

>>> Pêche et Aquaculture

# Les études de FranceAgriMer

> Mai 2018

## PROSPECTIVE FILIÈRE FRANÇAISE DE LA PÊCHE MARITIME

### TOME 1 : REPRÉSENTATION DU SYSTÈME ET SCÉNARIOS



## Préface

Ce document constitue le rapport de l'exercice de prospective sur la filière française de la pêche maritime réalisé par FranceAgriMer à la demande de France Filière Pêche. Cette publication présente les travaux de la cellule d'animation de l'exercice de prospective, la restitution des connaissances partagées, les hypothèses et scénarios élaborés collectivement au cours des 19 réunions du groupe entre novembre 2014 et novembre 2016.

Depuis sa création en 2009, FranceAgriMer a dédié une petite équipe à l'animation d'exercices de prospective pour pouvoir répondre aux demandes en ce sens émanant des professionnels ou des pouvoirs publics.

Ces exercices de prospective s'inscrivent directement dans l'objectif général de l'établissement de contribuer au développement des filières. Ils décrivent des futurs possibles plus ou moins favorables avec pour objectif de faciliter l'émergence de stratégies collectives favorisant ou au contraire s'opposant à l'advenue de ces futurs.

La démarche mise en œuvre à FranceAgriMer est caractérisée par :

- Une construction collective des scénarios à partir de la méthode mise au point à l'INRA initialement par Michel Sébillotte, fondée sur une approche systémique et sur l'interdisciplinarité ;
- La volonté de favoriser une vision partagée et l'appropriation des résultats en constituant un groupe permanent réunissant des professionnels agricoles, des chercheurs de différentes disciplines et des agents de différents services publics ;
- Une démarche qui se donne le temps d'un réel partage des points de vue sur des sujets plus ou moins importants, mais sans enjeu immédiat et qui requiert un engagement des participants à une forte assiduité et à une participation active au travail de co-construction.

Après Interfel pour la filière des fruits & légumes, le Gnis pour les semences de blé tendre et l'ANIVIN pour les Vins de France sans indication géographique, Valhor pour le végétal d'ornement, le CS lait de FranceAgriMer pour la filière pêche maritime, FranceVin Bio pour les vins biologiques, France Filière Pêche s'est lancé dans cette aventure au long cours qui a mobilisé 25 personnes sur 24 mois.

Mylène Testut-Neves  
Directrice  
Marché, études et prospective  
FranceAgriMer

# Tome 1 : Représentation du système et scénarios

## Sommaire

<b>Première partie : Contextes, enjeux et tendances</b>	<b>5</b>
Chiffres clés et données contextuelles	5
La mer	7
› Evaluation des stocks, TAC et changement climatique	7
› Concurrence pour l'occupation de l'espace maritime	11
› Fondations et ONG : Le lobbying anti pêche	16
› Quel travail commun avec une ONG ?	20
La pêche	22
› Renouvellement de la flotte de pêche : le rapport Deprost-Suche	22
› Réflexion nationale sur une feuille de route stratégique navire du futur	24
› Renouvellement des générations de pêcheurs en Pays de Loire	29
› Rémunération des pêcheurs : l'exemple Intermarché	33
› Le secteur de la pêche est en profonde mutation...silencieuse	35
› Le dispositif de formation à la pêche	38
› Spécificité méditerranéenne	41
› Encadrement réglementaire et international de la pêche	44
› Eléments de prospective aquacole	46
Le port & la commercialisation	51
› Services portuaires	51
› OP et Quota	55
› La coopération maritime	57
› Prospective mareyage	60
› Produits transformés	61
› La mutualisation industrielle	62
› Formation des prix dans les halles à marée	64
› Ventes internet et halles à marée	70
› Alimenter un observatoire des prix et des marges sur le poisson	73
› La coordination des acteurs	76
Jusqu'au consommateur	82
› La logistique des produits de la mer	82
› L'avenir de la poissonnerie en France	85
› Refresh	88
› La consommation des produits de la mer	91
› « Ce qu'attend le consommateur »	95
› Gestion/communication de crise	96
Questions internationales	100
› La filière des produits de la mer en Mauritanie, du pêcheur à l'exportateur	100
› Les filières des produits de la mer en Europe du Nord	103
› Régulation des marchés européens et mondiaux	108
› Présentation d'EUMOFA	112

<b>Deuxième partie : Méthodologie</b>	<b>114</b>
Les principes de la méthode de prospective utilisée	114
› Qu'est-ce qu'une prospective ?	114
› La méthode SYSPAHMM	115
› Comment s'en servir ? La nécessaire appropriation par les acteurs professionnels	118
La mise en œuvre de la méthode SYSPAHMM pour la prospective filière pêche maritime	119
› De quoi parle-t-on ? La représentation commune du système	119
› Les 100 hypothèses retenues	126
› La matrice d'influences / dépendances entre les hypothèses	131
› Les agrégats	133
<b>Troisième partie : Les micro-scénarios et les méta-scénarios</b>	<b>134</b>
› Les 38 micro-scénarios	134
La méthode utilisée pour l'écriture des microscénarios	136
› Agrégat n°1 : Capacités de pêche et accès au métier de pêcheur	142
› Agrégat n°2 : Gestion collective et rentabilité	147
› Agrégat n°3 : Réduction des aléas	151
› Agrégat n°4 : Ports et mise en marché	154
› Agrégat n°5 : Logistique et mareyage	158
› Agrégat n°6 : Gouvernance et durabilité	161
› Agrégat n°7 : Partage de l'espace et de la ressource	165
› Agrégat n°8 : Aquaculutre	169
› Agrégat n°9 : Conso, image, santé	173
› Agrégat n°10 : Mode d'achat, mode de vente	178
Des « micro-scénarios » aux « méta-scénarios » : élaboration d'une « méta-matrice »	182
› Méta-agrégat n°1 : Consommation et mise en marché	184
› Méta-agrégat n°2 : Image et logistique	189
› Méta-agrégat n°3 : Etat de la ressource halieutique et poids du collectif dans la filière	195
› Méta-agrégat n°4 : Environnement, changement climatique et ONG	200
› Des méta-scénarios aux scénarios globaux, produit final de l'étude	205
<b>Quatrième partie : 5 puis in fine 4 scénarios pour la filière</b>	<b>206</b>
L'enchaînement des méta-scénarios pour établir les scénarios globaux	206
Le canevas des scénarios pour la filière	206
Les cinq scénarios	208
› Massification blues	208
› Deux filières pêche	210
› Filière pêche coordonnée	213
› Une filière en déclin, concurrencée par les produits aquacoles	215
› Filière pêche atomisée	217
Les quatre scénarios	218

## Vers une démarche stratégique 226

Participants	227
› Cellule d'animation	227
› Noyau permanent	227
› Experts ponctuels	227
Sigles utilisés dans le rapport	

---

### ***TOME 2 Fiches hypothèses***

#### Annexe :

#### Les fiches hypothèses

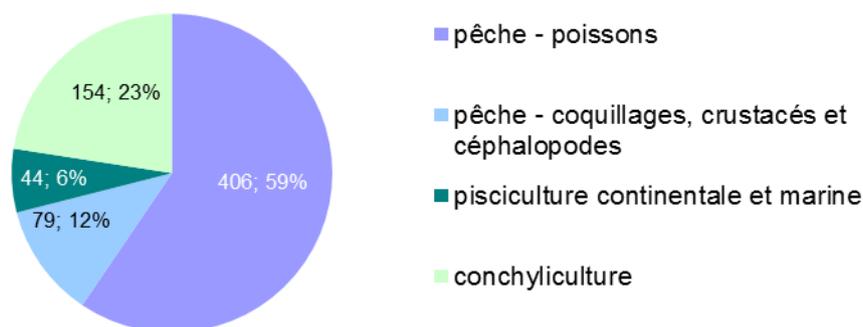
- ›Thématique Navires : innovation, investissement, rentabilité, flotte, coop: 18 hypothèses
- ›Thématique RH, rémunération des pêcheurs, formation: 11 hypothèses
- ›Thématique ports, services portuaires, ventes à distance, logistique, transformation: 19 hypothèses
- ›Thématique Gestion des pêches: 11 hypothèses
- ›Thématique Concurrences : aquaculture, importation, production Pays-Tiers : 7 hypothèses
- ›Thématique Consommation, distribution, vente au détail des produits de la mer: 16 hypothèses
- ›Thématique Interprofession, ONG, image, partage de l'espace maritime : 18 hypothèses

# Première partie : Contextes, enjeux et tendances

## Chiffres clés et données contextuelles

Avec près de 690 000 tonnes produites en 2014, soit plus de 10 % de la production communautaire, la production de la pêche et de l'aquaculture française se place au 4<sup>ème</sup> rang des pays de l'Union européenne, derrière l'Espagne, le Danemark et le Royaume-Uni. La production de pêche représente 485 000 tonnes, et la production aquacole 198 000 tonnes : 154 000 tonnes pour la conchyliculture et 44 000 tonnes pour la pisciculture.

**Répartition de la production française vendue de produits aquatiques**  
Milliers de tonnes ; % du tonnage total

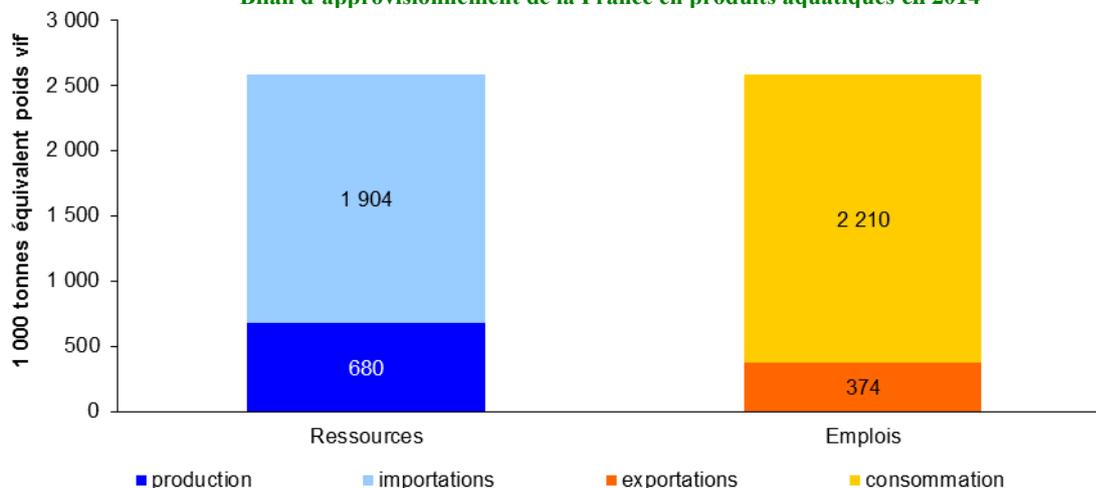


Source : MEDDE/DPMA, données 2014

Pour produire ces volumes, la flotte métropolitaine compte environ 4 500 navires, dont plus des trois quarts mesurent moins de 12 mètres et pratiquent la petite pêche et la pêche côtière. Environ 20 000 marins pêcheurs sont embarqués sur ces navires. À la fin de la marée, la production est débarquée dans les ports. Un peu moins de la moitié des volumes pêchés est ensuite vendue dans l'une des 37 halles à marée ou criées réparties sur le littoral. Les mareyeurs sont les premiers acheteurs en criées. Ils réalisent les opérations de première transformation (nettoyage, vidage, étêtage, éventuellement filetage, etc.). En 2016, on dénombre 278 entreprises de mareyage sur le territoire, dont 33 entreprises réalisant également de la transformation industrielle. Ces entreprises présentaient un chiffre d'affaires de 1 113 millions d'euros et employaient 4 800 salariés. À celles-ci s'ajoutaient 300 entreprises ayant une activité principale de transformation et totalisant un chiffre d'affaires de 5 264 millions d'euros, dont 4 214 millions d'euros pour la transformation de produits aquatiques (produits traiteurs de la mer, saumon fumé, salage-saurisserie, plats cuisinés, etc.). Elles employaient environ 17 000 personnes en 2014.

Les débouchés de ces produits sont le marché intérieur, pour la majorité des volumes, et l'export, les principaux clients de la France étant l'Espagne et l'Italie.

**Bilan d'approvisionnement de la France en produits aquatiques en 2014**

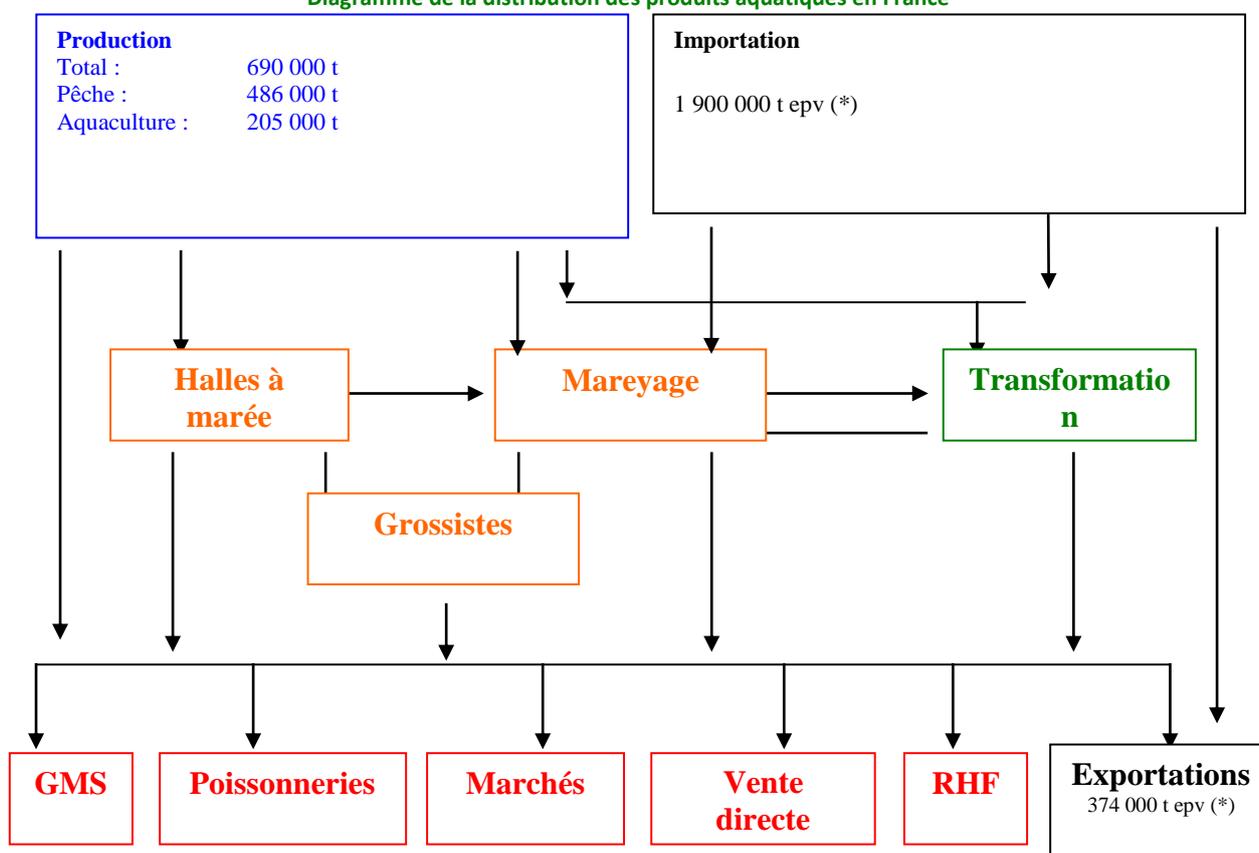


Source : FranceAgriMer, d'après MEDDE/DPMA, Douanes françaises, données 2014

Au total, plus de 2 millions de tonnes de produits aquatiques sont consommées chaque année, ce qui est très largement supérieur à la production. La France a donc massivement recours aux importations pour subvenir à ses besoins (consommation intérieure et exportations) : la production couvre un quart des besoins, le reste est couvert par les volumes importés. Ainsi, en 2015, la France a importé l'équivalent en poids vif de 1,9 million de tonnes de produits aquatiques destinés à la consommation humaine, et en a exporté 374 000 tonnes. Le déficit de la balance commerciale pour ces produits s'élevait alors à 3,7 milliards d'euros.

Les Français figurent parmi les plus gros consommateurs de produits aquatiques de l'Union européenne (4<sup>ème</sup> rang, derrière le Portugal, l'Espagne et la Lituanie). En moyenne, chacun d'entre eux en consomme 34 kg par an (équivalent poids vif, *i.e.* incluant le poids des têtes, viscères, peaux, arêtes, coquilles, etc.), dont 24 kg de poisson. Parmi les circuits de distribution, les grandes et moyennes surfaces tiennent une place prépondérante, puisqu'environ 60 % des produits frais en volume y est écoulé. Les produits très transformés, de types traiteur et conserve, sont quant à eux, presque exclusivement vendus en GMS. Les circuits traditionnels – les poissonneries (près de 3 000 établissements en France) et les marchés et foires, très axés sur le segment des produits frais - commercialisent environ 20 % des volumes.

**Diagramme de la distribution des produits aquatiques en France**



(\*) Tonnes en équivalent poids vif

Source : FranceAgriMer, d'après MEDDE/DPMA, Douanes françaises, données 2014-2015

## La mer

### › Evaluation des stocks, TAC et changement climatique

d'après la rencontre avec **Didier Gascuel** (interviewé à Rennes par Max Palladin et Françoise Brugière)

Didier Gascuel est Enseignant chercheur à Agrocampus Ouest, responsable du Master sciences halieutiques et aquacoles où il enseigne l'évaluation des stocks.

En matière de recherche un de ses sujet est l'évaluation de l'efficacité des Aires marines protégées et la modélisation des impacts de la pêche sur le fonctionnement des écosystèmes marins (modèle EcoTroph).

Didier Gascuel préside l'association française d'halieutique qui prend ses responsabilités sociétales et intervient dans le débat public. L'AFH publie chaque année une synthèse sur l'état des ressources halieutiques destinée au grand publique. Cette note est désormais publiée après l'annonce des quotas pour ne pas être utilisée dans le débat médiatique et les négociations des quotas.

**CIEM** : le Conseil international pour l'exploration de la mer regroupe les chercheurs européens qui évaluent chaque année l'état des stocks et préconisent des TACs (captures totales admissibles). Fait une synthèse remise à l'UE.

**CSTEP** : le Conseil scientifique technique et économique des pêches compile les données du CIEM et y ajoute des informations socio-économique, prend en compte les écosystèmes et les évolutions réglementaires (par exemple comment faire évoluer l'évaluation des stocks depuis l'interdiction des rejets).

Puis la commission européenne soumet des propositions de quotas au conseil des ministres.

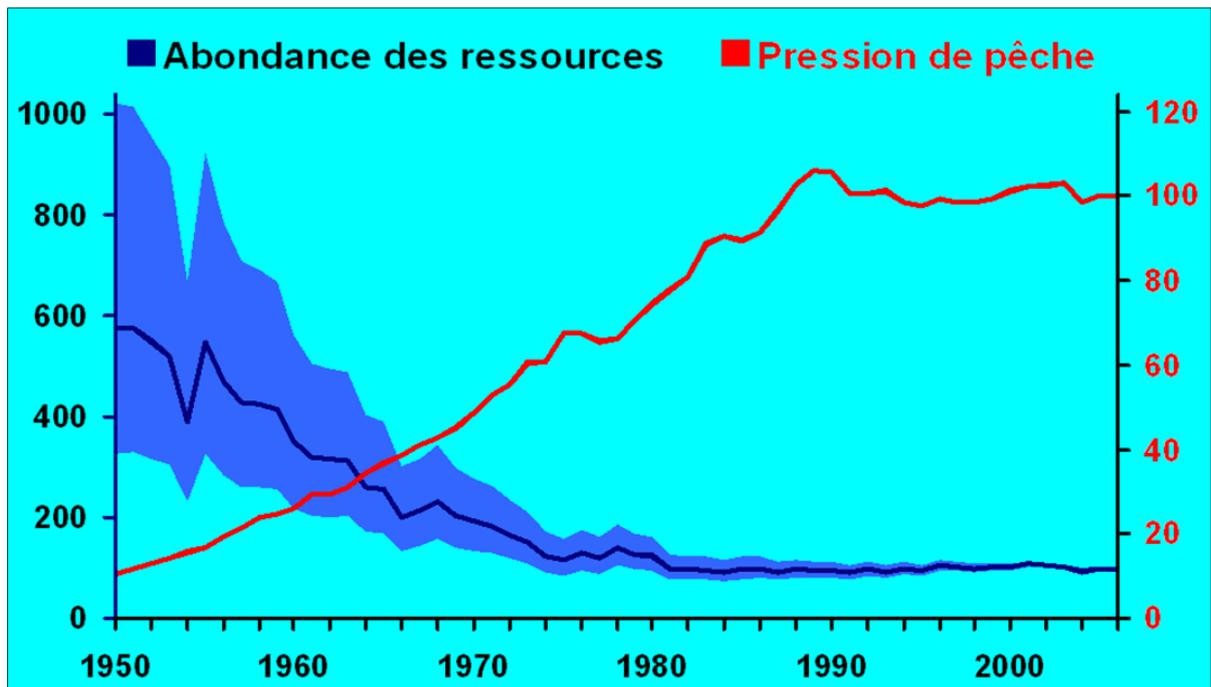
Aujourd'hui ce système de fixation des quotas est devenu extrêmement complexe et pour partie opaque. Même les chercheurs ne comprennent plus certaines des règles de décision qui font passer leur proposition de TAC à celle des quotas après passage au travers des services de la commission européenne !

### Présentation sur la base d'un diaporama élaborée pour une audition au Sénat en 2014

Les questions de pêche durable font se confronter du court terme (quota de l'année, calculé sur la base des données des experts) et le long terme, celui de la recherche.

Graphique pression de pêche et abondance de la ressource

Evolution dans la zone Golfe de Gascogne – Mer celtique (Guénette et Gascuel 2012 OCM)

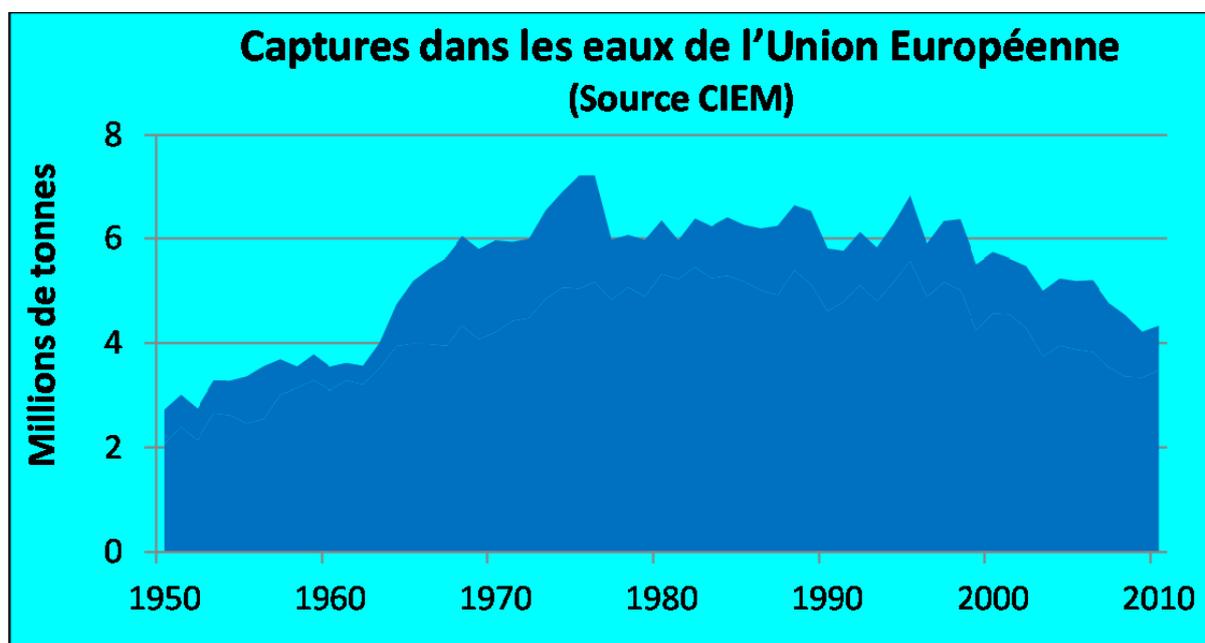


La pression de pêche est calculée à partir de la puissance des bateaux (en kW) corrigée des évolutions de l'efficacité. La pression de pêche a été multipliée par 10 entre 1950 et 2000 et est stable depuis.

La zone en couleur de part et d'autre de la courbe d'abondance figure l'incertitude des données. L'abondance de la ressource a été divisée en moyenne par 6 depuis 1950 et semble stable depuis les années 70. Ce qui fait que les pêcheurs actuellement en activité n'ont pas connu l'abondance. Dans les années 50, flétan, morue, thon étaient vraiment très abondants et la pêche n'était pas une vraie filière de production organisée.

Les pêcheurs font ainsi face à une ressource rare, en particulier pour les espèces de fond pêchées au chalut. La rareté conduit à une forte variabilité des captures et à une faible efficacité du système de production.

L'évolution des captures sur la même période a connu 3 phases. Une hausse jusqu'à un sommet à 7 millions de tonnes au milieu des années 70, puis une stagnation voire une légère régression jusqu'en 2000, et plus récemment une phase de baisse liée au mauvais état de la ressource et aux mesures de gestion mises en œuvre (baisse des quotas réduction de la flotte,...).



**Depuis une quinzaine d'années, des mesures de gestion plus contraignantes sont mises en place.** Elles visent à réduire la pression de pêche :

- Instauration de licences de pêche en France
- Plans de sorties de flotte au niveau européen
- Politique des TAC (Taux admissibles de captures) et quotas de pêche

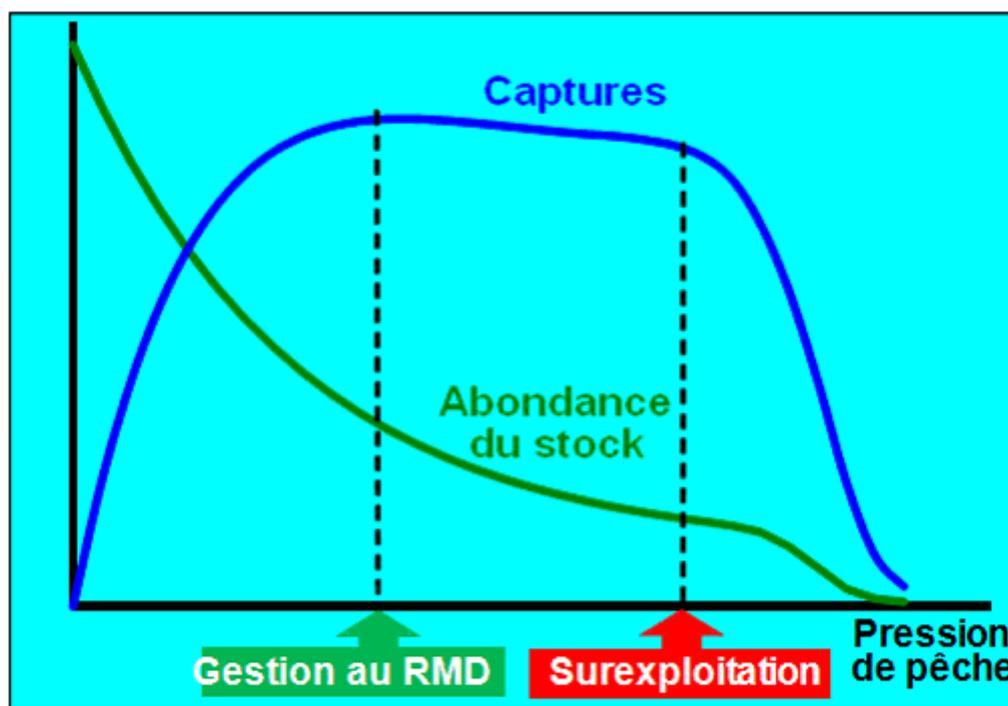
L'objectif de cette politique, réaffirmée lors de la dernière réforme de la politique commune des pêches (PCP), est d'atteindre le rendement maximal durable (RMD). Il s'agit de passer d'une situation de surexploitation des ressources à une situation dite de « gestion au RMD ». L'enjeu de ce passage au RMD est de pêcher un peu plus, comme on le voit sur la courbe (*ci-dessous*), et, surtout, de laisser davantage de poissons dans l'eau, pour permettre une multiplication par deux voire par trois de l'abondance des ressources.

La gestion en fonction du RMD permet aussi une meilleure rentabilité de la filière (des captures un peu augmentées pour des coûts d'exploitation sensiblement diminués), une plus grande stabilité des ressources et une meilleure visibilité économique pour les agents du système.

Ce passage de la situation de surexploitation à la gestion au RMD implique une phase de transition : dans un premier temps, il faut accepter une diminution des captures, qui permettra à terme aux stocks de se reconstituer. Il faut maintenir une pression de pêche modérée pendant plusieurs années pour permettre à un stock de se reconstituer, avec une présence des différentes classes d'âge de poissons.

On notera que même dans la gestion au RMD l'abondance du stock est diminuée (environ par 3) par rapport à la situation sans pêche. D'un point de vue halieutique ceci n'est pas problématique, tant que le renouvellement se fait et qu'il reste des vieux poissons. A l'inverse les situations de surexploitation, qu'ont connues et que connaissent encore de nombreux stocks, sont problématiques, avec une abondance parfois divisée par 10 voir plus, une petit nombre de classes d'âges présentes ce qui rend le stock instable, et des risques d'effondrement brutal si la pression de pêche augmente encore.

#### VARIATION DES CAPTURES ET DE L'ABONDANCE DU STOCK EN FONCTION DE LA PRESSION DE PÊCHE

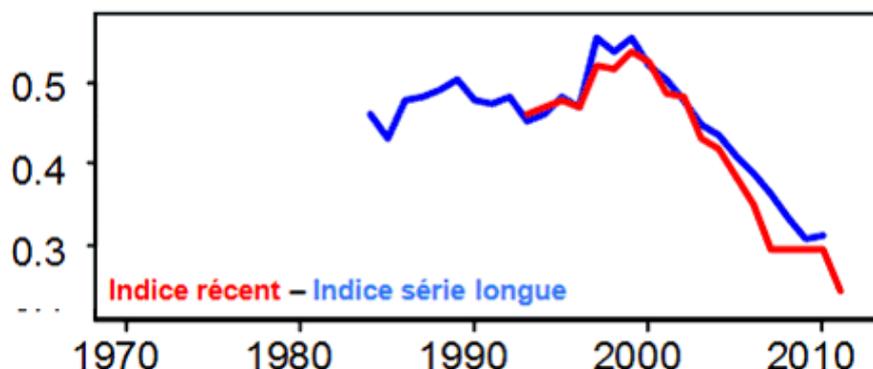


Source : Didier Gascuel

Efficacité de ces mesures :

#### UN PREMIER RÉSULTAT POSITIF : LA BAISSÉ DE LA PRESSION DE PÊCHE

##### UNE DIVISION PAR DEUX EN DOUZE ANS



Indicateurs moyens pour 57 stocks européens. Données CIEM, Gascuel et al., 2012 - Groupe de travail CSTEP

Source : Didier Gascuel

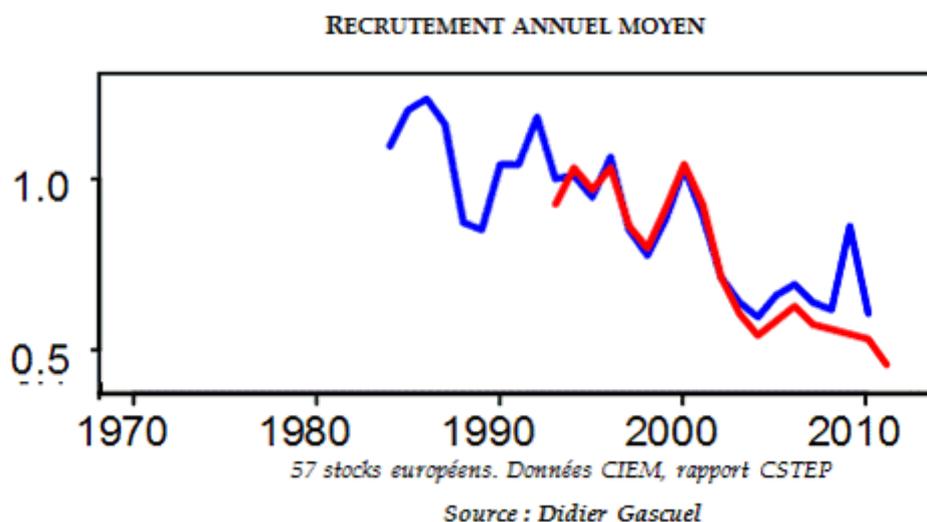
La pression de pêche a diminué en raison principalement de la mise en place de quotas plus rigoureux, mais aussi avec les plans de sortie de flotte, et dans certains cas avec des faillites

d'armements...Par contre pour ce qui est de la reconstitution des stocks, les scientifiques sont prudents car les résultats peuvent être très variable d'une espèce à l'autre : reconstruction spectaculaire du merlu ou de la plie en mer du Nord, surexploitation de l'églefin en mer Celtique, reconstruction lente pour la sole dans le golfe de Gascogne. La pêche n'est pas la seule explication de l'évolution du stock.

Le taux d'exploitation optimal (i.e. le pourcentage de prélèvement optimal) varie d'une espèce à l'autre car il dépend de la croissance et de la fécondité de chaque espèce. En Europe la pression de pêche reste trop forte sur des espèces comme la morue, le bar ou l'églefin ... Par ailleurs, dans une vision écosystémique, Il faut aussi tenir compte des chaînes trophiques et de l'impact de la pêche d'un poisson sur ses proies, ses prédateurs ou ses compétiteurs, et par répercussion en chaîne sur tous les compartiments de l'écosystèmes.

Une partie du chemin a donc été parcouru dans le sens d'une diminution de la pression de pêche. Mais la reconstitution des stocks reste très largement devant nous. Elle demeure en partie incertaine. Les captures sont toujours en diminution. Les quotas de pêche ont de nouveau diminué cette année. Parmi les taux admissibles de capture (TAC) fixés pour 2015, vingt-six sont en hausse et soixante-neuf sont en baisse. Le journal *Le Marin* a récemment publié les statistiques de captures françaises : celles-ci ont diminué dans vingt-quatre criées sur trente-trois au niveau national. Elles ont, par exemple, diminué de 9 % dans le port de Boulogne. Cette tendance n'a pas encore été inversée.

Enfin, d'autres indices sont toujours orientés à la baisse. Le recrutement annuel moyen des principaux stocks européens est en diminution depuis vingt ans. Le recrutement correspond à la quantité de jeunes poissons qui arrivent tous les ans dans le stock. Il dépend, pour une grande part, de la qualité du milieu. Cette baisse est notamment liée à des dégradations des habitats : bétonnage des estuaires, pollution par les excès de nitrate ou de phosphate, les PCB,... Sur ce sujet, la directive sur les systèmes côtiers va permettre – tardivement - de développer de la cartographie, de l'expertise,... Autre explication possible de la baisse des recrutements : l'effet de sélection et la disparition de certains pool génétiques.



Certains stocks souffrent des effets du changement climatique sur la composition du plancton (impact avéré par exemple sur les larves de morue en mer du Nord). De ce point de vue, la bonne gestion des stocks halieutiques est un enjeu majeur pour les décennies à venir, En effet, les écosystèmes disposant de stocks abondants et d'une forte diversité sont plus résilients face au changement climatique.

*In fine*, pour des raisons écosystémiques, la norme de gestion au RMD ne suffira sans doute pas. Des travaux montrent que, lorsqu'on prend en compte l'ensemble des interactions entre espèces, le compromis entre exploitation et conservation doit aboutir à une pression de pêche sensiblement inférieure à celle du RMD. Il faut donc accepter de pêcher un peu moins que le maximum possible. Dans le même temps les coûts d'exploitation devraient baisser eux aussi. Ce qui devrait augmenter à terme le « profit » tiré de la pêche.

› **Concurrence pour l'occupation de l'espace maritime**  
d'après la présentation de Brice Trouillet (Université de Nantes)

1° / **Etats des lieux** : des concurrences accrues

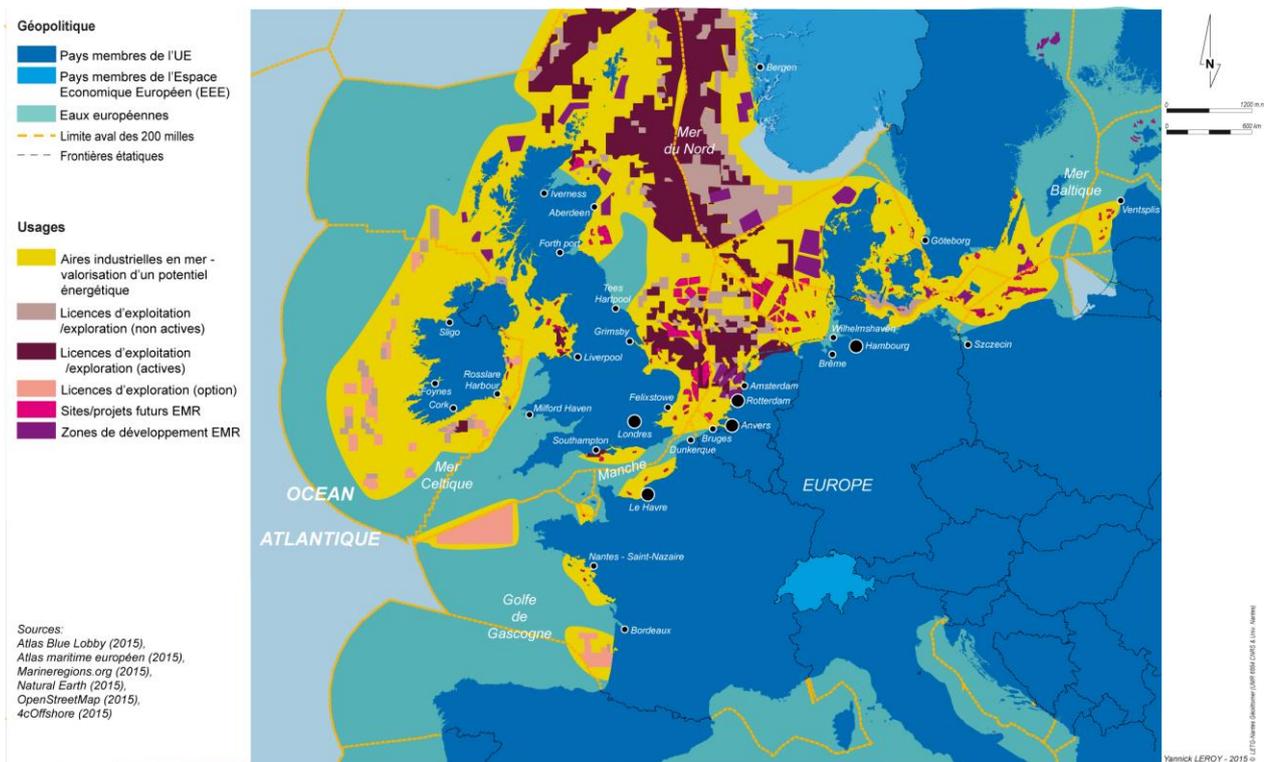
De nouveaux usages... pas si nouveaux que cela, du moins à relativiser en fonction du lieu et de l'échelle d'observation !

En matière d'énergie maritime renouvelable (EMR) et en particulier d'implantation d'éoliennes l'Europe est leader mondial avec :

- 74 parcs éoliens offshore (11 pays européens) en activité
- 2488 turbines installées et connectées au réseau électrique
- Puissance cumulée 8045 MW, c'est-à-dire la consommation d'env. 12 millions d'habitants (chauffage compris) comme la Belgique

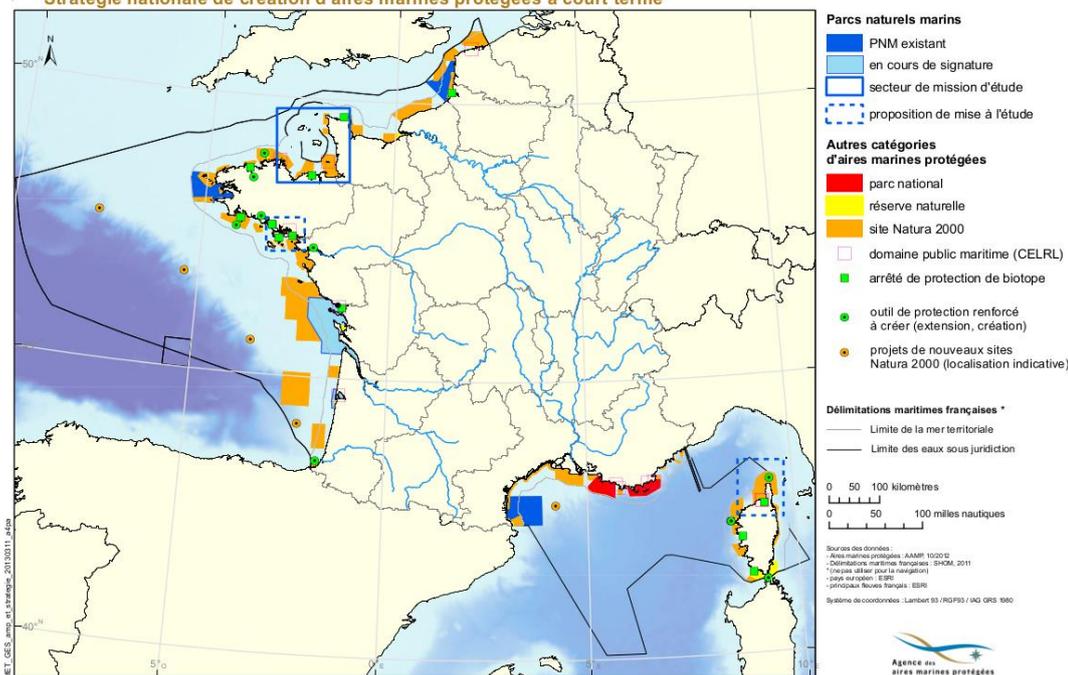
La pose de câbles sur les fonds marins est importante depuis la fin du 19<sup>ème</sup> siècle (cf. le brevet Siemens et la pose du premier câble dans le détroit du Pas de Calais). Cette activité connaît un redémarrage depuis 1988 avec les fibres optiques. On dénombre en 2014, 260 câbles (fibres optiques) sous-marins intercontinentaux.

L'extraction de matériaux et granulats est une autre activité pour laquelle le Royaume-Uni et les Pays-Bas sont particulièrement actifs.



On dénombre 750000 km<sup>2</sup> de zones Natura 2000 en Europe (18% de la surface terrestre), dont 200000 km<sup>2</sup> en mer. Avec 41 000 km<sup>2</sup> la France contribue à hauteur de 20% du réseau marin en Europe, devant le Royaume Uni avec 37 000 km<sup>2</sup>.

Des projets de « grands secteurs » Natura 2000 au large sont en préparation.



Un potentiel énorme pour l'avenir :

- En termes de ressources:
  - exploitation d'autres EMR (hydrolienne, houlomotrice, thermique, osmotique, biologique...),
  - extraction de minéraux et agrégats (terres rares, nodules polymétalliques...),
  - séquestration du carbone,
  - etc.
- Et d'espace « disponible » :
  - Pour l'exploitation de ces ressources
  - Pour la mise en place de produits financiers (cf. documentaire ARTE « La nature, nouvel eldorado du capitalisme financier »)
  - Pour le développement d'autres projets, y compris urbains, par ex. :
    - Tropos : plateforme offshore multimodale, combinant EMR, aquaculture, tourisme, hub de transport
    - Blueseed : Silicon valley flottante

L'idée d'organiser les activités en mer émerge : *la planification spatiale maritime* (PSM)

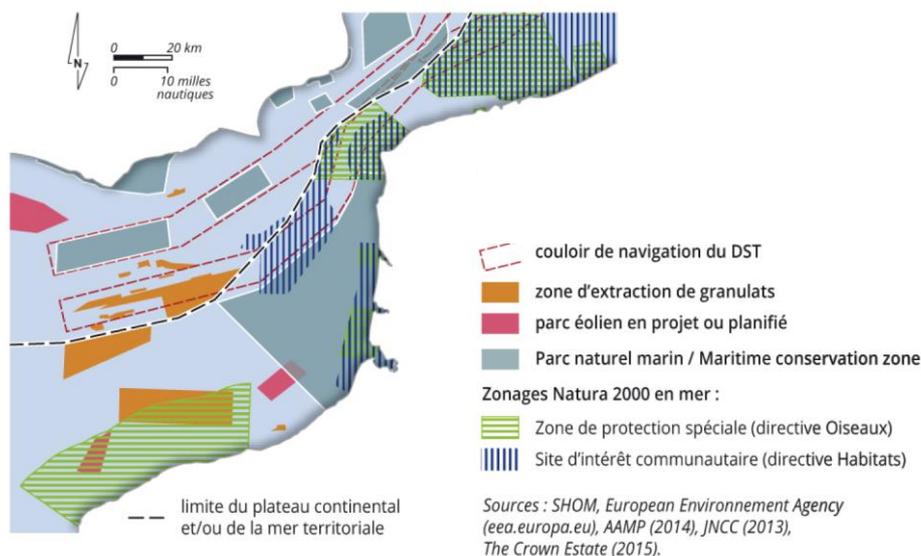
→ à l'échelle internationale au début des années 2000

→ à l'échelle européenne à partir du milieu des années 2000

« Il n'est rien au monde d'aussi puissant qu'une idée dont l'heure est venue » (citation attribuée à Victor Hugo, cité par C. Ehler)

Aujourd'hui 20 à 30 expériences de PSM auraient vu le jour (Elher, 2015).

Au Royaume Uni, par exemple, le MMO, l'organisme public pour la gestion de l'espace maritime, qui délivre des permis, réglemente et planifie les activités maritimes dans les mers autour de l'Angleterre et du Pays de Galles, afin qu'elles soient menées d'une manière durable. Des cartographies de chaque usage sont établies et superposées. En l'état cette démarche est problématique pour la pêche qui, la plupart du temps, n'apparaît d'ailleurs pas ou mal sur les plans tant elle est supposée être diffuse.



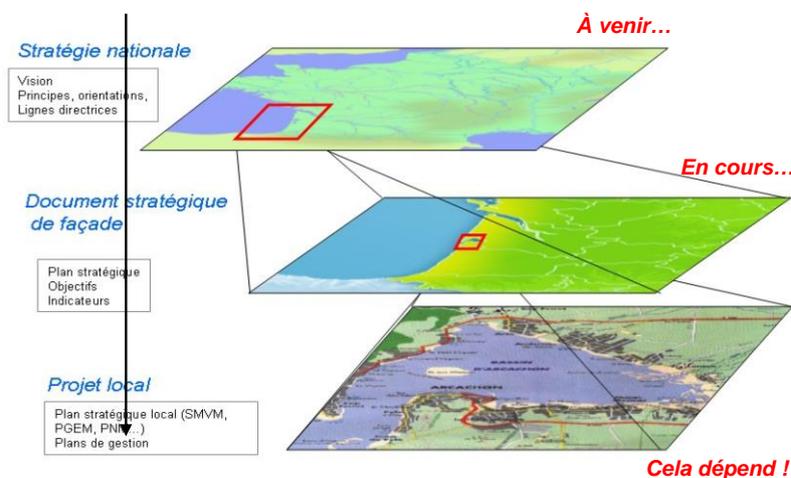
Trouillet, 2015

Au regard de cette logique de PSM, la question de la place de pêche est posée...  
 D'autant que ses promoteurs mêlent des lobbyistes aux intérêts variés... mais convergents aux dépens de la pêche (Jentoft & Knol, 2014) :

- Industriels (énergie, extraction...)
- Environnementalistes (AMP)
- avec des frontières parfois poreuses

La dimension politique de la PSM est aujourd'hui largement cachée (Kidd & Ellis, 2012), il convient de la révéler : l'aménagement n'est pas (seulement) une affaire technico-technique !!

Les outils sont encore aujourd'hui partiellement inadaptés au domaine marin et aux activités « discrètes » du fait de leur caractère dynamique et « extensif » (mobile, changeant...) et de la cohabitation possible de plusieurs usages exploitant différents compartiments du domaine marin : argumenter sur l'incompatibilité est une stratégie risquée ! Réduire la problématique à des questions techniques l'est encore plus ; il faut définir plus clairement les contours d'une stratégie maritime dans laquelle la question de la pêche ne devra pas être éludée.



En France, le dispositif de Planification (Stratégique) de l'Espace Maritime (PEM) est encore en cours de construction.

- Il repose sur :
- des « façades maritimes »
  - des instances de concertation (CMF)
  - l'articulation (théorique...) d'outils / échelles

La gestation de la Stratégie Nationale est particulièrement longue (elle aurait du sortir il y a 2 ans)  
 Les projets locaux, qui ne sont rien de moins que les volets maritime des SCOT, sont diversement aboutis. La déclinaison de la stratégie nationale aux échelles intermédiaire et locale risque de ne pas être réaliste, avec de nombreux « coups partis » à gérer (sectoriellement, si l'on peut dire, comme dans le cas des AMP ou encore des EMR, géographiquement c'est-à-dire dans certains territoires).

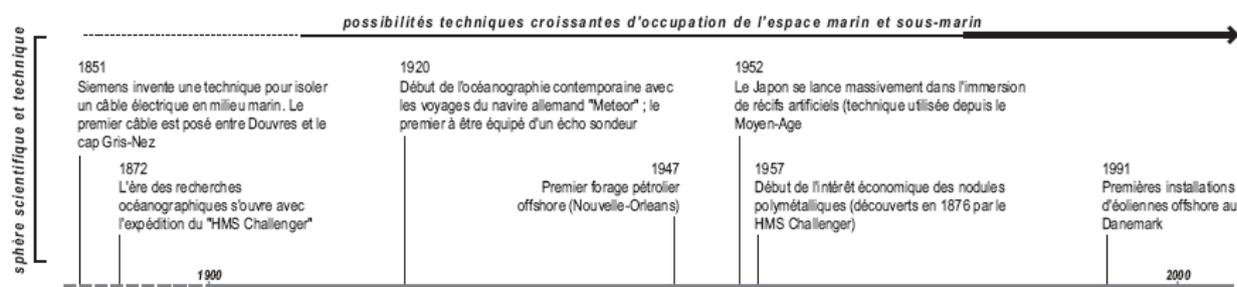
## 2° / Facteurs explicatifs : comment en est-on arrivé à cette situation ?

Trois éléments majeurs peuvent expliquer les évolutions récentes :

- La mise en place d'un foncier océanique
- La mondialisation
- L'émergence de nouveaux acteurs : les grandes ONG internationales

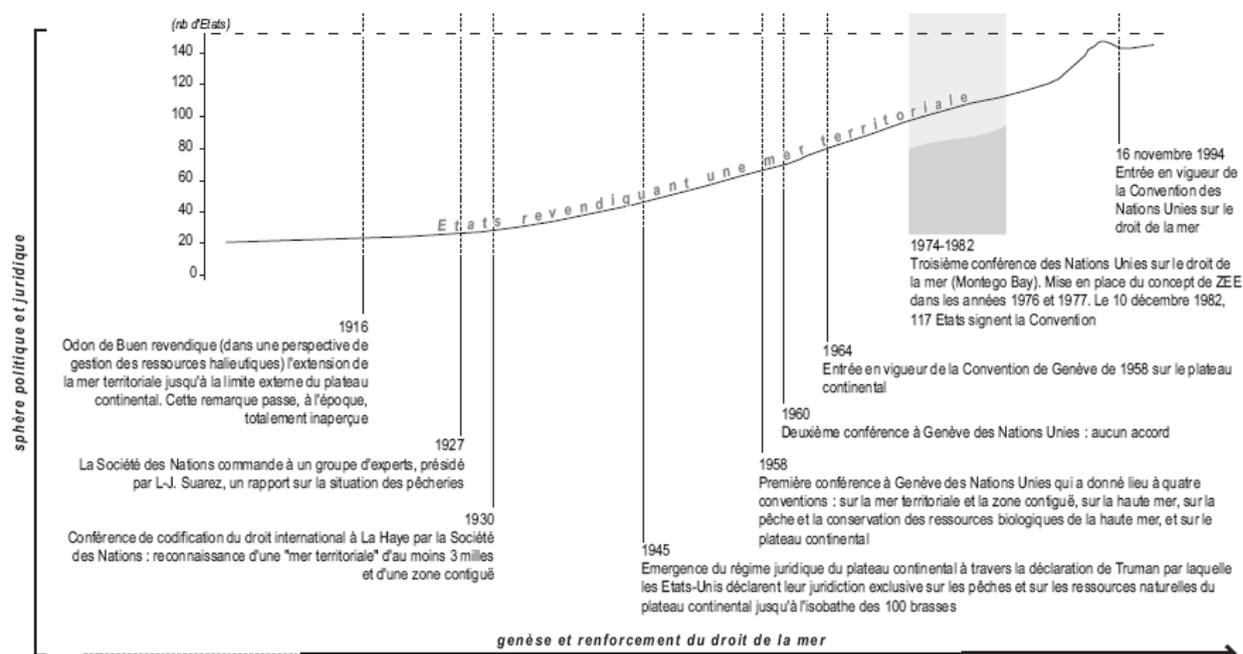
### La mise en place d'un foncier océanique

Genèse du droit de la mer : « [...] *défensif de droits acquis et acquisitif de droits futurs* » (Beurier, 1998), il évolue grâce aux ruptures technico-économiques, dont certaines sont reportées sur le schéma ci-dessous :



Les grandes étapes de ce droit de la mer sont reprises dans le schéma ci-après.

Les ZEE ont abouti à la nationalisation de 85% des ressources halieutiques et pétrolières du globe. Certaines délimitations ne sont pas arbitrées. C'est le cas par exemple en Europe, notamment du fait de l'existence d'une zone de pêche communautaire, (par exemple désaccord théorique entre Espagne et France dans le golfe de Gascogne).



**La mondialisation** des flux d'information et d'énergie contribue au développement des usages de la mer. Cette question est illustrée à travers l'exemple de la croissance des fibres optiques sous-marines.

L'émergence de nouveaux acteurs, en particulier les grandes ONG internationales, pèse de manière croissante sur un certain nombre d'orientations politiques à l'échelle planétaire.

## L'émergence de nouveaux acteurs : les grandes ONG internationales

- Des acteurs nouveaux et très puissants : l'exemple du conglomérat High Seas Alliance (30 ONG ou fondations) :
 

Antarctic and Southern Ocean Coalition	NRDC
Birdlife international	Oceana
ECO	OceanCare
Ecology Action Centre	PRETOMA
Greenpeace	Sargasso Sea Alliance
Iceland Nature Conservation Association	Tara Expeditions
International Ocean Institute	Tethys
International Programme on the State of the Ocean	The Pew Charitable Trusts
IUCN	The TerraMar Project
Marine Conservation Institute	Turtle Island Restoration Network
Marine Watch International	Whale and Dolphin Conservation
MarViva	Wildlife Conservation Society
Migratory Wildlife Network	World Commission on Protected Areas
Mission Blue	WWF
Morigenos	Zoological Society of London
- Ex. : Lobbying auprès des différents organes de l'ONU et des États pour la promotion des « Zones situées au-delà de toute juridiction nationale » (ZADJN)

### 3° / Les facteurs de rupture : qu'est-ce qui peut faire évoluer le système ?

Pour chacun des trois éléments explicatifs majeurs, des facteurs d'évolution et de rupture sont identifiés :

#### **Droit de la mer :**

- Bouleversement politique :
  - l'éclatement de l'UE : mise en place de ZEE en Europe avec une inflexion de la politique des pêches (production, emploi, ressources...) propre à chaque ex-Etat-membre
  - un renforcement de la régionalisation avec des stratégies différenciées plus affirmées (les mers européennes pourraient alors connaître des destins contrastés)
  - ...
- Rediscussion (nouvelle convention) :
  - vers un bien commun mondial (les Etats renoncent finalement à leurs ZEE)
  - une nationalisation accrue et/ou privatisation des espaces maritimes (une nouvelle convention permet à des acteurs privés ou à des grandes ONG de s'accaparer des portions de l'espace maritime)
  - ...

#### **Mondialisation :**

- Crise(s) sanitaire(s) dans le domaine alimentaire :
  - hors ou dans le marché européen
  - touchant ou pas les produits de la mer (aquaculture ?)
- Évolutions géopolitiques et/ou monétaires dans les régions productrices d'énergie
  - sécurisation nécessaire de l'approvisionnement en énergie qui profite ou pas aux EMR (ou du nucléaire ?)
- ...

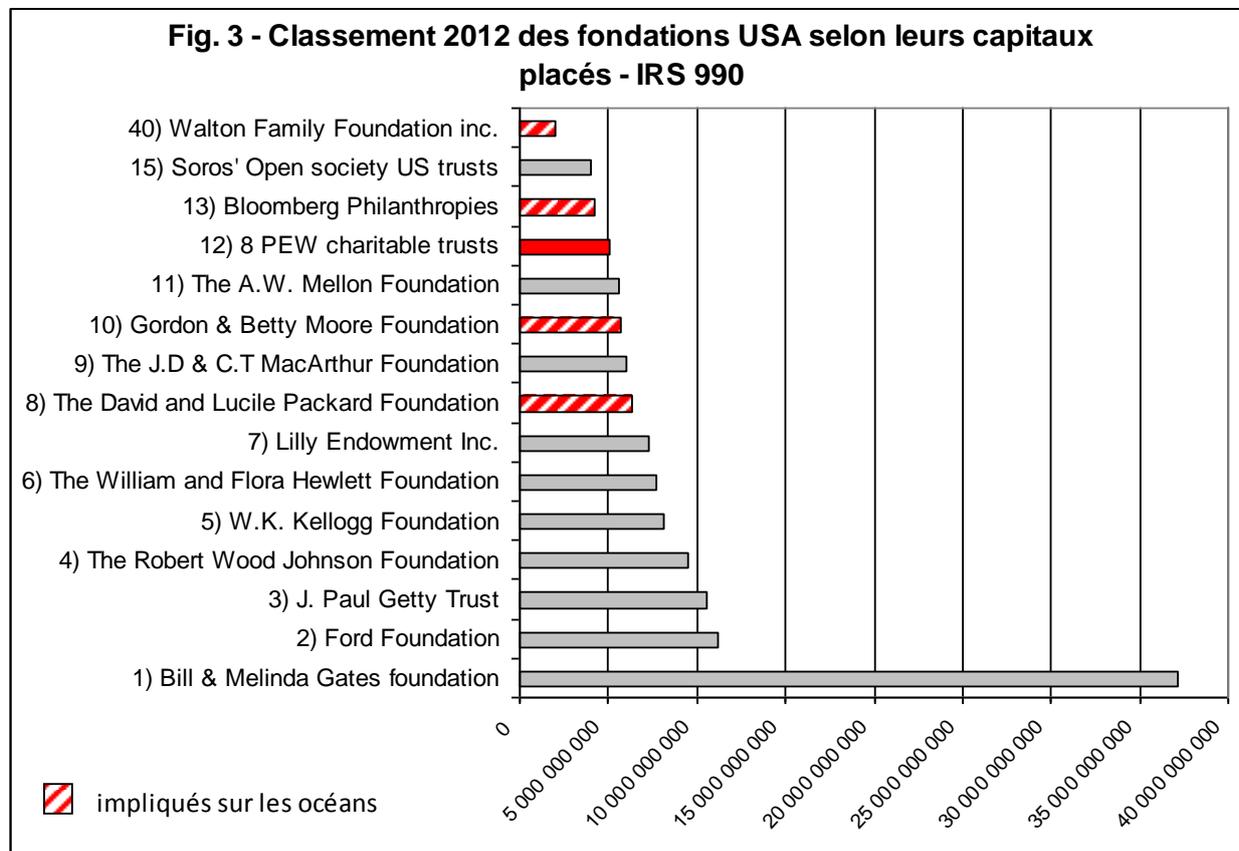
#### **ONGi :**

- A ce stade, pas d'inflexion en vue de la croissance de l'influence des ONG internationales.

## › Fondations et ONG : Le lobbying anti pêche d'après la présentation de Yan Giron

### Les fondations : origines et type d'acteurs

La fondation la plus importante est celle de Bill Gate avec 37milliards de dollars



Les fondations en rouge sur le graphique ci-dessus sont celles qui historiquement ont développé du lobbying contre la pêche. Certaines ont des intérêts en relation avec les océans (pétrole jusqu'en octobre 2012 (PEW), terres rares (Packard, INTEL(fondation G&B Moore),...). Leur motivation est pour autant difficile à identifier, et elle varie d'une fondation à l'autre, et dans le temps. Certaines comme PEW ont pu avoir comme intérêt de détourner l'attention de l'opinion publique de leurs activités industrielles en mettant en avant la « surpêche » par exemple, au début. Ce sont les fondations qui aujourd'hui orientent les activités des plus grosses ONG, en fléchant leurs aides financières sur tel ou tel type d'action.

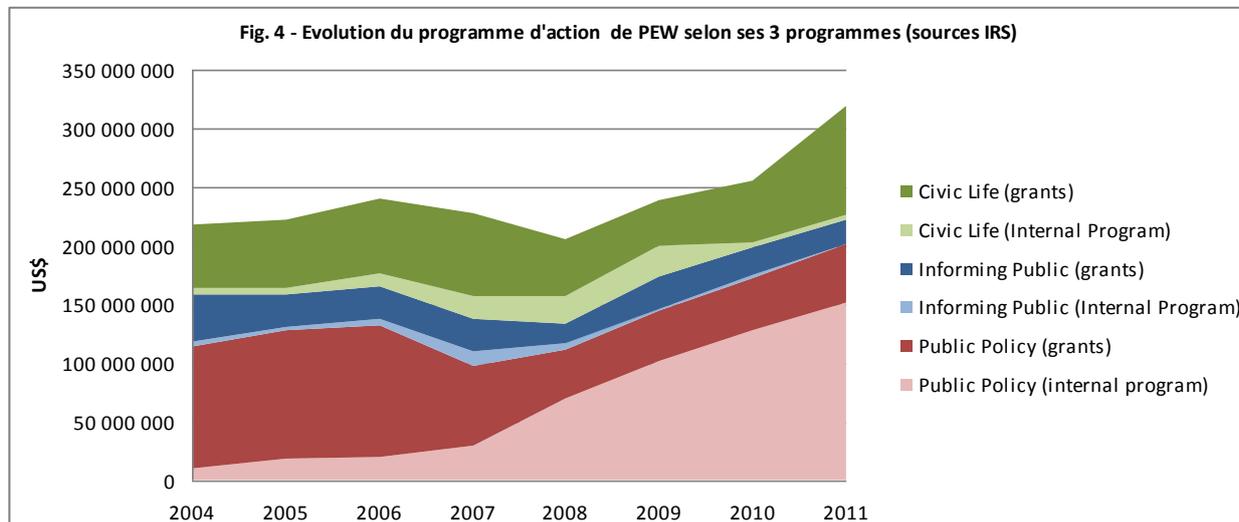
Le fonctionnement des fondations est simple : les capitaux sont placés, les dons en capitaux sont défiscalisés, les dividendes sont défiscalisés. Ce sont les dividendes qui financent l'activité des fondations, qu'elle soit en activité propre ou en dons à des bénéficiaires externes.

Manque sur le graphique la Oak fondation, antenne d'une fondation suisse qui a une antenne aux USA et qui participe aussi à ce financement.

### Activités du PEW charitable trust

Le trust caritatif de PEW : PEW est une famille ayant fait fortune dans le pétrole grâce à la société SUNOIL/ SUNOCO. PEW avait des intérêts pétroliers directs jusqu'en octobre 2012. Les différents trusts caritatifs de PEW constituent le 12ème trust caritatif US, avec 5 milliards de dollars de capitaux placés sur les marchés financiers internationaux. Les produits financiers de ces placements sont défiscalisés. Ils sont principalement issus de la spéculation boursière et alimentent le programme d'action de PEW à hauteur de 300 millions de dollars.

PEW organise son activité dans les rapports aux services fiscaux US en 3 programmes : *Civic life* (activité philanthropique classique type dons aux hôpitaux, aux musées de la région de Philadelphie), *Information public* (*PEW research center*) et *Public policy* (activité en croissance et principalement sur fond propre qui occupe 75% des équipes pour influencer l'opinion publique).



Pour chaque programme ses financements sont destinés soit à des dons à des partenaires extérieurs (en foncé), soit au fonctionnement de ses équipes (en clair).

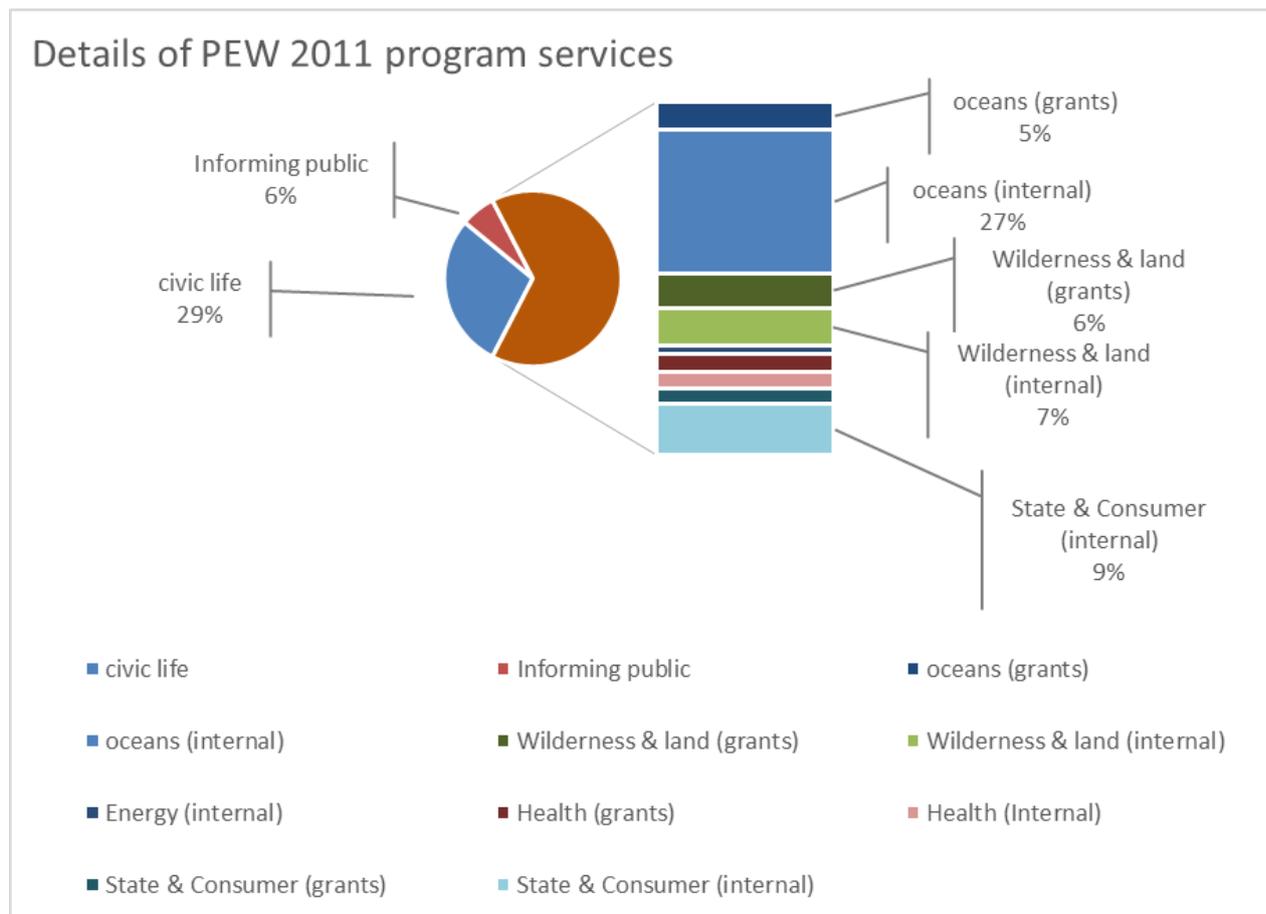
Il n'est pas simple de reconstituer la part des océans dans l'activité de PEW.

Une reconstitution a été élaborée en identifiant les dons extérieurs et le nombre des salariés de PEW dédiés à chacun des programmes.

On note une montée en puissance significative de l'activité menée par les équipes internes de PEW (*internal program*) au détriment des dons à des bénéficiaires externes (*grants*). Ces activités sont diverses, de la philanthropie classique (soutien à des hôpitaux) à des programmes d'influence notamment sur les politiques publiques. Les trusts de PEW financent aussi le PEW Research Center qui a été l'un des premiers think-tanks américains (programme *informing public*). Aujourd'hui cette fonction d'influence est assurée par 2 programmes (*informing public* et *public policy*).

Parmi les thématiques portées par PEW, les campagnes sur les Océans constitueraient le premier champ de son activité, avec pour 2011 près de 100 millions de dollars investis sur ces questions, soit le tiers de son activité et la moitié de ses activités d'influence.

Les 3 grands programmes sont représentés par le « camembert » de gauche dans le schéma ci-dessous et au sein de « *Public Policy* » les activités : Océans, land (retour à la vie sauvage) et citoyens & consommateurs. Il en ressort une évaluation de la part Océans à 32 % du total des activités et 50% «activités de puissance».



PEW est devenu un organisateur des activités des autres organisations non gouvernementales sur la question des océans, et ce depuis 1990 aux USA. Les campagnes de pression se sont succédé aux USA, puis en Europe, et aujourd'hui sur la Haute Mer. Elles suivent toujours la même mécanique ; coalition d'ONGE pour donner l'impression que de toutes parts se lève une indignation publique, financement de travaux scientifiques pour justifier le bien fondé de ses campagnes, pressions sur les élus et les opinions publiques. PEW mène aussi des partenariats publics privés, notamment sur les questions du droit international de la mer (par exemple une alliance opportune avec le gouvernement britannique sur des zones britanniques contestées par d'autres pays (Maurice, Argentine), pour lesquelles la création d'une AMP sans pêche est un excellent moyen de résoudre le conflit et de légitimer la possession britannique.

De 1990 à 2006, les activités d'influence ont été ciblées principalement sur les USA (réforme de la politique fédérale US de la pêche):

Réforme de 1996, journée des océans 1998, accords de Montego Bay (aquarium de la famille Packard) pression sur le Sénat américain pour qu'il s'empare de la question de la gestion des océans en vain.

A partir de 1999-2000 avec la création de la *PEW Ocean Commission*, PEW finance des travaux scientifiques sur ses sujets à hauteur de 5,5 millions \$ (et Packard aussi).

*PEW Ocean Commission* publie des rapports (focalisés sur les effets de la pêche et de l'aménagement urbain côtier) qui sont repris par la *commission on ocean policy* mise en place en 2000 par Bush.

Au point que les 2 commissions fusionnent et produisent des textes sur la gestion des pêches et la privatisation de l'industrie des pêches. Cette politique est régionalisée puis soustraite aux ONG.

Entre 2009 et 2013 PEW mène une campagne « *American Sovereignty Campaign* » pour la ratification de la convention des Nations Unies sur le droit de la mer de Montego Bay en argumentant que cela permettra l'extension des plateaux continentaux US (pour la prospection minière et pétrolière), le passage des câbles sous-marin, la protection des routes maritimes, le survol des

océans, la lutte contre la piraterie dans l'océan indien et l'exploitation minière dans les eaux internationales.

A partir de 2006, PEW investit dans les campagnes de pression sur la politique européenne et sur la création de grandes AMPs strictement sans pêche (>100.000 km<sup>2</sup>).

De 2006 à 2014 PEW investit avec Oak et Adessium (fondation NL) sur la PCP. Entre 2006 et 2011 70 millions de dollar ont été mobilisés par ces 3 structures. Par ailleurs WWF, Greenpeace et Bird life international levaient leurs propres fonds 130 à 140 millions \$

PEW produit et coordonne les messages, crée des coalitions d'ONG. : océan 2012, Shark trust,...

Au Canada, « *sea around us* » (Daniel Pauly) projet 20 millions \$ produit les argumentaires scientifiques. Leur cible : le parlement européen, dont les pouvoirs ont été accrus, et les opinions publiques des Etats Membres.

Synthèse des méthodes de PEW : PEW utilise toujours les mêmes méthodes, basées sur une dilution dans la masse de ses coalitions (partenariats gagnant/gagnant), tout en organisant les campagnes, les messages et la communication grand public de ces coalitions. Il finance des travaux scientifiques pour justifier ses arguments lobbyistes. Il vise à faire pressions sur les élus et les opinions publiques pour obtenir des modifications juridiques, tout en utilisant des partenariats public/privé. Ceci questionne la nature de ces partenariats publics/privés sur notamment la défense de l'intérêt général versus intérêt et volonté privée.

### **Pourquoi la pêche est une cible ?**

La surpêche historique a été constatée et cette question constitue une rente médiatique grâce à des messages faciles à comprendre, la mer est un environnement mythique pour les « terriens » qui sont une cible facile d'images catastrophiques plus ou moins fabriquées. Entre les intérêts liés à la défense, aux ressources minières et pétrolières, et même à la distribution alimentaire et la nécessité pour les grosses ONG de lever facilement des fonds, le réseau de partenaires est facile à constituer. Par exemple, Greenpeace s'est constitué une certaine autonomie financière grâce à la rente médiatique acquise avec le thème « filet dérivant », qui peut être réactivé en tant que de besoin. Politiquement la famille PEW considère que l'océan, bien commun de l'humanité, ne peut être bien géré par les Etats qui ne sont pas légitimes pour gérer ce type de biens mais doit être privatisé dans une logique néolibérale.

La conservation est aussi devenue un business avec ses produits financiers basés sur la rémunération des services écosystémiques, et cela va aussi concerner les Océans (marché du carbone,...). La Banque mondiale encourage aussi, en synergie avec les trusts de conservation, la titrisation de la dette des Etats, en inventant aussi le concept de dette environnementale, par exemple pour les Seychelles – titrisation / pseudo apurement de dette d'Etat (en fait transfert sur un trust (*The Nature Conservancy*) en échange de mise en réserve de 30% de la ZEE dont 50% sans pêche.

### **Blue Charity Business : un rapport remis à la filière en 2012**

Ce rapport bénévole et les travaux qui suivent décrivent précisément ce système des fondations et des grosses ONGe. Et notamment les liens entre les hommes politiques (telle commissaire européenne aux affaires maritime devenue directrice générale, du programme océans de *The Nature Conservancy* (TNC), ...). La filière a réagi en créant une communication de crise mais quand l'attaque en réputation est lancée elle est déjà gagnée. La filière ne semble pas avoir encore de stratégie qui utiliserait les armes de la guerre économique, au-delà des actions de communication et de contre information. La France est culturellement faible en compréhension de la guerre économique, en plaidoyer international, en fonctionnement en réseau de manière à faire résonner les intérêts différents jusqu'à obtenir des actions communes.

*Malgré ses efforts et un rôle important, Blue Fish, l'association européenne pour la promotion de la pêche durable et responsable n'est pas (encore) en capacité de mener une vraie guerre économique. D'ailleurs on doit s'interroger si c'est à elle de le faire. Son rôle de défense des intérêts à une échelle européenne est intéressant et il est public. La vraie guerre économique n'est pas faite par des acteurs visibles ou publics. Et il faut être en capacité de tisser des alliances et de lancer aussi des attaques.*

## › Quel travail commun avec une ONG ?

### L'exemple de Planète Mer d'après l'intervention de Laurent Debas DG et co-fondateur de Planète Mer

Océanographe, Laurent Debas a une formation de biologiste marin. Il a travaillé au sein d'institutions publiques françaises (Ifremer et Inra, Région Provence-Alpes-Côte-d'Azur, ministère de l'Agriculture et de la Pêche), pour les Nations-Unies (FAO, Asie du Sud-Est) et pour le WWF (World Wild Fund for Nature). Depuis plus de 15 ans, ses différentes fonctions l'ont amené à gérer des équipes et à réaliser des programmes de protection des espèces et des espaces marins, de gestion durable des ressources de pêche ou de lutte contre la pollution par les hydrocarbures.

En 2004, il a rejoint Jacques Perrin et l'équipe du film "Océans" en tant que conseiller scientifique et co-scénariste.

Depuis fin 2007, il intervient en tant que consultant auprès de Nausicaa et se consacre au lancement de Planète Mer.

Son constat : il existe beaucoup de petites associations qui œuvrent sur l'éducation au milieu marin mais peu travaillent avec les acteurs du milieu.

Son credo : préserver la vie marine et les activités qui en dépendent. Avec Planète Mer il cherche à faire se rapprocher les points de vue, à dépassionner le débat. Malheureusement, la plupart du temps, trop de passion empêche le dialogue.

Exemple d'action : le programme SPD (Sélectivité et pêche durable) avec AGLIA qui s'est achevé près 3 ans de travaux et autant d'un partenariat original avec l'AGLIA (Association du Grand Littoral Atlantique).

En s'associant avec ce programme d'innovation, Planète Mer s'est engagée sur la voie d'une collaboration étroite avec tous les acteurs de la filière pêche. En ligne de mire : imaginer une pêche plus durable en expérimentant des techniques de pêche plus sélectives et donc, plus respectueuses de l'environnement et de la ressource.

Ce programme s'inscrit dans la continuité des travaux engagés par la flottille langoustinière depuis 2002 en partenariat avec l'Ifremer et l'AGLIA.

Les nombreux essais réalisés depuis ont permis d'intégrer à la réglementation nationale et communautaire les dispositifs sélectifs actuellement utilisés :

Panneau à maille carrée merlu, dispositifs sélectif pour la langoustine, panneau à maille carrée langoustine, cul de chalut en maillage 80mm ou grille rigide. Ces dispositifs permettent l'échappement des captures non désirées.

Cependant, malgré ces améliorations notables, le taux de rejet de certaines espèces reste élevé et nécessitait d'approfondir les travaux en matière de sélectivité. Le partenariat de Planète Mer consiste à poursuivre les études d'évaluation de ces dispositifs.

Planète Mer soutient une autre action concrète l'équipement des bateaux avec des goulottes

De quoi s'agit-il ? Les goulottes sont de simples tuyères installées en prolongement de la table de tri afin de faciliter et d'accélérer l'évacuation des prises non désirées (espèces non commerciales, langoustines trop petites). Ce dispositif peu coûteux permet de rejeter rapidement à l'eau de nombreuses langoustines, et de leur assurer de plus grandes chances de survie. Ces goulottes permettent également d'améliorer les conditions de travail des marins en facilitant le travail de tri et d'évacuation des rejets.

Néanmoins ces partenariats sont toujours difficiles, le financement par une ONG est fondamentalement suspect...

En 2011-2012, La prud'homme de Saint-Raphaël a demandé à Planète Mer de venir travailler sur le devenir du **cantonement du cap Roux**. Un cantonnement de pêche, c'est une zone où la pêche est plus ou moins réglementée. Celui du Cap Roux, créé en 2003 par les pêcheurs de la prud'homie, interdit toute forme de pêche sur un territoire de près de 450 hectares. Il a été créé pour être un outil de gestion supplémentaire des ressources de la prud'homie. En ajoutant à une réglementation plus stricte que celle appliquée au niveau national ou européen sur une ou plusieurs zones de protection, les pêcheurs préservent les ressources et leur avenir du même coup. Cette zone est devenue une zone d'intérêt pour les plongeurs et une zone de reproduction de la ressource halieutique.

Un travail de thèse sur la co-gestion est envisagé.

Planète Mer contribue également à la diffusion et à l'exploitation des carnets de capture auprès des pêcheurs de loisir, afin de compléter la connaissance sur l'ampleur du prélèvement « de loisir » sur certaines espèces et pour ouvrir le dialogue avec les professionnels.

**Bio Lit** est un projet de mobilisation des réseaux citoyens d'observateurs du littoral en partenariat scientifique avec le Muséum National d'Histoire Naturelle (MNHN) afin de collecter selon des

méthodologies éprouvées des informations sur les grands changements globaux (modification du climat, introduction d'espèces exotiques envahissantes, changement de la nature des sols, pollutions chimiques) et les impacts ponctuels liés aux activités anthropiques (piétinement, prédation ciblée) qui sont susceptibles de modifier l'équilibre naturel des écosystèmes du littoral.

Pour trouver le contact avec le consommateur, **MrGoodfish** est une action lancée le 18 mars 2010 en France a été initié et est piloté par Nausicaa en partenariat avec l'aquarium de Gênes (Italie) et celui de la Corogne (Espagne) sous l'égide du Réseau Océan Mondial. En France, le Comité National des Pêches et des Elevages Marins (CNMPEM) s'est également joint à cette démarche.

Le principe est celui d'une démarche positive. Une seule et unique liste de produits durables, pas de "*black list*" de produits à éviter. Actualisée tous les trimestres - pour coller au mieux à l'état de santé et à la saisonnalité des ressources - cette liste est mise à disposition du grand public pour permettre à chacun de faire un choix éclairé en repérant le logo : MrGoodFish. Planète Mer est engagée dans ce programme comme conseiller stratégique et scientifique.

Planète Mer dispose de 6 salariés (5 CDI et 1 CDD) 5 biologistes marins et un « *found raiser* »  
Le financement est 30% don privés, 38 à 40% de fondations (Total, Fondation de France,...) et 30% de fonds publics (UE, MEDDE, Conseil général,...)

Le positionnement de Planète Mer est distinct de celui d'ONG internationales comme WWF qui ont des positions globales, sans nuances locales qui interdisent le dialogue. « Nous avons mieux à faire que de nous inquiéter de l'avenir, nous avons à le préparer » et qui fonctionnent sur la base d'un militantisme politique médiatisé, d'opérations agressives et qui collaborent peu avec d'autres ONG.

## La pêche

### › **Renouvellement de la flotte de pêche : le rapport Deprost-Suche d'après la présentation par Mikael Quimbert.**

Le rapport a été remis au ministre en fin d'année 2014 et sa présentation au Comité National des Pêches est prévue aujourd'hui 5 mars. Le rapport débute par un état des lieux de la flotte et de la rentabilité du secteur et, après avoir évoqué les leviers dont dispose la politique publique, se termine par des propositions.

#### **a. Un renouvellement de la flotte de pêche insuffisant pour faire face aux enjeux de demain**

La consommation nationale (35kg/hab/an) croissante dépend de moins en moins de la pêche française. Avec 667 000 tonnes (T) pour 1,7Mrds de chiffre d'affaires, la production française en pêche et en aquaculture représente environ 25% de la consommation nationale de produits aquatiques.

Avec 7 000 navires, dont 4 600 en métropole (-21% en 10 ans), la flotte française représente 310 000 T débarquées en frais et 154 000 T en congelé pour 22 000 emplois embarqués dont 19 000 en métropole. La production provient majoritairement de 900 chalutiers. En 10 ans, les débarquements ont diminué de 25% et les importations ont augmenté de 50%.

Les associations écologistes utilisent la date de début de recours à l'import, chaque année plus précoce, comme signe de l'épuisement de la ressource alors qu'il s'agit davantage d'un signe de « sous pêche » d'une flotte française de plus en plus côtière (85% de navires de moins de 12m). La situation de la pêche française est très dépendante des évolutions du coût des intrants, en particulier du prix du gazole, et des conditions de concurrence avec les flottilles comparables des autres Etats membres de l'UE et des pays tiers, dans un marché très largement ouvert aux produits étrangers.

#### **b. Une flottille vieillissante et inadaptée**

Au 31/12/2014 l'âge moyen de la flotte métropolitaine s'établit à 26,4 ans (soit 1,4 ans de plus qu'en 2010), soit un âge comparable aux autres pays européens (moyenne UE 27 ans) avec des différences : Espagne et Italie 28 ans, NL 33ans et UK 25 ans.

Entre 1995 et 2013, le nombre de bateaux de la flotte métro a baissé de 31%, 47% pour les bateaux de plus de 12m.

Pour respecter le plafond de capacité en jauge et en puissance fixé par l'UE, la France s'est dotée du dispositif de PME (permis de mise en exploitation).

Depuis 2004, il n'y a plus d'aide publique européenne à la construction de bateau neuf.

L'entrée en flotte depuis 2007 est d'environ 35 navires par an dont 29 de moins de 12m. A ce rythme, le format de la flotte à 30 ans pourrait être de l'ordre de 900 à 1 100 navires.

Entre 2007 et 2013 les différents plans de sortie de flotte (PSF) ont fait diminuer la flotte de 45% en nombre, en tonnage et en puissance, particulièrement sur les navires de type chalutiers dans le segment 12-25m, les plus consommateurs de gazole.

Les sorties aidées dans le cadre d'un PSF font automatiquement baisser le plafond de capacité et donc la possibilité de construire de nouveaux bateaux. Par suite, le prix des bateaux d'occasion augmente fortement et les transactions se raréfient. Le prix élevé des bateaux d'occasion s'explique en grande partie par la valeur immatérielle des droits de pêche rattachés au navire qui ont représenté 75% de la valeur de transaction en moyenne sur la dernière année observée. La voie de la modernisation est freinée par une interprétation très restrictive de l'aide européenne.

Entre 2007 et 2012, l'emploi maritime à la pêche a diminué de 18% (soit 3 000 emplois perdus) avec une diminution de 30% pour la pêche au large (= sorties de plus de 96h). 44% des emplois concernent la petite pêche (sorties de moins de 24h).

Toutes les régions sont impactées, selon le type de pêche.

Les données sur la répartition des marins en fonction de leur âge montrent un accroissement relatif de ceux qui ont moins de 35 ans et de ceux qui ont plus de 45 ans, reflétant les sorties prématurées de la profession.

#### **c. Les perspectives du secteur : menaces et opportunités**

L'environnement mondial est porteur.

Le secteur emploie 400 000 personnes.

Les importations en provenance des pays tiers (hors UE) approvisionnent 60% de la consommation française.

La consommation va continuer à augmenter (+ 16% prévu pour 2020).

Dans un marché mondialisé, les prix et les coûts vont augmenter.

La consommation se développant dans les pays fournisseurs en développement, ils sont moins en concurrence avec l'Europe.

Les stocks de poissons s'améliorent dans l'Atlantique Nord-Est et les eaux européennes. La PCP est en passe de réussir. La part des stocks de poissons considérés comme surexploités est tombée de 86% en 2009 à 41% en 2014, avec une amélioration des connaissances scientifiques sur lesquelles se fondent ces avis (29 évaluations complètes en 2007, 46 en 2013).

Les incertitudes sont importantes sur les conséquences du changement climatique, dont les manifestations les plus visibles sont les déplacements d'espèces qui remontent vers le Nord (rouget de roche, bar européen mais aussi anchois, sardine ou thon rouge). Au-delà des opportunités de pêche à court terme, on peut s'interroger sur les équilibres des écosystèmes marins.

La pêche maritime est une activité sous menace permanente de décisions prises sous la pression des lobbies (ONG) et de l'opinion publique (filet maillant dérivant en 2008,...).

La petite pêche côtière a un poids significatif en Europe.

Espagne, UK et NL sont les concurrents de la France, en premier lieu sur le marché intérieur.

#### **d. La rentabilité du secteur est insuffisante pour financer les investissements propres au renouvellement**

Le rapport décrit :

**Un secteur économique dont la rentabilité est satisfaisante**, mais se dégrade sur la longue période. La valorisation des captures, favorable sur la dernière décennie, est cependant loin d'être maîtrisée et pose la question de l'organisation de la filière trop éclatée (nombre de criées,...). Les déterminants de la rentabilité sont le gazole, les salaires, les frais de débarquement et d'entretien. Les salaires chargés peuvent représenter 26 à 38% du chiffre d'affaires et les entreprises cherchent à le réduire notamment en diminuant le nombre de marins par équipage. Cette dégradation des conditions de travail peut être acceptée si elle s'accompagne d'une évolution de la répartition des parts plus favorable aux marins. Les frais de débarquement et les taxes portuaires sont très élevés, ce qui fait que l'entretien des navires constitue la variable d'ajustement.

Un modèle économique très artisanal avec le patron propriétaire de son navire, embarqué à bord, reste pertinent pour la flotte des moins de 12m. Ce modèle préféré des banquiers est très résistant aux crises mais n'arrive pas à se renouveler.

Un effort de compétitivité est nécessaire ainsi que de nouvelles techniques à utiliser (modèles UK et NL). Chez nos partenaires européens, la concentration est à l'œuvre pour des raisons de rentabilité, accélérée parfois par la mise en œuvre des Quotas Individuels transférables (QIT) dont l'évaluation reste à faire en Espagne et aux Pays-Bas.

La faiblesse des capitaux disponibles pour l'investissement est également mentionnée. Le prix élevé des navires induit un besoin d'investissement hors de proportion avec les capacités de remboursement générées par l'exploitation, ce qui rend le secteur peu attractif pour les investisseurs privés. Les dispositifs fiscaux nécessaires au soutien du secteur sont en place. Des mécanismes financiers sont proposés par les acteurs financiers :

- l'investissement capital-risque grâce à un fonds d'investissement intégrant ou non des fonds publics ;
- le cofinancement incluant des crédits publics minoritaires, mais aux conditions du marché ;
- la mutualisation des risques à travers un fonds de garantie.

