées sur
la part "armement".

Tableau 8

Rendements des immobilisations

Année d'exploitation	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Année de construction	>81	>82	>83	>84	>85	>86	>87	>88	>89
% CA / Prix de revient du navire	105%	103%	88%	70%	66%	65%	62%	53%	50%

Echantillon : navires de 16/25 m, construits dans les 2 ans précédant l'année de référence, dégagant un chiffre d'affaires compris entre 2 et 4 MF, et un E.B.E. positif.

Chiffre d'affaires / Coût du navire

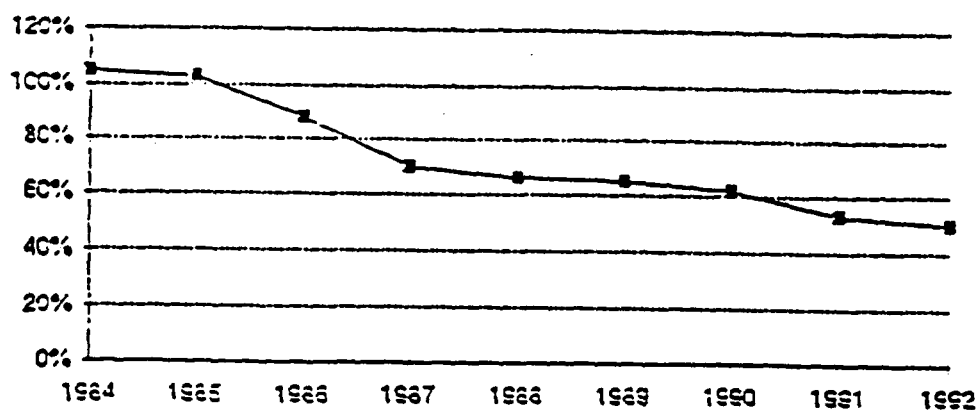


Tableau 9**Données financières, selon l'ancienneté des bateaux
et selon leur métier (1)****Tableau 9.1****Données financières, selon l'ancienneté des bateaux**

Rubrique	1993	1992	1991	1990	93/90
Charges Financières	109 045	114 107	110 115	99 268	9,85 %
< 10 ans	148 641	165 783	167 813	159 597	-6,86%
> 10 ans	75 131	— 75.600	69.723	64 008	17,38%
Exced.Brut.Exploit.	269 618	312 394	328 818	340 489	-20,81 %
< 10 ans	366 540	405 239	433 543	476 807	-23,13%
> 10 ans	193 205	240 253	256 213	258 835	-25,36%
Ch. Financières/EBE	40,44 %	36,53 %	33,49 %	29,15 %	38,72 %
< 10 ans	40,55%	40,91%	38,71%	33,47%	21,15%
> 10 ans	56,44%	47,49%	42,98%	38,35%	47,16%
Res. Net Exercice	-18621	-12.252	24.872	90 439	-120,59 %
< 10 ans	-39 867	-84.758	-65.047	43 943	-190,72%
> 10 ans	-317	40.775	79.567	110 403	-100,29%
Total Capitaux Propres.	-166990	-88.537	51.598	123 023	-235,74 %
< 10 ans	-336 273	-238.698	2.650	177 123	-289,85%
> 10 ans	20 033	26.937	95.902	77 582	-74,18%
Dettes totale	1 617 971	1.704.822	1.719.203	1 618 469	-0,03 %
< 10 ans	2 266 425	2.588.769	2.699.975	2 677 910	-15,37%
> 10 ans	1 071 882	1.039.900	1.025.793	990 163	8,25%
Dettes d'expl. / Dette tot.	32	28	26	28	14,29 %
< 10 ans	21	17	15	14	50,00%
> 10 ans	39	37	34	37	5,41%
Immo. corpo. brutes	3 115 355	3.265.481	3.172.080	2 911 102	7,02 %
< 10 ans	4 064 584	4.409.088	4.362.981	4 216 140	-3,59%
> 10 ans	2 353 296	2.416.797	2.355.677	2 136 676	10,14%
Fonds Roul. Net Global	-83563	-37.523	6.492	22 008	-479,69 %
< 10 ans	-99 887	-62.133	1.049	48 611	-305,48%
> 10 ans	-51 042	-19.166	16.155	1 932	-2741,93%
BFR	-248088	-226.601	-201.834	-196349	26,35 %
< 10 ans	-268 096	-258.271	-224.456	-194 833	37,60%
> 10 ans	-224 242	-207.047	-181.905	-197 240	13,69%
Solde de Trésorerie	164 525	189.079	208.326	218 417	-24,67 %
< 10 ans	168 208	196.138	225.505	243 608	-30,95%
> 10 ans	173 201	187.881	198.060	199 172	-13,04%
CAF/CA	14	15	15	13	7,69 %
< 10 ans	18	19	20	20	-10,00%
> 10 ans	11	12	11	9	22,22%
Prélèvements nets	97 614	129.536	146.180	169 833	-42,52 %
< 10 ans	97 061	144.932	164.713	187 535	-48,24%
> 10 ans	98 006	117.927	122.032	153 409	-36,11%

(1) Bateaux de 12 - 25 m ; moyennes générales. Source : CGPA.

Les pourcentages sont calculés comme la moyenne des ratios de chacun des bateaux, sauf pour le ratio charges financières/EBE, qui est le ratio des montants moyens.