#### **e. Pour une politique de renouvellement de la flotte**

Le rapport considère que l'enjeu porte sur le renouvellement plus que sur la modernisation de la flotte. La gestion collective des quotas doit être préservée mais elle n'est pas optimale avec une sous consommation des quotas (seulement 60% des quotas consommés en 2013). Mais ce phénomène est assez général en Europe.

La gestion des permis de mise en exploitation (PME) doit être plus dynamique et les PME dormants vigoureusement proscrits.

Les efforts en matière d'innovation doivent être intensifiés notamment dans le domaine des économies d'énergie. Mais il se construit peu de bateau et chaque bateau a des spécificités qui en font un prototype. La construction en série devrait être favorisée. Le FEAMP qui peut intervenir pour la remotorisation doit être sollicité.

**f. Les propositions de la mission :**

- Cibler les interventions de l'Etat sur les enjeux majeurs et les outils les plus efficaces.
- Assurer la rentabilité du secteur, condition première de l'attractivité des capitaux.
- Alimenter et piloter les chantiers de l'innovation.
- Favoriser le capital-risque avec ou sans dispositifs fiscaux et garantir les crédits d'investissement à des coûts raisonnables.

**› Réflexion nationale sur une feuille de route stratégique navire du futur d'après la présentation de Laurent Baranger**

A / Caractérisation de la flotte française

**En termes de contribution au chiffre d'affaires**

Quelle que soit la façade, l'activité économique de la pêche est concentrée autour d'un nombre réduit de segments de métiers. Sur la façade Atlantique-Manche (80% de l'activité), les chalutiers de fond de plus de 10 mètres sont prépondérants dans l'activité économique de la filière suivis des fileyeurs de plus de 10 mètres, ces 2 segments assurant près de 80% du chiffre d'affaires. Sur la façade Méditerranée (5% de l'activité), la concentration des activités économiques est plus importante et la contribution des « petits » métiers est plus marquée.

**En termes de nombre d'unités**

Quelle que soit la façade, il faut noter une relative diversité de segments de métier en nombre d'unités. Sur la façade Atlantique-Manche, la population de navires est partagée de manière assez équilibrée entre ceux pratiquant les arts dormants et ceux pratiquant les arts traînants. Les fileyeurs de moins de 12 mètres arrivent cependant en tête avec environ 1/4 des unités. Sur la façade Méditerranée, les métiers des arts dormants sont dominants. Le segment des fileyeurs de moins de 12 mètres constitue une part importante de la flottille (environ 50%).

**En termes d'effectifs embarqués**

Quelle que soit la façade, les effectifs de marins pêcheurs sont concentrés autour de quelques segments de métier. Sur la façade Atlantique-Manche, les chalutiers de fond de plus de 10 mètres sont les plus gros employeurs, suivis des fileyeurs de plus de 10 mètres. Sur la façade Méditerranée, la concentration des effectifs est plus marquée et les navires de moins de 12 mètres réunissent plus des 2/3 des effectifs.

**En termes d'âge des navires**

Quelle que soit la façade, les navires de plus de 30 ans constituent le plus gros de la flottille, avec une situation encore plus marquée en Méditerranée (46% de navires de + de 30 ans en Méditerranée vs 29% en Manche-Atlantique). Si l'on raisonne en termes de longueur de navire, pour la façade Atlantique-Manche, ce sont surtout les navires de moins de 18 mètres qui sont les plus âgés (35% des moins de 10m et 29% des 10 à 12m ont + de 30 ans). Pour la Méditerranée, c'est l'ensemble des navires de moins de 24 mètres qui est concerné par un vieillissement important.

Si l'on raisonne en termes de métiers, l'analyse est plus contrastée pour la façade Atlantique-Manche, avec parfois des situations extrêmes pour un même métier (des navires à la fois très jeunes et très âgés, par exemple pour les ligneurs ou les senneurs). Pour d'autres métiers, on observe une prépondérance de navires soit très jeunes (par ex. caseyeurs) soit très âgés (chalutiers à perche). Pour la Méditerranée, tous les métiers sont affectés par la problématique de non renouvellement des investissements.

**Description des activités de la flottille française**

En métropole, on évalue à 36 % la proportion des espèces débarquées en volume soumises à quota, et 42 % des espèces débarquées en valeur. En France (métropole + DOM), la production des navires de pêche génère entre 1 et 1,1 milliard d'euros de chiffre d'affaires.

Sur la façade Manche-Atlantique, qui génère 850M€ de CA, les 2/3 de l'activité de pêche sont centrés sur les côtes métropolitaines et 1/3 sur des zones plus éloignées.

Sur la façade Méditerranée, qui génère 52M€ de CA, les 3/4 de l'activité sont côtières.

Sur la façade Manche-Atlantique, 7 espèces (boudroie, sole, coquille St-Jacques, merlu, bar, seiche et langoustine) représentent plus de 50% du chiffre d'affaires consolidé. Sur ces espèces stratégiques, les 3 segments de métiers les plus dépendants représentent entre la moitié et 95 % des valeurs

débarquées pour une espèce : les chalutiers de fond pour la baudroie, la seiche et la langoustine ; les fileyeurs pour la sole, et le merlu ; les dragueurs pour la coquille St-Jacques...

Sur la façade Méditerranée, 6 espèces (thon rouge, merlu, poulpe, anchois, dorade royale et calmar) représentent plus de 50% du chiffre d'affaires consolidé. Sur ces espèces stratégiques, les 3 segments de métiers les plus dépendants représentent entre 80 % et la totalité des valeurs débarquées pour une espèce : senneurs pour le thon rouge, fileyeurs pour la dorade royale, chalutiers de fond pour les autres espèces.

Les types de pêche, ou genre de navigation, sont caractérisés par la durée de la marée. Au niveau national, près de 3/4 des navires de pêche pratiquent la « petite pêche », correspondant à une sortie en mer inférieure à 24 heures. Sur les seules façades Atlantique-Manche, plus de 4/5 des navires pratiquent soit en « petite pêche » (68%), soit en « pêche côtière » (15%).

### B / Analyse des cas d'étude

Les cas d'études ciblent des segments de métier présentant des caractéristiques largement répandues au sein de la flottille ou à fort enjeu socioéconomique.

D'un point de vue architectural une dichotomie arts dormants / arts traînants est suffisante car il n'y a pas de grandes différences de coûts entre métiers, à part celui des engins de pêche : un caseyeur de 12 mètres coûte approximativement le même prix qu'un fileyeur ou un ligneur de 12 mètres; à taille équivalente, le bateau nécessite quasiment les mêmes aménagements (organisation du pont, etc...). Les valeurs de coût des navires ont été estimées au prix du marché aujourd'hui. Elles servent de base de comparaison aux évaluations des scénarios.

#### Evaluation des écarts entre la capacité d'investissement et le coût du navire

D'un point de vue méthodologique, les écarts, calculés par la différence entre la capacité d'investissement et le coût du navire, sont encadrés par 2 bornes :

- **un écart minimum** qui est la différence entre la capacité d'investissement maximale et l'estimation du coût du navire minimale
- **un écart maximum** qui est la différence entre la capacité d'investissement minimale et l'estimation du coût du navire maximale

D'autre part, pour atténuer les effets cycliques de l'activité de pêche, la capacité d'investissement a été calculée sur la base de 3 années d'exercice (2010, 2011 et 2012)

			Coût du navire "au prix du marché aujourd'hui"		Capacité d'investissement		Ecart (capacité d'investissement - coût du navire)	
			estimation basse k€	estimation haute k€	estimation basse k€	estimation haute k€	minimum k€ (capacité max-coût min)	maximum k€ (capacité min-coût max)
façade Manche-Atlantique	navires <10mètres	caseyeurs	150	200	146	219	69	-54
		ligneurs	150	200	123	184	34	-77
		chalutiers de fond	200	250	142	213	13	-108
	navires de 10 à 12 mètres	fileyeurs	400	450	369	553	153	-81
		chalutiers de fond	450	500	289	434	-16	-211
	navires de 12 à 18 mètres	fileyeurs	1 000	1 200	534	801	-199	-666
		dragueurs	1 200	1 400	421	632	-568	-979
		chalutiers	1 200	1 500	756	1 135	-65	-744
	navires de 18 à 24 mètres	fileyeurs	2 700	2 800	1 054	1 581	-1 119	-1 746
chalutiers de fond		2 900	3 000	727	1 090	-1 810	-2 273	
façade Méditerranée	navires de 18 à 24 mètres	chalutiers de fond	2 800	2 850	296	444	-2 356	-2 554

source : RICEP d'après données Bureau Mauric

Lorsque les écarts sont positifs, l'armateur dispose d'une capacité d'investissement suffisante pour acquérir le navire à son coût du marché. La case est alors verte. A l'inverse, lorsque la capacité d'investissement n'est pas suffisante, l'écart est négatif et les cases sont alors en rouge.

#### Identification des variables d'ajustement

Compte tenu du modèle économique des entreprises de pêche, plusieurs paramètres ont été identifiés comme des variables d'ajustement pour optimiser le modèle économique.

Notamment :

- le chiffre d'affaires avec à la fois l'effort de pêche et la valorisation des produits
- le coût énergétique
- le coût d'entretien et réparation
- le coût de personnel

- l'intégration de nouvelles fonctions à bord des navires (gestion du tri, balance, étiquetage, ...)
- le coût de construction
- le mécanisme de financement

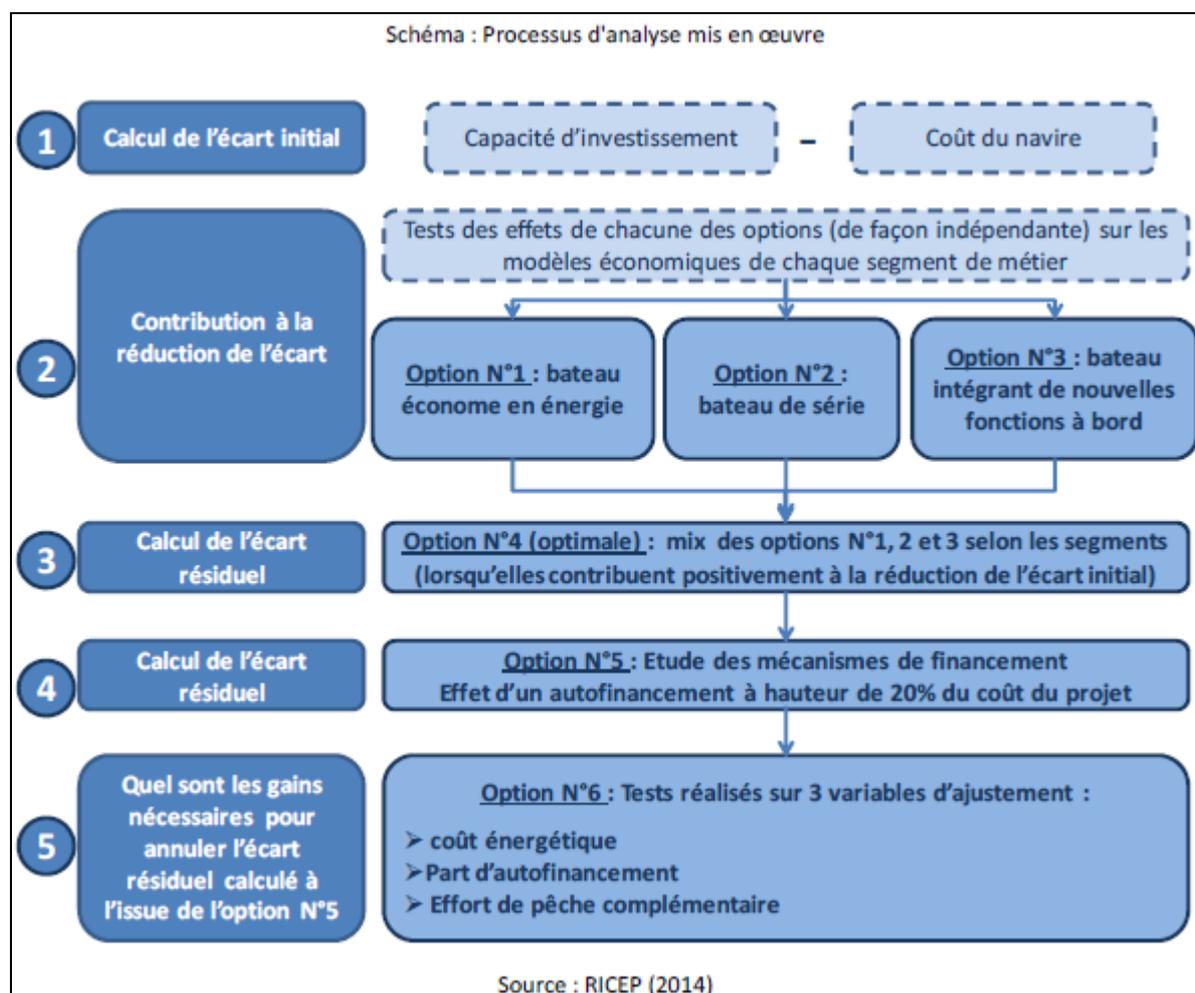
A partir de cette liste, plusieurs options ont été analysées. Ces options qui visent à optimiser le modèle économique du navire du futur induisent des effets sur certaines variables d'ajustement. Avant de présenter chacune des options testées, le processus d'évaluation mis en œuvre doit être décrit.

### Processus d'évaluation mis en œuvre

Le processus a consisté à tester, dans un premier temps, trois options architecturales. Ces options représentent des choix technologiques ou des options d'aménagement des équipements à bord des navires. Chaque option génère une variation du coût du navire, soit positive, soit négative. En contrepartie de ces variations de coût de l'outil de production, une évolution des autres variables d'ajustement est attendue. Par exemple, une option d'optimisation de la carène du navire doit générer, pendant l'exploitation du navire, une baisse du coût énergétique. A la fin de ce premier stade d'évaluation, et avant de continuer le processus d'évaluation, les options architecturales les plus efficaces d'un point de vue économique, ont été retenues par segment de métier.

Ensuite, une option ayant attrait au financement des navires a été testée, à travers l'intégration d'un autofinancement dans le coût total du projet et la baisse du taux d'emprunt lorsque l'option du bateau de série est choisie (massification des achats). Enfin, la dernière option testée a consisté à déterminer, pour 3 variables d'ajustement, l'effort qui reste à fournir sur ces variables pour équilibrer le modèle économique des segments de métiers, s'ils ne l'étaient pas au terme des options architecturales et de la prise en compte d'un autofinancement de 20%. Ces variables d'ajustement sont :

- quel gain complémentaire sur le coût énergétique permettrait d'équilibrer le modèle économique?
- quelle part d'autofinancement complémentaire permettrait d'équilibrer le modèle économique?
- quel effort de pêche supplémentaire permettrait d'équilibrer le modèle économique?



## Les limites et les biais de l'analyse

Avant de présenter les différentes options testées et de mesurer les effets de celles-ci, il est important de lister en amont l'ensemble des hypothèses selon les options et les limites associées :

- Les variations de coût d'acquisition des navires présentées dans les options architecturales doivent être rapportées aux coûts des navires tels qu'ils ont été définis initialement ("coût du navire au prix du marché aujourd'hui").
- Les analyses sont basées sur des indicateurs économiques moyens par segment de métier et cachent des disparités au sein de chaque segment. Il n'est pas possible de préciser les écarts types des résultats des simulations qui doivent donc être appréhendés avec une marge de variation.
- Les tests des options sont réalisés sur la durée totale du projet, soit une période de quinze années d'exploitation du navire.
- L'effet inflationniste sur le prix des composantes d'exploitation et d'investissement n'entre pas dans l'évaluation, du fait en particulier de leur caractère aléatoire.
- L'objectif du travail est de mesurer les effets des options, indépendamment les unes des autres, c'est-à-dire, toutes choses égales par ailleurs.
- Sur la partie sociale, l'hypothèse retenue consiste à maintenir le pouvoir d'achat des marins (stabilité de la masse salariale). Par conséquent, l'ensemble des gains d'exploitation estimés selon les options est affecté à la rémunération de l'entreprise.
- Les résultats issus des évaluations ont uniquement pour objectif de comparer l'efficacité de chacune des options.

### C / Résultats synthétiques des options architecturales

		Arts dormants	Arts trainants
Option N°1 : bateau économe en énergie	Optimisation de la carène uniquement	> Intérêt économique limité compte tenu des hypothèses posées en amont (stabilité des coûts d'exploitation)	> Un intérêt économique pour l'ensemble des arts trainants
	+ optimisation de l'énergie consommée par les servitudes	> La hausse du coût d'acquisition n'est pas suffisamment compensée par la baisse des coûts énergétiques sur 15 ans d'exploitation	> Compte tenu des hypothèses de coûts liés aux servitudes, l'intérêt économique d'intégrer cette recherche supplémentaire de gains énergétiques n'est pas démontré
Option N°2 : bateau de série		> D'un point de vue économique, cette option est doublement intéressante pour l'ensemble des navires car elle cumule une baisse du coût d'acquisition du navire et une baisse des charges d'entretien et réparation	
Option N°3 : Intégration de nouvelles fonctions à bord du navire		> Un intérêt économique pour l'ensemble des flottilles analysées	
Option N°4 : mix des options 1,2 et 3		<i>Meilleure combinaison</i> > bateau de série > bateau intégrant de nouvelles fonctions à bord	<i>Meilleure combinaison</i> > bateau économe en énergie (carène) > bateau de série > bateau intégrant de nouvelles fonctions à bord
Synthèse à l'issue de l'option N°4	Hypothèse d'un choix de gestion risqué : l'ensemble du résultat opérationnel est dédié au remboursement du navire	4 segments sur les 5 équilibrent leur modèle économique. Les fileyeurs de 18 à 24 mètres gardent un écart à combler	3 segments sur les 6 équilibrent leur modèle économique. Globalement, les navires de plus de 12 mètres gardent un écart à combler
	Hypothèse d'une gestion de prudence : 2/3 du résultat opérationnel est dédié au remboursement du navire. Le reste est mis en réserve	2 segments sur les 5 équilibrent leur modèle économique. Les ligneurs de moins de 12 mètres, les fileyeurs de 12 à 18 mètres et de 18 à 24 mètres gardent un écart à combler	Aucun segment de métier n'équilibre son modèle économique. L'écart restant à combler oscille entre 30 et 89%

Source : RICEP (2014)

Les différentes options d'évolution architecturales (bateau économe en énergie, bateau construit en série, bateau intégrant de nouvelles fonctions à bord) sont analysées sur 2 types d'engin de pêche : arts dormants, 12m, fileyeur ou caseyeur d'une part et arts trainants chalutier ou dragueur à l'aune de leur intérêt économique (économie d'énergie, coût d'acquisition, coût d'entretien, hausse de C.A.). Il s'agit de chercher la meilleure combinaison d'évolutions. Les trois variables d'ajustement sont traitées indépendamment les unes des autres. Pour annuler l'écart résiduel de l'option N°5, le choix méthodologique a été d'intervenir soit sur le coût énergétique, soit sur un autofinancement complémentaire, soit sur un nombre de jours de pêche supérieur. Les résultats mettent en exergue certains points importants :

- Sur la variable coût énergétique, selon le segment de métier considéré, l'effort complémentaire semble atteignable dans certains cas et, *a contrario*, impossible pour les autres cas. En effet, si l'on prend l'exemple des fileyeurs de 18 à 24 mètres de la façade atlantique - manche, il faudrait diminuer le coût énergétique du modèle initial de 80 %. Pour les chalutiers de fond de 18 à 24 mètres de la façade méditerranéenne, la disparition pure et simple du coût énergétique ne suffirait pas à équilibrer le modèle économique
- Sur la variable "part d'autofinancement", l'effort restant à fournir conduirait à accroître la part de l'apport initial de 20 % à près de 75 % pour certains segments de métier. Encore une fois, si ces résultats peuvent être réalistes dans certains cas, ils sont improbables dans d'autres. Au-delà de ces chiffres élevés, il faut aussi se poser la question du retour sur investissement de cet apport initial. Est-ce que la mise de départ apportée à travers cet autofinancement sera restituée à la sortie, c'est-à-dire à la fin des 15 années de financement ? Quel sera le prix du navire après les 15 premières années d'exploitation ?

Sur cette variable autofinancement, il faut également noter que, pour certains segments de métier, un apport inférieur à 20 %, allant jusqu'à zéro autofinancement, peut être suffisant pour équilibrer le modèle économique.

- Enfin, sur la variable nombre de jours de pêche, l'effort supplémentaire serait de l'ordre de 0 à 130 jours selon les segments de métiers. Au-delà d'une meilleure utilisation de l'outil de production qui peut être réaliste jusqu'à un certain seuil si l'on augmente la fiabilité du navire, la problématique de l'accès à la ressource est également un frein à cet accroissement de l'effort de pêche.
- Au final, après analyses de ces options successives, 3 à 4 segments de métier ont un problème économique qui perdure. Il s'agit des segments de métier aux tailles les plus importantes et qui représentent aujourd'hui le poids le plus élevé en termes de chiffre d'affaires généré sur le secteur des pêches français. Les hypothèses prises en considération dans cette étude, font apparaître une inadéquation entre le coût du navire du futur et le modèle économique d'aujourd'hui. Ces segments de métiers montrent clairement des difficultés économiques aujourd'hui et leur existence dans la pêche de demain, s'il elle doit persister, passera inévitablement par une redéfinition de leur modèle économique. Dans le cas contraire, c'est l'ensemble du secteur des pêches français, et notamment l'ensemble des infrastructures portuaires, qui seront, au mieux, fragilisées.

## Quelles voies d'amélioration ?

### Constat

- 16 cas sur les 22 analysés aboutissent à une faisabilité technico-économique (ils passent au vert) après études des différentes options (presque 75%).
- Dans l'hypothèse où l'ensemble du résultat opérationnel est affecté au remboursement de l'annuité d'emprunt, 1 seul cas pose problème, le chalutier de 18 à 24 mètre de la façade méditerranéenne.
- Les 5 autres cas problématiques sont dans l'hypothèse où 2/3 du résultat opérationnel est dédié au remboursement de l'annuité d'emprunt. Le 1/3 restant est mis en réserve pour avoir une gestion prudentielle.
- Cependant en termes de chiffre d'affaires généré sur la branche armement, les 6 cas qui n'aboutissent pas directement à une faisabilité technico-économique représentent plus de 50%.
- Pour les segments de métier en difficulté aujourd'hui, leur présence dans la pêche de demain passera par une modification de leur modèle économique. Pour le paramétrage de ce nouveau modèle, certaines clés existent :

## Pistes d'amélioration

### Au niveau social :

- La répartition du net à partager entre la part équipage et la part armement peut être modifiée. Par exemple, lorsque 6 chalutiers des Sables d'Olonne ont muté vers la senne danoise, ils ont modifié cette clé en augmentant la part revenant à l'armement pour que celui-ci puisse faire face à des coûts d'exploitation et d'investissement supérieurs. Socialement, les marins n'ont pas été lésés, dans la mesure où le chiffre d'affaires des navires a fortement augmenté et que les frais communs ont diminué sensiblement avec notamment une baisse importante de l'intensité énergétique.
- La composition de l'équipage doit être analysée pour voir si une réduction de l'effectif embarqué est possible. Des gains de productivité sont-ils possibles avec les nouveaux aménagements à bord?

### Au niveau économique :

- Les zones de pêche doivent être analysées précisément afin d'avoir une estimation de "leur rentabilité" (qui n'est pas uniquement la rentabilité des stocks)
- L'effort de pêche du navire doit être analysé afin de voir si des possibilités d'augmentation du nombre de jours de pêche sont réalistes. Cette analyse doit être faite conjointement avec les possibilités d'accès à la ressource. Socialement des outils d'aménagement du temps de travail existent (rotation d'équipage, ...) et techniquement la fiabilisation de l'outil de production peut permettre de restreindre le nombre de jours à quai pour entretien. Les analyses ont montré qu'une hausse de l'effort de 5 à 20 % permettait d'équilibrer la majorité des modèles économiques.
- Au niveau de la valorisation, y-a-t-il des voies d'amélioration? De manière générale, deux pistes de travail existent : limiter le risque de prix (limiter les pertes et périodes de mévente) et accroître les prix de vente avec des outils de différenciation produit (pêche labélisée,...)
- Pour le coût énergétique, les estimations de gains calculés à l'option N°6 sont-elles atteignables? Pour exemple, en passant senneurs danois, les armements ont réduit leur intensité énergétique de 0,52 à 0,3 litres de gasoil pour générer un euro de chiffre d'affaires. Leur coût énergétique a diminué davantage, de 4,4 à 1,5 litres de gasoil pour générer un euro de résultat opérationnel.
- Peut-on espérer des gains énergétiques avec des améliorations sur les trains de pêche ? Pas tellement sauf si transition énergétique.
- Pour le coût d'entretien et réparation (important pour une flotte vieillissante), des gains supérieurs à ceux pris dans les options architecturales sont-ils possibles?

### Au niveau financier :

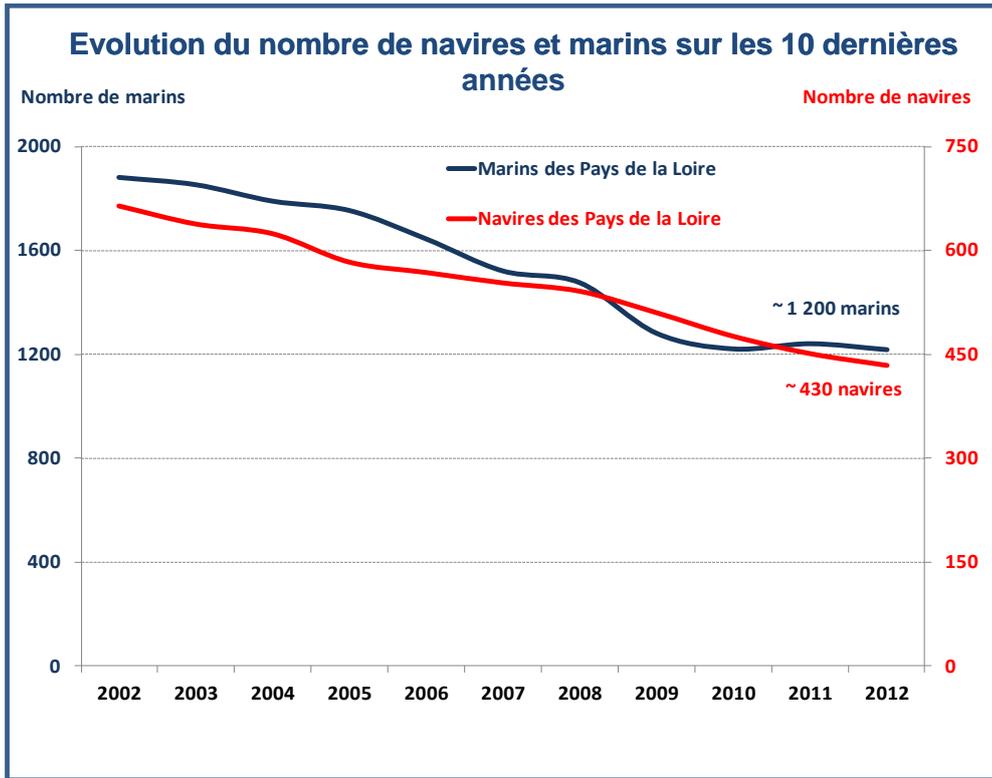
- Les mécanismes financiers d'accompagnement au renouvellement de la flotte de pêche française sont par ailleurs étudiés dans le cadre d'une mission interministérielle dont les résultats seront connus durant l'été 2014 et permettront peut-être de dégager des pistes d'optimisation des coûts d'investissement.

## › **Renouvellement des générations de pêcheurs en Pays de Loire** d'après la présentation de Fanny Brivoal

Il s'agit de la présentation des résultats d'un travail mené sous l'égide du COREPEM (Comité régional de pêche et des élevages marins de Pays de la Loire).

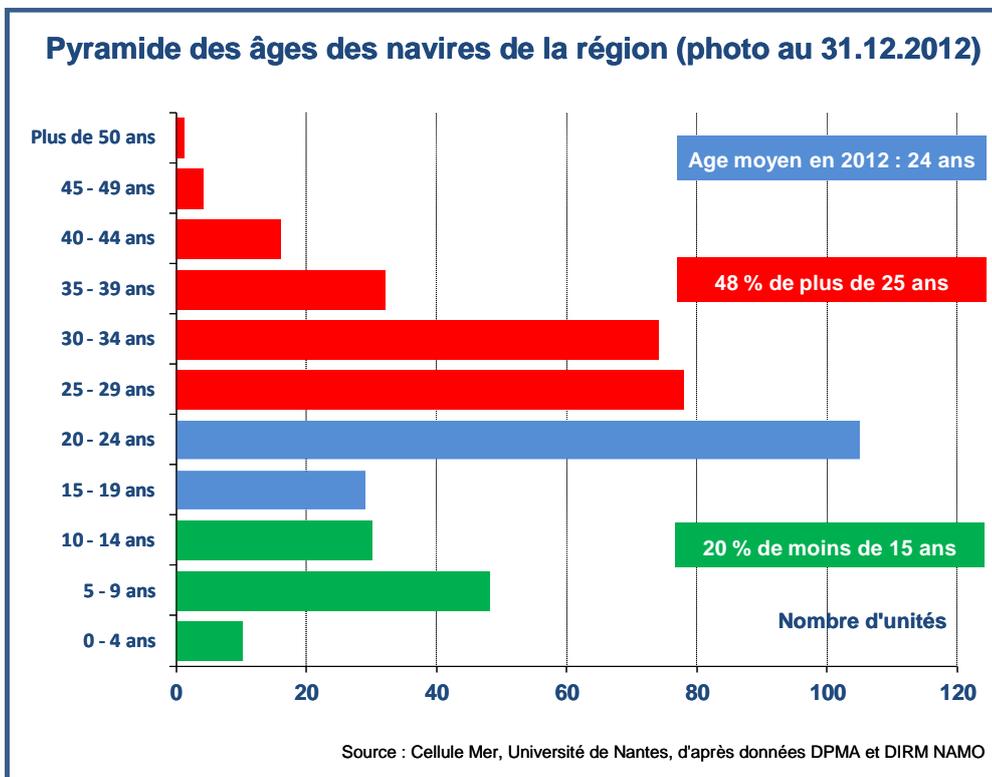
Contexte : Un secteur pêche fragilisé par :

- La diminution du nombre de marins
  - Plus de 1200 marins employés en 2012 soit près de 1000 ETP
  - Sur les 10 dernières années, **perte d'1/3 des effectifs de marins et du nombre de navires de la flottille des Pays de la Loire**, soit :
    - 660 marins en moins
    - 230 navires en moins



- Un difficile renouvellement des navires

Fin 2012, près de la moitié des navires de la flottille des Pays de la Loire avait plus de 25 ans. Sur les 10 dernières années, la région a perdu entre 15 et 40 navires par an. En contrepartie, la région ne gagne qu'un nombre restreint de nouvelles unités (moins de 5 bateaux neufs par an). Fin 2012, seulement 20% de la flottille avait moins de 15 ans



Dans ce contexte morose, une étude est lancée pour progresser dans la caractérisation de l'emploi, des conditions de travail et de formation ainsi que des filières et modalités de recrutement afin de faire des projections sur les besoins et de construire une stratégie de promotion des métiers sur des bases concrètes. Les bases de données existantes sont mobilisées :

## LES RESULTATS INTERMEDIAIRES

### Les bases de données

Nom	Limites	Conséquences possibles
Services des marins actifs en 2014	Absence de données qualitatives Absence du parcours de marins sortis avant 2014	Modélisation des parcours professionnels moins robuste Comparaisons interannuelles impossibles
Entrées/Sorties de 2010 à 2013	Sorties après 18 mois de latence Absence de données qualitatives	Risque de biais sur l'historique des entrées/sorties
Formations de 2010 à 2013	Absence des formations suivies mais non validées	Réduction du champ d'analyse aux formations validées
Bateaux de 2010 à 2013	Absence de mouvements intra-annuels	Réduction du champ d'analyse aux mouvements interannuels et pour un jour donné uniquement (saisonnalité non prise en compte)
Dérogations	Peu de recul historique	Pas d'analyse dynamique

Réunion Prospective du 5 novembre 2015

Mais ces bases de données n'ont pas été conçues pour produire des statistiques...

Pour sortir en mer un bateau doit avoir à son bord un équipage doté de qualifications professionnelles certifiées par des capacités ou des brevets.

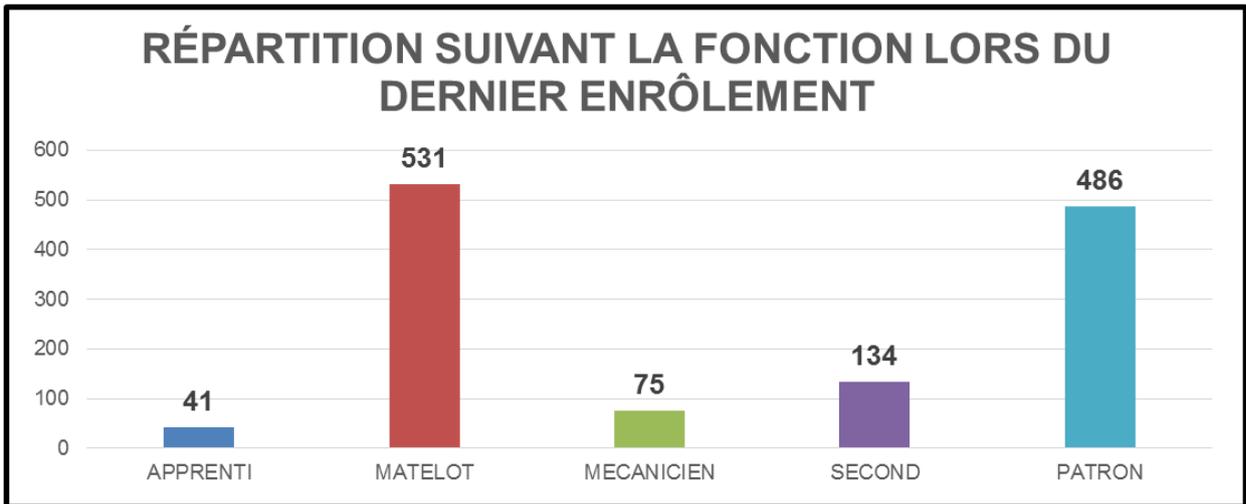
A noter que l'ensemble des statistiques de l'étude présentent la carrière des marins actifs en 2014 (pas de comparaison interannuelle).

### Dérogation

Dans des circonstances d'extrême nécessité, le directeur interrégional de la mer compétent pour la région administrative dans laquelle se situe le port d'armement du navire à bord duquel est embarqué celui qui bénéficie de la dérogation peut accorder une dérogation aux conditions de qualification professionnelle maritime pour l'exercice d'une capacité à bord de ce navire. Cette dérogation peut être accordée à un marin titulaire du titre de formation professionnelle maritime requis pour exercer la capacité immédiatement inférieure à celle pour laquelle la dérogation est demandée. Lorsqu'une demande de dérogation porte sur des fonctions d'appui et en l'absence de capacité immédiatement inférieure, elle peut être accordée à un marin dont le niveau de qualifications et d'expérience équivaut à celui requis pour la capacité pour laquelle la dérogation est demandée. **(Décret n° 2015-723 du 24 juin 2015)**

Le rôle d'équipage est le titre de navigation dont doit être pourvu tout navire pratiquant une navigation maritime et dont l'équipage comprend des marins professionnels affiliés à l'ENIM. Il permet de certifier toutes les personnes qui se trouvent à bord. La caractérisation des marins actifs en 2014 est réalisée par une analyse statistique de la base de données marins ENIM dans laquelle est enregistrée la fonction occupée par les marins actifs au sein du navire lors de leur dernier enrôlement.

1267 marins actifs ont été repérés et analysés :



Les mécaniciens sont les plus difficiles à trouver. C'est pour ce poste qu'il y a le plus de dérogations. Les mécaniciens ont tendance à quitter la pêche pour la marine marchande et pourraient également à l'avenir partir pour la maintenance des EMR (énergie marines renouvelables).

Le nombre relativement important de seconds peut s'expliquer par des pratiques spécifiques. En effet, certains patrons enrôlent plusieurs membres d'équipage en tant que second pour des questions de cotisations retraite.

Les brevets s'obtiennent en accumulant des enrôlements dans une même fonction.

#### L'âge des pêcheurs

L'âge moyen, en Pays de la Loire, est de 40 ans, ce qui est comparable avec les autres secteurs professionnels.

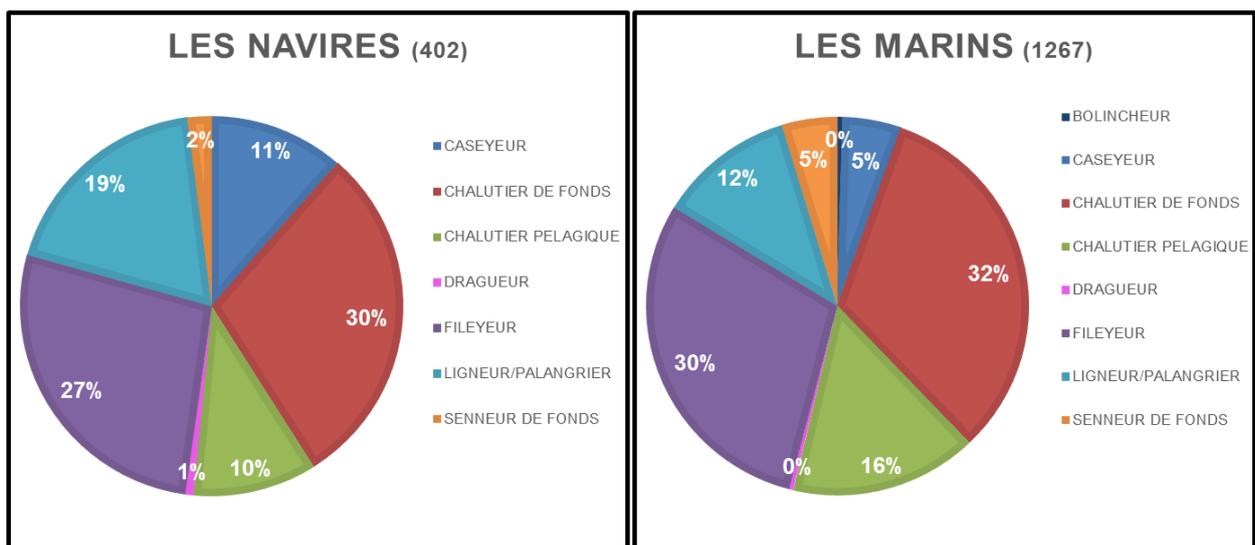
Comme la tranche d'âge de 45 à 54 ans est la plus importante et que les marins peuvent prendre leur retraite à partir de 55 ans, la problématique du renouvellement des marins est donc pertinente dans les années à venir.

L'âge moyen des matelots, des mécaniciens et des seconds est de 38 ans tandis que celui des patrons est de 46 ans. Certaines fonctions ne peuvent être exercées qu'après une expérience professionnelle importante. On note un déficit relatif des matelots de 25 à 34 ans et surtout des mécaniciens de 35 à 44 ans. La forte proportion de patrons âgés de plus de 45 ans est à prendre en considération.

#### Métier du navire

En termes de métier du navire, il existe une adéquation entre l'offre et la demande d'emploi.

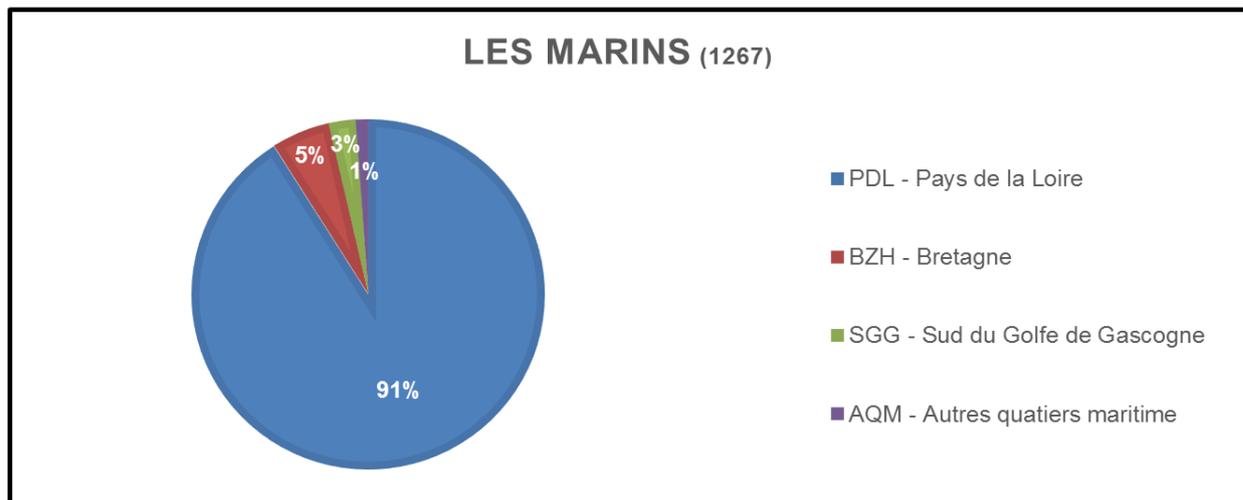
32% des marins ont effectué leur dernier enrôlement à bord d'un chalutier de fond.



L'analyse des postes par métier montre qu'il y a proportionnellement plus de « seconds » enrôlés sur les senneurs de fond et les fileyeurs. Plus de patrons sur les ligneurs et les caseyeurs qui sont les plus petits bateaux.

Certains métiers plus durs n'attirent pas les jeunes : les marins ayant effectué leur dernier embarquement sur un caseyeur ou un chalutier pélagique ont un âge moyen plus élevé par rapport aux autres marins, quelles que soient les fonctions.

### Résidence des marins



De manière générale, les marins inscrits dans les quartiers maritimes de Pays de la Loire, s'enrôlent relativement peu sur des navires immatriculés en dehors de la région. **Ils ne sont que 9%.**

Dans ce cas, ils s'enrôlent principalement en Bretagne, puis dans la zone du sud du golfe de Gascogne. Nous ne pouvons pas déterminer ici, s'il s'agit d'une démarche durable ou temporaire

Par ailleurs, seulement 6% des marins administrés dans un quartier maritime de Pays de la Loire résident en dehors de la région sans que l'on puisse distinguer ceux qui résident en Pays de la Loire sans avoir rectifié leur lieu de résidence dans leur dossier administratif. Ni à l'inverse, les marins qui seraient administrés en Pays de la Loire et qui embarqueraient ailleurs. Sur 1267 marins, 69 résident en dehors de la région et plus de la moitié d'entre eux a eu son dernier enrôlement dans la région. A noter la présence de marins sénégalais qui résident en Pays de la Loire.

Au cours de sa carrière (qui dure une quarantaine d'années) un marin embarque en moyenne sur une dizaine de navires. Dans la marine marchande, la durée de la carrière embarquée est souvent plus courte : au bout de 15-20 ans le marin trouve un poste à terre

L'étude va se poursuivre pour estimer les besoins futurs en main d'œuvre. Mais il est déjà possible de s'attendre à des difficultés de recrutement à prévoir dans 5-10 ans pendant une dizaine d'années, en particulier pour les patrons et les mécaniciens.

La pêche attire encore peu « d'extérieurs » à la filière même si les écoles constatent l'arrivée de jeunes qui ne sont pas issus de familles de pêcheurs. Le manque de visibilité sur les conditions d'acquisition des navires est un élément d'explication mis en avant lors des enquêtes de terrain actuellement en cours. Le métier évolue notamment en terme de conditions de travail : moins de travail le WE, 200 jours maximum en mer par an,...

Pour fluidifier les embauches il reste des actions à imaginer et à construire (développement de réseaux, communication...)

#### › Rémunération des pêcheurs : l'exemple Intermarché d'après la présentation de Charles Renou-Tessier

##### a) *La Scapêche, armement du groupe Intermarché, en quelques chiffres*

Le 1er armateur français à la pêche fraîche :

- 23 navires,
- 250 marins et officiers,

- 15 985 tonnes débarquées en 2014 pour une valeur de 48,4 M€ à la première vente.
- 30 personnes à terre (technique, logistique, commercial, qualité, administratif, avitaillement, etc).

Zones de pêche :

- **Atlantique Nord-Est** : Mer Celtique, Ouest des îles britanniques, Golfe de Gascogne, Manche, Mer du Nord, côtes bretonnes.
- **Sud Océan Indien** : Terres Australes et Antarctiques Françaises. Pour la pêche de la légine qui est congelée à bord et destinée au marché américain.

Une entreprise présente sur plusieurs territoires

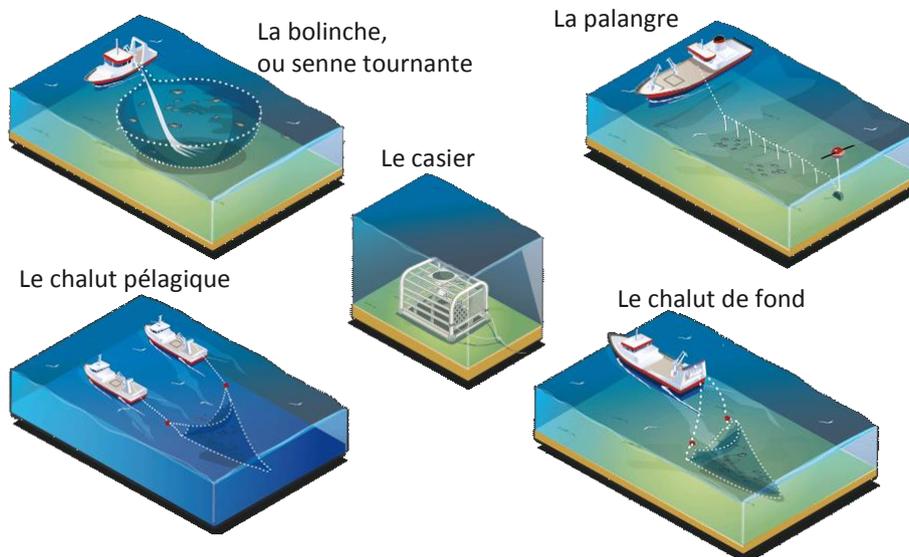
- **Bretagne** (Lorient, Le Guilvinec, Douarnenez, Saint-Guénolé),
- **Irlande** (Castletownbere, Killybegs),
- **Ecosse** (Lochinver, Stornoway),
- **la Réunion** (Le Port).

Pour optimiser le temps de pêche des bateaux et des Equipages, la Scapêche s'appuie sur des bases avancées en Ecosse et en Irlande où la pêche est débarquée pour être acheminée vers le continent en camion.

Les types de pêche vont de la bolinche utilisée par des bateaux de pêche artisanale à la palangre utilisée dans les eaux de La Réunion et de l'Atlantique Nord Est.



### Nos différents métiers :



4

### b) *Rémunération à la part et frais communs*

Principes : La pêche est valorisée en CA EXO TVA, on enlève les Frais Communs et le carburant et la somme est ensuite divisée en parts

Il s'agit du mode de rémunération de la pêche artisanale le plus répandu (Ex : bolincheurs, caseyeurs et historiquement les chalutiers du Guilvinec)

### **Calcul des parts :**

Le CA réalisé lors de la vente (- les frais communs) est divisé en parts. Le nombre de parts par métier est défini par l'armement (Ex : un patron = 2 parts et un matelot = 1 part)

**Frais communs :** matériel de pêche, carburant et taxes. L'entretien du bateau ne rentre pas dans les frais communs. Ils sont à la charge de l'armement. Les frais communs sont partagés entre l'équipage et l'armement. La répartition est différente selon les métiers.

### **ENIM :** Régime social des marins

L'ENIM, (Etablissement national des invalides de la marine) est le régime de sécurité sociale commun à tous les navigants.

Chaque métier sur un bateau répond à une catégorie ENIM. De cette catégorie est associée une base ENIM mensuelle qui sera utilisée pour l'ensemble des calculs.

- Charges sociales : une base forfaitaire ENIM. Même si le salaire varie -> toujours les mêmes charges sur la base ENIM
- Maladie : indemnisation base ENIM
- Retraite : en fonction du forfait ENIM et non de la rémunération
- Système de prévoyance : sur le forfait ENIM
- Congés payés : sur le forfait ENIM

ENIM est donc une base de cotisation calculée sur un salaire fictif forfaitaire. Ce système permet une couverture à moindre coût mais la retraite calculée uniquement sur cette base est faible.

La prime de licenciement est par contre calculée sur le salaire réel.

La concentration, l'augmentation de la taille, des bateaux augmentent le pouvoir d'achat des marins.

#### **c) *Rémunération au millième :***

Principes : le salaire mensuel est calculé en pourcentage du CA brut. On ne s'occupe plus des frais communs, néanmoins il existe une prime pour compenser les efforts sur la consommation / objectifs. Ce système de rémunérations est en vigueur sur nos plus gros bateaux où les frais communs sont importants.

Suivant la taille des bateaux la répartition des % est différente et comme pour la rémunération à la part, le % du CA est différent selon le grade Ex : 0,90% pour le matelot et 2,65% pour le patron.

ENIM reste la clé de calcul des charges et la référence pour le salaire minimum garanti.

- **Cas particulier : 46 mètre avec rotation d'équipage:**

Marée de 9 jours avec débarque en base avancée et rotation d'1/3 de l'équipage. Pour une même personne le % du CA peut être différent si les fonctions occupées évoluent durant le mois, avec CA différent sur chaque marée.

- **Cas particulier : Ile de la Réunion:**

30 personnes à bord qui partent 3 x 90 jours en mer, qui sont payées sur le tonnage sans référence au prix. Le salaire est calculé en fonction du grade sur le bateau avec une avance / mois et un solde en fin de marée. Les équipages rentrent en métropole en avion

### **› Le secteur de la pêche est en profonde mutation...silencieuse d'après la présentation de Sozig Le Gall et Pascal Le Friant.**

La pêche est la seule activité de nature « paléolithique ». Le principe aléatoire repose sur le caractère prédateur de l'activité pêche. Celle-ci est aux antipodes de l'économie industrielle. D'où des particularismes forts dans les domaines de la rémunération, des modes d'organisation sociotechniques (métiers et stratégies différentes) et des rythmes sociaux (rythmes terre-mer différents selon les secteurs de la pêche et les métiers).

La pêche s'inscrit dans la superposition de deux modèles : le modèle traditionnel et le modèle dit moderne (couple solidarité mécanique/organique chez Durkheim<sup>1</sup>, couple communautaire/sociétaire chez Tonniez), le second modèle prenant de plus en plus le pas sur le premier.

---

<sup>1</sup> Concepts développés par le sociologue Emile Durkheim (1858-1917), le fondateur de la sociologie en France.

## Spécificités maritimes, rémunération, prérogatives du patron

### - Rémunération

Dans la notion de partage de la paie, on comprend une notion très maritime de solidarité.

*Un peu d'histoire : l'exemple des corsaires.* La prise de mer (butin) faisait l'objet d'un partage entre les marins et l'armateur.

Après avoir payé le roi et les frais (nourriture, poudre, munitions, réparations) ce qui correspond aux actuels taxes et frais communs, après avoir payé les veuves (2 parts) et les blessés (1part + un pourcentage) comme aujourd'hui avec « la caisse des péris en mer », l'armateur recevait 30% du solde, les membres recevaient leur part du butin selon leur place dans l'équipage. Le même esprit prévaut à la pêche.

Principe aléatoire et rémunération à la part. La rémunération à la part est un mode de rémunération fonctionnel face au caractère aléatoire de l'activité pêche. Le principe de rémunération repose sur l'idée d'un partage des risques que supportent les 2 entités que sont le navire (l'Armement) et l'équipage (tous les hommes y compris le patron-proprétaire). Il y a là une étroite connexion maintenue entre investissement ou présence de travail (plus que temps de travail) et la valeur économique produite, à la différence du salariat classique, qui modèle la relation de travail patron/salarié. Il s'agit plus d'une relation d'autorité liée à la spécificité du statut « d'embarqué » (les risques inhérents à la conduite en mer donne un pouvoir de commandement important au patron pêcheur, « maître après Dieu » que de subordination économique établie juridiquement sous la forme du contrat de travail suivant le modèle du code du travail « terrestre ».

La nature de cette relation de travail explique probablement l'importance des pratiques de mobilité dans les systèmes d'emploi à la pêche dans lesquelles le niveau de rémunération, i.e. l'importance des prises, joue un rôle central. La relation de travail est davantage vécue sur le mode de l'association (pas forcément égalitaire) qu'il est important de pouvoir briser assez facilement de part et d'autre que de subordination au sens classique du terme. Dans le Finistère nord, l'esprit demeure. Sur les caseyeurs où l'équipage est plutôt fixe, il existe des matelots propriétaires de leurs casiers. Le matelot non propriétaire de casiers recevant une part inférieure.

### **Exemple de partage sur le MARIE ALEXANDRA du Guilvinec**

Le statut ENIM (régime social des marins) est un prérequis. Le salaire forfaitaire, fixé par un arrêté, précise le salaire horaire et annuel pour chaque catégorie (de 35,01€/heure en catégorie 1 à 181,57€ en catégorie 20) qui sert de base aux contributions patronales et aux cotisations salariales mais n'est pas utilisé pour le calcul des indemnités de licenciement ni pour le CICE.

Depuis la fin des années 2000, l'administration tente de nous insérer dans le modèle terrestre : contrats de travail, heures de travail,... en application du droit du travail terrestre. Le modèle communautaire ou mécanique cède le pas au modèle sociétaire ou organique. Cette évolution est un réel casse-tête : les difficultés d'application des notions de temps et de rythme de travail ne sont pas facile à surmonter et entraîne une modification profonde des relations de travail et du type de subordination voire une perte d'identité du pêcheur. On peut faire le parallèle avec la restructuration des organisations syndicales à la pêche.

Si l'ENIM disparaît le prix de la main d'œuvre va augmenter.

Le modèle de rémunération est-il satisfaisant ? Comment l'améliorer ?

### - Prérogatives du patron

Le capitaine est le chef de l'expédition maritime.

- Maître du navire
- Agent de l'armateur
- Auxiliaire de la puissance publique

Le capitaine est l'autorité du bord, ce qui est affirmé par l'article 1<sup>er</sup> du code disciplinaire et pénal de la Marine Marchande (CDPMM), vis-à-vis des passagers, réguliers comme clandestins. Le décret n°60-1193 définit son pouvoir disciplinaire et pénal. Ce pouvoir est soumis au principe de l'égalité, il n'est nullement arbitraire, à travers le livre de discipline, le journal de bord, les rapports de mer, le capitaine rend des comptes tant à son armement qu'à l'administration de l'Etat du pavillon. Le patron peut être armateur ou salarié d'un armement. *In fine*, c'est toujours l'Armement le responsable.

---

• Pour Durkheim, les sociétés traditionnelles se caractérisent par la **solidarité mécanique** : les individus sont liés par des liens de **similitude**, ils ont les mêmes croyances, les mêmes valeurs, les mêmes modes de pensée et de comportements.

• Dans les sociétés modernes, au contraire, les individus sont différenciés par la spécialisation des fonctions sociales et leurs rapports s'appuient donc sur leur **complémentarité** et la **coopération**. Ils sont donc reliés par une **solidarité organique**, car chacun a besoin des autres, comme les organes dans un corps.

ARMEMENT : SARL LE FRIANT										
Maree 04 du 23/02/2015 au 08/03/2015										
<b>Ventes Brutes Criée</b>		30 106,54		<b>Frais Communs</b>						
Taxes Criée et Frais de Déchargement		1 370,28		Gasoil		7 089,56				
<b>Ventes Nettes Criée</b>		28 736,26		Huile & Graisse		437,90				
Ventes Diverses		0,00		graisse		0,00				
		764,95		compt m1		763,31				
				compt m1		68,84				
				Dockers		460,00				
				COMPT AVITt m2		0,00				
<b>Total Recettes</b>		29 501,21		compt		0,00				
				Dockers, star,....		0,00				
Frais Communs		9 394,58		Appareils		0,00				
				Taxes parafiscales		125,62				
<b>Net à Partager</b>		20 106,63		Divers RTC		99,35				
				rtc2		0,00				
<b>Part Equipage :</b>		40%		8 042,65		godaille		350,00		
Nombre de Parts :		5,875						0,00		
Valeur de la part		1 368,96								
Jours de Rôle :		14								
<b>Part Armement :</b>		60%		12 063,98		<b>Total Frais Communs</b>		9 394,58		
Nom - Prénom	Cat.	Part Equipage	Congés Payés	Primes Armement	Sous Total	Retenues charges sociales			Export & Divers	Net à Payer
						ENIM	CSG	RDS		
picard cedric	7	1 540,08	91,40	110,00	1 741,48	114,14	70,75	4,72	117,66	1 434,21
peron nicolas	5	1 368,96	0,00	70,00	1 438,96	103,86	64,38	4,29	0,00	1 266,43
GOASCOZ JEAN RENE	10	1 368,96	91,40	566,32	2 026,68	133,42	82,70	5,51	127,94	1 677,11
winiarczuck victor	5	1 368,96	91,40	110,00	1 570,36	103,86	64,38	4,29	116,92	1 280,91
bonizec eric	11	2 395,68	91,40	452,24	2 939,32	247,11	153,17	10,21	117,66	2 411,17
le friant pascal	12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0									0,00

- **Homme libre, toujours tu chériras la mer... (Charles Beaudelaire)**

Nous sommes sans cesse confrontés à l'ignorance des « terriens » sur l'activité pêche, souvent associée à surpêche, liberté, métier en voie de disparition au profit de l'aquaculture seule réponse moderne aux besoins de l'approvisionnement alimentaire,...

La réalité est assez différente. Les pêcheurs sont soumis à différents niveaux de contrôle de l'activité. :

- o Les règles internationales, celles de la communauté européenne, de l'Etat français et maintenant, la pression des ONG (chalut de fond, taxation du Gaz-Oil)

Le quotidien du pêcheur est fait de

- o balise VMS, logbook électronique (JPE),
- o contrôles en mer (train de pêche, cale,...),
- o réglementation européenne (surveillance des pêches, réglementation sur les engins de pêche, les zones de pêches, quotas, capacités de pêche-KW, jauge)
- o obligations nouvelles de formation pour entrer dans le cadre STCW-fish...

Au caractère aléatoire traditionnel de l'activité se rajoute un autre côté aléatoire de nature coercitive « moderne » : discussion annuelle sur le niveau des quotas, règles supplémentaires,...

Ces éléments mettent en péril les entreprises lorsque l'investissement dans les moyens de production est très important et aussi le renouvellement de hommes.

La perte des particularismes (identité culturelle), la remise en question du statut spécifique de l'activité pêche, l'accumulation d'obligations dans le domaine social, économique et réglementaire ne facilite pas la reproduction sociale et donc la transmission d'entreprise en France.

- **Transmission des entreprises de pêche**

Pour énormément de sujets, les hommes se cachent derrière de faux problèmes ou de faux prétextes, la transmission d'entreprise de pêche n'y échappe pas. Il se dit que les transmissions d'entreprises génèrent la fuite des quotas français, et qu'en particulier les artisans vendent délibérément leur navire aux étrangers. En fait, les entreprises sont cédées à des entreprises françaises à capitaux étrangers, les quotas restent donc français et gérés par les OP françaises. Néanmoins, la vente des navires à des franco-espagnols, franco-irlandais, franco-hollandais entraine la fuite du poisson de nos criées, de notre savoir-faire, du travail et de la vie dans nos ports, de la richesse de nos port et de nos régions, du regard sur les produits débarqués.

Pourquoi cet exode ?

- Le manque de repreneur locaux
- Le manque de financement
- La représentation de la pêche (syndicale)
- La représentation de la pêche (dans les instances)
- La politique locale, nationale et européenne de la pêche
- Le monde local de la pêche qui est oublié
- Le manque de visibilité sur l'avenir de l'activité
- Les contrôles intransigeants, et les contraintes nouvelles
- Les ONG
- Le manque de vision ambitieuse et de leaders
- ...

### › Le dispositif de formation à la pêche

**d'après la présentation de Michel Tudesq, directeur du lycée de la mer Paul Bousquet à Sète.**

Les 10 lycées de la façade atlantique et les 2 de la façade méditerranéenne forment 1800 élèves chaque année dont 25 à 35% se destine à la pêche.

Pour son intervention, Michel Tudesq a trouvé intéressant de reprendre un diaporama élaboré en 2006 pour les Assises de la mer et de voir ce qui a changé en 10 ans.

Pour les fonctions d'exécution :

- En formation initiale, pas de changement : CAP de matelot
- En formation continue, le Certificat d'initiation nautique (CIN) de 280h est remplacé par un Certificat de Matelot de 295h, avec davantage de sécurité

Pour les fonctions de commandement

- En formation initiale, le BEP est devenu 1<sup>ère</sup> Bac Pro.
- En formation continue, le brevet de capitaine de 600h avec MII (médical 2) permettait de commander un navire de pêche.

Aujourd'hui,

- pour la petite pêche : Certificat d'aptitude au commandement à la petite pêche **CACPP**, depuis 2008, 385h dont Certificat de formation de base à la sécurité (CFBS), 3 mois de navigation effective et certificat restreint de radiotéléphonique (CRR) ou certificat restreint d'opérateur (CRO)
- pour la pêche côtière **Capitaine 200** pêche (350h) qui permet d'exercer des fonctions de responsabilités sur des unités armées au commerce ou à la pêche, navire de jauge brute inférieure à 200 UMS

Pour les formations de mécanicien

- En formation initiale, le BEP est devenu 1<sup>ère</sup> Bac Pro.
- En formation continue, la formation est plus longue et le niveau plus élevé : de 564h à 654h pour un moteur de 750kW

Pour les fonctions machine pêche au large

- En formation initiale le Bac Pro Conduite et gestion des entreprises maritimes (CGEM) est devenu le Bac Pro électromécanicien de marine (EMM)

Pour le commandement pêche au large

- En formation initiale passage d'un Bac Pro CGEM à un BTS Pêche et gestion de l'environnement marin (PGEM) puis 3<sup>ème</sup> année Officier Chef de Quart Passerelle (OCQP) avec un module de 60h.

Dans le temps de formation, la sécurité prend une part particulièrement importante pour les petits métiers.



## 2 Les compétences visées

Part dans la formation

-

- Sécurité
- Techniques de navigation
- Techniques de pêche
- Traitement des captures

+

- Réglementation
- Gestion financière

Petits métiers

Grande pêche

7

La généralisation des Bac Pro n'empêche pas une partie des élèves de quitter le lycée en fin de première avec leur BEP.

Les mécaniciens peuvent être employés dans d'autres secteurs maritimes que la pêche.

**Les formations par apprentissage** existent dans certains établissements, par exemple Bac pro CGEM au Guilvinec et à La Rochelle, CAP Matelot à Sète... Mais ces formations sont «confidentielles» par leurs effectifs et très liées à la rencontre patron/apprenti. Pour les établissements se pose la question de l'équilibre financier. Il faut au moins 6 apprentis pour ouvrir une formation.

**La formation continue** est organisée dans les centres privés et dans les établissements publics.

Exception: La FC des 4 lycées bretons est organisée par le Centre européen de formation continue maritime (CEFCM) GIP Etat, Région et structures professionnelles.

Dans les autres établissements, la formation continue fait partie intégrante du projet d'établissement et répond naturellement à la demande du bassin de celui-ci.

Le niveau maximum atteint dans les lycées correspond au patron de pêche.

Les sites de l'ENSM (Ecole Nationale Supérieure Maritime) proposent des formations continues (Filière B) supérieures (jusqu'au Capitaine de pêche)

Des formations de plongeur hyperbare ont été créées pour répondre au besoin des senneurs qui envoient les marins dans l'eau pour compter les thons dans les cages.

Tendances établies par compilation des informations de tous les lycées : 240 entrées en CAP en 2000, 135 en 2015.

Très peu de Bac Pro en alternance.

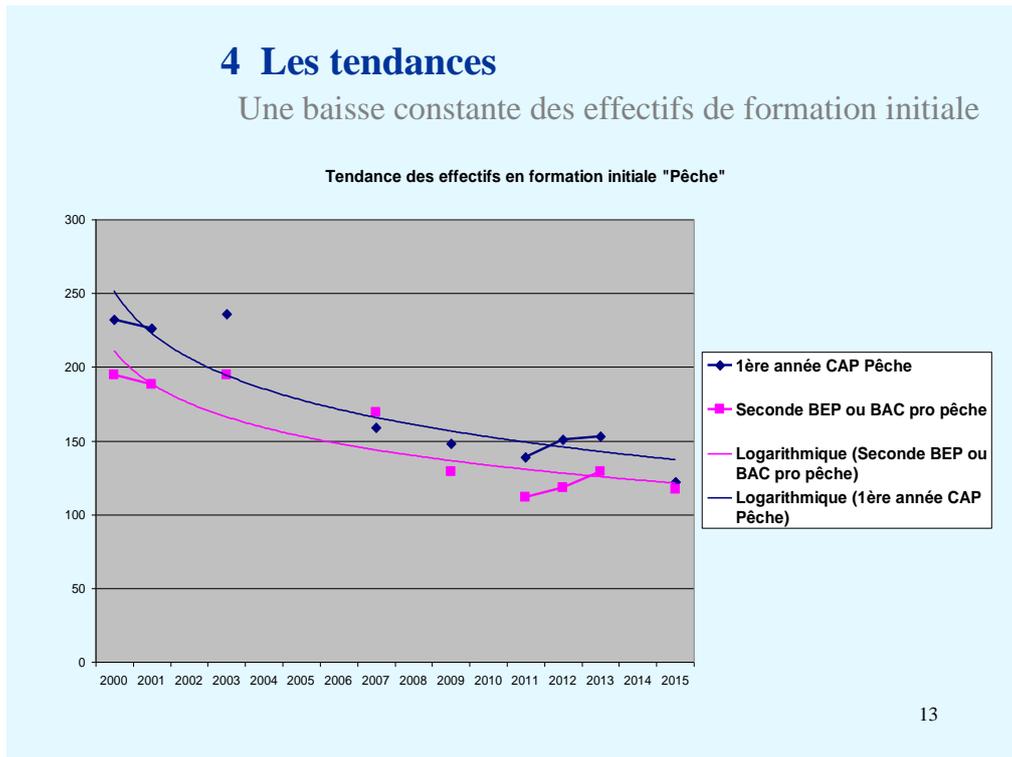
D'après l'observatoire des métiers les courbes de l'emploi maritime sont assez parallèles avec celles des entrées en formation.

Il y a 140 élèves par lycée en moyenne. L'Education Nationale ferme quand l'effectif est inférieur à 200, les collectivités ne financent pas la restauration scolaire avec moins de 250 inscrits. L'équilibre des établissements est fragile, maintenu par des regroupements, de la mutualisation de moyens,...

Parmi les nouvelles formations développées, la Validation des acquis de l'expérience (VAE) qui permet de reconnaître l'expérience pêche, sauf pour la sécurité pour laquelle il faut de la formation.

## 4 Les tendances

Une baisse constante des effectifs de formation initiale



13

### Les fragilités et risques de rupture :

La baisse des effectifs en formation peut mettre en danger certains centres et faire disparaître une

«culture de formation» quand on se retrouve à moins de 10 élèves dans une classe

L'augmentation des qualifications demandées peut être difficile à soutenir pour certains publics

L'arrivée du STCW-Fish<sup>2</sup> (2020) peut mettre en difficulté les entreprises par :

La contrainte de transformation des brevets

La revalidation quinquennale

### Les atouts :

La mise en modularité des formations favorise la mobilité entre métiers (Marine marchande, transport passager, pêche,...) et augmente l'employabilité (et donc l'attractivité des formations).

L'arrivée du BTS PGEM est de nature à :

Augmenter le niveau global

Apporter des regards neufs

Donner aux pêcheurs la compétence du contrôle

Changer favorablement l'image de la profession

Encourager l'entrée dans la filière

Le pêcheur du futur participera avec les scientifiques à la gestion de la ressource, participera aux études d'impact, et pourra mieux se faire respecter.

Actuellement il y a 24 élèves en 1<sup>ère</sup> année BTS PGEM : 12 à Sète, 12 à Boulogne, 12 viennent de Bac Pro et 12 d'une MAN (mise à niveau après un Bac non spécifique)

Poissonnier écailler traiteur : une formation à Boulogne et une à Sète (maintenue malgré le peu de candidats alors que 100% des jeunes diplômés trouvent un emploi en sortant du lycée).

<sup>2</sup> STCW = Convention internationale sur les normes de formation des gens de mer dont le but est de réglementer à l'échelle internationale les qualifications du personnel navigant

## › Spécificité méditerranéenne

### d'après la présentation d'Aurélié Dessenin

#### La production

Avec 10 000 tonnes qui passent en criée, la pêche méditerranéenne ne représente que 5 à 8% des 150 à 200 000 tonnes de pêche française. 85 à 90% de la production est issue de la flottille chalutière. 85% des volumes pour les ports du Languedoc-Roussillon et 15% pour ceux de PACA.

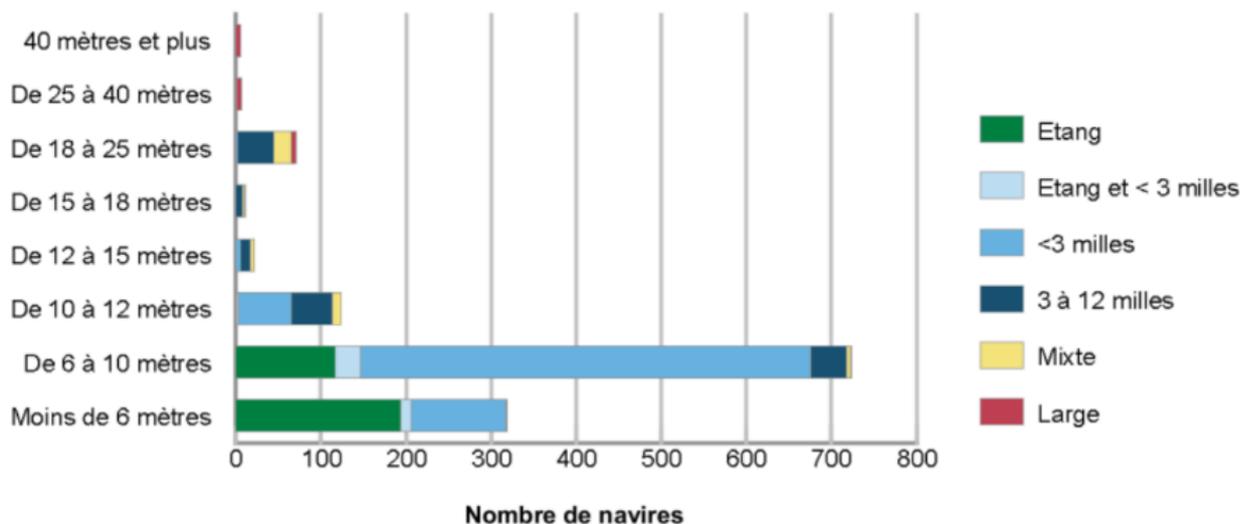
#### La flottille

La flottille compte 1 700 unités dont

- 1 400 de « petits métiers », - de 18m (et même moins de 10 mètres pour la plupart) qui ne pèsent que 5% des apports en criée. Ils se caractérisent par la polyvalence en termes d'engins de pêche et une activité peu encadrée.

Engin	Nombre de navires	
<b>Filet</b>	908	(71%)
<b>Métier de l'hameçon</b>	325	(25%)
<b>Verveux - Capéchade</b>	220	(17%)
<b>Pêche sous-marine</b>	190	(15%)
<b>Casier</b>	136	(11%)
<b>Casier (pot) à poulpes</b>	88	(7%)
<b>Chalut de fond</b>	71	(6%)
<b>Senne pélagique</b>	48	(4%)
<b>Rivage</b>	35	(3%)
<b>Drague à main de rivage à flions ou tellines (Donax spp)</b>	34	(3%)
<b>Gangui</b>	21	(2%)
<b>Drague</b>	16	(1%)
<b>Drague à main embarquée</b>	11	(1%)
<b>Chalut pélagique</b>	10	(1%)
<b>Senne tournante coulissante à thons rouges</b>	10	(1%)
<b>Senne de fond</b>	3	(0%)
<b>Autres activités que la pêche</b>	2	(0%)
<b>Métiers de l'appât</b>	1	(0%)

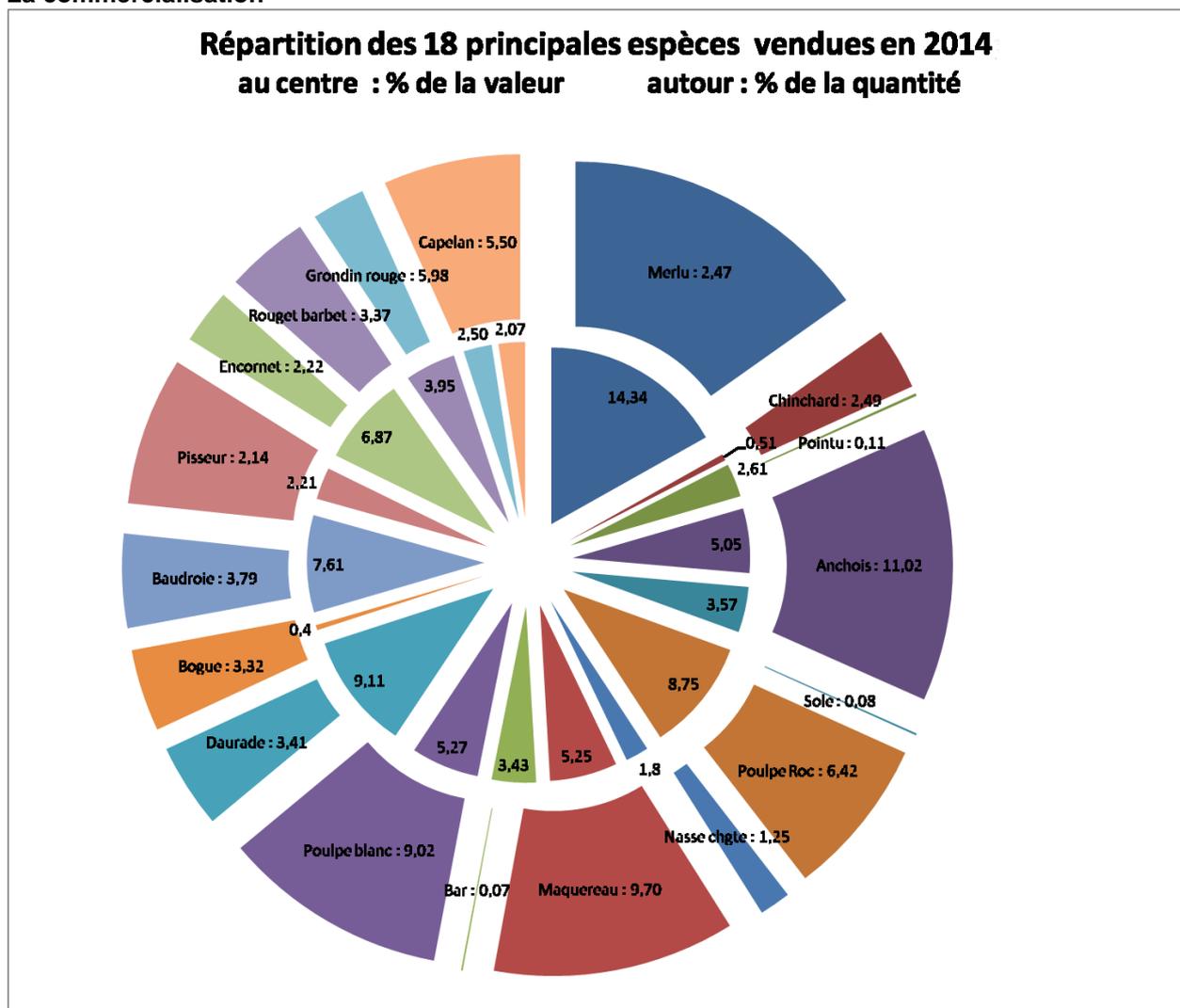
- 70 chalutiers de 18 à 25m qui fournissent 90% des apports en criée. Très peu polyvalents et très encadrés réglementairement (quota effort / contingent licence / ERS (journal de pêche électronique) / VMS / AIS), ils sont très structurants pour le marché et les criées.
- 23 thoniers senneurs (dont 17 autorisés à pêcher) de 25 à 45m. Spécialisée, leur activité est totalement encadrée en termes de quota, de période de pêche (1 mois par an), ils doivent embarquer des observateurs / BCD (document de capture du thon rouge) / ERS / VMS (Vessel monitoring system = système de surveillance de navires par surveillance) / AIS (automatic identification system = système d'identification automatique, autonome et continu)



L'essentiel des navires pratique donc une pêche côtière, en semaine avec un retour au port avant midi. Pour la pêche au thon, la France a inventé la « prise vivante » : les thons pêchés sont mis en cage, engraisés et vendus vivants.

Les petits métiers ont une part de thon rouge, qu'ils pêchent à la palangre (filet interdit).

### La commercialisation



Il y avait 6 criées en 2006 : il n'y en n'a plus que 4 aujourd'hui concentrées en Languedoc-Roussillon : Port La Nouvelle, Agde, Sète et Le Grau du Roi

La mise en marché a lieu l'après-midi du lundi au vendredi. La vente se fait caisse par caisse telle que fournie par le pêcheur (1 lot = 1 caisse ET vente lot par lot). Il n'y a pas de tri ou de retrait avant la vente. Le poisson est « hyper frais » : pêché le matin vendu l'après-midi pour arriver la nuit suivante ou en A/A en Espagne ou en Italie qui constituent 70% des destinations.

### **La réglementation**

La réglementation prud'homale concerne :

- La définition et l'attribution des zones de pêche
- L'encadrement de la durée des marées : marée journalière pour les chalutiers de 3h à 17h du lundi au vendredi, ni W.E., ni jours fériés

D'origine médiévale, interdites puis ré-autorisées à la révolution, à nouveau supprimées dans les années 60' pour laisser la place à une politique nationale puis à la PCP à la fin des années 80, les prud'homies de patrons pêcheurs sont de nouveau sollicitées et soutenues par les collectivités locales pour gérer le secteur de la pêche artisanale.

La réglementation prud'homale et notamment l'encadrement des marées et des engins de pêche permet une gestion de la ressource qui peut parfois entrer en contradiction avec la PCP (tailles minimales < à celle en vigueur sur la façade atlantique, pour une commercialisation en friture).

La réglementation européenne (PCP)

- Calibre de commercialisation (CE) n° 2406/1996
- Tailles minimales biologiques annexe 3 du (CE) n° 1976/2006

### **Un secteur en mutation**

En 10 ans la flottille de chalutiers a connu une importante réduction

- ◇ 5 plans de sortie de flotte, et 46 unités détruites (40% flottille)
- ◇ 3 années d'arrêts temporaires (2011, 2012, 2013)
- ◇ remise en cause l'équilibre des ports (flotte chalutière)

Depuis 2010, les apports sont en baisse (-5% par an en moyenne)

Notamment, on déplore une baisse importante des apports de SARDINE & ANCHOIS qui serait due à un déséquilibre écologique encore mal expliqué par l'IFREMER (changement climatique, pollution, courants,... ?) mais indépendant de la pression de pêche.

La PCP 2006 comporte un règlement concernant des mesures de gestion pour l'exploitation durable des ressources halieutiques en méditerranée. (Règlement 1967/2006)

L'article 19 prévoit l'obligation de plans de gestion nationaux pour chalut, senne, drague, guangui.

Ces plans de gestion validés par l'UE en 2013 établissent :

- Des objectifs à atteindre (RMD ou autre)
- Des contingents de licence
- Un quota d'efforts
- Des heures de sorties / activité

En décembre 2013, la nouvelle PCP a de nouveaux objectifs et fixe de nouvelles obligations :

- Obligation de débarquement
- Atteinte du RMD en 2015 ou 2020 au plus tard
- La notion de bon état écologique qui suppose des plans de gestion régionaux par espèce du Golfe du Lion :
  - Le plan de gestion régional pour le Golfe du Lion se focalisera sur 4 espèces (merlu, rouget, sardine, anchois), concernera 2 pays (France et Espagne) et plusieurs flottille : chalutiers, fileyeurs, palangrier et senneur.

## › Encadrement réglementaire et international de la pêche d'après la présentation de Mikael Quimbert

### La politique commune de la pêche (PCP)

La politique commune de la pêche (PCP) née en 1970 mais effective à partir de 1983 avec l'entrée en vigueur du principe de libre accès, pour les navires des Etats membres de la communauté européenne (EM), aux Zones économiques exclusives (ZEE) de chacun des autres EM, créant ainsi une zone de pêche communautaire. L'Islande ou la Norvège n'adhèrent pas à cette politique. L'éventuelle sortie de l'UE de la Grande Bretagne remettrait en question les accès de la pêche française à l'ensemble des côtes britanniques... sauf si l'Ecosse restait dans l'UE.

La PCP couvre:

- a) la conservation des ressources biologiques de la mer, ainsi que la gestion des pêcheries et des flottes qui exploitent ces ressources;
- b) les ressources biologiques d'eau douce, l'aquaculture, la transformation et la commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture.

### 4 grands objectifs :

- a) La PCP garantit que les activités de pêche et d'aquaculture soient durables à long terme (économique, sociale, environnementale). Fixation annuelle d'un total autorisé de captures pour chaque zone et chaque espèce avec octroi de quota à chaque EM. Les EM peuvent échanger des quotas en fonction de l'évolution des flottilles.
- b) L'exploitation au rendement maximal durable (RMD) si cela est possible en 2015 et pour tous les stocks, progressivement et par paliers, en 2020 au plus tard. (définition RMD= la plus grande quantité de biomasse que l'on peut extraire en moyenne et à long terme d'un stock halieutique dans les conditions environnementales existantes sans affecter le processus de reproduction.)
- c) La PCP met en œuvre l'approche éco systémique de la gestion des pêches.
- d) La PCP contribue à la collecte de données scientifiques.

### La PCP vise en particulier

- a) à éliminer progressivement les rejets (rejet en mer de poissons, le plus souvent morts, parce qu'ils n'atteignent pas la taille minimale, parce que le quota est atteint, pour libérer de la place dans la calle pour des prises de meilleure valeur,... les poissons rejetés et donc non débarqués ne sont pas comptabilisés dans les calculs des stocks.)
- b) au besoin, utiliser au mieux les captures indésirées (production de farines, d'huiles, ou consommation humaine directe dans un cadre spécifique). Ces points ne sont pas totalement calés. La Norvège a interdit les rejets en mer il y a 30 ans. Les Danois l'ont fait pour le Cabillaud avec des caméras espionnes embarquées
- c) à la viabilité et à la compétitivité du secteur de la pêche;
- d) à prendre des mesures pour adapter la capacité de pêche des flottes à leurs possibilités de pêche
- e) à promouvoir le développement d'activités d'aquaculture durables (approvisionnement et sécurité alimentaire de l'Union)
- f) à contribuer à garantir un niveau de vie équitable aux personnes qui sont tributaires des activités de pêche
- g) à l'efficacité et à la transparence du marché intérieur de la pêche
- h) à tenir compte des intérêts à la fois des consommateurs et des producteurs;
- i) à promouvoir les activités de pêche côtière en tenant compte des aspects socioéconomiques;
- j) à être cohérente avec la législation environnementale de l'Union

Il n'y a pas de ZEE en Méditerranée mais des accords tacites de non-agression. En fait, la PCP s'y applique peu. Des règles techniques encadrent l'outil de production, des tailles minimales de captures sont définies,...

La bande côtière (12 miles de la côte) bénéficie d'un régime de subsidiarité pour certaines espèces (oursins, coquille St Jacques,...). Il peut y avoir des différences entre EM.

### La structure juridique de la communauté européenne :

Le traité de Lisbonne est entré en vigueur le 1er décembre 2009. L'activité de l'Union est désormais régie par deux traités:

- le traité sur l'Union européenne (TUE)

- le traité sur le fonctionnement de l'UE (TFUE): il organise le fonctionnement de l'UE et détermine les domaines, la délimitation et les modalités d'exercice de ses compétences

Rappel: les points clés du traité:

- Nomination d'un président du Conseil européen.
- Le Parlement européen est renforcé car la procédure de codécision devient la procédure législative ordinaire.
- Le mécanisme de décision au Conseil est facilité grâce au recours accru au vote à la majorité qualifiée.

Pour qualifier le fonctionnement Parlement – Commission – Conseil on parle d'un Triangle institutionnel. Depuis le traité de Lisbonne, une commission pêche existe au parlement, sans être très fréquentée par les élus des pays ou régions concernés, d'autant moins qu'il n'y a pas de texte d'initiative parlementaire. Cette commission est actuellement présidée par un Français (Alain Cadet) et propose des amendements aux projets de la commission.

### Les accords de pêche entre l'UE et les pays tiers

Le contexte est celui d'une nationalisation progressive des eaux des Etats côtiers avec l'entrée en vigueur, à partir de 1994, de la Convention des Nations unies sur le droit de la mer dite convention de Montego Bay et la mise en place puis le renouvellement d'accords bilatéraux formalisant les conditions d'accès aux ressources halieutiques d'un pays tiers.

Dans ce cadre, l'essentiel des accords concernant la flotte de pêche française est négocié et conclu par l'Union européenne. La Commission européenne négocie ces accords sur la base d'un mandat qui lui est délivré par le Conseil des Ministres de l'UE. Chacun de ces accords comporte un protocole de pêche qui détaille les conditions de mise en œuvre de l'accord : techniques, financières, type de ressources ciblées... La plupart de ces protocoles ont une durée pluriannuelle.

Les **accords de réciprocité** portent sur des possibilités d'accès mutuels et des mesures techniques associées.

**Accords États côtiers** : accords conclus, pour un certain nombre de stocks partagés (sébaste, hareng atlanto-scandien (hareng norvégien à frai printanier), maquereau, merlan bleu) entre États côtiers de la Commission des Pêches de l'Atlantique du Nord-Est (CPANE), c'est-à-dire entre l'UE, la Norvège, les Iles Féroé, l'Islande et la Russie.

**Accords bilatéraux** : accords signés entre deux Etats, pour toutes les espèces présentes dans les eaux des deux Parties, l'accord est accompagné d'un tableau d'échange de possibilités de pêche.

Ex: *l'accord UE-Îles Féroé*, accord UE-Norvège

Les **accords de partenariat pour la pêche durable** (APP) : ils portent sur les ressources halieutiques excédentaires de pays tiers (accords conclus par l'UE avec des pays en voie de développement d'Afrique ou de l'Océan Indien). Ex: APP UE/MADAGASCAR

Ces accords mettent également l'accent sur la conservation des ressources et la viabilité environnementale, en garantissant que tous les navires de l'UE sont soumis aux mêmes règles de contrôle et de transparence. En échange, l'UE verse aux pays partenaires une contribution financière composée de deux éléments:

- le paiement de droits d'accès à la ZEE;
- un soutien financier «sectoriel». qui vise à favoriser le développement de la pêche durable dans les pays partenaires. Il consiste à renforcer les capacités scientifiques et administratives de ces pays en mettant l'accent sur la gestion durable des pêcheries et les activités de suivi, de contrôle et de surveillance.

### Conséquences de la réforme de la politique de l'UE sur les accords de pêche

La réforme de la politique de pêche de l'UE vise notamment à:

- améliorer les **connaissances scientifiques** sur lesquelles s'appuient les accords pour fixer les possibilités de pêche et enrichir l'information relative à l'effort de pêche global déployé dans les eaux du pays partenaire;
- renforcer le **gouvernance** des accords, en incluant une clause sur la protection des droits humains et en augmentant progressivement la contribution des armateurs aux coûts liés à l'accès;
- promouvoir plus efficacement la **pêche durable** dans les eaux des pays partenaires, en ciblant davantage l'appui sectoriel et en le soumettant à un suivi régulier.

**Les Organisations régionales de gestion des pêches (ORGP)** peuvent être créées par un accord (bi- ou) multilatéral entre les parties intéressées.

**Deux principaux types d'organisations sont possibles :**

- **les organisations régionales par espèces**, dont le but est de proposer les règles de conservation d'une ou plusieurs espèces : c'est le cas des Organisations de conservation des stocks hautement migratoires, thonidés et apparentés (CICTA, CTOI, WCPFC, IATTC)<sup>3</sup>;
- **les organisations par régions** dont le but est la conservation de l'ensemble des espèces non-migratrices d'une même région (OPANO, CCAMLR et SIOFA, dont la France est membre au titre de sa participation à l'UE et ses territoires, et CPANE, à laquelle la France ne participe que par l'intermédiaire de l'UE, ...) <sup>4</sup>,

**Défis des ORGP :**

- **La préservation de l'état des stocks**
- **La prise en compte de la dimension écosystémique** : la plupart des ORGP, qui ont traditionnellement focalisé leur attention sur la stricte gestion des stocks halieutiques, tendent désormais à se saisir des questions de préservation de l'écosystème ;
- **La pêche illicite, non réglementée, non reportée (INN/IUU en anglais)** : depuis une quinzaine d'années tend à se développer une flottille importante dite INN, focalisée sur les espèces à forte valeur (thon, légine) et issue pour l'essentiel de pays en voie de développement ou de pavillons de complaisance contrôlant mal ;
- **Le contrôle des circuits de commercialisation** : sur un certain nombre d'espèces à forte valeur marchande comme le thon, la légine, le sébaste..., les ORGP doivent lutter contre des réseaux de commercialisation occultes mais fortement structurés.

**Droit du travail : les règles s'internationalisent.**

Comme dans la marine marchande où cela a été efficace, le droit du travail dans la pêche fait l'objet d'une convention internationale. Adoptée en juin 2007 à l'OIT, elle est en cours de ratification. Elle entrera en vigueur 12 mois après que 10 états dont 8 côtiers l'auront ratifiée. La loi autorisant la France à la ratifier a été publiée au JORF le 28 avril 2015. Cette convention spécifique pour la pêche complète celle existant pour le travail maritime et étend à la pêche le principe du « contrôle de l'Etat du port » qui impose aux Etats de contrôler le respect des règles internationales par les navires qui mouillent dans leurs eaux.

### › **Eléments de prospective aquacole** d'après la présentation de Sophie Girard

Le développement mondial de l'aquaculture est un enjeu en termes de sécurité alimentaire Avec un taux de croissance moyen de la production de 6,5%/an au cours de la période 1993-2012 (versus 0% pour la pêche qui ne croit plus depuis les années 90) qui peut accompagner un taux de croissance de la population mondiale de 1,3%/an (sur la même période). La consommation moyenne par habitant et par an qui était d'environ 13 kg en 1991, est passée à 16 kg en 2001 puis à près de 19 kg en 2011.

Le développement de l'aquaculture est contrasté selon les régions et les productions :

- ✓ Des productions très majoritairement asiatiques
- ✓ ... et dominées par les poissons d'eau douce et les coquillages et crustacés

---

<sup>3</sup> CICTA : Commission internationale pour la conservation des thonidés de l'Atlantique

CTOI : Commission thonière de l'Océan Indien

WCPFC : Western and central Pacific fisheries commission

CIATT : Commission interaméricaine du thon tropical

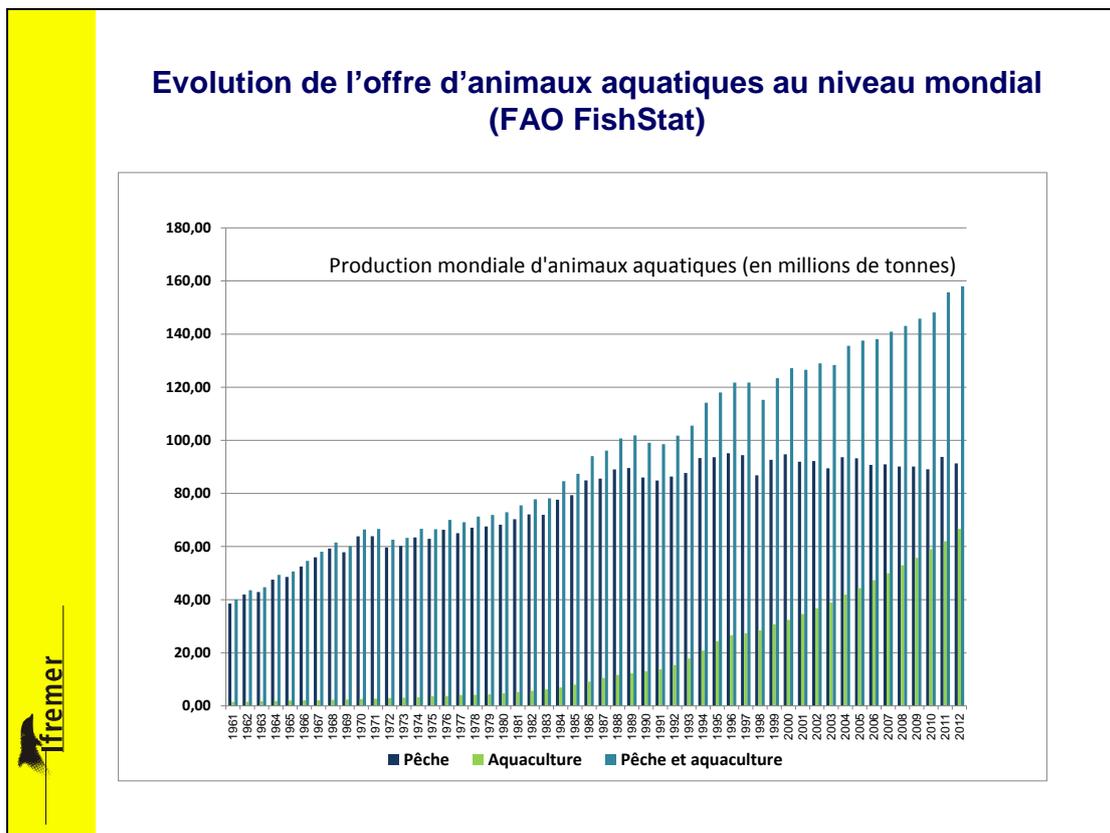
<sup>4</sup> OPANO : Organisation des pêches de l'Atlantique du nord-ouest (NAFO en anglais)

CCAMLR : Commission for the conservation of Antarctic marine living resources

CPANE : Commission des pêches de l'Atlantique du nord-est ( NEAFC)

SIOFA : South Indian Ocean Fisheries Agreement – Accord des pêcheries du sud de l'océan Indien (APSOI)

L'aquaculture est dépendante de l'utilisation d'aliments composés principalement à partir de farines et d'huiles de poisson, issues des pêches minotières.



### World fish supply projections (SOFIA 2006)

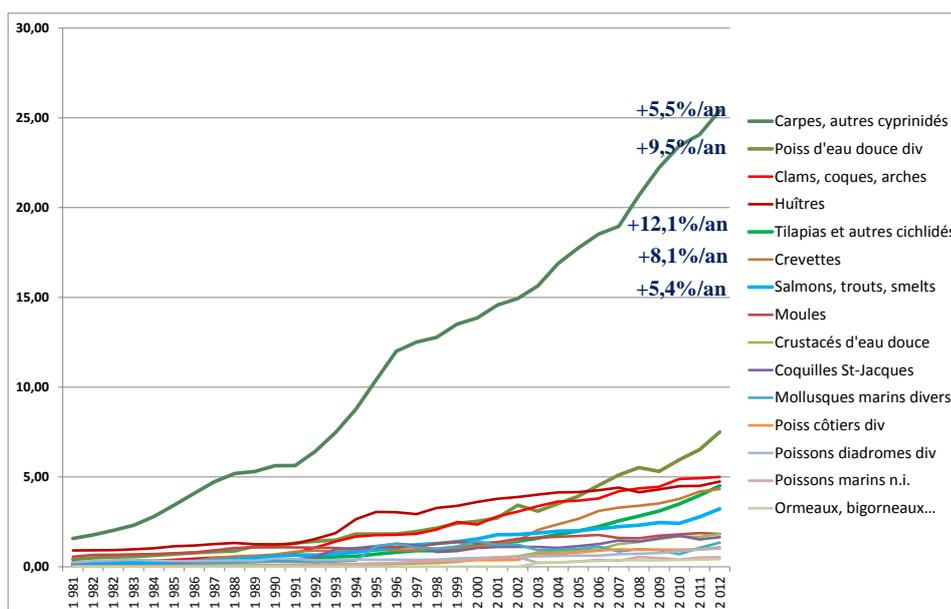
Information source	Simulation target year						
	2000	2004	2010	2015	2020	2020	2030
	FAO statistics <sup>1</sup>	FAO statistics <sup>2</sup>	SOFIA 2002 <sup>3</sup>	FAO study <sup>4</sup>	SOFIA 2002 <sup>3</sup>	IFPRI study <sup>5</sup>	SOFIA 2002 <sup>3</sup>
Marine capture	86.8	85.8	86		87	-	87
Inland capture	8.8	9.2	6		6	-	6
Total capture	95.6	95.0	93	105	93	116	93
Aquaculture	35.5	45.5	53	74	70	54	83
Total production	131.1	140.5	146	179	163	170	176
Food fish production	96.9	105.6	120		138	130	150
Percentage used for food fish	74%	75%	82%		85%	77%	85%
Non-food use	34.2	34.8	26		26	40	26

Différentes perspectives menées au début des années 2000 ont été présentées dans le rapport SOFIA (state of world fisheries and aquaculture) publié par la FAO en 2006. Ces perspectives reposaient sur une hypothèse commune de stagnation des captures, mais divergeaient sur les perspectives de croissance de l'aquaculture (plus ou moins importantes). Il est intéressant de les confronter à la réalité d'aujourd'hui. La prospective IFPRI qui prévoyait une production d'aquaculture de 54 millions de tonnes en 2020 est déjà largement dépassé par les chiffres FAO 2012 (67 millions de tonnes). Les projections FAO à horizon 2020 ou 2030 qui paraissent sur une progression plus rapide de l'aquaculture paraissent plus réalistes..

Dans le dernier rapport SOFIA 2014, on trouve de nouvelles projections sur la production mondiale de pêche et aquaculture en 2030 effectuées sur la base des données 2008. Cette actualisation ne modifie pas fondamentalement les résultats des projections antérieures pour le scénario « baseline ». D'autres scénarios plus « optimistes » sont présentés : ils tablent sur une croissance des pêches de capture (jusqu'à 105 MT) sous réserve de progrès substantiels dans la gestion des stocks halieutiques, ou prédisent un développement encore plus important de la production aquacole (jusqu'à 115 MT pour les prévisions les plus hautes) pour répondre à une forte augmentation de la demande chinoise. A noter que ce dernier scénario s'accompagne en contrepartie de fortes augmentations des prix des farines et huiles de poisson.

La production aquacole mondiale est constituée de poissons d'eau douce, de mollusques, de crustacés, de poisson diadromes<sup>5</sup> et de poissons marins.

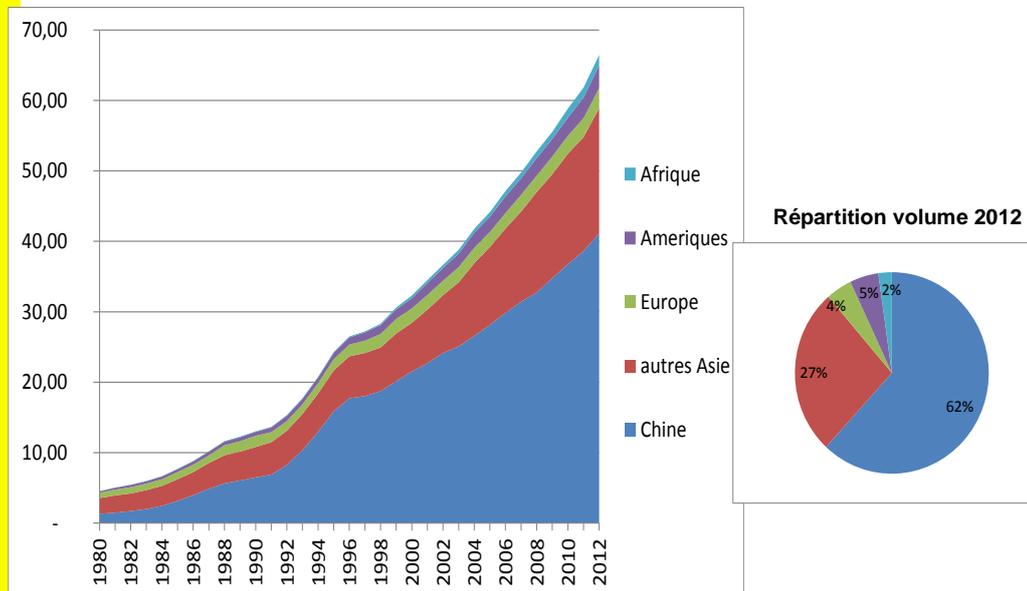
### Evolution de la production aquacole mondiale par groupe d'espèces (Millions de tonnes - FAO Fishstat)



Entre 2003 et 2012 les poissons d'eau douce gagnent 4 points de part de ce marché passant de 53 à 57% de la production, les crustacés progressent également de 8 à 10% alors que les mollusques reculent de 29 à 23%. La part des poissons diadromes et des poissons marins est restée inchangée (respectivement 7% et 3%). Avec plus de 25 millions de tonnes en 2012, les carpes (en croissance de 5,5% par an entre 2003 et 2012) dominent largement.

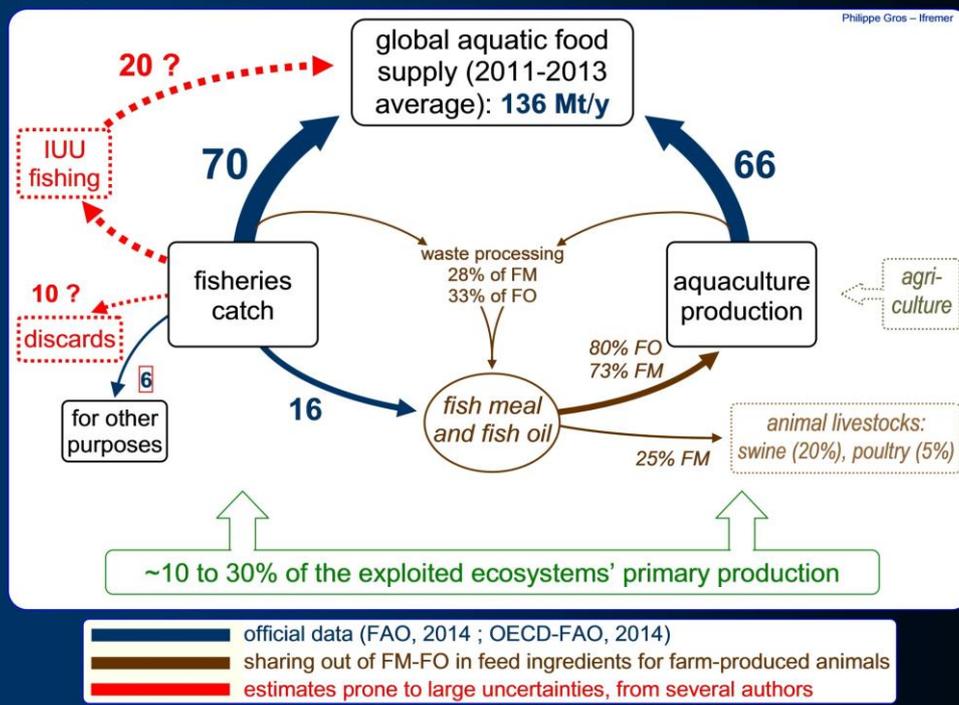
<sup>5</sup> Un *diadrome* désigne une espèce de *poisson* migratrice qui effectue une partie de son cycle vital en fleuve rivière et le reste en mer ou inversement.

## Evolution de la production aquacole mondiale par grandes régions (en millions de tonnes -FAO FishStat)



La Chine et le reste de l'Asie produisent près de 90% de la ressource aquacole. L'origine asiatique domine pour toutes les types de productions sauf les poissons diadromes (salmoniculture), où les principaux acteurs mondiaux sont européens (Norvège) ou sud-américain (Chili).

World capture and aquaculture production in marine and inland waters, aquatic plants excluded. Quantities averaged over the 2011–2013 period (in Mt y<sup>-1</sup> live weight equivalent or in % of product for FM and FO)



FO = huile de poisson/ FM = farine de poisson

Le bilan sur l'offre mondiale de produits aquatiques présenté dans la diapo précédente a été élaboré par l'Ifremer (Ph. Gros) à partir des statistiques officielles de la FAO et aussi d'estimations sur le volume des rejets et des pêches illégales recoupant différentes sources d'informations, mais soumises à de fortes incertitudes.

Ce bilan montre comment l'aquaculture fait partie intégrante du système halio-alimentaire, et quelle est sa dépendance aux ressources pêche via l'utilisation de produits issus de la pêche minotière (farines et huiles de poisson), sauf pour les coquillages qui se nourrissent directement de la production primaire trophique (phytoplancton...). Un meilleur bilan alimentaire (rendement matière) du système peut être obtenu à terme par un recyclage accru des déchets de filetage des poissons de pêche et d'aquaculture. Mais la production d'aquaculture dépend également de l'offre de matières premières agricoles (et des fluctuations de prix sur ces marchés). Avec le développement et l'intensification de la pisciculture au niveau mondial, le recours aux intrants d'origine agricole va continuer à s'accroître.

La pêche minotière est estimée à 16 millions de tonnes dans ce bilan 2011-2013, mais la ressource en poisson fourrage peut fluctuer d'une année sur l'autre. La production de l'espèce « anchois du Pérou » (5,7 millions de tonnes en 2013) est particulièrement sensible au phénomène climatique *el niño* ce qui cause une certaine tension sur les cours. De plus en plus l'agriculture fournit des aliments avec des farines végétales mais aussi des farines animales à base de sang ou de plumes.

En Europe, l'usage de ces farines animales en aquaculture est à nouveau autorisé mais encore peu effectif par crainte d'un refus des consommateurs (très sensibilisés à ces questions depuis la crise de la « vache folle »).

La durabilité du système halio-alimentaire doit être interrogé dans ses différentes dimensions : économiques, sociales et environnementales. La question de l'efficacité du bilan alimentaire est centrale pour l'aquaculture, surtout si l'on considère que les ressources limitées en farines et huiles de poisson sont utilisées aujourd'hui en grande partie par un « petit » segment de la production aquacole mondiale : « saumons, truites, crevettes et poissons marins ». D'autres questions de durabilité peuvent être soulevées en relation avec :

- les pathologies qui peuvent apparaître du fait de l'intensification des élevages,
- la contribution à la sécurité alimentaire et à la réduction des inégalités (au niveau mondial),
- les impacts environnementaux (et plus spécifiquement pour l'aquaculture des impacts liés aux pollutions organiques et chimiques, à la pollution génétique résultant des échappements de poissons d'élevage dans le milieu naturel ...

En 2006-2007, l'INRA a fait une prospective sur la pisciculture en suivant la méthode des scénarios exploratoires et la démarche de l'analyse morphologique. Après avoir identifié par « remue-ménages » les tendances lourdes, les ruptures possibles et les signaux faibles, le groupe s'est réparti l'écriture d'hypothèses et de scénarios partiels chacun pour une des 4 composantes suivantes :

- Contexte économique international, géopolitique, environnemental
- Sciences, techniques et innovations,
- Organisation professionnelles, producteurs et société aquacoles
- Marchés, consommateurs, citoyens dans le contexte français.

La combinaison morphologique des 18 scénarios partiels a produit 5 scénarios

- **Ici & mieux.** Une pisciculture de terroir sous le regard attentif des citoyens
- **Verticale et mondialisée.** Une pisciculture industrielle dans un contexte libéral
- **L'impasse.** Trop d'obstacles & de contraintes infranchissables
- **Tous sur le pont.** Le renouveau de la pisciculture porté par une volonté politique
- **Double néo.** Néo consommateur & néo producteur revisitent le poisson d'élevage

3 variables majeures sont proposées comme critères commun de suivi des scénarios :

- la capacité des débarquements de pêche à approvisionner le marché français,
- la stratégie export des pays asiatiques,
- les politiques européenne et nationale sur l'environnement et le développement de la pisciculture.

Avec le recul, on peut s'interroger sur l'importance qui avait été accordée à la variable exportation des pays asiatiques lors de cette prospective de 2007. Elle traduisait alors des préoccupations fortes vis-à-vis du développement des exportations de pangasius et leurs conséquences en termes

d'accroissement de la concurrence sur le marché français des filets de poissons blancs. Des tendances d'évolution plus récentes tendent à relativiser ce risque de concurrence en mettant plutôt en évidence un recul des exportations des pays asiatiques au profit de l'approvisionnement de leurs propres marchés.

## Le port & la commercialisation

### › Services portuaires

d'après la présentation de Christophe Hamel responsable des criées à la CCI de Cornouaille

L'exploitation des ports fait l'objet de **concessions** dites **d'outillage public**, La concession s'établit donc entre l'Etat, le Département ou la commune, appelés **autorités concédantes**, et un tiers, le plus souvent une Chambre de commerce et d'industrie, appelé **concessionnaire**. L'autorité concédante est le maître d'ouvrage des travaux **d'infrastructures** (construction de quais, entretien et approfondissement des chenaux d'accès). En revanche, les travaux de **superstructures** sont réalisés par le concessionnaire.

L'autorité concédante assure la police d'exploitation du port.

Le concessionnaire exploite les outillages publics et procède, après autorisation, à l'acquisition de nouveaux équipements dont il assure l'exploitation.

En fin de concession, **l'autorité concédante entre en possession des installations qui ont fait l'objet de la concession.**

Aujourd'hui, la plupart des ports d'intérêt national et des 304 ports transférés aux Départements par la loi du 22 juillet 1983 sont sous le régime de la concession aux Chambres de commerce et d'industrie (CCI). En effet, les CCI sont des Etablissements publics à caractère administratif (EPA)

En revanche, la situation des 228 ports communaux est plus variée, alliant des concessions à des Chambres de commerce et d'industrie à des Sociétés d'économie mixte (SEM) et des régies.

#### Nouveauté 2016

La Loi NOTRe permet à une collectivité territoriale ou à une Région d'être concédant (avec accord du préfet de région) elle prévoit aussi la possibilité de partition du port (et notamment de séparation des parties du port destinées au commerce, à la plaisance et à la pêche).

#### **LOI n° 2015-991 du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République (dite Loi NOTRe)**

##### **Article 22**

*I.- La propriété, l'aménagement, l'entretien et la gestion des ports relevant du département peuvent être transférés, au plus tard au 1er janvier 2017 et dans les conditions fixées au présent article, aux autres collectivités territoriales ou à leurs groupements dans le ressort géographique desquels sont situées ces infrastructures.*

*Le département ou le groupement dont il est membre communique, avant le 1er novembre 2015, au représentant de l'Etat dans la région toutes les informations permettant le transfert du port en connaissance de cause. Il transmet ces informations à toute collectivité ou groupement intéressé par le transfert, dès réception d'une demande d'information de leur part.*

*Toute collectivité territoriale ou tout groupement de collectivités territoriales peut demander au département ou au groupement dont le département est membre, jusqu'au 31 mars 2016, à exercer les compétences mentionnées au premier alinéa du présent I pour chacun des ports situés dans son ressort géographique. La demande peut porter seulement sur une partie du port dès lors qu'elle est individualisable, d'un seul tenant et sans enclave et que cette partition n'est pas de nature à nuire à la sécurité de la navigation. Le département ou le groupement dont il est membre peut demander le maintien de sa compétence. La demande est notifiée simultanément à l'Etat et aux autres collectivités et groupements susceptibles d'être intéressés. Au cas où, pour un port déterminé, une demande a été formulée par le seul département ou groupement compétent, celui-ci bénéficie de plein droit du maintien de sa compétence. Au cas où, pour un port déterminé, aucune autre demande n'a été présentée, la collectivité ou le groupement pétitionnaire est le bénéficiaire du transfert.*

*Si plusieurs demandes sont présentées pour le même port, le représentant de l'Etat dans la région propose, par priorité, la constitution d'un syndicat mixte aux collectivités territoriales et aux*

groupements intéressés par le transfert ou l'attribution. En l'absence d'accord au terme de la concertation, le représentant de l'Etat dans la région désigne une collectivité ou un groupement comme attributaire de la compétence. Il peut désigner un attributaire de la compétence sur une partie seulement du port si cette partie est individualisable, d'un seul tenant et sans enclave et que cette partition n'est pas de nature à nuire aux nécessités de la sécurité de la navigation.

En l'absence de demande de transfert ou de maintien de la compétence départementale à la date du 31 mars 2016, la région sur le territoire de laquelle sont situés les ports ou les parties individualisables des ports restant à transférer est désignée bénéficiaire du transfert par le représentant de l'Etat dans la région.

II.- Pour chaque port transféré, un diagnostic de l'état du port, les modalités de transfert et la date d'entrée en vigueur du transfert sont fixés par une convention conclue entre le département et la collectivité territoriale ou le groupement bénéficiaire du transfert ou, à défaut de conclusion de cette convention au plus tard le 30 novembre 2016, par un arrêté du représentant de l'Etat dans la région. La collectivité territoriale ou le groupement bénéficiaire du transfert succède au département dans l'ensemble des droits et obligations de celui-ci à l'égard des tiers.

Les dépendances du port qui appartiennent au domaine public du département sont transférées à titre gratuit à la collectivité territoriale ou au groupement bénéficiaire du transfert et ne donnent lieu ni au versement de la contribution prévue à l'[article 879 du code général des impôts](#), ni à perception d'impôts, de droits ou de taxes de quelque nature que ce soit.

Dans le cas où le département est membre d'un syndicat mixte avant le transfert, la collectivité territoriale ou le groupement bénéficiaire du transfert se substitue au département dans les droits et obligations de celui-ci au sein du syndicat.

La collectivité ou le groupement bénéficiaire du transfert peut, par délibération de son organe délibérant pris dans un délai de trois mois à compter de la date effective du transfert, choisir de se retirer du syndicat dans les conditions prévues à l'[article L. 5721-6-2 du code général des collectivités territoriales](#).

III.- Une convention conclue entre le bénéficiaire du transfert et le représentant de l'Etat dans la région ou, à défaut de conclusion de cette convention au plus tard le 30 novembre 2016, un arrêté du représentant de l'Etat dans la région précise les conditions dans lesquelles le bénéficiaire met gratuitement à la disposition de l'Etat les installations et aménagements nécessaires au fonctionnement des services chargés de la police et de la sécurité.

Dans les ports où les dépendances du domaine public portuaire de l'Etat sont mises à la disposition du département ou du groupement dont il est membre, ces dépendances sont mises de plein droit et à titre gratuit à la disposition du bénéficiaire du transfert de compétence.

La collectivité territoriale ou le groupement bénéficiaire du transfert peut demander ultérieurement à l'Etat le transfert en pleine propriété et à titre gratuit des dépendances du domaine public portuaire qui sont mises à sa disposition.

Sur l'espace portuaire se trouvent un certain nombre de services.

Services administratifs :

- **Douanes** (contrôle les marchandises, moyens de transport et les hommes)
- **Les services maritimes du concédant** (autorité portuaire, entretien des infrastructures portuaires, police portuaire, signalisation maritime, capitainerie,...)
- **Les affaires maritimes** (régime social des marins, formation aux métiers de la mer, sécurité des navires, sécurité de la navigation,...)
- **Services vétérinaires**

Services aux navires

- **Pilotage** (conseil à la navigation aux abords et dans les ports)
- **Remorquage** (assistance aux navires pour l'accostage)
- **Lamanage** (amarrage et largage des amarres)
- **Avitaillement** (carburant, glace, vivres, équipements)
- **Réparation navale** (mécanique, électricité, chaudronnerie, peinture)
- **Récupération et traitement de déchets** (organiques et industriels) : c'est une activité en développement pour permettre la valorisation des déchets organiques.

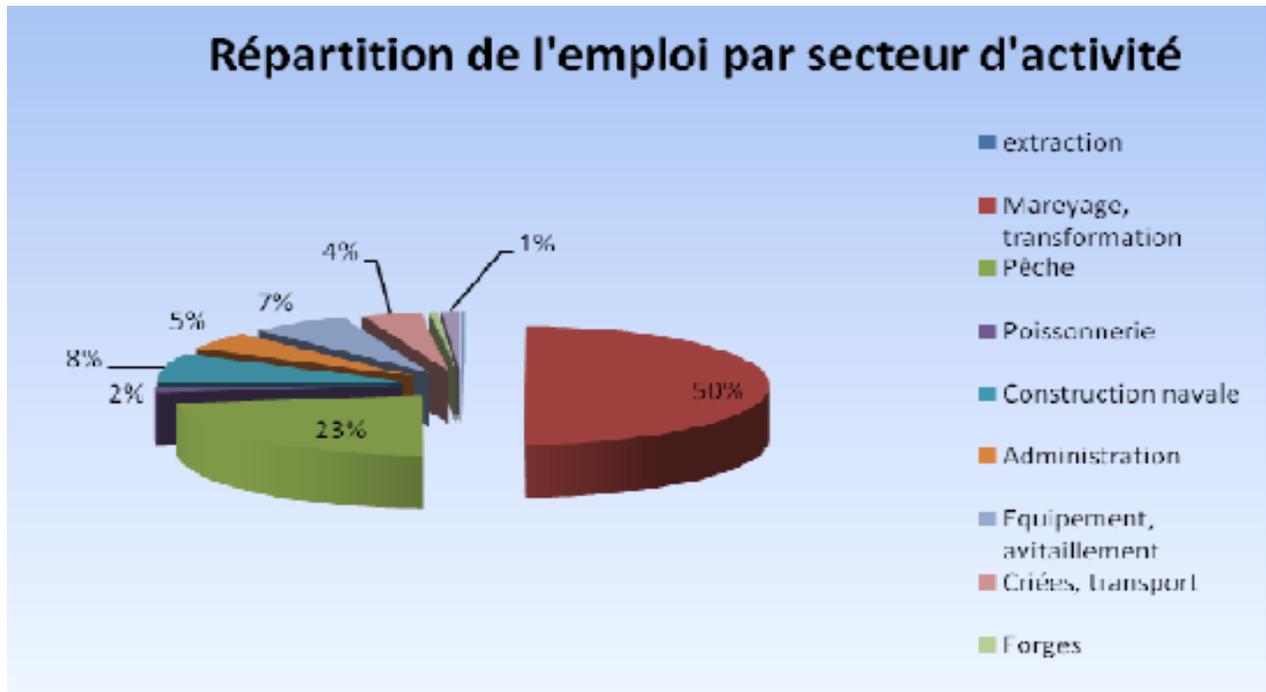
Services aux marchandises

- **Criée** (débarquement, tri, pesée, ventes, livraison, location d'atelier de mareyage et bureaux, entrepôts, glace, contenants, eau de mer,...)
- **Entreprise de manutention** (dockers)
- **Entreprise de tri du poisson**
- **Transporteur**

#### Autres service administratifs

- Les organisations de producteurs, Interprofessions (comité des pêches), Syndicats
- Enseignement
- Médecine du travail
- Banques, assurances,
- Bureaux d'étude, Centres de gestion, Cabinets d'expertise

Le graphique de la répartition de l'emploi montre que pour 1 marin embarqué il y a 3 personnes à terre



#### Financement du port

L'établissement portuaire tire ses ressources des redevances pour services rendus aux navires, aux passagers ou à la marchandise transportée, ainsi que de la location d'engins et de redevances domaniales.

Le droit de port comprend, pour les navires de commerce :

- une redevance sur le navire ;
- une redevance sur le stationnement ;
- une redevance sur les marchandises (calculée au poids ou à l'unité) ;
- une redevance sur les passagers ;
- une redevance sur les déchets d'exploitation des navires.

Pour les navires de pêche, il s'agit d'une redevance d'équipement des ports de pêche calculée sur la valeur des produits de la pêche lors de leur débarquement. La taxe est calculée lors du passage en criée. L'augmentation de l'activité en petits pélagiques (poissons bleus) de faible prix unitaire mais qui nécessitent autant si ce n'est plus de travail au débarquement pose problème.

En fait, il y a 2 taxes *ad valorem* une taxe d'usage et une taxe sur la marchandise perçue à hauteur de 1,5% chacune auprès du vendeur et auprès de l'acheteur, soit 6% de la valeur du débarquement au total. Pour un pêcheur, avec le débarquement, les taxes atteignent 8 à 12%.

Les taxes perçues par le concessionnaire (droit de port, outillage, autres taxes...) servent à financer les charges d'exploitation, les achats d'équipements nouveaux et les fonds de concours à l'autorité concédante pour les travaux d'accès et d'infrastructures. Les tarifs de chaque prestation sont publics.

Les services portuaires sont facturés forfaitairement ou à la carte (en fonction de l'utilisation réelle des services).

Les taxes sont réparties entre le port de débarquement et le port de rattachement

Le port de Lorient qui est un ancien port militaire fonctionne différemment et n'est pas soumis à la REPP (redevance d'équipement des ports de pêche) mais à une taxe de fréquentation.

## Occupation du domaine public

Nul ne peut, sans disposer d'un titre l'y habilitant, occuper une dépendance du domaine public

L'occupation du domaine public maritime (DPM) ne peut être que **temporaire, précaire et révocable**. Le titre d'occupation donne lieu au paiement d'une redevance.

Les collectivités territoriales, leurs groupements et leurs établissements publics peuvent :

- 1° Soit conclure sur leur domaine public **un bail emphytéotique administratif** dans les conditions déterminées par les articles L. 1311-2 à L. 1311-4-1 du code général des collectivités territoriales
- 2° Soit délivrer des **autorisations d'occupation constitutives de droit réel** dans les conditions déterminées par les articles L. 1311-5 à L. 1311-8 du code général des collectivités territoriales. Ce droit réel confère à son titulaire, pour la durée de l'autorisation et dans les conditions et les limites précisées dans la présente section, les prérogatives et obligations du propriétaire (hypothèque, sous location).

A l'issue du titre d'occupation, les ouvrages, constructions et installations de caractère immobilier existant sur la dépendance domaniale occupée doivent être démolis, soit par le titulaire de l'autorisation, soit à ses frais, à moins que leur maintien en l'état n'ait été prévu expressément par le titre d'occupation ou que l'autorité compétente ne renonce en tout ou partie à leur démolition.

Les ouvrages, constructions et installations de caractère immobilier dont le maintien à l'issue du titre d'occupation a été accepté deviennent de plein droit et gratuitement la propriété de l'Etat.

Les articles L. 2122-6 et L. 2122-9 du code de la propriété des personnes publiques définissent l'autorisation d'occupation temporaire du domaine public comme un instrument juridique qui permet à l'Etat d'accorder à un tiers un droit réel sur son domaine afin que ce dernier construise un ouvrage qu'il exploite ou qu'il loue à l'Etat.

A l'issue du titre d'occupation, les ouvrages, constructions et installations de caractère immobilier existant sur la dépendance domaniale occupée doivent être démolis, soit par le titulaire de l'autorisation, soit à ses frais, à moins que leur maintien en l'état n'ait été prévu expressément par le titre d'occupation ou que l'autorité compétente ne renonce en tout ou partie à leur démolition.

Les ouvrages, constructions et installations de caractère immobilier dont le maintien à l'issue du titre d'occupation a été accepté deviennent de plein droit et gratuitement la propriété de l'Etat.

L'occupation du Domaine public maritime est donc précaire mais peu onéreuse (location d'un magasin pour 60€/an)

Les incertitudes d'avenir, concernent

- les ports sans criée, le maillage territorial
- l'impact de la baisse des quantités pêchées et du nombre de bateaux de pêche,
- la possibilité de mutualisation de la gestion et des outils (HAM),
- la séparation des concessions pêche et autres activités
- l'application du droit des ports de commerce aux ports de pêche, notamment en termes de droit des personnels
- des financements suite au passage d'une politique de guichet avec l'ancien fonds européen à un financement des seuls ports rentables par le FEAMP

## › OP et Quota

d'après la présentation d'Yves Foezon (Pêcheurs de Bretagne)

### Les Organisations de Producteurs en France



Depuis 1970, l'OCM des produits de la pêche a prévu la reconnaissance des Organisations de Producteurs (OP). Créées par des pêcheurs qui s'associent librement, elles sont agréées par la commission européenne pour la gestion des marchés et des quotas selon des critères de reconnaissance précis, et en particulier le poids relatif de l'OP ou de l'AOP sur la zone d'activité, en quantités et en valeur de produits vendus par les adhérents ainsi qu'en nombre de membres (navires), qui permet d'établir la représentativité de l'OP.

En France il existe 14 OP qui regroupent 2 200 navires (la moitié en Basse Normandie) et gèrent 80% des quotas (source CNPN).

L'objectif des OP est l'amélioration des conditions de vente et la gestion de la ressource, des droits et des quotas.

Les totaux admissibles de capture sont fixés à Bruxelles et répartis entre Etat membre

Les OP se voient attribuer un sous quota par espèce qu'elles gèrent pour le compte de leurs adhérents. Les 30% de navires hors OP sont gérés directement par l'administration.

#### a) L'AOP Les Pêcheurs de Bretagne

**Les Pêcheurs de Bretagne (LPDB)** est officiellement reconnue en tant qu'organisation de producteurs depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015. Cette structure est née des fusions successives de 3 autres OP : PROMA et le FROM Bretagne regroupées en 2011 au sein de PMA (*Pêcheurs de Manche et Atlantique*) qui a fusionné avec l'OPOB (*Organisation des pêcheries de l'ouest Bretagne*).

Plus grande organisation de producteurs d'Europe, la structure regroupe aujourd'hui 783 navires et près de 3 000 marins pour une production annuelle moyenne de 100 000 tonnes (sur les 300 000 tonnes pêchées et débarquées chaque année dans les ports français). Ces bateaux, qui mesurent de 4,4 à 46 mètres, sont majoritairement répartis sur la côte bretonne du Croisic à St-Malo et pratiquent des métiers divers : bolinche, casier, chalut, drague, filet, ligne, senne...

La structure a adopté un mode de gouvernance classique.

Le Conseil d'administration, composé des adhérents élus, débat des principaux points soulevés lors de l'ordre du jour et prend les décisions (adhésions, décisions en lien avec la gestion des activités de pêche, actions de l'OP...). Les producteurs se fixent les règles qu'ils s'appliquent.

## **b) La CME Coopératives Maritimes Etaploise : une OP davantage « portuaire »**

La flottille C.M.E. est composée de 2 sections, Boulogne et Dunkerque : **44** bateaux qui débarquent en criée de Boulogne-sur-Mer **10 000** tonnes de produits frais par année (**45%** des produits de la mer locaux), pour un chiffre d'affaires de **18 millions** d'euros, et 13 bateaux en criée de Dunkerque débarquant 800 tonnes pour une mise à terre de 4,5 millions d'€ .

Elle emploie directement **220** pêcheurs et plusieurs centaines de personnes à terre pour les prestations de services et la valorisation de la production.

La gouvernance est coopérative.

Toutes les OP sont soumises aux Plans de Productions et de Commercialisation, elles doivent présenter chaque année les actions qu'elles vont mettre en œuvre afin de répondre aux missions que l'Europe leur confie.

## **c) Le Plan de Production et de Commercialisation de LPDB**

*Avec l'arrêt de la compensation des retraits, la nouvelle PCP redonne aux OP un rôle central de filet de sécurité : en fixant un prix d'achat plancher auquel l'OP s'engage à acheter les produits, celle-ci stabilise le marché.*

Les OP sont l'interface entre les pêcheurs et la PCP

Le Plan de production et de commercialisation est un plan d'actions stratégiques annuel ou pluriannuel, et une obligation pour toutes les OP européennes depuis le 1er janvier 2014.

Sa rédaction doit être en cohérence avec les principes de la PCP et des règles attachées aux OP déclinées dans le règlement OCM et donne lieu à un document approuvé par l'Etat membre s'ils comportent un certain nombre d'éléments obligatoires.

Il doit comprendre :

- Informations générales sur l'OP
  - Nom
  - Type d'organisation
  - Code d'identification
  - Nombre de membres
  - Chiffre d'affaires
  - Eléments de production
- Exposé stratégique:
  - Analyse contextuelle de l'OP
  - Evaluation stratégique des activités de l'OP
  - Répertoire des Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces rencontrées par l'OP (matrice S.W.O.T)
  - Fixation des objectifs
  - Détermination des mesures pour atteindre ces objectifs
  - Production d'indicateurs de performance
- Programme de production:
  - Calendrier indicatif de l'Offre pour les principales espèces produites
  - Perspectives de production au cours de l'année
  - La gestion est collective mais peut être individualisée en cas de pression sur le quota.
  - Le degré de flexibilité est très faible : un bateau peut difficilement changer de « métier » (une pêcherie = une espèce).
- Stratégie de commercialisation :
  - Stratégie adoptée pour garantir l'adéquation entre la production de nos adhérents et les exigences du marché
  - Gestion par l'OP de ses droits à produire
  - Gestion par l'Op de sa capacité de pêche
  - Nouveaux débouchés
  - Amélioration de la qualité
  - Information des acteurs de la filière sur la base d'outils d'anticipation
- Mesures prises par l'OP devant contribuer à atteindre les objectifs énoncés à l'article 7 du règlement OCM (*exemples d'objectifs fixés et de mesures déployées dans le Plan de Production et de Commercialisation de Pêcheurs de Bretagne*)

- Amélioration des connaissances sur la ressource (objectif)
    - *Campagnes de collecte de données sur les stocks (mesure)*
    - *Développement de partenariats scientifiques/ producteurs*
  - Eviter et réduire au maximum les captures non désirées
    - *Amélioration de la sélectivité des engins de pêche*
    - *Participation à la réalisation de plans rejets*
  - Promotion de l'exercice d'activités de pêche viables et durables, respectueuses de la réglementation européenne et nationale en vigueur
    - *Mise à disposition du grand public d'informations claires et détaillées sur les conditions d'exploitation des activités de pêche de nos adhérents*
    - *Participation à l'élaboration de plans de gestion à long terme de la ressource et de l'espace*
  - Amélioration de la commercialisation
    - *Recherche de nouveaux débouchés*
    - *Réalisation de prévisions d'apports*
  - Contribuer à la traçabilité des produits capturés
    - *Diffusion d'informations claires et compréhensibles à l'attention des consommateurs*
    - *Promotion des produits utilisant des normes élevés de qualité*
- Mesures d'anticipations pour les espèces présentant des difficultés récurrentes de commercialisation au cours de l'année
    - Identification des difficultés par espèce et par mois. Les quantités débarquées font l'objet d'un suivi journalier et les données du RIC et des logbooks sont analysées conjointement.
    - Présentation des outils d'ajustement
      - Cellule commerciale
      - Régulation des apports
  - Sanctions et mesures de contrôle
    - Opérations de suivi des évolutions réglementaires
    - Guide de la réglementation et note d'information juridique à l'attention des adhérents
    - Mise à disposition d'un espace internet consacré aux adhérents
    - Assistance réglementaire apportée aux adhérents
    - Contrôle de l'activité et des déclarations
    - Sanctions (qui peut aller jusqu'à l'exclusion)

Financement : un soutien est accordé par le FEAMP dans le cadre des programmes opérationnels et limité à 3% de la VPC (valeur de la production commercialisée). Les mesures éligibles sont celles qui contribuent aux objectifs de l'OCM. Les dépenses éligibles sont les frais de personnel, les frais de déplacement, les frais directs liés à l'opération, l'achat de prestations de service et d'opérations de sous-traitance, les frais indirects...

Le plan de production et de commercialisation est à la fois une obligation de contribution aux objectifs de l'OCM et une opportunité de développement des actions des OP.

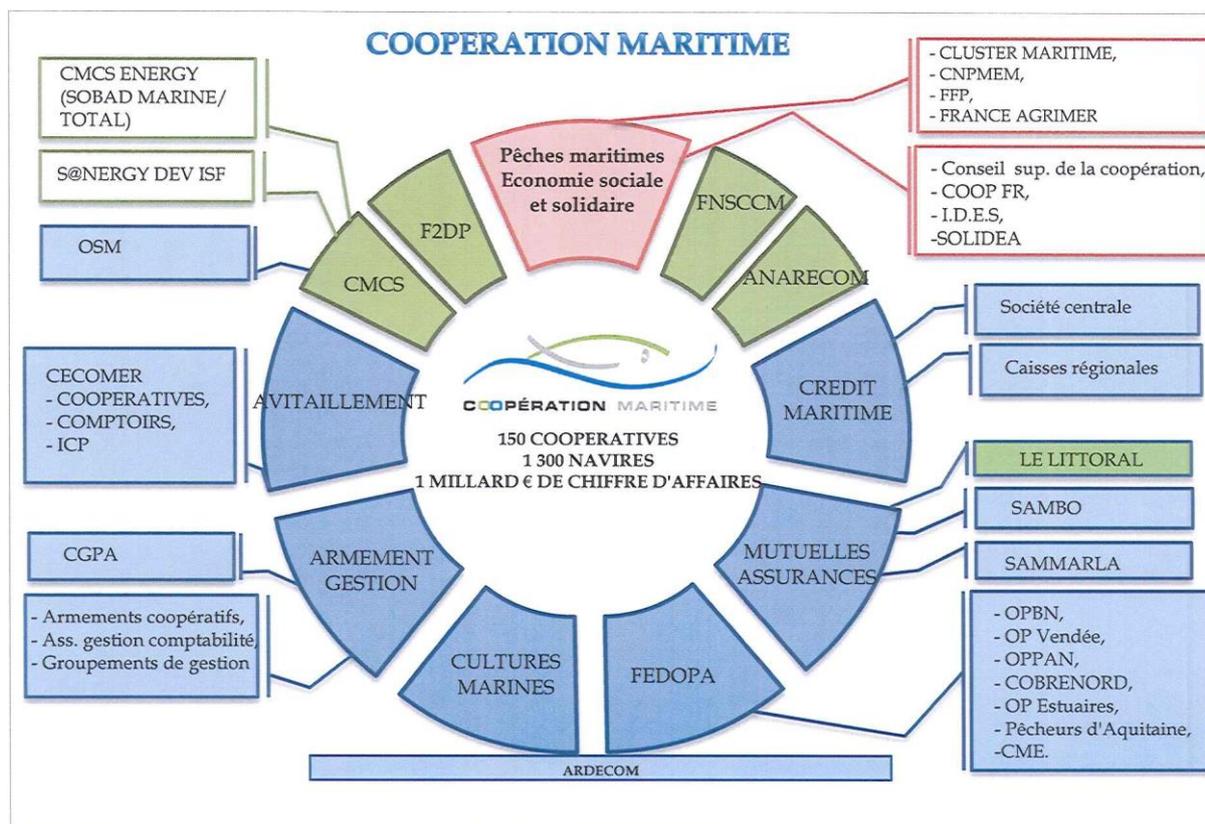
## › La coopération maritime

d'après la présentation de Jean-Loup Velut et Jacques Lebrevelec

La coopération maritime a 120 ans. Né de la crise de la sardine en 1895, le mouvement coopératif maritime s'est concrétisé en 1897 avec la création à Paris de la première association coopérative des pêcheurs français.

Les premières structures ont concerné l'avitaillement puis l'armement coopératif.

Le modèle coopératif, loin d'être obsolète, est ancré dans le local, le durable, l'humain et est mieux perçu par les ONG.



La coopération maritime a 2 ministères de tutelle : le ministère de l'économie et des finances via le secrétariat d'Etat à l'économie sociale et solidaire et le ministère de l'environnement et des transports. La coopération maritime participe à diverses instances comme « Cluster maritime » qui est le lobby mer en France, ou des instances générique de la coopération comme le Conseil supérieur de la coopération (organe consultatif qui suit et donne un avis sur tous les sujets concernant la coopération). Elle est membre de Coop FR qui est l'organisation représentative du mouvement coopératif français, de IDES (Crédit Coop) qui est un organe de financement de fonds propres peu utilisé par la coopération maritime, de Solidéa qui facilite l'accès à la garantie bancaire.

La FNSCCM (Fédération Nationale des Syndicats Coopératifs de Crédit Maritimes) où la CFDT est majoritaire, gère la convention collective et l'ANARECOM assure la révision des coopératives.

La coopération maritime a 2 filiales :

- le F2DP, Fonds de Développement Durable de la Pêche, dont la mission est d'accompagner les investisseurs, et
- Coopération Maritime Conseil et Services (CMCS) dont l'objet principal est le conseil et l'assistance dans le domaine des prestations de service à caractère informatique, administrative, de gestion de projets. CMCS a pris des participations dans le secteur Gas oil pêche (SOBAD Marine) à 49% en partenariat avec Total afin d'adosser le segment du carburant pour la pêche à celui destiné à la plaisance, débouché qui est devenu majoritaire. CMCS est également dans Ouest Sécurité Marine (OSM) qui est le plus grand espace européen dédié à l'entretien du matériel de sécurité maritime. CMCS sert également de base pour la défiscalisation ISF via une filiale spécialisée S@NERGY DEV ISF qui permet d'apporter des fonds propres localement à des projets coopératifs.

La Coopération maritime a 6 branches d'activité, la plus importante étant l'avitaillement, représentant à lui seul 53 % de ses activités. Cecomer, centrale de référencement basée à Couëron, en Loire-Atlantique, est une centrale d'achats pour les 48 coopératives maritimes et 53 Comptoirs de la mer. Les premières fournissent les professionnels, les seconds étant une vitrine « grand public » : vente de vêtements, décoration, alimentaire, cosmétique... La branche bancaire avec le Crédit Maritime, génère 25% de l'activité totale, les autres branches – Armement–Gestion, Organisations de producteurs – Mareyage-Transformation, Cultures Marines, et Mutuelles et Assurances – constituant le solde des opérations du Groupe.

Le Littoral est une Union des Coopératives maritimes chargée du courtage et de la gestion des régimes de prévoyance spécifiques.

Le FEDOPA (Fédération des organisations de producteurs de la pêche artisanale) représente et défend les intérêts, au niveau national et communautaire, de 14 organisations de producteurs (dont 7 sont des coopératives) déployées sur l'ensemble du territoire français, des façades Manche/ Mer du Nord à l'Atlantique. Le FEDOPA se présente comme un « gardien de la diversité ».

La Coopération maritime est membre fondateur du RICEP (Réseau d'information et de conseil en économie des pêches) dont aujourd'hui CGPA (centre de gestion de la pêche artisanale) et F2DP sont membres.

Cultures marines : la coopération intervient dans l'ostréiculture et les cultures marines par le biais de seize coopératives. Leur champ d'action comprend essentiellement la fourniture de matériel, la gestion, l'organisation de marché et la commercialisation des produits aquacoles. Cinquante pour cent de cette activité est faite avec les huîtres.

Les ARDECOM (association régionales pour le développement de la coopération maritime) sont les relais régionaux de la confédération.

### **Présentation de l'A.C.A.V**

Suite aux difficultés rencontrées par les professionnels maritimes locaux et dans l'essor de la coopération maritime qui s'est traduit entre autre par la création de la coopérative "Avenir de l'Entente Cordiale" aux Sables d'Olonne dans les années 1950, chargée de l'avitaillement des navires, l'**Armement Coopératif Artisanal Vendéen (A.C.A.V.)** a été constitué en 1967. C'est une SA coopérative maritime à capital variable, 350K€ au 31 décembre 2014. L'A.C.A.V. est présent sur les ports des Sables d'Olonne et de l'île d'Yeu.

L'Armement a 2 activités :

- Gérance de navires
- Armement et co-armement de navires

Son conseil d'administration réunit 10 membres, tous armateurs, dont 7 embarqués.

L'ACAV est copropriétaire de 9 navires, dont l'âge moyen est de 12 ans ce qui est relativement jeune.

NAVIRES	TYPE	% ACAV	ANNÉE	LONGUEUR
ARUNDEL ( LS)	Chalutier-senneur	60	2005	18 m.
RENAISSANCE II( LS)	Chalutier-senneur	80	2005	18 m.
CAYOLA ( LS)	Chalutier-senneur	80	2013	22 m.
MABON III ( LS)	Chalutier-Senneur	70	2014	22m.
ANTHINEAS ( LS)	Chalutier-Senneur	64	1990	23 m.
OCEANOS ( LS)	Chalutier	30	1988	19 m.
PETIT GAEL (YE)	Fileyeur	40	2011	18 m.
MAMMOUTH (YE)	Fileyeur	30	2009	18 m.
FILLE DU SUET (YE)	Fileyeur	60	1992	22,40 m.

L'**ACAV** a également 75 bateaux en gestion : 46 navires aux Sables d'Olonne et 29 navires à l'île d'Yeu.

- CA 2014 des navires gérés : 30 M€
- Valeur 2014 criées LS/YEU : 45 M€
- Les navires ACAV représentent 9 M€ soit 20% des apports sous ces 2 criées.

L'**ACAV** assure les décomptes des marées, la paie des marins, l'application du droit du travail, ... Il a pour mission d'accompagner l'installation de jeunes patrons par l'assistance technique, administrative et financière. Il aide au financement des investissements en étant minoritaire ou majoritaire dans la propriété du navire, ce qui permet au jeune patron de commencer avec par exemple 20% du capital (autofinancement ou emprunt auprès du Crédit Maritime) et de devenir progressivement propriétaire de son navire.

Pour drainer des capitaux privés mais aussi pour se protéger de risques type remboursement des indemnités ERIKA, l'ACAV a créé l'« Armement du Golfe de Gascogne » (A2G) dont les caractéristiques sont les suivantes :

- S.A. en commandite par actions
- Actionnaires : commandités: ACAV, CMCS -Commanditaires : 7 membres du CA ACAV+ Coopérative maritime de Vendée +OP Vendée + investisseurs privés + ASSIDEPA 44
- Gérant : ACAV

A2G a démarré en 2011 avec 05 % de l'ARUNDEL, du RENAISSANCE II, du SAINT CLAIR et 30% du FILLE DU SUET. Actuellement, il détient 39% des parts du Fileyeur « ARGENTARIO », 20% du Fileyeur « FILLE DU SUET », 35 % du Chalutier « ZEPHIR » (La Turballe) et 50% du Chalutier « BIENFAIRE II ».

**En conclusion**, l'ACAV joue différents rôles structurant pour la filière pêche Vendéenne : accompagner les jeunes, conserver la diversité des techniques de pêches (même si la senne danoise progresse), être structurant à l'échelle portuaire en favorisant la concertation avec les OP, le COREPEM et les criées pour une vision stratégique. Mais la coopérative n'est pas une œuvre sociale, elle a des objectifs d'EBE par navire pour pouvoir continuer à investir.

## › Prospective mareyage

**Présentation de l'étude prospective sur les entreprises de mareyage réalisée en 2009 pour l'OFIMER par Protéis et Via Aqua par Benoit Vidal-Giraud**

Sélectionneur de la pêche, le mareyeur est le maillon indispensable de la chaîne du frais. Il achète directement les produits de la pêche maritime destinés à la consommation humaine, les prépare (tri, éviscération, étêtage, filetage, conditionnement) et les vend aux distributeurs, restaurateurs, grossistes, poissonniers en France comme à l'international.

Définition [www.mareyeurs.org](http://www.mareyeurs.org)

Schématiquement, l'étude a été réalisée en 3 phases :

Une 1ère phase de diagnostic du secteur, d'identification des enjeux d'avenir et d'élaboration d'un scénario « au fil de l'eau »

Une deuxième phase d'élaboration de scénarios alternatifs à partir d'une analyse d'enquêtes auprès des professionnels et d'experts en termes de forces/faiblesses du secteur et d'opportunités/menaces qui se présentent à lui.

Et enfin une 3<sup>ème</sup> phase de confrontation des scénarios à la typologie des entreprises afin d'identifier les gagnants et les perdants.

Riche de 374 entreprises pour 2,2 milliards € de CA et employant 5 250 personnes, **le mareyage français** se caractérise par une structure éclatée, basée sur un réseau de PME à capitaux familiaux (taille moyenne 5,9 M€ et 15 personnes). Cette structure est inhérente:

- aux caractéristiques de l'offre : secteur artisanal de la pêche fraîche, dispersion géographique, grandes variétés de couples produits marchés
- à celles de l'activité : négoce au jour le jour, nécessité d'une forte implication et réactivité, peu d'économies d'échelle, échec des concentrations
- aux besoins financiers du métier qui nécessite des niveaux de fonds propres importants du fait des garanties et des délais apportés au paiement des pêcheurs.

Le poids relatif du mareyage dans le fonctionnement du marché des produits de la mer est estimé pour 2007 à **50% du disponible total en frais (pêche et importations, en Equivalent Poids Vif). Ces volumes représentent 75% du marché domestique en frais et 40% des exportations de produits frais.**

Le mareyage joue donc un rôle incontournable dans la gestion en temps réel des apports quotidiens (pêche fraîche française et importations) par la maîtrise de l'allocation d'une offre variée, imprévisible et fragile sur les différents couples produits/marchés tant en France qu'en Europe.

**Le scénario tendanciel se caractérise par l'importance des facteurs ayant un impact négatif sur les métiers du mareyage.**

**En amont**, tout concourt à une poursuite de la baisse de l'offre, résultat conjoint d'une stabilisation des importations en frais et d'un recul des captures (impact de PCP et baisse des stocks). S'y ajoute un recul de la variété de l'offre (arrêt de certaines pêches, notamment en poissons bleus), variété qui reste une des particularités de la pêche française et qui est au cœur du métier du mareyage.

**Au niveau de la distribution**, si la résistance des circuits traditionnels et le maintien de positions fortes sur les marchés d'Europe du sud semblent acquis, l'évolution du rayon marée en GMS semble se caractériser par le développement des achats en direct par les enseignes, l'augmentation des produits de l'aquaculture et/ou des produits importés. Le rayon marée s'oriente vers un rayon géré en FLS (Frais Libre-Service) sous forme de barquettes UVCi et un nombre limité de références (plus de 90% des ventes avec 20 références) et, *in fine*, un poids relatif limité des produits de la pêche française dans l'assortiment.

Enfin, dans un contexte d'une poursuite de l'augmentation de la consommation des produits de la mer, **la demande** s'oriente vers des poissons découpés, des produits élaborés et surgelés (plutôt que frais).

La consommation de produits frais de la mer a tendance à se concentrer au sein du territoire sur la zone côtière et les grandes aires urbaines qui, selon les analyses conduites dans cette étude, représentent déjà 80% de la consommation en volume en 2009.

Des inflexions de ce scénario sont envisageables moyennant des évolutions touchant essentiellement l'organisation de la production et de la première mise en marché.

2 scénarios de rupture fondés sur des modifications radicales de la demande ont été élaborés.

Dans l'un, la priorité est donnée à l'accès de tous à une alimentation équilibrée via des politiques redistributives. Ce scénario dit « croissance Nordique » favorise une offre standardisée à bas prix et les entreprises dont la logistique est très performante.

Dans l'autre scénario de rupture à l'aval de la filière les écarts se creusent entre les populations aisées (minoritaires) qui tirent la croissance du marché alimentaire et les populations modestes. Dans ce scénario dit « croissance USA » les entreprises traditionnelles qui fournissent des produits haut de gamme tirent leur épingle du jeu.

Suite à ce travail des pistes d'action, prémices d'un plan stratégique avaient été formalisées.

## › Produits transformés

### d'après la présentation de Gilles Noury

Traditionnellement le poisson était vendu entier, charge au poissonnier ou au consommateur d'éviscérer et fileter son poisson.

La demande des consommateurs a évolué ces deux dernières décennies vers un produit sans arête, portionné ou fileté, conditionné de façon à ne pas avoir d'odeur dans le réfrigérateur familial.

De ce fait, les ateliers de filetage se sont développés avec une première conséquence:

50% du produit introduit dans l'entreprise est vendu en produit « noble » et les 50% restants sont des coproduits. (par exemple : pour un saumon le rendement est de 65%, 33% pour un cabillaud, 45% pour un lieu noir)

Les coproduits sont constitués par des arêtes et têtes, de la peau, des fausses coupes, des chutes dues au désarêtage, des filets de queue. La problématique est la revalorisation de ces coproduits, la « marche en avant » qui ferait sortir ces coproduits vers l'avant, comme un produit noble.

Se pose le problème logistique, ces coproduits ne pouvant supporter de forts coûts de transport.

Boulogne dispose de trois prestataires qui collectent et valorisent, Lorient et la Bretagne d'un seul.

Les autres ports ont ou auront à traiter ce handicap.

Les critères de la performance de la transformation ne sont pas les mêmes pour les différents acteurs :

Pour le consommateur

- Pas d'arêtes, praticité, fraîcheur, environnement

Pour le distributeur

- Délai de conservation, barquette à poids fixe

Pour l'industriel

- La productivité, le rendement, l'ergonomie

De nouvelles machines ont été mises au point : les peseuses associatives qui font des filets à poids fixe, les machines de désarêtage mais qui ne dispensent pas d'un finissage manuel (à la pince à épiler, geste source de TMS chez les ouvriers)

L'ergonomie des chaînes de transformation est conçue pour éviter que les ouvriers aient à soulever des caisses.

**Les enjeux pour l'avenir** : un ticket d'entrée de plus en plus élevé.

Le niveau d'investissement a crû de façon exponentielle notamment avec l'obligation de bâtiments aux normes. Aujourd'hui, une ligne de filetage et de conditionnement coûte environ 1 M euros, une informatisation avec ERP : 0,5 M euros,...

Ces investissements ne peuvent être amortis que s'ils travaillent à pleine charge. Comment faire avec une pêche aléatoire ?

- Arrivée de la robotique: filetage, désarêtage, mise en barquette mais le faible nombre d'entreprise ralentit la création et le développement de nouveaux outils qui, d'autre part nécessiteront la formation des salariés à leur utilisation.
- Nouveaux modes de production: produits refresh qui pose la question de l'information des consommateurs et de leur acceptation du procédé. (cf étude à transmettre par Marion Fischer)
- Nouveaux modes de conservation : hautes pressions...Pascalisation (pasteurisation à froid) qui augmente la durée de conservation
- Nouveaux modes de consommation : produits « *convenience* » à forte valeur ajoutée

Le saumon (d'importation et/ou d'élevage) est nécessaire pour amortir les équipements mais la vigilance s'impose face aux industriels éleveurs norvégiens qui cessent de livrer des saumons entiers aux transformateurs pour s'implanter dans les zones de consommation et transformer eux même.

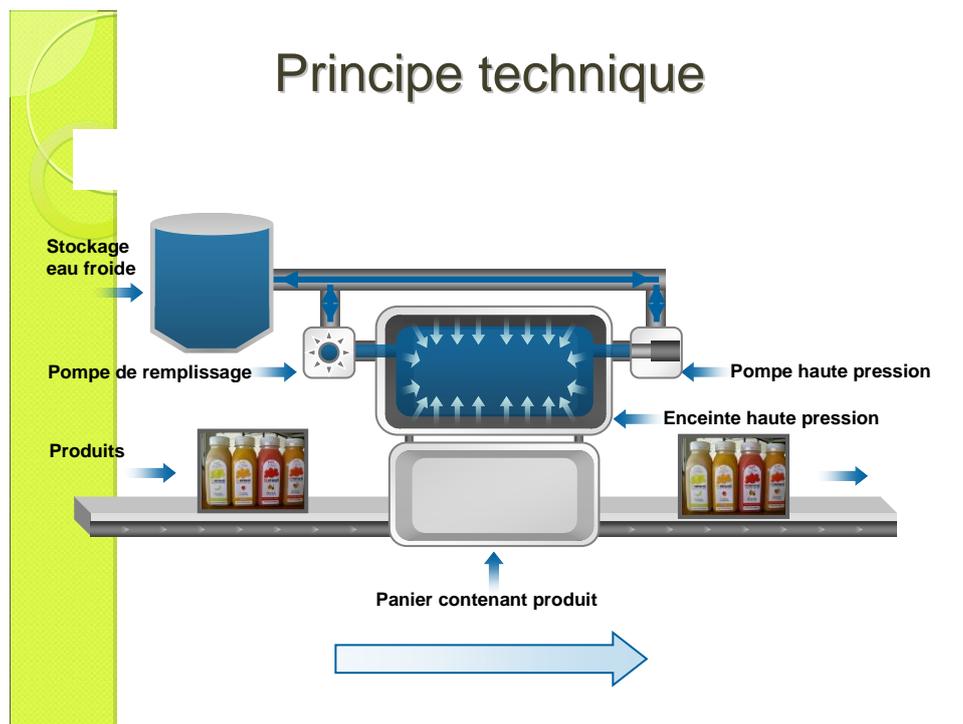
### › La mutualisation industrielle d'après la présentation de Pierre Roffino

*L'intervention de Pierre Roffino, dirigeant de Miti une PME nantaise spécialisée dans les crevettes et les produits de la mer, a été suggérée par Philippe Vanderkelen comme témoignage d'une mutualisation industrielle.*

La technologie qui fait l'objet de cette collaboration est la pasteurisation à froid par hautes pressions. Ce procédé permet :

- d'allonger la durée de vie des produits sans additifs ni conservateurs, avec une réduction de la charge microbienne et l'éradication de micro-organismes pathogènes tels que listeria salmonelle,...
- de préserver la qualité des aliments frais que ce soit en termes de qualité nutritionnelle puisqu'il ne détruit pas les vitamines, de qualité organoleptique, et même de couleur des aliments.
- D'apporter des propriétés nouvelles aux aliments : le décorticage des crustacés ou le décoquillage des bivalves sont facilités, une texture nouvelle peut être obtenue avec peu ou pas de cuisson.

Enfin, ce procédé est économe en énergie et en eau (pas d'élévation de température donc pas besoin de refroidissement).



Les domaines d'application actuels sont pour 29% des volumes traités les produits à base de végétaux (fruits et légumes), pour 26% les produits à base de viande, pour 14% les jus et boissons, pour 13% les produits de la mer. Parmi les autres produits se trouvent des produits de santé-hygiène-beauté.

Cette technologie est très développée aux Etats-Unis que ce soit pour le guacamole, les jus de fruits ou les charcuteries « listéria free ».

### Contexte et enjeux

Cette technologie apporte de véritables opportunités d'innovation dans un contexte de développement international d'une demande de produits alimentaires sans additifs (« clean label ») et d'un potentiel à l'export pour des produits frais français.

A Nantes ce savoir-faire est déjà présent depuis 10 ans grâce au CTCPA (Centre technique de la conservation des produits agricoles). Le 8<sup>ème</sup> congrès HPBB (High Pressure Biosciences & Biotechnologies) s'est tenu à Nantes en 2014 et a permis de mettre au jour l'intérêt d'une quinzaine d'industriels, dont 12 en Bretagne et Pays de la Loire.

Le coût d'accès élevé à la technologie (1 million d'€ d'investissement nécessaire pour une machine d'une capacité de 1500t) a conduit à rechercher la création d'un consortium : la Plateforme HPP Atlantique.

4 entreprises très différentes en tailles et en métiers qui se rassemblent pour un actionariat à part égale :

- MITI (crevettes transformées) : 70 employés
- TALLEC (charcuterie) : 200 employés
- PP FRUIT (tomates transformées) : *start up*
- FLEURY MICHON (Charcutier – traiteur)

Le CTCPA est également partenaire et a signé une convention avec la plateforme HPP Atlantique pour permettre le développement d'essais en toute confidentialité avec toute entreprise qui le souhaite. La mutualisation, via un planning d'utilisation transforme l'investissement en charge variable.

La plateforme HPP Atlantique rend un outil de traitement Haute pression disponible à des demandes de prestation avec un volume d'enceinte de 100 litres adapté à des essais allant jusqu'à 300 - 500 kg/heure. La plateforme est équipée d'un sas de réception et de frigos de stockage dédiés à l'activité.

Le recours à la plateforme est accompagné

- pour les travaux de R&D par le CTCPA, et
- pour la réalisation de pré-séries industrielles ou de productions industrielles régulières par un responsable de production et une responsables qualités (via MITI).

L'amortissement devrait se faire en 200 000 cycles. La prestation revient à 40 cts/kg.

## L'unité de traitement AVURE



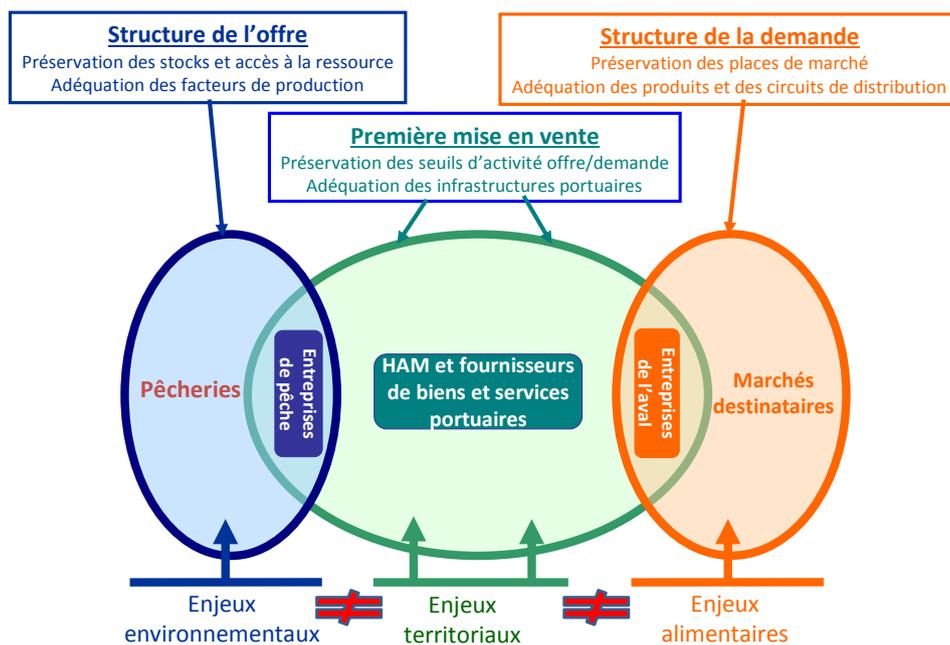
Le goût, notamment pour les plats cuisinés, est très bien conservé. A noter que la coagulation des protéines change l'apparence du produit qui peut sembler « précuit ».

Cet investissement suit de peu l'annonce de Delpierre de l'acquisition au printemps 2015 d'une machine espagnole (Hyperbaric) permettant de traiter par le même procédé 300 t de produits par an également à Nantes.

### › Formation des prix dans les halles à marée d'après un exposé collectif

#### a) Le cadre conceptuel offre-demande

##### LA PREMIÈRE MISE EN VENTE : UN ENJEU DE FILIÈRE

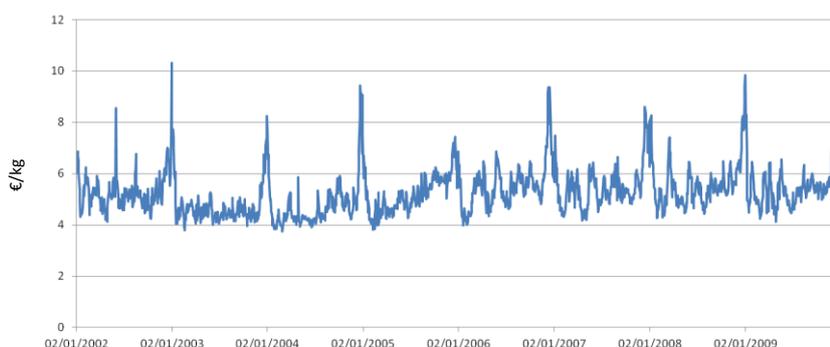


La halle à marée, lieu et opérateur de la 1<sup>ère</sup> mise en marché, met en relation les pêcheurs qui y apportent leur production (limitée par les mesures de gestion de la ressource et définie par les conditions de production) et les acheteurs qui alimentent les circuits de distribution vers les consommateurs. Les halles à marée et les fournisseurs de bien et service portuaires doivent adapter leurs structures aux évolutions de l'activité. Ils doivent contribuer à la valorisation des produits tout en maîtrisant leurs coûts de fonctionnement, sous pression d'enjeux territoriaux qui peuvent entrer en contradiction avec les enjeux environnementaux, à la charge des entreprises de pêche, et les enjeux alimentaires, poursuivis par les entreprises de l'aval.

Le fonctionnement du marché des produits de la mer cumule des cycles saisonniers récurrents avec de forts écarts de prix au cours de l'année et également une forte amplitude de variation d'un jour sur l'autre.

**Constats** : une alternance de périodes de croissance et de chute des cours qui constituent des cycles récurrents avec de forts écarts de prix au cours de l'année => logique de « régulation »

Exemple : évolution des prix moyens pour la baudroie



Ces oscillations, qui peuvent atteindre 25 à 30% d'un jour à l'autre, induisent des comportements des offreurs et des demandeurs pour en réduire l'impact négatif et tenter de profiter des périodes favorables.

Comment se forment les prix à la première mise en vente ?

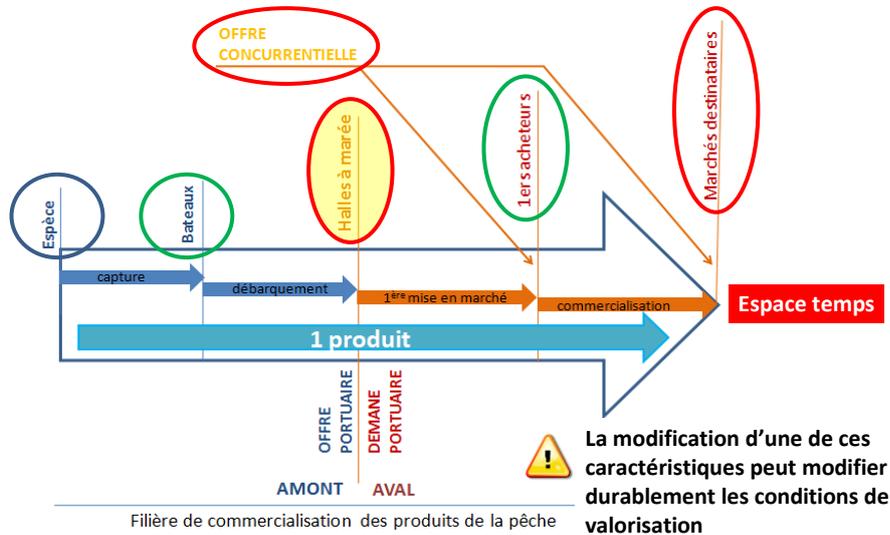
La formation des prix des produits de la mer relève d'un processus complexe d'équilibre entre offre et demande. Plusieurs déterminants peuvent (entre autre) expliquer les différences de valorisation d'une espèce donnée.

- Les caractéristiques de la transaction (Espèces, Tailles, Présentations, Qualités)
- Les caractéristiques des acheteurs : certains acheteurs peuvent avoir un consentement à payer supérieur (ex. clientèle restaurateurs)...
- Les caractéristiques des vendeurs : certains bateaux peuvent proposer une qualité de tri supérieure (à grade équivalent)...
- Les caractéristiques du marché (ouverture, type d'enchères, etc.) : les prix peuvent être supérieurs localement en raison du mode de vente, du contexte concurrentiel ou de la proximité des marchés de revente...
- L'espace-temps : les prix peuvent être supérieurs certains mois, certains jours, voire certaines heures de la journée

La modification d'une de ces caractéristiques peut modifier durablement les conditions de valorisation. Il n'y a pas un modèle meilleur que l'autre, tout dépend du type de produit, du type de marché ciblé, du type d'opérateur concerné en amont et en aval.

**L'INTERFACE OFFRE/DEMANDE  
DES ENJEUX DE VALORISATION DIFFÉRENTS  
SELON LES PLACES PORTUAIRES / RÉGIONS LITTORALES**

**=> Comment se forment les prix dans les halles à marée ?**



Pour compléter l'analyse il convient de tenir compte de l'influence des offres concurrentes qui se présentent aux différents stades de l'aval.

**=> Comment se forment les prix dans les halles à marée ?**

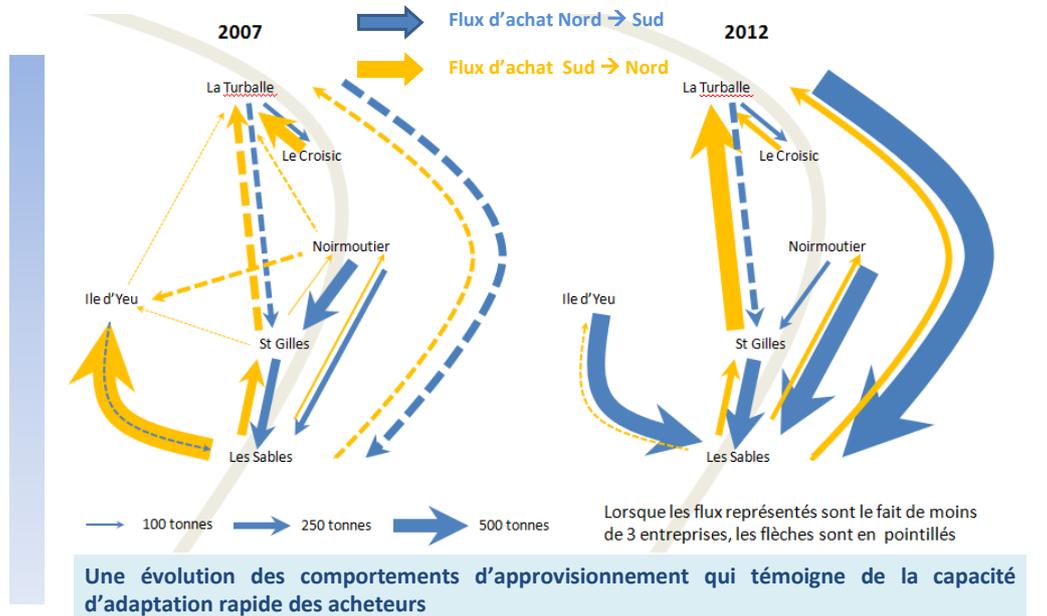
Décomposition du terme résiduel du prix d'un lot  $i$  vendu à un instant  $t$  :  
 $P_{it} = f(E,T,P,Q) + \text{effet-bateau} + \text{effet-acheteur} + \text{effet-criée} + \text{effet-temps}$   
 = 4 termes d'hétérogénéité inobservée

bateaux $k=1,\dots,K$	acheteurs $j=1,\dots,J$	Marchés (HAM) $c=1,\dots,C$	Temps $t=1,\dots,T$
Certains bateaux peuvent proposer une qualité de tri supérieure (à grade équivalent)...	Certains acheteurs peuvent avoir un consentement à payer supérieur (ex. clientèle restaurateurs)...	Les prix peuvent être supérieurs localement en raison du mode de vente ou de la proximité des marchés de revente...	Les prix peuvent être supérieurs certains mois, certains jours, voire certaines heures de la journée
Effet fixe bateau	Effet fixe acheteur	Effet fixe marché	Effet fixe temps

Les opérateurs de plusieurs places de marché s'échangent l'information sur les volumes et les prix : il y a donc interaction entre ces places de marché. Quand c'est le cas on parle de marchés intégrés, l'analyse des séries de prix met en évidence des écarts de prix réguliers avec un marché ou des marchés directeurs, c'est-à-dire un marché dont l'information va expliquer la formation des prix sur les marchés qui interagissent avec.

Dans le cas contraire, la formation des prix sur un marché qui n'interagit pas avec d'autres dépend uniquement de l'offre et de la demande locale : ce type de marché non intégrés se caractérise par des séries de prix complètement erratiques

**Mais des stratégies d'approvisionnements qui peuvent se modifier rapidement**  
**Ex des Pays de la Loire**



Source : Cellule Mer, Université de Nantes, d'après données des halles à marée 2007 & 2012

Les stratégies d'approvisionnement des acteurs d'aval sont complexes et dépendent de l'espèce achetée et de l'époque. Mais elles peuvent changer comme le montre le graphique ci-dessus où entre 2007 et 2012 le marché s'est déplacé de l'Ile d'Yeu vers Les Sables principalement et La Turballe (secondairement).

**b) Fonctionnement des criées : retour d'expérience**

Ecran de vente

CCI Quimper - L' Acheteur à distance 2.25.0.0

Fichier Cadran Aide												
Connecter	Déconnecter	Audience	Concarneau 1	Concarneau 2	Douarnenez	Le Guilvinec 1	Le Guilvinec 2	Lesconil	Loctudy 1	Loctudy 2	Saint Guéno	Aide
Autorisation	OK	Ligne	OK	Acheteur	001010	Nom Acheteur	CCI QUIMPER	ID Réseaux	13018101000			
<b>Concarneau 1</b>						<b>Concarneau 2</b>						
27027	MAQUE30	9,60	0,70	ACOMAR	38112	CABL 20	23,30	4,12	GALLEN			
38113	CABL 20	30,27	4,08	LOZACH	27026	MAQUE30	9,70	0,70	ACOMAR			
N° Lot	Bateau	Bat. rest. (€)			N° Lot	Bateau	Bat. rest. (€)					
38114	TARZAN				27027	BAIEAN						
Prix/kg (Euro)	Acheteur				Prix/kg (Euro)	Acheteur						
4,08												
Poids (kg)	Espece	Taille	Pres.	Qual.	Poids (kg)	Espece	Taille	Pres.	Qual.			
34,80	CABL	20	VID	A	9,60	MAQUE	30	ENT	E			
Message crieur	Ordre d'achat	Poids rest. (kg)			Message crieur	Ordre d'achat	Poids rest. (kg)					
calibre machine	01,20	84,60				00,20	1,80					
38115	CABL 12	V A	7,50	TARZAN	29001	MERCH 40	V A	7,80	KRESIA			
38116	CABL 12	V A	9,50	TARZAN	29002	MERCH 40	V A	9,84	KRESIA			
38117	CABL 12	V A	9,36	TARZAN	29003	MERCH 50	V A	12,13	KRESIA			
38118	CABL 12	V A	7,80	TARZAN	29004	MERCH 21	V A	8,00	KRESIA			
<input checked="" type="radio"/> Transactions des cadrans affichés <input type="radio"/> Toutes Transactions												
Criee	Cadran	Lot	Navires	Espece	Taille	Présentation	Qualité	PoidsNet	Prix	Valeur		

Des prévisions d'apports sont publiées à l'avance grâce aux informations des Logbooks. Elles précisent pour chaque bateau sa zone et son engin de pêche et la quantité qui sera débarquée Par

exemple : une place hauturière (ex Le Guilvinec) va mettre en relation des navires hauturiers, certains côtiers (produit de Qualité A), plutôt des acheteurs mareyeurs, des lots de grande importants (poids moyen d'un lot hauturière 74,4 Kg et 12,2 Kg pour la côtière).

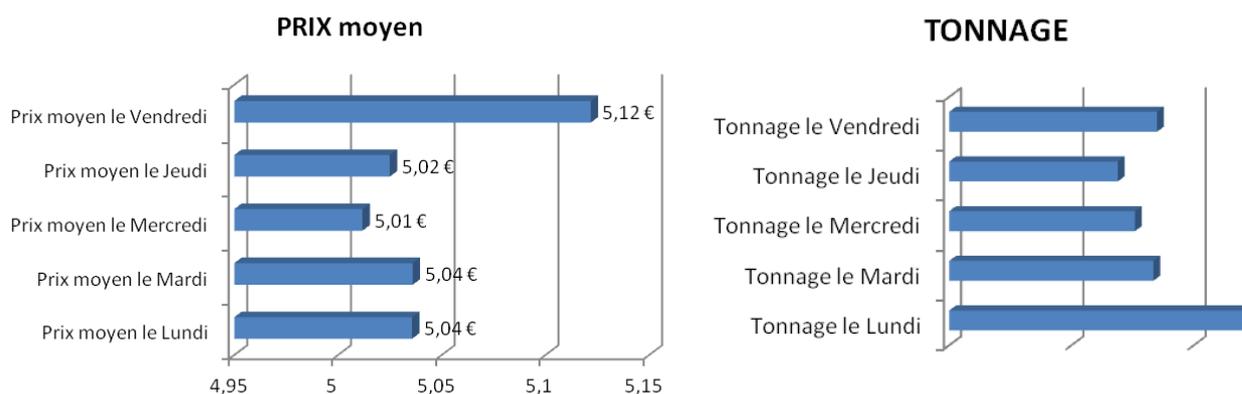
Paradoxalement, plus il y a de volume à la vente, plus les prix sont forts (intérêts des mareyeurs pour les lots importants et la spécialisation des pêcheurs). Les mareyeurs vont prioriser les halles à marée où il y a le volume et compléter éventuellement sur les plus « petites » criées (en fonction aussi de la logistique et les départs de plus en plus tôt).

Au moment de la vente un écran s'affiche avec les informations concernant le lot (nom du bateau,...) le poids du lot (ici 34,80 kg) et le poids des autres lots de la même espèce qui vont être proposés ultérieurement (ici 84,60kg), le prix de départ de l'enchère descendante (ici 4,08 €/kg) l'ordre d'achat (le prix auquel l'OP s'est engagé à acheter, qui tient lieu de plancher garanti, ici 1,20€).

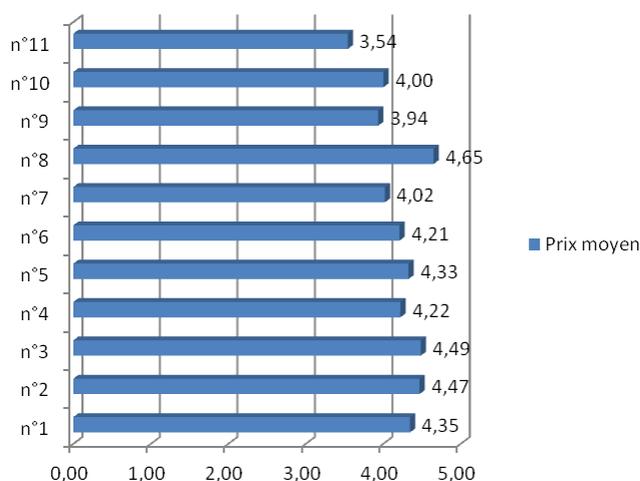
Les 3 points rouges allumés signifient qu'à ce niveau d'enchère, 3 acheteurs sont intéressés (manifestation d'intérêt par pression sur un petit boîtier de télécommande). Dans ce cas l'enchère peut repartir en croissance.

En comparant les prix d'une même criée (Le Guilvinec) par exemple pour la Beaudroie taille 3 qualité A, on peut mettre en évidence l'impact de certains facteurs sur le prix :

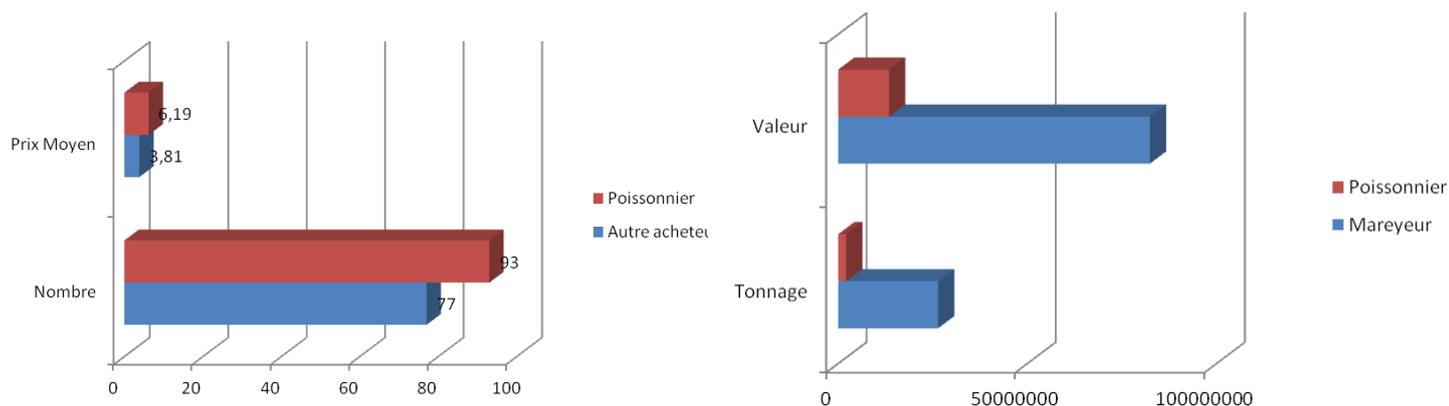
- le jour de vente et la quantité disponible L'effet du vendredi est du aux promotions. Les acheteurs anticipent les achats du lundi



- L'ordre de passage + la vente est rapide +le prix est linéaire (intérêt de l'enchère descendante). En fin de vente les prix peuvent faiblir, les acheteurs commencent à partir.



○ L'effet type d'acheteur

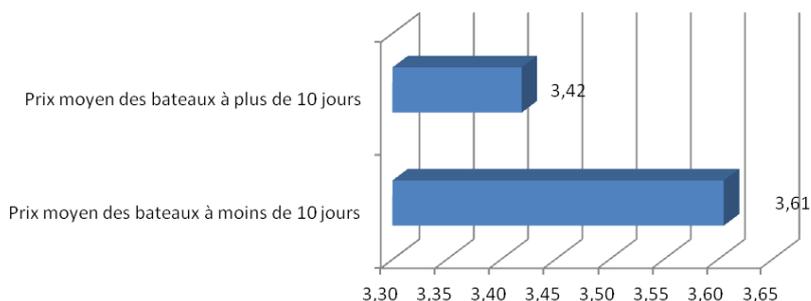


**Sur un produit vendu localement (vivant) :**

La typologie d'acheteur impacte le prix moyen (plus il y a de poissonniers plus le prix est élevé)  
L'heure de vente montre une différence sur ce produit vivant avec un plus grand nombre de poissonnier présents le soir.

La présence des poissonniers aura un impact sur la vente des produits haut de gamme, petits lots

○ L'effet bateau qui s'explique par la durée de marée



Mais aussi par la technique de pêche (ex : lieu jaune, taille 2 Ligne : 8,89€, Filet : 5,92€, Chalut : 5,02€).

- Les aléas climatiques impactent les quantités disponibles avec une compensation partielle par les prix. Par exemple à Lorient en février 2014 la criée a traité 2 071 tonnes de poissons contre 2 640 en février 2015.

L'organisation d'une prévente s'organise au Guilvinec en partenariat avec l'OP Pêcheurs de Bretagne avec des navires et acheteurs volontaires. Le principe est simple : il s'agit de vendre avant le débarquement du poisson pour

- offrir une meilleure visibilité sur les apports,
- sécuriser les besoins des acheteurs/ favoriser les achats de produits locaux,
- gagner du temps (vente, livraison des produits achetés),
- limiter la volatilité des cours.

**Mise en place de l'essai (12/02/2013)** au port du Guilvinec, sur une espèce : la Baudroie (églefin + raie depuis début avril) avec des navires et acheteurs volontaires.