Tableau 9.2

Données financières selon le métier

Rubrique	1993	1992	1991	1990	93/90
Ch. Financières/EBE					
Chalutiers fond 22/25m	38,86%	35,62%	39,57%	32,49%	19,63%
Chalutiers fond19/20m	40,18%	32,74%	27,14%	22,29%	80,25%
Chalutiers fond 15/17m	45,10%	32,10%	31,61%	27,41%	64,53%
Fileyeurs 18/23m	34,53%	31,87%	26,53%	15,78%	118,89%
Fileyeurs 14/16m	46,56%	44,95%	40,00%	33,02%	40,99%
Res. Net Exercice					
Chalutiers fond 22/25m	-63 062	-77.690	-226.737	-23 212	-171,68%
Chalutiers fond19/20m	-44 211	-28.958	11.304	119 213	-137,09%
Chalutiers fond 15/17m	-22 578	53.999	40.536	55 284	-140,84%
Fileyeurs 18/23m	-49 789	-13.783	91.772	362 561	-113,73%
Fileyeurs 14/16m	-50 007	-8.682	94.602	29 829	-267,65%
Total Capitaux Propres.					
Chalutiers fond 22/25m	-200 608	-144.709	64.377	306 839	-165,38%
Chalutiers fond19/20m	-266 823	-196.408	-421	91 671	-391,07%
Chalutiers fond 15/17m	-248 184	-163.251	-149.123	6 643	-3836,02%
Fileyeurs 18/23m	-338 003	-121.667	143.680	321 760	-205,05%
Fileyeurs 14/16m	-415 268	-306.951	-1.581	-30 284	-1271,25%
Dettes totale					
Chalutiers fond 22/25m	3 249 282	2.945.770	3.168.837	3 149 333	3,17%
Chalutiers fond19/20m	1 866 869	1.628.111	1.615.316	1 587 121	17,63%
Chalutiers fond 15/17m	1 231 062	1.139.909	1.201.641	1 334 732	-7,77%
Fileyeurs 18/23m	2 775 244	2.336.432	2.744.130	1 823 158	52,22%
Fileyeurs 14/16m	1 399 389	1.619.318	1.549.852	1 778 712	-21,33%
Dettes d'expl. / Dette tot.					
Chalutiers fond 22/25m	22	21	21	19	15,79%
Chalutiers fond19/20m	34	33	25	28	21,43%
Chalutiers fond 15/17m	30	32	27	25	20,00%
Fileyeurs 18/23m	31	35	31	39	-20,51%
Fileyeurs 14/16m	38	28	29	33	15,15%
Immo. corpo. brutes					
Chalutiers fond 22/25m	6 371 581	5.941.518	5.997.856	5 735 992	11,08%
Chalutiers fond19/20m	4 142 963	3.880.725	3.901.041	3 738 924	10,81%
Chalutiers fond 15/17m	2 574 080	2.435.700	2.444.138	2 528 672	1,80%
Fileyeurs 18/23m	4 922 288	4.173.112	4.268.995	3 359 120	46,54%
Fileyeurs 14/16m	2 483 302	2.349.949	2.475.473	2 541 393	-2,29%

Tableau 10

Bateaux en difficulté : part des bateaux ayant un ratio EBE/CA < à la moitié de la moyenne et données financières relatives à ces bateaux

ECHANTILLON : 315 navires en pleine propriété, dont 62 de moins de 12 m
249 de plus de 12 m
4 non renseignés

120 navires en copropriété, > 12 m

Total 369 navires en difficulté de 12 à 25 m

NAVIRES EN DIFFICULTE DE PLUS DE 12 m (249 navires en pleine propriété)

	1992	1993
EBE/CA moyen	12%	9,90%

Bateau dont EBE/CA 93 < 5%	62
données renseignées	238
% de bateaux en difficulté ayant un EBE/CA < 5%	26,1%
Bateaux dont EBE/CA 93 > 5%	176
données renseignées	238
% de bateaux en difficulté ayant un EBE/CA > 5%	73,9%

**NAVIRES EN DIFFICULTE DE PLUS DE 12m DONT LE RATIO EBE/CA 93 < 5%
(parmi les 249 pleines propriétés en difficulté)**

(1. 1993, en KF)	Moyenne
Crédits	2 086
Recouvert	469
Dette bancaire	2 555
Fourniss+ENIM	340
Dette Totale	2 895
Valeur d'acquisition	3 467
Echéance bancaire (K+I)	392

Tableau 11

Données financières relatives aux navires en difficulté
de 12 à 25 m, ayant un ratio EBE/CA > 5 % en 1993

Date d'acquisition	Avant 1988	Entre 1988 et 1991	Après 1991	MOYENNE GENERALE (2)
Nombre de navires (1)				
dont acquis neufs	27	68	15	
dont acquis d'occasion	21	47	3	
	6	21	12	
CA 92 (en KF)	2 270	2 791	1 689	2 364
EBE 92	334	348	351	322
FF 92	216	292	245	240
DAP 92	301	574	706	483
EBE/CA 92	14,7%	12,5%	20,8%	13,6%
FF/EBE 92	64,7%	83,9%	69,8%	74,5%
DAP/EBE 92	90,1%	164,9%	201,1%	150,0%
CA 93 (en KF)	2 020	2 270	2 160	2 096
EBE 93	247	348	400	297
FF 93	156	256	347	239
DAP 93	329	549	558	461
EBE/CA 93	12,2%	15,3%	18,5%	14,2%
FF/EBE 93	63,2%	73,6%	86,8%	80,5%
DAP/EBE 93	133,2%	157,8%	139,5%	155,2%
Valeur d'acquisition (en KF)	3 986	4 352	3 513	3 992
Crédits	1 498	2 723	2 582	2 270
Découvert	366	326	136	307
Fournisseurs + ENIM	328	200	131	206
Dette Totale	2 192	3 249	2 849	2 783
Echéance (k + i)	450	490	440	443
Maturité (mois)	67	94	97	85
(k + i) / EBE 93	182,2%	140,8%	110,0%	149,2%

(1) Nombre de navires en difficulté dont EBE/CA 93 > 5%, pour lesquels la date d'acquisition était renseignée.