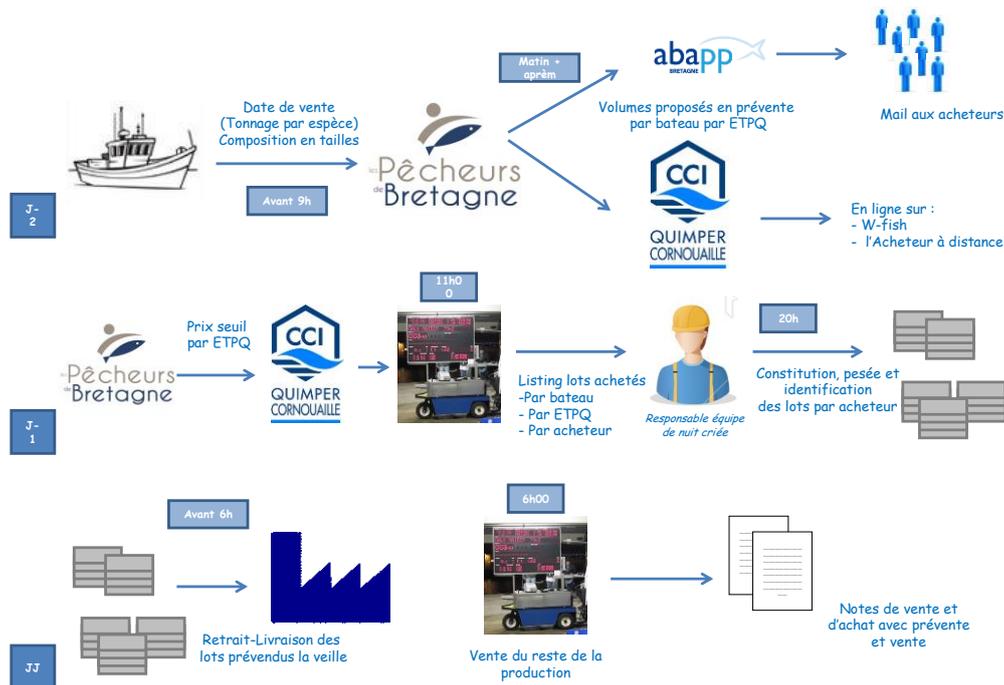
**Organisation de la prévente**

Aux enchères / ouverte à tous à 11h la veille de la vente avec une taille de lot identique et un prix seuil fixé en fonction du prix moyen du matin (si le prix s'avérait plus élevé le lendemain, l'OP compenserait).

**Préventes en chiffres (du 11/02/13 au 30/05/2013)**

- 35 préventes sur 75 jours de vente
- 17 acheteurs ont participé au moins une fois (15%), 7 réguliers
- 9 navires sur 35 (25 %)
- 54 t achetées sur 63 t mises en vente
- En moyenne, 1,9 t proposée par prévente

- 50 % espèce / bateau
- 20 % espèce / criée



L'objectif a été atteint en termes de visibilité des apports et d'information sur le stock flottant, des progrès ont été réalisés en matière de sécurisation des besoins des acheteurs et de gain de temps (retrait des lots pré vendus) mais pas d'impact observé sur la volatilité des cours. Le traitement des données issues des journaux de bord est une contrainte.

Cette expérimentation devrait se poursuivre en faisant évoluer les horaires, le nombre de jours avant-vente, la recherche de volume, l'association d'autres criées sur d'autres espèces.

A Agde, les bacs de poissons préparés par les pêcheurs sont découverts en direct par le crieur qui fixe le prix de départ de l'enchère en quelques secondes. Il traite 700 à 800 bacs par heure. 70% des achats des mareyeurs français sont destinés à l'Italie ou à l'Espagne.

A Lorient, l'ordre de passage des produits de la pêche côtière est tiré au sort. La criée cherche des produits en fonction des débouchés : par exemple la demande de baudroie croit en août au moment de la période d'arrêt biologique en Italie.

### › Ventes internet et halles à marée d'après la présentation de Max Palladin

a) Quelques chiffres pour cadrer la question :

En 2013, d'après la FAO, la production mondiale de poisson a atteint 163 millions de tonnes dont :

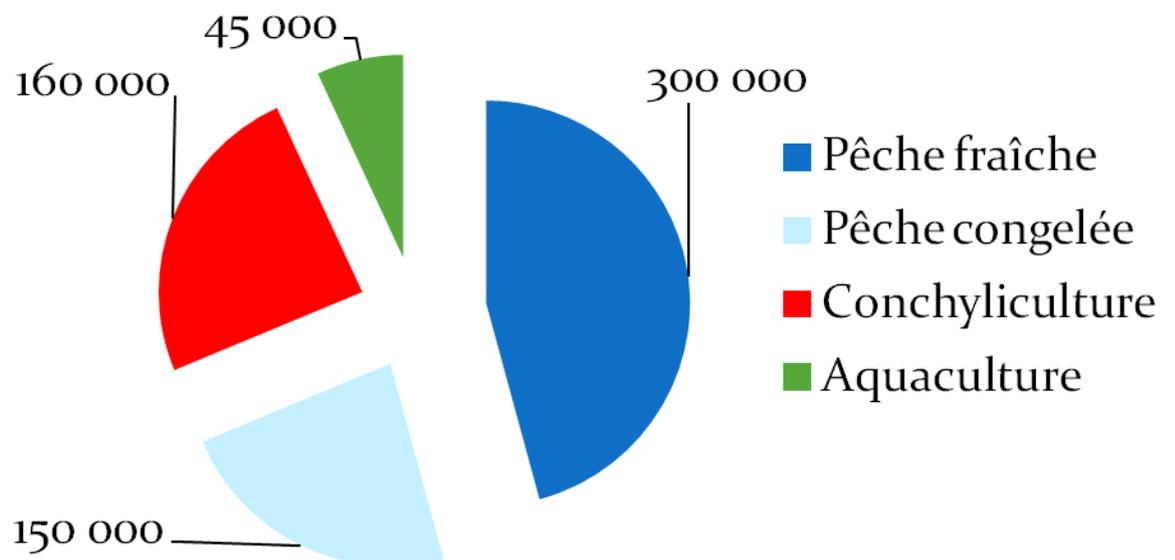
70 millions pour l'aquaculture (dont 63% chine)

93 millions pour le pêche (stable depuis 1985)

La consommation de poissons s'établit à 19 Kg par habitant et par an

En France 2,21 millions de tonnes consommées en 2014, soit 35 Kg par habitant et par an

Mais Seulement 665.000 tonnes produites par an, soit une couverture d'à peine **30% de nos besoins**



Sur les 300.000 tonnes de poissons frais débarquées en France, les deux tiers sont commercialisées sous des halles à marée et un tiers de gré à gré.

Les halles à marée (ou criées) sont des marchés de gros, régis par le code rural depuis 2010, et dont l'accès est réservé à des acheteurs mareyeurs, grossistes ou poissonniers ayant déposé une caution bancaire afin de garantir le règlement de leurs achats aux pêcheurs.

Elles ont pour mission d'assurer la vente aux enchères des produits débarqués par les pêcheurs dans le respect des normes sanitaires, des règles de commercialisation et de traçabilité.

On distingue 3 formes de ventes : aux enchères sous criée, de gré à gré sous contrôle de la criée et de gré à gré en direct (avec une part non déclarée).

b) L'informatique sous les halles à marée

Le nom de criée vient du crieur assermenté qui adjuge les lots vendus aux enchères.

A la fin des années 80, les ventes informatiques remplacent progressivement les ventes traditionnelles à la voix :

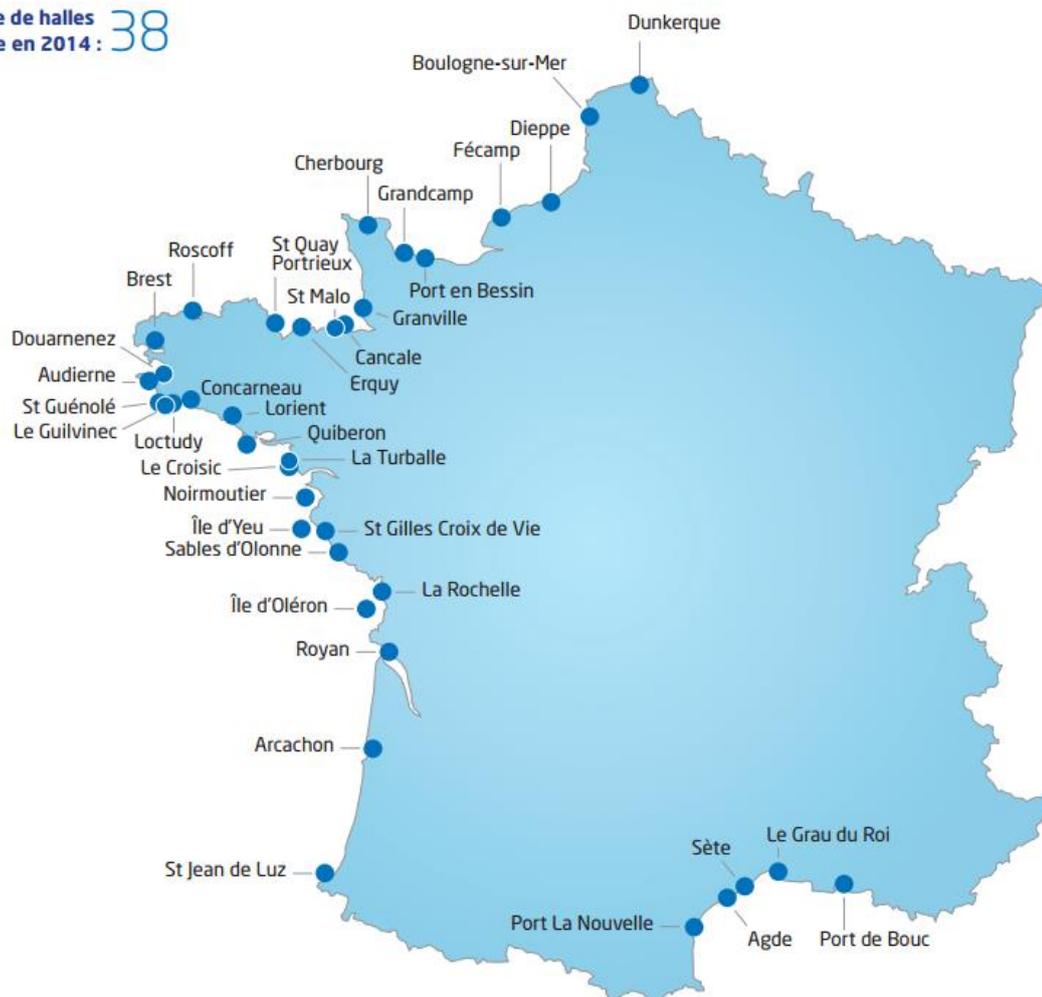
- ☞ 1987/88 : Le Croisic qui a lancé ce mode de vente pour pallier un manque d'acheteurs de seiche
- ☞ 1994 : Cherbourg
- ☞ La dernière criée à passer à l'informatique a dû être la criée de Fécamp (fin des années 2000)

La technologie est venue en grande partie des criées aux fleurs hollandaises,

Aujourd'hui toutes les criées organisent des ventes informatiques.

Les ventes informatiques ont été rendues possibles par l'avancée des outils techniques mais également par l'adoption des normes européennes en matière de commercialisation (Règlement (CE) n° 1 04/2000) qui ont permis de standardiser les lots présentés à la vente sous criée et de mettre à disposition des acheteurs des catalogues de vente standardisés.

Nombre de halles  
à marée en 2014 : 38



c) Internet

Avec le développement du réseau internet à la fin des années 90, les criées vont mettre en place des outils permettant à des acheteurs connectés de participer en direct aux ventes :

- 2000/2002 : Lesconil et La Turballe (anchois)
- 2005 : Roscoff

Aujourd'hui la quasi-totalité des criées ont ouvert leurs ventes à l'achat à distance (31 réponses sur 38 lors d'un sondage fin juillet)

Le principe est de donner la même capacité d'intervention au cours de la vente aux acheteurs présents sous la halle et aux acheteurs connectés dans la plus parfaite équité. Les enchères peuvent être descendantes ou montantes au choix des criées.

d) Les risques

Fragiliser le tissu d'acheteurs local avec des situations très diverses :

- Lorient : avec plus de 100 acheteurs à la vente côtière n'a pas besoin d'augmenter la concurrence
- Roscoff : Partie de presque rien la criée a tout misé sur les achats par internet car elle ne possédait pas de tissus d'acheteurs locaux.

Dans certains endroits les acheteurs présents se « liguent » contre les acheteurs distants.

e) Les bénéfices

Augmentation de la mise en concurrence des produits :

- En 2010, au Croisic les navires quittaient la criée faute de d'acheteurs pour leur produit
- Aujourd'hui les achats à distance représentent pour les criées de Loire Atlantique :

	Tonnage	Valeur
2013	7,6%	7,2%
2014	6,4%	7,7%
1S 2015	30%	27%

- En Cornouaille les achats à distance représentent 50% des volumes, 90% à Audierne  
Création de nouvelles prestations aux acheteurs (préparation commande, glaçage, ....)  
Les acheteurs à distance sont pour partie des acheteurs qui se déplaçaient et qui ne le font plus et pour partie de nouveaux acheteurs plus lointains d'Alsace, d'Espagne,...

A l'avenir, les prestations de vente à distance se généraliseront et évolueront parallèlement au développement des outils informatique :

- ✓ Insertion d'image HD des lots en vente, puis des vidéos en direct
- ✓ Vente en environnement virtuel ....
- ✓ Télétransmission des lots achetés .....

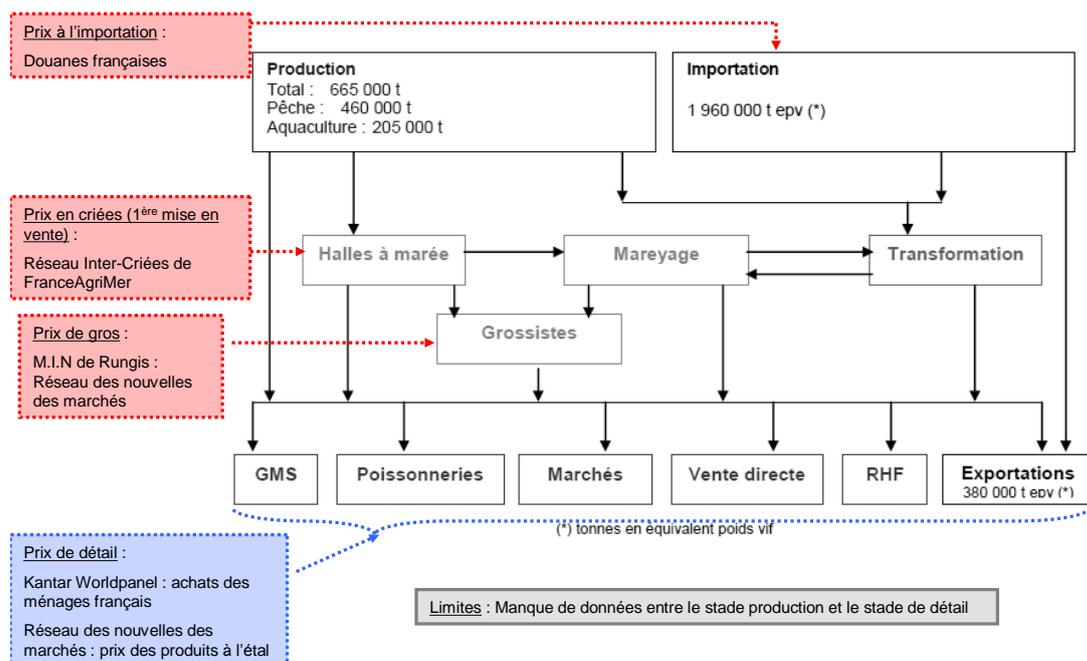
### › Alimenter un observatoire des prix et des marges sur le poisson d'après la présentation de Philippe Boyer

L'observatoire de la formation des prix et des marges cherche à obtenir, grâce aux contributions des professionnels des filières une **décomposition du prix au détail** visant à faire apparaître la composante imputable à la matière première agricole puis la marge brute réalisée par l'industrie et le commerce. Dans un second temps il analyse les comptes des entreprises à chaque stade (production agricole, transformations, commerces).

#### a) Données disponibles

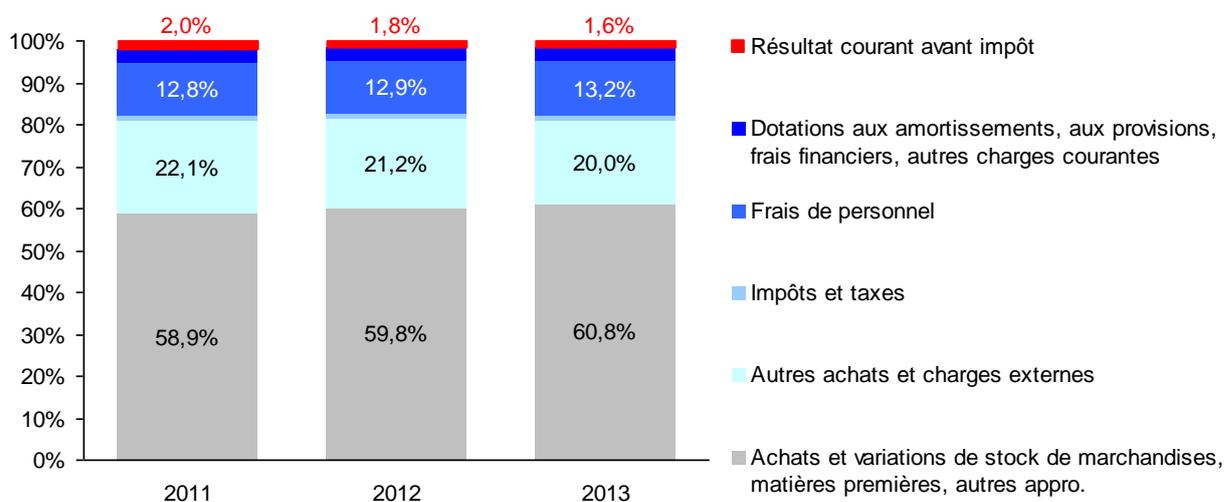
Il existe des données de prix sur la filière pêche : prix à l'importation (douanes), prix en criée grâce aux données relevées par le RIC (réseau intercriées) de FranceAgriMer, prix au stade de gros relevé à Rungis par le RNM (réseau des nouvelles des marchés) et des prix au détail via le panel de consommateurs Kantar qui relève les prix de tous les produits achetés mais avec des imprécisions sur la nature et l'origine des produits.

#### Présentation de la filière pêche et des sources de données de prix disponibles

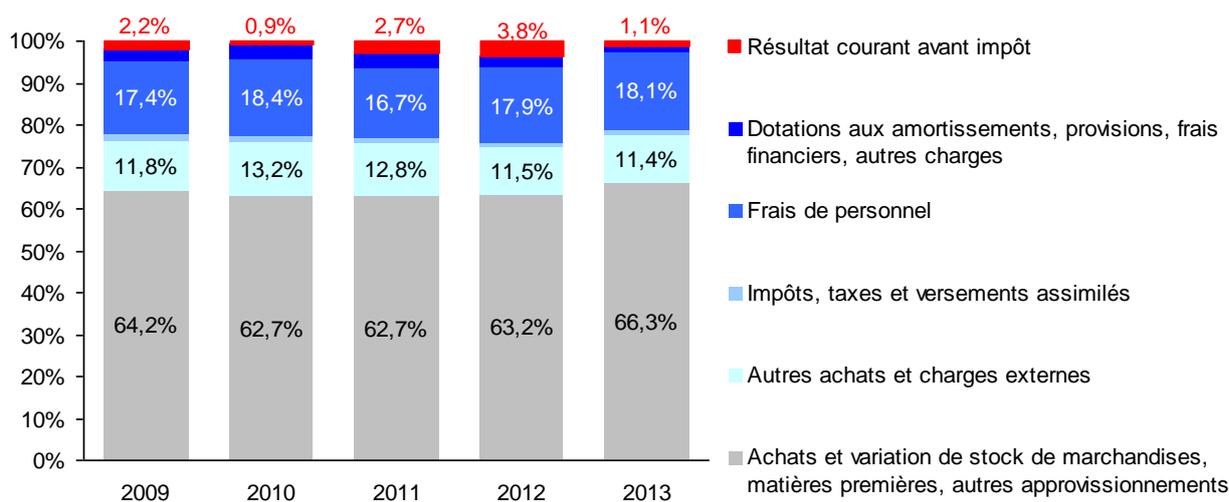


## Enquête annuelle d'entreprise de l'INSEE

A partir des données Esane de l'INSEE il est possible de connaître la structure des charges des entreprises de transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques.



Et également la structure des charges des entreprises de commerce de détail spécialisé de poissonnerie



Concernant les entreprises de mareyage, l'Unité Entreprises et filières (FranceAgriMer) a réalisé une étude sur un groupe de 113 entreprises de mareyage sur la période 2008 – 2010, qui pourrait être actualisée en vue d'une intégration dans une future édition du rapport de l'OFPM.

### b) Autre travaux

#### Etude GEM

L'équipe de l'OFPM a pris connaissance de l'étude GEM sur les marges dans la filière des produits aquatiques publiée en 2013.

La méthode suivie par cette étude est la suivante :

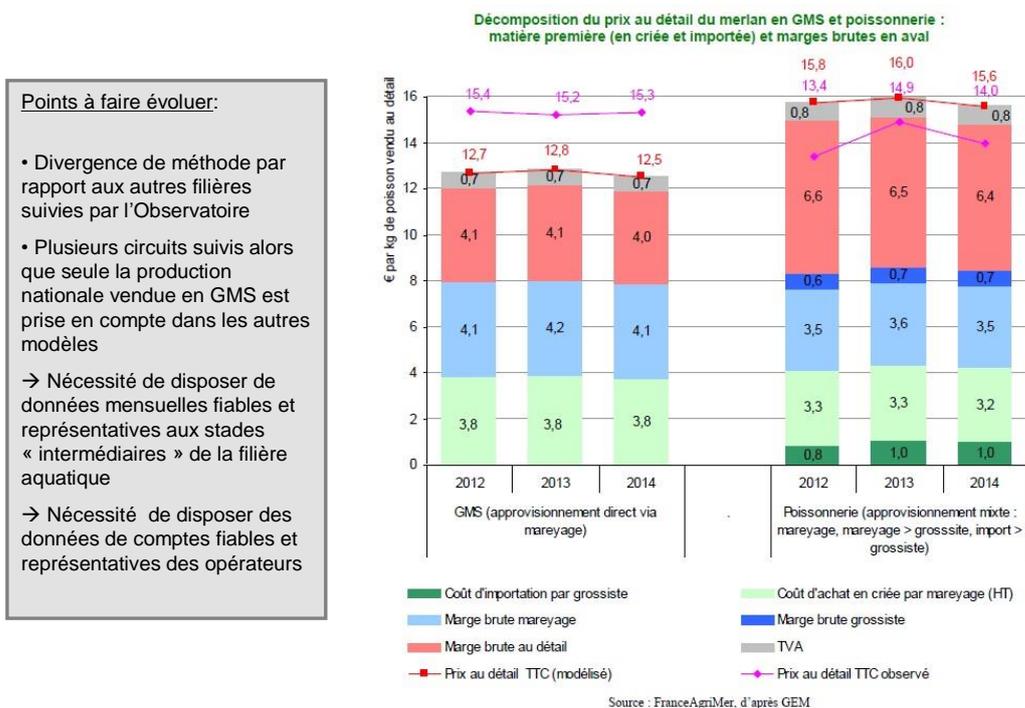
- Choix de différents circuits:

Grande Distribution (GD)	Poissonnerie
Mareyeur → grossiste → GD	Mareyeur → grossiste → poissonnerie
Mareyeur → GD	Import → grossiste → poissonnerie
Import → grossiste → GD	Mareyeur → poissonnerie
Import → GD	Import → poissonnerie
	Halle à marée (direct) → poissonnerie

- Reconstruction de la chaîne de valeur en répertoriant les différents postes de charges de la première mise en marché jusqu'à la vente au consommateur
- Analyse des comptes d'exploitations de mareyeurs, grossistes, poissonniers
- Entretiens en face à face afin de préciser la nature des coûts et les pratiques de marge
- Reconstruire le niveau de marge pour chaque opérateur
- Pondérer le poids des différents circuits pour modéliser l'analyse de la formation du prix consommateur
- Comparaison des résultats obtenus par modélisation et des données existantes (prix de détail)

Cette étude constitue une actualisation de l'étude réalisée en 2006 par PROTEIS et YKEMS sur l'évolution du prix entre la 1<sup>ère</sup> mise en marché et l'achat du produit par le ménage. Ce type d'analyse présente des divergences par rapport à la méthode utilisée par l'observatoire pour les autres produits alimentaires.

## Exemple de la décomposition du prix du merlan en GMS et poissonnerie



ÉTABLISSEMENT NATIONAL DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

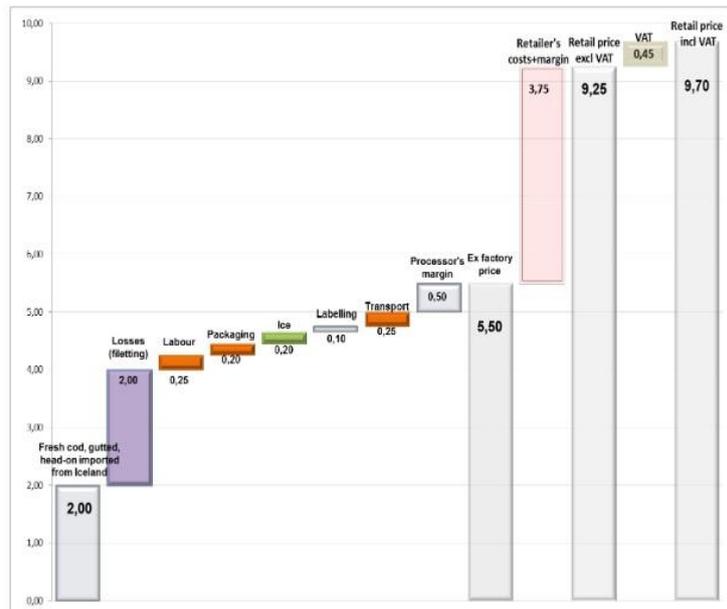
## Observatoire européen de la pêche et des produits aquacoles

Objectif : suivi des prix aux différents maillons de la filière (production, industrie, consommateur)

Exemples de couple produit/marché analysé :

- Cabillaud frais importé d'Islande et exporté au Royaume-Uni
- Bâtonnet panés de lieu d'Alaska en Allemagne
- Dorade d'élevage (Origine UE) vendue sur le marché italien

Figure 14 – Price structure analysis for fresh cod fillet in the UK (£/kg)



## › La coordination des acteurs

d'après la présentation de B. Vidal-Giraud, B. Benassy et L. Baranger

Le parti pris de cette intervention a consisté à rechercher ce qui existe dans les autres filières.

### 1. Coordination, interprofession: quid des autres filières en France?

Quelques définitions et points de repère :

« Les interprofessions constituent des structures de gouvernance nécessaires pour **pallier les limites de la coordination par le seul marché**, pour participer à la régulation des filières »

« *Interprofession = arrangement conventionnel dont le but est de créer de la valeur grâce à un comportement coopératif entre les producteurs agricoles et industriels et de partager la **quasi-rente**\* ainsi créée* »

\* La **quasi rente** est le montant qu'une des parties peut exiger au cours des négociations sans qu'il soit profitable pour l'autre partie de rompre la relation et de chercher un autre partenaire

La **connexion avec l'aval** des filières est reconnue comme une des clés du développement agricole ». C'est la raison pour laquelle la loi de modernisation de l'Agriculture a mis l'accent sur le développement des **démarches contractuelles** au sein des filières.

L'État ne sera appelé à intervenir pour obliger à conclure des contrats écrits dans les filières que si les interprofessions concernées n'ont pas réussi à se mettre d'accord.

Les **missions des interprofessions sont** multiples, vastes et évolutives et dépendent largement de la volonté des professions membres et des problèmes posés aux filières.

De manière générale, les interprofessions travaillent sur :

- L'amélioration de la qualité des produits et sa mise en adéquation avec les attentes des consommateurs
- Les actions de Promotion Collective pour stimuler la demande (France et Export)
- La Recherche et Expérimentation (si celle-ci n'est pas prise en charge par un Centre ou Institut Technique) sur les thèmes : qualité, rentabilité, innovation, durabilité, transferts
- L'organisation/harmonisation des pratiques et des relations professionnelles en usage, la gestion de la production et du marché en vue d'une amélioration du fonctionnement et de la maîtrise du marché

- Le traitement des statistiques et données économiques du secteur pour créer la transparence au sein de la filière

Fonctions de l'interprofession :

- **Représentation du secteur** auprès des décideurs politiques ainsi l'intervention de l'Etat dans les débats professionnels et rôle de la puissance publique est-il déterminant ou subsidiaire selon les filières
  - **Dialogue avec la société**
  - **Mise en place concertée des standards de qualité, contrôles, normes et règles**
  - **Rôle dans la gestion des marchés ...**
    - informations statistiques
    - arbitrages, régulations des marchés et des relations contractuelles, harmonisation des pratiques contractuelles, indicateurs acceptés par tous pour les négociations entre maillons
    - favorisation de l'adaptation de l'offre à la demande,
    - réduction de certains coûts de transaction au bénéfice de l'ensemble
- ... toutefois ce rôle est limité par le droit de la concurrence (national et communautaire), mais parvient parfois à se légitimer en assurant la gestion des labels de qualité (planification des volumes IGP par exemple).

Dans ces fonctions, la **subsidiarité** est importante. Une interprofession n'existe pas pour effectuer les fonctions des associations membres de l'interprofession.

Principes de fonctionnement

La vie interprofessionnelle repose **sur trois principes fondamentaux de fonctionnement** :

- ❖ **Représentativité des organisations constitutives** de l'interprofession
  - condition sine qua non de sa création.
  - ce sont les pouvoirs publics qui s'assurent de la représentativité de chacune des organisations professionnelles de la filière.
  - cette représentativité permet ensuite celle de l'interprofession elle-même.
- ❖ **Parité entre les professions**
  - Respect d'un équilibre entre les collègues représentatifs de l'interprofession pour un fonctionnement paritaire
  - Respect d'un équilibre global, pas équilibre théorique entre toutes les professions représentées
- ❖ **Principe d'unanimité**
  - La prise de décisions majeures se fait toujours à l'unanimité dans le respect des particularités et des familles professionnelles représentées.
  - C'est un gage de fonctionnement démocratique et de pérennité des organisations interprofessionnelles.

Ces principes, et leur traduction concrète, ne sont pas universels :

L'action et le rayonnement des interprofessions rencontrent inévitablement des limites, du fait même de leur nature de regroupement d'intérêts divergents (dans une filière, le chiffre d'affaires des uns constitue l'un des coûts d'approvisionnement des autres)

- l'interprofession peut être le lieu d'expression de conflits
- la place/force des producteurs dans ces conflits dépend notamment de leur degré de structuration horizontale
- s'il y a **morcellement de l'amont**, le fonctionnement de l'interprofession est entravé, car les rapports de force entre producteurs atomisés et transformation et distribution concentrées ne sont pas équilibrés.

## Comparaison schématique de différents types d'organisations interprofessionnelles

	France Interprofessions	États-Unis <i>Commodity council</i>	Afrique du Sud <i>Commodity forum</i>	Canada - Tables rondes sur les chaînes de valeur
Statut juridique	Association à but non lucratif	Association à but non lucratif	Organisation à but non lucratif	Aucun
Critères de reconnaissance fixés par les pouvoirs publics	Oui	Non	Oui	Oui
Possibilité de faire étendre les décisions de l'organisation à l'ensemble de la filière	Oui	Non	Oui	Oui
Membres	Associations ou syndicats représentatifs des professions de la filière	Associations ou syndicats représentatifs, entreprises individuelles	Individus représentant les acteurs du secteur, dont les salariés et les consommateurs	Individus représentant les professions et organismes concernés par le secteur
Représentativité de toutes les professions membres dans l'instance décisionnelle	Obligatoire pour être reconnue par les pouvoirs publics	Non	Nécessaire pour l'extension des décisions	Décidée par les membres en fonction de l'enjeu à traiter
Secteur d'activité des membres	Défini par l'acte fondateur de l'organisation	Pas de limitation	Défini par l'acte fondateur de l'organisation	Décidé par les membres en fonction de l'enjeu à traiter
Parité entre professions dans l'instance décisionnelle	Obligatoire pour être reconnue par les pouvoirs publics	Non	Non	Non
Mode de décision	Unanimité pour extension	Vote majoritaire	Vote à la majorité des 2/3 des membres et du tonnage total	Concertation
Financement de l'organisation	Prélèvements obligatoires sur le chiffre d'affaires de l'ensemble de la filière, cotisations des membres, prélèvements volontaires des membres	Cotisations des membres, prélèvements obligatoires	Cotisations des membres, prélèvements obligatoires, prélèvements volontaires	Pas de fonds propres

En cas d'absence de structure de coordination hybride efficace - privée ou publique -, les acteurs tendent à opter pour **d'autres formes d'organisation** telles que l'intégration des activités par l'amont ou au contraire par l'aval, afin de diminuer les coûts de transaction.

**Les outils des interprofessions** : Normes, Communication, Prix

- **Normes** : RAS dès lors qu'émanant d'une interprofession reconnue et que conformes aux réglementations
- **Communication** : pas d'aide publique => question des **sources de financement**
- **Prix**:
  - attention à ne franchir les limites des règles de la concurrence, dont celles de l'UE. Ces limites apparaissent quand les mesures adoptées constituent une entente
  - par exemple: une négociation sur les volumes n'est pas possible si elle doit avoir un effet sur les prix
  - par exemple, dans le cas d'une OP, s'il n'y a pas simultanément obligation d'apport total et transfert de propriété

Les rapports des interprofessions avec FranceAgriMer révèlent la complexité et la richesse du sujet. L'établissement joue, de fait, le rôle d'une interprofession "publique" en mobilisant des crédits de l'Etat pour **financer des actions** sur des thématiques propres à l'interprofession, telles que les actions de promotion, d'expérimentation et d'étude

- **Les actions de promotion** :
  - **environ 25%** des interventions nationales de FAM.
  - appelées à **diminuer progressivement** (car elles ne relèvent pas directement des attributions de FranceAgriMer mais plutôt de celles des interprofessions)
- **Le financement des actions d'expérimentation** :
  - environ 12% des interventions nationales de FAM.
  - amené à **évoluer**
  - devra trouver sa justification dans l'amélioration de la compétitivité de la filière.
- **Le financement des études** :
  - analyse des activités de chaque maillon de la profession

FranceAgriMer a mis en œuvre des **observatoires de la formation des prix et des marges et des IAA**, prévus dans la LMAP. L'observatoire n'a pas pour objet de justifier le comportement de tel ou tel maillon de la chaîne, mais d'organiser le débat sur des **données objectives et partagées**.

En matière de connaissance des marchés FranceAgriMer joue le rôle de **tiers de confiance**, du fait de son équité et de son indépendance vis-à-vis des différents acteurs économiques.

La **diffusion large et sans exclusivité des résultats des études et des observatoires est obligatoire du fait du financement public** et sert à orienter les actions de promotion.

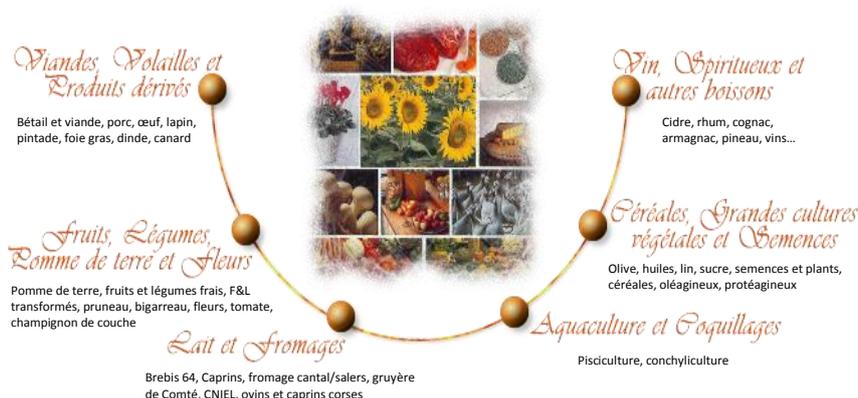
Sur la contractualisation, quand les visions des familles sont très éloignées au sein de l'interprofession, instauration **d'un débat au sein de FranceAgriMer** pour fabriquer du consensus.



Survol rapide des interprofessions existantes

## Interprofessions: quelles filières?

**74 INTERPROFESSIONS (échelles géographiques variées), 6 BRANCHES:**



**Regroupement des interprofessions** = CLIAA, Comité de liaison des Interprofessions Agricoles et Agro-alimentaires - [www.cliaa.com](http://www.cliaa.com)

La situation de l'interprofession est variable selon les filières :

- **Pêche** : l'interprofession est à construire
- **Céréales et lait** : l'interprofession existe et fonctionne
- **Vin** : il existe 24 interprofessions (correspondant le plus souvent à des bassins), et il n'existe pas d'interprofession nationale, ce qui est un problème. Il y a besoin de structurer le schéma interprofessionnel.
- **Fruits et légumes frais**: la situation de l'interprofession est compliquée par le jeu des acteurs.

- **Volaille** : la filière est encore à la recherche d'une véritable interprofession. Il n'existe pas d'interprofession poulet de chair (à cause de la très forte intégration verticale).
- **Horticulture**: l'interprofession est relativement jeune (2005), et a encore du mal à se trouver.
- **Porc**: l'interprofession est jeune et a eu un démarrage difficile car salaisonniers ont été très frileux au départ, mais elle commence à trouver sa place dans la filière.

## 2. Questions qui se posent pour une coordination dans la filière des produits de la mer

2.1 Compte tenu du *sourcing* import et des ventes hors enchères, la quasi rente existe-t-elle encore dans la filière des produits de la mer??

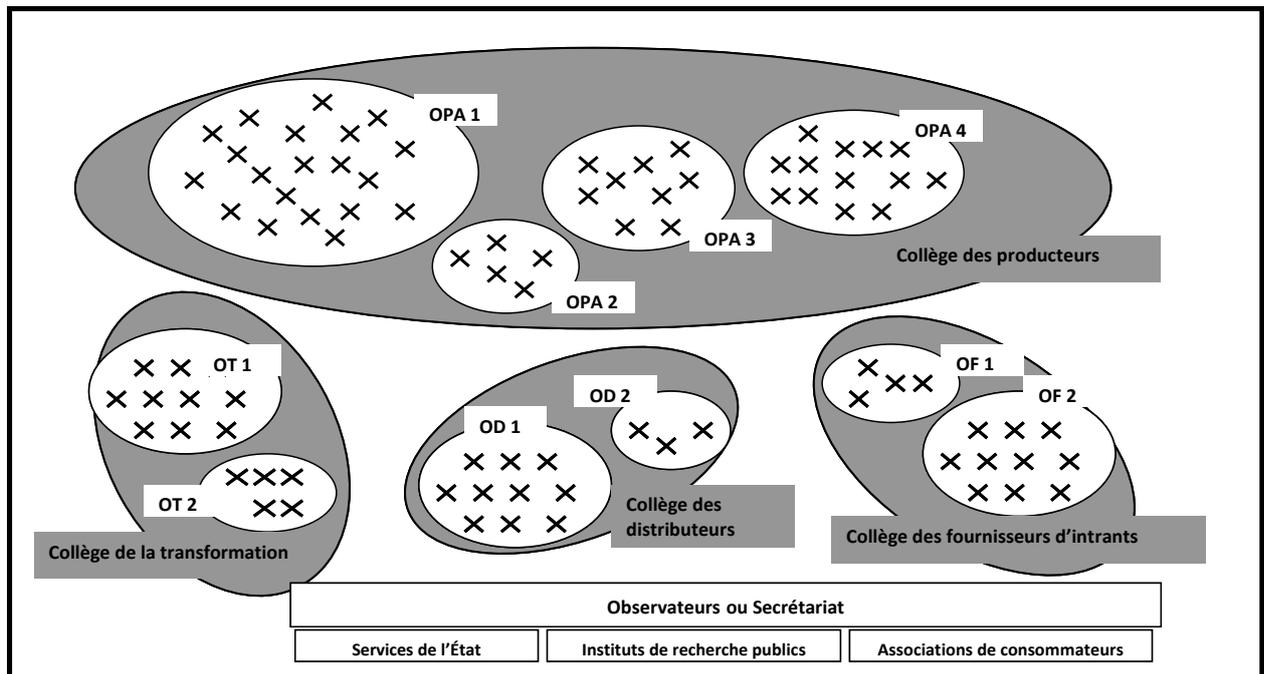
### 2.2 Une Coordination pour quoi faire ?

- Mieux se connaître les uns les autres
- Défendre des intérêts communs
- S'organiser autour de problématiques communes
- Mutualiser des forces
- Exercer des efforts équilibrés aux bons endroits et sur les bons leviers
- Valorisation de la filière auprès des consommateurs et des médias
- Avoir une représentativité sur le plan Européen et Mondial
- Avoir une légitimité auprès des pouvoirs publics
- ...

### 2.3 Une interprofession d'où à où le long de la filière?

- Membres = organisations considérées comme représentatives des producteurs, transformateurs et parfois du commerce/distribution.
- Les acteurs sont libres de choisir les maillons qu'ils souhaitent intégrer

Schéma d'une interprofession type en France :



### Faudrait-il faire une interprofession :

- avec ou sans la distribution?
- avec ou sans la restauration?
- avec ou sans les fournisseurs amont (ex dans d'autres filières: pépiniéristes, fabricants d'aliments,..)?
- avec ou sans les fournisseurs de produits annexes (ex : caisses polystyrène...)
- avec ou sans les prestataires (ex : transporteurs)

- avec ou sans les prestataires « obligatoires » (ex: marchés de gros)?
- en incluant des représentants de la société civile (consommateurs, ONG, urbanistes, ..) ?

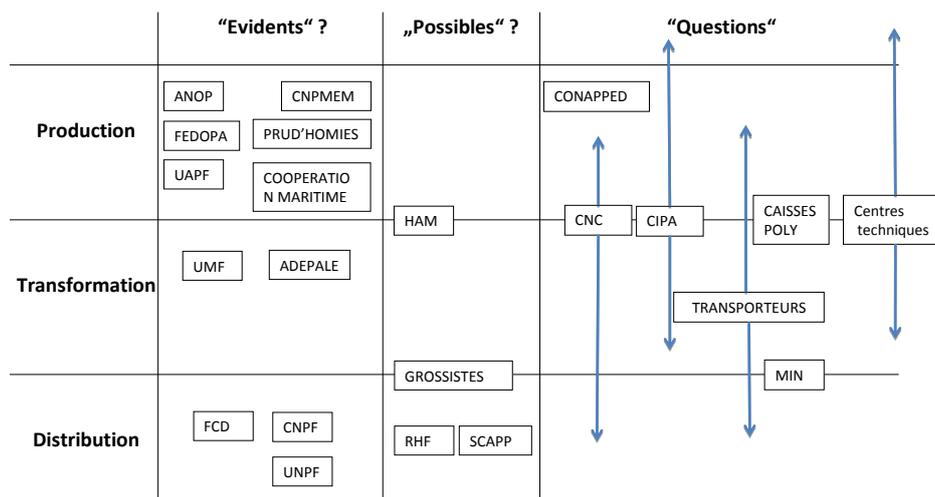
### Exemples de réponses :

- Inclusion de la distribution: INTERBEV (bouchers, GD), GNIS (jardinerie), CNC (poissonniers et GD)
- Inclusion de la restauration: INTERBEV, INAPORC (Restau'Co), CNC (écaillers, restaurateurs)
- Inclusion de l'amont: INAPORC, CIPA (fabricants d'aliment), GNIS (sélection semences)
- Inclusion de prestataires: INTERBEV (marchés de gros, abatteurs)
- Inclusion de consommateurs: Afrique du Sud/ qualité et sécurité sanitaire des aliments

2.4 Comment faire quand les organisations représentatives ne le sont pas ou plus (cas des syndicats de la poissonnerie?) ?

2.5 Quels membres constitutifs d'une interprofession des produits aquatiques ?:

## Une interprofession: avec qui?



35

2.6 : Une interprofession : **quelles relations avec FranceAgriMer ?**

Il existe aujourd'hui un Conseil spécialisé et des Comités spécialisés :

#### Conseils spécialisés et comités:

- nourrir les échanges entre pouvoirs publics et acteurs des filières
- => 11 Conseils spécialisés, soit un par filière.

#### Organisation et missions des Conseils spécialisés

- Rassemblent plusieurs fois par an les membres de droit de FranceAgriMer, l'ensemble des familles professionnelles et les représentants des pouvoirs publics
- Echanges sur les évolutions de leur secteur, débats sur des sujets propres à leur activité, adoption de certaines mesures, élaboration de propositions transmises au CA

#### Comités spécialisés

- Groupes de travail spécialisés (ex. : comité Palmipèdes à foie gras) ou inter filières (ex. : comité Biomasse et biocarburant)
- Rassemblent des acteurs d'horizons variés.

- Echantillon sur les sujets économiques et techniques en rapport avec leur dénomination et formulent des propositions communes.
- Membres désignés par le directeur général de FranceAgriMer, sur proposition des professionnels, renouvelés tous les trois ans.

### 3. Quelques exemples de structures interprofessionnelles sur les produits de la mer :

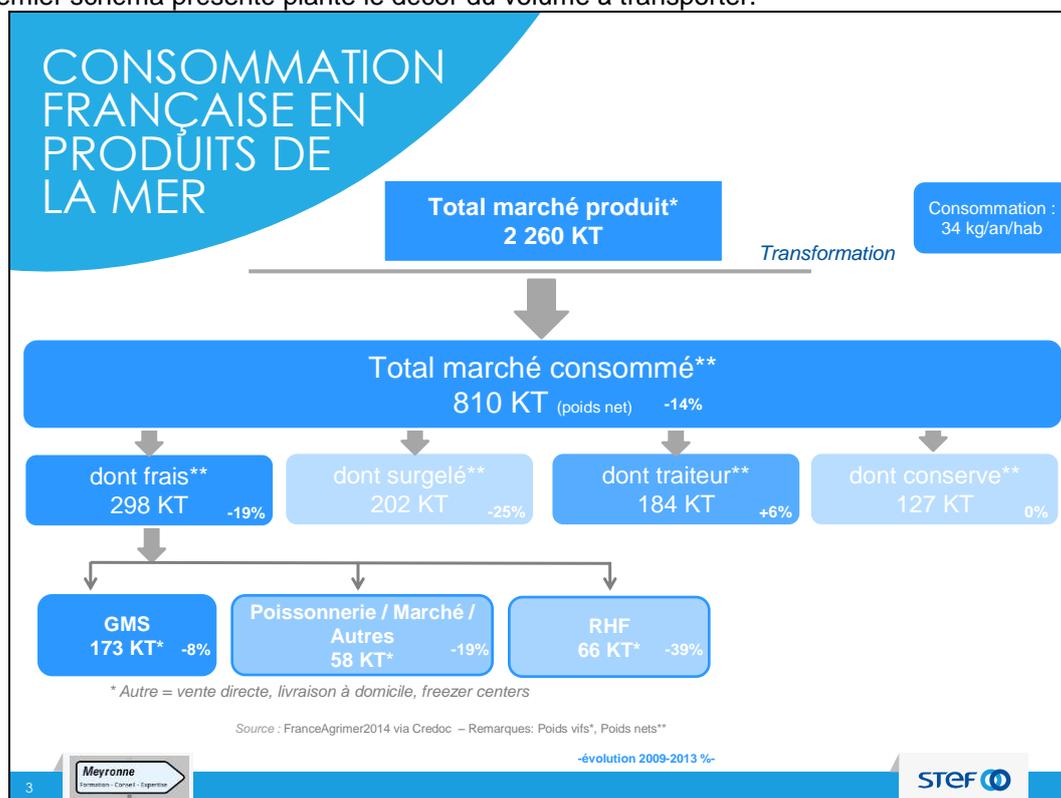
- ARIPA à La Réunion (régulation du marché, coordination entre les métiers, promotion de la consommation locale, R&D, gestion de fonds Poséidon, financement via le fonds de compensation des surcoût liés à l'insularité)
- Norvège / NORGE qui travaille sur l'export et sur l'image
- Vietnam / VASEP (Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers)
- Allemagne / BVdFI
- ...

## Jusqu'au consommateur

### › La logistique des produits de la mer

d'après la présentation de Jean-Michel Pachut (STEF) et Jean-Paul Meyronneinc (MeyronneFCE)

Le premier schéma présenté plante le décor du volume à transporter.



Sur la logistique proprement dite, les données de base sont issues d'une étude E&Y pour l'Ofimer qui date de 2003.

La logistique se raisonne en fonction de la transportabilité des marchandises : on distinguera donc la conserve, le surgelé et les produits traiteur qui n'ont pas de logistique spécifique « produit de la mer » et dont le transport est mutualisable, des produits frais.

L'obsession d'un transporteur est de remplir son camion sachant que 65 à 75% des coûts sont fixes.

**La conserve (127kT) est ce qu'il y a de plus simple à transporter !**

**Caractéristiques :**

- Produits stockés et transportés en température ambiante

- Recours à des véhicules de type bâché ou fourgon simple
- Filière principalement GMS (81%)

#### Modes d'organisation logistique :

- La quasi-totalité des flux sont des flux industries de transformation vers centrales GMS.
- La faiblesse des volumes (500 t expédiés par jour en moyenne sur l'ensemble des centrales) fait que cette logistique s'opère de deux manières :
  - Principalement par opération de groupage transporteur (« messagerie palettisée »)
  - Accessoirement par lot partiel (type filière intégrée ITM Capitaine Cook) en gestion multi-clients

Donc pour une livraison il y a 2 ruptures de charges.

#### Les produits traiteur (184kT) : le stress de la DLC

##### Caractéristiques :

- Concerne les produits emballés vendus en libre-service (poisson pré-emballé en barquette) et les plats préparés (steaks précuits, salades, sushis, etc.).
- Transport en véhicules réfrigérés en mutualisation avec d'autres produits frais (lot partiel, groupage, messagerie)

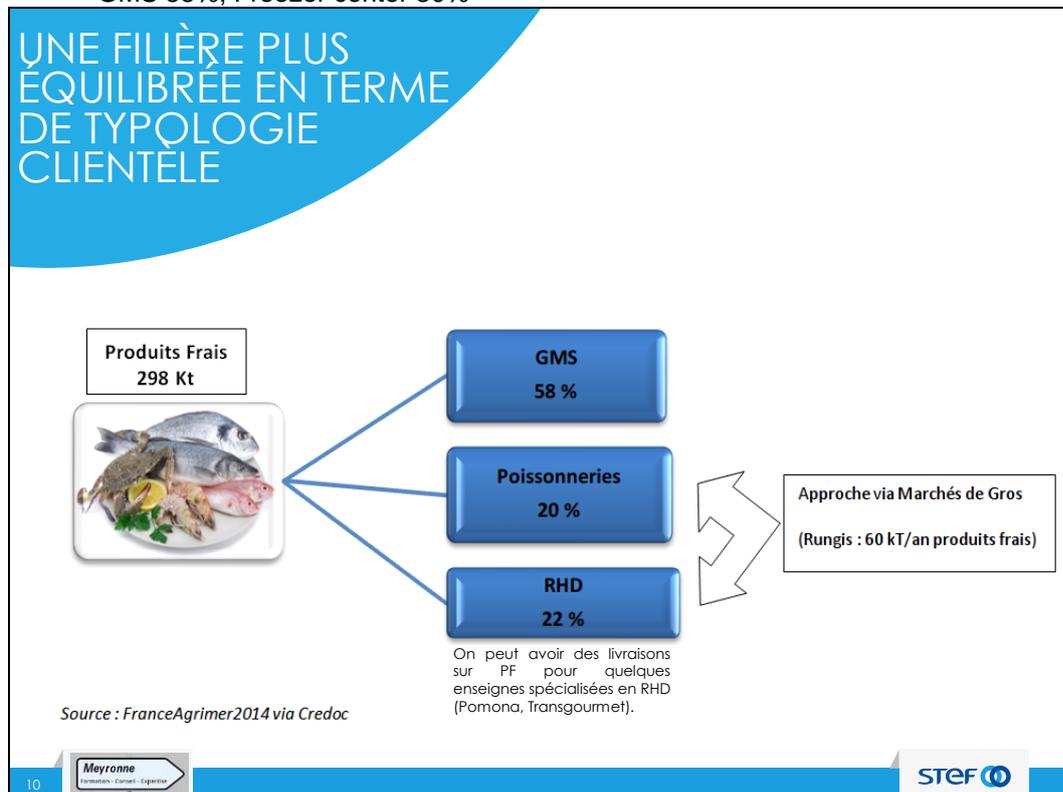
#### Modes d'organisation logistique :

- Même schéma que pour la « conserve » (84%GMS)
- La faiblesse des volumes (700 t expédiés par jour en moyenne sur l'ensemble des PF) fait que cette logistique s'opère de deux manières :
  - Principalement par opération de groupage transporteur (« messagerie palettisée »)
  - Accessoirement par lot partiel en gestion multi-clients pour des industriels type Delpierre.

#### Produits surgelés en flux tendus

##### Caractéristiques :

- Produits stockés et transportés en froid négatif (-18°)
- Les marchandises peuvent être « brutes » (poisson entier surgelé) ou transformées
- Recours exclusif à des véhicules type FRC ou FRCX (généralement multi-températures)
- GMS 55%, Freezer center 30%



### Modes d'organisation logistique :

- Qu'il s'agisse des GMS/HD ou *Freezer Centers*, on a des logistiques très proches.
- Flux qui partent des industries de transformation ou des sites importateurs vers des entrepôts surgelés GMS/*Freezer Centers* (généralement en sous-traitance auprès de logisticiens spécialisés en froid négatif).
- Les palettes sont stockées et réexpédiées tel quel ou après picking aux destinataires finaux (entrepôts surgelés GMS, magasins GMS, magasins *Freezer Center*).

Alors qu'il n'y a pas de contrainte DLUO la logistique de ce segment fonctionne en flux tendus faute de chambres froides en magasin. Les logisticiens transporteurs assurent le stockage. Les principales entreprises du secteur sont STEF, Dentresanges et Sofrilog.

Produits de la mer frais : une logistique spécifique

Le transport des produits de la mer frais pose des problèmes d'effluents (eau), d'odeur qui exigent un transport dédié (un camion, une palette qui a transporté du poisson ne pourra plus servir à autre chose).

### L'approvisionnement des GMS

La collecte des produits frais se fait au niveau des ports de pêche, chez les mareyeurs ou à l'importation (via aéroport).

Le principe est celui du A pour A en ce qui concerne les exigences/transporteur :

- Les commandes sont passées la veille du départ (J-1).
- La ramasse se fait jour J entre 8h et 12h (J0).
- Ensuite groupage des produits sur une plate-forme dédiée produit de la mer.
- La livraison sur PF GMS se fait entre 22h et 2h du matin (J0). Pour certaines destinations (est-nord-est), les produits passent souvent par une PF de distribution complémentaire.
- Ensuite les produits collectés sur la PF GMS sont répartis entre les commandes magasin et acheminés dans des véhicules multi-produits.

### Les flux RHF transitent en grande partie via des grossistes.

La filière logistique « grossiste » obéit aux mêmes principes d'organisation et de délai que la filière GMS.

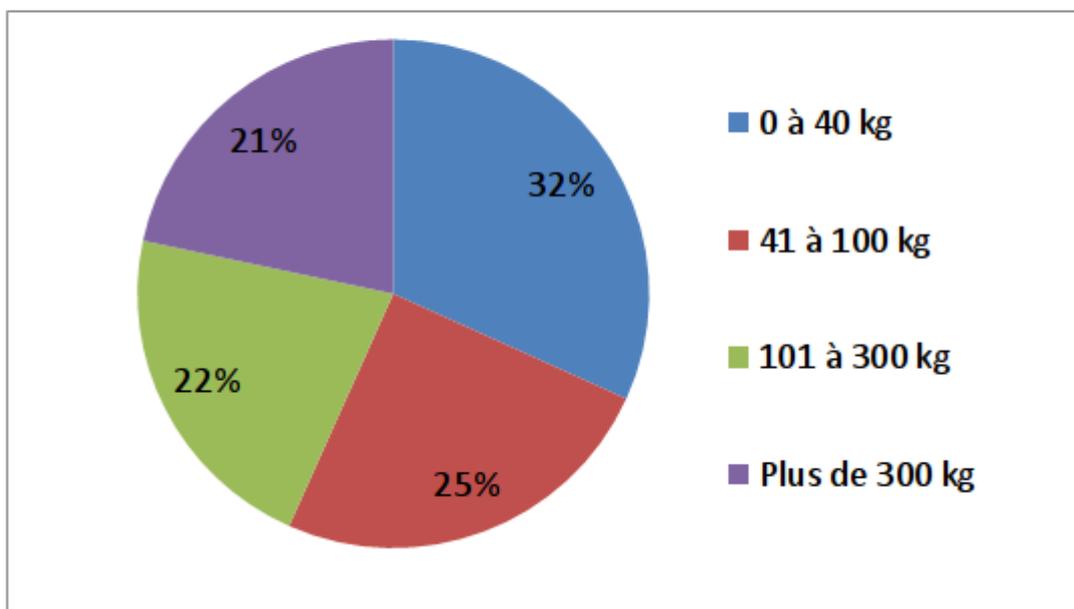
Une fois la marchandise livrée aux grossistes, celle-ci est ensuite livrée souvent via des flottes en compte propre (ou location avec conducteur).

A noter que pour certaines filières RHF chaînées, les grossistes assurent également un rôle de plate-forme logistique.

### Les flux détail sont traités en direct vis-à-vis des mareyeurs ou via des grossistes.

Ils suivent souvent une filière messagerie via les transporteurs spécialisés

### Répartition du nombre de positions par tranche de poids en 2014 sur le Seafood



Er

La forte présence de la GMS qui maîtrise l'organisation des flux, avec beaucoup d'enlèvement expéditeur auprès des mareyeurs ou producteurs eux-mêmes.

La gestion des délais arcboutée en A pour A.

La forte dispersion des points de ramasse. La nécessité de combiner cette forte capillarité avec les contraintes légales et sociales, récurrentes au secteur du transport routier (temps de conduite et de repos) rend de plus en plus complexe le maintien d'objectifs tendus en matière de délais.

Le poids moyen à la position (une commande d'un acheteur à un fournisseur) est de moins de 100kg pour 60% des commandes.

2 acteurs font l'essentiel du marché : STEF et Delanchy.

Prix de transport élevés compte tenu d'une moindre efficacité des taux de remplissage véhicule, des kilomètres de ramasse élevés.

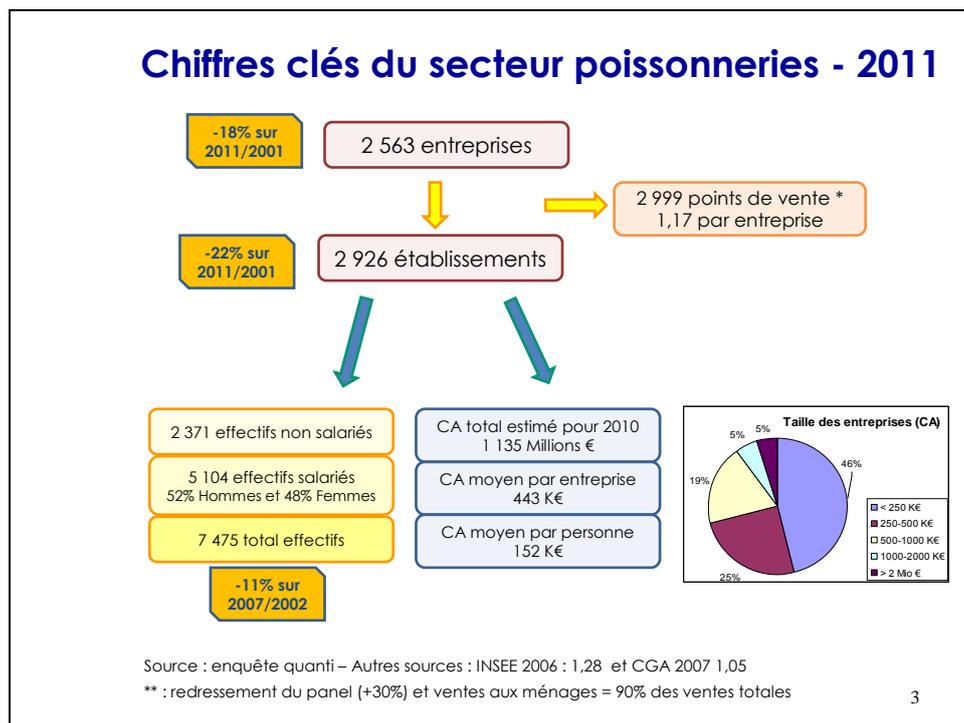
**Tout laisse à penser que sans changement de l'organisation structurelle de la filière logistique des produits frais, les prix de transport, dans cette filière, vont continuer de progresser de manière importante.**

### › L'avenir de la poissonnerie en France

d'après la présentation de l'étude de Protéis et ViaAqua pour FranceAgriMer par Benoit Vidal-Giraud

#### A / Etat des lieux

La répartition géographique des poissonneries sur le territoire est très inégale avec une densité moyenne de 20 poissonneries pour 100 000 habitants mais 2/3 des poissonneries implantées dans les régions littorales. 40% des dirigeants ont plus de 50 ans.



Une des particularités de la poissonnerie est son implantation sur les marchés (de plein air ou couverts). D'après les données de l'INSEE, en 15 ans, entre 1995 et 2010, le CA généré par les poissonneries en boutique a perdu 15% et celui des poissonneries sur marché seulement 6%.

Les tendances de consommation (cf. exposé d'Alice Joseph) sont les suivantes : progression des achats de produits aquatiques (+22% entre 2000 et 2010) avec une demande essentiellement portée par les produits traiteurs alors que le frais est en repli. Le prix unitaire des produits traiteurs est en baisse alors que celui du frais augmente.

La poissonnerie est positionnée sur ce segment du frais qui est donc en repli et elle est concurrencée par les GMS dont les prix sont mieux maîtrisés. En 10 ans la poissonnerie (boutique + marchés) passe de 31 à 24% des achats des ménages, au profit de la GMS.

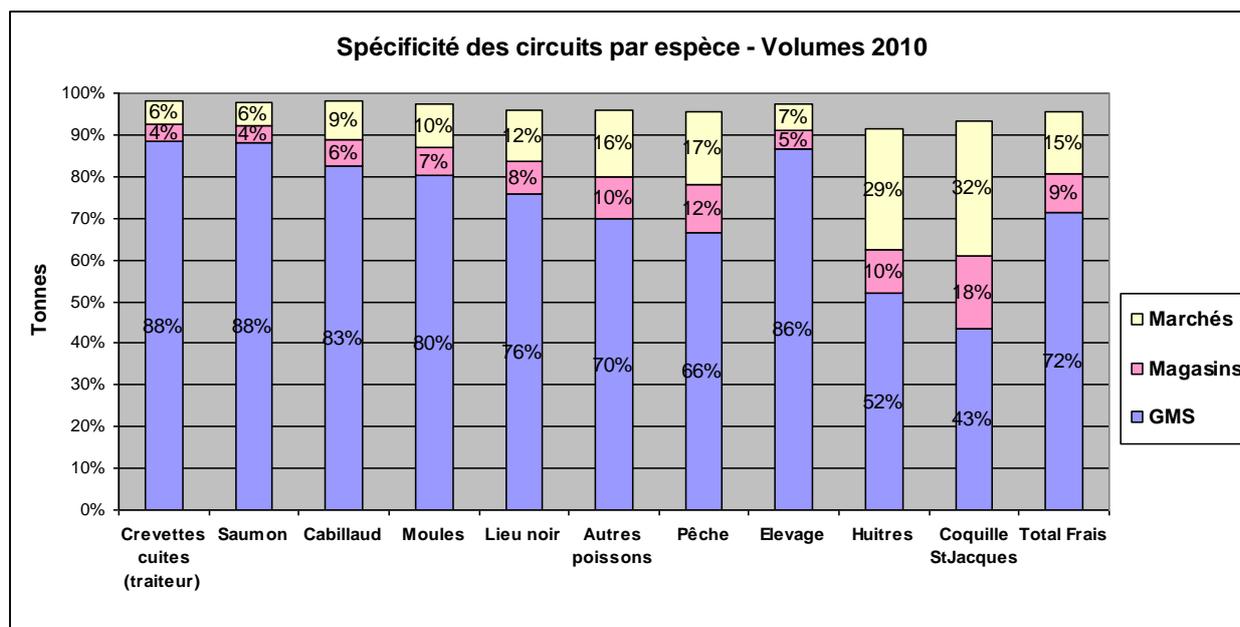
Le poids de la poissonnerie dans les achats des ménages varie beaucoup selon les espèces

Les références leaders du poisson ainsi que les crevettes cuites sont achetées en GMS

Les coquillages hors moules sont un domaine de performance de la poissonnerie (huitre, Coquille St Jacques) en particulier des marchés (confusion possible avec la vente directe), de même que les crustacés frais

De même que le poisson de pêche versus l'élevage

Des spécialités de la poissonnerie : langoustine (17% en magasin, 20% sur les marchés), sole (25%, 23%), coquille Saint Jacques avec coquille (22%, 43%)



Les acheteurs de produits de la mer frais sont âgés et plutôt aisés. Les acheteurs en poissonnerie sont plus âgés et plus aisés (et de plus en plus) qu'en GMS. Pas d'écart entre magasins et marchés

La faiblesse de la poissonnerie est le manque de fréquentation que la hausse des prix ne compense pas en termes de C.A.

La consommation est marquée régionalement par une sur consommation littorale et plus fortement dans l'Ouest. La poissonnerie et particulièrement les marchés pèsent plus lourd dans la distribution des régions de forte consommation où les GMS sont relativement moins performantes

#### B / Typologie des entreprises

7 paramètres descriptifs ont été choisis :

- L'offre ne comporte-t-elle que du frais ?
- Les clients sont-ils uniquement des particuliers ?
- Quels sont les circuits d'approvisionnement (direct, mareyeur, grossiste) ?
- L'emplacement est-il bon ?
- Le point de vente est-il un magasin ? un éventaire sous halle couverte ? dans un marché de plein-vent ? ou un camion ambulancier ?
- Le point de vente est-il en région parisienne, sur une côte ou ailleurs ? dans une grande, une moyenne ou une petite ville ?
- Et enfin, quelle est la taille économique de l'entreprise ?

Dont 3 sont directeurs (la localisation, le type de point de vente et la taille économique.)

D'où 4 types :

I	L	P	M
	L	P	B
	L	G	M
	L	G	B
II	C	P	M
III	C	G	M
	C	G	B
IV	C	P	B

- **L** comme Littoral synonyme d'approvisionnement direct et de clientèle nombreuse et régulière.
- **G** comme Grosse entreprise, loin du littoral mais avec une puissance d'achat
- **M** comme Marché qui joue la carte du dynamisme des marchés pour compenser l'éloignement du littoral et une petite taille.
- **B** comme boutique loin du littoral et de petite taille.

Si l'appartenance à l'un ou l'autre de ces types confère aux entreprises des atouts et des handicaps distincts pour leur performance économique, elle ne détermine pas à elle seule leur plus ou moins grande réussite.

En effet, les nombreux **facteur-clés de succès**, que l'entreprise doit s'efforcer de maîtriser, s'appliquent indistinctement à tous les types. Ces facteurs clés sont endogènes (sens de l'accueil, qualité et présentation des produits, gestion du personnel, compétence, savoir-faire aux achats, performance financières,...) ou exogènes (facilité de stationnement, taille du local, emplacement dans la zone de chalandise, qualité et facilité d'approvisionnement, capacité à obtenir des financements,...)

#### C / La poissonnerie française dans une perspective à 10 ans

Quatre grandes familles de paramètres influencent la trajectoire et les performances économiques des entreprises de poissonnerie :

1. La disponibilité des produits de la mer frais pour la poissonnerie,
2. La place de la poissonnerie dans la distribution alimentaire,
3. La consommation et le consommateur de produits de la mer frais,
4. Le degré de maîtrise par les entreprises de leurs facteur-clés de succès internes et externes.

Dans l'ensemble, un constat qui corrobore l'analyse AFOM du secteur:

- Pertes de parts de marché (arbitrages budgétaires des ménages en temps de crise défavorables à l'alimentation, concurrence GMS,...)
- Érosion de la base produits (baisse de la pêche, stagnation des importations, hausse des coûts de transports et contrainte de la logistique du dernier km...)
- Progression essentiellement qualitative de la base marché

=> **Disparition de poissonneries**, bilan forces et faiblesses insuffisant pour résister massivement et uniformément

Un profil vraiment perdant, le « **Continental/Boutique/Petite Taille** » : forte érosion des effectifs à prévoir.

Les autres profils ont tous des atouts gagnants:

- Le « **Littoral** » est favorisé par sa localisation géographique, qui lui donne un avantage sur les achats (offre) et sur les ventes (demande). Cependant, la forte densité de poissonneries est synonyme de forte concurrence et de marge brute inférieure de 4 à 5 points vs. autres régions
- Le « **Continental/Marché/Petite Taille** » bénéficie de la dynamique des marchés (échoppes et plein air), et la taille est peu discriminante
- Le « **Continental/Grande Taille** » profite de sa puissance, qui l'avantage dans tous les domaines (achats, taille points de vente, assortiment, équipe, etc..)

Des axes possibles de renforcement émergent : passer du petit vers le gros, de la boutique au marché, se rapprocher du littoral mais attention, 10 départements côtiers se trouvent parmi les 19 départements où la densité de la poissonnerie a le plus baissé. Le modèle littoral n'est gagnant que sous certaines conditions.

## › Refresh

### d'après la présentation de Marion Fischer

Cette présentation courte reprend les principaux éléments d'une étude publiée en 2013 par FranceAgriMer, réalisée par les cabinets Abso Conseil et Segments sur le marché des produits aquatiques décongelés en France.

#### a) La réglementation

Il n'existe pas de définition précise d'un produit décongelé.

Aujourd'hui les modes de conservation « traditionnels » que sont le frais, la surgélation et la transformation ont une définition réglementaire précise, au contraire de la décongélation. Seule une définition technique issue de la Plateforme Nouvelles Vagues fait aujourd'hui référence. Un produit décongelé est un produit « dont la température à cœur du poisson atteint sa température de congélation/de décongélation commençante soit une température voisine moyenne de -1,5°C (elle est différente en fonction des poissons). La température de conservation d'une denrée réfrigérée est entre 0°C et +2°C ».

## Analyse de la réglementation

Définition des différents modes de conservation du poisson selon la réglementation

<p><b>Produit frais</b></p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• Non transformé</li><li>• Non conservé avec des additifs</li><li>• Produit depuis – 30 jours</li><li>• Conservé T°C entre 0°C +2°C</li></ul> <p>Règlement CE 853/2004</p>	<p><b>Produit surgelé</b></p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• Produit de parfaite fraîcheur et salubrité dont la température a été portée à une valeur inférieure ou égale à -18°C en tout point du produit</li></ul> <p>Directive 89/108 CEE du 21/12/1988 et décret 2006-372 modifiant le décret 64-949 Règlement CE 16/2012 Directive 79/112 CEE</p>
<p><b>Produit décongelé</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Lorsque la t° à cœur du poisson atteint sa température de congélation / décongélation commençante soit une température voisine moyenne de -1,4°C</li><li>• T°C de conservation d'une denrée réfrigérée 0°C +2°C</li></ul> <p>Définition Plateforme Nouvelles Vagues</p>	<p><b>Produit transformé</b></p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• « Transformation »: toute action entraînant une modification importante du produit initial, y compris par chauffage, fumaison, salaison, maturation, dessiccation, <b>marinage</b>, extraction, extrusion, ou une combinaison de ces procédés</li></ul> <p>Règlement CE 852/2004</p>

La réglementation précise l'obligation d'informer le consommateur.

#### b) La pratique du décongelé en Europe

Le benchmark réalisé dans 5 pays européens sur la pratique du « décongelé » a révélé que comme sur le marché français, la pratique du décongelé (espèces concernées, volumes, circuits de distribution) est mal connue et mal évaluée. Également le développement de la pratique du « décongelé » dépend fondamentalement des habitudes de consommation de la population. Ainsi en Norvège et en Espagne, pays dans lesquels les habitants consomment majoritairement du poisson frais, la pratique du décongelé sera minoritaire et concentrée autour d'espèces importées congelées de type pangas ou tilapia. La Belgique et les Pays-Bas sont des pays importateurs de poisson frais et congelé. La pratique du décongelé est en développement mais elle est difficile à chiffrer.

En Grande-Bretagne, pays grand consommateur de filets de poissons dans lequel les Unités de Vente Consommateur (barquettes) de poisson se sont fortement développées, la pratique du décongelé est

plus importante. Selon un expert interrogé, plus de 50 % du poisson vendu en UVC en Grande-Bretagne serait du poisson décongelé. Cette pratique a été développée par les industriels pour les supermarchés. En effet, en Grande Bretagne, la distribution de poisson se fait principalement dans des petits supermarchés de quartier qui manquent de place et qui gèrent mal la saisonnalité des approvisionnements de poissons frais. Après avoir testé différentes technologies, c'est l'option du décongelé qui a été retenue pour l'ensemble de la gamme. Pratique et rentable pour l'industriel et le distributeur, cette pratique n'est pas toujours bien indiquée ni comprise au niveau consommateur...

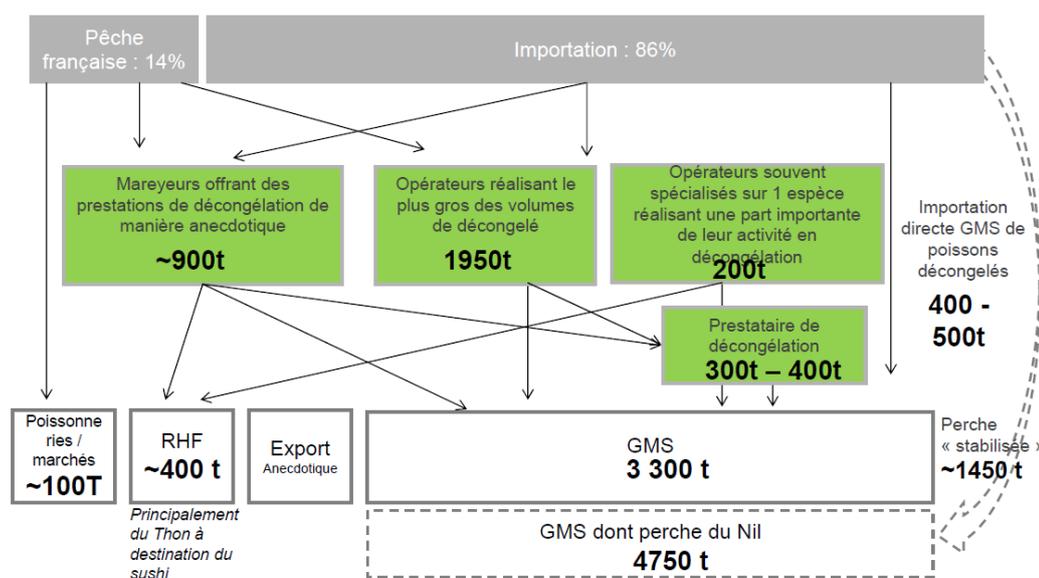
### c) La pratique du « décongelé » en France

La cartographie de flux (ci-après) a été construite sur la base d'entretiens réalisés d'un côté auprès de l'ensemble des responsables achats de la Grande Distribution (sauf Système U) et d'un autre côté de la quasi-totalité des opérateurs réalisant de la décongélation sur le marché français. Les chiffres ainsi obtenus ont été ensuite confrontés pour tester leur cohérence.

Ainsi, les volumes de poissons décongelés déclarés sur la campagne 2012 dans tous les circuits de distribution sont de 3 800 t (poissons décongelés hors coquillages, crustacés et perche du Nil). Le schéma ci-dessous synthétise les flux (volumes) des poissons décongelés.

## Cartographie de flux des poissons décongelés

Sont non comptabilisés les coquillages, crustacés et la perche du Nil vendue en « stabilisée » - les données sont déclaratives



Sources : Données déclaratives collectées lors des entretiens

36

FAM - Etude sur les produits aquatiques décongelés - Rapport consolidé

ABSOL conseil

Le schéma de flux ci-dessus met en évidence 4 typologies d'opérateurs :

- Quelques opérateurs réalisant le plus gros des volumes (1 950 t)
- Des mareyeurs offrant des prestations de décongélation de manière anecdotique (900 t)
- Des opérateurs souvent spécialisés sur 1 espèce réalisant une part importante de leur activité en décongélation (200 t)
- Des importateurs de poissons décongelés (300 – 400 t) notamment du pangas de provenance des Pays-Bas.

L'essentiel des ventes au consommateur (86% des volumes) est réalisé par la GMS. La RHF privilégie le congelé et le circuit traditionnel se concentre sur le frais.

Sur ce volume total en GMS de 3 300t hors perche du Nil, le pangas domine avec 2 100 t, suivi du thon à 470 t/an et du cabillaud à 270 t/an

Si la Grande Distribution distribue 86 % des volumes de poissons décongelés, il faut préciser que l'offre décongelée ne représente que 3,5 % du poisson frais vendu en GMS (95 500 t en 2011). 56 % des volumes de poissons décongelés en GMS sont vendus au rayon libre-service contre 44 % des volumes au Rayon « traditionnel ».

La décongélation est une pratique d'ajustement et de régulation du marché de la pêche et également un bon moyen de valoriser les espèces importées congelées.

En France les enseignes de la grande distribution ont axé leur communication sur le frais et ne devraient développer cette pratique du « décongelé » qu'à la marge, sur certains produits « de très bonne qualité ».

#### d) Les opérateurs de la décongélation

La décongélation est réalisée aujourd'hui par 4 types d'opérateurs :

- Entreprises de mareyage qui décongèlent de manière anecdotique essentiellement en complément de gamme de leur offre de poisson frais. Elles traitent 900 t/an.
- Entreprises françaises offrant des prestations de services de décongélation de poisson. Pas spécialisées dans la décongélation de poisson mais l'ayant intégrée à leur catalogue de prestations (congélation, découpe ...). Elles réalisent entre 300 et 400 t/an
- Entreprises de mareyage, le plus souvent spécialisées sur une espèce en particulier. Ici, l'activité de décongélation représente une part importante de leur activité.
- Quelques entreprises qui centralisent les volumes les plus importants de produits décongelés. Ces quelques entreprises réalisent un volume total de 1 950 t/an

La grande majorité des opérateurs interrogés réalise la décongélation dans des chambres froides dédiées à la décongélation. Cette méthode ne nécessite pas d'investissements particuliers dans des machines. Elle est privilégiée par les opérateurs qui réalisent peu de volumes car elle nécessite notamment d'avoir de la place pour pouvoir stocker pendant plusieurs jours des poissons en cours de décongélation.

Seuls quatre opérateurs interrogés ont investi dans un équipement spécifique pour décongeler : tunnel à haute fréquence, micro-onde, cellule à brassage d'air chaud... Ces équipements sont des investissements coûteux (de 60 k€ à 200 k€). L'avantage de ces machines est de permettre une décongélation rapide (quelques minutes au lieu de plusieurs jours avec les méthodes traditionnelles).

#### e) L'avis des consommateurs

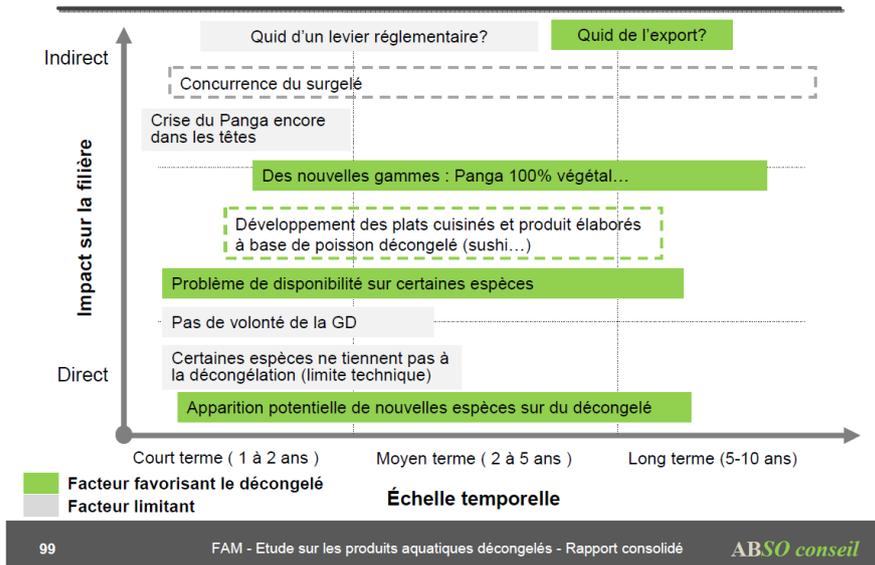
Pour les consommateurs, l'offre de poisson décongelé est une alternative au rayon surgelé. Le poisson décongelé bénéficie d'une meilleure image sur la qualité, d'une fraîcheur supérieure par rapport à un poisson congelé, mais il est considéré comme moins frais que le poisson frais. Également, l'offre de poisson décongelé leur permet d'avoir un poisson non congelé à un prix plus attractif que le poisson frais. Les consommateurs privilégient l'achat de poisson décongelé lorsqu'ils envisagent de consommer leur produit rapidement.

Les consommateurs savent que le poisson décongelé va réagir différemment à la cuisson, qu'il va rendre plus d'eau et que la texture sera plus fibreuse. Également, en mineur, ils peuvent percevoir une différence de goût entre le poisson décongelé et le poisson frais.

L'enquête qualitative réalisée auprès de 12 consommateurs ayant acheté du poisson décongelé dans les supermarchés montre que globalement les consommateurs sont avertis et conscients qu'ils achètent du poisson décongelé. D'ailleurs, ils estiment que la mention « décongelé » est suffisante pour leur information.

## Vision prospective

Les éléments impactant l'évolution des ventes du poisson décongelé



Ils supposent que le *process* de décongélation doit être respecté et précis et que les opérateurs sont soumis à des contrôles réguliers. Selon eux, la décongélation peut être justifiée par plusieurs raisons : gestion des stocks, obligatoire pour avoir une offre de poissons issus de zones de production lointaines, respect de la chaîne du froid, avoir un prix plus attractif que le frais. Même si la décongélation se justifie, les consommateurs souhaitent que les produits décongelés restent minoritaires dans les rayons. Cependant, s'ils doivent se développer, ils souhaiteraient qu'il y ait 2 zones bien distinctes en rayon.

### › La consommation des produits de la mer d'après la présentation d'Alice Joseph (FranceAgriMer)

#### A / Consommation globale de produits aquatiques

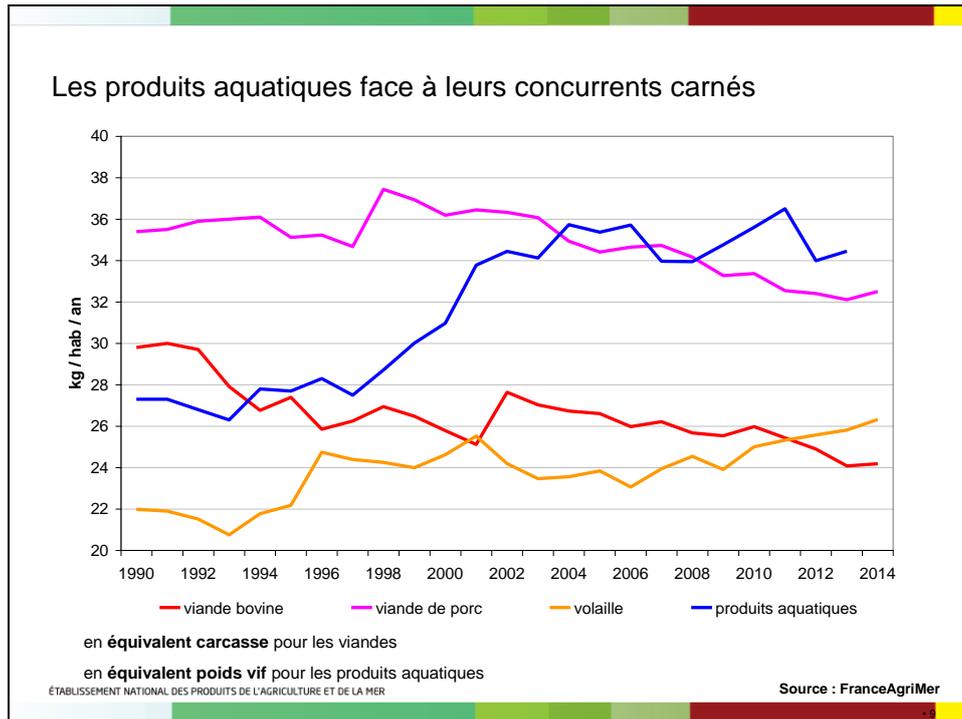
Après le Portugal (56,7kg), l'Espagne, la Lituanie et la Finlande, la France se place au 5<sup>ème</sup> rang des pays européens pour la consommation moyenne par habitant de produits de la mer avec 35kg/an/hab. Dans cette consommation on peut distinguer les produits locaux vs importés, les produits de la pêche vs de l'aquaculture, les produits frais, surgelés, en conserve ou en préparation traiteur, ...

La consommation française de produits de la mer est tendanciellement en croissance.

La part de la production française dans la consommation apparente (calculée par bilan production + importation – exportation) est passée de 55% à la fin des années 80 à 30% sur les dernières années connues (2010 / 2013). La part de l'aquaculture dans cette consommation est de 30% (20% pour les poissons et 70% pour les coquillages et crustacés). Elle est de 100% pour la truite, de quasiment 100% pour l'huître, le saumon et la moule, 70% pour la crevette et 30% pour la coquille St Jacques. Thon, sardine, merlu, lieu d'Alaska et lieu noir proviennent exclusivement de la pêche tout comme 95% du Cabillaud. Au niveau de la consommation mondiale, l'aquaculture fait jeu égal avec la pêche.

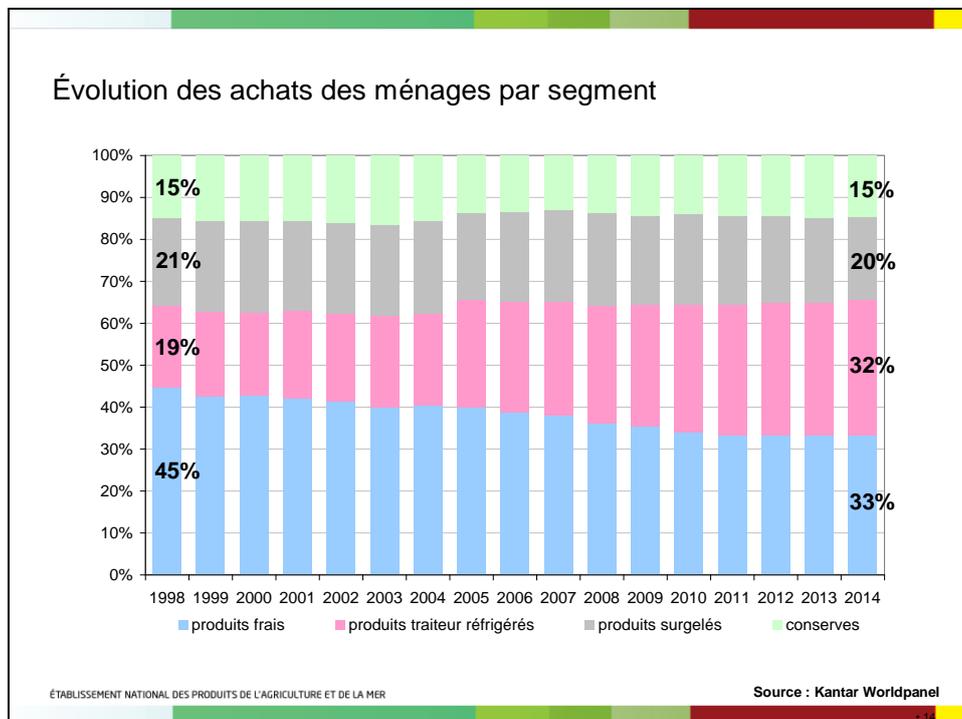
En considérant que les produits aquatiques sont en concurrence avec les produits carnés dans la consommation de protéines animales, il est intéressant de comparer les évolutions en volumes de ces consommations. La consommation de viande de porc et celle de viande de bœuf sont tendanciellement à la baisse alors que celle de volaille est en croissance. Mais les produits aquatiques connaissent la plus forte hausse de consommation sur les 25 dernières années.

L'analyse du budget des ménages publiée par FranceAgriMer « La dépense alimentaire résiste à la crise » révèle que en 2012 comme en 2000 les achats de produits alimentaires (hors CHR) représentent 12,4% du budget des ménages et que le poste « poissons et fruits de mer » est également stable et représentent 6,1% des dépenses alimentaires.



Le baromètre d'image de ViaAqua & Toluna indique que les français ont une bonne image des viandes et des produits aquatique à l'exception notable du panga. Les éléments d'image négatifs sont « trop chers », « difficile à préparer », « odeurs », « fragile » et « pollution » alors que les éléments d'image positifs sont le plaisir, la fraîcheur, le goût, les repas de fête, la convivialité, la santé, la diététique, la nature, l'évasion et les vacances.