(2) Calculées sur l'ensemble des 270 bateaux en difficulté dont EBE/CA 93 > 5%, en dehors de ceux pour lesquels telle ou telle donnée n'était pas renseignée.

TABLEAU 12

Excédent Brut d'Exploitation

Chiffre d'Affaires

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993.

(ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Niveaux moyens

EBE/CA	1992	1993	D 93/92
Boulogne	15,5%	21,0%	35%
Caen	10,1%	15,5%	53%
Plérin	17,7%	12,9%	-27%
Quimper	14,3%	12,0%	-16%
Auray	11,8%	13,8%	17%
Sables d'Olonne	13,2%	11,2%	-15%
Marennes	17,2%	14,6%	-15%
St Jean de Luze	10,6%	14,0%	32%
Sète	20,8%	17,0%	-18%
MOYENNE	13,6%	14,2%	4%

Moyenne sur l'ensemble des caisses

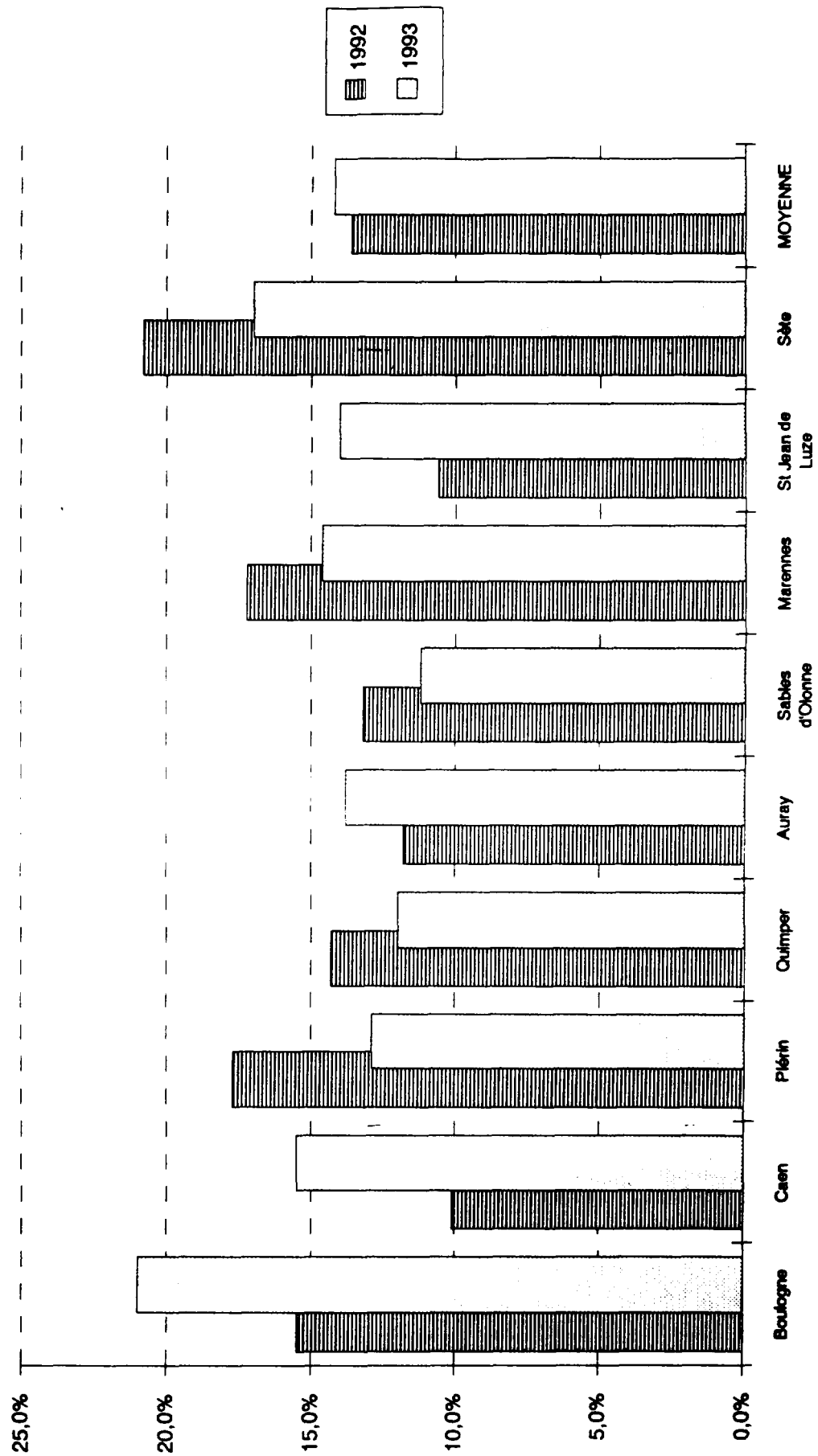
EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	20	néant
5% à 10%	19	50
10% à 15%	42	53
15% à 20%	47	44
+ de 20%	36	29
TOTAL	164	176

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	12%	néant
5% à 10%	12%	28%
10% à 15%	26%	30%
15% à 20%	29%	25%
+ de 20%	22%	16%
TOTAL	100%	100%

(1): Les navires dont le ratio EBE/CA était inférieur à 5% en 1993 sont, par définition, exclus de l'échantillon.