#### B / Les achats des ménages



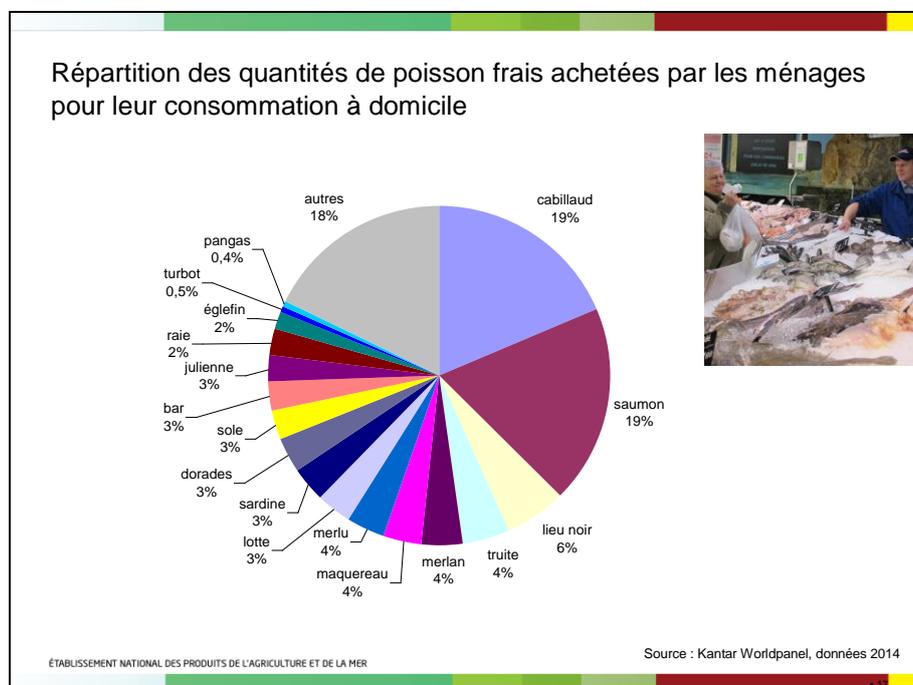
L'évolution de la valeur des achats montre une stabilité de la part de la conserve et du surgelé mais une progression de la part des produits traiteurs réfrigérés au détriment des produits frais.

Le panel Kantar Worldpanel suit les achats d'un échantillon de 20 000 ménages pour les produits dotés d'un code à barres (EAN) de 12 000 ménages pour les produits sans EAN. Les ménages déclarent tous leurs achats destinés à la consommation au domicile principal. Les consommations pendant les vacances ne sont pas connues ; les ménages sont des ménages « ordinaires » y compris les mono-ménages mais pas les ménages collectifs.

La pénétration (% de ménage qui achètent le produit au moins une fois dans l'année) varie de quelques points en dessous de 80% pour les produits frais, est plutôt en baisse ces dernières années pour les produits surgelés (87%), quasi stable pour les conserves à 95%, récemment rejointes par le « traiteur réfrigéré » qui connaissent en outre une croissance de fréquence d'achat qui passent en 10 ans de moins de 12 actes/an à presque 15 actes/an, alors que conserves (10 actes/ans en 2014), produits frais (moins de 12 actes/ans) (et dans une moindre mesure produits surgelés) sont de moins en moins souvent achetés.

### C / Les produits achetés

Cabillaud et saumon concentrent 40% des volumes de poissons frais achetés par les ménages pour la consommation à domicile.



La part des poissons achetés en tiers décroît fortement au profit des poissons découpés. Les poissons entiers représentaient 37% de la valeur des achats en 1998 contre seulement 24% en 2014 (et 19% des achats en GMS).

Sur la même période la part du préemballé passe de 9 à 22% (24% en GMS). Les barquettes sont appréciées parce qu'elles sont pratiques à transporter et à stocker (61% des acheteurs de barquette<sup>6</sup>) mais aussi pour la bonne conservation, l'hygiène et la date limite de consommation.

Le développement des produits traiteurs s'est construit autour de 3 principaux produits jusqu'en 2010 : les poissons fumés, salés séchés qui représentent en 2014 le tiers des sommes dépensées dans le segment produits traiteurs, les crevettes et gambas cuites qui atteignent 18% et le surimi à 13% pour les 3 catégories, les achats stagnent depuis 2010 dans un contexte de prix en hausse sauf pour le surimi dont les prix sont stables.

Le développement des produits traiteurs se poursuit avec de nouveaux produits : plats préparés (type brandade), steaks précuits, salades, sushi,...

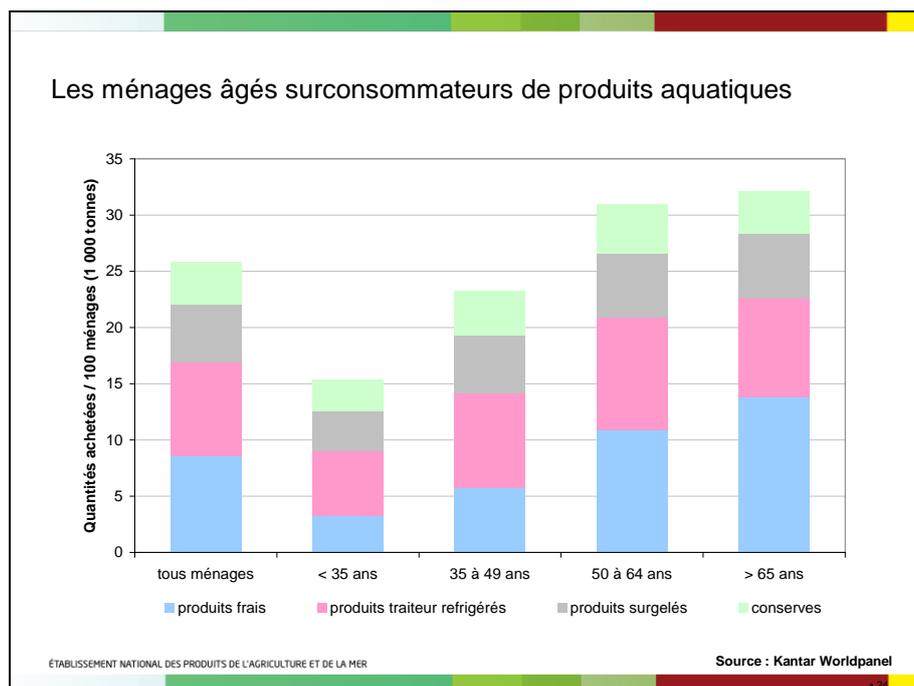
<sup>6</sup> Source étude Abso Conseil et Segment pour FranceAgriMer

## D / Les acheteurs de produits aquatiques

Les acheteurs de produits frais se recrutent essentiellement chez les plus de 50 ans alors que pour les 3 autres segments (surgelés, conserves et traiteur) les 35 – 64 ans sont sur représentés parmi les acheteurs.

En terme de quantité, les ménages dont la personne responsable des achats a moins de 35 ans achètent 15kg de produits aquatiques par an soit moitié moins que leurs aînés (les + de 50 ans) et font la part belle aux produits traiteur. De plus, parmi leurs achats de poisson frais, le saumon constitue le tiers des volumes (vs 12% des achats des seniors).

Les poissons frais sont davantage achetés dans l'ouest de la France que dans l'est alors que pour les 3 autres segments il y a peu de spécificité régionale. Par ailleurs, les poissons frais sont davantage achetés par les ménages aisés, et les conserves légèrement plus par les ménages modestes.

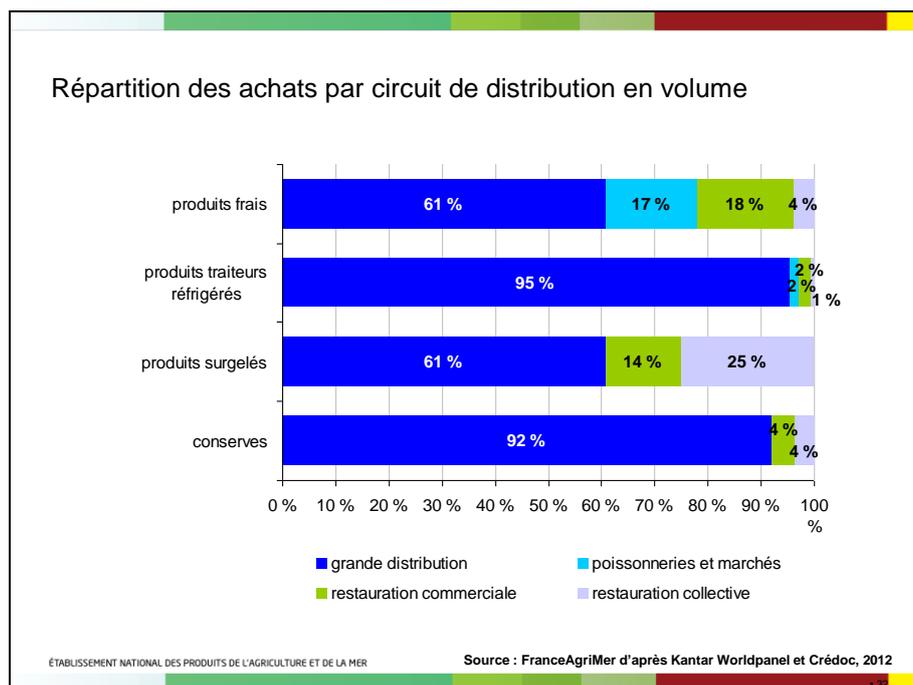


## E / Les circuits d'achat

La GMS poursuit sa progression au détriment des poissonneries et assure les trois quart de l'approvisionnement des ménages pour leur consommation de produits aquatiques frais à domicile.

Les marchés résistent mieux que les poissonneries

Les données sur les achats pour la consommation au domicile peuvent être complétées par des estimations sur les consommations en restauration (cf. graphique ci-après).



En synthèse : la consommation de produits aquatiques en France est dynamique sur les dernières décennies, mais se stabilise sur les dernières années, de plus en plus dépendante de l'importation. Les produits frais sont majoritairement achetés par les ménages âgés et aisés mais globalement délaissés, en particulier par les plus jeunes, et les familles, au profit des produits transformés prêts à consommer :

- découpés
- préemballés (UVC)
- traiteur réfrigéré

### » « Ce qu'attend le consommateur » d'après la présentation de Jean-Michel Bordais

**La provenance** : Le consommateur souhaite connaître la provenance et plus elle est précise plus il est rassuré. Atlantique Nord Est est le parfait exemple de ce qu'il ne faut pas faire. Le consommateur privilégie les produits qui viennent en aide à ses voisins. La mondialisation développe le patriotisme économique régional.

**La date limite de consommation** : Le consommateur aimerait connaître la date limite de consommation comme pour les autres produits. Il aimerait même connaître la date de pêche. Il n'achète du poisson que s'il est certain de le manger le jour même alors qu'il ne vient dans les grandes surfaces (70 % des ventes) qu'une fois par semaine. La question de la « fraîcheur » est stressante pour le consommateur.

**La marque** : Avant Pavillon France, le poisson était le seul produit non identifié parmi les 100 000 références vendues dans les grandes surfaces. Avant c'était poisson du monde.

La marque rassure : elle est le signe qu' « il y a quelqu'un derrière ».

Elle peut informer : le type de pêche – la provenance – l'environnement etc....

Elle assure une permanence de la qualité et cette stabilité est importante pour le consommateur

Les marques ont fait leur preuve dans d'autres filières comme SAVEOL Prince de Bretagne Le Sel de Guérande ou le Cochon de Bretagne (de 0 à 10 % de parts de marché en 1 an)

Les marques alimentaires sont les marques préférées des Français : Danette a détrôné Google  
La marque rassure plus qu'un label.

**Quelques chiffres sur la consommation française** :

Seulement 8,1 % des ménages moins de 35 ans achètent du poisson au moins une fois par an.

L'acheteuse de poisson du rayon traditionnel a 58 ans – celle du libre-service a 38 ans

Le libre-service permet d'indiquer marque, provenance, DLV.

Le temps de préparation des repas a été divisé par 2 en 5 ans (vive le microonde !) – on assiste aussi à un retour aux rituels de préparation : prendre son temps fait partie certains jours de la convivialité.

### **Pavillon France**

La marque va dans le bon sens : 46 % des français la connaissent. C'est le taux d'une grande marque en 3 ans. Les consommateurs étaient en attente d'une marque qualifiant les produits de la pêche française.

D'après une enquête TNS Sofres : « Les Français, Le Bonheur et l'harmonie personnelle »

- La famille est le moteur n° 1 du bonheur personnel
- La cuisine est le moteur n° 3 du bonheur personnel (avant les activités manuelles – le sport – la vie associative etc.....)

### **Une discussion s'ouvre**

**Le micro-onde** est cohérent avec l'offre de solutions de repas qui se substitue à la vente de produits. Néanmoins des produits à préparer au micro-onde mis au point il y a quelques années n'ont pas connu de succès. Il semble qu'il y ait un obstacle psychologique pour le consommateur à préparer du poisson frais au micro-onde, ce qui est paradoxal quand on sait que ce mode de cuisson peut donner d'excellents résultats.

**La consommation festive** de poisson : le pic de vente est passé du vendredi (poisson = jour maigre) au samedi (week-end = cuisine plaisir). Comment le CHR traite-t-il le poisson ?

**L'indication d'une date** pose la question de savoir laquelle : date de pêche ? de débarquement ? limite de consommation ? La date limite de consommation est un enjeu pour le poisson consommé cru (risque de listéria) et pour le poisson consommé cuit (odeur d'ammoniac).

**L'étiquetage** est de plus en plus détaillé en matière de zone de pêche, de mode de pêche. Les consommateurs veulent aussi des infos sur le processus d'obtention...

Pavillon France indique la nationalité du bateau ce qui peut poser des problèmes de compréhension quand les poissons sont pêchés en Ecosse ou ailleurs.

Les mentions d'étiquetage ne donnent pas forcément les informations pertinentes sur la qualité de la pêche. Les acheteurs professionnels connaissent les différences de compétence des pêcheurs et de qualité du travail effectué. Mais comme le marché est en situation de pénurie, le « mauvais travail » n'est pas sanctionné. Il a été tenté de valoriser les produits des « 3 derniers jours de pêche » sans parvenir à créer une valorisation suffisante. Aux Sables d'Olonne le travail à la Senne danoise permet des marées (sortie en mer) plus courtes et donc de rapporter du poisson plus frais.

Les codes de classification qualité à la première mise en vente ne sont pas très discriminants. Comment améliorer le jugement qualitatif des consommateurs ? En GMS le rayon poisson est un rayon en vente assistée...

Les étiquetages environnementaux, les listes de poissons recommandés ou déconseillés, mises en avant par les ONG ou les distributeurs sont incohérentes entre elles.

Pavillon France fait appel à la responsabilité sociale du client.

Les consommateurs s'intéressent aux conditions d'élevage et d'alimentation des poissons non pas pour savoir si le poisson a été bien traité mais pour savoir s'il sera bon à manger.

## **> Gestion/communication de crise d'après la présentation de Louis Orenga**

Louis Orenga, actuel directeur d'INTERFEL (l'interprofession des fruits et légumes frais) et d'APRIFEL (Agence Pour la Recherche et l'Information en Fruits et Légumes), a dirigé jusqu'en 2011 les centres d'information des viandes (CIV) qu'il avait créé en 1987. La communication collective est au cœur de son activité professionnelle depuis ses débuts à la SOPEXA en 1979 jusqu'à ce jour, avec notamment la publication d'un livre en 2014 : « *La communication collective. L'atout des « sociétés »* ».

Dans la transition du 20 au 21<sup>ème</sup> siècle avec les années/décennies charnières 1990/2000, nous sommes passés d'une situation où le producteur, convaincu de faire au mieux, avait la confiance du consommateur, à une nouvelle relation où le savoir-faire doit être prouvé pour gagner la confiance du consommateur.

Les éléments présentés ci-après visent à gérer et à accélérer les **sorties** de crises (une crise n'est ni « gérée » ni « évitée » mais de toutes façons subie : pendant la crise il s'agit d'une gestion réactive, être proactif n'évite pas les crises, mais en limite les effets). Une baisse subite de 30 à 40% d'un marché fait tanguer une entreprise ou une filière. L'objectif, lorsque l'on est préparé, est d'avoir les bons réflexes.

**Par « temps calme »** : informer sur les sujets délicats, sachant que tout finit par se savoir et que ne pas informer peut créer la crise. Avant, il est possible d'informer, de partager un problème, de faire connaître la recherche de solutions. Après, on ne peut que se justifier, imposer une explication a posteriori, qui sera d'autant moins recevable qu'il n'y aura pas eu d'information antérieurement.

**En temps de crise** : s'adresser au consommateur sans penser qu'il est irrationnel, qu'il ne s'intéresse pas aux informations, car il existe des consommateurs « leaders » qui valoriseront l'information disponible.

**Après la crise** : continuer d'informer pour chasser les idées fausses qui resteraient dans l'opinion. Maintenir un travail d'information suffisant pour entretenir un niveau de connaissance minimum du public sur les sujets sensibles et prendre du temps pour expliquer comment on a fait face au problème. Les décisions de mise en place d'une réglementation après une crise ou sous la pression des ONG n'éteint pas un sujet problématique, d'autant moins qu'un opérateur ne peut se prévaloir d'une caractéristique produit qui concerne tous les produits, mais l'action collective peut le faire.

De même, 80% des Français souhaitent que soient prises des mesures pour améliorer le bien-être animal mais la plupart pense qu'il n'y a aucun texte déjà en vigueur en la matière !

Une crise peut aussi bien être sanitaire (vache folle) que commerciale (tromperie sur les lasagnes à la viande de cheval). La perception du risque diffère du risque réel, cette perception est liée à l'image préalable du produit et des professionnels. L'attente des consommateurs sur les produits frais est la perfection (un produit frais doit être parfait ! rien de moins !)

En France, la tendance est à réglementer, voire à sur-réglementer, cela pose des problèmes structurels en termes de coûts supplémentaires sans pour autant générer de valeur ajoutée supplémentaire car cela n'est pas connu du consommateur (plus de réglementation générant plus de sécurité et/ou qualité et donc un prix de vente plus élevé qui doit alors être accepté par le consommateur). Plus l'économie est libérale, plus l'information du consommateur devrait être importante.

Les faits sociétaux influent sur l'économie d'une filière. Face à la problématique mise en avant par un sujet sociétal, une stratégie de filière est préférable à une stratégie d'entreprise afin d'avoir plus de poids collectivement que si c'est un opérateur seul qui porte le message. Lorsqu'une attente de la société est collective, la réponse doit être collective car elle sera plus efficace et mieux acceptée.

Complémentarité de la **communication informative citoyenne** et de la **communication publicitaire consommateur**. Au 20<sup>ème</sup> siècle, communication = publicité. La publicité, récupère des courants de société mais ne les crée pas, en particulier si le produit ou le métier subit des interrogations de type sociétal. La publicité avec ses clichés (vache Milka, Belle Laitière,...) participe à l'acculturation de la population. Les outils de la promotion sont inadaptés en temps de crise : brader les produits pour dégager le marché contribue à leur faire perdre durablement de la valeur et surtout accroître le doute. La publicité s'adresse au consommateur. Au 21<sup>ème</sup> siècle, pour anticiper les crises, il faut trouver une nouvelle forme de communication : la communication informative destinée au citoyen (en temps de crise on ne s'adresse pas au consommateur-acheteur, mais au consommateur-citoyen). La publicité, la promotion sont très liées au produit. Pour l'information du citoyen il faut utiliser un autre support que le produit, un support institutionnel.

Communiquer, prendre la parole, c'est comme déclencher une avalanche pour sécuriser une piste de ski, ce n'est pas sans risque ! C'est pourquoi dans le cadre collectif la décision de prendre la parole est de la responsabilité des professionnels et pas de la technocratie.

La communication en temps de crise est délicate : ne pas donner une information non validée qui risque d'être démentie et de décrédibiliser durablement son émetteur. Passer de la cacophonie à la polyphonie sans se restreindre au porte-parole unique impose d'avoir identifié les experts susceptibles de prendre la parole sur chaque thématique.

Il faut aussi avoir identifié qui parle de notre sujet : les journalistes sont généralement l'objet des « relations presse » efficaces ; les blogueurs sont aussi à travailler parce qu'ils ont une expertise personnelle, une grande proximité avec leur lectorat et qu'ils peuvent « by passer » la presse. Les problèmes liés aux médias viennent souvent des « sociétés de production » des émissions TV...

En matière de perception par l'opinion, une ONG qui défend une cause est toujours mieux accueillie qu'une filière qui défend ses intérêts. Il faut tenter de promouvoir les consensus, les sujets de dialogue avec les ONG qui l'acceptent.

En conclusion :

- Le « risque 0 » n'existe pas, et de ce fait communiquer est une décision politique des professionnels (et non pas une décision des administratifs).
- La communication informative doit exister et être reconnue comme différente du marketing et de la publicité,
- Les émetteurs de l'information doivent avoir accès à tous les experts compétents afin de valider les informations diffusées et associer des parties prenantes complémentaires,
- Les canaux de diffusion de l'information doivent être spécifiques et reconnus en tant que tel, et se distinguer de la publicité classique dans les médias,
- Une instance doit habiliter les émetteurs reconnus comme ayant une communication informative en établissant des critères opposables à tous permettant ainsi d'avoir accès à de nouveaux canaux ou espaces de diffusion pouvant diffuser ces informations. En période de calme il convient de repérer les personnes parlant du secteur (non seulement dans les médias traditionnels, mais aussi : blogueurs, ...). En temps de crise, afin d'éviter toute cacophonie, il ne faut pas un porte-parole unique (problème de crédibilité) mais un coordinateur unique : un nombre important de porte-paroles semble « manipulateur ».
- Sur les produits frais, toutes démarches de valorisation du produit ne peuvent se réaliser sans mention de l'origine.
- Si l'origine est une nécessité sur les produits frais, elle est une assurance sur les produits élaborés, même si son application doit être adaptée pour ces produits.
- L'approche de toute une filière influe sur l'image des produits et des métiers de ceux qui composent la filière, bien au-delà des marques individuelles, des opérateurs et de la perception de chaque métier au sein de la filière.

## GESTION DE CRISE

### 10 Erreurs à éviter

- Nier l'existence du problème ou le minimiser par rapport à l'opinion publique
- Ne pas écouter, notamment les consommateurs, et essayer de se justifier
- Mettre en cause la presse
- Adopter la politique de « l'autruche »
- Délivrer des informations non validées
- Prendre des positions non concertées
- Ne pas adapter le discours aux interlocuteurs
- Designier des porte-paroles trop techniques
- Avancer des arguments en décalage avec le problème posé
- Ne pas faire évoluer le discours

### 10 Pistes de réflexion

- Passer de la cacophonie à la polyphonie
- Passer du réflexe de la publicité à la communication informative
- Ne pas essayer de rassurer mais donner des informations pour que l'on se rassure
- Répondre aux attentes de base pour ensuite crédibiliser les éléments plus complexe de la crise
- Informer sur ce que l'on peut vérifier mais aussi admettre que l'on ne sait pas et que cela doit faire l'objet d'expertise
- Informer les différents types d'associations
- Adapter le discours aux interlocuteurs mais avec un processus de validation préalable
- Répondre à la presse mais avec un message proactif
- On est crédible pour autant que l'on reste dans son domaine de compétence et de crédibilité
- Faire évoluer le discours en fonction des connaissances

L'information est une démarche sur le long terme qui a besoin d'un cadre interprofessionnel. Les ONG ne cherchent souvent pas à modifier le comportement des consommateurs mais à faire pression sur le législateur via le citoyen. En conclusion, Louis Orenga, suggère d'appliquer parfois dans les projets réglementaires le principe de précaution...au principe de précaution !

## Questions internationales

### › La filière des produits de la mer en Mauritanie, du pêcheur à l'exportateur

d'après la présentation de Thomas Moreau Directeur du Pôle Supply chain de Karistem

Karistem Corporate Consulting (KCC) est un cabinet de conseil en stratégie, transformation et excellence opérationnelle. En Mauritanie KCC intervient à la demande de la Banque Mondiale, pour l'aider à faire des choix d'investissement. Spécialiste de l'optimisation de la chaîne logistique dans les entreprises, tous secteurs confondus, Thomas Moreau est aujourd'hui l'un des directeurs du pôle Supply Chain de KCC.

#### Présentation générale de la filière halieutique

**La Mauritanie est un pays où les activités liées à la pêche sont très importantes**

Chiffres clés

- 3,5 millions d'habitants
- 13 sites portuaires
- 754 km de côtes
- PIB de la branche pêche : 142,6 M\$ en 2014
- La pêche représente 50% des recettes d'exportation
- 53 000 emplois directs liés à la pêche
- La ZEE mauritanienne est réputée être l'une des plus riches du monde.

Dans la partie nord, zone de Nouadhibou, 246 navires de pêche industrielle dont 153 étrangers ; 45 bateaux de pêche côtière et 2500 de pêche artisanale emploient 17 200 marins et 5000 personnes à terre.

**Le potentiel total de la ressource halieutique est de l'ordre de 2MT mais avec un problème de surexploitation de certaines ressources.**

On distingue les ressources démersales (céphalopodes, calamar et poulpes, les poissons démersaux comme les merlus, les soles, les raies et les crustacés) avec un potentiel annuel de 500 000 tonnes, et les ressources pélagiques (dont les côtiers : sardine, maquereau,... et les hauturiers : patudo, listao,...) dont le potentiel annuel est de 1,3 million de tonnes

- Une diminution continue de la production pour les espèces démersales en général, et les céphalopodes en particulier liée à une diminution des stocks en raison d'une augmentation excessive de l'effort et des capacités de pêche.
- Une situation de surexploitation des ressources de petits pélagiques (en particulier les sardinelles et les chinchards), à l'échelle de la sous-région, à cause de l'augmentation de la pression de la pêche.

**Les types de pêche sont répartis en deux catégories de flottilles qui possèdent chacune leurs particularités**

La pêche industrielle caractérisée par :

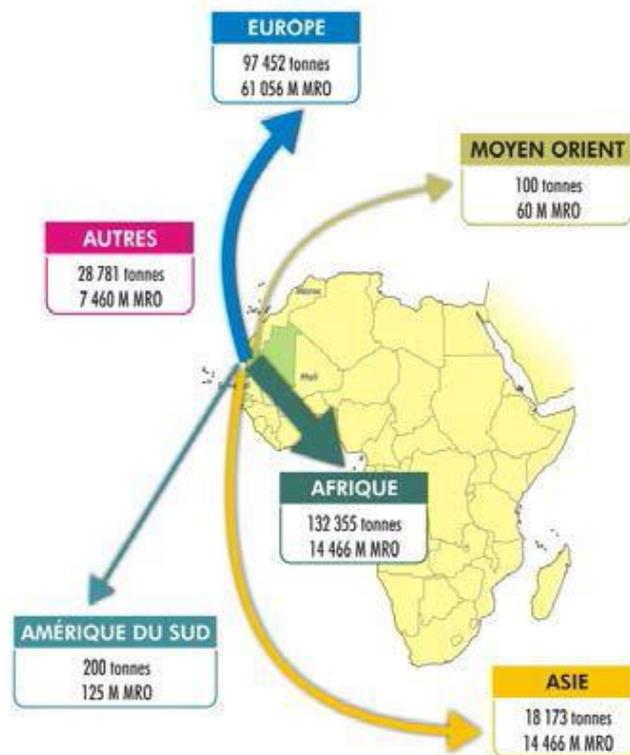
- Une **présence importante de navires industriels étrangers**: 153 sur 246 (soit 62% des unités) dont 64 unités ciblant les pélagiques.
- Une **nécessaire modernisation et renouvellement de la flotte industrielle** mauritanienne vieillissante et ne répondant plus toujours aux normes internationales pour la conservation des captures.
- La **volonté du gouvernement de voir la part des débarquements de la pêche industrielle augmenter** de façon sensible au cours des prochaines années..

La pêche artisanale et côtière qui se distingue par :

- Un **développement des capacités de pêche insuffisamment maîtrisé** donc en contradiction avec les objectifs de la politique sectorielle.
- La **volonté du gouvernement de développer une flottille côtière nationale** en remplacement de la flottille piroguière actuelle afin d'améliorer les conditions de vie à bord des unités de pêche et d'attirer de jeunes mauritaniens formés à la pêche industrielle.
- Une **grande capacité et réactivité du secteur côtier et artisanal pour s'adapter** aux évolutions et à la demande des marchés.
- Une partie de la pêche côtière est intégrée à la pêche industrielle, soit via le financement des bateaux soit pour la vente des poissons.

**La majorité des produits issus de la pêche mauritanienne sont exportés..**

Flux d'exportation des produits de la pêche  
en tonnages et valeurs



- La grande majorité de la production est commercialisée à l'export. La commercialisation vers le marché intérieur est peu développée et se heurte à des habitudes alimentaires qui ne sont pas ouvertes aux produits de la mer. Certains poissons ont été interdits d'exportation pour tenter de stimuler la consommation locale. Concernant la transformation industrielle, certaines entreprises ont des outils de production surdimensionnés, obsolètes et ne respectant pas toujours les règles d'hygiène. D'autres entreprises disposent d'outils de production de qualité et respectant scrupuleusement les règles permettant l'exportation de leur production. On observe aussi une nette tendance à vendre les produits de première transformation (congelés).

- La transformation artisanale est surtout constituée d'entreprises individuelles qui exercent leur activité dans des conditions sanitaires difficiles. Les produits salés et séchés issus de ce type de transformation sont exportés vers les pays de la sous-région (Sénégal, Mali, ...). On note un développement important de la production de farine et d'huile ayant entraîné une forte croissance des débarquements de petits pélagiques.

**Au niveau de la filière plusieurs axes de réflexion sont identifiés**

**Certains stocks de ressource halieutique sont fragilisés.** Les différentes évaluations de stock montrent ainsi:

- Une diminution continue de la production pour les espèces démersales en général, et les céphalopodes en particulier liée à une diminution des stocks corrélative à une augmentation excessive de l'effort et des capacités de pêche.
- Une situation de surexploitation des ressources de petits pélagiques (en particulier les sardinelles et les chinchards), à l'échelle de la sous-région.

**L'effort de pêche est mal réparti le long du littoral** On observe une forte concentration des flottilles artisanales, côtières et industrielles au niveau de Nouadhibou, qui est le principal port de pêche sur les 700 km de littoral mauritanien.

**Il y a un manque d'infrastructures.** Cela constitue un frein à la professionnalisation et à la « mauritanisation » du secteur des pêches ainsi qu'à l'amélioration des conditions d'hygiène et de sécurité de toute la filière. Ce manque d'infrastructure s'explique en partie par des conditions naturelles très défavorables. La crainte de perturber l'écosystème incite à la prudence en termes de construction d'infrastructures. **Le segment national de la pêche demeure limité**

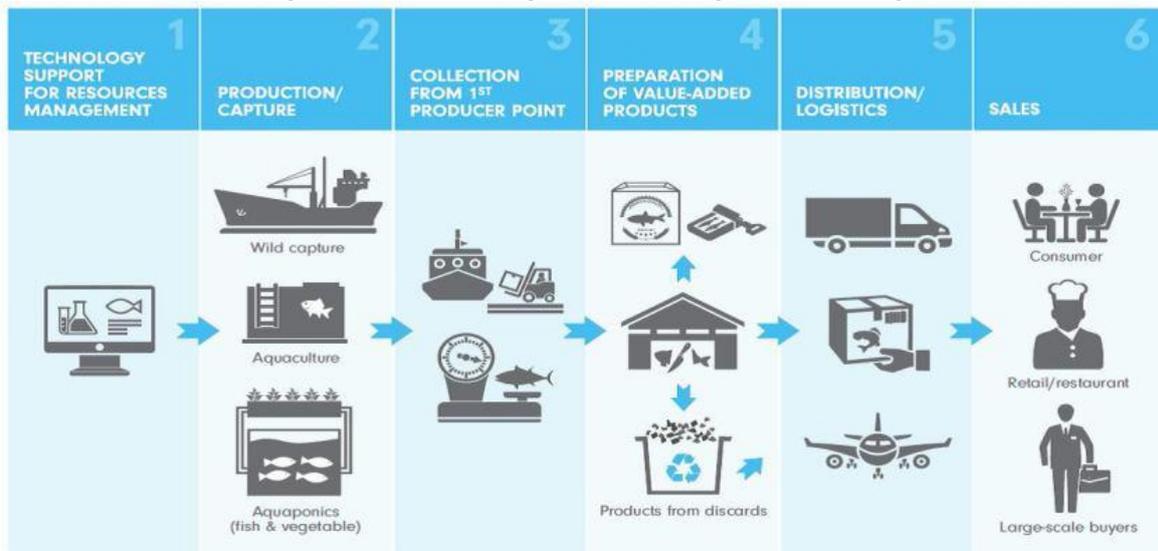
On observe :

- L'absence d'armateurs nationaux et de flottille côtière nationale pour l'exploitation des petits pélagiques côtiers.
- La forte présence de capitaux étrangers dans les sociétés de pêche hauturière.
- Un marché national et régional encore peu développé.

**Les moyens consacrés sont insuffisants.** Les moyens accordés à la recherche scientifique (moyens financiers, infrastructures, moyens nautiques) et aux activités de contrôle et de suivi de la filière (contrôles sanitaires, surveillance des pêches, collecte de données) devraient être renforcés. La présence de l'administration sur le littoral devrait être renforcée pour lui permettre de réaliser ces missions de proximité (administration, suivi, contrôle)

### Analyse de la chaîne logistique du poisson frais à Nouadhibou

#### La chaîne de valeur des produits de la mer peut se décomposer en 6 étapes



**Sur la filière Poisson Frais, l'ensemble des flux est concentré sur l'EPBR (le port artisanal), les points critiques sont le respect de la chaîne du froid et les conditions d'hygiène**

#### Captures

Les captures pour le poisson frais sont essentiellement effectuées par la Pêche Artisanale. Elles sont réalisées au moyen de pirogues. L'EPBR compte environ 3 000 pirogues dont une part importante est dédiée au poulpe.

#### Infrastructure et débarquement

L'EPBR dispose actuellement de 400 m de quai avec 12 pontons de 100 m, d'une largeur de 1 à 2,5 m (4 sont dédiés aux embarquements / débarquements et 8 aux amarrages).

En période de forte activité, les quais sont saturés et présentent des risques par rapport au respect des normes d'hygiène nécessaires pour exporter. Une extension est en cours de construction.

#### Traitement

Sur le poisson frais, le traitement consiste en son tri et son conditionnement pour l'export.

Un marché au poisson existe à l'EPBR mais il n'est pas exploité.

Les industriels préfèrent réceptionner directement le poisson dans leurs usines.

#### Stockage et distribution

Le stockage est réalisé par les industriels dans leurs usines. Le temps de stockage est très limité

2 modes de transports sont utilisés pour la distribution : l'aérien et le routier.

Pour le routier, la Mauritanie n'a pas signé la convention TIR.

#### Commercialisation

Elle se fait essentiellement via des grossistes

**Sur le poisson frais, de nombreuses pistes d'optimisation concrètes ont été proposées. La Banque Mondiale travaille à leur mise en œuvre.**

Par exemple :

- Accélérer et faciliter les processus d'export de poisson frais : comptoir unique pour l'export avec transmission des informations en temps réel (Douane, Banque C., Impôt, Aéroport, ...)

- Créer des halles de débarquement au niveau du port pour améliorer les flux et les conditions sanitaires

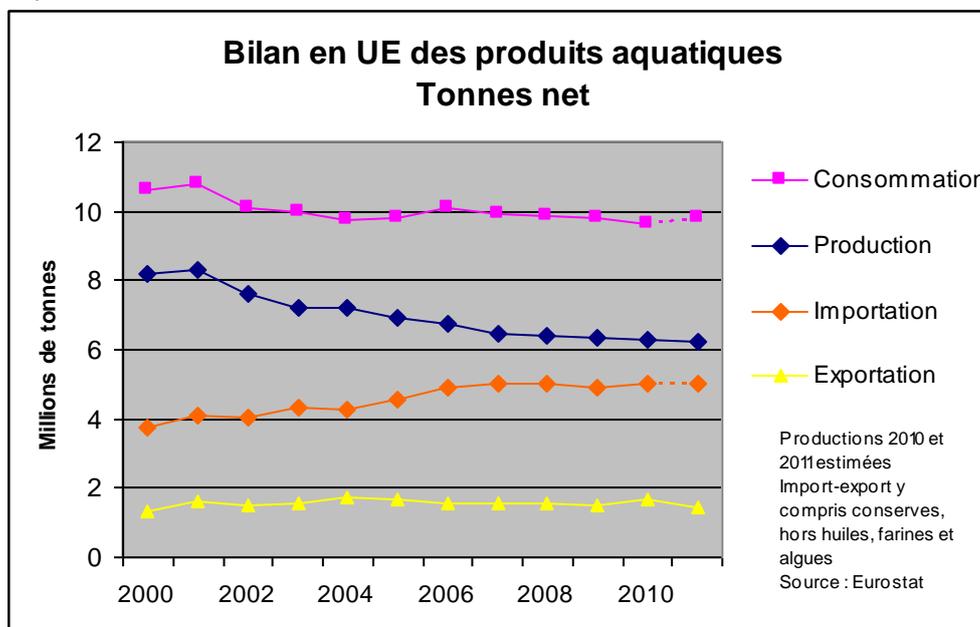
*L'Union européenne et la République Islamique de Mauritanie ont conclu le 9 juillet 2015 un accord permettant aux navires européens de pêcher dans les eaux mauritaniennes pendant quatre ans. Ce nouveau protocole confirme plusieurs décennies de coopération dans le domaine des pêches, un secteur-clé du développement de l'économie mauritanienne et un des piliers de la croissance bleue européenne. Il prévoit l'accès de la flotte européenne aux eaux mauritaniennes pour la pêche de crevettes, de poissons démersaux, de thons et de petits pélagiques, pour un total autorisé de 281.500 tonnes par an, dans de meilleures conditions opérationnelles. En plus des captures payées par les pêcheurs européens, l'UE consacrera 59,125 millions € à ce partenariat, dont 4,125 millions € directement dédiés au soutien des communautés de pêche locales en Mauritanie. Dans le cadre des activités de pêche de l'UE hors des eaux européennes, la Commission européenne négocie et conclut des Accords de partenariat dans le domaine de la pêche durable avec des pays tiers, principalement avec des pays du sud. Ces accords permettent l'accès des bateaux de l'UE aux eaux des pays concernés en échange d'un soutien financier portant à la fois sur des mesures de conservation de la ressource et de gestion durable de l'environnement, et sur des activités qui contribuent au développement durable des secteurs de pêche locaux, en luttant par exemple contre la pêche illécite, non déclarée et non réglementée. Ces accords de pêche comportent également une clause concernant le respect des droits de l'homme.*

### › Les filières des produits de la mer en Europe du Nord d'après la présentation de Benoit Vidal Giraud

Les éléments présentés ont été élaborés pour l'étude sur la compétitivité des filières pêches et sur la concurrence internationale à laquelle est confrontée la filière française en cours de réalisation pour France Filière Pêche et FranceAgriMer.

#### La consommation de produits de la mer en Europe

En tendance sur 10 ans, la production est en recul, l'import en hausse, la consommation et l'export sont à peu près stables.



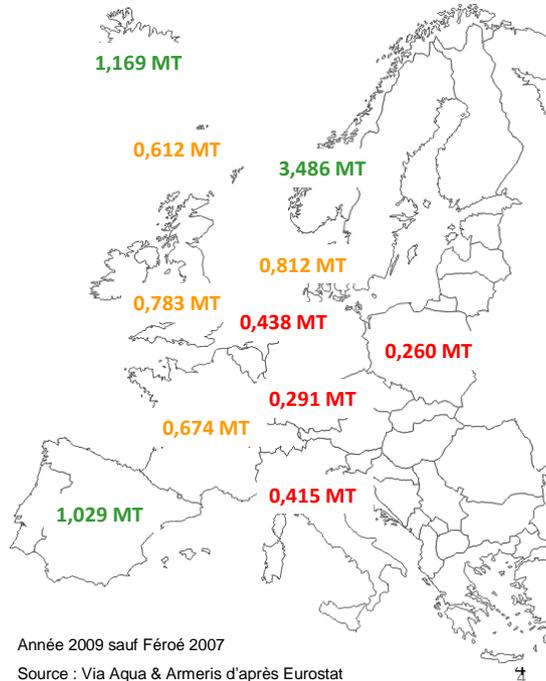
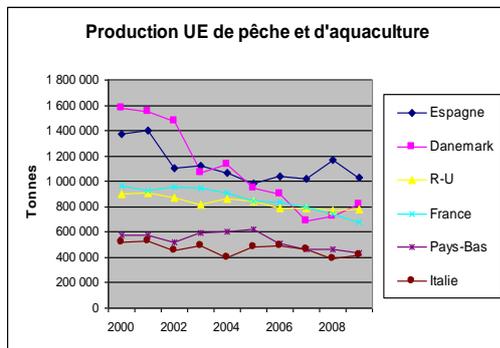
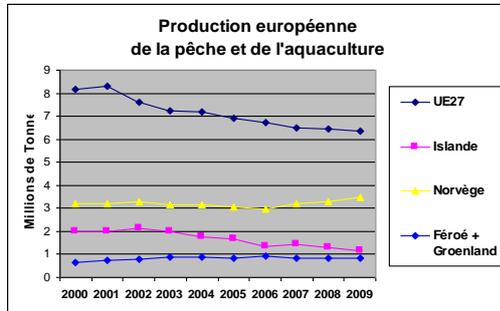
Consommation apparente UE27 epv (équivalent poids vif) en 2011 = 12.4 millions de tonnes (1)

Consommation per capita UE27 epv en 2011 = 24,5 kg (1)

5 pays (France, Espagne, Italie, Royaume Uni, Allemagne) consomment 70% des produits de la mer avec des niveaux de consommation individuelle assez différents.

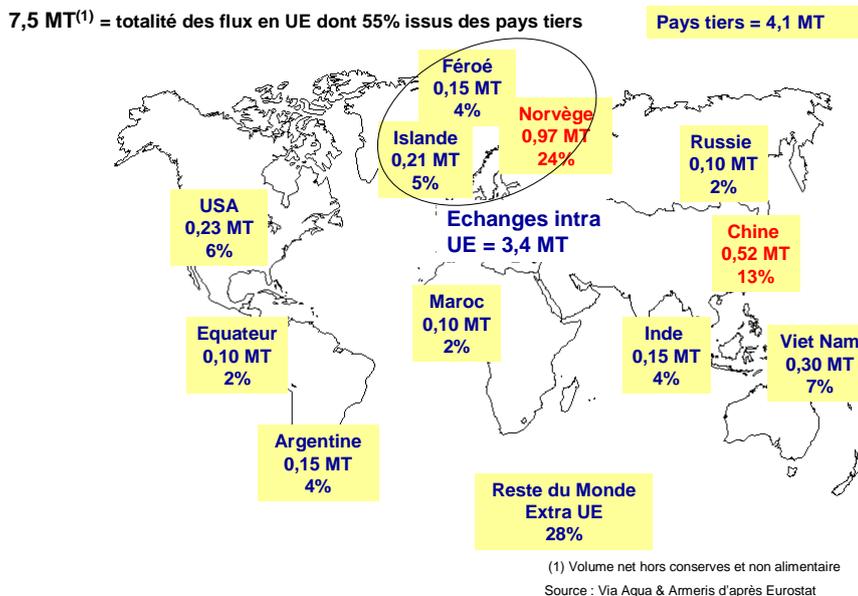
En effet, un Espagnol consomme 44,7kg/an, un Français 34,2 kg/an, un Italien : 25,4 kg/an et un Britannique 21,4 kg/an et un Allemand 15,3 kg/an

## La production des produits aquatiques en Europe



La dépendance à l'import augmente.

## Origine des flux d'importation en UE 27 (2011)



L'importation de poisson congelé domine et augmente.

Le produit le plus importé, celui qu'on retrouvera en barquette en GD c'est le poisson blanc : cabillaud, églefin ou julienne.

Les volumes importés en Europe ont doublé en 20 ans. Espagne et Pays-Bas sont les plus dynamiques en la matière mais l'Espagne est le 1<sup>er</sup> importateur avec 18% de l'import UE et 22% du

grand import UE. Les réexportations sont fréquentes aussi est-il important d'identifier les voies d'entrée en Europe.

## Les voies d'entrée en UE

Milliers de Tonnes net 2011	UE27	Espagne	Allemagne	Danemark	Italie	Pays-Bas	R-U	France	Pologne
Import total (1)	7 548	1 374	833	534	732	725	452	817	387
Entrées en UE (2)	4 121	902	451	383	342	330	311	295	190
% des entrées en UE (2)	100%	22%	11%	9%	8%	8%	8%	7%	5%

(1) Y compris les échanges intra-communautaires

(2) Uniquement Pays Tiers

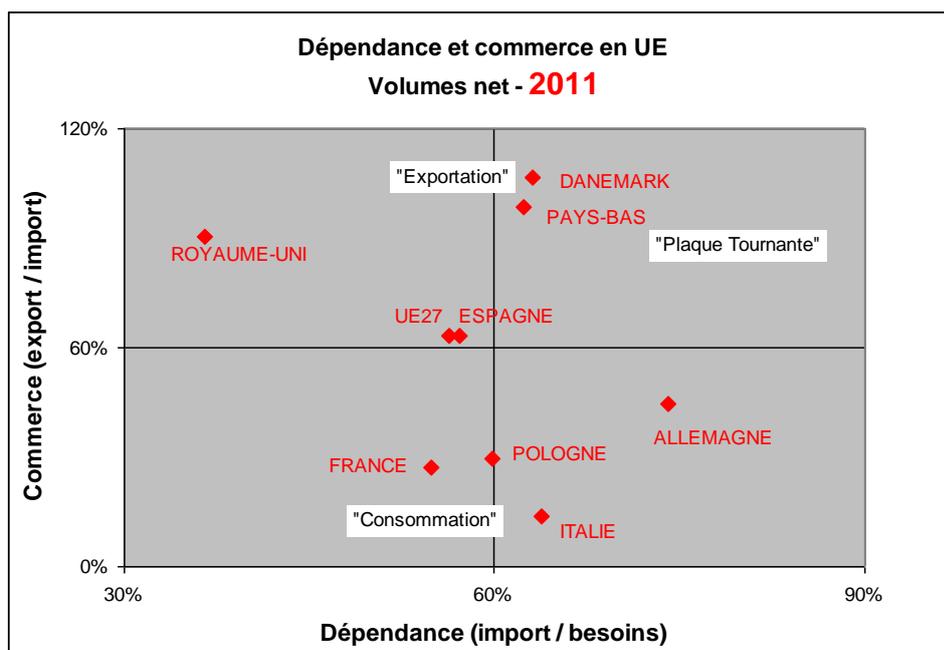
11% des imports de Chine entrent en UE par la France

	UE27	Espagne	Allemagne	Danemark	Italie	Pays-Bas	R-U	France	Pologne
NORVEGE	100%		10%	22%					
CHINE	100%	18%	25%				12%	11%	
VIET NAM	100%	19%	14%		14%				
ÉTATS-UNIS	100%	12%	29%					19%	
ISLANDE	100%					30%	27%		12%
ARGENTINE	100%	59%			18%				
INDE	100%	27%			20%			13%	
FEROE, ÎLES	100%			29%		27%	30%		
RUSSIE	100%		22%			29%	16%		
MAROC	100%	71%							
ÉQUATEUR	100%	37%			22%			21%	
GROENLAND	100%			95%					
PEROU	100%	61%						14%	

En matière d'exportations, les volumes sont stables depuis 10 ans. L'Espagne à elle seule réalise 18% de l'export UE et 31% du grand export UE. Les balances commerciales sont négatives sauf Danemark et Pays-Bas.

En 10 ans la « dépendance » a augmenté pour tous les pays de l'UE de façon assez homogène, un peu moins cependant pour l'Allemagne parce qu'elle était déjà très dépendante en 2000. Le « commerce » est stable en moyenne mais les écarts marqués entre les pays traduisent des stratégies nationales - activité tournée vers le marché intérieur ou tournée vers l'export – (ou l'absence de stratégies) différenciées. (De la France qui diminue son « commerce » de près de 50% à la Pologne, l'Allemagne et l'Espagne en progression.)

L'activité globale de « plaque tournante » (export reposant sur l'import plus que sur la production) tend à se renforcer en parallèle.



Les plateformes halieutiques européennes peuvent être soit de simple point d’approvisionnement : débarquement, aquaculture, halle à marées, soit apporter aussi des capacités de transformation. Les plateformes logistiques pour la mer peuvent être plus loin de la mer... comme Roissy ou Rungis !

Sur 815 000 tonnes importées en France :

- 294 000 t soit 36% sont importées directement des pays tiers (non UE)
- 304 000 t ont été produites en UE (37%)
- 191 000 t ont été importées depuis des pays-tiers (non UE) via un pays UE (24%)
- Le solde soit 26 000 t a été traité par le négoce européen en provenance des pays tiers.

Ainsi 42% des produits de la pêche importés en France sont d’origine UE et 64% sont de provenance européenne.

Selon le mode de conservation :

K Tonnes net	Total import (1)	Production (2)	Taux de dépendance à l'import	Import Tiers (1)	Import UE (1)	Taux de dépendance à la prod. et au négoce UE	Import Tiers direct (3)	Import Tiers via UE (3)	Taux de dépendance logistique
<b>TOTAL</b>	<b>815</b>	<b>683</b>	<b>54%</b>	<b>485</b>	<b>330</b>	<b>40%</b>	<b>295</b>	<b>190</b>	<b>23%</b>
<b>CONGELE</b>	<b>455</b>	<b>160</b>	<b>74%</b>	<b>351</b>	<b>104</b>	<b>23%</b>	<b>271</b>	<b>80</b>	<b>18%</b>
<b>FRAIS</b>	<b>334</b>	<b>523</b>	<b>39%</b>	<b>126</b>	<b>208</b>	<b>62%</b>	<b>21</b>	<b>105</b>	<b>31%</b>
<b>SECHE-SALE</b>	<b>24</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>67%</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>21%</b>

(1) D'après FranceAgriMer et Douanes Françaises 2011

(2) D'après FranceAgriMer 2008

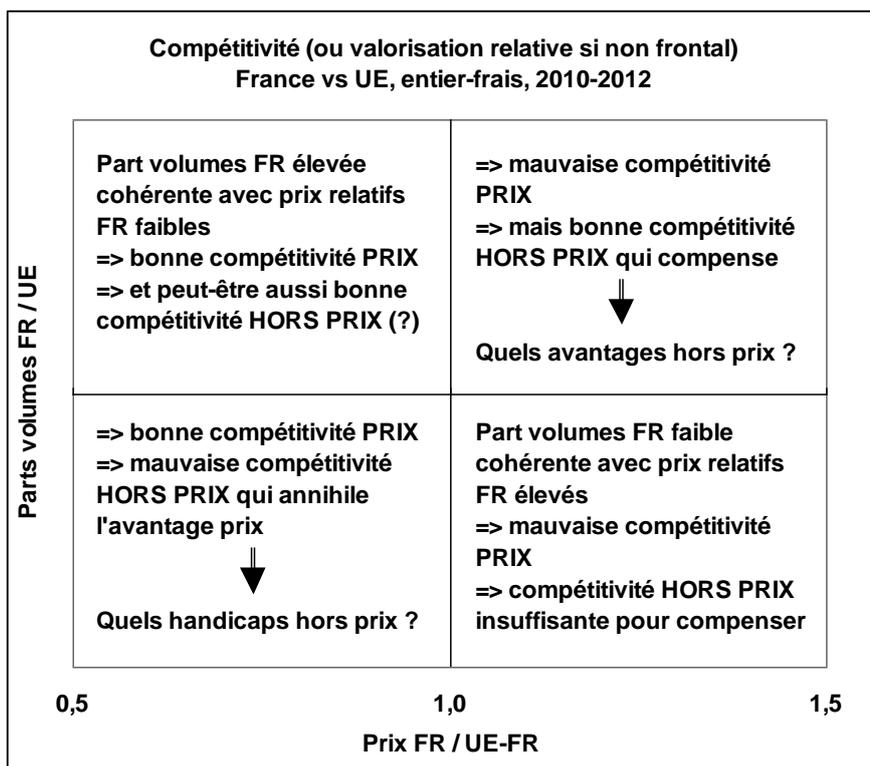
(3) D'après Eurostat 2011

Taux de dépendance à l’import = import / besoins (besoins = « consommation » + export)

Taux de dépendance à la production et au négoce UE = import UE / import total

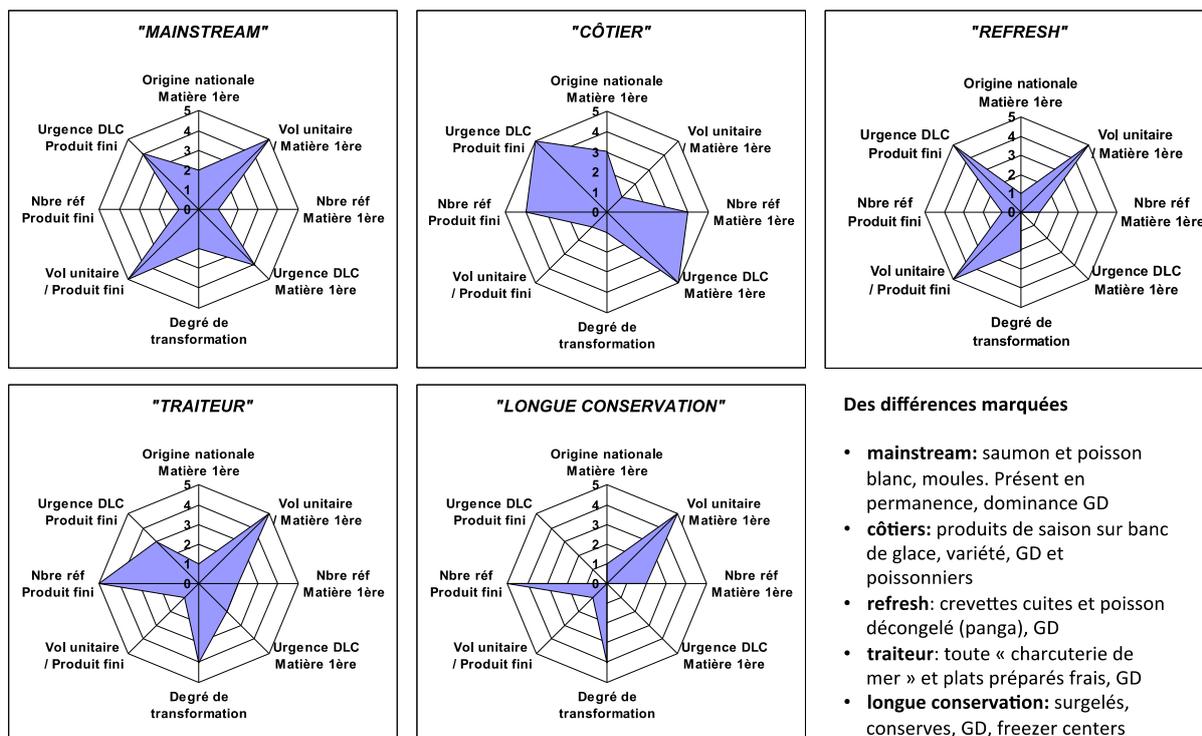
Taux de dépendance logistique = Import Pays Tiers **via UE** / import total

Sur ces bases, une matrice de la compétitivité de l’offre française peut être schématisée ainsi :



Si les cadrans en haut à gauche (prix faible et gros volumes de vente) et en bas à droite (prix élevé mais petits volumes de ventes) sont assez intuitifs, les 2 autres cases décrivent des situations plus complexes : des produits chers qui se vendent bien (ex. coquille St Jacques) ou des produits peu chers qui se vendent difficilement (ex sardine ou merlu) .

Dépendance à l'importation et compétitivité ne sont pas uniformes sur toutes les espèces, les présentations et circuits débouchant sur le marché de consommation en France. Une clé de lecture plus fine distingue cinq flux constitués chacun par un ensemble de produits aux caractéristiques communes :



En ventilant les 815000 tonnes (poids net d'importation) par flux, la situation de dépendance montre assez logiquement :

- Les plus forts taux pour le refresh et la longue conservation, essentiellement approvisionnés en matière première surgelée d'origine grand import, pour des raisons de coût.
- Le plus bas taux pour les produits côtiers, où la forte diversité de la pêche française domine l'offre
- Un taux important pour le mainstream, caractérisé par des espèces pour lesquelles la France n'a pas assez de production (manque de quotas pour le poisson blanc, élevage insuffisant pour le saumon et les moules).

K Tonnes net	Total import (1)	Production (2)	Taux de dépendance à l'import	Import Tiers (1)	Import UE (1)	Taux de dépendance à la prod. et au négoce UE	Import Tiers direct (3)	Import Tiers via UE (3)	Taux de dépendance logistique
TOTAL	815	683	54%	485	330	40%	295	190	23%
"MAINSTREAM"	226	138	62%	107	119	53%	6	101	45%
"COTIERS"	106	385	22%	18	88	83%	14	4	4%
"REFRESH"	97	0	100%	88	9	9%	68	20	21%
"LONGUE CONSERVATION"	358	160	69%	263	95	27%	203	60	17%
"TRAITEUR"	491	160	75%	349	142	29%	206	143	29%

(1) D'après FranceAgriMer et Douanes Françaises 2011

(2) D'après FranceAgriMer 2008

(3) D'après Eurostat 2011

## › Régulation des marchés européens et mondiaux d'après l'intervention de Christian RAMBAUD de la DG MARE

Christian Rambaud est le chef de l'unité « Commerce et marchés » au sein de la direction B « Affaires internationales et marchés » dirigée par Stefaan Depypere.

La direction générale des affaires maritimes et de la pêche (« DG MARE») est le service de la Commission chargé de mettre en œuvre la PCP et la politique maritime intégrée. Localisée à Bruxelles, elle est dirigée par le directeur général João Aguiar Machado et compte 400 fonctionnaires. Elle comprend 6 directions, qui traitent de tous les aspects des deux politiques précitées, dont la conservation et le contrôle des pêches, les mesures de marché, les actions structurelles et les relations internationales dans le secteur de la pêche. La DG MARE est placée sous la responsabilité de Karmenu Vella, Commissaire chargé de l'environnement, des affaires maritimes et de la pêche et du directeur général Joao Aguiar Machado.

La compétence de la Commission européenne en matière de commerce est de négocier les accords avec les pays tiers au nom de l'UE.

C'est la DG Commerce (DG TRADE) qui mène les négociations mais c'est la DG Mare qui mesure les sensibilités et besoins du secteur via les conseils consultatifs.

Les conseils consultatifs (CC) sont des **organisations de parties prenantes** qui donnent à la Commission et aux pays de l'UE des recommandations sur des questions relatives à la gestion des pêches. Ces recommandations peuvent porter sur les aspects socio-économiques de la gestion des pêches et sur la manière de simplifier les règles. Les conseils consultatifs sont consultés dans le cadre de la régionalisation. Ils participent également à la collecte, à la transmission et à l'analyse des données nécessaires à la gestion des pêches et aux mesures de conservation. Outre les sept conseils consultatifs existant (mer baltique, flotte hauturière, mer méditerranée, mer du nord, eaux occidentales septentrionales, eaux occidentales australes, stocks pélagiques) la nouvelle PCP prévoit la création de quatre nouveaux CC: mer Noire, aquaculture, marchés et régions ultrapériphériques. Les conseils consultatifs sont composés de représentants **du secteur de la pêche et d'autres groupes d'intérêt (ceux-ci occupent respectivement 60 % et 40 % des sièges** au sein de l'assemblée générale et du comité exécutif). Ils reçoivent une aide financière de l'UE en tant qu'organismes poursuivant un objectif d'intérêt général européen.

Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle PCP, le CC marché ("MAC" pour Market Advisory Council) n'a pas été constitué. Néanmoins sur base de la proposition finalement convenue entre les parties prenantes et en l'absence d'objection des Etats membres qui ont été consultés, la constitution du MAC est imminente et les travaux devraient commencer avant la fin de l'année.

La DG TRADE conduit les négociations commerciales avec les pays tiers pour fixer les conditions encadrant les échanges commerciaux entre l'Union et le ou les partenaires concernés. En outre, la DG TAXUD élabore des régimes généraux permettant à certains pays et sous certaines conditions de bénéficier de conditions préférentielles pour l'accès au marché européen il s'agit du système de préférences généralisées (SPG ou SPG+). Ces accords sont négociés pour un ensemble de produits exportés (agricoles, industriels,...). La DG Mare a pour mission de définir les lignes rouges pour les produits de la pêche et de l'aquaculture (PPA) et fournir les arguments de négociation pour la DG Commerce, notamment en tenant compte de la « sensibilité » de tel ou tel PPA, et en fournissant les données spécifiques, qu'elles résultent des demandes de l'industrie ou des administrations nationales concernées ou des analyses des services..

Les objectifs de la DG Mare sont de développer en Europe une pêche durable qui permette aux pêcheurs de vivre de leur métier tout en poursuivant l'effort de réduction de la pression sur la ressource halieutique. Au niveau commercial il faut aussi assurer un équilibre entre producteurs et transformateurs (généralement les transformateurs sont plus forts) et œuvrer à la satisfaction des consommateurs.

Au-delà des négociations commerciales "stricto sensu" la DG Mare dispose d'autres "instruments" et notamment:

- **La lutte contre la pêche illégale** (illicite, non déclarée, non réglementée INN)

Un lot de produit de la mer pour être exporté vers l'Europe doit être muni d'un certificat qui est délivré, par une autorité compétente et reconnue du pays tiers d'exportation, qui garantit que le produit a été pêché conformément aux principes qui gouvernent une exploitation durable des pêches. Ce sont les autorités nationales dans les Etats membres (généralement les douanes) qui effectuent les contrôles aux frontières.

Dans le cadre de sa lutte contre la pêche illégale, estimée constituer au moins 15% des captures au niveau mondial, Bruxelles a déjà fermé depuis mars 2014 son marché aux produits de pêche du Cambodge, de la Guinée et du Sri Lanka, et interdit leurs eaux aux flottes de pêche de l'UE. La Thaïlande a été menacée de telles mesures notamment pour la faiblesse des mesures de gestion des pêches et de contrôle de l'activité de ses navires.!

Ces mesures sont compatibles avec les règles de l'OMC car l'Europe les applique aux produits d'origine communautaire. (par exemple pour exporter aux USA, un certificat INN est requis et les USA veillent, comme l'Union le fait avec ses partenaires commerciaux, à ce que les mesures prises par les différentes autorités nationales des Etats membres de l'Union offrent toutes les garanties requises).

- **L'interdiction des importations** dans l'UE d'un pays qui a une gestion non durable d'un stock partagé avec l'UE.

C'est ce qui a été fait lors de la « guerre du hareng » en 2013-14, quand les îles Féroé (archipel sous souveraineté danoise) se sont octroyé unilatéralement un quota très supérieur à ce qui avait été négocié avec les autres pays concernés par la même ressource. Pendant plusieurs mois, l'UE a stoppé ses importations de hareng féringien et l'accès aux ports européens était interdit aux navires des Féroé. (NDLR *Cette mesure a fait l'objet d'un panel des Féroé contre l'Union européenne à l'OMC mais une solution quant à la gestion partagée du stock ayant été trouvée, la plainte a été retirée..*)

- **Les règles sanitaires** SPS (Sanitary and Phyto-sanitary System - Sécurité et protection de la santé)

Ces règles SPS précisent que ne sont exportés vers l'UE que des produits provenant d'établissements ou de navires acceptables. Comme il s'agit d'un système dit "d'équivalences" les inspecteurs de l'Union et les services de la Commission veillent à ce que le régime sanitaire mis en place soit comparable aux régimes imposés en Europe. L'UE valide les systèmes mis en place par les pays tiers et procède à des contrôles sur place sur une base régulière.

- **Les accords de pêche**

Etablis en particulier avec les pays d'Afrique et de l'Océan Indien, dans le but de maintenir une pêche lointaine en Europe ces accords ont pour vocation de contribuer à l'instauration d'une gestion et

d'une exploitation durable des ressources évoluant dans les eaux sous juridiction de certains pays tiers. Si ces accords de partenariat facilitent la mise en place de politiques des pêches plus durables notamment au travers le versement d'une contrepartie financière versée par l'Union et de contributions payées par les armateurs, ils ont implicitement des incidences sur le commerce des produits de la pêche..

NB Les accords conclus avec le Maroc (agriculture et pêche) ont été annulés par la Cour de justice européenne suite à une plainte du Sahara occidental qui s'estimait lésé. Les produits agricoles sont plus concernés que les produits de la pêche, ces derniers étant mieux "traités" dans l'accord de pêche.

Les organisations régionales de gestion de la pêche (ORGP) sont des organismes internationaux mis en place par des pays ayant des intérêts en matière de pêche dans une zone géographique spécifique. Certaines organisations sont chargées de gérer l'ensemble des stocks de poissons d'une zone donnée. D'autres se concentrent sur des espèces hautement migratoires, comme le thon, évoluant au sein de zones géographiques beaucoup plus vastes.

Les ORGP sont constituées à la fois de pays dits «côtiers», situés dans la région concernée, et de pays ayant des intérêts dans les pêcheries de cette région. Les ORGP ont, entre autres, le pouvoir de fixer des limites aux captures et à l'effort de pêche, de définir des mesures techniques et de contrôler l'application des obligations. L'Union européenne, représentée par la Commission, joue un rôle actif dans six ORGP chargées spécifiquement de la pêche au thon, et dans onze autres ORGP.

#### - **L'organisation commune des marchés (OCM)**

L'organisation commune des marchés mise en place par l'UE pour gérer le marché des produits de la pêche et de l'aquaculture est un des piliers de la politique commune de la pêche.

L'organisation commune des marchés renforce le rôle des acteurs sur le terrain notamment au travers des organisations de producteurs (OP) et des organisations interprofessionnelles (IBO). Depuis le 01/01/2014 les OP ont l'obligation de présenter à leurs autorités nationales compétentes des plans de production et de commercialisation et leurs autorités de les soutenir financièrement conformément aux dispositions établies par l'instrument financier pour la pêche et la politique maritime (FEAMP). La nouvelle OCM établit, sans préjudice des dispositions applicables à tous les produits alimentaires et aliments les règles en matière d'étiquetage des PPA commercialisés en Europe. A ce titre, les consommateurs reçoivent des informations plus nombreuses, plus précises et plus compréhensibles sur les produits vendus dans l'UE, qu'ils soient d'origine communautaire ou pas.

L'organisation commune des marchés a beaucoup évolué depuis sa création. Elle est devenue un instrument souple qui garantit la durabilité environnementale et la viabilité économique du marché des produits de la pêche et de l'aquaculture. Elle couvre cinq grands domaines:

- **l'organisation du secteur**: les organisations de producteurs jouent un rôle essentiel dans ce domaine. Elles mettent en œuvre la politique commune de la pêche de l'UE au moyen de leurs plans de production et de commercialisation;
- les **normes de commercialisation** définissent les caractéristiques harmonisées de certains produits de la pêche vendus dans l'UE, quelle que soit leur origine. Elles sont appliquées conformément aux mesures de conservation et contribuent à garantir un marché intérieur transparent fournissant des produits de haute qualité;
- le règlement concernant **l'information du consommateur** définit les informations devant être fournies au consommateur ou aux collectivités qui achètent des produits de la pêche ou de l'aquaculture. Il permet aux consommateurs d'acheter en connaissance de cause;
- les règles de **concurrence**: l'organisation commune des marchés est soumise à des règles de concurrence. Compte tenu de sa spécificité, elle est exemptée de l'application de certaines règles afin de faciliter la mise en œuvre de la politique et la réalisation des objectifs de l'UE;
- **connaissance du marché**: la Commission a mis en place l'Observatoire européen des marchés des PPA afin de renforcer l'efficacité et la transparence.

En matière d'information du consommateur, les discussions ont porté sur l'homogénéisation des informations données sur les produits qu'ils soient frais ou transformés :

- la dénomination commerciale de l'espèce et son nom scientifique;
- la méthode de production: capture en mer ou en eau douce, ou élevage;
- la sous-zone de capture ou de production et le type d'engin de pêche utilisé pour capturer le produit;

- s'il s'agit d'un produit décongelé et la date de durabilité minimale (date «à consommer de préférence avant le» ou «à consommer jusqu'au»), dans le respect des règles générales d'étiquetage des denrées alimentaires

Enfin les transformateurs ont obtenu de rester flous sur la provenance de leurs produits, « *Les conserves ou les œufs de poissons, les produits cuits (à l'exception des crustacés non décortiqués) ou préparés avec d'autres ingrédients (salades, marinades, plats cuisinés...)* ne sont pas concernés. » même si de fait cette information est de plus en plus effectivement présente de façon volontaire dans les linéaires de la GD.

#### - Espèces protégées – CITES

Les services Commerce et marchés est partie prenante dans la discussion avec les USA qui veulent interdire l'importation de caviar fut-il issu d'esturgeons nés en captivité (2<sup>ème</sup> génération) La même question s'est posée pour le lambi, mollusque sur pêché dans les caraïbes.

Le poids du droit environnemental croit dans le droit commercial international. La durabilité est désormais omniprésente dans l'ensemble des accords conclus ou en négociation, notamment sous forme d'un chapitre spécifique pour une exploitation durable des ressources naturelles, y compris les produits de la pêche.

#### - Instruments de défense commerciale

Droit anti dumping et anti-subsidies : si il est établi après enquête qu'un pays exportant vers l'UE baisse artificiellement ses prix, une taxe antidumping peut être perçu à l'entrée en Europe. Ce type de droit a été mis en œuvre contre la filière saumon norvégienne. Une demande portée par l'industrie européenne à l'encontre de l'aquaculture turque de truites arc-en-ciel a été examinée par les services de la Commission et a conduit à l'instauration de mesures commerciales. Une procédure anti-subsidie contre la Turquie est également en cours à propos du bar et de la daurade royale d'élevage à la demande de l'industrie.

Les normes sociales dans les accords commerciaux restent assez basiques et générales (rappel du droit international...).

#### - Règles d'origine

*Existence de deux types d'origine*

*Une marchandise peut avoir une **origine préférentielle** (OP), qui va déterminer le taux de perception des droits de douane, dans le cadre d'accords de libre-échange signés par l'UE ou de concessions tarifaires unilatérales accordées par l'UE.*

*Une marchandise possède toujours, en revanche, une **origine non préférentielle** (ONP) qui sert à appliquer les mesures de politique commerciale de l'Union européenne (contingents, droits anti-dumping...), les statistiques du commerce extérieur et le marquage de l'origine - « made in » -.*

*Une marchandise a donc toujours une origine non préférentielle, et a de surcroît une origine préférentielle si l'échange commercial intervient dans le cadre d'un accord de libre échange (ALE), de partenariat économique (APE) ou d'une concession unilatérale tel que le Système de Préférences Généralisées (SPG).*

*Le plus souvent, l'origine non préférentielle et préférentielle pour une même marchandise sont identiques. Mais, les deux types d'origine sont parfois différents. En effet, chacune fait appel à un corpus juridique et à des conditions d'obtention propres.*

Les questions de règles d'origine en matière de produits de la mer ne sont pas simples. Elles concernent la relation entre un produit et une opération extraction ou transformation.

L'origine d'un poisson de pêche repose sur trois critères: le pavillon du navire, son immatriculation, son lieu d'enregistrement. A noter que le critère "équipage" (sur la base de l'analyse des rôles) s'est heurtée à la réalité de la mixité des équipages et a disparu. Pour les produit de l'aquaculture, la règle est « produit né et élevé » mais en général on se limite à « élevé ».

Les accords comportent toujours une partie « droits de douanes » qui sont normalement élevé pour les produits de la pêche (+10%). La négociation vise à les faire baisser mais ces baisses sont souvent accompagnées de modalités (contingents, durée de libération, ou les 2)

#### - Questions

- **Comment se prennent les décisions ?** dans les réunions du conseil des ministres de l'UE, s'il doit y avoir un vote, les règles sont connues. Mais les votes sont rares. S'expriment les pays concernés avant un « compromis de la présidence ». par exemple sur l'accord UE-Corée du nord pour la question du surimi, se sont exprimées la Lituanie et la France.
- **Quels sont les outils de suivi de marché et d'anticipation des crises ?** L'Observatoire européen des marchés (EUMOFA).
- **Quelle différence entre DG fish et DG Mare ?** L'intégration de la politique maritime comme priorité politique de l'Union dans les années 2000 est désormais déclinée en termes d'enjeux pour le développement d'une économie bleue (tourisme côtier, aquaculture, biotechnologies marines, exploitation minière des fonds marins, énergie marine) et une meilleure gouvernance mondiale des Océans.
- **Comment débloquent le frein au développement de l'aquaculture maritime en France ?** Le secteur ne sollicite pas tellement les possibilités d'aide à l'investissement notamment dans les pays tiers. Les accords prévoient généralement des conditions réciproques d'investissement. Si la Chine peut investir en Europe la réciproque est vraie. Les Pays-Bas et l'Allemagne ont un projet de développement de culture d'algue en Thaïlande. La filière pourrait demander des aides pour investir à Myanmar pays avec lequel l'Union négocie actuellement un accord sur les investissements et où le potentiel de croissance de la pêche et de l'aquaculture, y compris du secteur de la transformation est immense.
- **La directive planification de l'espace maritime** pourra-t-elle conduire à une sorte de « plan d'occupation des sols » appliqué à l'espace maritime ? Oui sans doute.
- **Les accords de partenariat sont-ils évalués ? Notamment en termes d'impact sur l'économie communautaire... ?** Les services de la Commission font une évaluation « ex-ante » des impacts secteurs par secteurs qui va servir de cadre de référence pour le suivi du déroulé des négociations. Dans le cadre de cet exercice des consultations publiques sont régulièrement organisées.
- Les accords commerciaux mais aussi de coopération sont l'occasion de la mise en place de plateformes d'échanges, de séminaires pour imaginer les nouvelles formes de coopération.

## › Présentation d'EUMOFA

d'après la présentation de Xavier Guillou (DGMARE)

**EUMOFA** est l'observatoire des marchés des produits de la mer.

Ce projet est né de la crise du gas-oil en 2008 : cette crise n'a pas été anticipée et il n'y avait pas d'outil pour en mesurer les impacts.

L'intelligence économique est un nouveau mandat de la Commission européenne depuis l'adoption du nouveau règlement sur l'organisation commune du marché en 2013 (Reg 1379/2013 article 42: information sur le marché).

Ce qui fait que les initiatives pour accroître le partage des connaissances deviennent une obligation et pourront s'inscrire dans la pérennité (notamment budgétaire...).

L'originalité du site EUMOFA est qu'il est accessible en **23 langues** (les publications sont accessibles en quelques langues autres que celle de leur auteur, dont le français). Les données sont fournies volontairement par les administrations nationales (FranceAgriMer pour la France, mais ce n'est qu'une partie de ce que FranceAgriMer diffuse : il n'y a pas les données des RIC, etc...)

EUMOFA est un outil d'intelligence économique plus qu'un outil statistique. Il se veut un outil de compréhension. Il met à la disposition de tous, gratuitement, des séries de données sur 3 à 15 ans sur l'ensemble de la filière. C'est aussi :

- Un travail analytique sur la formation des prix sur quelques produits.
- Une lettre mensuelle « Faits saillants » en français, anglais et espagnol.

EUMOFA a la possibilité de compléter les données transmises par les états par des données achetées auprès de prestataires (panels,...).

- Des études : impact de l'embargo russe, où vont les poissons norvégiens destinés à la Russie ?
- Publication annuelle "Le marché du poisson dans l'UE" disponible en 5 langues.

- Groupe prospectif : avec ce qui est connu aujourd'hui que peut-on imaginer à 6 mois – 1 an selon que les TAC et quotas seront consommés ou sous-consommés.

### **Quelques tendances du marché européen**

La croissance de la consommation de poisson en Europe a tendance à se contracter dans les pays les plus consommateurs (France, Espagne) après une forte croissance dans les années 2000. Mais elle continue dans les autres pays (Europe centrale) qui s'approchent du niveau de consommation de l'Allemagne. Les pays de l'est de l'Europe qui ne consommaient « que du poisson de la Baltique et de la carpe à Noël » diversifient leur consommation.

Les habitudes de consommation restent différentes entre le sud (consommation diversifiée) et le nord (consommation limitée à 2 ou 3 produits qui s'achètent pas cher ou qui ne s'achètent pas)

France + Italie + Espagne = 60% de la dépense en produits de la pêche.

La consommation européenne provient à 75% de la pêche (et 25% de l'aquaculture) à l'inverse de l'Asie

La demande pour les produits de **l'aquaculture biologique** a augmenté rapidement sur les dernières années et a été comblée principalement par l'importation en provenance de pays extra-UE. Les plus gros marchés sont situés en Allemagne, en France, au Royaume-Uni et en Italie. Les produits cumulent souvent bio et durable. La double labellisation est fréquente.

La part de marché des produits certifiés est importante au nord, faible à nulle au sud.

Le **marché européen** est structurellement déficitaire en volume : 45% d'autosuffisance, en valeur le déficit se creuse.

L'Europe a importé pour 21 Mrd € de PPA en 2015. C'est 4 fois plus que la viande et c'était 3 fois plus il y a 10 ans. La crevette tropicale est devenue en quelques années le premier produit d'importation avec 1 Mrd € d'importation annuelle.

Le poisson est le produit alimentaire le plus intégré au commerce international avec des importations qui viennent de Norvège, Islande, du Maroc, de Chine (poissons norvégiens ou russes filetés en Chine) mais aussi pour la crevette ou le thon tropical d'Equateur, du Viet Nam, de Thaïlande, du Bénin,...

Les **échanges intra UE** sont de l'ordre de 20 – 21 Mrd€. Pax ex. l'Allemagne et la Pologne fournissent des poissons panés à toute l'Europe.

En 2014, les exportations de l'UE ont atteint 4,3 milliards d'euros, soit 30% de plus que la moyenne 2006-2014. Les volumes ont également été les plus élevés depuis 2006, atteignant plus de 2 millions de tonnes pour la première fois. Alors que les exportations sont presque exclusivement composées de produits de la pêche de capture, la production aquacole de l'UE est destinée au marché de l'UE.

Ainsi, **l'essentiel de la pêche européenne est transformée, échangée, consommée en Europe.**

## Deuxième partie : Méthodologie

### Les principes de la méthode de prospective utilisée

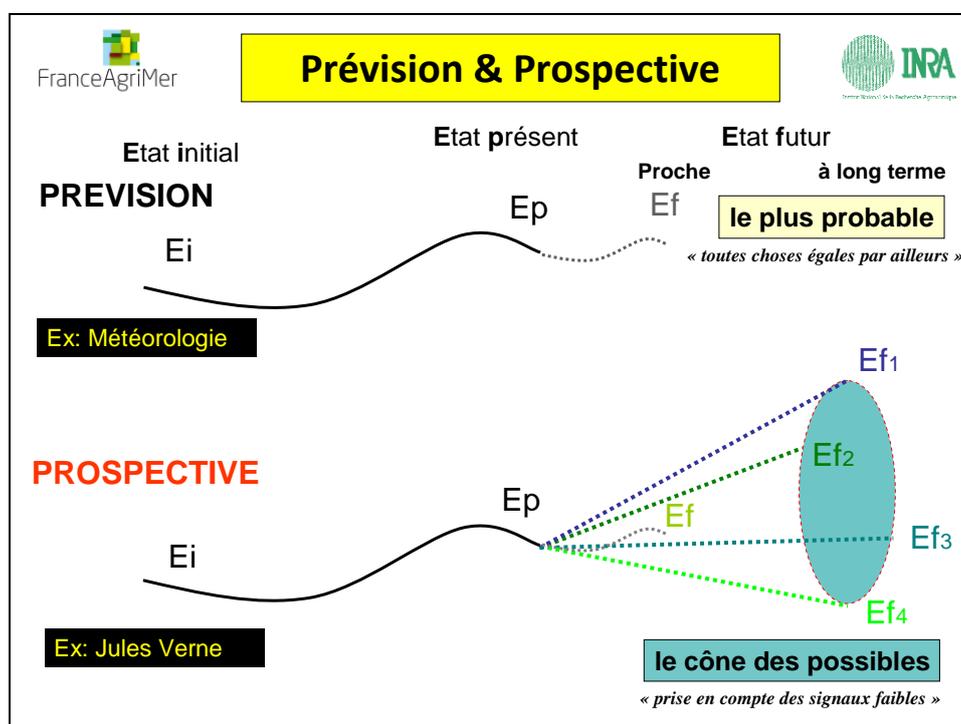
« *Demain est moins à découvrir qu'à inventer* » Gaston Berger

#### › Qu'est-ce qu'une prospective ?

La paternité du terme de « prospective » revient à Gaston Berger, et date de 1957, lors de la création de la revue éponyme. Berger défend l'idée d'une « Science de l'homme à venir » [1955]. Les premiers prospectivistes sont philosophes, historiens ou sociologues. Mais avec le temps, la prospective s'élargit vers d'autres disciplines ou champs de recherche, jusqu'à recouvrir des réalités et des champs d'études très différents.

On peut identifier deux écoles principales se réclamant de la prospective, différenciées par leur plus ou moins grand « pragmatisme » :

- L'école française se fonde sur un état d'esprit, une attitude consistant à « voir loin, large et profond » [Berger (1958)] ; le but est d'anticiper l'avenir, de concevoir celui-ci comme « une construction en devenir » [de Jouvenel (1999)].
- L'approche anglo-saxonne, en comparaison, est plus fonctionnelle : la « *futureology* » s'efforce de probabiliser les futurs possibles, les « *future research* » cherchent à systématiser la réflexion prospective afin de dépasser le simple « état d'esprit » et construire une véritable méthodologie. « *Foresight is a systematic process for exploring the future in order to determine policy options* » [Chen, Chau, Zang (2002)].
- 



Les différents courants s'accordent toutefois sur une définition de la prospective qui serait : « A partir d'un état décrit de la réalité actuelle (étude synchronique), identifier et explorer les devenirs possibles de cette réalité » (étude diachronique). L'avenir à long terme (15 – 25 ans) n'est pas prévisible par le seul prolongement des tendances.

Aussi considère-t-on ici que prospective n'est pas prévision.

## Les points communs aux différentes méthodes de prospective

- Une attention particulière est apportée à la définition de la question
- L'approche est pluridisciplinaire (avec des degrés d'intégration variables) et systémique [Probst (1989)]. Elle accepte la complexité [Morin (1990)] comme reflet du réel.
- L'analyse débute par un bilan le plus précis possible de l'état actuel et passé du système étudié et de sa dynamique constatée - rétrospective -, et ce à l'aide de différents moyens : bibliographiques bien sûr, expertises, mais aussi, selon les cas, graphiques...
- Une attention particulière est apportée, non seulement aux tendances récentes ou lourdes, mais aussi aux facteurs de rupture, signaux faibles...
- Cette phase de diagnostic aboutit à une représentation commune (*aux personnes associées de près à l'exercice et qui travailleront à l'anticipation*) du système (*degrés de formalisation et outils de représentation variables selon les méthodes*)
- En règle générale, plusieurs histoires de futurs possibles sont élaborées : ces scénarios, sont conçus comme l'enchaînement d'hypothèses, reflets de l'état de variables considérées à l'analyse comme déterminantes pour l'avenir du système étudié. (Définition des scénarios [Kahn & Wiener 1967]: « séquences d'événements hypothétiques construites pour mettre en évidence les processus causaux et les enjeux de décision »)
- Ces scénarios sont utilisés pour éclairer, voire pour accompagner la décision stratégique (*cette ultime phase est intégrée à des degrés divers selon les méthodologies, et peut faire appel à des outils probabilistes pour aider à cette décision*)

La prospective ne cherche pas à définir l'état du futur le plus probable. Au contraire, elle cherche à ouvrir le champ des futurs possibles. « (...) pour le prospectiviste, le futur est ouvert, objet de projet, d'intention et de volonté. Ce qui ne veut pas dire, bien au contraire que le présent importe peu mais il ne détermine pas de manière irrémédiable le futur (...) » (Sebillotte et Sebillotte, 2002).

La réalité actuelle ou dans le futur est complexe et peut être analysée de différents points de vue, notamment disciplinaires. Dans un exercice d'anticipation, s'intéresser à cette complexité suppose dans un premier temps de tenter d'en cerner les différents aspects dans toutes leurs diversités et le travail passe donc par un étirement, une mise à plat de cette complexité, que dans un second temps il s'agit de progressivement réduire pour mener pratiquement à bien l'exercice d'anticipation. Cette réduction de la complexité doit se faire sans a priori en avoir exclu telle ou telle composante mais en s'offrant la possibilité de raisonner ses choix.

La prospective est un exercice collectif d'écriture de scénarios conduisant à plusieurs futurs possibles. L'analyse de leurs conséquences va servir de base aux réflexions stratégiques et ainsi permettre aux décideurs et aux chercheurs « *de revenir au présent, mieux armés pour l'infléchir selon nos intentions et nos exigences* » (Sebillotte et Sebillotte, 2002). Les scénarios permettent ainsi de « provoquer » les acteurs pour construire leur avenir ; la pertinence des scénarios induit des attitudes réactives et proactives qui vont constituer une des bases des stratégies.

Les attitudes stratégiques sont :

- soit d'ordre réactif par anticipation : si ce scénario venait à se dérouler, que faudrait-il faire pour s'y préparer au mieux ? Faut-il se mettre en veille pour le voir advenir ?
- soit d'ordre proactif : ce scénario me (nous) paraît souhaitable que faire pour en favoriser la survenue ? ou à l'inverse comment agir pour empêcher qu'un scénario redoutable ne se déroule ?

A partir des scénarios, la prospective encourage à la réflexion et à l'action collective sans occulter les lignes de débats entre les intérêts divergents des acteurs. Les quels intérêts pourront être pris en charge ultérieurement grâce à des exercices de prospective spécifique, effectués en déclinaison de l'exercice général à la demande de familles professionnelles ou d'entité géographiques infranationales.

### › La méthode SYSPAHMM

La méthode SYSPAHMM (SYStème-Processus-Agrégat d'Hypothèses-Microscénarios-Macroscénarios) a été développée dès le début des années 1990 à l'INRA en France par Michel

Sebillotte puis améliorée et formalisée par Michel et Clementina Sebillotte dans les années 2000. À grands traits, elle se distingue des autres procédés au sens où elle insiste sur :

- la nécessité de confier à l'ensemble des experts eux-mêmes, accompagnés par un noyau d'animateurs, qui ensemble constituent la cellule d'animation de l'exercice prospectif, l'identification des « pièces de base » des scénarios
- sur la base d'un croisement de leurs savoirs fondamentaux ...
- ... partagés sur un fond de carte dénommé « représentation commune du système ».

La méthode SYSPAHMM impose la construction d'une représentation commune d'hypothèses au potentiel destructeur ou constructeur de tendances pour l'avenir.

L'organisation du travail s'appuie sur deux structures :

- La cellule d'animation : un ensemble d'une vingtaine de personnes, spécialistes du sujet de l'exercice ou particulièrement intéressés à l'exercice prospectif, s'engageant à une participation *intuitu personae*, à 12 séances de travail sur environ 18 mois (1 séance toutes les 6 semaines en moyenne), ponctuellement accompagnées de travaux limités entre ces séances. Ce sont ces personnes qui mettront en œuvre, pas à pas, la démarche proposée, avec l'assistance du « noyau permanent », et le recours, si jugé nécessaire, ponctuellement à des experts additionnels.

- Le noyau permanent : un petit groupe de personnes assurant l'animation de la démarche, la très grande majorité du travail entre les réunions régulières de la cellule d'animation, ainsi que le secrétariat.

Ce temps d'appropriation des concepts et savoirs des autres spécialistes, et de construction d'une représentation commune sont parfois dénoncés comme des facteurs de coûts élevés or il permet une élaboration par l'ensemble des experts de la cellule d'animation de l'ensemble du corpus d'hypothèses. Les pièces de base des futurs scénarios seront autant d'os des futurs squelettes, d'atomes des futures molécules ou de pierres qui baliseront les chemins que seront les scénarios... Elles sont appelées « hypothèses ».

Qu'est-ce qu'une hypothèse ? Une hypothèse est une phrase courte dont on sait exprimer l'inverse (rédaction sous la forme de son affirmation d'une part, et son versus d'autre part) et dont le sujet paraît suffisamment important pour l'avenir (échéance de 15 / 25 ans) de sorte qu'elle est susceptible d'influencer la trajectoire du système considéré.

Elles sont représentées, à l'image de pièces de monnaie invariablement par un libellé recto accompagné d'un libellé verso. Utiliser une hypothèse, après en avoir écrit le recto et le verso, revient à considérer le potentiel de ces deux possibilités et évite de postuler a priori l'occurrence du recto ou du verso.

Formuler une hypothèse permet de ne pas se prononcer sur sa réalisation à l'avenir (abandon de l'aspect probabiliste) tout en considérant que son objet peut influencer sur l'avenir du système et donc contribuer à définir un futur possible. S'obliger à écrire le recto et le verso d'une hypothèse induit son caractère élémentaire. En effet, il n'est déjà parfois pas si évident de savoir quel est le verso d'une phrase simple (exemple : le verso de « la consommation diminue » est-ce « la consommation stagne » ou « la consommation croît » ?).

Les hypothèses sont parfois inspirées par des faits actuellement minoritaires, des « signaux faibles » mais dont on imagine un développement aux conséquences importantes.

À noter à ce stade que certaines hypothèses sont présentées comme fixées sur un seul côté (recto ou verso) au sens où, à dire d'experts, leur variabilité n'est pas envisagée avant le terme de l'étude. Par exemple les différentes prévisions démographiques à 20 ans sont très proches les unes des autres et peuvent être considérées comme un invariant. Par contre, à 50 ans, différentes théories s'affrontent et les estimations sur la population mondiale divergent nettement les unes des autres.

Les influences et les dépendances mutuelles des hypothèses

La créativité du groupe et la richesse des thèmes explorés conduisent à l'écriture d'un trop grand nombre d'hypothèses parmi lesquelles un tri raisonné doit être effectué. Le « modèle » central de la méthode SYSPAHMM est alors constitué par une matrice, qui vient consigner les influences de toutes les hypothèses retenues sur les autres, et par là-même alors également les dépendances les unes des autres. Ces influences peuvent être positives (la réalisation d'une hypothèse « Hi » favorise celle d'une autre « Hj ») ou négatives (la réalisation d'une hypothèse « Hi » défavorise celle d'une autre « Hj »), voire nulle (le plus souvent).

Une première analyse de la matrice consiste à repérer la position des hypothèses selon leurs degrés d'influence et de dépendance mutuels. Le niveau d'influence d'une hypothèse « Hi » sur une autre hypothèse se définit comme le nombre de fois où l'hypothèse « Hi » exerce une influence directe sur une autre hypothèse, tandis que le niveau de dépendance de l'hypothèse « Hi » se définit comme le nombre de fois où elle est sous l'influence d'une autre hypothèse.

**Le traitement des relations entre hypothèses pour faire émerger des microscénarios**

Influe sur	H1	H2	H3	H4	H5	H6	H7	H8
H1		0	0	0	0	0	0	0
H2	0		+/-	0	0	0	+	0
H3	0	0		0	0	0	0	0
H4	0	-	0		0	0	0	0
H5	0	0	0	0		0	0	0
H6	0	0	+	0	+		0	0
H7	0	+	0	0	0	0		0
H8	-	0	0	0	0	-	0	

La réalisation de l'hypothèse H3 influe, mais on ne peut préciser dans quel sens privilégié, sur l'occurrence de l'hypothèse H2

La réalisation de l'hypothèse H1 influe négativement sur l'occurrence de l'hypothèse H8

La réalisation de l'hypothèse H5 influe positivement sur l'occurrence de l'hypothèse H6

Le degré d'influence / dépendance de ces hypothèses peut être analysé par un logiciel adapté d'analyse de contenu : Logiciel HClusterizer, qui en déduit, pour l'ensemble des hypothèses, une représentation sous la forme d'agrégats dans lesquels les hypothèses incluses sont davantage liées entre elles qu'avec celles des autres agrégats... Ces agrégats esquissent alors les squelettes des futurs scénarios. Une hypothèse de départ appelée hypothèse motrice, généralement la plus influente sur les autres hypothèses de l'agrégat, est choisie. Ensuite, on s'oblige à commencer une première histoire en la faisant débiter par le recto de cette hypothèse mais aussi une seconde qui commence par le verso de cette même hypothèse. Si on ajoute à cela que certains agrégats appellent 2 voire 3 hypothèses motrices, on conçoit qu'un agrégat puisse générer 4 ou 8 scénarios. Ces scénarios sont alors en réalité des micro-scénarios puisque relevant d'agrégats distincts, c'est-à-dire ne comportant pas d'hypothèses communes.

Après avoir étudié les relations entre les hypothèses et les avoir représentées graphiquement, le noyau permanent a élaboré les micro-scénarios. La construction de scénarios met en évidence, plus que toutes prévisions, une intelligibilité du système et de ses principales clefs de voûte actuelles. Les microscénarios sont aussi un moyen privilégié d'établir des ponts entre disciplines et de réduire les effets pernicieux de leur hyperspécialisation. « L'intérêt de la démarche est que, 'banal' ou 'excessif', un microscénario met en cause, directement ou indirectement, le fonctionnement de l'organisation et oblige donc à se reposer des questions ou à vérifier que ses conséquences sont bien prises en compte soit dans les stratégies, soit dans le fonctionnement du système. C'est donc bien une aide à l'organisation du changement » (Sebillotte et Sebillotte, 2002).

Les microscénarios constituent l'aboutissement de la démarche prospective par la méthode SYSPAHMM.

Mais, en réalité la démarche ne prend tout son sens que quand les commanditaires s'approprient les résultats, au point d'être en mesure d'en analyser les enjeux et les conséquences, afin de pouvoir conclure quant aux directions stratégiques qui peuvent en découler : stratégie de réactivité anticipée ou de proactivité notamment.

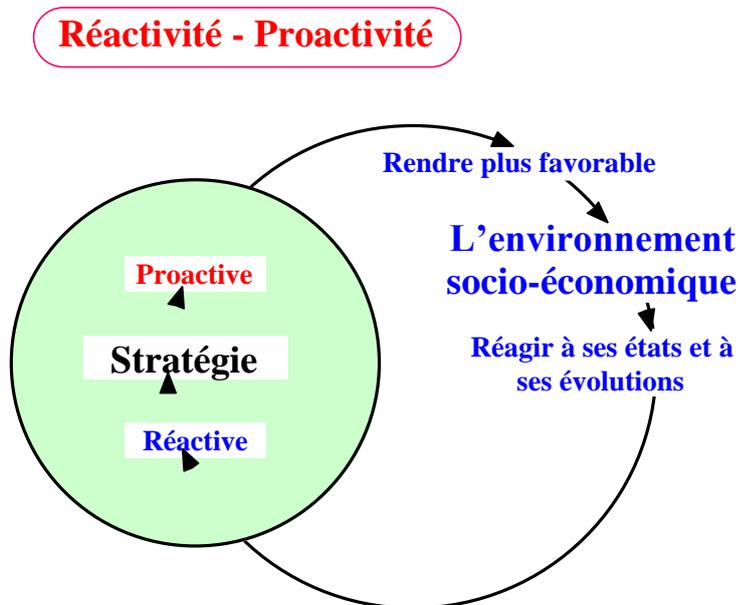
Ainsi, en prolongement de la méthode SYSPAHMM, une nouvelle matrice constituée des hypothèses motrices et des hypothèses de sortie des agrégats issus du traitement précédent est construite. Son analyse par le logiciel génère un plus petit nombre d'agrégats et par suite un nombre limité d'histoires. Lesquelles histoires sont ensuite concaténées de façon à constituer les grands scénarios des futurs possibles. Les principes de cohérence, de plausibilité et de pertinence (démarche « morphologique ») sont mis en avant pour retenir les combinaisons qui servent de squelette aux grands scénarios.

### › Comment s'en servir ? La nécessaire appropriation par les acteurs professionnels

Pour que les objectifs soient atteints, un aspect primordial est à prendre en compte : l'appropriation de l'étude par les acteurs de la filière. Ceci constitue un enjeu majeur qui ne doit pas être perdu de vue tout au long du déroulement de l'exercice. De fait, ce dernier se doit de proposer aux initiateurs un cadre de démonstration auquel la majorité des partenaires participe et adhère. Dans ce sens, ce n'est qu'une fois que le décideur est pénétré de la gamme des futurs possibles qu'il devient envisageable de l'aider à décider de manière plus pertinente. Ainsi, même si la prospective répond à une commande qui fixe, dans une certaine mesure, un cahier des charges pour le travail à entreprendre, il faut considérer que la décision n'est pas un acte bref dans le temps, mais bien un « processus qui mûrit à son rythme ». L'idée est de maintenir, tout au long de l'étude et autant que faire se peut, le champ des possibles grand ouvert afin de se prémunir d'un risque majeur : un resserrement trop rapide sur le champ de la décision.

Il s'agit donc d'élaborer et de proposer aux acteurs des scénarios pour l'avenir de la filière pêche maritime, d'en éclairer les impacts afin qu'ils puissent servir de base à des stratégies gagnantes servies par des politiques adaptées. Les enjeux et conséquences alors mis en évidence peuvent ensuite être traduits en orientations stratégiques aux différents niveaux de la filière.

**Schéma : Les évolutions de l'organisation face aux évolutions de son environnement socio-économique (Sebillotte 2002)**



## La mise en œuvre de la méthode SYSPAHMM pour la prospective filière pêche maritime

### › De quoi parle-t-on ? Le travail de représentation commune du système

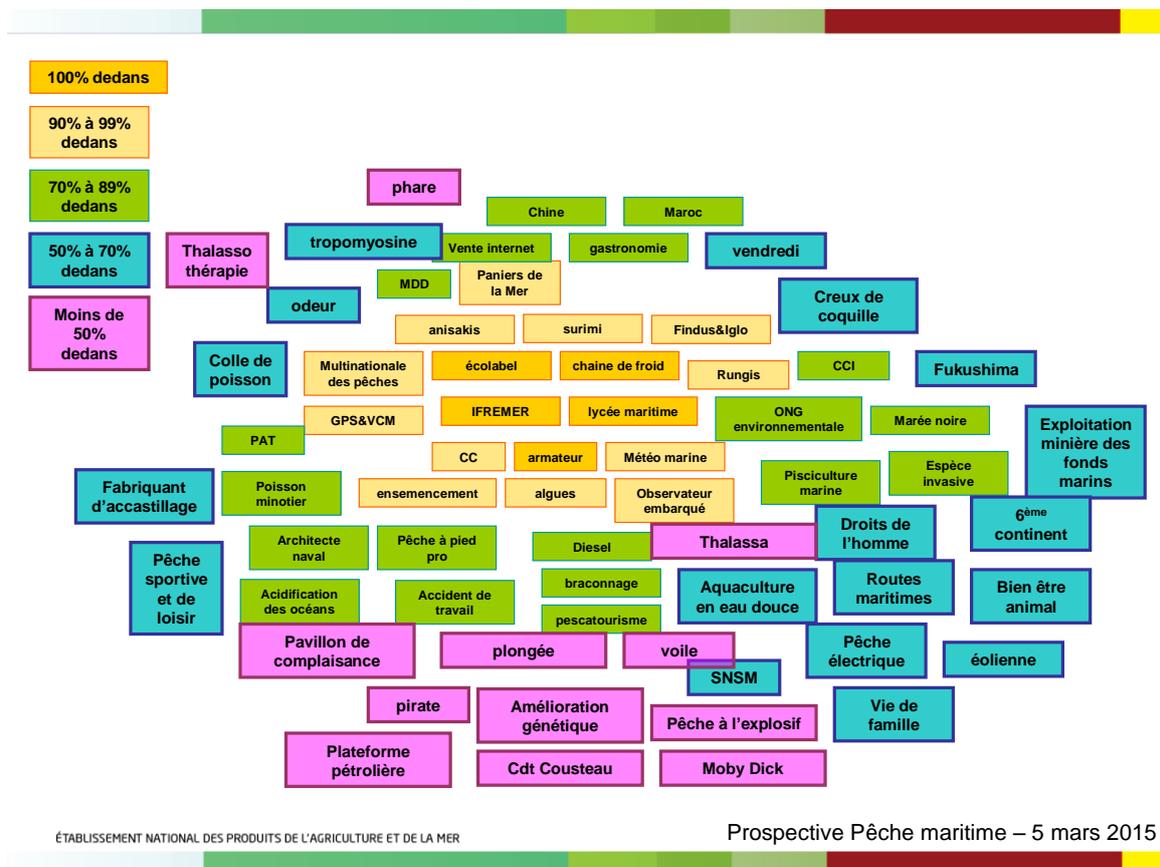
La représentation du système tel que défini par M. Sebillotte : « *Le système est (au sens opératoire) un ensemble d'éléments en interrelations dynamiques qui forment un tout avec des propriétés spécifiques qui résultent précisément de l'agencement des éléments et des relations qu'ils entretiennent entre eux* » (Sebillotte et Sebillotte, 2002), est une étape importante de la construction d'un référentiel commun aux personnes associées à l'exercice qui travailleront à l'anticipation.

Cette représentation permet un dialogue entre experts sans « négociation » ; elle vise à :

- donner le même sens aux mêmes mots
- permettre de progresser dans la connaissance du système par la transdisciplinarité
- devenir une plate-forme commune de débat et de connaissances

En effet, chacun dispose d'une vision de la réalité au travers d'un prisme subjectif déformant qui généralement survalorise son domaine de spécialité et le domaine fantasmé qui en est le plus éloigné.

Pour le présent exercice cette construction s'est faite grâce à plusieurs activités, dont un premier travail de « limite de système », au cours duquel chacun est invité à positionner les items d'une liste « dedans ou dehors » de la « filière pêche maritime ». Ce travail, très précoce dans l'exercice prospectif, permet de visualiser les différences de points de vue des uns et des autres, et des différences de positionnement de certains produits ou acteurs qui pourraient sembler proches. « *Par le dialogue qu'elle exige entre les membres du groupe, la construction de la représentation graphique entraîne son partage par tous les membres, condition nécessaire pour leur adhésion à la suite du travail* »<sup>7</sup>.



<sup>7</sup> Sébillotte M, Aigrain P, Hannin H, Sébillotte C, « prospective Vignes et Vins, Scénarios et défis pour la recherche et les acteurs », 2003

Extrait du compte rendu du débat sur l'exercice de limites

Ainsi « chaine de froid », « armateur », « IFREMER », « lycée maritime » et « ecolabel » sont à 100% dans la filière

Et à l'opposé « thalassothérapie » est à 100% en dehors, « Moby Dick », « voile » et « plateforme pétrolière » sont à 80% dehors.

Parmi les items situés à plus de 90% dans le système on trouve des acteurs (armateur, Rungis, Findus&Iglo, Les Paniers de la mer), des « outils » nécessaires à la production (chaîne de froid, GPS), des acteurs de la connaissance et de la formation (lycée maritime, IFREMER, météo marine), des mots évoquant des questions de consommation et/ou d'environnement (ecolabel, anisakis, surimi et algues)...(...) Un transporteur a positionné le « **changement climatique** » en dehors de la filière pour dénoncer un discours stigmatisant et culpabilisateur. Acteur mineur du réchauffement climatique, la filière est néanmoins concernée par les conséquences du CC notamment du fait des migrations des poissons qui entraînent des changements dans la composition des pêches.

**Rungis** : compte tenu du poids de la GD dans la vente du poisson le MIN de Rungis est anecdotique.

**Surimi** : y-a-t-il du poisson dedans ?

**Findus&Iglo** : la transformation éloigne le consommateur de la pêche et du poisson frais. (Seulement 1/3 des sommes dépensées pour la consommation de poisson concerne du frais.)

Une deuxième approche à consister à rechercher collectivement les sujets porteurs d'enjeux par un exercice de Métaplan. Pour ce faire, chaque participant doit inscrire sur des papiers repositionnables ses questions, remarques, interrogations pour l'avenir de la filière en réponse aux questionnements suivants :

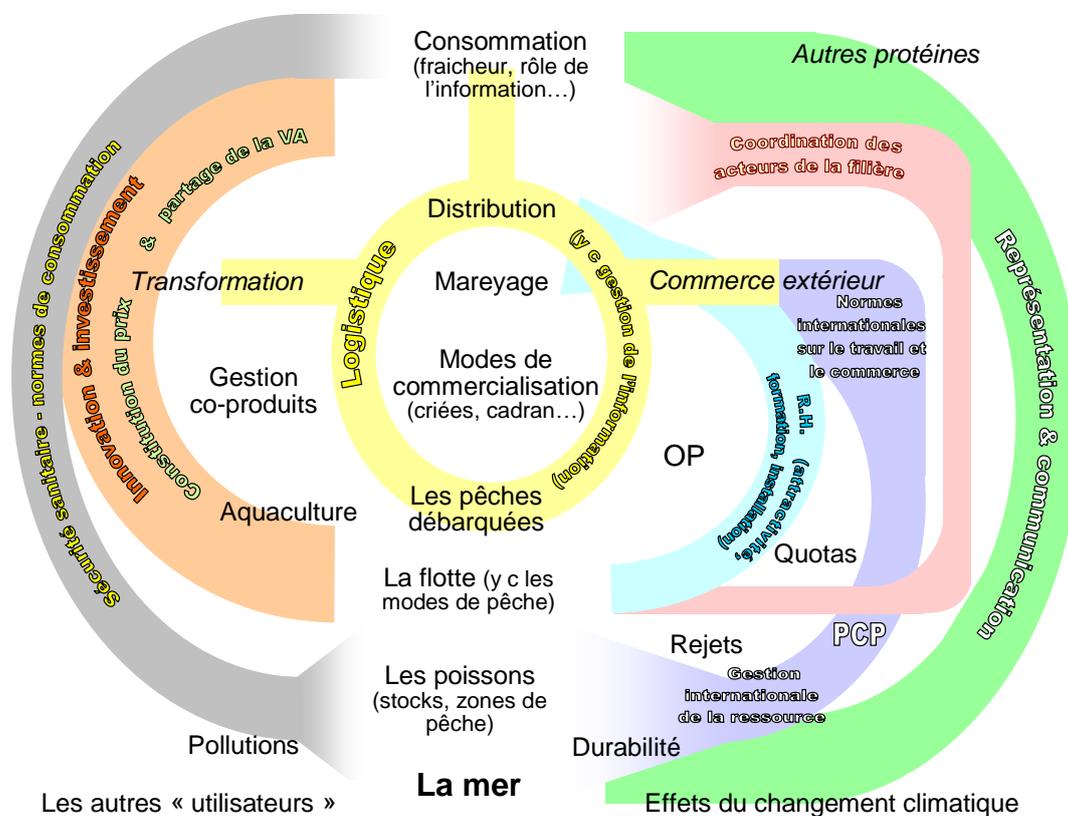
- « Quelles sont les 1 à 3 questions majeures de votre point de vue pour l'avenir à 15-20 ans de la filière pêche maritime française ? »
- « Quelles sont les opportunités et menaces qui pèsent sur elle à 15-20 ans ? »

Ces papiers ont été collés de façon à regrouper les thématiques voisines.



Les thèmes de regroupement qui émergent des réponses obtenues se déclinent comme suit :

- Avenir de la ressource
- Flotte
- Aquaculture
- Mode de commercialisation
- Mareyage
- consommation & distribution
- RH
- Logistique
- PCP
- Normes internationales ,
- Normes sanitaires
- Relations entre acteurs de la filière
- Innovation
- Constitution du prix / répartition de la valeur ajoutée entre acteurs
- Représentation sociale, rôle des ONG,...
- Communication de la filière
- Changement climatique et durabilité



Prospective Pêche maritime – 5 mars 2015

Enfin, une représentation de la filière a été construite et soumise au débat.

Un système échangeant avec son environnement de la matière, de l'énergie, et de l'information, on traduit ici ces flux généraux dans le contexte de la filière par quatre types de flux adaptés :

- **de matière** (depuis le fond & les caractéristiques génétiques des animaux et l'amont de la filière laitière en bas du schéma, jusqu'à la consommation des produits transformés en haut),
- **financier** (interne à la filière / en relation avec son environnement immédiat / avec les capitaux extérieurs jusqu'aux externalités),
- **d'énergie** (prise en compte des débouchés énergétiques),
- **et d'information** (réglementaire ou autre).

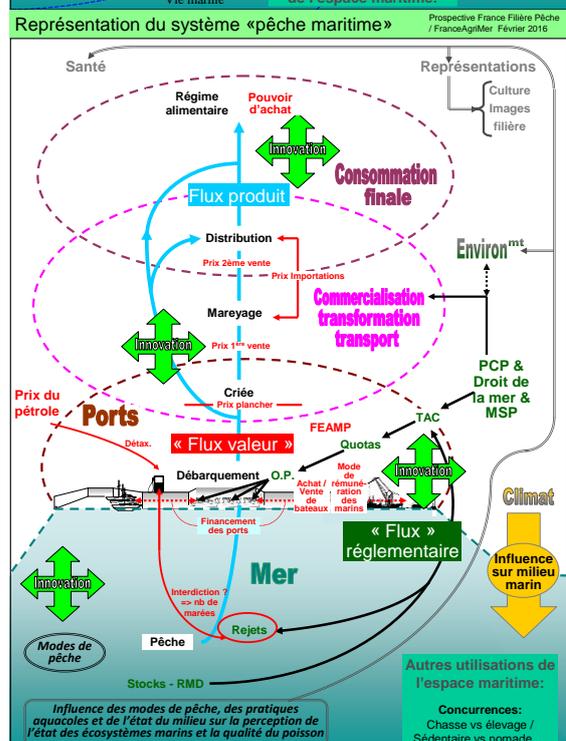
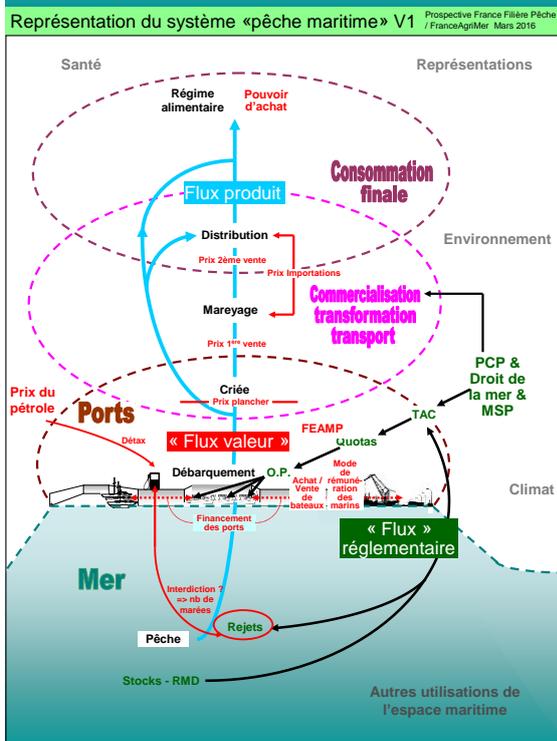
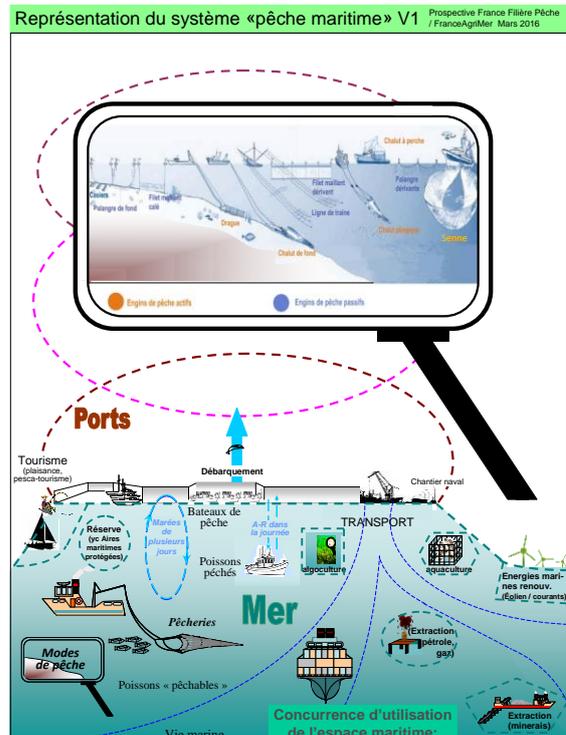
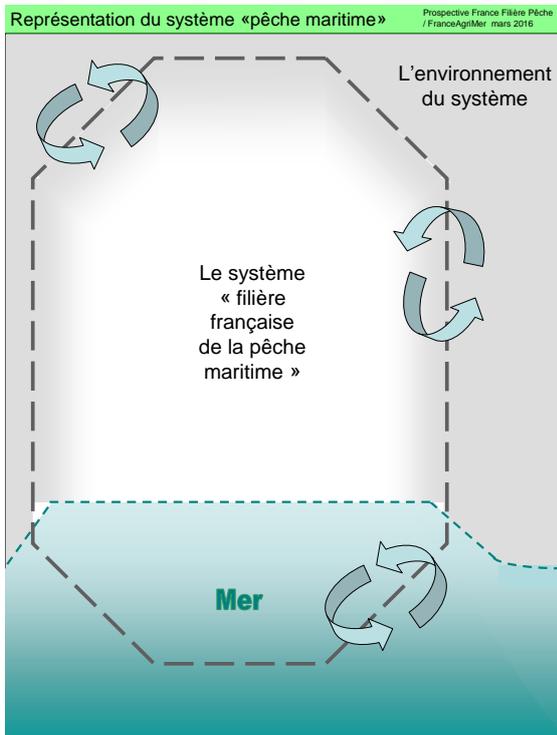
Enfin un plan des acteurs est élaboré selon les mêmes codes graphiques : l'amont de la filière en bas, l'aval en haut, les acteurs intervenant sur le produit étant placés au centre, ceux de l'administration, de la recherche et plus globalement de l'encadrement règlementaire sur la gauche et les fournisseurs plutôt à droite.

On entend par acteurs, l'ensemble des individus, exploitations, entreprises ou organismes, qui participent à des titres divers à la vie du système, sans que leur existence soit forcément et exclusivement liée à celui-ci.

La plupart des acteurs agissent sur différents plans (matière, financier, énergie) et tous émettent, reçoivent, font circuler, utilisent des informations.

La représentation des acteurs se fait sur le même « fond de carte » que celui des flux de matière mais, la plupart des acteurs exerçant plusieurs fonctions, il n'est pas possible, graphiquement, de superposer les deux représentations.

**Les schémas ci-après représentent à la fois le plan matière et le plan des acteurs**





## › L'identification des processus et la production des hypothèses

A partir du Métaplan des sujets porteurs d'enjeux pour l'avenir de la filière pêche maritime, des exposés d'experts susceptibles d'éclairer ces différents thèmes ont été programmés entre mars 2015 et janvier 2016

Ainsi, 10 réunions ont été consacrées à des exposés par les membres du groupe ou par des experts extérieurs. Ces exposés complètent la connaissance commune de la filière pêche maritime et de son environnement, et sont l'occasion de l'identification des processus à l'œuvre et de la rédaction d'hypothèses pertinentes sur l'avenir de telle ou telle partie du système (ou de son environnement). Sous forme de phrases simples, elles sont l'expression des tendances et ruptures ; elles constitueront ainsi rédigées l'ossature des scénarios.

Près de 1000 hypothèses ont été rédigées. Parmi une présélection de 376 hypothèses regroupées en 7 thèmes, les membres du groupe ont eu à choisir les plus importantes que ce soit comme tendance lourde ou comme signal faible.

La notion « d'hypothèse importante » doit être précisée. Il s'agit d'identifier les hypothèses susceptibles de modifier la trajectoire du système, d'infléchir significativement la tendance lourde. On ne cherche pas à savoir si l'hypothèse est vraie ou fausse, crédible ou pas puisque elle sera examinée dans ses 2 sens, recto et verso. Choisir une hypothèse ce n'est pas être d'accord avec son recto ou son verso mais c'est considérer que le sujet qu'elle traite est déterminant pour l'avenir.

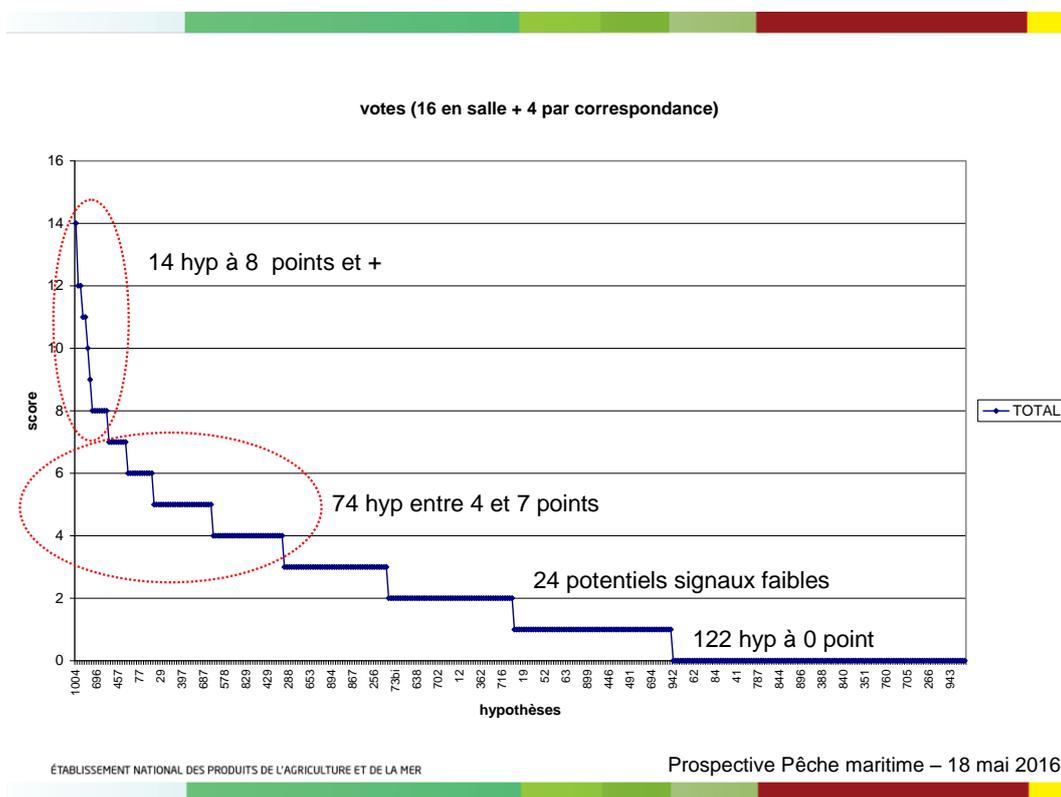
Modalités du vote des hypothèses :

- Chacun doit choisir 30 hypothèses importantes (30 exactement)
- Parmi ces 30 hypothèses, chacun identifie les 10 plus importantes, celles qui à ses yeux doivent compter double, à qui on affecte 2 points

**In fine, chacun aura choisi 20 hypothèses à 1 point (importantes) et 10 hypothèses à 2 points (particulièrement importantes)**

Sur ce total de 376 hypothèses proposées au vote, 254 hypothèses ont obtenu au moins un point (le nombre de votants étant de 20, chacun disposant de 40 points à affecter, le nombre de points total est donc de 800).

Le tableau ci-après résume les résultats obtenus





#### Hypothèse 1008

L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition des espèces commercialisables **Vs** *L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale*

#### Hypothèse 1009

Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux) **Vs** *Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur la dangerosité de la pêche*

#### Hypothèse 1011

L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer **Vs** *L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson*

#### Hypothèse 1012

L'alguculture est bien gérée et n'est pas une menace environnementale **Vs** *L'alguculture est mal gérée et la prolifération d'espèces invasives menace l'environnement*

#### Hypothèse 1013

Les pêcheurs participent aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités **Vs** *Les pêcheurs ne participent pas aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités*

#### Hypothèse 1014

Le poisson est de plus en plus un produit alimentaire technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...) **Vs** *Le poisson est principalement apprécié par sa naturalité*

#### Hypothèse 1015

La chimie biosourcée se développe à partir de produits issus de la mer **Vs** *La chimie biosourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer*

Au final 100 hypothèses sont retenues.

### › Les 100 hypothèses retenues

Les hypothèses sont identifiées par le n° attribué lors de leur création. D'où une suite irrégulière de noms d'hypothèses de H1 à H1015.

#### **Thématique Navires : innovation, investissement, rentabilité, flotte, coop: 18 hypothèses**

**1** - La flottille bénéficie d'un plan de renouvellement conditionné à la préservation de la ressource **Versus** *La ressource est considérée comme trop fragile pour que le renouvellement de la flottille de pêche soit soutenu*

**11** - Les sociétés d'armement européennes rachètent quotas et bateaux français **Versus** *Des barrières réglementaires (droits à pêcher) empêchent les formes d'intégration étrangères et facilitent les transmissions d'entreprises entre opérateurs français de pêche*

**17** - Les droits de pêche sont monnayables et sortis du prix du navire **Versus** *Les droits de pêche font partie intégrante du prix du navire*

**19** - L'innovation déterminante est celle qui fait baisser la consommation de carburant des bateaux **Versus** *La diminution de la consommation de carburant des bateaux n'est pas décisive*

**20** - Les politiques publiques ciblent le renouvellement de la flotte de moins de 12 mètres **Versus** *Les politiques publiques ciblent le renouvellement de la flotte hauturière de 12 à 24 mètres*

**23** - Les nouvelles technologies sont porteuses d'économies significatives dans la conception et l'usage des navires **Versus** *Les nouvelles technologies ne sont pas porteuses d'économies significatives dans la conception et l'usage des navires*

**29** - En Europe le chalutage est autorisé. **Versus** *En Europe le chalutage est interdit*

**35 bis mod** - Les entreprises d'aval de la filière (transformation, distribution,...) investissent dans le renouvellement de la flottille pour sécuriser leurs approvisionnements **Versus** *Les entreprises d'aval de la filière n'investissent pas dans le renouvellement de la flottille*

**85 bis mod** - La variabilité des prix des carburants est un facteur d'incertitude majeure **Versus** *L'évolution technologique et/ou la mise en place de mécanisme de couverture des fluctuations des cours des carburants garantissent une meilleure visibilité sur les coûts d'exploitation*

**90 mod** - Une ingénierie financière et/ou de nouvelles règles administratives et fiscales facilitent les investissements privés dans la flotte **Versus** *Les investissements privés dans la flotte ne sont pas facilités par une ingénierie financière et/ou de nouvelles règles administratives et fiscales*

**91** - A quantité de prises constante, la rentabilité des bateaux est améliorée par une bonne circulation des informations, une meilleure commercialisation **Versus** *A quantité de prises constante la rentabilité des bateaux est améliorée par la réduction des coûts d'exploitation*

**93** - Les achats de navires neufs se font sous forme collective **Versus** *Les achats de navires neufs sont le fait d'investissements individuels*

**638** - Des modalités d'élaboration de projets collectifs et de mise en commun de moyens émergent et permettent à la pêche de se développer **Versus** *Faute d'en trouver les modalités, les projets collectifs n'émergent pas*

**638mod** - Le système coopératif se développe dans la pêche **Versus** *Le système coopératif décline de la pêche*

**651** - Le vieillissement flotte se poursuit **Versus** *Le renouvellement de la flotte est amorcé*

**655** - La pêche offre un modèle économique suffisamment rentable pour attirer des financements privés **Versus** *La pêche n'arrive pas à être rentable et n'attire pas les investissements*

**656** - Une pêche diversifiée assure l'augmentation du chiffre d'affaires global de la filière **Versus** *Faute de plan de production, la concentration des navires sur certains secteurs entraîne une baisse du chiffre d'affaires global de la filière*

**822** - Le gasoil perd sa détaxation **Versus** *Le gasoil pêche reste détaxé*

#### **Thématique RH, rémunération des pêcheurs, formation: 11 hypothèses**

**42** - L'attractivité financière du métier de pêcheur permet le renouvellement des marins en attirant des jeunes **Versus** *Malgré l'attractivité financière du métier, le métier de pêcheur n'attire pas les jeunes*

**77** - Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels **Versus** *Le savoir-faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi*

**80** - La formation des poissonniers intègre de plus en plus la dimension préparation du «prêt à cuire» et conseils culinaires **Versus** *La formation des poissonniers n'intègre pas de dimension «prêt à cuire» et conseils culinaires*

**787** - La concurrence des autres secteurs maritimes conduit à de réelles difficultés de main d'œuvre pour le secteur des pêches **Versus** *L'arrivée de nouvelles activités maritimes redynamise l'emploi dans le secteur maritime et attire de nouveaux candidats vers le secteur des pêches.*

**796** - L'arrivée de marins étrangers est une solution au manque de personnel français **Versus** *L'arrivée de marins étrangers ne permet pas de combler le manque de personnel français*

**797** - Des facilités juridiques, administratives, financières créées pour faciliter l'accès au statut de patron renforcent l'attractivité du métier de marin pour les jeunes **Versus** *L'accès aux outils de pêche reste trop difficile ce qui décourage les jeunes qui ne voient aucune opportunité de progression*

**814** - La génération 45-50 ans part à la retraite, les navires sont vendus à l'étranger avec la perte des capacités de pêche, la flotte artisanale française se réduit drastiquement **Versus** *L'état "gèle" la perte des capacités de pêche pour les nouvelles générations*

**817** - La contractualisation est de plus en plus courante, se substitue à la rémunération à la part et la rémunération des pêcheurs perd en volatilité et en attractivité **Versus** *La contractualisation ne se développe pas et la rémunération des pêcheurs reste attractive et très liée aux prises, au prix du poisson en criée et à l'évolution du cours des intrants (gasoil)*

**829** - Une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi terrestre. **Versus** *Le mode de vie du marin est plus attractif que celui offert par un travail terrestre à niveau de formation équivalent.*

**838** - Les formations à la pêche intègre de plus en plus de modules de formation destinés à d'autres métiers maritimes que la pêche **Versus** *Les formations à la pêche se spécialisent sur les modules de formation réglementaires à la pêche*

**1007** - La pêche professionnelle intègre le tourisme comme une activité de diversification ( sur le modèle du tourisme à la ferme, des marchés paysans). **Versus** *La pêche professionnelle ne se diversifie pas en direction du tourisme.*

#### **Thématique ports, services portuaires, ventes à distance, logistique, transformation: 19 hypothèses**

**98** - Le coût du transport (y compris écotaxe) pèse lourdement sur la rentabilité des opérateurs.

**Versus** *Les coûts de transports, mutualisés avec d'autres commerce de détail sont atténués.*

- 367** - Les exigences commerciales du frais imposent des délais logistiques (A pour A) très contraignants **Versus** *Des innovations technologiques font évoluer les exigences commerciales et desserrent la contrainte logistique*
- 368 mod** - La logistique de marée fraîche est de plus en plus mutualisée par des accords entre mareyeurs géographiquement proches **Versus** *Les mareyeurs "voisins" ne parviennent pas à s'entendre afin de mutualiser les coûts de logistique de la marée fraîche et certains sites de collecte sont abandonnés*
- 387 mod** - Les pêcheurs et les mareyeurs développent collectivement des réponses aux attentes du marché et ont une stratégie d'organisation de la 1<sup>ère</sup> mise en marché **Versus** *Les pêcheurs et les mareyeurs continuent de fonctionner parallèlement sans recherche de solution commune d'organisation de la 1<sup>ère</sup> mise en marché*
- 395** - La valorisation des coproduits redonne de la rentabilité aux mareyeurs **Versus** *La valorisation des coproduits ne profite pas aux mareyeurs (externalisée, peu rentable,...)*
- 397 mod** - Les PME se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes **Versus** *Les PME ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles*
- 505** - Les ventes, notamment sur Internet, s'ouvrent de plus en plus à des distributeurs finaux **Versus** *Les achats restent réservés exclusivement aux mareyeurs*
- 508** - Les modes de vente (gré à gré, contrat, vente à distance, vente directe...) se diversifient et la criée est le lieu d'enregistrement obligatoire des transactions (même si le flux physique s'amenuise) **Versus** *Les modes de vente (gré à gré, contrat, vente à distance, vente directe...) se diversifient et une partie importante des captures débarquées échappent à la vente et à l'enregistrement sur criée*
- 521** - La Halle à Marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle où la marchandise est vendue quelque soit le port de débarquement **Versus** *Le lien entre la fonction service au point de débarquement et la fonction vente détermine fortement le fonctionnement des Halles à Marée, la vente à distance est marginale*
- 597** - Les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique et réduisent la volatilité des prix **Versus** *Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en HAM ne recule pas*
- 755** - La massification des débarquements de produits de la mer permet de relancer les industries de transformation des produits domestiques à forte valeur ajoutée **Versus** *Les industries de transformation développent leurs activités avec essentiellement des produits d'importation et les débarquements de produits de la mer ne sont valorisés que brut et "en local"*
- 766** - L'organisation globale de la chaîne logistique permet une meilleure valorisation de la ressource **Versus** *Sans organisation logistique, la valeur de la ressource baisse*
- 776** - Une dynamique globale est enclenchée pour créer un point de concentration (hub) français du seafood dans le but d'atteindre une taille critique (relocalisation de l'ensemble de la filière, création d'emplois, création de valeur) **Versus** *Pas de politique visant à massifier les activités, on reste sur l'atomisation actuelle (la France continue à perdre son savoir-faire, vieillissement des infrastructures, aucune capacité à développer la filière)*
- 786** - Les achats de gré à gré deviennent dominants et conduisent à une restructuration importante des criées **Versus** *Le système de ventes aux enchères continue à se perfectionner (ex. généralisation des préventes) et ce type de ventes reste majoritaire*
- 897** - La gestion des services portuaires par les concédants et concessionnaires n'est en l'état pas économiquement pérenne, les pêcheurs ne trouvent plus de structures pour les accueillir **Versus** *La gestion des services portuaires est pérennisée et les pêcheurs disposent durablement de structures pour les accueillir*
- 911** - Un service portuaire de proximité permet un maintien de l'emploi local **Versus** *Sans service portuaire de proximité, le maintien de l'emploi local est difficile*
- 912** - La concentration et le regroupement des ports permettent d'apporter une offre plus importante, diversifiée et de réduire les coûts d'exploitation **Versus** *Le maillage des ports reste en l'état avec une perte de dynamisme due à la réduction des apports qui entraîne un déclin "naturel" des petits espaces portuaires*
- 921 mod** - L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local **Versus** *L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi à l'échelle nationale par les autorités concédantes*
- 1004** - Le secteur du mareyage se concentre fortement et rapidement **Versus** *Le secteur du mareyage se concentre progressivement*

### **Thématique Gestion des pêches: 11 hypothèses**

**12** - Les TAC & quotas se stabilisent ou deviennent pluriannuels et lèvent l'incertitude sur l'exploitation future **Versus** *Les possibilités de captures sont gérées annuellement laissant les entreprises de pêche dans l'incertitude*

**33** - L'atteinte du RMD permet une réévaluation à la hausse du TAC et des captures **Versus** *L'atteinte du RMD ne suffit pas à reconstituer les stocks et à permettre une hausse des captures*

**61** - La filière s'organise pour optimiser la consommation des quotas **Versus** *La filière continue de ne pas consommer tous les quotas*

**233** - La PCP remet en cause le principe de stabilité relative (la clé de répartition des captures admissibles par EM). **Versus** *Le principe de stabilité relative reste un pilier de la PCP*

**234** - L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture **Versus** *L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites*

**241** - La gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches **Versus** *Les équilibres économiques des flottilles sont intégrées aux décisions européennes sur la pêche*

**255mod** - L'application du "0 rejet" favorise les investissements dans la valorisation des rejets plutôt que dans la sélectivité **Versus** *L'application du "0 rejet" fait progresser les techniques de pêche sélective*

**432mod** - L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français **Versus** *Les zones de pêche européennes ne sont pas modifiées.*

**669** - Le système des OP disparaît au profit d'organisations privées "financiarisées" **Versus** *Les OP se renforcent et les organisations privées "financiarisées" restent en marge de la filière*

**687** - La mise en œuvre de plans de production et de commercialisation par les OP améliore l'organisation des ventes et permet une meilleure valorisation de la pêche française **Versus** *Le financement des OP est remis en cause par la difficile application des plans de production et de commercialisation*

**931** - Dans une Europe de plus en plus libérale, un système de QIT s'installe **Versus** *Les quotas restent gérés en collectif et c'est l'Europe qui fixe les règles pour ce maintien*

### **Thématique Concurrences : aquaculture, importation, production PT : 7 hypothèses**

**10** - A l'international, les règles fiscales et sociales convergent et ne constituent plus une distorsion de concurrence majeure. **Versus** *Les différences internationales en matière de droit fiscal et social constituent une distorsion de concurrence majeure.*

**49** - A la consommation, les produits de l'aquaculture gagnent du terrain par rapport au poisson sauvage. **Versus** *A la consommation, les produits de la mer "sauvages" résistent à la concurrence des produits de l'aquaculture*

**76 mod** - La consommation de produits de la mer s'oriente en France vers des produits importés **Versus** *Les consommateurs français préfèrent consommer des produits issus de la pêche française*

**307 mod** - En Europe, des emplacements sont disponibles et accessibles pour de nouvelles installations d'aquaculture en eau douce ou en eau de mer **Versus** *En Europe la difficulté d'accès à de nouveaux sites contraint fortement le développement de l'aquaculture*

**323** - La demande croissante de produits aquatiques est satisfaite grâce à la croissance de l'aquaculture **Versus** *La demande croissante de produits aquatiques est satisfaite à la fois par une augmentation de la production aquacole et par une augmentation des captures*

**334 mod** - La France accepte de réduire sa dépendance aux importations de produits de la mer en autorisant l'implantation d'élevages aquacoles **Versus** *La France protège son environnement proche en interdisant l'implantation d'élevages aquacoles et importe pour sa consommation de poisson*

**341** - L'opinion publique accepte le développement des pisciculteurs en France **Versus** *Les Français n'acceptent pas le développement des pisciculteurs en France*

### **Thématique Consommation, distribution, vente au détail des produits de la mer: 16 hypothèses**

**8** - La part des produits élaborés dans la consommation augmente **Versus** *La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente (retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...)*

**9** - Les produits aquatiques sont surtout consommés hors domicile **Versus** *Les produits aquatiques sont surtout consommés au domicile des ménages*

- 13** - De nouveaux modes de consommation du poisson émergent pour s'adapter aux nouveaux modes de vie **Versus** *La consommation du poisson reste traditionnelle et s'éloigne des nouveaux modes de vie*
- 35** - Avec le vieillissement de la population française la consommation de poissons frais augmente **Versus** *Malgré le vieillissement de la population, la consommation de poisson frais n'augmente plus* (les seniors se sont habitués aux produits tout préparés, n'ont pas de pouvoir d'achat, l'image du poisson s'est dégradée,...)
- 37** - Le poisson parvient à sortir de son image de produit "méritant" que l'on mange parce que c'est bon pour la santé **Versus** *Le poisson reste moins "jouissif" que la viande*
- 45** - Les poissonneries diversifient leur offre (produits traiteurs, des produits "prêt à consommer", surgelés,... multi canal) **Versus** *Les poissonneries restent consacrées à la vente de poissons "frais&brut" en boutique*
- 69** - En centre-ville, les halles privées principalement dédiées aux commerces de bouche sont florissantes et la poissonnerie en est un pilier **Versus** *En centre-ville, les halles privées laissent de plus en plus de place au commerce non alimentaire ou aux restaurants*
- 73** - Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) **Versus** *Le prix des produits aquatiques augmente moins que les autres sources de protéines*
- 79mod** - La communication permet de faire évoluer favorablement la consommation de produits de la mer au détriment des autres sources de protéines. **Versus** *La communication n'a pas d'impact sur la consommation de produits de la mer.*
- 268** - Les consommateurs sont prêts à payer plus cher un produit labélisé s'il correspond à leurs attentes de qualité supérieure **Versus** *Les consommateurs sont peu réceptifs aux labels de qualité et le prix est le critère de choix privilégié*
- 285 mod** - Les ventes de produits refresh augmentent (praticité, dessaisonalisation, logistique,...). **Versus** *Les ventes de produits refresh stagnent voire reculent (réticence des consommateurs)*
- 785 mod** - Les innovations produits (ex. pasteurisation à froid) en élargissant l'offre traiteur de la mer au rayon libre-service permettent aux GMS de se désengager du rayon marée qui dégage des marges trop faibles **Versus** *L'absence d'innovation (ou le coût trop élevé de leur développement) et le regain de demande des consommateurs pour le poisson frais maintient l'attractivité des rayons marée en GMS*
- 1006** - Certains produits de la mer sont spécifiquement choisis par les consommateurs pour leur impact sur la santé **Versus** *La santé n'est pas un facteur de différenciation entre les produits de la mer pour les consommateurs*
- 1010**- Le poisson est bon pour la santé **Versus** *Manger du poisson est risqué (parasites, histamine, métaux lourds,...)*
- 1014** - Le poisson est de plus en plus un produit alimentaire technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...) **Versus** *Le poisson est principalement apprécié par sa naturalité*
- 1015** - La chimie bio-sourcée se développe à partir de produits issus de la mer. **Versus** *La chimie bio-sourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer.*

### **Thématique Interprofession, ONG, image, partage de l'espace maritime : 18 hypothèses**

- 73** - Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaires dangereuse, la pêche ne parvient pas à se défendre **Versus** *Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaires dangereuse, la pêche parvient à restaurer son image et est valorisée comme durable et responsable*
- 97** - L'occupation du territoire maritime par les pêcheurs se réduit au profit d'autres activités maritimes (éolien, offshore pétrole, zones natura2000...) **Versus** *Les pêcheurs stabilisent ou augmentent leur occupation du territoire maritime*
- 460** - Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande **Versus** *Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer*
- 463** - La filière met en œuvre une politique de communication positive sur la filière pêche **Versus** *La filière renonce à mettre en œuvre une politique de communication positive*
- 468** - L'espace maritime est partagé pour favoriser la rentabilité des différentes façons de l'exploiter **Versus** *L'espace maritime est partagé pour en limiter l'exploitation et le préserver*
- 479** - La mer est un sujet stratégique, objet d'intérêts économiques majeurs que ciblent des ONG qui mettent en péril la filière pêche **Versus** *La mer n'est pas un sujet stratégique ciblé par les ONG*

**482** - L'espace maritime est privatisé et ses propriétaires louent des droits de pêche aux pêcheurs  
**Versus** *Les Etats conservent la maîtrise de la régulation de la pêche*

**494** - La filière développe une stratégie collective de défense de ses intérêts face aux attaques des ONG  
**Versus** *La filière reste désorganisée face aux attaques coordonnées des ONG*  
*Commentaire recto : quitte à monter des attaques en réputation contre elles*

**606** - La chaîne de constitution de la valeur du poisson est lisible et fiable  
**Versus** *L'opacité demeure sur la constitution de la valeur dans la filière des produits de la mer*

**696** - Une grande interprofession est créée pour tous les produits de la mer  
**Versus** *Différentes structures interprofessionnelles (associations,...) coexistent pour les produits de la mer*

**699 mod** - Après avoir identifié un manque, une mission non remplie,... la filière pêche parvient à s'organiser en interprofession  
**Versus** *L'organisation en interprofession vue comme une contrainte pour la filière n'est pas choisie*

**710 mod** - La reconnaissance d'une interprofession (représentativité) permet au secteur de la pêche maritime une pérennité de son financement (CVO rendue obligatoire pour l'ensemble des acteurs du secteur par l'extension des règles par l'Etat)  
**Versus** *L'absence d'une interprofession dans le secteur de la pêche maritime conduit à une incertitude structurelle sur la pérennité de son financement (recours aux fonds publics nécessaire, dépendance à la GD,...)*

**713 mod** - Le recours à l'importation par l'aval de la filière empêche la création d'une interprofession  
**Versus** *Le recours à l'importation par l'aval de la filière n'empêche pas la création d'une interprofession*

**1008** - L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition des espèces commercialisables  
**Versus** *L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale*

**1009** - Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux).  
**Versus** *Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur la dangerosité de la pêche.*

**1011** - L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer  
**Versus** *L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson*

**1012** - L'algoculture est bien gérée et n'est pas une menace environnementale  
**Versus** *L'algoculture est mal gérée et la prolifération d'espèces invasives menace l'environnement*

**1013** - Les pêcheurs participent aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités  
**Versus** *Les pêcheurs ne participent pas aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités*

### › La matrice d'influences / dépendances entre les hypothèses

Le 18 mai 2016, la cellule d'animation a réalisé l'analyse de l'influence directe que chacune des 100 hypothèses retenues a sur les 99 autres.

L'idéal aurait été que l'ensemble du groupe examine toutes les influences, soit  $100 \times 99 = 9900$  questions à se poser. Mais, compte tenu de l'importance de la tâche, le travail est réparti. Des binômes (voire triplettes) sont constitués, chargés chacun de déterminer la nature de l'influence d'une douzaine d'hypothèses sur toutes les autres. Les absents aux réunions sont invités à contribuer à distance afin de s'approprier la mécanique de construction des scénarios.

Pour chaque hypothèse, il s'agit de statuer :

- si la réalisation de l'hypothèse «Hi» favorise celle de l'hypothèse «Hj», la relation est notée «+» ;
- si la réalisation de l'hypothèse «Hi» rend moins probable celle de l'hypothèse «Hj», la relation est notée «-» ;
- si l'on pense qu'il y a une influence, sans pouvoir en préciser le sens, la relation est notée «+/-» ;
- si la réalisation de l'hypothèse «Hi» n'a pas d'influence sur celle de l'hypothèse «Hj», la relation est notée «0» (zéro), ce cas de figure étant le plus fréquent.

Les deux biais usuels sont :

- la prise en compte d'un lien indirect (Hi influe sur Hj, Hj influe sur Hk, quand on s'interroge sur l'influence de Hi sur Hk, on a tendance à dire que Hi influe sur Hk) ;
- la prise en compte du lien inverse (quand Hj influe sur Hi, on a tendance à considérer que Hi influe sur Hj).

## Le traitement des relations entre hypothèses pour faire émerger des microscénarios

**Influe sur**

	H1	H2	H3	H4	H5	H6	H7	H8
H1	0	0	0	0	0	0	0	0
H2	0	0	+/-	0	0	0	+	0
H3	0	0	0	0	0	0	0	0
H4	0	-	0	0	0	0	0	0
H5	0	0	0	0	0	0	0	0
H6	0	0	+	0	+	0	0	0
H7	0	+	0	0	0	0	0	0
H8	0	0	0	0	0	-	0	0

La réalisation de l'hypothèse H3 influe, mais on ne peut préciser dans quel sens privilégié, sur l'occurrence de l'hypothèse H2

La réalisation de l'hypothèse H1 influe négativement sur l'occurrence de l'hypothèse H8

La réalisation de l'hypothèse H5 influe positivement sur l'occurrence de l'hypothèse H6

Si.....alors.....  
Ne considérer que les liens directs

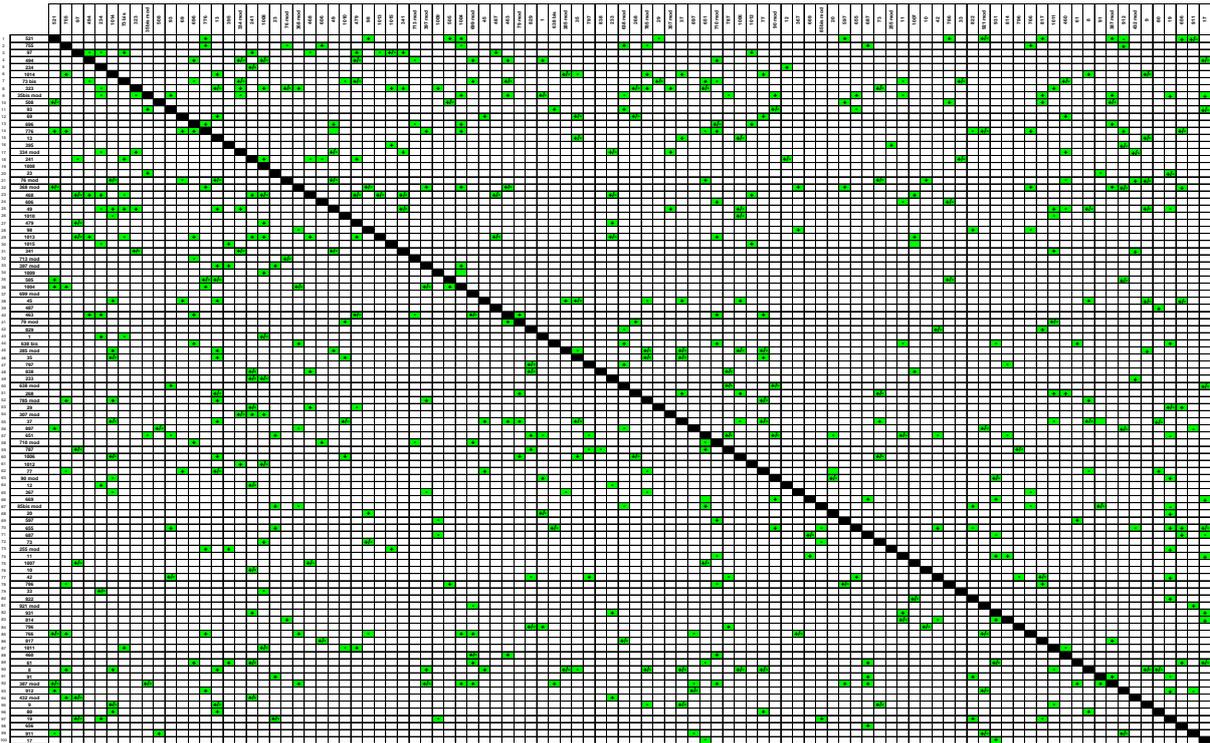
Pour éviter la lassitude la liste des hypothèses est « randomisée » (les hypothèses ne sont plus classées par thématique) et les binômes de travail sont fixés de manière à mixer les métiers et sont renouvelés toutes les 2 heures.

Le « premier » jet de la matrice présente une densité de remplissage moyenne de 11,2 % avec 1 101 signes, hétérogène entre les groupes, malgré les consignes :

- Seuls les liens directs sont retenus. Si le lien n'est pas direct, il faut privilégier l'absence d'impact. Il convient de ne pas chercher des liens qui obligent à raconter toute une histoire pour se justifier afin d'envisager une réponse autre que « 0 », ce sont uniquement des liens directs entre hypothèses qui méritent d'autres réponses. Il importe donc systématiquement de vérifier la réalité de ces liens directs, et d'explicitier ces liens chaque fois que c'est nécessaire. Le rôle du noyau permanent de la cellule d'animation a souvent été celui d'un censeur de « fausses dépendances ».

Un lissage est effectué par le noyau permanent afin d'obtenir la matrice suivante qui comprend 604 signes soit un taux de remplissage de 6,2 %.

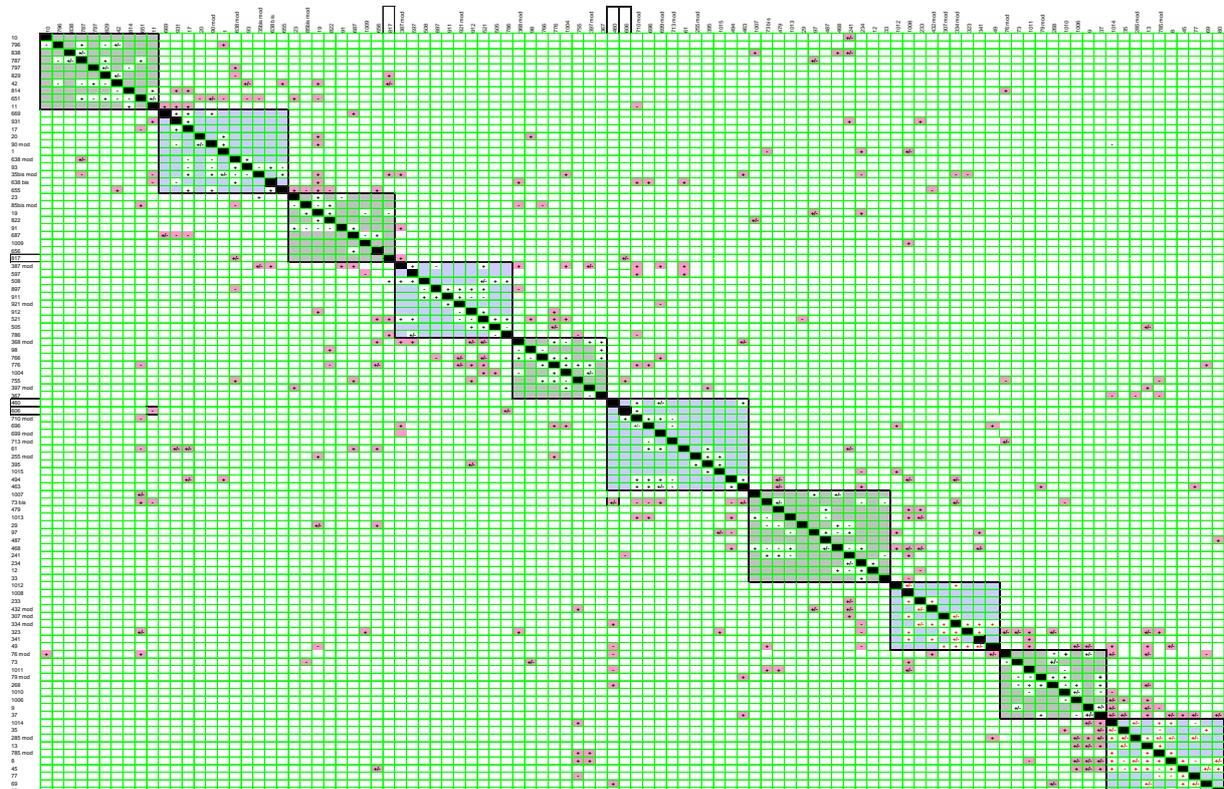
Cette matrice des relations entre les hypothèses finalement retenues constitue le modèle central du présent exercice de prospective.



### › Les agrégats

Le traitement informatique de la matrice qui permet de regrouper les hypothèses très liées entre elles et moins liées avec toutes les autres, conduit à proposer 10 agrégats comprenant entre 8 et 12 hypothèses.

Sur les 604 signes de la matrice, 310 soit 51 % sont intégrés dans les agrégats.



## Troisième partie : Les micro-scénarios et les méta-scénarios

### › Les 38 micro-scénarios

Chacun de ces 10 agrégats a fait l'objet d'une représentation graphique des hypothèses qui le composent et des relations d'influence/dépendance qui lient les hypothèses entre elles, telles que consignées dans la matrice.

Parfois, une hypothèse peu liée avec les autres de son agrégat a pu être changée d'agrégat « manuellement » afin de poursuivre la concentration des signes au sein des agrégats.

Au sein de l'agrégat, certaines hypothèses sont très influentes sur les autres et peu dépendantes, elles sont qualifiées de « motrices » ; d'autres hypothèses sont exclusivement (ou presque) dépendantes : ce sont les variables « résultats » ; les hypothèses très influentes et très dépendantes sont dites « enjeux ».

Parmi les hypothèses motrices, le groupe fait le choix de celle par laquelle commenceront les histoires.

Le choix d'une hypothèse motrice induit pour chaque agrégat deux micro-scénarios, l'un commençant par le recto de l'hypothèse, l'autre par son verso.

Souvent, le groupe préfère se donner 2 (voire 3) moteurs pour un même agrégat ce qui induit l'écriture de 4 (voire 8) micro-scénarios par agrégat.

Ainsi, à partir des 10 agrégats d'hypothèses, 38 micro-scénarios ont été écrits.

L'écriture des scénarios a consisté à suivre le squelette constitué en tenant compte des signes des hypothèses qui déterminent la présentation en recto ou en verso des hypothèses suivantes. En réalité chaque agrégat apparaissant davantage comme un système complexe que comme une suite linéaire d'hypothèses, des arbitrages sont indispensables ; ils ont été opérés, explicités et critiqués en séance de la cellule d'animation. La méthode d'écriture est détaillée sur le 1<sup>er</sup> micro-scénario de l'agrégat 9.

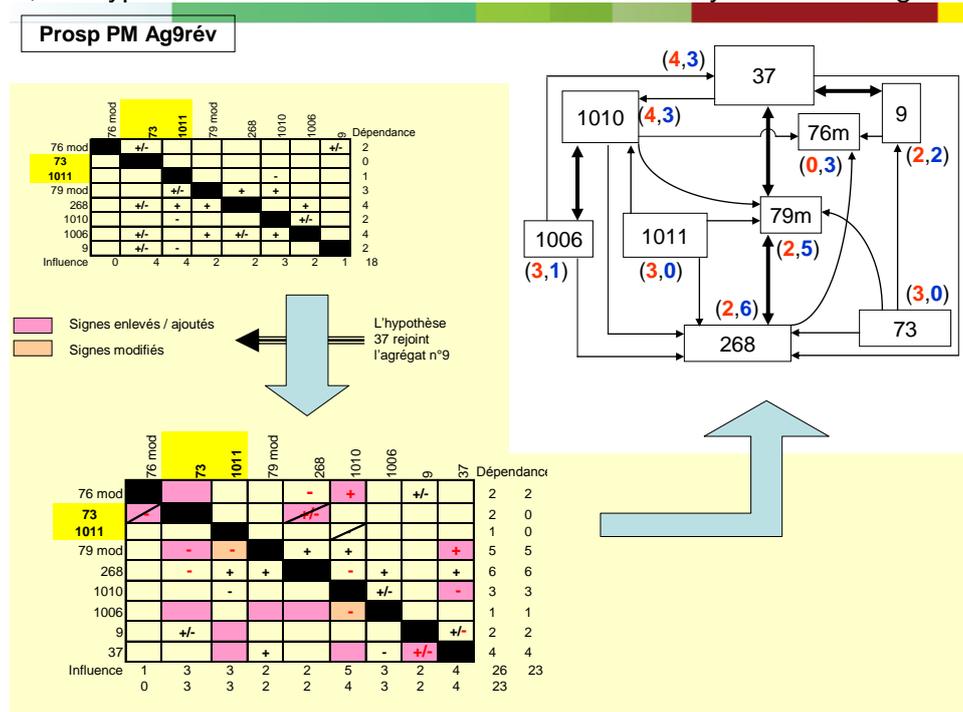
agrégat	hypothèse(s) motrice(s)	microscénarios
agrégat n° 1 : Capacités de pêche et accès au métier de pêcheur	10 <b>A l'international, les règles fiscales et sociales convergent et ne constituent plus une distorsion de concurrence majeure.</b> <b>Vs Les différences internationales en matière de droit fiscal et social constituent une distorsion de concurrence majeure.</b> Une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi terrestre. 829 <b>Vs Le mode de vie du marin est plus attractif que celui offert par un travail terrestre à niveau de formation équivalent.</b>	1-1 : Les compétences exigées favorisent les autres métiers
		1-2 : La pêche en dynamise l'emploi maritime
		1-3 : La France vend ses droits de pêche
		1-4 : L'Etat intervient pour conserver les capacités de pêche
agrégat n°2 : Gestion collective et rentabilité	1 <b>La flottille bénéficie d'un plan de renouvellement conditionné à la préservation de la ressource.</b> <b>Vs La ressource est considérée comme trop fragile pour que le renouvellement de la flottille de pêche soit soutenu.</b>  Dans une Europe de plus en plus libérale, un système de QIT s'installe 931 <b>Vs Les quotas restent gérés en collectif et c'est l'Europe qui fixe les règles pour ce maintien</b>	2-1 : Les QIT tuent les OP
		2-2 : Vers un gel des droits de pêche
		2-3 : Artisans pêcheurs côtier et capitalisme maritime
		2-4 : Collectivisme

agrégat	hypothèse(s) motrice(s)	microscénarios
agrégat n°3 : Réduction des aléas	1009  Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux). <b>Vs Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche.</b>	3-1 : Le salariat réduit l'incertitude croissante des coûts d'exploitation
		3-2 : La rentabilité cible des OP, l'innovation technologique en soutien
agrégat n°4 : Ports et mise en marché	597  Les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique et réduisent la volatilité des prix <b>Vs Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en HAM ne recule pas</b>  921 mod L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local. <b>Vs L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi à l'échelle nationale par les autorités concédantes.</b>	4-1 : Gestion des ports et mise en marché, deux stratégies à contre-sens
		4-2 : Une organisation dématérialisée
		4-3 : L'emploi local artificiellement maintenu
		4-4 : Réorganisation forcée par les services portuaires
agrégat n°5 : Logistique et maréyage	397 mod Les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes. <b>Vs Les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles.</b>	5-1 : Mareyeurs en réseau (coopétition)
		5-2 : Concentration accélérée (compétition)
agrégat n°6 : Gouvernance et durabilité	699 mod Après avoir identifié un manque, une mission non remplie,... la filière pêche parvient à s'organiser en interprofession. <b>Vs L'organisation en interprofession vue comme une contrainte pour la filière n'est pas choisie</b>  1015 La chimie biosourcée se développe à partir de produits issus de la mer. <b>Vs La chimie biosourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer.</b>	6-1a : Une organisation interprofessionnelle durable qui consomme ses quotas
		6-1b : Une organisation interprofessionnelle durable mais qui ne consomme pas ses quotas
		6-2a : Communications interne et externe désordonnées mais bonne valorisation des co-produits
		6-2b : Communications interne et externe désordonnées pour une pêche sélective
agrégat n°7 : Partage de l'espace et de la ressource	487  La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats. <b>Vs Les Etats empêchent / stoppent ce mécanisme de financiarisation des biens publics.</b>  234 L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture <b>Vs L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites</b>	7-1 : Les résultats scientifiques dépassés par l'influence des ONG
		7-2 : Sanctuarisation d'urgence des océans !
		7-3 : Gestion durable de l'espace maritime
		7-4 : La pêche tout juste tolérée
agrégat n°8 : Aquaculture	1008  L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables. <b>Vs L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale.</b>  432 mod L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français <b>Vs Les zones de pêche européennes ne sont pas modifiées.</b>	8-1 : Aquaculture en développement
		8-2 : La France se résout à l'aquaculture
		8-3 : Pressions environnementale et libérale
		8-4 : Répits climatique et politique

agrégat	hypothèse(s) motrice(s)	microscénarios
agrégat n°9 : Conso, image, santé	<p>73 Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres source de protéine) <b>Vs</b> Le prix des produits aquatiques augmente moins que les autres sources de protéines</p> <p>1011 L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer. <b>Vs</b> L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson.</p>	9-1 : Méfiance des consommateurs et « labels sanitaires »
		9-2 : Le bien-être halieutique comme voie de différenciation
		9-3 : La difficile différenciation des produits bruts
		9-4 : Gamme complète et opportunités de différenciation
agrégat n°10 : Mode de vente / mode d'achat	<p>8 La part des produits élaborés dans la consommation augmente. <b>Vs</b> La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente (retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...)</p> <p>77 Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels. <b>Vs</b> Le savoir faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi.</p>	10-1 : Les poissonniers: les charcutiers – « traiteurs frais » du poisson
		10-2 : Les produits aquatiques : majoritairement des préparations issues des IAA
		10-3 : Des poissons bruts pour clientèle urbaine âgée
		10-4 : Les filets, seuls support de l'innovation technologique

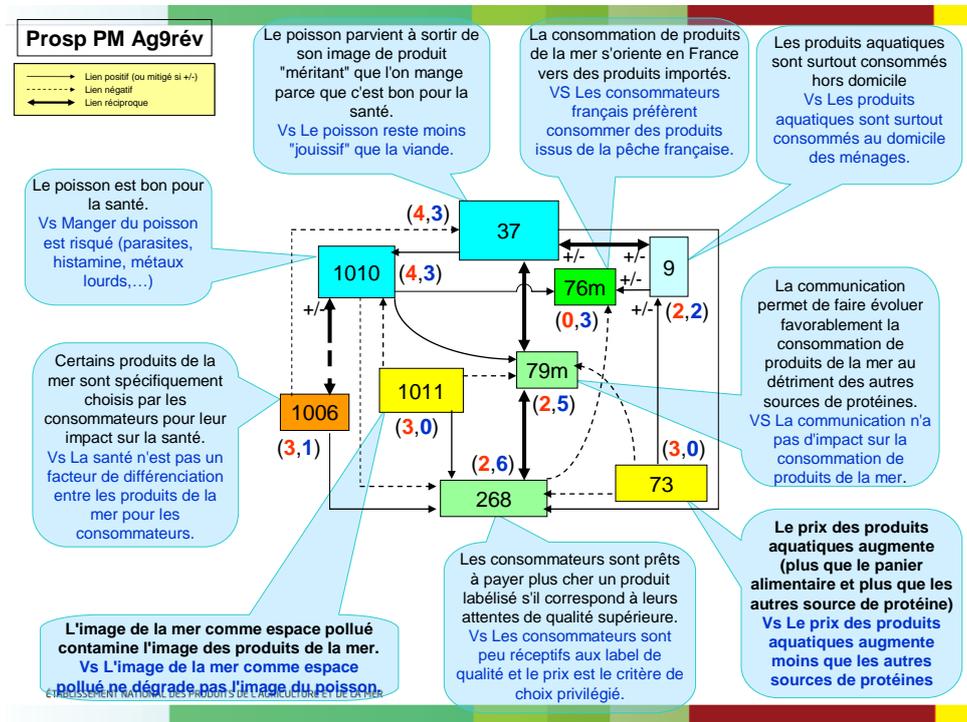
## La méthode utilisée pour l'écriture des microscénarios

En réunion, les hypothèses motrices ont été choisies. Une analyse fine des signes inscrits

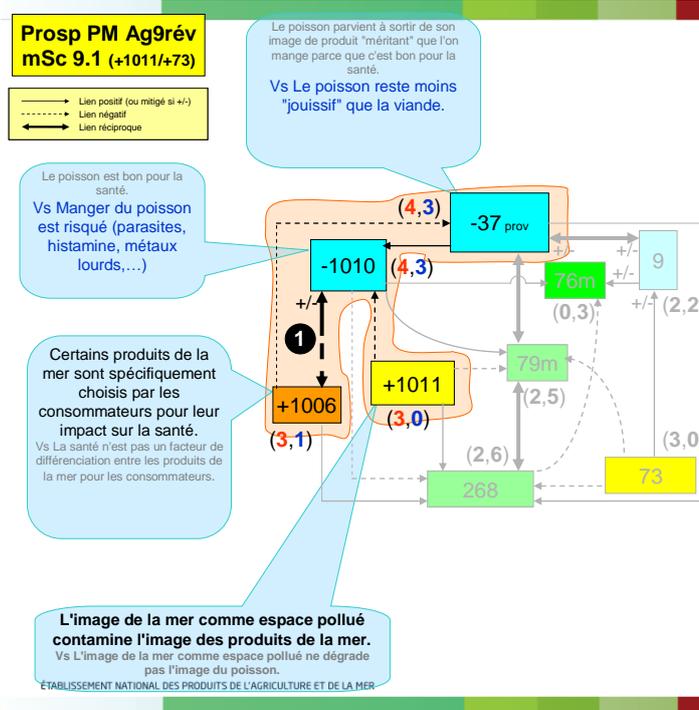




Ensuite le style des flèches reliant les hypothèses est modifié pour représenter la nature du signe. Trait plein pour une influence positive, trait pointillé pour une influence négative. Les influences mitigées sont indiquées par un « +/- » à côté de la flèche. Enfin le texte des hypothèses est ajouté.



Pour écrire le scénario, il suffit alors de partir des hypothèses motrices et de suivre les flèches pour passer sur chacune des hypothèses.



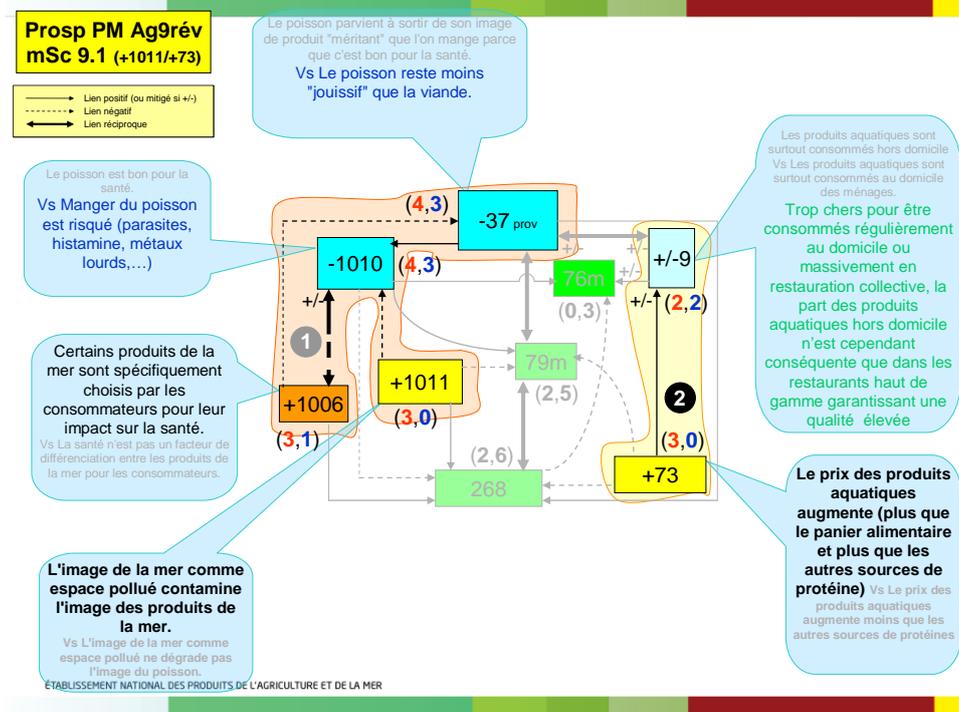
(1011 est moteur et s'allume en recto : +1011).  
 L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer (+1011 influence négativement 1010 : verso de 1010 ou -1010)  
 Manger du poisson est risqué (parasites, histamine, métaux lourds,...)

(-1010 influe négativement sur 1006 qui en retour a une influence mitigée sur -1010: +1006 et -1010 maintenu : le choix de certaines espèces en fonction de leur impact sur la santé n'annule pas la perception du risque santé)

Certains produits de la mer sont spécifiquement choisis par les consommateurs pour leur impact sur la santé.

(+1006 a une influence négative sur 37 : - 37 provisoirement, la totalité des influences sur 37 n'étant pas à ce stade prises en compte)

Le poisson reste moins "jouissif" que la viande (bien qu'il ne soit plus consommé prioritairement parce que bon pour la santé)



(73 est moteur et s'allume en recto : +73).

Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine)

(influence mitigée de +73 sur 9 : +/-9 : 9 traitant du poids respectif des circuits de distribution, on traite ici 9 en « ni le recto ni vraiment le verso)

Trop chers pour être consommés régulièrement au domicile ou massivement en restauration collective, la part des produits aquatiques hors domicile n'est cependant conséquente que dans les restaurants haut de gamme garantissant une qualité élevée

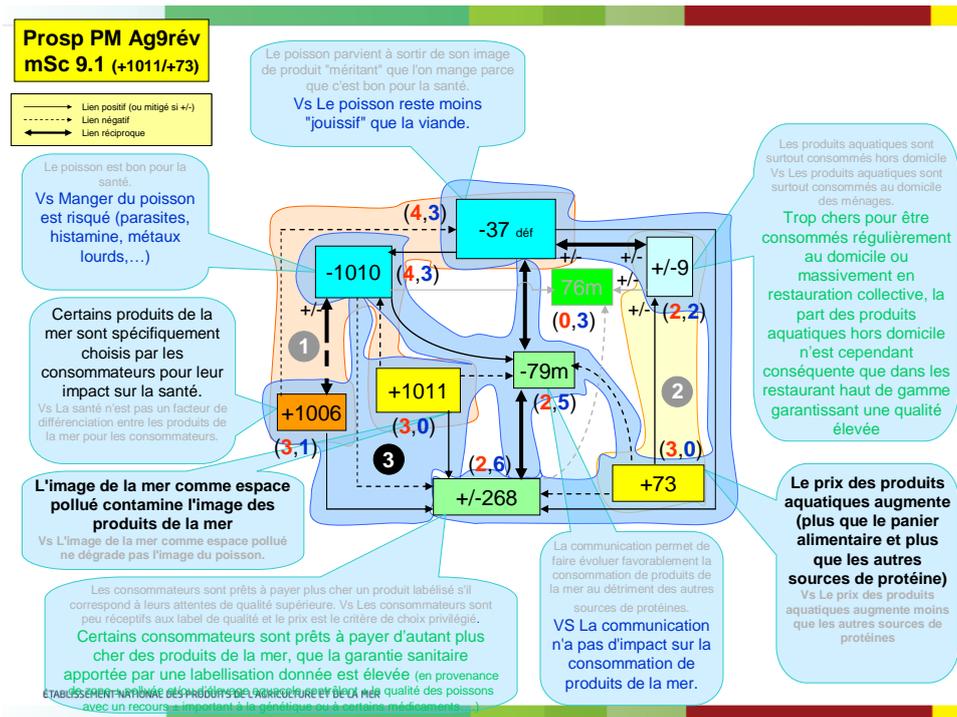
Image suivante :

On cherche ici à trancher 73m, définitivement 37 et 268 dans cet ordre compte tenu de la position centrale de 73m et de ses influences réciproques sur 37 et 268

(effet des Influences combinées, négatives de +73 et de +1011 et positive de -1010 sur 79m: -79m temporairement):

La communication n'a pas d'impact sur la consommation de produits de la mer (du fait de l'influence de l'état pollué du milieu marin sur l'image des produits de la mer, du risque perçue à leur consommation et de leur prix relatif élevé)

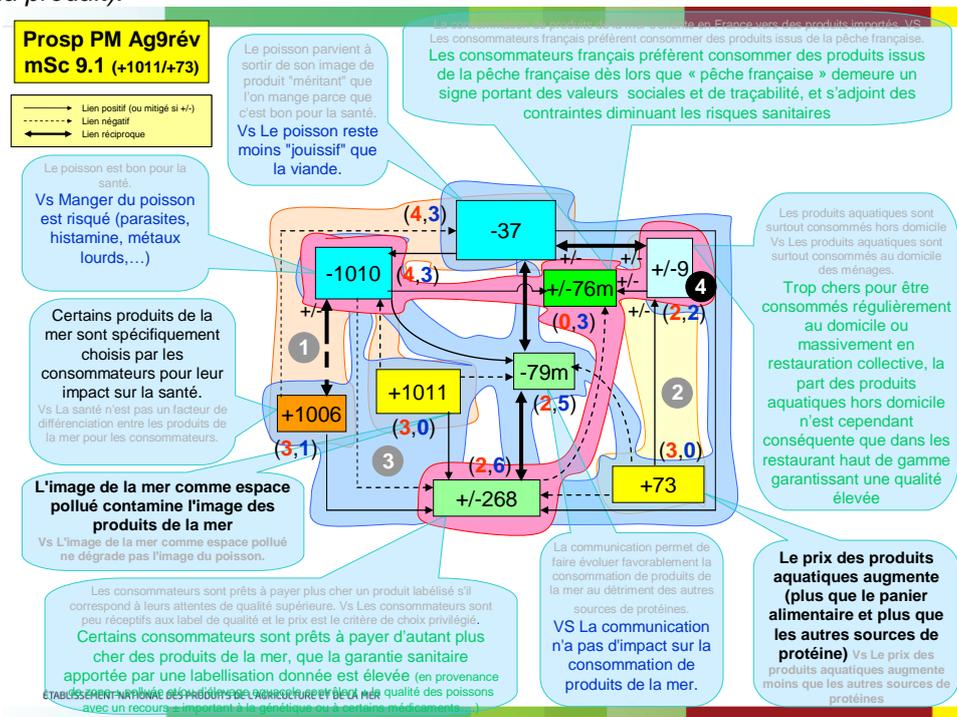
(effet des influences combinées, mitigée et réciproque de +/-9, mais surtout positive et réciproque de -79 temporaire sur -37 provisoire: -37 définitif et -79 confirmé):



Le poisson reste moins "jouissif" que la viande (notamment la communication est trop handicapée par l'image de la mer et des produits aquatiques, et ce malgré quelques positionnements flatteurs en restauration de luxe)

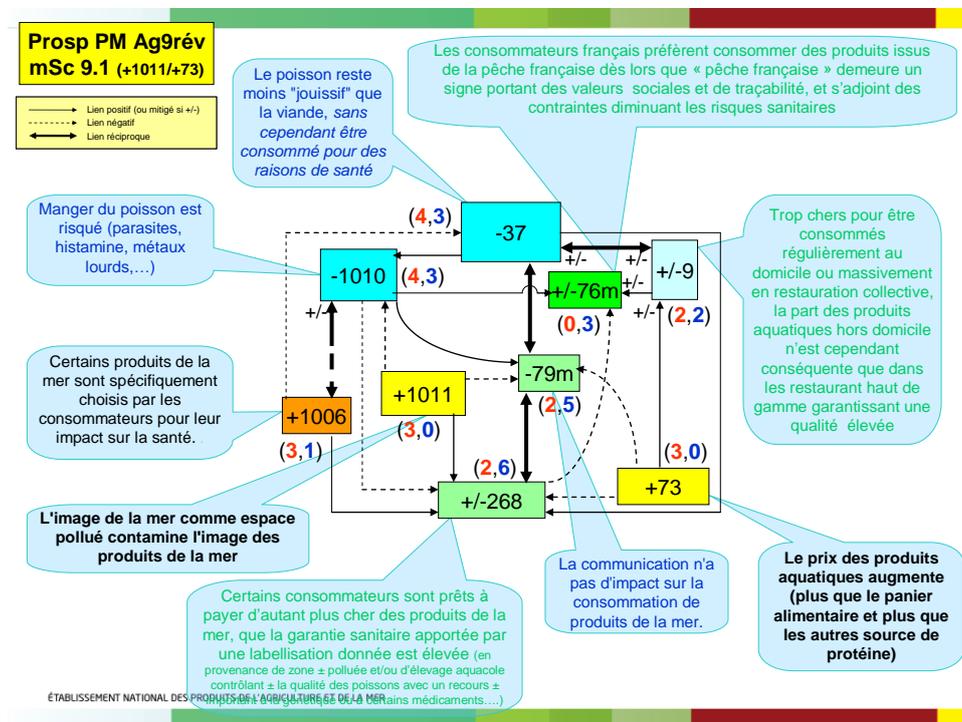
(synthèse des effets positifs de + 1011 & +1006 et -37 déf & -79, et négatifs de +73 et -1010 sur 268 : +/- 268)

Certains consommateurs sont prêts à payer d'autant plus cher des produits de la mer, que la garantie sanitaire apportée par une labellisation donnée est élevée (en provenance de zone ± polluée et/ou d'élevage aquacole contrôlant ± la qualité des poissons avec un recours ± important à la génétique ou à certains médicaments...), (la propension à payer plus cher est assurantielle relativement à la qualité sanitaire du produit).



(synthèse des influences positive de -1010, mitigée de +/-9 et négative de +/- 268)

Les consommateurs français préfèrent consommer des produits issus de la pêche française dès lors que « pêche française » demeure un signe portant des valeurs sociales et de traçabilité, et s'adjoint des contraintes diminuant les risques sanitaires (ces contraintes justifiant la plus grande partie du surcoût des produits de la pêche française relativement aux produits importés).



Texte complet du micro scénario, une fois les différents arbitrages rendus :

**L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer.** Manger du poisson est risqué (parasites, histamine, métaux lourds,...). Certains produits de la mer sont spécifiquement choisis par les consommateurs pour leur impact sur la santé. Le poisson reste moins "jouissif" que la viande (bien qu'il ne soit plus consommé prioritairement parce que bon pour la santé)

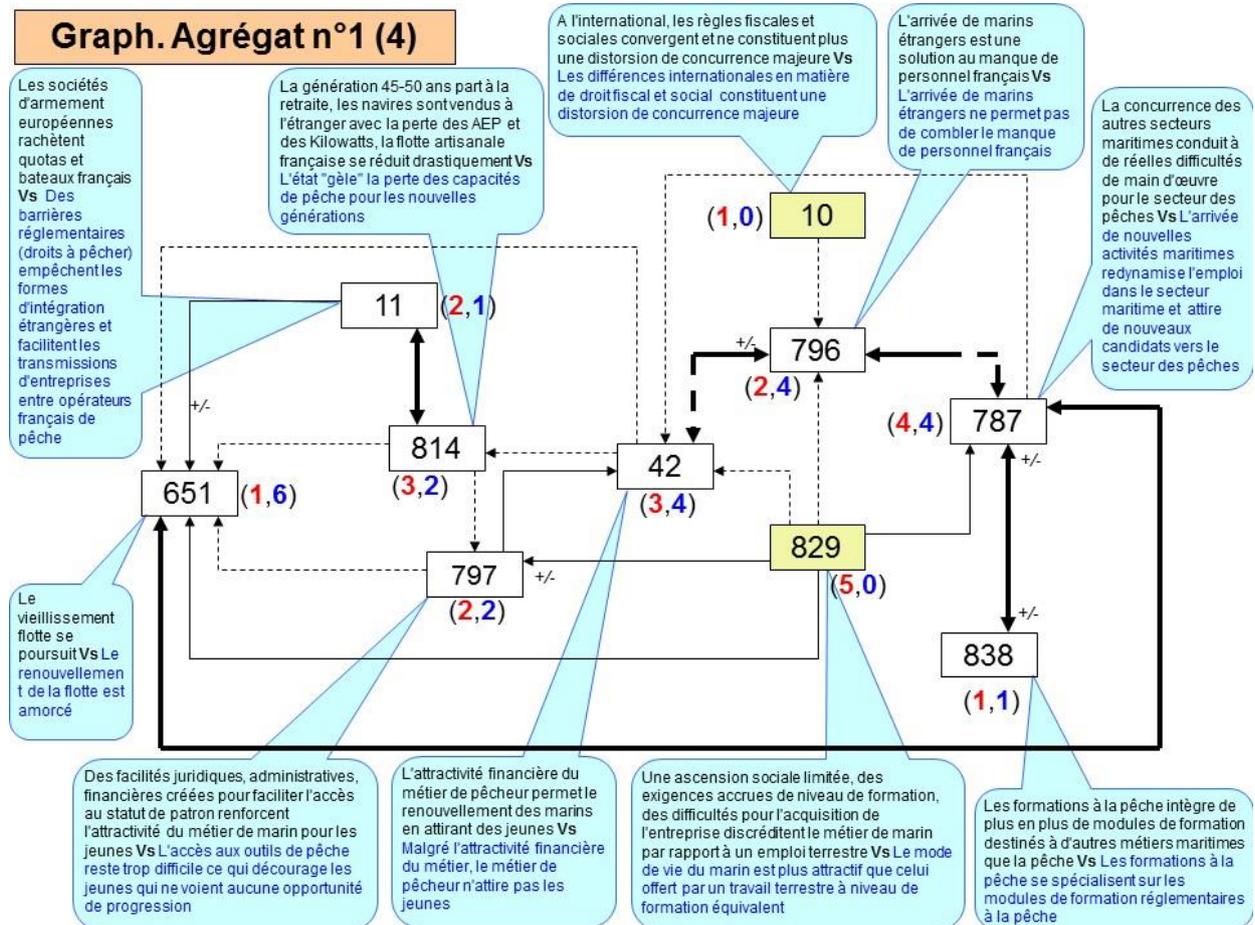
**Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine).** Trop chers pour être consommés régulièrement au domicile ou massivement en restauration collective, la part des produits aquatiques hors domicile n'est cependant conséquente que dans les restaurants haut de gamme garantissant une qualité élevée.