Les navires de l'échantillon peuvent cependant avoir un ratio EBE/CA inférieur à 5% en 1992.

Ratio moyen EBE/CA



. Navires de + 12 m
ayant un ratio EBE/CA 93 >= 5%

Excédent Brut d'Exploitation

Chiffre d'Affaires

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993.

(ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Boulogne

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	1	néant
5% à 10%	1	néant
10% à 15%	2	2
15% à 20%	4	3
+ de 20%	2	5
TOTAL	10	10

Caen

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	1	néant
5% à 10%	3	2
10% à 15%	5	7
15% à 20%	3	7
+ de 20%	6	5
TOTAL	18	21

Plérin

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	néant	néant
5% à 10%	néant	1
10% à 15%	1	3
15% à 20%	3	néant
+ de 20%	1	1
TOTAL	5	5

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	10%	néant
5% à 10%	10%	néant
10% à 15%	20%	20%
15% à 20%	40%	30%
+ de 20%	20%	50%
TOTAL	100%	100%

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	6%	néant
5% à 10%	17%	10%
10% à 15%	28%	33%
15% à 20%	17%	33%
+ de 20%	33%	24%
TOTAL	100%	100%

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	néant	néant
5% à 10%	néant	20%
10% à 15%	20%	60%
15% à 20%	60%	néant
+ de 20%	20%	20%
TOTAL	100%	100%

(1): Les navires dont le ratio EBE/CA était inférieur à 5% en 1993 sont exclus de l'échantillon. Les navires de l'échantillon peuvent cependant avoir un ratio EBE/CA inférieur à 5% en 1992.

Excédent Brut d'Exploitation

Chiffre d'Affaires

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993.

(ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Quimper

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	8	néant
5% à 10%	5	20
10% à 15%	13	18
15% à 20%	13	8
+ de 20%	9	4
TOTAL	48	50

Auray

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	7	néant
5% à 10%	7	13
10% à 15%	11	11
15% à 20%	4	9
+ de 20%	5	4
TOTAL	34	37

Sables d'Olonne

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	1	néant
5% à 10%	néant	3
10% à 15%	2	2
15% à 20%	5	3
+ de 20%	néant	néant
TOTAL	8	8

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	17%	néant
5% à 10%	10%	40%
10% à 15%	27%	36%
15% à 20%	27%	16%
+ de 20%	19%	8%
TOTAL	100%	100%

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	21%	néant
5% à 10%	21%	35%
10% à 15%	32%	30%
15% à 20%	12%	24%
+ de 20%	15%	11%
TOTAL	100%	100%

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	13%	néant
5% à 10%	néant	38%
10% à 15%	25%	25%
15% à 20%	63%	38%
+ de 20%	néant	néant
TOTAL	100%	100%

(1): Les navires dont le ratio EBE/CA était inférieur à 5% en 1993 sont exclus de l'échantillon.
Les navires de l'échantillon peuvent cependant avoir un ratio EBE/CA inférieur à 5% en 1992.

Excédent Brut d'Exploitation

Chiffre d'Affaires

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993.

(ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Marennes

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	1	néant
5% à 10%	1	7
10% à 15%	6	6
15% à 20%	10	9
+ de 20%	7	3
TOTAL	25	25

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	4%	néant
5% à 10%	4%	28%
10% à 15%	24%	24%
15% à 20%	40%	36%
+ de 20%	28%	12%
TOTAL	100%	100%

St Jean de Luz

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	1	néant
5% à 10%	1	1
10% à 15%	2	2
15% à 20%	néant	2
+ de 20%	1	néant
TOTAL	5	5

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	20%	néant
5% à 10%	20%	20%
10% à 15%	40%	40%
15% à 20%	néant	40%
+ de 20%	20%	néant
TOTAL	100%	100%

Sète

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	néant	néant
5% à 10%	1	3
10% à 15%	néant	2
15% à 20%	5	3
+ de 20%	5	7
TOTAL	11	15

EBE/CA	1992	1993
- de 5% (1)	néant	néant
5% à 10%	9%	20%
10% à 15%	néant	13%
15% à 20%	45%	20%
+ de 20%	45%	47%
TOTAL	100%	100%

(1): Les navires dont le ratio EBE/CA était inférieur à 5% en 1993 sont exclus de l'échantillon. Les navires de l'échantillon peuvent cependant avoir un ratio EBE/CA inférieur à 5% en 1992.