La communication n'a pas d'impact sur la consommation de produits de la mer (du fait de l'influence de l'état pollué du milieu marin sur l'image des produits de la mer, du risque perçue à leur consommation et de leur prix relatif élevé). Le poisson reste moins "jouissif" que la viande (notamment la communication est trop handicapée par l'image de la mer et des produits aquatiques, et ce malgré quelques positionnements flatteurs en restauration de luxe). Certains consommateurs sont prêts à payer d'autant plus cher des produits de la mer, que la garantie sanitaire apportée par une labellisation donnée est élevée (en provenance de zone ± polluée et/ou d'élevage aquacole contrôlant ± la qualité des poissons avec un recours ± important à la génétique ou à certains médicaments...), (la propension à payer plus cher est assurantielle relativement à la qualité sanitaire du produit). Les consommateurs français préfèrent consommer des produits issus de la pêche française dès lors que « pêche française » demeure un signe portant des valeurs sociales et de traçabilité, et s'adjoint des contraintes diminuant les risques sanitaires (ces contraintes justifiant la plus grande partie du surcoût des produits de la pêche française relativement aux produits importés).

Les 3 autres micro-scénarios issus de l'agrégat n°9 sont présentés dans la suite du rapport

## › Agrégat n°1 : Capacités de pêche et accès au métier de pêcheur

	10	796	838	787	797	829	42	814	814	11
10										
796	+/-			+		+/-				
838				+/-		+/-				
787		+/-	-		-	+			+	
797						+/-				
829										
42		-		-	+	-				
814										+/-
814				+/-	-	+				+/-
11									+	



I	D	n°	Agrégat 1 : Capacités de pêche et accès au métier de pêcheur
1	0	10	A l'international, les règles fiscales et sociales convergent et ne constituent plus une distorsion de concurrence majeure. <b>Vs Les différences internationales en matière de droit fiscal et social constituent une distorsion de concurrence majeure.</b>
2	3	796	L'arrivée de marins étrangers est une solution au manque de personnel français. <b>Vs L'arrivée de marins étrangers ne permet pas de combler le manque de personnel français</b>
1	2	838	Les formations à la pêche intègre de plus en plus de modules de formation destinés à d'autres métiers maritimes que la pêche <b>Vs Les formations à la pêche se spécialisent sur les modules de formation réglementaires à la pêche</b>
3	4	787	La concurrence des autres secteurs maritimes conduit à de réelles difficultés de main d'œuvre pour le secteur des pêches <b>Vs L'arrivée de nouvelles activités maritimes redynamise l'emploi dans le secteur maritime et attire de nouveaux candidats vers le secteur des pêches.</b>
2	2	797	Des facilités juridiques, administratives, financières créées pour faciliter l'accès au statut de patron renforcent l'attractivité du métier de marin pour les jeunes <b>Vs L'accès aux outils de pêche reste trop difficile ce qui décourage les jeunes qui ne voient aucune opportunité de progression</b>
5	1	829	Une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi terrestre. <b>Vs Le mode de vie du marin est plus attractif que celui offert par un travail terrestre à niveau de formation équivalent.</b>
2	4	42	L'attractivité financière du métier de pêcheur permet le renouvellement des marins en attirant des jeunes <b>Vs Malgré l'attractivité financière du métier, le métier de pêcheur n'attire pas les jeunes</b>
2	2	814	La génération 45-50 ans part à la retraite, les navires sont vendus à l'étranger avec la perte des capacités de pêche, la flotte artisanale française se réduit drastiquement <b>Vs L'état "gèle" la perte des capacités de pêche pour les nouvelles générations</b>
1	6	651	Le vieillissement flotte se poursuit <b>Vs Le renouvellement de la flotte est amorcé</b>
2	1	11	Les sociétés d'armement européennes rachètent bateaux français pour leurs quotas. <b>Vs Des barrières réglementaires (droits à pêcher) empêchent les formes d'intégration étrangères et facilitent les transmissions d'entreprises entre opérateurs français de pêche</b>

### **Micro scénario 1-1**

#### **Titre : Les compétences exigées favorisent les autres métiers**

**Résumé :** Les règles fiscales et sociales convergent en Europe. Les exigences de formation croissantes ne permettent cependant pas d'attirer la main d'œuvre étrangère. Les organismes de formation adaptent leurs enseignements aux autres métiers maritimes plus attractifs pour les jeunes.

#### **Hypothèses motrices :**

**10 :** A l'international, les règles fiscales et sociales convergent et ne constituent plus une distorsion de concurrence majeure

**829** Une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi terrestre

L'évasion fiscale étant devenue problématique, l'Union Européenne tente d'uniformiser les règles fiscales. Dans un contexte économique de plus en plus difficile, la mobilisation des recettes fiscales est devenue un enjeu majeur pour l'ensemble des pays afin de financer des services essentiels accessibles à tous, et les pays membres se décident à œuvrer en ce sens. Cette réforme du système fiscal s'avère également être un axe privilégié pour relever le défi de la justice sociale. Une articulation des conventions fiscales internationales est partagée par les états membres de l'UE. Rapidement, les règles fiscales et sociales en matière d'emploi convergent et ne constituent plus une distorsion de concurrence majeure dans la pêche. **(10 s'active)**

Devenir patron, c'est l'ambition de nombreux marins. Mais ce rêve s'avère souvent inaccessible. Une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi terrestre. **(829 s'active)** Malgré les progrès en matière d'harmonisation fiscale, ce manque de perspectives dans la pêche française entraîne une pénurie de main d'œuvre. En effet, les exigences de niveau de formation augmentent sans cesse. Les entreprises cherchent à recruter des marins étrangers. Mais la main d'œuvre qualifiée est plutôt rare et sa mobilité n'est plus stimulée par l'attractivité de pays « mieux disant social » puisque que les différences entre pays européens et aussi avec les pays tiers se sont atténuées. Cela ne permet pas de combler le manque de personnel français, devenu trop important. **(10 et 829 entraînent l'advenue de VS796)** Par ailleurs, les exigences de formations ouvrent d'autres perspectives aux candidats potentiels du fait des compétences accrues et des qualifications qu'ils obtiennent. Ainsi ceux-ci peuvent prétendre aux métiers en mer autres que la pêche. Aussi, la concurrence des autres secteurs maritimes amplifie la difficulté de main d'œuvre dans la pêche. **(Malgré VS796, 829 favorise l'advenue de 787)**

Le contexte pesant ne valorise pas la filière. Et malgré l'attractivité financière, le métier de pêcheur n'attire pas les jeunes français. **(Malgré VS796, 787 et 829 favorisent l'advenue de VS42)** Ni même les jeunes européens. **(Malgré 787, VS42 confirme VS796)**. Les conditions ne sont pas remplies pour favoriser les investissements et le vieillissement de la flotte se poursuit. **(787, 829 et VS42 favorisent l'advenue de 651)**

Malgré tout, les organismes de formation désireux de répondre aux exigences de niveau, mais aussi de pouvoir proposer des débouchés à leurs étudiants complètent leurs cursus. Les formations à la pêche intègrent de plus en plus de modules de formations destinés aux autres métiers maritimes, plus en vogue. **(787 entraîne l'advenue de 838)** Cette prise de position des établissements de formation leur permet de maintenir leurs effectifs et de limiter l'impact de l'essoufflement de la filière sur leur activité. Mais c'est loin d'être un service rendu à la filière pêche, puisque la concurrence des autres secteurs va ponctionner cette nouvelle génération, et continuer à entretenir la pénurie de main d'œuvre. **(838 et 651 confirment l'advenue de 787)**

Ce non renouvellement de génération se heurte fatalement à la logique démographique. La génération précédente part à la retraite et faute de repreneurs, les navires sont vendus à des sociétés (françaises) à capitaux étrangers qui ne débarquent pas leurs captures dans les ports français. La flotte artisanale française se réduit drastiquement. **(VS42 favorise l'advenue de 814)** Ce mouvement attire les sociétés européennes qui rachètent massivement les bateaux français pour leurs quotas. **(814 entraîne l'advenue de 11) et (11 confirme l'advenue de 814)**

Malgré les efforts de l'ancienne génération, les jeunes ne peuvent faire face à la puissance économique des sociétés européennes existantes. L'accès aux outils de pêche et au statut de patron est trop difficile. Découragés, les jeunes n'entrevoient aucune opportunité de progression. La flotte française se réduit, est vendue, ou vieillit. **(814 et 829 entraînent l'advenue de VS797) et (VS797 confirme l'advenue de VS42) et (Malgré 814, VS797 et 11 confirment l'advenue de 651)**

#### **Micro-scénario 1.2**

##### **Titre : La pêche dynamise l'emploi maritime**

**Résumé :** Les différences sociales et fiscales se réduisent en Europe. Le métier de marin est attractif et plébiscité par les jeunes. La filière tire les activités maritimes vers le haut et tout le monde en profite. Les interventions de l'Etat sont un accompagnement favorable aux repreneurs français.

##### **Hypothèses motrices :**

**10 :** A l'international, les règles fiscales et sociales convergent et ne constituent plus une distorsion de concurrence majeure

**VS829 :** [Le mode de vie du marin est plus attractif que celui offert par un travail terrestre à niveau de formation équivalent](#)

Les différences sociales et fiscales ont longtemps été un sujet épineux entre les Etats membres de l'UE. Mais les conséquences du brexit ont conduit l'Europe à rechercher des motifs de cohésion. Afin de réduire les inégalités, les règles fiscales et sociales convergent. Elles ne constituent plus une distorsion de concurrence majeure. **(10 s'active)**

Par ailleurs, la place du travail est un sujet de plus en plus central dans la société française. La pêche intègre peu à peu les acquis sociaux du droit du travail terrien : durée légale, rémunération, amélioration de la sécurité voire du bien-être et apparaît comme un emploi d'avenir. Le mode de vie du marin est de plus en plus attractif par rapport à un emploi sédentaire terrestre (à niveau de formation équivalent). **(VS829 s'active)** Le contexte global est donc de nature à attirer les marins de tous horizons et le déficit limité de main d'œuvre locale est facilement comblé par le recrutement d'étrangers. **(Malgré 10, VS829 favorise l'advenue de 796)**. La filière se porte bien et contrairement à d'autres filières ou secteurs industriels, elle est dynamique et attrayante.

Le mode de vie maritime et la bonne santé des activités de la mer favorisent un développement de toutes les activités liées à la mer. L'arrivée de ces nouvelles activités redynamise l'emploi et de nouveaux candidats choisissent le secteur, qu'il s'agisse de marins étrangers ou français. **(796 et VS829 favorisent l'advenue de VS787)** De plus, ce sont des métiers à la rémunération attrayante. L'attractivité financière permet le renouvellement des marins en attirant les jeunes. **(Malgré 796, VS829 et VS787 favorisent l'advenue de 42)** Avec l'arrivée de jeunes marins français et étrangers, les équipages rajeunissent. **(Malgré VS787, 42 confirme l'advenue de 796)**

La filière se porte plutôt bien, l'activité est dynamique, les emplois sont recherchés, et petit à petit, le renouvellement de la flotte est amorcé. **(VS787, VS829 et 42 favorisent l'advenue de VS651)** Afin de maintenir cette croissance et de pourvoir aux besoins de la pêche et de garantir un emploi aux futurs marins, les formations se diversifient. Tous les métiers maritimes étant porteurs et demandeurs de main d'œuvre, la formation à la pêche intègre de plus en plus de modules destinés à ces autres métiers. **(787 entraîne l'advenue de 838)** Ces derniers favorisent l'ébullition autour du secteur maritime, les activités se partagent les espaces et chacun y trouve son compte. La croissance se confirme et le rajeunissement de la filière s'annonce. **(838 et VS651 confirment l'advenue de VS787)**

Afin de soutenir cette croissance et d'éviter que les entreprises soient reprises à l'étranger, l'Etat vient en aide aux nouvelles générations et « gèle » la perte des capacités de pêche. **(42 favorise l'advenue de VS814)** De plus l'Etat cherche à mettre en place des barrières réglementaires concernant les droits à pêcher afin d'empêcher toute forme d'intégration étrangère. Ces mesures ont pour effet de faciliter les transmissions et reprises d'entreprises entre opérateurs français. La capacité de pêche reste en France et assure la continuité du développement. **(VS814 entraîne l'advenue de VS11)** Après avoir assuré le maintien des capacités de pêche, le gouvernement souhaite encourager la génération montante. Des facilités juridiques, administratives et financières sont mises au point pour faciliter l'accès au statut de patron. L'attractivité du métier est de plus en plus grande, à mesure que les perspectives augmentent. **(VS814 et VS829 entraînent l'advenue de 797)** L'arrivée de jeunes dans le secteur s'accélère, les avantages s'accumulent et les risques eux diminuent. **(797 confirme l'advenue de 42) et (VS11 confirme l'advenue de VS814)** La filière se rajeunit, aussi bien la main d'œuvre que la flotte. **(Malgré VS814, 797 et VS11 confirment l'advenue de VS651)**

### **Micro-scénario 1.3**

**Titre : La France vend ses droits de pêche**

**Résumé :** Les jeunes marins se détournent de la pêche, préférant les autres activités maritimes. La main d'œuvre ne se renouvelle pas et faute de repreneurs, les entreprises françaises sont revendues à l'étranger. La France perd peu à peu ses capacités de pêche.

**Hypothèses motrices :**

**VS10 :** Les différences internationales en matière de droit fiscal et social constituent une distorsion de concurrence majeure

**829 :** Une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi terrestre

Pour l'Union Européenne, le secteur des pêches n'est pas vraiment prioritaire. L'activité est presque considérée comme périphérique. La vision européenne ne privilégie plus la pêche en termes d'approvisionnement, de revenus, d'emplois ou d'aménagement du territoire. De plus, l'accumulation de normes et de règles concernant les marins étouffent la profession. Au final, une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, et les difficultés liées à l'acquisition et succession des entreprises discréditent le métier. **(829 s'active)**

Par ailleurs, l'Europe n'arrive toujours pas à homogénéiser les différences internationales en matière de droit social, ni à proposer une politique fiscale européenne. Ces éléments constituent une distorsion de concurrence majeure, qui défavorise la pêche française. **(VS10 s'active)**

Le métier n'attire pas, et le manque de personnel français est tel que l'arrivée de marins étrangers séduits par le modèle social français ne permet pas d'en combler le manque. **(Malgré VS10, 829 favorise l'advenue de VS796)** Car au-delà des difficultés de la pêche, la filière se heurte à un autre problème de taille. D'autres secteurs maritimes se développent. Le personnel privilégie ces nouveaux métiers et se détourne de la pêche qui subit cette concurrence. La difficulté que connaît le recrutement est inédite **(VS796 et 829 favorisent l'advenue de 787)** Le manque de perspective est trop important et la dévalorisation est telle que même les avantages financiers conséquents que représente la rémunération ne parvient pas à attirer les jeunes. **(Malgré VS796, 829 et 787 favorisent l'advenue de VS42)**

Le temps passe et une, puis deux générations partent à la retraite. Faute de repreneurs français, les navires sont vendus à des sociétés (françaises) à capitaux étrangers qui ne débarquent pas leurs captures dans les ports français. Si la pêche française n'arrive pas à se renouveler, elle ne parvient pas non plus à maintenir ses capacités et la flotte artisanale se réduit drastiquement. **(VS42 favorise l'advenue de 814)** Les bateaux français et les quotas associés sont rachetés par des sociétés d'armement européennes. **(814 favorise l'advenue de 11)** Les marins étrangers ne changent pas la

donne. La concurrence accrue des autres secteurs maritimes est trop pesante. **(Malgré 787, VS42 confirme VS796)** A tel point que même les formations prévoient systématiquement des modules permettant aux jeunes de trouver plus facilement un emploi dans un autre secteur maritime. La formation à la pêche intègre de plus en plus de modules de formations destinés à autre chose que la pêche. **(787 entraîne l'advenue de 838)**

Faute d'aide pour les jeunes entrepreneurs français, ce sont bien les investisseurs étrangers qui mettent la main sur les capacités françaises. L'accès aux outils de pêche reste trop difficile pour les jeunes ce qui continue de les décourager. Aucune progression ne fait partie des perspectives. **(829 et 814 entraînent l'advenue de VS797)** Les jeunes se détournent de plus en plus du métier. Aucune compensation ne parvient à inverser la tendance. **(VS797 confirme l'advenue de VS42)** Le vieillissement de la flotte se poursuit. Les bateaux ne sont rachetés que pour les quotas **(Malgré 814 ; 787, VS797, 829, VS42 et 11 entraînent l'advenue de 651)** et les patrons-pêcheurs qui partent à la retraite vendent aux entreprises étrangères. **(11 confirme l'advenue de 814)** Le paysage professionnel de la pêche s'assombrit, au profit des autres activités maritimes. **(838 et 651 confirment l'advenue de 787)**

#### **Micro-scénario 1.4**

**Titre : L'Etat intervient pour conserver les capacités de pêche**

**Résumé :** Attirés par le système social, les marins étrangers sont de plus en plus nombreux dans les équipages français. L'Etat intervient pour limiter les reventes d'entreprises à l'étranger et facilite l'accès à l'outil de pêche et au statut de patron aux jeunes français.

**Hypothèses motrices :**

**VS10 :** Les différences internationales en matière de droit fiscal et social constituent une distorsion de concurrence majeure

**VS829 :** Le mode de vie du marin est plus attractif que celui offert par un travail terrestre à niveau de formation équivalent

L'esprit d'équipage, la polyvalence, la nature et le grand large, le métier de marin s'apparente à un mode de vie. Sa singularité en fait un métier atypique. Ce mode de vie séduit. Il est plus attractif qu'un travail terrestre, sédentaire, immobile, dans un bureau ou une usine. A niveau de formations équivalentes, les possibilités et la rémunération sont plus avantageux. **(VS829 s'active)** C'est le cas en France. Mais les différences internationales en matière de droit fiscal et social constituent une distorsion de concurrence majeure. **(VS10 s'active)**. Les marins étrangers sont de plus en plus attirés par le système social français. Loin d'être un désavantage, leur arrivée permet de combler de manque de main d'œuvre qui s'est accumulé. Car si les métiers de la mer séduisent, la filière pêche ne recrute pas si facilement. **(VS10 et VS829 favorisent l'advenue de 796)**

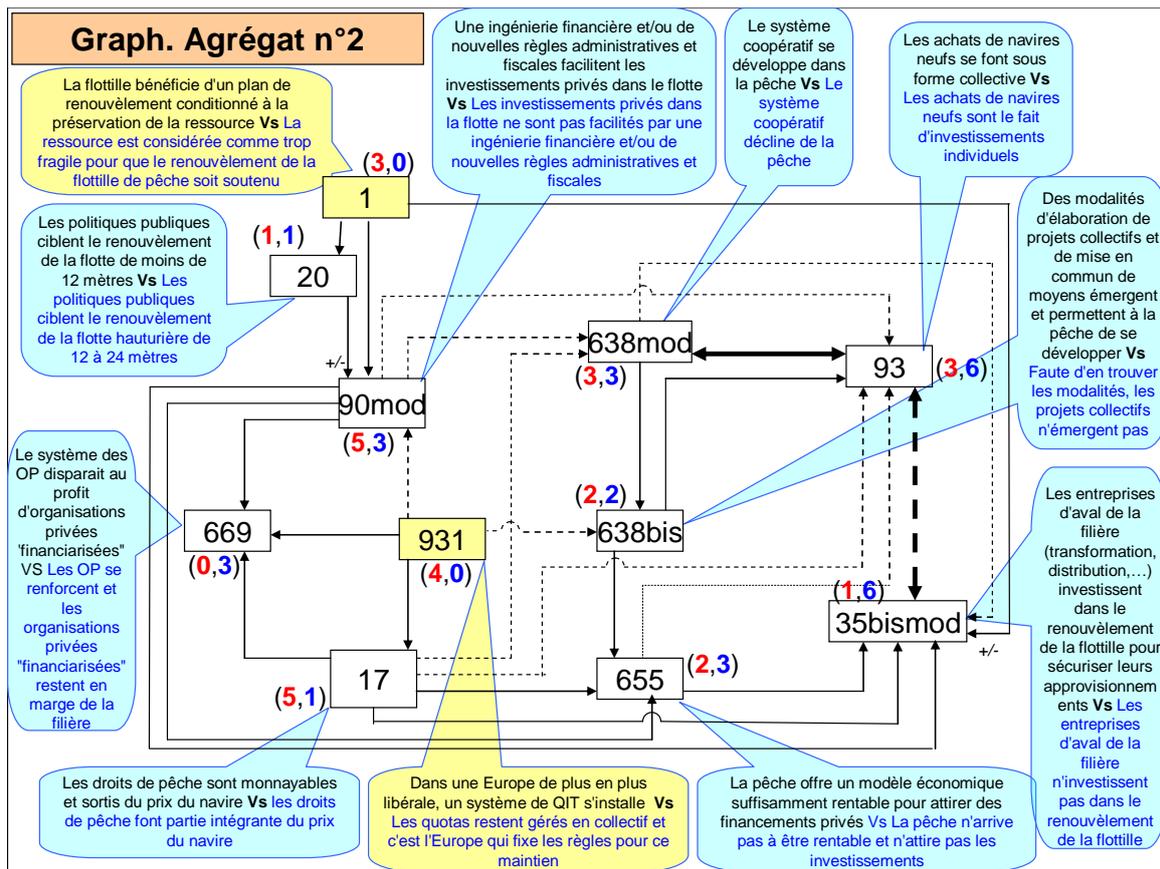
En effet, plus que la pêche, c'est la mer qui attire aujourd'hui. Le transport maritime, tourisme, commercialisation, toutes ces activités économiques du littoral sont utilisées pour développer les territoires. Leurs arrivées et/ou leur développement dynamise le secteur et attire toujours plus de candidats y compris dans la pêche. **(796 et VS829 favorisent l'advenue de VS787)** Ce dynamisme retrouvé, la filière en profite pour entamer un renouvellement de la flotte. Car si celle-ci est vieillissante avec une moyenne d'âge d'environ 23 ans, et que le droit européen interdit toujours les aides à la construction de navires neufs, la dynamique actuelle est de nature à envisager quelques investissements afin de maintenir l'attention des jeunes. **(VS787 et VS829 favorisent l'advenue de VS651)** Ces derniers sont à la recherche de perspectives et le renouvellement est pris comme un signe encourageant. D'autant plus que si le secteur est dynamisé par les autres activités maritimes, la formation n'évolue pas beaucoup. Les formations restent spécialisées sur les modules de formation réglementaires à la pêche. La pêche est donc le point d'entrée privilégié. **(VS787 entraîne l'advenue de VS838) et (VS838 et VS651 confirment l'advenue de VS787)**

L'attractivité financière est un atout indéniable pour attirer les jeunes, **(Malgré 796, VS787 et VS829 favorisent l'advenue de 42)** et les politiques publiques accompagnent de nouvelles opportunités. L'Etat souhaite ainsi favoriser l'accès au statut de patron et « gèle » la perte des capacités de pêche pour les nouvelles générations **(42 favorise l'advenue de VS814)** et empêche toute forme d'intégration étrangère grâce à des barrières réglementaire, visant à compenser la distorsion fiscale, ce qui facilite les transmissions d'entreprises. **(VS814 entraîne l'advenue de VS11)** L'accès au statut de chef d'entreprise est donc grandement facilité. **(VS814 et VS829 entraînent l'advenue de 797)** Le besoin de main d'œuvre étrangère se fait de moins en moins ressentir avec l'arrivée d'une nouvelle génération, motivée, formée, et d'une flotte qui tend à se renouveler. **(Malgré VS787, 42 confirme 796) et (797 confirme l'advenue de 42) et (Malgré VS814 ; 797, 42 et VS11 confirment l'advenue de VS651)**

## › Agrégat n°2 : Gestion collective et rentabilité

	669	931	17	20	90 mod	1	638 mod	93	35bis mod	638bis	655
669		+	+		+						
931			X								
17		+									
20						+/-					
90 mod		+/-		+/-		+					
1											
638 mod			+/-		+/-			+			
93			+/-		+/-		+		+	+	-
35bis mod			+		+	+/-	-	+			+
638bis			-				+				
655			+/-		+			+		+/-	

I	D	n°	Agrégat 2 : Gestion collective et rentabilité
4	1	931	Dans une Europe de plus en plus libérale, un système de QIT s'installe <b>Vs Les quotas restent gérés en collectif et c'est l'Europe qui fixe les règles pour ce maintien</b>
6	1	17	Les droits de pêche sont monnayables et sortis du prix du navire <b>Vs les droits de pêche font partie intégrante du prix du navire</b>
1	1	20	Les politiques publiques ciblent le renouvellement de la flotte de moins de 12 mètres. <b>Vs Les politiques publiques ciblent le renouvellement de la flotte hauturière de 12 à 24 mètres</b>
5	3	90 mod	Une ingénierie financière et/ou de nouvelles règles administratives et fiscales facilitent les investissements privés dans la flotte <b>Vs Les investissements privés dans la flotte ne sont pas facilités par une ingénierie financière et/ou de nouvelles règles administratives et fiscales.</b>
3	0	1	<b>La ressource est considérée comme trop fragile pour que le renouvellement de la flottille de pêche soit soutenu.</b>
3	3	638 mod	Le système coopératif se développe dans la pêche <b>Vs Le système coopératif décline de la pêche</b>
3	6	93	Les achats de navires neufs se font sous forme collective. <b>Vs Les achats de navires neufs sont le fait d'investissements individuels.</b>
2	4	655	La pêche offre un modèle économique suffisamment rentable pour attirer des financements privés <b>Vs La pêche n'arrive pas à être rentable et n'attire pas les investissements</b>
1	6	35bis mod	Les entreprises d'aval de la filière (transformation, distribution,...) investissent dans le renouvellement de la flottille pour sécuriser leurs approvisionnements. <b>Vs Les entreprises d'aval de la filière n'investissent pas dans le renouvellement de la flottille.</b>
2	2	638bis	Des modalités d'élaboration de projets collectifs et de mise en commun de moyens émergent et permettent à la pêche de se développer <b>Vs Faute d'en trouver les modalités, les projets collectifs n'émergent pas.</b>
0	3	669	Le système des OP disparaît au profit d'organisations privées "financiarisées" <b>Vs Les OP se renforcent et les organisations privées "financiarisées" restent en marge de la filière</b>



### Micro-scénario 2.1

#### Titre : Les QIT tuent les OP

**Résumé :** Un système de QIT est systématisé en Europe, pouvant séparer les quotas des navires. Des allègements fiscaux favorisent les investissements privés qui se font sous forme individuelle. Les OP restent à la traîne.

#### Hypothèses motrices :

**931 :** Dans une Europe de plus en plus libérale, un système de QIT s'installe

**1 :** La flotte bénéficie d'un plan de renouvellement conditionné à la préservation de la ressource

Les Européens refusant les politiques d'austérité ont plébiscité une répartition internationale du travail suivant les avantages comparatifs de chaque pays. Les quotas nationaux disparaissent pour laisser place à un système de QIT. Afin de pousser la démarche, la réglementation évolue pour séparer les droits de pêche du prix du navire. Les droits de pêche deviennent monnayables indépendamment. Les OP ne jouent plus de rôle dans la gestion des quotas. Les mesures libérales permettent aux investisseurs de réaliser leurs projets sans s'associer. Faute d'en trouver les modalités, les projets collectifs n'émergent pas. Et les navires neufs sont le fait d'investissements individuels. Sur le plan national, les politiques publiques s'orientent de plus en plus vers la valorisation des pratiques durables. La flotte bénéficie alors d'un plan de renouvellement conditionné à la préservation de la ressource. Les politiques publiques ciblent ainsi le renouvellement de la flotte de moins de 12 mètres, dont les sorties en mer de courte durée sont moins impactantes sur la ressource halieutique. Profitant de cette opportunité, et afin de ne pas subir la situation imposée par les investisseurs étrangers, les entreprises d'aval de la filière française investissent dans ce renouvellement de la flotte pour sécuriser leurs approvisionnements. L'orientation de l'Union Européenne et la politique française poussent la filière. Dans le droit fil de la politique libérale européenne, la France adopte des règles fiscales plus favorables et des règles administratives allégées. Les investissements privés sont facilités. Ces mesures facilitent aussi bien les investissements des entreprises de pêche, mais aussi les investissements de l'aval sur la flotte. Les entreprises sont en mesure de se débrouiller seules, et le système coopératif décline dans la pêche. Ces nouvelles orientations permettent à la pêche d'offrir un modèle économique suffisamment rentable pour attirer toute sorte d'investissements privés mais au détriment des projets collectifs et des modèles coopératifs.

Le paysage de la pêche change peu à peu. Les entreprises d'aval ont sécurisé leurs approvisionnements en investissant dans la flotte, les achats de navires neufs sont le fait d'investissements individuels français ou étrangers. Les OP n'ont plus ni rôle dans la gestion des quotas, ni rôle facilitant dans la reprise des navires. Au final, le système des OP disparaît au profit d'organisations privées financiarisées.

### **Micro-scénario 2.2**

#### **Titre : Vers un gel des droits de pêche**

**Résumé :** Le libéralisme se heurte à la nécessité de préservation de la ressource. Un système de QIT accessibles à tous permet à des « non pêcheurs » de geler les droits de pêche. L'organisation de la filière française est tardive.

#### **Hypothèses motrices :**

**931 :** Dans une Europe de plus en plus libérale, un système de QIT s'installe

**VS1 :** [La ressource est considérée comme trop fragile pour que le renouvellement de la flotte de pêche soit soutenu](#)

L'Union Européenne connaît quelques difficultés. L'opinion publique des états membres depuis le brexit est de plus en plus sceptique et critique sur la bureaucratie européenne qui conduit l'UE à prendre des mesures de plus en plus libérales. Le but étant de favoriser la croissance des marchés communs pour reconquérir l'opinion. Dans le cas de la pêche, cela se traduit par une simplification de la gestion des quotas, et un système de QIT s'installe. Néanmoins, les aides de l'UE diminuent. Les capacités financières s'amenuisent, et le moyen privilégié d'intervention reste la législation ou la normalisation. La ressource est considérée comme trop fragile pour profiter d'un plan de soutien au renouvellement de la flotte de pêche. Et malgré les possibilités normatives, aucune règle administrative ou fiscale ne vient encourager les investissements privés dans la flotte. De plus, le système de QIT permet aux entreprises privées de séparer les droits de pêches monnayables des navires vieillissant, sans réinvestir dans la pêche.

Le système des OP se trouve fragilisé. Les organisations privées financiarisées raflent les droits de pêche et laissent les OP à la traîne. L'acquisition des quotas est ouverte et accessible aux « non pêcheurs ». Des organismes de type ONG font l'acquisition de certains quotas dans le but de ne pas les consommer ! Devant cette modification du paysage de la pêche internationale, les politiques publiques nationales essaient de venir en aide aux pêcheurs et proposent des plans de renouvellement de la flotte de pêche hauturière, sous conditions de sélectivité. L'objectif étant de limiter la perte des capacités. Parallèlement, elles suivent la politique européenne et ne font rien pour faciliter les investissements privés étrangers dans la flotte. Mais ce coup de pouce n'est pas suffisant. L'organisation de la pêche est déstabilisée. La concertation ne se met pas en place et faute d'en trouver les modalités, les projets collectifs n'ont pas émergé.

La pêche française se retrouve donc dans une situation un peu bloquante. Sans arriver à innover collectivement dans un contexte international très libéral, la pêche française peine à être rentable, les quotas sont confisqués dans un but de préservation de la ressource, et l'orientation des politiques publiques qui finissent par repousser les investisseurs. La seule opportunité pour dénouer la situation se trouve dans la coopération. Le système coopératif finit par se développer dans la pêche. Les achats de navires neufs, surtout concernant la pêche hauturière, se font sous forme collective. La coopération s'installe alors durablement. Les projets collectifs finissent donc par émerger sur le tard. L'amont de la filière s'organise seul. Depuis le début, les entreprises d'aval de la filière sont absentes du débat. Elles n'investissent pas dans le renouvellement et ne trouvent pas d'intérêt à essayer de sécuriser leurs approvisionnements.

### **Micro-scénario 2.3**

#### **Titre : Artisans pêcheurs côtier et capitalisme maritime**

**Résumé :** Les investissements sont encouragés dans la pêche. Un système bipolaire se met en place : la pêche côtière est développée par les pêcheurs artisans, les investisseurs dotés de capacités financières importantes (aval notamment) saisissent la pêche hauturière.

#### **Hypothèses motrices :**

**VS931 :** [Les quotas restent gérés en collectif et c'est l'Europe qui fixe les règles pour ce maintien](#)

**1 :** La flotte bénéficie d'un plan de renouvellement conditionné à la préservation de la ressource

Désireux d'accompagner un développement durable de la pêche, les pouvoirs publics français et européens souhaitent soutenir un plan de renouvellement de la flotte. Ce dernier sera conditionné à la préservation de la ressource. Dans le cadre de sa politique de la pêche, l'UE souhaite rester maître des règles de maintien et de répartition des quotas. Ils restent donc gérés en collectif. Il n'y a pas d'évolution notable sur ce plan là. Les droits de pêches font partie intégrante du prix du navire. Mais toujours dans le but d'accompagner le développement de la pêche en Europe, de grandes réformes se mettent en place. De nouvelles règles administratives et fiscales sont décidées afin de faciliter les investissements privés dans la flotte. L'attrait pour le secteur commence à s'afficher du côté des organismes privés financiarisés. Devant cette menace, les OP réagissent et se renforcent afin de laisser ces nouveaux investisseurs en marge de la filière.

Un plan de renouvellement supplémentaire est décidé en France. Celui-ci vise les embarcations moins onéreuses, laissant donc les navires de pêches hauturières comme cibles des investisseurs privés. C'est donc la flotte de moins de 12 mètres qui est visée. Les ingénieries financières et fiscales décidées en Europe permettent toujours aux investisseurs de se lancer sur les gros bateaux. Grâce à cette nouvelle orientation visant la pêche côtière, de plus en plus de projets collectifs sont envisagés. Les modalités d'élaboration de ces projets et la mise en commun de moyens permettent à la pêche de se développer. Le modèle économique de la pêche est donc partagé entre les pêcheurs artisans qui s'organisent en OP sur le secteur de la petite pêche côtière pour cogérer les quotas et la préservation de la ressource (aidés par les politiques publiques françaises), et les gros investisseurs privés qui misent sur les navires de plus de 12 mètres destinés à la pêche hauturière. Cette organisation fait ses preuves et le modèle économique est rentable. Petit à petit, de plus en plus d'investisseurs s'intéressent à la pêche.

Devant les facilités d'investissements qui appuient un secteur rentable, les entreprises sont de plus en plus individuelles et le système coopératif va décliner. De plus en plus d'entreprises sont capables d'acheter des navires neufs seules. Le contexte est tellement avantageux, que les entreprises d'aval de la filière tentent leur chance et investissent elles aussi dans le renouvellement de la flottille. Cette manœuvre leur permet de sécuriser leurs approvisionnements. Quitte à développer de nouveaux projets collectifs de l'amont à l'aval par ces entreprises qui ne misent pas sur des projets collectifs d'acquisitions, mais sur des projets communs avec la transformation et la distribution pour profiter de la bonne santé de la filière. Les achats de navires pouvant être le fruit d'investissements individuels.

#### **Micro-scénario 2.4**

##### **Titre : Copropriété des moyens de pêche**

**Résumé :** Aucune action ne permet de faciliter les investissements individuels. Les actions collectives sont la seule solution pour permettre à la filière d'amorcer un renouvellement de la flotte.

##### **Hypothèses motrices :**

**VS931 :** Les quotas restent gérés en collectif et c'est l'Europe qui fixe les règles pour ce maintien

**VS1 :** La ressource est considérée comme trop fragile pour que le renouvellement de la flottille de pêche soit soutenu

Suite à la multiplication des discours en faveur de l'environnement, la situation de la mer est sujette à des débats intenses. Les politiques publiques européennes sont frileuses concernant la pêche car la ressource est considéré comme fragile. Trop pour que les mesures d'aides au renouvellement de la flottille soient mises en place. Néanmoins, dans un souci de favoriser la pêche plus adaptée en termes d'environnement, les politiques publiques souhaitent valoriser les innovations propres, les constructions moins polluantes. Elles ciblent alors la flotte hauturière avec un discours de sauvegarde des océans.

L'Europe désire rester maître des règles de pêche et ne cherche pas à évoluer. Les quotas restent gérés en collectifs, avec les règles fixées par l'Union. Les droits de pêches restent attachés au navire et ne sont pas transférables. Aucun effort, ni financier, ni fiscal, ni administratif n'est consenti pour favoriser les investissements. Les organismes privés sont découragés. Ces dernières restent en marge de la filière. Dans le même temps, afin de ne pas trop subir l'attitude de l'UE, les OP se renforcent.

Le système coopératif se développe dans la pêche. Considérés comme une chance de développer la filière, les projets collectifs se développent. Notamment dans l'achat des navires neufs qui sont réalisés sous forme collective. Les OP sont maîtresses de la filière. Les investisseurs privés, et les entreprises de l'aval n'investissent pas et laissent la coopération s'organiser.

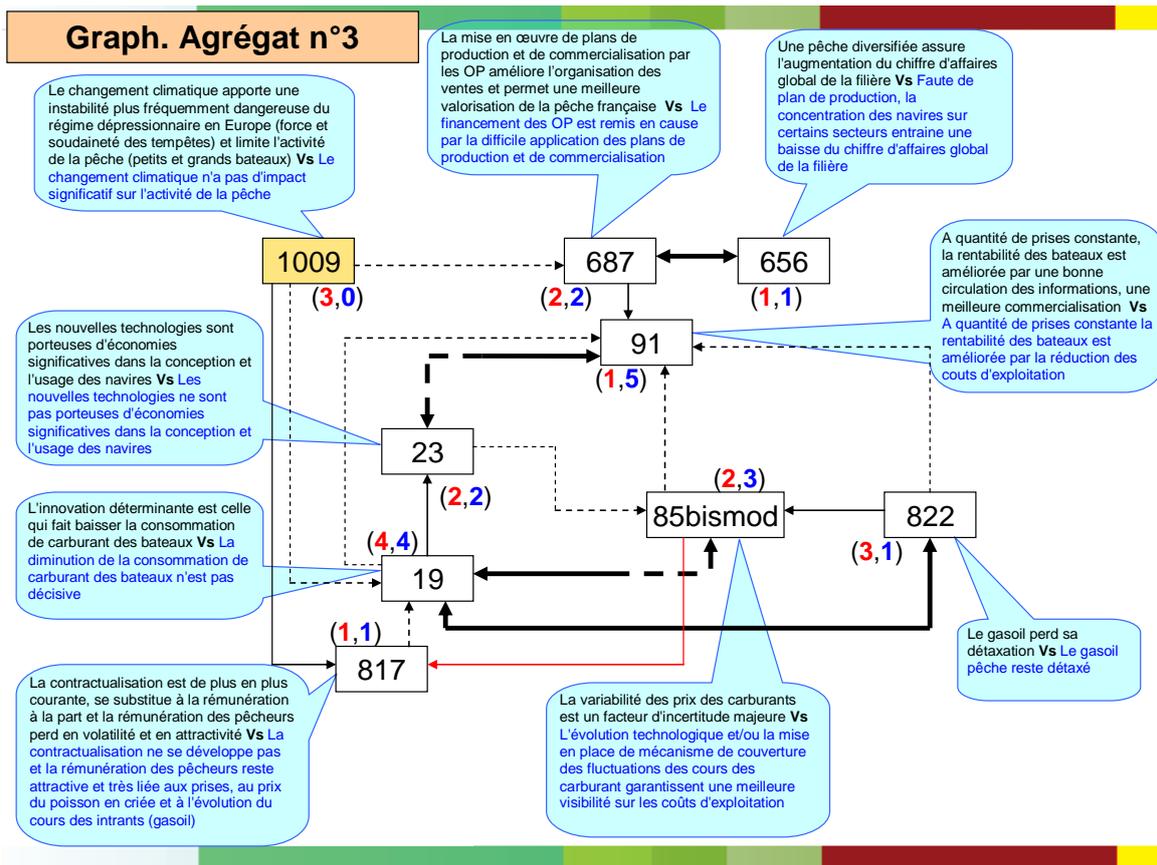
De plus en plus de projets collectifs se développent. La mise en commun des moyens permet à la pêche de se développer. Cette solution est la seule viable ce qui décourage les investisseurs qui ne voient pas dans la pêche une activité rentable. Seuls les groupements permettent l'acquisition de

navire et peu d'investisseurs seuls peuvent se lancer sur le secteur. Ni les investisseurs privés, ni l'aval de la filière n'intervient dans l'organisation de la filière.

### › Agrégat n°3 : Réduction des aléas

	23	85bis mod	19	822	91	687	1009	656	817
23			+/-		.				
85bis mod	+		-	+	+/-				
19	+/-	+		+			-		.
822			+						
91	+		.	+		+			
687							-	+	
1009									
656						+			
817		+					+		

I	D	n°	Agrégat 3 : Réduction des aléas
3	2	23	Les nouvelles technologies sont porteuses d'économies significatives dans la conception et l'usage des navires. <b>Vs</b> Les nouvelles technologies ne sont pas porteuses d'économies significatives dans la conception et l'usage des navires.
1	4	85bis mod	La variabilité des prix des carburants est un facteur d'incertitude majeure. <b>Vs</b> L'évolution technologique et/ou la mise en place de mécanisme de couverture des fluctuations des cours des carburant garantissent une meilleure visibilité sur les coûts d'exploitation.
4	5	19	L'innovation déterminante est celle qui fait baisser la consommation de carburant des bateaux. <b>Vs</b> La diminution de la consommation de carburant des bateaux n'est pas décisive.
3	1	822	Le gasoil perd sa détaxation <b>Vs</b> Le gasoil pêche reste détaxé
2	4	91	A quantité de prises constante, la rentabilité des bateaux est améliorée par une bonne circulation des informations, une meilleure commercialisation <b>Vs</b> A quantité de prises constante la rentabilité des bateaux est améliorée par la réduction des coûts d'exploitation.
1	0	817	La contractualisation est de plus en plus courante, se substitue à la rémunération à la part et la rémunération des pêcheurs perd en volatilité et en attractivité <b>Vs</b> La contractualisation ne se développe pas et la rémunération des pêcheurs reste attractive et très liée aux prises, au prix du poisson en criée et à l'évolution du cours des intrants (gasoil)
2	2	687	l'organisation des ventes et permet une meilleure valorisation de la pêche française. <b>Vs</b> Le financement des OP est remis en cause par la difficile application des plans de production et de commercialisation (manque de concertation entre OP et de capacité de certaines d'entre elles à faire respecter leurs règles, perturbation par les navires hors OP...).
2	0	1009	dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux). <b>Vs</b> Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche.
1	1	656	Une pêche diversifiée assure l'augmentation du chiffre d'affaires global de la filière. <b>Vs</b> Faute de plan de production, la concentration des navires sur certains secteurs entraîne une baisse du chiffre d'affaires global de la filière.



#### Micro-scénario 3.1

##### Titre : Le salariat réduit l'incertitude croissante des coûts d'exploitation

**Résumé :** Devant les difficultés engendrées par le changement climatique et la désorganisation des OP, les entreprises cherchent à réduire les coûts d'exploitation. Une adaptation des conditions de rémunération permet d'amortir certaines charges, notamment de carburant. La rentabilité viendra de la commercialisation.

##### Hypothèse motrice

**1009 :** Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux)

Les efforts politiques en matière d'environnement ont eu un effet uniquement médiatique. Malgré la mobilisation autour de la COP21, le réchauffement climatique n'a pas pu être maintenu en dessous des 2°C. Les rejets de CO<sup>2</sup> dans l'atmosphère provoquent une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe. Les tempêtes sont plus fortes, plus soudaines, plus fréquentes. L'activité de pêche est de fait de plus en plus limitée, qu'il s'agisse des petits ou des grands bateaux. En conséquence, l'organisation commune de l'activité de pêche devient difficile. Le contexte incertain attise des tensions au sein des OP. Les plans de productions et de commercialisations sont difficilement applicables et les OP peinent à faire respecter les règles. De telles distorsions conduisent à interroger la justification des fonds européens. Le financement des organisations est ainsi progressivement remis en cause. Ces désaccords se traduisent donc par l'absence progressive des plans de productions et les navires finissent par se concentrer sur certains secteurs dès que le climat le permet. La situation est préjudiciable à tous et le chiffre d'affaires global de la filière est en baisse. La gestion de l'activité économique par les OP ne fonctionne plus. De plus en plus de navires travaillent hors OP ce qui réduit d'autant l'influence des organisations. Dans ce contexte de plus en plus tendu, les marins cherchent à sécuriser leurs revenus. Le modèle de rémunération avec tout ou partie du salaire fixe apparaît plus sécurisant pour les jeunes pêcheurs. Mais la rémunération à la part permet aux entreprises de reporter sur les salaires, une partie des aléas liés à la variabilité du niveau de capture. La contrepartie qui s'impose est une diminution de la rémunération qui compensera la perte de la marge de manœuvre des armements. Aussi, devant les revendications des équipages, la part variable de la rémunération diminue progressivement. Cette

modification des conditions de rémunération lui permet d'être moins volatile et donc plus sécurisante, même si elle perd aussi en attractivité. Cette nouvelle forme de contractualisation entre les pêcheurs et les armateurs s'accompagne donc d'une diminution de la masse salariale pour les entreprises. Couplées avec la réduction des sorties en mer, ces économies permettent d'être plus sereines concernant les dépenses de carburant. La filière n'a d'ailleurs que peu de moyen à allouer à la recherche. Les nouvelles technologies ne sont pas porteuses d'économies significatives. Mais si les dépenses de carburant ne sont pas un sujet critique, elles restent un facteur d'incertitude majeur du fait de la variabilité du prix. Afin de ne pas pénaliser davantage la filière qui ne parvient plus à se développer, l'Etat maintient la détaxe du gas-oil. Cela permet au moins de ne pas aggraver la situation et si l'incertitude demeure, la consommation de carburant ne devient pas décisive. La solution de la couverture gas-oil reste envisageable à la marge. Les coûts d'exploitation s'équilibrent. La filière cherche un autre moyen d'augmenter sa rentabilité. Faute de perspectives croissantes des niveaux de captures, la filière recherche une meilleure rentabilité par une meilleure valorisation de la production. L'innovation dans les technologies maritimes n'est pas recherchée, notamment dans la conception des navires. Mais celles qui pourraient permettre une meilleure mise en marché provoquent de plus en plus d'intérêts.

### **Micro-scénario 3.2**

#### **Titre : La rentabilité cible des OP, l'innovation technologique en soutien**

**Résumé :** Profitant de la bonne santé de la filière, les entreprises cherchent à optimiser leur fonctionnement. L'innovation technologique vise à réduire les aléas. Mais les plans stratégiques permettent d'envisager d'autres moyens de rentabiliser.

#### **Hypothèse motrice**

**VS1009 :** [Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche](#)

La prise de conscience sociale et politique en matière d'environnement permet d'atteindre les objectifs fixés par la COP21. Le réchauffement climatique est ralenti et les observations ne révèlent pas d'impact significatif du changement climatique sur l'activité de la pêche. Sans avoir à se préoccuper de ce sujet, la filière se concentre sur la mise en œuvre de plans de productions et de commercialisations établis par les OP. Ces plans permettent d'améliorer l'organisation des ventes et par la même occasion une meilleure valorisation de la pêche française. Ces plans, associés à une pêche diversifiée assurent une augmentation du chiffre d'affaires global de la filière qui peut se concentrer sur son efficacité économique sans investir dans la recherche sur l'environnement.

La bonne santé économique de la filière permet de maintenir une rémunération attractive des pêcheurs. Les contrats d'engagement maritimes ne connaissent pas d'évolutions, ni de modifications. Les aléas sont lissés grâce à la rémunération à la part. En effet, celle-ci reste très liée aux prises, au prix du poisson, mais à celui des intrants, et notamment le prix du gas-oil. La rémunération en tout ou partie fixe ne se développe pas et la rémunération des pêcheurs reste attractive et très liée aux prises, au prix du poisson en criée et à l'évolution du cours des intrants (gasoil). Ainsi, les économies de consommation de carburant sont-elles déterminantes. Les innovations qui œuvrent en ce sens sont prioritaires. Appuis technologiques, systèmes d'optimisations des trajets, organisation de la logistique, l'innovation déterminante est celle qui fait baisser la consommation. Car dans ces temps plutôt cléments, le gouvernement supprime la détaxation du gas-oil de pêche. Les coûts d'exploitation sont devenus un enjeu pour les entreprises. A quantité de prises constante, la rentabilité des bateaux est améliorée par la réduction des coûts d'exploitations. Seules les innovations technologiques permettant de faire baisser significativement la consommation d'énergie fossile des navires sont susceptibles d'assurer la viabilité économique de l'activité.

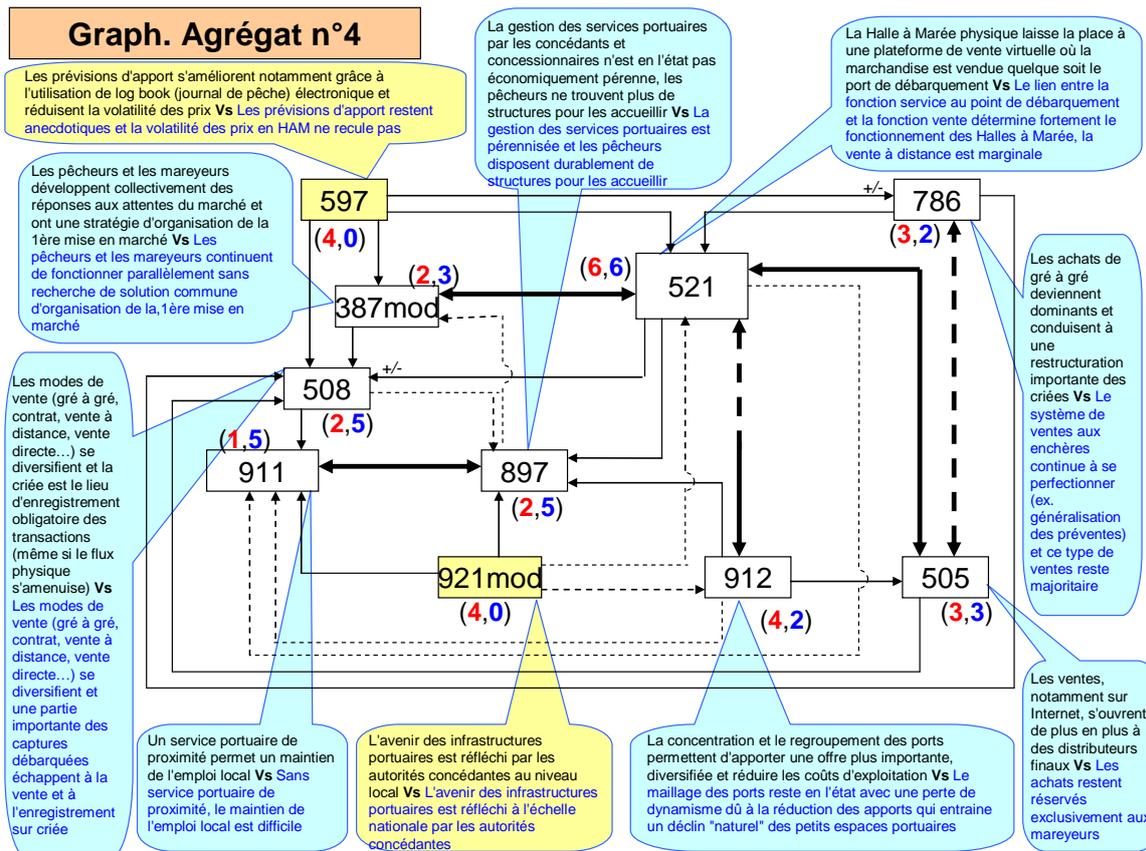
Dans les cas où la technologie ne suffit pas à réduire la consommation, la priorité est de réduire la volatilité du prix. La mise en place de mécanismes de couverture des fluctuations des cours des carburants garantit une meilleure visibilité sur les coûts d'exploitation à réduire. Cela se traduit par le recours à des instruments financiers qui fixent à l'avance, sur un marché des produits dérivés, une fourchette de prix fermes adossés à un mécanisme assurantiel de fluctuation des prix du carburant. Le fondement de la couverture du carburant est ainsi de permettre de lisser et d'anticiper la fluctuation du prix du carburant en limitant la volatilité. Si ces couvertures permettent de minimiser les impacts des coûts du gas-oil, la priorité reste de chercher à optimiser la consommation. Les entreprises ciblent la réduction des coûts d'exploitation pour assurer la rentabilité des bateaux, même si la performance

économique de la filière et la mise en place de plans stratégiques laissent la place à d'autres marges à l'aval.

### › Agrégat n°4 : Ports et mise en marché

	387 mod	597	508	897	911	921 mod	912	521	505	786
387 mod		+		.				+/-		
597										
508	+/-	+						+/-	+/-	+
897			+/-		-	+/-	+/-	+		
911			+	-		+/-	+/-	-		
921 mod					X					
912				+/-	-	+/-		+		
521	+	+			+/-	+/-	-		+	+
505							+/-	+		+/-
786		+/-							+	

I	D	n°	Agrégat 4 : Ports et mise en marché
2	3	387 mod	Les pêcheurs et les mareyeurs développent collectivement des réponses aux attentes du marché et ont une stratégie d'organisation de la 1ère mise en marché <b>Vs Les pêcheurs et les mareyeurs continuent de fonctionner parallèlement sans recherche de solution commune d'organisation de la, 1ère mise en marché.</b>
4	0	597	Les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique et réduisent la volatilité des prix <b>Vs Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en HAM ne recule pas</b>
2	5	508	Les modes de vente (gré à gré, contrat, vente à distance, vente directe...) se diversifient et la criée est le lieu d'enregistrement obligatoire des transactions (même si le flux physique s'amenuise). <b>Vs Les modes de vente (gré à gré, contrat, vente à distance, vente directe...) se diversifient et une partie importante des captures débarquées échappent à la vente et à l'enregistrement sur criée.</b>
3	5	897	La gestion des services portuaires par les concédants et concessionnaires n'est en l'état pas économiquement pérenne, les pêcheurs ne trouvent plus de structures pour les accueillir <b>Vs La gestion des services portuaires est pérennisée et les pêcheurs disposent durablement de structures pour les accueillir</b>
4	5	911	Un service portuaire de proximité permet un maintien de l'emploi local <b>Vs Sans service portuaire de proximité, le maintien de l'emploi local est difficile</b>
4	1	921 mod	L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local. <b>Vs L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi à l'échelle nationale par les autorités concédantes.</b>
4	4	912	La concentration et le regroupement des ports permettent d'apporter une offre plus importante, diversifiée et réduire les coûts d'exploitation <b>Vs Le maillage des ports reste en l'état avec une perte de dynamisme dû à la réduction des apports qui entraîne un déclin "naturel" des petits espaces portuaires</b>
6	7	521	La Halle à Marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle où la marchandise est vendue quelque soit le port de débarquement. <b>Vs Le lien entre la fonction service au point de débarquement et la fonction vente détermine fortement le fonctionnement des Halles à Marée, la vente à distance est marginale.</b>
3	3	505	Les ventes, notamment sur Internet, s'ouvrent de plus en plus à des distributeurs finaux. <b>Vs Les achats restent réservés exclusivement aux mareyeurs.</b>
3	2	786	Les achats de gré à gré deviennent dominants et conduisent à une restructuration importante des criées <b>Vs Le système de ventes aux enchères continue à se perfectionner (ex. généralisation des préventes) et ce type de ventes reste majoritaire.</b>



#### Micro-scénario 4.1

##### Titre : Gestion des ports et mise en marché, deux stratégies à contre-sens

**Résumé :** Les pêcheurs et mareyeurs adoptent collectivement une stratégie orientée sur la première mise en marché. Sans concertation, les autorités concédantes optent pour une stratégie de maillage territorial inadaptée.

##### Hypothèses motrices :

**597 :** Les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique et réduisent la volatilité des prix

**921mod :** L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local

Tous les navires hauturiers (ou la plupart) sont concernés par la saisie des données de captures sur leur journal de bord électronique. Cette piste est donc travaillée pour améliorer la réalisation de leurs prévisions d'apports. Acquérir les données issues des JBE ne suffit pas, il faut pouvoir les lire, les interpréter et les traiter. La mutualisation des données au sein des OP et les progrès techniques en matière de traitement et de diffusion d'informations, permettent d'utiliser les logbooks pour améliorer les prévisions d'apport et réduire ainsi la volatilité des prix. S'appuyant sur ces progrès, des projets collectifs entre pêcheurs et mareyeur se développent afin d'améliorer les réponses aux attentes du marché. La stratégie mise en place est donc résolument orientée sur l'organisation de la 1ère mise en marché. Les modes de vente se diversifient. La vente directe, la contractualisation, la vente à distance, toutes se développent grâce à cette stratégie d'optimisation de la prévision des apports orientée par la 1ère mise en marché. Et si les nouvelles technologies permettent de diminuer le flux physique dans certains modes de vente, la criée est le lieu d'enregistrement obligatoire de toutes les transactions de manière à garantir une transparence maximale sur les échanges.

Concernant les infrastructures portuaires, leur avenir est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local. Il est décidé de maintenir le maillage en l'état. Mais la transformation que connaît la mise en marché entraîne une perte de dynamisme des petits espaces portuaires. La gestion des apports s'organise en amont et la logistique permet de les canaliser vers les grands espaces ce qui entraîne

naturellement une diminution des petits. Malgré tout, dans un souci de maintien de la dynamique territoriale, un service portuaire de proximité permet de maintenir l'emploi local.

Ces deux stratégies non concertées s'opposent. Les producteurs et mareyeurs poussent les innovations et cherchent à réduire les incertitudes en s'appuyant sur une adéquation entre la prévision d'apports et la mise en marché. L'utilisation intensive des informations en mode big data, et le développement des ventes sur plateforme virtuelle permet d'assurer la vente quel que soit le port de débarquement, mais aussi d'orienter la logistique. La Halle à marée physique disparaît petit à petit. De l'autre côté, la gestion des services portuaires par les concédants et concessionnaires cherche à maintenir un maillage territorial étendu, avec le maintien des petits ports locaux. Mais cette volonté n'est pas économiquement pérenne dans ce contexte et le service portuaire de proximité de moins en moins actif, les pêcheurs voient leurs structures d'accueil diminuer. Devant cette situation, la gestion face au déclin est forcée de s'orienter vers la concentration et le regroupement des ports afin d'apporter une offre plus importée, plus diversifiée, et de réduire les coûts d'exploitation.

De leur côté, les producteurs continuent sur la voie de l'innovation et étendent les plates formes de vente en ligne en B to B. Celles-ci s'ouvrent de plus en plus aux distributeurs finaux directement sur internet. Ce système n'est cependant pas majoritaire. Le système de vente aux enchères continue lui aussi à se perfectionner, également en ligne, notamment en prévente mais s'ouvre à de plus en plus d'acteurs. La Halle à Marée physique est utilisée à la marge. Le maintien d'un service portuaire de proximité est difficile et l'emploi local est fragilisé. Les pêcheurs et mareyeur sont forts collectivement. Ils continuent la diversification des modes de ventes et maintiennent l'équilibre grâce à l'enregistrement (de plus en plus virtuel) en criée.

#### **Micro-scénario 4.2**

##### **Titre : Une organisation dématérialisée**

**Résumé :** Les pêcheurs et mareyeurs s'organisent pour moderniser la mise en marché. La gestion portuaire est gouvernée à l'échelon national ce qui permet une rationalisation cohérente avec la stratégie de l'amont. Seule une légère crainte de l'innovation, et la situation de l'emploi local freinent ce développement

##### **Hypothèses motrices :**

**597** Les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique et réduisent la volatilité des prix

**VS921mod** [L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi à l'échelle nationale par les autorités concédantes](#)

Suite à la déclaration de la France auprès de la commission européenne pour améliorer le contrôle des obligations déclaratives (logbooks et fiches de pêches), renforçant les obligations de la filière, cette dernière essaye d'en tirer profit et modernise ses équipements. L'avènement du big data offre des possibilités d'exploitations des données au-delà de la seule déclaration, notamment au niveau des prévisions d'apport. Une concertation globale est nécessaire pour assurer la mise à disposition et le traitement de toutes les informations ; cela se traduit par une réduction de la volatilité des prix. Dans le même temps, les autorités concédantes, gérant les infrastructures portuaires, optent pour une gestion à l'échelle nationale. Cette politique entraîne un fonctionnement rationalisé, propice à la dématérialisation. L'augmentation de l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de communication par les entreprises de pêche et par les autorités concédantes favorisent le développement du fonctionnement online. Les interfaces se mettent en place et la Halle à Marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle. Les entreprises de pêches peuvent ainsi assurer leurs ventes quel que soit le port de débarquement, et les autorités réduisent les coûts liés aux infrastructures.

La liaison pêcheurs / mareyeurs s'organise, toujours basé sur l'utilisation intensive des TIC. Les acteurs développent des projets concentrés qui optimisent les réponses aux attentes du marché. Ensemble, ils optent pour une stratégie d'organisation de la première mise en marché. La seule ombre au tableau pourrait concerner l'emploi local. En raison de la politique de management nationale sur les infrastructures portuaires, les services de proximité ont tendance à diminuer ce qui fragilise l'emploi local. Mais les possibilités technologiques favorisent le développement et la diversification des modes de ventes, notamment la vente à distance. Devant l'accélération de ce phénomène et la diminution des flux physique, les contrôles sont de plus en plus nécessaires pour garantir la transparence. Aussi, la criée est le lieu d'enregistrement obligatoire des transactions. La confiance en ces nouveaux systèmes n'est pas généralisée. Notamment afin de limiter les risques de fraude,

l'activité des services portuaires est pérennisée, même si leur rôle évolue quelque peu. Au moins, les pêcheurs disposent durablement de structures pour les accueillir.

La concentration et le regroupement des ports continuent. En termes purement économiques, cela permet d'apporter une offre plus importante, diversifiée, et de réduire les coûts d'exploitation. Devant la réussite économique de la stratégie de mise en marché, la collaboration entre les pêcheurs et les mareyeurs s'intensifie grâce à l'appui des services portuaires qui jouent un rôle de « tiers de confiance » entre opérateurs qui ne se côtoient plus physiquement et qui s'échangent leurs produits à distance. La volonté de pousser une stratégie gagnante dépasse peu à peu les craintes engendrées par les accélérations nécessaires tant organisationnelles que technologiques. Les ventes sur internet se modernisent et s'ouvrent de plus en plus aux distributeurs finaux, confirmant l'opportunité et le potentiel de cette organisation. Le manque de confiance envers le système ne suffit bientôt plus à justifier le maintien des services portuaires de proximité. La gestion de ces services n'est pas économiquement pérenne en l'état, et les structures se réduisent. Le maintien de l'emploi local est fragilisé.

Les achats de gré à gré deviennent dominants. La restructuration importante des criées est nécessaire. Leur rôle évolue mais se confirme comme une nécessité. Seul lieu d'enregistrement des flux, elles restent la place forte des transactions. Surtout après la disparition de la Halle à Marée physique qui a laissé sa place à une plateforme en ligne. Malgré un petit moment de crainte, la réorganisation du fonctionnement de la première mise en marché est une réussite pour la filière et de plus en plus de distributeurs ont accès à ces outils.

#### **Micro-scénario 4.3**

##### **Titre : L'emploi local artificiellement maintenu**

**Résumé :** La concertation entre les pêcheurs et les mareyeurs ne s'effectue pas. La gestion des espaces portuaires est assurée en local pour des raisons de développement territorial. Mais aucun changement n'est amorcé. La situation des petits ports est sur le déclin.

##### **Hypothèses motrices**

**VS597 :** Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en HAM ne recule pas

**921mod :** L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local

L'enregistrement des prises sur les logbooks n'est pas utilisé pour élaborer des prévisions d'apports et les données ne sont pas diffusées aux mareyeurs. La filière ne cherche pas à développer la transparence entre les opérateurs. Les prévisions d'apport restent anecdotiques, ce qui fait que la volatilité des prix ne recule pas. Sans amélioration des prévisions d'apports, chacune des parties prenantes (pêcheurs et mareyeurs) continuent de fonctionner parallèlement, chacune de son côté. Aucune tentative de rapprochement ne s'amorce, ni aucune recherche de solution commune d'organisation de la première mise en marché.

L'avenir des infrastructures portuaires, est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local. Aucune volonté de rationalisation nationale des fonctionnements n'émerge. Les Halles à Marée gardent leur rôle. Celui-ci est fortement déterminé par la fonction service au point de débarquement et la vente. Là encore, peu d'évolutions sont observées. La Halle à Marée garde ses prérogatives en termes de vente. Le fonctionnement dématérialisé et le online ne se développent pas. La vente à distance est marginale. Tout reste en l'état. Y compris le maillage des ports. Mais les incertitudes engendrées par le manque de prévision des apports entraînent une perte de dynamisme et, par conséquent, un déclin des petits espaces portuaires. Personne n'essaye le moindre changement, les achats en criée restent réservés aux mareyeurs, qui favorisent la vente de gré à gré. Ce point change petit à petit la donne puisqu'il conduit à une importante restructuration des criées. En effet, puisque les achats sont réservés exclusivement aux mareyeurs, ils pilotent l'innovation des modes de vente et du développement potentiel de la vente à distance, mais aussi du choix ou non de la diversification des modes de vente. Ce qui laisse présager de grosses difficultés pour les criées qui verront une partie importante des captures débarquées échapper à l'enregistrement en criée.

En somme, l'objectif de gestion des concédants reste le maintien de l'emploi local. Les services portuaires de proximité le permettent. Mais cette stratégie fragilise l'économie des ports, qui est de moins en moins économiquement pérenne. Les efforts sont donc voués à retarder la fermeture des structures plus que de les sauver. De leurs côtés, les pêcheurs et les mareyeurs continuent de fonctionner individuellement et ne tentent aucun rapprochement.

#### Micro-scénario 4.4

##### Titre : Réorganisation forcée par les services portuaires

**Résumé :** Les autorités concédantes des infrastructures portuaires décident d'une organisation nationale. La restructuration difficile des ports oblige l'amont à se réorganiser. Le processus est temporairement freiné par des pêcheurs sous pression.

##### Hypothèses motrices

**VS597 :** Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en HAM ne recule pas

**VS921mod :** L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi à l'échelle nationale par les autorités concédantes

La situation de la pêche conduit les autorités concédantes des infrastructures portuaires à réfléchir à de nouveaux modes d'organisation. Petit à petit, elles s'orientent vers une gestion centralisée et nationale. Cette stratégie vise en priorité à réduire les coûts d'exploitations, mais aussi à essayer d'apporter une offre plus importante et diversifiée.

Côté pêche, la prévision des apports reste anecdotique. Malgré les outils disponibles, peu de progrès sont effectués sur ce thème et la volatilité des prix reste élevée. Les mareyeurs ne pouvant optimiser leur fonctionnement grâce à cela, ils ne cherchent pas à se rapprocher des pêcheurs. Chacun continue de fonctionner parallèlement. La première mise en marché ne bénéficie pas d'innovations organisationnelles. Rien n'est organisé en commun de manière verticale. Les mareyeurs ont donc la main sur la mise en marché.

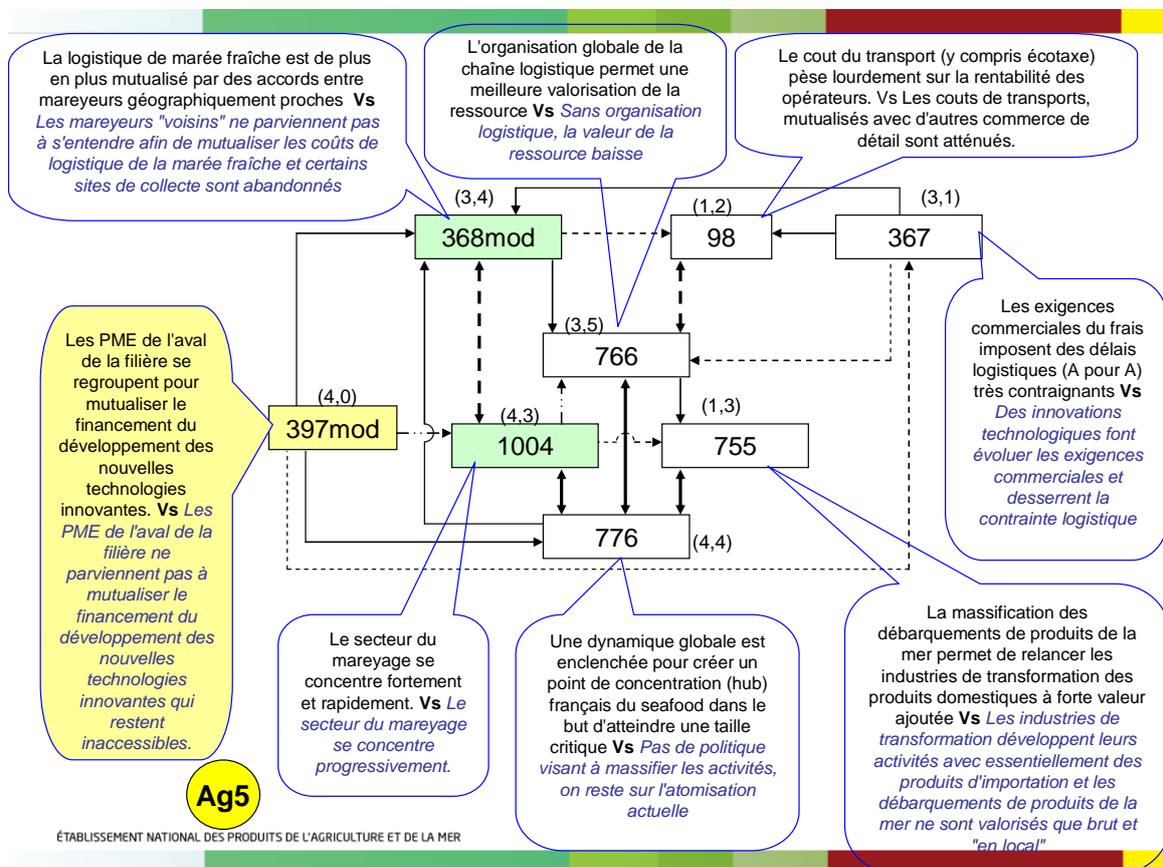
La concentration des ports se réalise progressivement. Dans un premier temps, le nombre de points de débarquement est maintenu avec un minimum de service mais la perte progressive de dynamisme due à la diminution programmée des apports doit conduire à un déclin naturel de ces espaces portuaires alors que dans les ports désignés pour concentrer l'activité les services et les Halles à Marée sont rénovés. Quoi qu'il en soit, tout reste physique. La vente à distance et le développement « online » reste marginal.

Les difficultés organisationnelles se font ressentir. Les pêcheurs sont méfiants et n'apprécient pas toujours la lourdeur administrative liée à cette nouvelle politique portuaire. Même si la mise en marché connaît plusieurs innovation et diversification des modes de vente (gré à gré, contractualisation, vente à distance, etc...), une partie importante des captures échappent à l'enregistrement et à la vente sur criée. Mais cela ne change pas l'orientation. L'objectif premier qui est de réduire les coûts d'exploitation vise également l'emploi local. Mais la baisse des effectifs dans les services de proximité ne modifie pas les habitudes des pêcheurs. Les structures maintenues pour faciliter la réorganisation des ports principaux sont très fréquentées. Leur maintien permet aux artisans pêcheurs de trouver des structures pour les accueillir, malgré une baisse de la qualité des prestations portuaires due au manque de personnel sur place qui entraîne des dysfonctionnements à l'enregistrement sur criée. Tous ces points ne remettent pas en cause le fonctionnement entre pêcheurs et mareyeurs. Chacun cherche à optimiser son fonctionnement sur la nouvelle géographie portuaire et ne cherche pas la concertation de filière. Les pêcheurs pêchent, les mareyeurs achètent et vendent. Sur ce dernier point, malgré le développement et la diversification des modes de vente, c'est le système de vente aux enchères qui reste majoritaire. Il continue de se perfectionner et n'est pas remplacé par un autre plus innovant.

#### › Agrégat n°5 : Logistique et mareyage

	368 mod	98	766	776	1004	755	397 mod	367
368 mod				+	-		+	+
98	-		-					+
766	+	-		+	+			+
776			+		+	+	+	
1004	-			+			+/-	
755			+	+	-			
397 mod					<del>*</del>			
367							-	

I	D	n°	Agrégat 5 : Logistique et marayage
3	6	368 mod	La logistique de marée fraîche est de plus en plus mutualisé par des accords entre mareyeurs géographiquement proches <b>Vs Les mareyeurs "voisins" ne parviennent pas à s'entendre afin de mutualiser les coûts de logistique de la marée fraîche et certains sites de collecte sont abandonnés</b>
2	3	98	Le cout du transport (y compris écotaxe) pèse lourdement sur la rentabilité des opérateurs. Vs <b>Les couts de transports, mutualisés avec d'autres commerce de détail sont atténués.</b>
5	6	766	L'organisation globale de la chaîne logistique permet une meilleure valorisation de la ressource Vs <b>Sans organisation logistique, la valeur de la ressource baisse</b>
4	4	776	Une dynamique globale est enclenchée pour créer un point de concentration (hub) français du seafood dans le but d'atteindre une taille critique (relocalisation de l'ensemble de la filière, création d'emplois, création de valeur) Vs <b>Pas de politique visant à massifier les activités, on reste sur l'atomisation actuelle (la France continue à perdre son savoir faire, vieillissement des infrastructures, aucune capacité à développer la filière)</b>
5	4	1004	Le secteur du mareyage se concentre fortement et rapidement. <b>Vs Le secteur du mareyage se concentre progressivement.</b>
3	3	755	La massification des débarquements de produits de la mer permet de relancer les industries de transformation des produits domestiques à forte valeur ajoutée Vs <b>Les industries de transformation développent leurs activités avec essentiellement des produits d'importation et les débarquements de produits de la mer ne sont valorisés que brut et "en local"</b>
4	1	397 mod	Les PME de l'aval de la filiere se regroupent pour mutualiser le financement du developpement des nouvelles technologies innovantes. <b>Vs Les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles.</b>
3	2	367	Les exigences commerciales du frais imposent des délais logistiques (A pour A) très contraignants <b>Vs Des innovations technologiques font évoluer les exigences commerciales et desserrent la contrainte logistique</b>



### **MicroSc 5-1**

#### **Titre : Mareyeurs en réseau (coopétition)**

**Résumé :** Les mareyeurs mutualisent leur logistique et le financement des innovations technologiques pour une meilleure valorisation de la ressource locale.

#### **Hypothèse motrice**

**397mod :** Les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes.

Considérant l'importance vitale de l'évolution technologique pour elles, les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes. Les nouvelles technologies concernent en grande partie l'amélioration de la conservation du poisson frais. Leur mise au point par plusieurs entreprises mutualisées leur donne un certain poids dans la discussion avec les distributeurs. Des innovations technologiques font évoluer les exigences commerciales et desserrent la contrainte logistique. Ces innovations (conservation, emballage, traçabilité des véhicules,...) facilitent la mutualisation du transport avec d'autres commerces de détail et permettent une atténuation des coûts logistiques. Ainsi un cercle vertueux s'enclenche où l'organisation globale de la chaîne logistique permet une meilleure valorisation de la ressource. Même si la pression des distributeurs en termes de délais de livraison est atténuée grâce aux innovations technologiques, la mutualisation pour le financement de ces nouvelles technologies favorise des accords entre mareyeurs proches sur le plan logistique ce qui contribuera aussi à faire baisser le poids des coûts de transport. La multiplication des partenariats entre entreprises va favoriser une dynamique de concentration progressive. Cette concentration progressive du mareyage favorise la convergence des apports (pêche locale ou importations) et permet de relancer les industries de transformation à forte valeur ajoutée. Ainsi émerge une dynamique de création **progressive** de quelques points de concentration français du seafood. Ainsi l'organisation logistique que ce soit par la mutualisation entre mareyeurs, avec d'autres commerces que par des innovations technologiques partagées permet une meilleure valorisation de la ressource.

### **MicroSc 5-2**

#### **Titre : Concentration accélérée (compétition)**

**Résumé :** Un mouvement rapide de concentration du mareyage se produit au détriment de la production française. L'optimisation logistique intégrée dans l'organisation multisite des mareyeurs restant devient une préoccupation secondaire.

#### **Hypothèse motrice :**

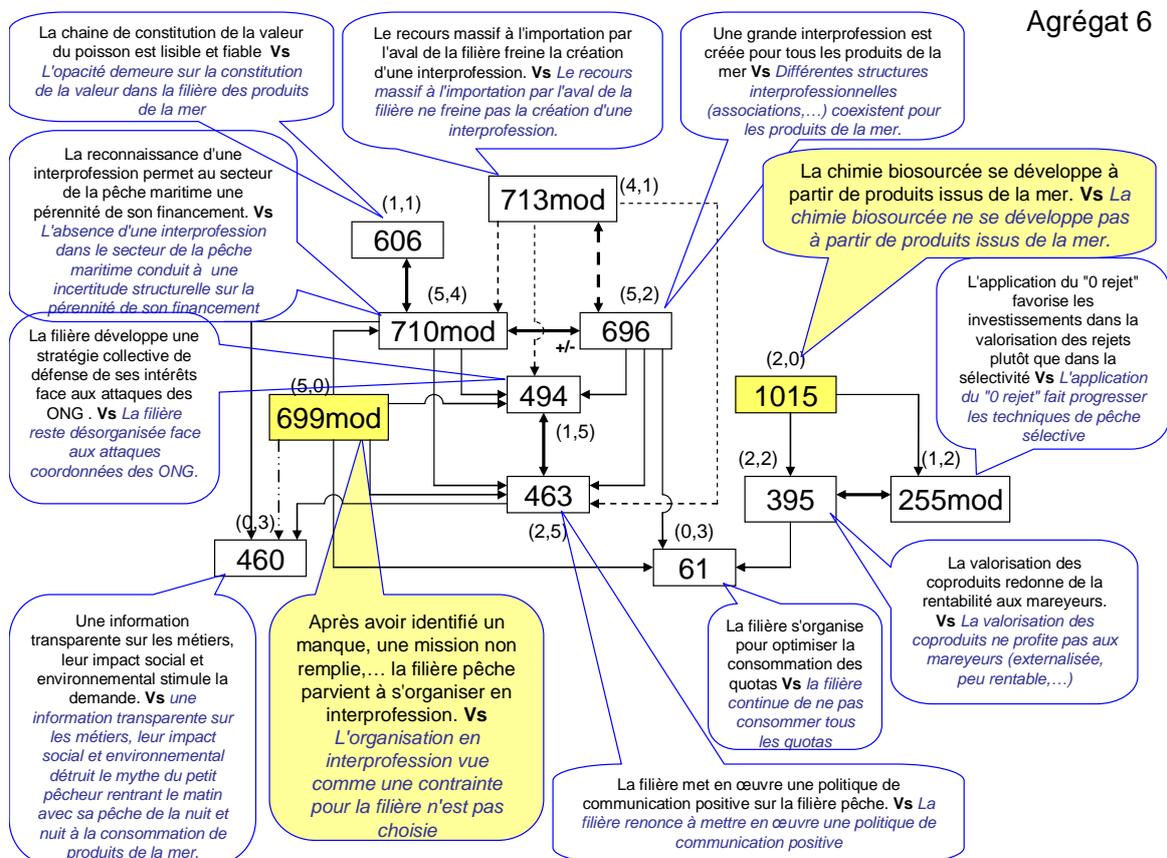
**versus397mod :** Les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles.

Trop fragiles ou s'inscrivant dans une démarche de compétition, les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles. Ne parvenant pas à s'entendre pour financer en commun le développement des innovations, les mareyeurs ne parviennent pas non plus à mutualiser leur logistique, alors que Les exigences commerciales du frais qui aurait pu inciter à faire front commun, imposent des délais logistiques (A pour A) très contraignants. Puisque la mutualisation ne s'avère pas possible, une concentration forte et rapide s'opère. Cette concentration initiée par les plus gros mareyeurs inscrit les entreprises dans la compétition et ne favorise pas une mutualisation de la logistique. Les coûts de transports ne sont donc pas mutualisés entre mareyeurs et l'absence d'innovation ne permet pas de mutualisation avec d'autres commerces. Le coût du transport pèse lourdement sur la rentabilité des opérateurs. Le poids accru de ces gros opérateurs dans la filière leur permet soit d'intégrer leur logistique notamment pour coordonner leurs différents sites soit de négocier des prestations sur mesure réalisées par des logisticiens. La dynamique enclenchée par la concentration favorise la création d'un petit nombre de points de concentration français du seafood mais trop rapidement pour que la massification des débarquements soit organisée. Les industries de transformation développent leurs activités avec essentiellement des produits d'importation et les débarquements de produits de la mer ne sont valorisés que brut et "en local"

Entre des entreprises de grande taille qui cherchent la rentabilité par la diversité des origines de leurs approvisionnements et quelques PME en forte concurrence, l'organisation logistique ne s'améliore pas et la valeur de la ressource baisse.

### › Agrégat n°6 : Gouvernance et durabilité

	460	606	710 mod	696	699 mod	713 mod	61	255 mod	395	1015	494	463
460			+		+/-							+
606			+									
710 mod		+		+	+	-						
696			+/-			-						
699 mod												
713 mod				-								
61				+	+				+			
255 mod									+	+		
395									+			
1015												
494			+	+	+	-						+
463			+	+	+/-	-					+	



I	D	n°	Agrégat 6 : Gouvernance et durabilité
5	4	710 mod	La reconnaissance d'une interprofession (représentativité) permet au secteur de la pêche maritime une pérennité de son financement (CVO rendue obligatoire pour l'ensemble des acteurs du secteur par l'extension des règles par l'Etat). <b>Vs L'absence d'une interprofession dans le secteur de la pêche maritime conduit à une incertitude structurelle sur la pérennité de son financement (recours aux fonds publics nécessaire, dépendance à la GD,...)</b>
5	2	696	Une grande interprofession est créée pour tous les produits de la mer <b>Vs Différentes structures interprofessionnelles (associations,...) coexistent pour les produits de la mer.</b>
5	0	699 mod	Après avoir identifié un manque, une mission non remplie,... la filière pêche parvient à s'organiser en interprofession. <b>Vs L'organisation en interprofession vue comme une contrainte pour la filière n'est pas choisie</b>
4	1	713 mod	Le recours massif à l'importation par l'aval de la filière freine la création d'une interprofession. <b>Vs Le recours massif à l'importation par l'aval de la filière ne freine pas la création d'une interprofession.</b>
0	3	61	La filière s'organise pour optimiser la consommation des quotas <b>Vs la filière continue de ne pas consommer tous les quotas</b>
1	2	255 mod	L'application du "0 rejet" favorise les investissements dans la valorisation des rejets plutôt que dans la sélectivité <b>Vs L'application du "0 rejet" fait progresser les techniques de pêche sélective</b>
3	2	395	La valorisation des coproduits redonne de la rentabilité aux mareyeurs. <b>Vs La valorisation des coproduits ne profite pas aux mareyeurs (externalisée, peu rentable,...)</b>
2	1	1015	La chimie biosourcée se développe à partir de produits issus de la mer. <b>Vs La chimie biosourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer.</b>
1	4	494	La filière développe une stratégie collective de défense de ses intérêts face aux attaques des ONG . <b>Vs La filière reste désorganisée face aux attaques coordonnées des ONG.</b> Commentaire recto : quitte à monter des attaques en réputation contre elles
2	5	463	La filière met en œuvre une politique de communication positive sur la filière pêche. <b>Vs La filière renonce à mettre en œuvre une politique de communication positive</b>
0	3	460	Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande. <b>Vs une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer.</b>
1	1	606	La chaîne de constitution de la valeur du poisson est lisible et fiable <b>Vs L'opacité demeure sur la constitution de la valeur dans la filière des produits de la mer</b>

### MicroSc 6-1

**Titre : Une organisation interprofessionnelle durable a) qui consomme ses quotas b) mais qui ne consomme pas ses quotas**

**Résumé :** Organisée en une grande interprofession des produits de la mer la filière pêche communique positivement, **a)** valorise ses co-produit et consomme ses quotas. **b)** opte pour une pêche très sélective et ne consomme pas ses quotas

#### **Hypothèses motrices :**

**699mod** Après avoir identifié un manque, une mission non remplie,... la filière pêche parvient à s'organiser en interprofession.

**6-1a 1015 :** La chimie bio-sourcée se développe à partir de produits issus de la mer.

**6-1b versus 1015 :** La chimie biosourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer.

Lors d'un congrès de France Filière Pêche les représentants des métiers et des façades maritimes ont fait le constat de la nécessité d'une organisation nationale puissante à la fois pour organiser le marché et progresser dans la voie de la contractualisation et pour répondre de façon construite et efficace aux attaques en réputation de plus en plus violentes contre le secteur. Après avoir identifié un manque, une mission non remplie,... la filière pêche parvient à s'organiser en interprofession.

La reconnaissance d'une interprofession (représentativité) permet au secteur de la pêche maritime une pérennité de son financement (CVO rendue obligatoire pour l'ensemble des acteurs du secteur par l'extension des règles par l'Etat. Les premières décisions prises par l'interprofession concernent la transparence sur les marchés et l'obligation de transmission d'information lors des transactions. Ainsi, la chaîne de constitution de la valeur du poisson est lisible et fiable ce qui en retour permet de calculer au plus juste l'assiette des cotisations interprofessionnelles, et de dégager le financement pérenne de l'observation des marchés.

Dans les discussions qui ont permis la création de l'interpro, l'aval, moins spécialisé que l'amont a poussé pour que l'interpro soit la plus large possible en termes de produits. Une grande interprofession est créée pour tous les produits de la mer.

Comme dans toutes les interprofessions la question de l'importation et de la place à donner aux importateurs dans l'interpro s'est posée. Devant la complexité d'une mise à l'écart d'opérateurs en fonction de la provenance des produits, il a été choisi d'englober toutes les structures enregistrées en France. Le recours massif à l'importation par l'aval de la filière ne freine pas la création d'une interprofession.

L'inclusion des opérateurs ayant une activité à l'import a permis de satisfaire aux critères de représentativité nécessaires à la reconnaissance officielle de l'interprofession.

Fort de sa représentativité sur l'ensemble des produits de la mer et de la pérennité de ses ressources, la filière développe une stratégie collective de défense de ses intérêts face aux attaques des ONG.

En particulier, la communication de la filière n'est pas seulement une réponse aux agressions qu'elle subit mais la filière met en œuvre une politique de communication positive sur la filière pêche.

Dans le cadre de cette démarche de communication et grâce à la pérennité de son financement et à sa représentativité des métiers et des façades maritimes, l'interprofession améliore sa communication sur les métiers, ce qui finit de rassurer les consommateurs. Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande.

**(Msc 6-1a)** Par ailleurs, les craintes de raréfaction des énergies fossiles et le désir de certains pays d'être indépendants des importations d'énergie ont stimulé dans les années 2000 la R&D sur la chimie bio-sourcée bien au-delà du seul débouché énergétique. Dans toutes les filières de l'agriculture et de la pêche, les innovations en matière de valorisation des co-produits se multiplient. La chimie bio-sourcée se développe à partir de produits issus de la mer. Les déchets, qui pour certaines espèces représentent une part importante de la production, deviennent des co-produits valorisables et la valorisation des coproduits redonne de la rentabilité aux mareyeurs. Par suite les produits de la mer pêchés mais non commercialisables, qui ne sont plus rejetés en mer depuis la mise en place de la directive européenne dite du « zéro rejet » sont plus facilement valorisés...ce qui ne stimule pas la R&D sur la pêche sélective ! L'application du "0 rejet" favorise les investissements dans la valorisation des rejets plutôt que dans la sélectivité. Et réciproquement le débarquement de quantités régulières de produits non commercialisables contribue à faire tourner les installations de valorisation des co-produits.

L'organisation en interprofession et la fluidité des transmissions d'information qu'elle permet d'autant mieux que tous les produits de la mer sont couverts permet une gestion plus fine des captures en adéquation avec le marché, sachant que la valorisation des co-produits donne un peu de rentabilité aux mareyeurs. Les pêcheurs ne craignent plus de dépasser les quotas auxquels ils ont droit. La filière s'organise pour optimiser la consommation des quotas

**(Msc6-1b)** Par ailleurs, la recherche n'a pas beaucoup progressé en matière de chimie bio-sourcée à partir des produits de la mer. La chimie bio-sourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer et la valorisation par cette voie des co-produits de la préparation des produits de la mer reste peu rentable pour les mareyeurs. La valorisation des coproduits ne profite pas aux mareyeurs (externalisée, peu rentable,...) Ainsi les pêcheurs n'ont pas du tout intérêt à débarquer leurs rejets que les mareyeurs ne prennent pas en charge. L'application du "0 rejet" fait progresser les techniques de pêche sélective. L'organisation en interprofession et la fluidité des transmissions d'information qu'elle permet d'autant mieux que tous les produits de la mer sont couverts permet une gestion plus fine des captures en adéquation avec le marché. Mais les mareyeurs souhaitent limiter la quantité de déchets à gérer et incitent les pêcheurs à être très sélectifs. La filière continue à ne pas consommer tous les quotas qui lui ont été attribués, privilégiant la valeur au volume grâce aux échanges d'informations entre acteurs.