TABLEAU 13**Dotation aux Amortissements et aux Provisions****Excédent Brut d'Exploitation**

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 1992). (ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Niveaux moyens

DAP/EBE	1992	1993	D 93/92
Boulogne	150,6%	109,4%	-27%
Caen	ND	ND	ND
Plérin	184,2%	236,7%	29%
Quimper	140,9%	170,9%	21%
Auray	228,3%	169,0%	-26%
Sables d'Olon	106,7%	167,9%	57%
Marennes	ND	168,5%	ND
St Jean de Lu	161,9%	227,7%	41%
Sète	93,3%	141,8%	52%
MOYENNE	149,8%	161,2%	8%

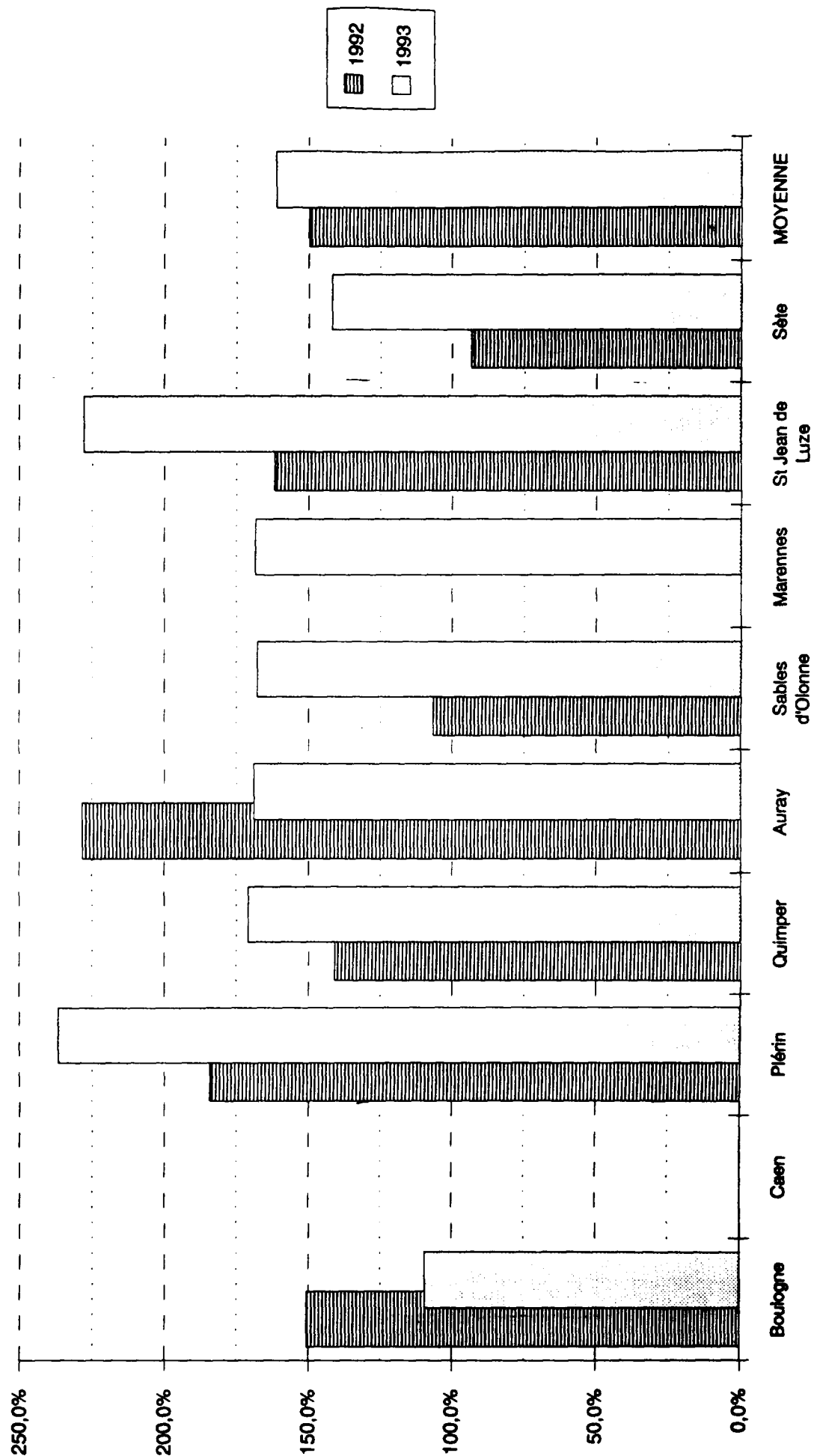
Moyenne sur l'ensemble des caisses

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	1	0
25% à 50%	5	5
50% à 75%	8	5
75% à 100%	13	18
+ de 100%	76	112
TOTAL	103	140

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	1%	0%
25% à 50%	5%	4%
50% à 75%	8%	4%
75% à 100%	13%	13%
+ de 100%	74%	80%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

Ratio moyen DAP/EBE



Navires en difficulté de 12 à 25 m ayant un ratio EBE/CA 93 >= 5% et un ratio EBE/CA 92 >= 0

Dotation aux Amortissements et aux Provisions

Excédent Brut d'Exploitation

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 1992).
(ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Boulogne

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	0	0
25% à 50%	0	0
50% à 75%	0	1
75% à 100%	3	2
+ de 100%	6	7
TOTAL	9	10

Caen

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	ND	ND
50% à 75%	ND	ND
75% à 100%	ND	ND
+ de 100%	ND	ND
TOTAL	ND	ND

Plérin

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	0	0
25% à 50%	0	0
50% à 75%	0	0
75% à 100%	0	0
+ de 100%	4	5
TOTAL	4	5

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	-	-
25% à 50%	-	-
50% à 75%	-	10%
75% à 100%	33%	20%
+ de 100%	67%	70%
TOTAL	100%	100%

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	ND	ND
50% à 75%	ND	ND
75% à 100%	ND	ND
+ de 100%	ND	ND
TOTAL	ND	ND

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	-	-
25% à 50%	-	-
50% à 75%	-	-
75% à 100%	-	-
+ de 100%	100%	100%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

Dotation aux Amortissements et aux Provisions

Excédent Brut d'Exploitation

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 1992).
(ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Quimper

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	1	0
25% à 50%	2	3
50% à 75%	5	2
75% à 100%	8	3
+ de 100%	30	39
TOTAL	46	47

Auray

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	0	0
25% à 50%	2	1
50% à 75%	2	1
75% à 100%	0	8
+ de 100%	26	24
TOTAL	30	34

Sables d'Olonne

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	0	0
25% à 50%	0	0
50% à 75%	0	0
75% à 100%	0	0
+ de 100%	6	7
TOTAL	6	7

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	2%	0%
25% à 50%	4%	6%
50% à 75%	11%	4%
75% à 100%	17%	6%
+ de 100%	65%	83%
TOTAL	100%	100%

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	-	-
25% à 50%	7%	3%
50% à 75%	7%	3%
75% à 100%	-	24%
+ de 100%	87%	71%
TOTAL	100%	100%

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	-	-
25% à 50%	-	-
50% à 75%	-	-
75% à 100%	-	-
+ de 100%	100%	100%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

Dotation aux Amortissements et aux Provisions Excédent Brut d'Exploitation

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 1992). (ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Marennes

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	0
25% à 50%	ND	0
50% à 75%	ND	0
75% à 100%	ND	3
+ de 100%	ND	21
TOTAL	ND	24

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	0
25% à 50%	ND	0
50% à 75%	ND	0
75% à 100%	ND	13%
+ de 100%	ND	88%
TOTAL	ND	100%

St Jean de Luz

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	0	0
25% à 50%	0	0
50% à 75%	0	1
75% à 100%	0	0
+ de 100%	2	3
TOTAL	2	4

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	-	-
25% à 50%	-	-
50% à 75%	-	25%
75% à 100%	-	-
+ de 100%	100%	75%
TOTAL	100%	100%

Sète

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	0	2
25% à 50%	1	2
50% à 75%	1	4
75% à 100%	2	1
+ de 100%	2	3
TOTAL	6	12

DAP/EBE	1992	1993
- de 25%	-	17%
25% à 50%	17%	17%
50% à 75%	17%	33%
75% à 100%	33%	8%
+ de 100%	33%	25%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

TABLEAU 14**Frais Financiers****Excédent Brut d'Exploitation**

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 92). (ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Niveaux moyens

FF/EBE	1992	1993	D 93/92
Boulogne	92,5%	69,9%	-24%
Caen	ND	ND	ND
Plérin	86,5%	97,9%	13%
Quimper	63,4%	92,1%	45%
Auray	98,0%	81,4%	-17%
Sables d'Olonne	52,0%	107,5%	107%
Marennes	ND	69,7%	ND
St Jean de Luz	91,2%	76,6%	-16%
Sète	57,9%	83,6%	44%
MOYENNE	74,6%	79,6%	7%

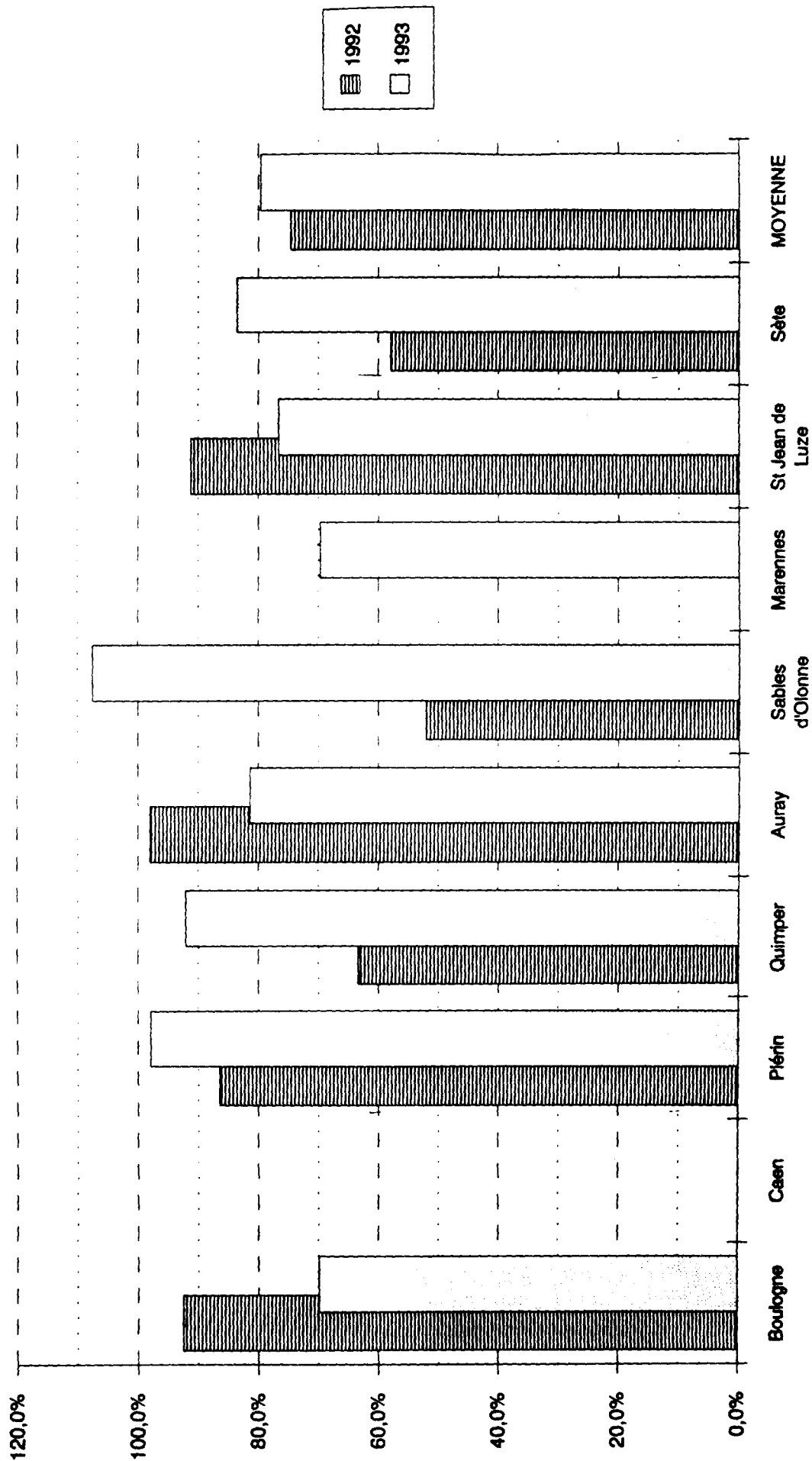
Moyenne sur l'ensemble des caisses

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	5	8
25% à 50%	23	18
50% à 75%	20	26
75% à 100%	9	21
+ de 100%	19	37
TOTAL	76	110

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	7%	7%
25% à 50%	30%	16%
50% à 75%	26%	24%
75% à 100%	12%	19%
+ de 100%	25%	34%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

Ratio FF/EBE



Navires en difficulté de 12 à 25 m ayant un ratio
EBE/CA 93 >= 5% et
un ratio EBE/CA 92 >= 0

Frais Financiers

Excédent Brut d'Exploitation

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 92). (ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Boulogne

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	1	ND
50% à 75%	ND	ND
75% à 100%	1	ND
+ de 100%	1	ND
TOTAL	3	ND

Caen

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	1	2
25% à 50%	2	1
50% à 75%	4	3
75% à 100%	ND	1
+ de 100%	ND	3
TOTAL	7	10

Plérin

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	1	ND
50% à 75%	2	2
75% à 100%	ND	2
+ de 100%	ND	1
TOTAL	3	5

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	33%	ND
50% à 75%	ND	ND
75% à 100%	33%	ND
+ de 100%	33%	ND
TOTAL	100%	ND

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	14%	20%
25% à 50%	29%	10%
50% à 75%	57%	30%
75% à 100%	ND	10%
+ de 100%	ND	30%
TOTAL	100%	100%

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	33%	ND
50% à 75%	67%	40%
75% à 100%	ND	40%
+ de 100%	ND	20%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

Frais Financiers

Excédent Brut d'Exploitation

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 1992).
(ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Quimper

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	2	2
25% à 50%	14	7
50% à 75%	8	9
75% à 100%	7	11
+ de 100%	14	19
TOTAL	45	48

Auray

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	ND	ND
50% à 75%	ND	ND
75% à 100%	ND	ND
+ de 100%	ND	ND
TOTAL	ND	ND

Sables d'Olonne

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	1	ND
25% à 50%	2	ND
50% à 75%	1	1
75% à 100%	ND	2
+ de 100%	2	4
TOTAL	6	7

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	4%	4%
25% à 50%	31%	15%
50% à 75%	18%	19%
75% à 100%	16%	23%
+ de 100%	31%	40%
TOTAL	100%	100%

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	ND	ND
50% à 75%	ND	ND
75% à 100%	ND	ND
+ de 100%	ND	ND
TOTAL	ND	ND

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	17%	ND
25% à 50%	33%	ND
50% à 75%	17%	14%
75% à 100%	ND	29%
+ de 100%	33%	57%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

Frais Financiers

Excédent Brut d'Exploitation

Les données suivantes concernent les 270 navires de 12 à 25 m connaissant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et ayant un ratio EBE/CA > 5%, soit la moitié du ratio moyen des 370 bateaux en difficulté, en 1993 (et un ratio > 0 en 1992). (ratios classés par zones géographiques du ressort des caisses du crédit maritime)

Marennes

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	2
25% à 50%	ND	7
50% à 75%	ND	6
75% à 100%	ND	4
+ de 100%	ND	5
TOTAL	ND	24

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	8%
25% à 50%	ND	29%
50% à 75%	ND	25%
75% à 100%	ND	17%
+ de 100%	ND	21%
TOTAL	ND	100%

St Jean de Luze

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	ND	1
50% à 75%	1	1
75% à 100%	1	ND
+ de 100%	1	2
TOTAL	3	4

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	ND	ND
25% à 50%	ND	25%
50% à 75%	33%	25%
75% à 100%	33%	ND
+ de 100%	33%	50%
TOTAL	100%	100%

Sète

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	1	2
25% à 50%	3	2
50% à 75%	4	4
75% à 100%	ND	1
+ de 100%	1	3
TOTAL	9	12

FF/EBE	1992	1993
- de 25%	11%	17%
25% à 50%	33%	17%
50% à 75%	44%	33%
75% à 100%	ND	8%
+ de 100%	11%	25%
TOTAL	100%	100%

ND: Non-Disponible

TABLEAU 15**Ratio Dettes d'Exploitation/Dette Totale**

Ces données concernent 100 navires ayant des difficultés à faire face à leurs échéances financières, et présents dans la base du CGPA en 1992 et 1993

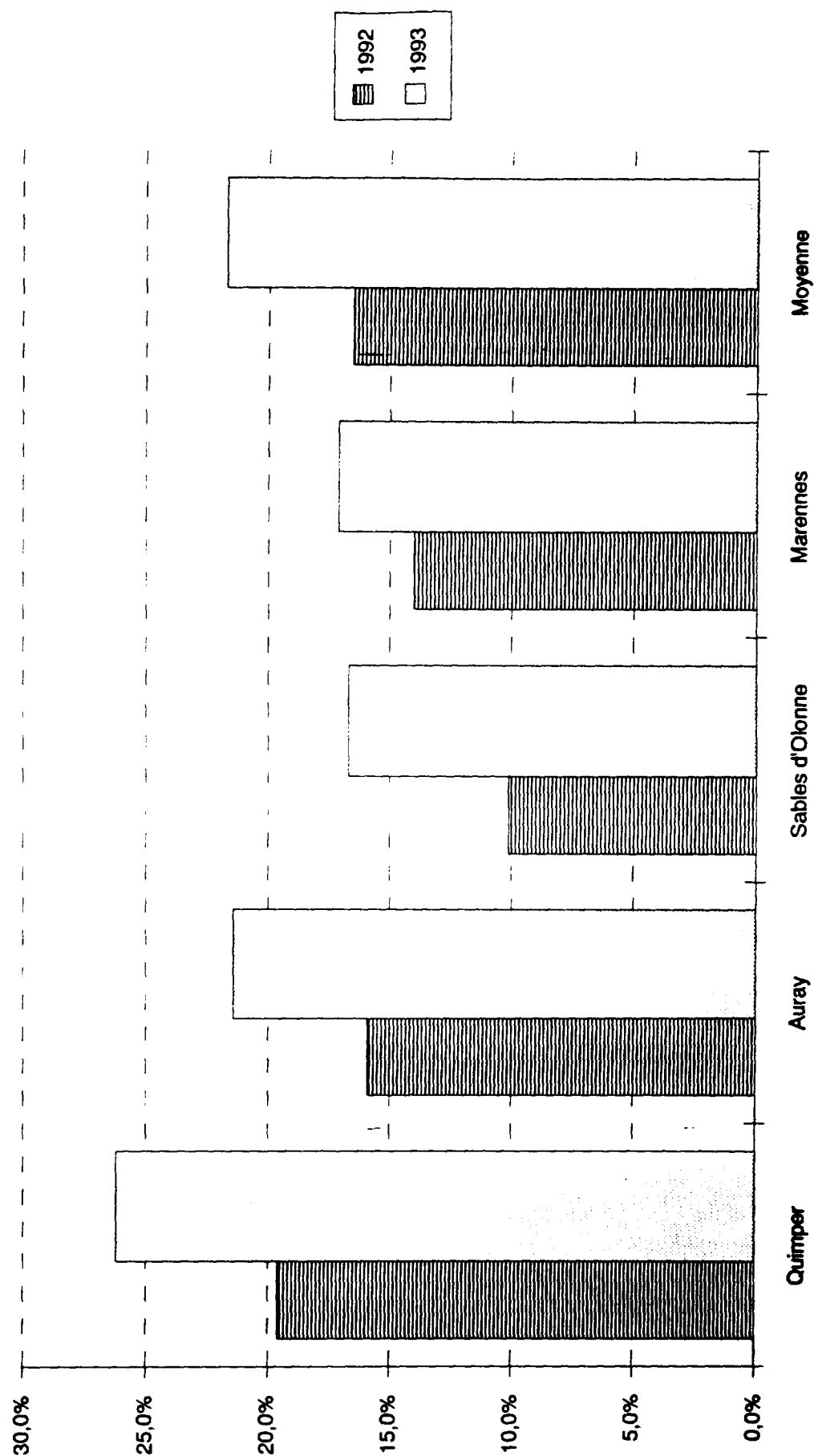
Ratio moyen

	1992	1993
Quimper	19,6%	26,2%
Auray	15,9%	21,4%
Sables d'Olonne	10,1%	16,7%
Marennes	14,0%	17,1%
<i>Moyenne</i>	16,5%	21,7%

Répartition moyenne

en nombre	1992	1993	en %	1992	1993
moins de 8%	13	6	moins de 8%	13%	6%
8% à 16%	37	28	8% à 16%	37%	28%
16% à 24%	28	22	16% à 24%	28%	22%
24% à 32%	8	17	24% à 32%	8%	17%
32% ou +	14	27	32% ou +	14%	27%
TOTAL	100	100	TOTAL	100%	100%

Ratio Dette d'exploitation / Dette Totale



100 navires en difficulté
présents dans la base CGPA en 1992 et 1993