#### **MicroSc 6-2**

**Titre : Communications interne et externe désordonnées**

**Résumé :** Faute de s'être structurée en interprofession, la filière pêche peine à communiquer efficacement avec le grand public et **a)** à organiser la communication entre opérateurs pour mieux consommer ses quotas, **b)** opte pour une pêche très sélective et ne consomme pas ses quotas

**Hypothèses motrices**

**Versus699mod** : L'organisation en interprofession vue comme une contrainte pour la filière n'est pas choisie

**6-1a 1015** : La chimie bio-sourcée se développe à partir de produits issus de la mer.

**6-1b versus1015** : La chimie bio-sourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer.

Lors d'un congrès de France Filière Pêche les représentants des métiers et des façades maritimes ont finalement décidé de ne pas s'orienter vers une organisation interprofessionnelle considérée comme un carcan réglementaire surdimensionné au regard des bénéfices attendus pour la filière pêche. L'organisation en interprofession vue comme une contrainte pour la filière n'est pas choisie. L'absence d'une interprofession dans le secteur de la pêche maritime conduit à une incertitude structurelle sur la pérennité de son financement (recours aux fonds publics nécessaire, dépendance à la GD,...) et en particulier ne permet pas l'investissement dans des outils permanents et fiables de suivi des marchés. L'opacité demeure sur la constitution de la valeur dans la filière des produits de la mer.

En l'absence d'interprofession des produits de la pêche maritime, les autres produits de la mer restent organisés en différentes associations. Différentes structures interprofessionnelles (associations,...) coexistent pour les produits de la mer Ce qui fait en particulier que les entreprises de l'aval qui traitent à la fois des produits français et importés, de la pêche ou de l'aquaculture, participent aux différentes structures au gré de leurs besoins et intérêts. Ce qui ralentit quelque peu une structuration interprofessionnelle. Le recours massif à l'importation par l'aval de la filière freine la création d'une interprofession. Dans l'incapacité de parler avec constance et régularité d'une seule voix, la filière reste désorganisée face aux attaques coordonnées des ONG

Les intérêts divergents des métiers et des façades maritimes s'expriment dans les média locaux et sur les réseaux sociaux, la filière dispersée entre différentes association interprofessionnelles renonce à mettre en œuvre une politique de communication positive. Sur les métiers, la filière désorganisée n'a pas les moyens d'imposer positivement une image positive qui corrige les images d'Epinal très présentes dans l'opinion publique. Elle ne parvient qu'à déstabiliser le mythe sans rien mettre de puissant à la place. Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer.

**(Msc6-2a)** Par ailleurs, les craintes de raréfaction des énergies fossiles et le désir de certains pays d'être indépendants des importations d'énergie ont stimulé dans les années 2000 la R&D sur la chimie bio-sourcée bien au-delà du seul débouché énergétique. Dans toutes les filières de l'agriculture et de la pêche, les innovations en matière de valorisation des co-produits se multiplient. La chimie bio-sourcée se développe à partir de produits issus de la mer. Les déchets, qui pour certaines espèces représentent une part importante de la production, deviennent des co-produits valorisables et la valorisation des coproduits redonne de la rentabilité aux mareyeurs. Par suite les produits de la mer pêchés mais non commercialisables, qui ne sont plus rejetés en mer depuis la mise en place de la directive européenne dite du « zéro rejet » sont plus facilement valorisés...ce qui ne stimule pas la R&D sur la pêche sélective ! L'application du "0 rejet" favorise les investissements dans la valorisation des rejets plutôt que dans la sélectivité. Et réciproquement le débarquement de quantités régulières de produits non commercialisable contribue à faire tourner les installations de valorisation des co-produits

Faute d'une bonne circulation des informations entre acteurs de la filière et de transparence sur la constitution de la chaîne de valeur, les pêcheurs gèrent leurs apports à l'aveugle et la filière continue à ne pas consommer tous les quotas qui lui ont été attribués,

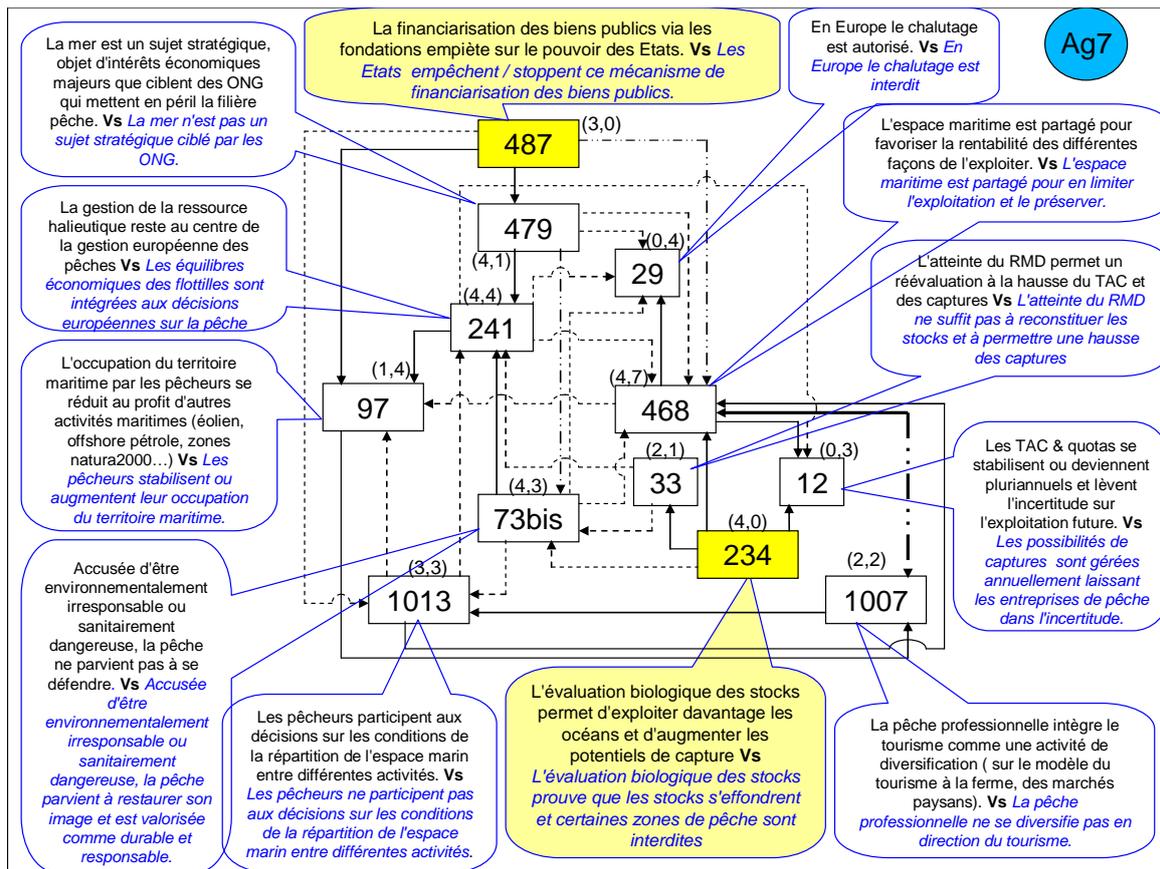
**(Msc6-2b)** Par ailleurs, la recherche n'a pas beaucoup progressé en matière de chimie bio-sourcée à partir des produits de la mer. La chimie bio-sourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer. Et la valorisation par cette voie des co-produits de la préparation des produits de la mer reste peu rentable pour les mareyeurs. La valorisation des coproduits ne profite pas aux mareyeurs (externalisée, peu rentable,...). Ainsi les pêcheurs n'ont pas du tout intérêt à débarquer leurs rejets que les mareyeurs ne prennent pas en charge. L'application du "0 rejet" fait progresser les techniques de pêche sélective.

Très sélective dans sa pêche, la filière continue à ne pas consommer tous les quotas qui lui ont été attribués, d'autant moins que la présence de différentes associations inter professionnelles ne permet pas de disposer d'informations fiables et régulières sur la consommation des quotas.

› Agrégat n°7 : Partage de l'espace et de la ressource

	1007	73bis	479	1013	29	97	487	468	241	234	12	33
1007						+		+/-				
73bis			+/-							-		-
479							+					
1013	+	-					-					
29		-	-					+	-			
97				-			+	-	+			
487												
468	+	-	-	+			+/-		-	+		
241		+	+	-								-
234												
12								+	-	+		
33										+		

I	D	n°	Agrégat 7 : partage de l'espace et de la ressource
2	2	1007	La pêche professionnelle intègre le tourisme comme une activité de diversification ( sur le modèle du tourisme à la ferme, des marchés paysans). <b>Vs</b> <a href="#">La pêche professionnelle ne se diversifie pas en direction du tourisme</a> .
4	3	73bis	Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaire dangereuse, la pêche ne parvient pas à se défendre. <b>Vs</b> <a href="#">Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaire dangereuse, la pêche parvient à restaurer son image et est valorisée comme durable et responsable</a> .
6	1	479	La mer est un sujet stratégique, objet d'intérêts économiques majeurs que ciblent des ONG qui mettent en péril la filière pêche. <b>Vs</b> <a href="#">La mer n'est pas un sujet stratégique ciblé par les ONG</a> .
2	7	1013	Les pêcheurs participent aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités. <b>Vs</b> <a href="#">Les pêcheurs ne participent pas aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités</a> .
1	3	29	En Europe le chalutage est autorisé. <b>Vs</b> <a href="#">En Europe le chalutage est interdit</a>
5	7	97	L'occupation du territoire maritime par les pêcheurs se réduit au profit d'autres activités maritimes (éolien, offshore pétrole, zones natura2000...) Vs <a href="#">Les pêcheurs stabilisent ou augmentent leur occupation du territoire maritime</a> .
3	0	487	La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats. Vs <a href="#">Les Etats empêchent / stoppent ce mécanisme de financiarisation des biens publics</a> .
5	8	468	L'espace maritime est partagé pour favoriser la rentabilité des différentes façons de l'exploiter. <b>Vs</b> <a href="#">L'espace maritime est partagé pour en limiter l'exploitation et le préserver</a> .
6	6	241	La gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches <b>Vs</b> <a href="#">Les équilibres économiques des flottilles sont intégrées aux décisions européennes sur la pêche</a>
4	2	234	L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture <b>Vs</b> <a href="#">L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites</a>
2	2	12	Les TAC & quotas se stabilisent ou deviennent pluriannuels et lèvent l'incertitude sur l'exploitation future. <b>Vs</b> <a href="#">Les possibilités de captures sont gérées annuellement laissant les entreprises de pêche dans l'incertitude</a> .
2	1	33	L'atteinte du RMD permet une réévaluation à la hausse du TAC et des captures <b>Vs</b> <a href="#">L'atteinte du RMD ne suffit pas à reconstituer les stocks et à permettre une hausse des captures</a>



### MicroSc 7-1

#### Titre : Les résultats scientifiques dépassés par l'influence des ONG

**Résumé :** Le processus de financiarisation de l'océan via les Fondations restreint fortement la pêche maritime alors que les résultats scientifiques montrent qu'une exploitation durable est possible.

#### Hypothèses motrices

**487 :** La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats. »

**234 :** L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture.

Pour certains courants de pensée ultralibéraux, la prépondérance publique est un problème idéologique majeur car la puissance publique est considérée comme non légitime pour gérer les biens communs de l'humanité. Ils préfèrent lui substituer une approche par la gestion de « la main invisible des marchés ». Le « gouvernement » est remplacé par le « management ». Autrement dit, appliqué à l'environnement, la planète, les biens communs doivent être gérés comme les actifs des entreprises, et la controverse n'est pas de mise. **Les actions transnationales des opérateurs privés (donc hors de ces pactes sociétaux) prennent une ampleur de plus en plus grande.** Parmi les opérateurs privés on retrouve aussi bien des pouvoirs à buts lucratifs (entreprises et banques) que des pouvoirs à buts non lucratifs (les différents types d'ONG internationales et les trusts caritatifs dont elles dépendent de plus en plus). Non lucratifs mais non pas sans intérêts au vu des moyens financiers consacrés aux actions d'influence. (...) <sup>8</sup>

La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats. et la mer est un sujet stratégique, objet d'intérêts économiques majeurs que ciblent des ONG qui mettent en péril la filière pêche.

En s'appuyant sur la quantification des services rendus par les océans et sur la sensibilisation des opinions publiques, les ONG et fondations incitent les Etats à agrandir les superficies de zones maritimes protégées sans pêche.

<sup>8</sup> Source LELONG / CASTEL / GIRON – La croissance bleue – Diploweb.com 19/01/2016

Par ailleurs, la connaissance des facteurs influençant le renouvellement de la ressource halieutique progresse et l'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture.

Les scientifiques annoncent l'atteinte du RMD sur la majorité des stocks permettant ainsi une réévaluation à la hausse des TAC et par conséquent des captures. Cette annonce est reçue avec espoir par la filière pêche qui pense pouvoir l'utiliser pour se reconstruire une image d'activité durable et responsable et obtenir la prise en compte de l'équilibre économique tant dans la politique commune des pêche que dans les politiques de partage de l'espace maritime de façon à améliorer la rentabilité de la pêche.

Mais c'était sans compter sur l'audience des ONG financées par les fondations qui attaquent la pêche en réputation. Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaires dangereuse, la pêche ne parvient pas à se défendre. La planification maritime par la puissance publique étant de plus en plus sous l'influence des tenants de sa privatisation, les pêcheurs accusés d'être irresponsables, ne participent pas aux décisions sur les conditions de partage de l'espace marin entre différentes activités. Ainsi, les pêcheurs ne participant pas aux décisions et les politiques européens sont facilement réceptifs au lobbying des ONG au point de ne pas entendre les apports des scientifiques. Face à une position environnementaliste de la politique européenne, la pêche ne peut pas convaincre qu'elle peut mettre en œuvre des pratiques durables et finalement l'espace maritime est partagé pour en limiter l'exploitation halieutique et le préserver. L'occupation du territoire maritime par les pêcheurs se réduit au profit d'autres activités maritimes (éolien, offshore pétrole, zones natura2000...). Les pêcheurs dont l'espace d'activité se réduit cherchent à se diversifier. La pêche professionnelle intègre le tourisme comme une activité de diversification (sur le modèle du tourisme à la ferme, des marchés paysans) et espère en retour récupérer un peu d'espace...

Objet symbolique des comportements irresponsables des pêcheurs, le chalutage est interdit en Europe.

La pêche est donc très encadrée réglementairement et la politique de la pêche est une politique de la mer, au sein de laquelle rien n'est fait réglementairement pour simplifier le travail des pêcheurs : les possibilités de captures sont gérées annuellement laissant les entreprises de pêche dans l'incertitude.

#### **MiscroSc 7-2**

##### **Titre : Sanctuarisation d'urgence des océans !**

**Résumé :** Les scientifiques sont inquiets pour le renouvellement de la ressource halieutique ; la pêche, perçue comme un danger majeur pour la vie marine est fortement contrainte en termes de territoire d'activité et de quantité de captures autorisées.

##### **Hypothèses motrices**

487 : La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats.

**Versus234 :** [L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites](#)

Jusqu'alors, le potentiel de développement économique maritime est entre les mains des Etats, directement ou via des accords inter-étatiques. Mais au niveau mondial les tenants du libéralisme considèrent qu'un management de ce bien public par le marché serait profitable. Ils pèsent discrètement sur les Etats, le plus souvent via des fondations riches et influentes. La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats. et la mer est un sujet stratégique, objet d'intérêts économiques majeurs que ciblent des ONG qui mettent en péril la filière pêche.

De plus, une meilleure connaissance des modes de reconstitution des populations halieutiques par les scientifiques a progressé et l'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites. Même l'atteinte du RMD ne suffit pas à reconstituer les stocks et à permettre une hausse des captures.

Le discours des scientifiques et des ONG entre en résonance : la pêche ou plus exactement les pêcheurs sont un danger pour les océans. Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaires dangereuse, la pêche ne parvient pas à se défendre. Par suite, les pêcheurs ne participent pas aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités. Il n'y a donc plus d'obstacle à ce que la politique européenne se focalise sur la préservation du milieu. La gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches. Toujours sous le regard vigilant des ONG, prompt à soulever l'opinion publique au moindre faux pas, les décisions sont prises : l'espace maritime est partagé pour en limiter l'exploitation halieutique et le préserver. En Europe le chalutage est interdit.

Les lobbys qui soufflent les réglementations à l'oreille des décideurs publics cherchent à écarter la pêche et encouragent d'autres exploitations du milieu décrites comme inoffensives sur les écosystèmes : l'occupation du territoire maritime par les pêcheurs se réduit au profit d'autres activités maritimes (éolien, offshore pétrole, ...) et de zones de protection (Natura 2000,...) . Faute d'espace maritime accessible la pêche cherche à se diversifier. La pêche professionnelle intègre le tourisme comme une activité de diversification (sur le modèle du tourisme à la ferme, des marchés paysans) dans l'espoir de regagner une image moins négative et d'ainsi être associée aux décisions concernant l'espace marin et la façon de la répartir. Mais le fossé entre la pêche et l'opinion publique s'est largement creusé.

En attendant, tous les regards sont braqués sur la reconstitution des stocks halieutiques et les possibilités de captures sont gérées annuellement laissant les entreprises de pêche dans l'incertitude.

#### **MicroSc7-3**

##### **Titre : Gestion durable de l'espace maritime**

**Résumé :** Les Etats reprennent la main pour mettre en place les conditions d'une exploitation durable de la mer, co-gérée par la filière pêche et sous contrôle scientifique des stocks halieutiques.

##### **Hypothèses motrices**

**Versus 487 :** [Les Etats empêchent / stoppent ce mécanisme de financiarisation des biens publics.](#)

**234 :** L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture

Des lanceurs d'alerte ont dévoilé les stratagèmes mis en place par les tenants de la privatisation des océans pour arriver à leurs fins en actionnant l'influence des Fondations en apparence inoffensives.

Les Etats, convaincus, ont réagi et repris le contrôle des biens publics et en particulier de la mer.

Faute de financement orienté sur le sujet, la mer n'est plus un sujet stratégique ciblé par les ONG.

Les Etats reprennent leurs prérogatives pour une gestion durable de la mer, c'est-à-dire économiquement efficace, socialement équitable et écologiquement acceptable.

Du côté des scientifiques, l'évaluation biologique des stocks conclut à la possibilité d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture. Ainsi, l'atteinte du RMD permet une réévaluation à la hausse du TAC et des captures

Ces différents éléments font évoluer le regard porté sur la mer considérée comme une ressource à gérer durablement : l'espace maritime est partagé pour favoriser la rentabilité des différentes façons de l'exploiter. Les attaques des ONG sont moins virulentes contre la pêche et le discours scientifique et technique voire professionnel devient audible. Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaire dangereuse, la pêche parvient à restaurer son image et est valorisée comme durable et responsable.

L'amélioration de l'image de la pêche et les résultats scientifiques facilitent la tâche des dirigeants européens pour infléchir la politique de la mer. Les équilibres économiques des flottilles sont intégrés aux décisions européennes sur la pêche.

Les modalités réglementaires d'un partage de l'espace maritime rentable pour ceux qui l'exploitent se mettent en place. Ainsi, les pêcheurs stabilisent ou augmentent leur occupation du territoire maritime.

Pour entretenir cette belle image chèrement acquise, les pêcheurs misent sur le tourisme : ils participent activement aux diverses fêtes de la mer et vont parfois jusqu'au pescatourisme.

Les Etats ont besoin d'interlocuteurs pour élaborer leur réglementation, aussi les pêcheurs « réhabilités » et actifs localement et vis-à-vis du public sont-ils consultés. Les pêcheurs participent aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités.

Considérés comme responsables de la gestion durable de la mer, les pêcheurs obtiennent la liberté d'utiliser les différents engins traditionnels pour pêcher. En Europe le chalutage est autorisé.

Et puisque l'équilibre économique des flottilles de pêche est intégré aux décisions politiques et réglementaires, dans un espace maritime exploité durablement et scientifiquement évalué, Les TAC & quotas se stabilisent ou deviennent pluriannuels et lèvent l'incertitude sur l'exploitation future.

#### **MicroSc7-4**

##### **Titre : La pêche tout juste tolérée**

**Résumé :** Sans pression des ONG, les pêcheurs parviennent à participer à la cogestion durable d'une ressource halieutique raréfiée mais restent sous étroite surveillance des autorités européennes.

##### **Hypothèses motrices**

**Versus 487 :** [Les Etats empêchent / stoppent ce mécanisme de financiarisation des biens publics.](#)

**Versus234 :** [L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites](#)

Des lanceurs d'alerte ont dévoilé les stratagèmes mis en place par les tenants de la privatisation des océans pour arriver à leurs fins en actionnant l'influence des Fondations en apparence inoffensives. Les Etats, convaincus, ont réagi et repris le contrôle des biens publics et en particulier de la mer. Faut de financement orienté sur le sujet, la mer n'est plus un sujet stratégique ciblé par les ONG. L'horizon semble s'éclaircir pour la pêche ... Hélas, la connaissance des modes de reconstitution des populations halieutiques par les scientifiques a progressé (modélisation, suivi satellitaire des populations, capteurs ...) et l'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et que certaines zones de pêche doivent être interdites. L'atteinte du RMD ne suffira pas à reconstituer les stocks et à permettre une hausse des captures.

Accusée d'être environnementalement irresponsable ou sanitaire dangereuse, la pêche peine à se défendre. Mais l'absence de pression médiatique des ONG lui laisse une chance de faire entendre sa voix... Voix que les Etats souhaitent entendre. Les pêcheurs participent aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités.

Les débats au sein de l'UE sont ardues mais finalement les filières pêches obtiennent que les équilibres économiques des flottilles soient intégrés aux décisions européennes sur la pêche et que les pêcheurs stabilisent à peine leur occupation du territoire maritime. En contrepartie, elles ne demandent pas l'autorisation du chalutage en Europe.

Ainsi sous haute surveillance scientifique, l'espace maritime n'est pas sanctuarisé, mais partagé entre différentes façon de l'exploiter de façon écologiquement soutenable. Les possibilités de pêche sont donc très encadrées et très surveillées.

L'occupation du territoire par les pêcheurs est amputée des zones fonctionnelles interdites par l'évaluation des stocks (nourriceries, frayères,...) ce qui les incite pour chercher des compléments de ressources tout en augmentant leur capital sympathie à se mobiliser sur le front du tourisme et à intégrer le tourisme comme une activité de diversification (sur le modèle du tourisme à la ferme, des marchés paysans).

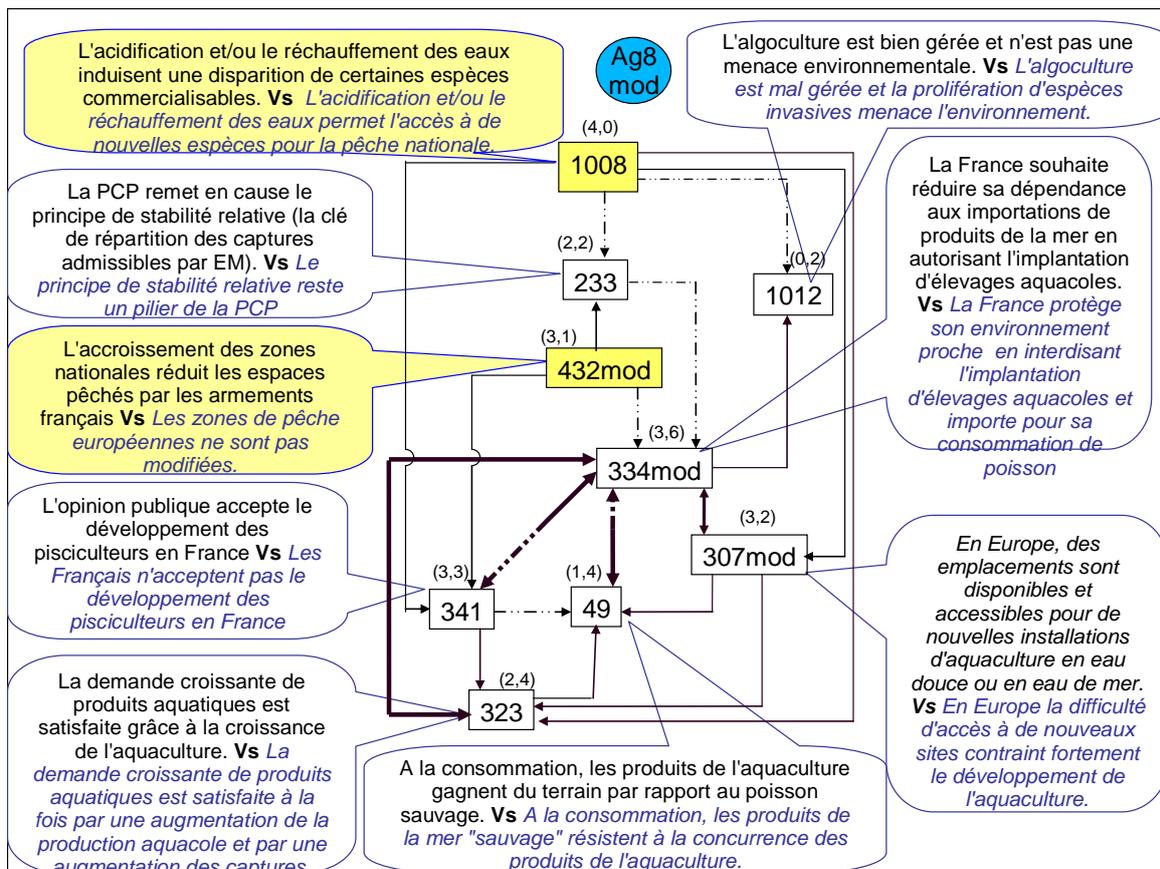
Les modalités de gestion des possibilités de capture sont âprement discutées...

Au moins temporairement, les possibilités de captures sont gérées annuellement laissant les entreprises de pêche dans l'incertitude.

### › Agrégat n°8 : Aquaculture

	1012	1008	233	432 mod	307 mod	334 mod	323	341	49
1012		+/-				+			
1008									
233		+		+					
432 mod			<del>+</del>						
307 mod		+				+/-			
334 mod			+/-	+	+		+	+	+
323		+			+	+		+	
341		+		+		+/-			
49					+	+	+	+/-	

I	D	n°	Agrégat 8 : Aquaculture
4	0	1008	L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables. <b>Vs</b> L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale.
2	2	233	La PCP remet en cause le principe de stabilité relative (la clé de répartition des captures admissibles par EM). <b>Vs</b> Le principe de stabilité relative reste un pilier de la PCP
3	1	432 mod	L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français <b>Vs</b> Les zones de pêche européennes ne sont pas modifiées.
3	2	307 mod	En Europe, des emplacements sont disponibles et accessibles pour de nouvelles installations d'aquaculture en eau douce ou en eau de mer. <b>Vs</b> En Europe la difficulté d'accès à de nouveaux sites contraint fortement le développement de l'aquaculture.
5	6	334 mod	La France souhaite de réduire sa dépendance aux importations de produits de la mer en autorisant l'implantation d'élevages aquacoles. <b>Vs</b> La France protège son environnement proche en interdisant l'implantation d'élevages aquacoles et importe pour sa consommation de poisson
3	4	323	La demande croissante de produits aquatiques est satisfaite grâce à la croissance de l'aquaculture. <b>Vs</b> La demande croissante de produits aquatiques est satisfaite à la fois par une augmentation de la production aquacole et par une augmentation des captures.
3	4	341	L'opinion publique accepte le développement des pisciculteurs en France <b>Vs</b> Les Français n'acceptent pas le développement des pisciculteurs en France
2	4	49	A la consommation, les produits de l'aquaculture gagnent du terrain par rapport au poisson sauvage. <b>Vs</b> A la consommation, les produits de la mer "sauvage" résistent à la concurrence des produits de l'aquaculture.
0	2	1012	L'algoculture est bien gérée et n'est pas une menace environnementale. <b>Vs</b> L'algoculture est mal gérée et la prolifération d'espèces invasives menace l'environnement.



### **MicroSc8-1**

#### **Titre : Aquaculture piscicole en développement**

**Résumé :** La pêche maritime perd du terrain du fait des dérèglements climatique et, de plus, l'espace de la pêche française est réduit par la nationalisation des eaux britanniques. Le développement de l'aquaculture () est le dernier rempart contre l'import pour satisfaire une demande croissante de produits de la mer.

#### **Hypothèses motrices**

**1008 :** L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables.

**432mod :** L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français

La géographie de la pêche est fortement modifiée :

- Les émissions de GES n'ont pas suffisamment diminué et les conséquences en matière d'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables.
- Suite à sa sortie de l'UE, la Grande-Bretagne a nationalisé sa zone de pêche.  
L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français.

La réponse politique de l'Europe à cette raréfaction de la ressource est de 2 ordres : assouplir la Politique Commune des Pêche en remettant en cause le principe de stabilité relative (la clé de répartition des captures admissibles par EM) et en relançant notamment le travail sur la mise en place réglementée des transferts de quotas entre EM et favoriser résolument le développement de l'aquaculture, en particulier de la pisciculture marine ou en eau douce en revoyant les modalités d'autorisation des implantations. Ainsi en Europe, des emplacements sont disponibles et accessibles pour de nouvelles installations d'aquaculture en eau douce ou en eau de mer.

Particulièrement touchée par la réduction spatiale et quantitative de ses possibilités de pêche la France qui souhaite de réduire sa dépendance aux importations de produits de la mer en autorisant l'implantation d'élevages aquacoles en profite. Les autorités enclenchent une sensibilisation médiatique de l'opinion sur la nécessité de remplacer les prélèvements sur la ressource naturelle par de l'élevage, d'autant mieux reçue que les informations sur les conséquences des désordres climatique sur la ressource et les reportages récurrents sur les difficultés rencontrées par les pêcheurs français ont préparé le terrain. L'opinion publique accepte le développement des pisciculteurs en France.

Ainsi la production aquacole se développe et la demande croissante de produits aquatiques est satisfaite grâce à la croissance de l'aquaculture qui supplée la baisse de production sauvage consécutive au dérèglement climatique et à la consommation, les produits de l'aquaculture gagnent du terrain par rapport au poisson sauvage.

Le développement de l'aquaculture comprend aussi l'algoculture pour la consommation humaine mais les expériences antérieures d'infestation accidentelle ont servi de leçon. L'algoculture est bien gérée et n'est pas une menace environnementale.

### **MicroSc8-2**

#### **Titre La France se résout à la pisciculture**

**Résumé** Malgré la stabilité des zones de pêche, la France se résout au développement de l'aquaculture pour satisfaire une demande privée des espèces victimes du réchauffement climatique

#### **Hypothèses motrices**

**1008 :** L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables.

**Versus432mod :** [Les zones de pêche européennes ne sont pas modifiées](#)

La géographie de la pêche est fortement modifiée : les émissions de GES n'ont pas suffisamment diminué et les conséquences en matière d'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables.

Les Britanniques après les résultats du référendum de 2016 et la sortie de l'UE en 2018, ont souhaité garder de bonnes relations commerciales avec l'Europe et notamment éviter l'instauration de droits de douanes, potentiellement nuisibles à leurs exportations vers le continent. En échange d'un accès facilité au marché européen, ils ont notamment abandonné l'idée de limitation de l'exploitation de leur espace maritime par les pêcheurs européens.

Ainsi la surface du « terrain de jeu » n'a pas changé mais il est moins peuplé du fait de la disparition de certaines espèces. Le principe de stabilité relative reste un pilier de la PCP (la clé de répartition des quotas de capture entre EM est conservée) mais une bourse des quotas permet d'affiner la relation entre les capacités de pêche, la nouvelle position géographique des stocks et l'allocation initiale des quotas.

Ces décisions vont atténuer l'impact de la raréfaction de la ressource pour l'économie de la pêche mais n'empêchent pas une diminution globale des tonnages pêchés.

Entre 2 maux (désertification des océans liée à la surpêche et importations de produits aquacoles à la traçabilité incertaine) la France et son opinion publique choisissent la 3<sup>ème</sup> voie celle du développement de l'aquaculture en France.

Les autres pays européens sont confrontés au même dilemme et le réexamen des possibilités d'implantations d'élevage est fait. En Europe, des emplacements sont disponibles et accessibles pour de nouvelles installations d'aquaculture en eau douce ou en eau de mer.

La diminution des captures et le développement de l'élevage en Europe accélère le mouvement enclenché dès le début des années 2000 et la demande croissante de produits aquatiques est satisfaite grâce à la croissance de l'aquaculture. et au final à la consommation, les produits de l'aquaculture gagnent du terrain par rapport au poisson sauvage. Par contre, la fragilisation du milieu maritime par suite du changement global conduit la France à limiter fortement le développement de l'algoculture par crainte de prolifération d'espèces invasives.

### **MicroSc 8-3**

**Titre : Pressions environnementale et libérale**

**Résumé :** Priorité est donnée à la pêche sur l'aquaculture dans une ambiance de compétition entre armements exacerbée. Les consommateurs européens privilégient le poisson sauvage, fut-il importé.

**Hypothèses motrices**

**Versus1008 :** [L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale](#)

**432mod :** L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français

Le changement climatique induit des modifications des écosystèmes marins, les habitudes et migrations des populations de poissons se modifient, mais le bilan est plutôt positif pour la pêche française. L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale.

Suite à sa sortie de l'UE, la Grande-Bretagne a nationalisé sa zone de pêche. L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français.

Ces 2 bouleversements du paysage maritime européen sont l'occasion d'une remise à plat de la PCP et notamment d'une remise en cause du principe de répartition des quantités « pêchables » entre Etats Membres. Pour l'opinion publique, les pêcheurs français ont donc accès à de nouvelles espèces commercialisables ce qui semble compenser la réduction de leur zone de pêche et ne pêche pas en faveur du développement écologiquement risqué d'une pisciculture en France.

Les pouvoirs publics face à la réticence de l'opinion et face à une filière pêche qui ne souhaite pas que soient encouragés les élevages aquacoles - empiètement sur l'espace maritime par la mise en place d'élevages en mer et/ou une production valorisable comme française de poissons d'élevage – ne donnent pas d'autorisation de nouvelles implantations d'élevage. La France protège son environnement proche en interdisant l'implantation d'élevages aquacoles et importe pour sa consommation de poisson.

L'accès aux nouvelles ressources et la position de la France influent fortement sur les discussions européennes et en Europe la difficulté d'accès à de nouveaux sites contraint fortement le développement de l'aquaculture.

Ainsi la demande croissante de produits aquatiques est-elle satisfaite à la fois par une augmentation modérée des importations de produits aquacoles et par une augmentation des captures et à la consommation, les produits de la mer "sauvage" résistent à la concurrence des produits de l'aquaculture, mais la « nationalité » des produits de la mer devient une notion floue du fait de l'évolution de la PCP qui fait passer les EM au second plan et d'une progression de l'importation.

La pression environnementaliste et le non développement d'un marché du fourrage marin destiné à l'aquaculture conduit à une gestion stricte du développement de l'algoculture.

Il me semble qu'aucune des hypothèses mobilisées dans ce micro-scénario ne permet d'avancer que les consommateurs européens privilégient le poisson sauvage. La fin du récit est contradictoire et pas

très claire s'agissant de la « nationalité » des approvisionnements. L'insertion de l'algoculture dans le scénario est là encore « acrobatique ».

#### MicroSc 8-4

##### Titre : Répit pour la ressource pêche

**Résumé :** La ressource halieutique européenne est qualitativement modifiée sans amoindrissement quantitatif. L'option aquaculture est reléguée et la consommation de poisson sauvage est dynamique.

**Versus1008 :** [L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale.](#)

**Versus432mod :** [Les zones de pêche européennes ne sont pas modifiées.](#)

Le changement climatique induit des modifications des écosystèmes marins, les habitudes et migrations des populations de poissons se modifient, mais le bilan est plutôt positif pour la pêche française. L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale.

Par ailleurs, les Britanniques ont considéré qu'ils avaient quelques avantages à rester dans l'organisation européenne des pêches pour se grader la possibilité d'accès à la zone commune. Ainsi, les zones de pêche européennes ne sont pas modifiées.

Ainsi, même si la nature des poissons capturés évolue, la clé de répartition entre Etats Membre reste stable. Le principe de stabilité relative reste un pilier de la PCP. En l'absence d'aggravation de la pénurie de poissons, le gouvernement français préfère contenter les collectivités locales qui privilégient l'usage de l'espace pour les loisirs et ne cherchent pas à développer de projets productif potentiellement conflictuel : la France protège son environnement proche en interdisant l'implantation d'élevages aquacoles et importe pour sa consommation de poissons. La France n'est pas seule sur cette position, les autres pays côtiers ont la même. En Europe la difficulté d'accès à de nouveaux sites continue à contraindre fortement le développement de l'aquaculture.

Ainsi, faute de développement de sa propre aquaculture, l'Europe importe des produits élevés dans d'autres pays (notamment asiatiques) et la demande croissante de produits aquatiques est satisfaite à la fois par une augmentation des importations aquacoles et par une augmentation des captures. D'ailleurs l'opinion publique, bien informée de la situation de la ressource halieutique pour la pêche française, est plus que réticente au développement de l'aquaculture. Les Français n'acceptent pas le développement des pisciculteurs en France

Faute de développement européen de l'aquaculture, l'offre reste restreinte aux quelques espèces « mainstream » importées et à la consommation, les produits de la mer "sauvage" résistent à la concurrence des produits de l'aquaculture.

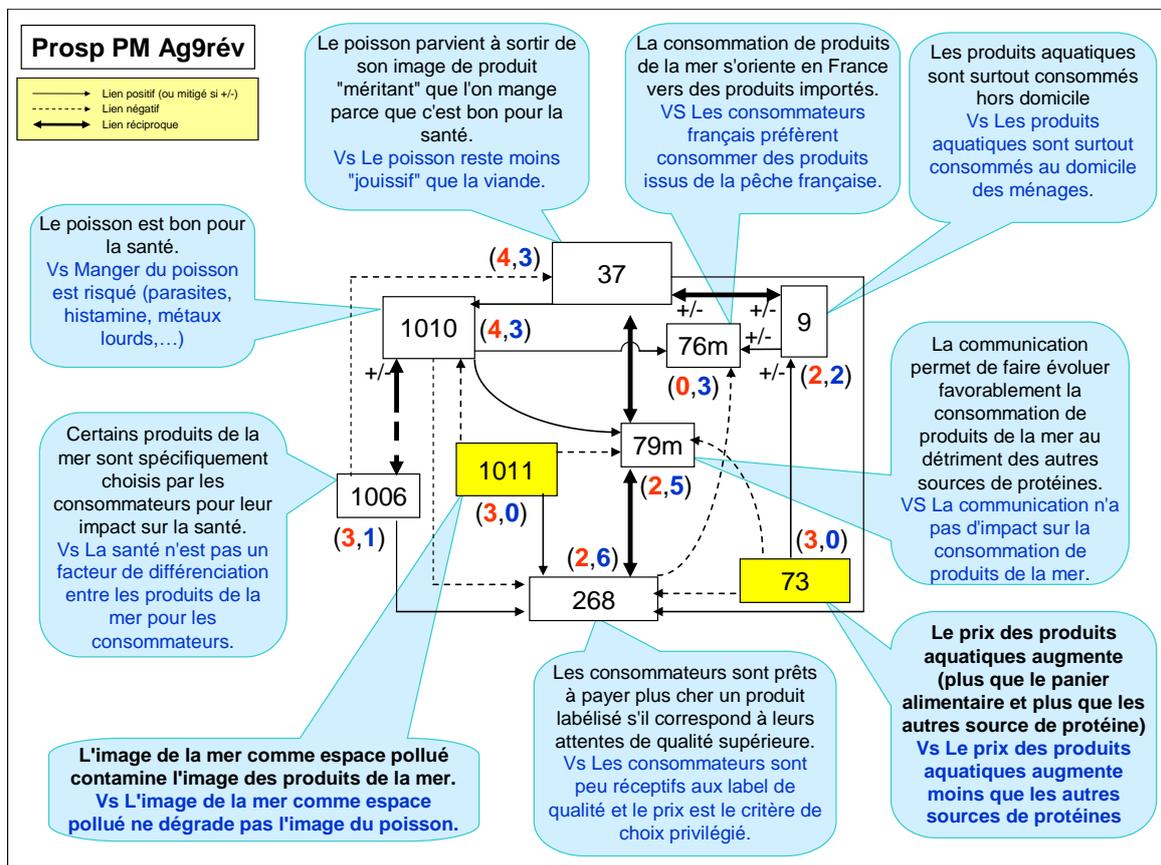
L'algoculture réputée moins polluante, moins génératrice de déchets que l'élevage de poissons, est plus souplement autorisée, à destination essentiellement de la chimie bio sourcée. Moins strictement surveillée elle peut s'avérer dangereuse surtout dans un écosystème en mutation climatique...

L'algoculture est mal gérée et la prolifération d'espèces invasives menace l'environnement.

#### › Agrégat n°9 : Conso, image, santé

	76 mod	73	1011	79 mod	268	1010	1006	9	37
76 mod					-	+		+/-	
73	X				X				
1011						X			
79 mod		-	-		+	+			+
268		-	+	+		-	+		+
1010			-				+/-		-
1006						-			
9		+/-							+/-
37				+			-	+/-	

I	D	n°	Agrégat 9 : conso , image, santé
0	2	76 mod	La consommation de produits de la mer s'oriente en France vers des produits importés. <b>Vs Les consommateurs français préfèrent consommer des produits issus de la pêche française.</b>
4	0	73	Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres source de protéine) <b>Vs Le prix des produits aquatiques augmente moins que les autres sources de protéines</b>
4	1	1011	L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer. <b>Vs L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson.</b>
2	3	79 mod	La communication permet de faire évoluer favorablement la consommation de produits de la mer au détriment des autres sources de protéines. <b>Vs La communication n'a pas d'impact sur la consommation de produits de la mer.</b>
2	4	268	Les consommateurs sont prêts à payer plus cher un produit labélisé s'il correspond à leurs attentes de qualité supérieure. <b>Vs Les consommateurs sont peu réceptifs aux label de qualité et le prix est le critère de choix privilégié.</b>
3	2	1010	Le poisson est bon pour la santé. <b>Vs Manger du poisson est risqué (parasites, histamine, métaux lourds,...)</b>
2	4	1006	Certains produits de la mer sont spécifiquement choisis par les consommateurs pour leur impact sur la santé. <b>Vs La santé n'est pas un facteur de différenciation entre les produits de la mer pour les consommateurs.</b>
1	2	9	Les produits aquatiques sont surtout consommés hors domicile <b>Vs Les produits aquatiques sont surtout consommés au domicile des ménages.</b>
4	3	37	Le poisson parvient à sortir de son image de produit "méritant" que l'on mange parce que c'est bon pour la santé. <b>Vs Le poisson reste moins "jouissif" que la viande.</b>



### **MicroSc 9-1**

#### **Titre : Méfiance des consommateurs et « labels sanitaires »**

**Résumé** Une mer polluée ayant conduit à des produits aquatiques au moins perçus comme susceptibles de présenter un danger pour le consommateur et un niveau de prix relatif des produits aquatiques élevé (relativement aux autres protéines animales) restreignent le champ des labels à une rassurance sanitaire forte

#### **Hypothèses motrices**

**1011** : L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer.

**73** : Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine)

La présence croissante dans les eaux marines de métaux (mercure et autres métaux lourds) de polychlorobiphényles (PCB), l'existence du 6ème continent, de marées noires et autres pollutions liées à la progression des activités extractrices des fonds marins d'une part, et d'autre part le fait que les animaux aquatiques évoluent dans ce milieu, et soient susceptibles de concentrer ou d'ingérer des produits issus de ces pollutions, jettent une suspicion dans l'esprit des consommateurs sur les bienfaits d'une alimentation incluant ces animaux.

L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer.

L'évolution écologiquement déséquilibrée de certains milieux marins se révèle également propice aux développements accélérés de certains parasites.

Manger du poisson est donc risqué (parasites, histamine, métaux lourds,...) ou en tous cas perçu comme tel. En conséquence le marché se restreint en termes de nombres d'espèces et de zones de pêche. Certains produits de la mer sont en effet spécifiquement choisis par les consommateurs pour leur impact sur la santé, en l'occurrence leur innocuité (provenance d'eaux moins polluées, conditions d'élevage contrôlées...) davantage que leur apport spécifique en certains nutriments type oméga 3. Bien qu'il ne soit plus consommé en priorité parce que bon pour la santé (relativement à une viande persillée infiltrée de gras, mais fondante en bouche comme du beurre), le poisson demeure moins "jouissif" que la viande dans l'esprit de nombreux consommateurs.

Même si le développement des cultures de tissus musculaires, ou la complémentation protéiniques des plats préparés à partir de d'insectes n'ont pas encore produits leurs pleins effets économiques, la texturation des protéines végétales et la progression du végétarisme ou la production de viandes blanches ont modifié la hiérarchie traditionnelle des prix des protéines.

Le prix des produits aquatiques augmente plus que le panier alimentaire et plus que la plupart des autres sources de protéine. Trop chers pour être consommés régulièrement au domicile ou massivement en restauration collective, la part des produits aquatiques hors domicile n'est cependant conséquente que dans les restaurants haut de gamme garantissant une qualité élevée, et relativement moins dans le reste de la restauration commerciale.

Dans un tel contexte, la communication n'a pas ou peu d'impact sur la consommation de produits de la mer notamment du fait de l'influence de l'état pollué du milieu marin sur l'image des produits de la mer, du risque perçue à leur consommation et de leur prix relatif élevé. Ainsi, Le poisson reste moins "jouissif" que la viande. En effet la communication est trop handicapée par l'image de la mer et des produits aquatiques, et ce malgré quelques positionnements flatteurs en restauration de luxe.

Néanmoins certains consommateurs sont prêts à payer chers des produits de la mer, dès lors qu'une réelle garantie sanitaire leur est apportée par une labellisation donnée ; par exemple produits en provenance d'une zone peu polluée et/ou d'élevages aquacoles contrôlant drastiquement la qualité des poissons, avec un recours plus ou moins important à la génétique ou à certains médicaments....La propension à payer plus cher est assurantielle relativement à la qualité sanitaire du produit.

Les consommateurs français préfèrent in fine consommer des produits issus de la pêche française dès lors que « pêche française » demeure un signe portant des valeurs sociales et de traçabilité, en considérant que ces éléments ne sont pas sans rapport avec la qualité sanitaire finale des produits, mais cette préférence sera surtout marquée si ce label s'adjoint des contraintes diminuant les risques sanitaires (restriction des zones de pêche aux zones les moins polluées, contrôle par sondage de la présence de certains toxiques ou métaux lourds dans la pêche...). C'est en effet ces contraintes qui justifient le mieux dans l'esprit du consommateur la plus grande partie du surcoût des produits de la pêche française relativement aux produits importés.

### **MicroSc 9.2**

#### **Titre : Le bien-être halieutique comme voie de différenciation**

**Résumé** L'image dégradée des produits aquatiques du fait de la pollution du milieu marin est quelque peu compensée notamment par une évolution à la hausse plus rapide des prix des produits carnés. La traçabilité, qui profite implicitement à la pêche française sur le territoire national et le bien-être halieutique constituent les gisements de différenciation du secteur.

#### **Hypothèses motrice**

**1011** : L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer.

**Versus73** : [Le prix des produits aquatiques augmente moins que les autres sources de protéines](#)

L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer. Manger du poisson est risqué (parasites, histamine, métaux lourds, ...). Certains produits de la mer sont spécifiquement choisis par les consommateurs pour leur impact sur la santé. Le poisson reste moins "jouissif" que la viande (bien qu'il ne soit plus consommé prioritairement parce que bon pour la santé). Le prix des produits aquatiques augmente moins vite que les autres sources de protéines. En effet la progression de la production aquacole et le développement des contraintes liées aux émissions de GES ont positionné la viande dans la sphère du semi-luxe, aidés en cela par la progression du flexitarisme. Les produits aquatiques sont surtout consommés à domicile et en restauration collective, (notamment ceux issus des élevages d'eau douce) et ce malgré une dégradation de leur image liée à la pollution du milieu marin.

La communication permet de faire évoluer favorablement la consommation des seuls produits de la mer considérés comme sains (du fait de l'influence de l'état pollué du milieu marin sur l'image des produits de la mer, du risque perçue à leur consommation mais de l'opportunité offerte par leur prix bas relativement aux autres sources de protéines) et

les consommateurs sont prêts à payer plus chers les seuls produits de la mer réputés sains, dès lors qu'ils sont labellisés de qualité supérieure. Qualités sanitaire, organoleptique et provenance environnementale réputée « saine » (et notamment « élevage aquacole à densité modérée) se rapprochent dans l'esprit de nombreux consommateurs : le bien-être animal envahit le monde des produits aquatiques. Néanmoins le poisson reste moins "jouissif" que la viande.

Dans un tel contexte la traçabilité sans faille des produits aquacoles est un fondement essentiel de l'acceptation des consommateurs à surpayer certains produits. Cette traçabilité étant confusément perçue par le consommateur comme inférieure dès lors qu'il s'agit de produits importés, les consommateurs français préfèrent consommer des produits issus de la pêche française.

### **MicroSc 9.3**

#### **Titre : La difficile différenciation des produits bruts**

**Résumé** : Le prix globalement élevé des produits aquatiques et leur image générique préservée des risques de contamination liée à la pollution du milieu marin rendent la différenciation difficile par des labels qualitatifs, notamment sur les produits bruts, et favorisent l'importation pour l'approvisionnement du cœur quantitatif du marché.

#### **Hypothèses motrices**

**Versus1011** : [L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson.](#)

**73** : Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres source de protéine)

Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres source de protéine). En effet, le poids de la pêche maritime demeure encore élevé, notamment en Europe, relativement à l'aquaculture, et s'inscrit dorénavant, malgré les progrès de la consommation en carburant des bateaux, dans un contexte de pétrole durablement cher.

L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson. Les contrôles relatifs à la teneur en PCB et en métaux lourds se sont multipliés en criées et ont permis à ce que ne soit pas impactée négativement l'image de l'aliment « aquacole » malgré la pollution du milieu.

Compte tenu du prix des produits aquatiques, la communication, notamment celle qui porte sur des produits bruts, n'a que peu d'impact sur le niveau de consommation. In fine, les consommateurs sont peu réceptifs aux label de qualité et le prix est le critère de choix privilégié.

La déconnexion pollution de l'espace maritime / image du poisson permet à ce dernier de demeurer globalement perçue comme « bon pour la santé ». Ainsi, la santé n'est-elle pas un facteur de différenciation entre les produits de la mer pour les consommateurs, et toujours à cause de son prix moyen élevé, la communication peine à justifier une différenciation qu'accepterait de rémunérer le

consommateur. Trop chers pour être consommés régulièrement au domicile ou massivement en restauration collective, la part des produits aquatiques hors domicile est significative en restauration commerciale où le prix de la matière première est relativement moins lourd. Paradoxalement, c'est cependant ce niveau de prix relatif élevé, et un positionnement favorable dans la restauration commerciale, notamment haut de gamme, qui parvient en partie à faire sortir le poisson de son image de produit "méritant" que l'on mange principalement parce que c'est bon pour la santé. (Ce ne sont pas les labels qui permettent une valorisation supplémentaire du produit mais « qui le prépare » et « où on le mange »). Néanmoins pour la part de la consommation demeurant quantitativement la plus importante, les achats de produits de la mer s'orientent en France vers des produits importés pour des raisons de prix.

#### **MicroSc 9.4**

##### **Titre : Gamme complète et opportunités de différenciation**

**Résumé :** Le prix globalement modéré des produits aquatiques et leur image générique préservée des risques de contamination liée à la pollution du milieu marin permettent à la différenciation, tant des produits bruts que des produits élaborés de progresser, et aux produits aquatiques, dont la part issue d'élevage croît, d'occuper tous les positionnements de marché.

##### **Hypothèses motrices**

**Versus1011 :** [L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson](#)

**Vessus73 :** [Le prix des produits aquatiques augmente moins que les autres sources de protéines](#)

Le prix des produits aquatiques augmente moins vite que les autres sources de protéines. En effet la progression de la production aquacole et le développement des contraintes liées aux émissions de GES ont positionné la viande dans la sphère du semi-luxe, aidés en cela par la progression du flexitarisme.

L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson. Les contrôles relatifs à la teneur en PCB et en métaux lourds se sont multipliés en criées et ont permis à ce que ne soit pas impactée négativement l'image de l'aliment « aquacole » malgré la pollution du milieu.

Bonne image globale et évolution des prix relatifs favorables, la communication permet de faire évoluer favorablement la consommation des produits de la mer au détriment des autres sources de protéines. Les consommateurs sont prêts à payer plus cher un produit labélisé s'il correspond à leurs attentes de qualité gustative supérieure (et non de qualité sanitaire) et ce tant sur un produit brut, que sur un produit élaboré.

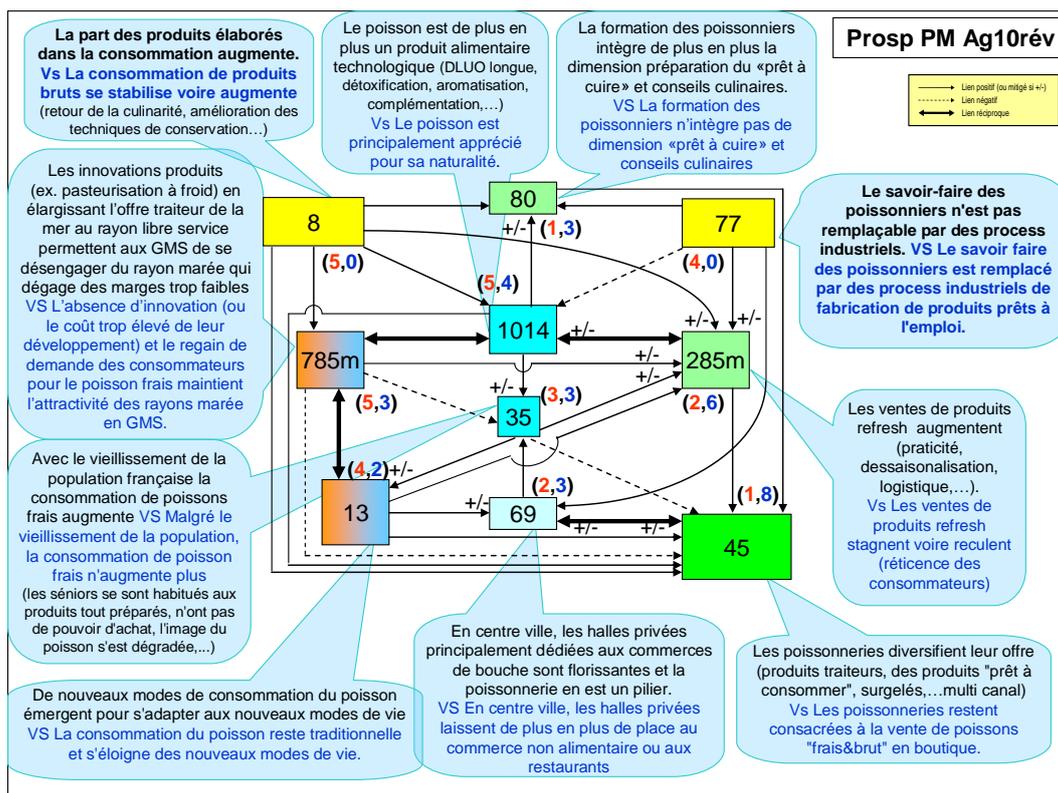
La déconnexion pollution de l'espace maritime / image du poisson permet à ce dernier de demeurer globalement perçu comme « bon pour la santé ». Ainsi, la santé n'est-elle pas un facteur de différenciation entre les produits de la mer pour les consommateurs. L'évolution relative des prix des protéines permet que les produits aquatiques soient significativement (et majoritairement en terme quantitatif) consommés à domicile et en restauration collective. Mais la communication et l'espace de différenciation permis par l'évolution relative des différentes sources de protéines conduisent à ce que dans le même temps, le poisson parvienne en partie importante (quand même pas l'huile de foie de morue!) à sortir de son image de produit "méritant" que l'on mange parce que c'est bon pour la santé (présence accrue en restauration, effet des labels qualitatifs...).

Le marché tend donc à se complexifier, et l'approvisionnement s'en ressent : Si la consommation de produits de la mer s'oriente majoritairement en France vers des produits importés pour la consommation courante, c'est vers les produits, notamment issus de la pêche française, labellisés pour le haut de gamme mais apportant aussi pour des garanties sociales et de traçabilité que s'oriente l'approvisionnement des segments les plus valorisés du marché.

› Agrégat n°10 : Mode d'achat, mode de vente

	1014	35	285 mod	13	785 mod	8	45	77	69	80
1014			+/-		+	+		-		
35	+/-				-				+	
285 mod	+	+/-		+	+/-	+/-		+/-		
13		+/-			+					
785 mod	+			+		+				
8	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
45	+	-	+	+	-	+			+/-	+
77					X	X	X	X		
69				+/-			+	+/-		
80	+/-					+		+		

I	D	n°	Agrégat 10 : mode de vente, mode d'achat
7	7	1014	Le poisson est de plus en plus un produit alimentaire technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...) <b>Vs</b> <b>Le poisson est principalement apprécié pour sa naturalité.</b>
7	5	35	Avec le vieillissement de la population française la consommation de poissons frais augmente <b>Vs</b> <b>Malgré le vieillissement de la population, la consommation de poisson frais n'augmente plus</b> (les séniors se sont habitués aux produits tout préparés, n'ont pas de pouvoir d'achat, l'image du poisson s'est dégradée,...)
3	6	285 mod	Les ventes de produits refresh augmentent (praticité, dessaisonalisation, logistique,...). <b>Vs</b> <b>Les ventes de produits refresh stagnent voire reculent (réticence des consommateurs)</b>
10	2	13	De nouveaux modes de consommation du poisson émergent pour s'adapter aux nouveaux modes de vie <b>Vs</b> <b>La consommation du poisson reste traditionnelle et s'éloigne des nouveaux modes de vie.</b>
6	4	785 mod	Les innovations produits (ex. pasteurisation à froid) en élargissant l'offre traiteur de la mer au rayon libre service permettent aux GMS de se désengager du rayon marée qui dégage des marges trop faibles <b>Vs</b> <b>L'absence d'innovation (ou le coût trop élevé de leur développement) et le regain de demande des consommateurs pour le poisson frais maintient l'attractivité des rayons marée en GMS.</b>
6	9	8	La part des produits élaborés dans la consommation augmente. <b>Vs</b> <b>La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente (retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...)</b>
4	8	45	Les poissonneries diversifient leur offre (produits traiteurs, des produits "prêt à consommer", surgelés,... multi canal) <b>Vs</b> <b>Les poissonneries restent consacrées à la vente de poissons "frais&amp;brut" en boutique.</b>
8	6	77	Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels. <b>Vs</b> <b>Le savoir faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi.</b>
2	4	69	En centre ville, les halles privées principalement dédiées aux commerces de bouche sont florissantes et la poissonnerie en est un pilier. <b>Vs</b> <b>En centre ville, les halles privées laissent de plus en plus de place au commerce non alimentaire ou aux restaurants</b>
3	4	80	La formation des poissonniers intègre de plus en plus la dimension préparation du «prêt à cuire» et conseils culinaires. <b>Vs</b> <b>La formation des poissonniers n'intègre pas de dimension «prêt à cuire» et conseils culinaires</b>



### MicroSc 10.1

#### Titre : Les poissonniers: les « charcutiers – traiteurs frais » du poisson

**Résumé :** Les produits aquatiques sont, comme les autres segments de l'alimentation soumis à une évolution vers une part croissante de produits élaborés. Mais cette tendance ne s'accompagne pas d'une capacité à industrialiser cette évolution et le savoir-faire des poissonniers demeure incontournable. Également portées par une tendance au « naturel » chez les consommateurs, les poissonneries « artisanales » / traiteurs frais diversifient leur offre mais ne quittent pas les halles privées des centres villes.

#### Hypothèses motrices

**8** La part des produits élaborés dans la consommation augmente.

**77** Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels.

**La part des produits aquatiques élaborés dans la consommation augmente**, à l'instar des autres segments de l'alimentation (praticité...). **Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels**. Le poisson demeure apprécié pour sa naturalité et cette naturalité n'est pas remise en cause par une fréquente élaboration perçue comme artisanale des produits aquatiques (type rôti de poisson) par les poissonniers (même si elle s'accompagne parfois d'aromatisation ou de complémentation).

Les GMS continuent de travailler des produits bruts (rayon marée maintenu) mais développent un rayon « produits élaborés » vendus réfrigérés avec des DLC plus longues (ex : « pasteurisation à froid ») pour limiter les pertes. Avec le vieillissement de la population française, la consommation de poissons perçus comme frais augmente, mais davantage sous forme de produits élaborés à consommer crus ou prêts à cuire que sous forme de poissons bruts. En effet, le goût pour des produits « nature » progresse mais la culinarité a reculé. La consommation du poisson demeure majoritairement traditionnelle mais inclus une partie des attentes liées aux nouveaux modes de consommation et notamment la praticité (prêt à cuire..): ainsi qu'un peu de nomade (sashimi). En centre-ville, (avec l'augmentation, concomitante au vieillissement de la population, du pouvoir d'achat en centre-ville) les halles privées principalement dédiées aux commerces de bouche sont florissantes et la poissonnerie / traiteur « frais » en est un pilier. La vente de produits refresh progresse. La formation des poissonniers intègre de plus en plus la dimension préparation du « prêt à cuire » et conseils culinaires, et se renforce d'une capacité professionnelle à la préparation de plats à

base de poisson frais ou refresh. Hormis en indépendant, ces formations sont exigées pour exercer en GMS notamment dans la partie « élaboration de produits traiteur frais »  
Les poissonneries artisanales et les rayons marée des GMS ont diversifié leur offre (produits élaborés réfrigérés), mais celle-ci n'inclut ni les surgelés, ni la gamme complète des sushis et rarement les produits « traiteurs cuits » à base de poisson. Néanmoins, dans les halles privées qui continuent d'être majoritairement dédiées au commerce de bouche, la poissonnerie / traiteur « artisanale » est un pilier.

### **MicroSc10.2**

**Titre : Les produits aquatiques : majoritairement des préparations issues des IAA**

**Résumé :** L'industrialisation des process de fabrication et le degré élevé d'élaboration des produits de la mer conduisent à un recul des ventes de produits bruts, ainsi que progressivement à une modification des habitudes de consommation, qui touchent même des générations âgées: Les rayons « marée » des GMS reculent et les poissonneries « artisanales » qui diversifient leur offre quittent les halles privées des centres villes.

#### **Hypothèses motrices**

**8 :** La part des produits élaborés dans la consommation augmente.

**Versus77 :** [Le savoir faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi.](#)

**La part des produits élaborés dans la consommation augmente** à l'instar des autres segments de l'alimentation (praticité..).

**Le savoir-faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi.**

Le poisson est de plus en plus un produit alimentaire technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...)

Les innovations produits (ex. pasteurisation à froid) en élargissant l'offre traiteur de la mer au rayon libre-service permettent aux GMS de se désengager du rayon marée qui dégage des marges trop faibles

Malgré le vieillissement de la population, la consommation de poisson frais n'augmente plus (les seniors se sont habitués aux produits tout préparés et n'ont plus un pouvoir d'achat aussi élevé qu'auparavant. De plus l'image du poisson frais en tant que produit alimentaire s'est dégradée: odeur, difficulté d'évaluer la date de péremption d'un poisson frais...).

De nouveaux modes de consommation du poisson émergent pour s'adapter aux nouveaux modes de vie En centre-ville, les halles privées laissent de plus en plus de place au commerce non alimentaire ou aux restaurants

Ce recul des poissonneries en centre-ville, où la population avec pouvoir d'achat est âgée, renforce le recul de la consommation de poissons frais : Malgré le vieillissement de la population, la consommation de poisson frais n'augmente plus. Les ventes de produits refresh augmentent en B to B pour l'élaboration des produits « prêts à consommer », mais régressent auprès des quelques consommateurs attachés au « brut ».)

La formation en poissonnerie éclate en 2 métiers celui des techniciens des IAA élaboratrices de produits de la mer où la dimension prêt à cuire est nécessaire, alors que c'est la dimension commerciale qui prédomine chez les « poissonniers distributeurs spécialisés » de produits élaborés souvent par d'autres qu'eux.

Les poissonneries artisanales diversifient leur offre (produits traiteurs, des produits "prêt à consommer", surgelés,...multi canal)

Malgré la diversification de l'offre des poissonneries « artisanales », en centre-ville, les halles privées, laissent de plus en plus de place au commerce non alimentaire ou aux restaurants

### **MicroSc 10.3**

**Titre : Des poissons bruts pour clientèle urbaine âgée**

**Résumé :** L'innovation process et produits ne s'impose pas dans le cœur du marché des produits aquatiques. Le cœur de clientèle âgé, plutôt aisé et urbain achète surtout des produits bruts de qualité destinés à être cuisinés à domicile. Le poissonnier « artisan », dont le savoir-faire n'est pas automatisable, est un des piliers des halles de centre-ville

#### **Hypothèses motrices**

**versus8** [La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente \(retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...\).](#)

**77 :** Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels.

**La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente (retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...).**

**Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels.**

Le poisson est principalement apprécié pour sa naturalité.

L'absence d'innovation (ou le coût trop élevé de leur développement) et le regain de demande des consommateurs pour le poisson frais maintient l'attractivité des rayons marée en GMS.

Avec le vieillissement de la population française, la consommation de poissons frais augmente. En effet, avec des habitudes alimentaires assez ancrées, du temps et de l'intérêt pour la culinarité et la convivialité, la part de la population de plus de 50 ans dont le poids démographique augmente, constitue une cible de choix pour la vente de produits frais à cuisiner. Mais dans le même temps, la consommation du poisson reste traditionnelle et s'éloigne des nouveaux modes de vie (consommation nomade, connectée...).

En centre-ville, les halles privées principalement dédiées aux commerces de bouche sont florissantes et la poissonnerie en est un pilier. En effet, la population avec pouvoir d'achat est âgée. Elle rêve de « vieillir jeune » et l'alimentation comme les autres éléments de l'hygiène de vie prennent une place importante dans leur mode de vie. Le poisson, réputé peu gras et globalement bon pour la santé est adapté à cette demande.

Le renchérissement des centres villes fait, qu'hormis la population étudiante, les centres villes vieillissent et constituent, compte tenu des attentes de la partie âgée de cette population, un bastion des commerces de bouche, entretenant ainsi une relation positive entre vieillissement et consommation de poisson.

Dans ce contexte, le frais est à l'honneur et les ventes de produits refresh reculent.

Il n'y a pas d'incitation majeure à ce que la formation des poissonniers intègre le « prêt à cuire », mais les conseils culinaires sont appréciés de la clientèle.

Les poissonneries restent majoritairement consacrées à la vente de poissons "frais&brut". Adaptées à leur segment de clientèle dominant, en centre-ville, les halles privées principalement dédiées aux commerces de bouche comptent la poissonnerie parmi leur pilier.

#### **Micro 10.4**

**Titre : Les filets, seuls supports de l'innovation technologique**

**Résumé :** L'industrialisation des process de fabrication est certes possible mais se heurte au retour de la culinarité et à une demande se portant sur des produits bruts ou très peu élaborés au moins en apparence. Le refresh prend de l'importance et l'offre de produits bruts est complétée de filets sous UVCI intégrant toutes les technologies d'allongement de la DLUO. Les poissonneries artisanales demeurent en centre-ville mais ne sont plus un pilier incontournable des commerces de bouche des halles privées.

**Hypothèses motrices**

**versus8** [La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente \(retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...\).](#)

**Versus77 :** [Le savoir faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi.](#)

**La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente (retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...)**

**Le savoir faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi.**

Le poisson est principalement apprécié pour sa naturalité perçue (l'allongement des DLUO des produits apparemment bruts ou très peu élaborés n'est pas un problème pour le consommateur) Le regain de demande des consommateurs pour le poisson frais maintient l'attractivité des rayons marée en GMS. L'innovation ne peut être visible au point de contredire cette demande (progression des filets, sous atmosphère contrôlée à DLUO longue mais pas davantage, distribués en LS à côté du rayon marée)

Avec le vieillissement de la population française la consommation de poissons perçus comme frais augmente ainsi que celle de filets en UVCI à atmosphère contrôlée

La consommation du poisson reste traditionnelle et s'éloigne des nouveaux modes de vie. (seule la praticité a minima –filet- et la DLUO a progressé)

En centre-ville, les halles privées principalement dédiées aux commerces de bouche sont florissantes (en relation avec le pouvoir d'achat relativement plus élevé des seniors, nombreux en centre-ville)

mais la poissonnerie n'en est plus un pilier incontournable (une partie de la distribution de centre-ville notamment des villes moyennes se limitant aux filets UVCI)

Les ventes de produits refresh augmentent (praticité, dessaisonalisation, logistique, et faciliter d'industrialisation du filetage notamment pour UVCI...) néanmoins le brut frais constitue le segment haut de gamme du marché et se maintient.

Il n'y a pas d'incitation majeure à ce que la formation des poissonniers intègre le « prêt à cuire », mais les conseils culinaires sont appréciés de la clientèle. c'est la dimension commerciale, de metteurs en scène de la fraîcheur qui prédomine chez les « poissonniers ». Les poissonneries restent majoritairement consacrées à la vente de poissons "frais & brut".

### **Des « micro-scénarios » aux « méta-scénarios » : élaboration d'une « méta-matrice »**

L'appropriation de 36 microscénarios dans l'objectif d'un large partage au-delà du cercle de la cellule d'animation de la prospective, visant à poser les bases d'une réflexion stratégique est ardue.

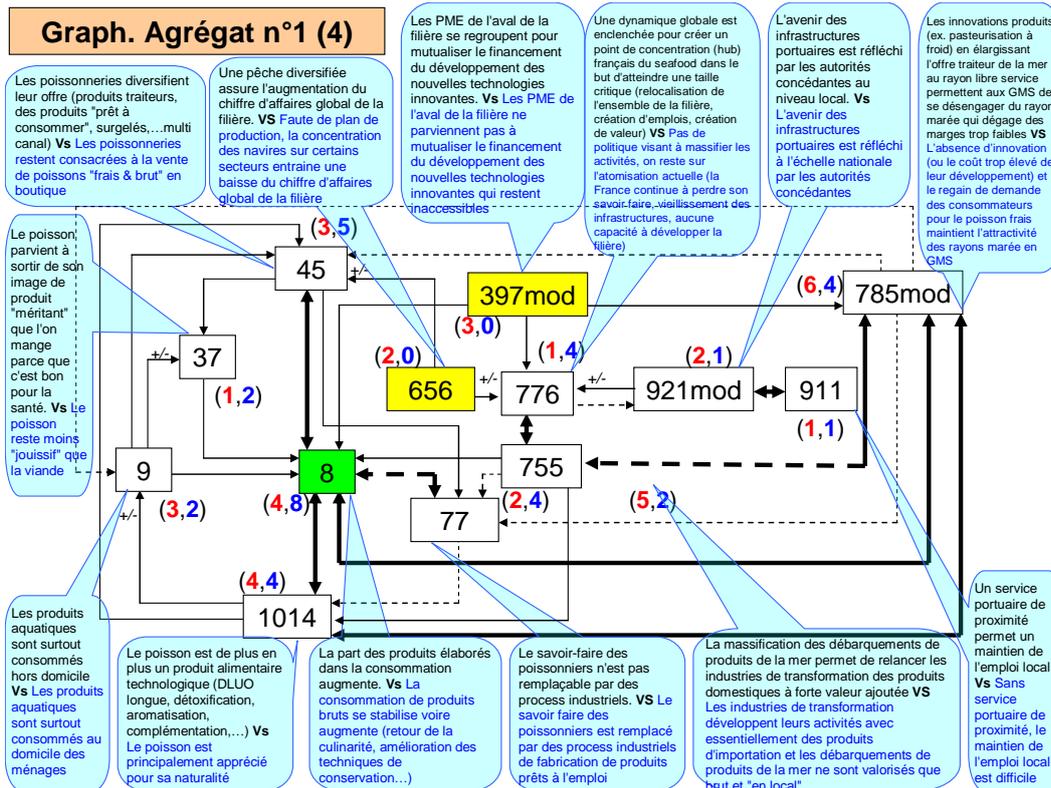
Afin de réduire le nombre de scénarios tout en passant d'histoire ne traitant qu'un volet de la problématique à des histoires pluri thématiques, nous procédons à l'extraction d'une méta matrice en sélectionnant parmi les 100 hypothèses initiales, les hypothèses motrices, les hypothèses résultantes et des hypothèses assurant un passage d'un agrégat à l'autre. Une matrice de 50 hypothèses est ainsi construite. Les liens d'influence dépendance entre les hypothèses restent ceux qui avaient été établis pour la matrice initiale. Un traitement avec le logiciel Hclusterizer présenté précédemment, agglomère les hypothèses en 4 méta agrégats.



## › Méta-agrégat n°1 : Consommation et mise en marché

Méta Agrégat 1

	37	9	45	77	8	1014	785 mod	755	397 mod	911	921 mod	776	656
37		+/-	+										
9						+/-	-						
45		+			+	+	-						+/-
77			+		-		-	-					
8	+	+	+	-		+	+	+	+				
1014				-	+		+	+					
785 mod					+	+		+	+				
755							-					+	
397 mod													
911											+		
921 mod										+		-	
776								+	+		+/-		+/-
656													



37	Le poisson parvient à sortir de son image de produit "méritant" que l'on mange parce que c'est bon pour la santé <b>VS Le poisson reste moins "jouissif" que la viande</b>
9	Les produits aquatiques sont surtout consommés hors domicile <b>VS Les produits aquatiques sont surtout consommés au domicile des ménages.</b>
45	Les poissonneries diversifient leur offre (produits traiteurs, des produits "prêt à consommer", surgelés,...multi canal) <b>VS Les poissonneries restent consacrées à la vente de poissons "frais&amp;brut" en boutique</b>
77	Le savoir-faire des poissonniers n'est pas remplaçable par des process industriels <b>VS Le savoir faire des poissonniers est remplacé par des process industriels de fabrication de produits prêts à l'emploi</b>
8	La part des produits élaborés dans la consommation augmente <b>VS La consommation de produits bruts se stabilise voire augmente (retour de la culinarité, amélioration des techniques de conservation...)</b>
1014	Le poisson est de plus en plus un produit alimentaire technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...) <b>VS Le poisson est principalement apprécié pour sa naturalité</b>
785 mod	Les innovations produits (ex. pasteurisation à froid) en élargissant l'offre traiteur de la mer au rayon libre service permettent aux GMS de se désengager du rayon marée qui dégage des marges trop faibles <b>VS L'absence d'innovation (ou le coût trop élevé de leur développement) et le regain de demande des consommateurs pour le poisson frais maintient l'attractivité des rayons marée en GMS.</b>
755	La massification des débarquements de produits de la mer permet de relancer les industries de transformation des produits domestiques à forte valeur ajoutée <b>VS Les industries de transformation développent leurs activités avec essentiellement des produits d'importation et les débarquements de produits de la mer ne sont valorisés que brut et "en local"</b>
397 mod	Les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes <b>VS Les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles</b>
911	Un service portuaire de proximité permet un maintien de l'emploi local <b>VS Sans service portuaire de proximité, le maintien de l'emploi local est difficile</b>
921 mod	L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi par les autorités concédantes au niveau local <b>VS L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi à l'échelle nationale par les autorités concédantes</b>
776	Une dynamique globale est enclenchée pour créer un point de concentration (hub) français du seafood dans le but d'atteindre une taille critique (relocalisation de l'ensemble de la filière, création d'emplois, création de valeur) <b>VS Pas de politique visant à massifier les activités, on reste sur l'atomisation actuelle (la France continue à perdre son savoir faire, vieillissement des infrastructures, aucune capacité à développer la filière)</b>
656	Une pêche diversifiée assure l'augmentation du chiffre d'affaires global de la filière <b>VS Faute de plan de production, la concentration des navires sur certains secteurs entraîne une baisse du chiffre d'affaires global de la filière</b>

### **Macro-scénario 1.1**

#### **Titre : Le poisson, un produit technologique**

**Résumé :** Les travaux mutualisés des PME en termes technologiques et la création d'un grand hub du seafood en France a relancé l'industrie de transformation. Le poisson devient un produit technologique, préparé et prêt à l'emploi. La GMS ne s'encombre plus du poisson frais qui disparaît de ses rayons et seuls les poissonneries traditionnelles tentent de garder les compétences liées au poisson « frais et brut ».

#### **Hypothèses motrices**

**397mod** Les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes

**656** Une pêche diversifiée assure l'augmentation du chiffre d'affaires global de la filière

La consommation de produits de la mer évolue sur le marché national. La demande est de plus en plus variée et c'est une pêche diversifiée qui assure l'augmentation du chiffre d'affaire global de la filière. Dans le même temps, considérant l'importance vitale de l'évolution technologique pour elles, les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes. Leur mise au point par plusieurs entreprises mutualisées leur donne un certain poids dans la discussion avec les distributeurs.

Cette « diversification » de la pêche, et l'essor des nouvelles technologies permettent de s'adapter aux exigences commerciales. Profitant de cet élan positif, les entreprises continuent à travailler ensemble et une dynamique globale est enclenchée pour créer un point de concentration (hub) français du seafood dans le but d'atteindre une taille critique (relocalisation de l'ensemble de la filière, création d'emplois, création de valeur) et poursuivre ainsi le développement de la filière. Devant cette organisation des entreprises et souhaitant appuyer la démarche du « hub », les autorités concédantes des infrastructures portuaires réfléchissent à l'avenir des infrastructures et à leurs gestions au niveau national. L'objectif de la filière se dessine clairement, mais tous les acteurs ne sont pas gagnants. Les

services locaux diminuent et sans ce service portuaire de proximité, le maintien de l'emploi local est difficile. Mais la stratégie nationale ne change pas, privilégiant l'élan pris par la filière.

Côté distribution, les innovations produits (ex. pasteurisation à froid) nées de la coopération entre les PME favorisent l'élargissement de l'offre traiteur de la mer en rayon libre-service et permettent à la GMS de se désengager du rayon marée qui dégage des marges trop faibles. D'autant plus que le point de concentration fonctionne et que la massification des débarquements de produits de la mer permet de relancer les industries de transformation innovantes sur les produits domestiques à forte valeur ajoutée. La dynamique engagée confirme son développement et ne faiblit pas.

Ces arrivées en rayons modifient le paysage de la consommation. Les produits transformés sont majoritaires et le poisson est de plus en plus perçu comme un produit alimentaire technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...). La facilité et la rapidité de préparation en font un plat plutôt plébiscité et ces produits sont surtout consommés à domicile. Cette stratégie adoptée par la GMS réduit les possibilités des poissonneries traditionnelles. Ces dernières se consacrent alors exclusivement à la vente de poissons « frais et brut » qui ont disparus des rayons de supermarchés. Petit à petit, les poissonniers traditionnels sont les seuls à cultiver un « savoir-faire » des produits de la mer. La GMS n'a plus besoin de leurs compétences puisqu'elles misent uniquement sur des produits prêts à l'emploi et le savoir-faire est remplacé par des process industriels de fabrication.

La consommation de poisson connaît un nouvel élan. Même si il ne remplace pas la viande dans l'esprit du consommateur, le poisson parvient à sortir de son image de produit « méritant » que l'on mange parce que c'est bon pour la santé grâce à ces nouveaux produits. En conséquence, la part des produits élaborés augmente dans la consommation. Cette demande a des conséquences sur la consommation de poisson brut. Les ménages ne savent plus préparer le produit. Les poissonneries, sont obligées de modifier leurs stratégies. Si elles ne se lancent pas dans la concurrence des produits « traiteur », elles transforment quand même le poisson brut pour proposer des produits frais prêts à l'emploi (sans écailles, sans arrêtes, filets prêts à cuire...) et des conseils de préparation. La compétence des poissonniers diminue malgré tout car le poisson garde cette étiquette de produit technologique qu'il n'est plus nécessaire de cuisiner. Le poisson frais a complètement disparu des rayons de la GMS.

### **Macro-scénario 1.2**

#### **Titre : Du poisson transformé sur le territoire, du poisson frais en bord de mer**

**Résumé :** La filière connaît une rupture entre l'amont et l'aval. L'aval se concentre sur la transformation de produits importés, revendus par la GMS sur l'ensemble du territoire. L'amont approvisionne les petits ports français et sa production n'est distribuée qu'en local par les poissonneries restantes, derniers experts à pouvoir valoriser un produit français frais et brut.

#### **Hypothèses motrices**

**397mod** Les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes

**VS656** [Faute de plan de production, la concentration des navires sur certains secteurs entraine une baisse du chiffre d'affaires global de la filière](#)

Les conditions économiques et climatiques sont de plus en plus difficiles pour la pêche. Les tensions s'accroissent entre les acteurs et les désaccords se traduisent donc par l'absence progressive des plans de productions et les navires finissent par se concentrer sur certains secteurs dès que le climat le permet. La situation est préjudiciable à tous et le chiffre d'affaire global de la filière est en baisse. Devant les difficultés de l'amont et pour essayer de ne pas trop subir ou être impacté par les difficultés d'approvisionnement, l'aval de la filière, et notamment les PME tentent de se regrouper pour mutualiser les financements du développement et accélérer l'innovation technologique.

Mais l'amont ne facilite pas les tentatives de l'aval. Aucune entente n'est possible, ni aucun accord sur une politique de massification des activités, notamment de débarquement. La France reste sur l'atomisation actuelle des points de débarquement avec des infrastructures vieillissantes et cela ne facilite pas le développement de la filière. Les autorités concédantes ne changent rien. L'avenir des infrastructures portuaires est réfléchi au niveau local. Le point positif, notamment pour les PME est que le maintien des services portuaires de proximité permet de conserver l'emploi local.

Les PME de transformation jouent alors sur les innovations produits. L'offre de produits préparés et les offres traiteur de la mer augmentent. La GMS saisie alors l'opportunité de se désengager du rayon marée qui dégage des marges trop faibles au profit de produits « technologiques » au rayon libre-service. Le créneau, plutôt porteur, investi par les industries de transformation leur permet de ne pas se laisser entrainer dans les rapports des forces dictés par l'amont. Pour sécuriser leurs approvisionnements, ces industries se détachent des pêcheurs français et développent leurs activités avec des produits essentiellement d'importation. Les débarquements de produits de la mer français ne sont alors plus valorisés qu'en local et « brut ». L'atomisation des points de collecte n'ayant pas évoluée, la pêche française garde quand même une possibilité d'écoulement de la production, même si les possibilités de développement sont extrêmement réduites.

La consommation des ménages est néanmoins bonne. Les produits proposés changent peu à peu l'image du poisson qui est désormais perçu comme un produit technologique, qui reste quand même plébiscité par le consommateur à domicile qui apprécie sa simplicité de préparation. En bord de mer, près des points de débarquement, les poissonneries continuent toutefois de valoriser la pêche française « brute ». Les poissonneries se rassemblent autour des ports et sont les seuls à pouvoir valoriser un produit frais et brut, donc non transformé. En effet, les produits transformés et la disparition du poisson brut en GMS ont diminué le besoin de compétences, et le savoir-faire des poissonniers est remplacé par les process industriels de fabrication de ces produits prêt à l'emploi. L'image du poisson a changé pour le consommateur. Il parvient à sortir de son image de produit "méritant" que l'on mange parce que c'est bon pour la santé, et les plats préparés lui confèrent un esprit un peu plus festif. La part des produits élaborés a fortement augmenté dans la consommation des ménages français, forcément au détriment des produits brut.

Le paysage de la vente de poisson est donc le suivant, la GMS ne vend que des produits transformés issues pour la plupart de poissons importés (même s'ils sont transformés en France par des entreprises françaises), et les poissonneries ne résistent qu'en bord de mer près des points de débarquement de la pêche française qui n'est plus valorisée qu'en locale par ces poissonniers restants. Ces derniers sont les seuls à parvenir à valoriser un produit frais et brut, puisque les process industriels remplacent le savoir-faire qui n'est plus nécessaire pour vendre et/ou cuisiner un produit alimentaire technologique prêt à l'emploi. L'innovation produits a supplantée les produits traditionnels.

### **Macro-scénario 1.3**

**Titre :** L'essor des poissonniers-cuisiniers

**Résumé :** La pêche booste le marché par la diversification des espèces commercialisables. Les PME de l'aval ne parviennent pas à innover et les produits transformés se font plus rares. Le consommateur achète toujours le poisson frais, même s'il ne sait pas le préparer. Il le consommera hors domicile ou passera chez son poissonnier traiteur, qui aura su s'adapter à la demande et faire évoluer son activité.

#### **Hypothèses motrices**

**VS397mod** Les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles

**656** Une pêche diversifiée assure l'augmentation du chiffre d'affaires global de la filière

La consommation de produits de la mer évolue sur le marché national. La demande est de plus en plus variée et c'est une pêche diversifiée qui assure l'augmentation du chiffre d'affaire global de la filière. L'amont assure alors la diversification. Mais de leur côté, trop fragiles ou s'inscrivant dans une démarche de compétition, les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement de nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles. L'aval ne se met pas en condition optimale pour valoriser outre mesure la pêche française.

Afin de tirer parti du bénéfice de la diversification qu'elle propose, la pêche française, sous l'impulsion des pêcheurs, envisage de créer une sorte de hub français du seafood. Une dynamique globale est enclenchée pour créer ce point de concentration des débarquements afin d'atteindre une taille critique permettant la création d'emploi et la création de valeur, même si cela implique une relocalisation de l'ensemble de la filière. Pour s'adapter à cette concentration des débarquements, les autorités concédantes optent pour une stratégie nationale concernant l'avenir des infrastructures portuaires. Sans service portuaire de proximité, l'emploi local diminue et les petites infrastructures sont

abandonnées. Tous les moyens sont alloués à la stratégie nationale et l'accélération de la disparition des petits ports se confirme.

Du côté de la consommation, Les PME ne parvenant pas à innover (absence d'innovation ou coût trop élevé de leur développement), la demande des consommateurs pour les plats préparés à base de poisson ne se développe pas du tout. Mais à l'inverse, grâce à la diversité apportée par les pêcheurs, le poisson frais connaît un regain de demande et l'attractivité des rayons marées en GMS se maintient. C'est sans compter sur l'impact de la massification des débarquements. Le hub français des produits de la mer permet de relancer l'industrie de transformation des grosses entreprises qui misent sur des produits domestiques à forte valeur ajoutée. Les produits transformés continuent à exister, mais le consommateur, privilégie la diversité des produits frais et le poisson est principalement apprécié pour sa naturalité. Cet engouement implique toutefois une légère complication. Le poisson reste un produit difficile à préparer et la multiplication des espèces commercialisées ne facilite pas la tâche. Aussi, les restaurateurs spécialistes de la préparation de ces produits gardent la confiance des consommateurs et les produits aquatiques sont principalement consommés hors domicile.

Ce phénomène fait évoluer les pratiques des poissonneries. Afin d'encourager le consommateur à acheter du poisson frais, les poissonniers diversifient leur offre et misent sur des produits traiteurs « frais » et prêt à consommer. Petit à petit, les produits frais, mais travaillés permettent au poisson de sortir de son image de produit « méritant » que l'on ne mange parce que c'est bon pour la santé. Il devient un produit festif, plus raffiné, même s'il est préparé par quelqu'un d'autre ou s'il est consommé au restaurant. Cette nouvelle orientation nécessite un vrai savoir-faire qui ne peut pas être remplacé par un process industriel. Les poissonniers, ou pourrait-on dire ces nouveaux poissonniers-cuisiniers, connaissent un nouvel essor de leur métier.

Malgré les efforts des grosses industries, le consommateur privilégie les produits frais au détriment des produits surgelés ou sous vide. La consommation de produits brut (ou préparés mais frais) augmente entraînant un petit regain de l'intérêt pour la « culinarité ». Les poissonneries font évoluer leur activité et même si le poisson brut reste un point très important de leur métier, ils proposent des produits traiteurs, préparés, mais frais. Leur savoir-faire devient irremplaçable et les innovations (et process industriels) ne peuvent plus les déloger. La consommation de poisson augmente, sa naturalité est appréciée, et les produits technologiques ne sont pas recherchés.

#### **Macro-scénario 1.4**

##### **Titre : Les produits de la mer sont consommés par habitude**

**Résumé :** La filière connaît de grandes difficultés d'organisation. Elle ne parvient pas à mener des projets collectifs, l'innovation est absente et son développement inexistant. L'immobilisme est la norme dans la filière aussi bien à l'amont qu'à l'aval. Néanmoins, le consommateur totalement ignorant des difficultés ne modifie pas ses habitudes. Sans le moindre changement dans la gamme, il continue à consommer du poisson par habitude, sans engouement, malgré quelques efforts des poissonneries.

##### **Hypothèses motrices**

**VS397mod** Les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles

**VS656** Faute de plan de production, la concentration des navires sur certains secteurs entraîne une baisse du chiffre d'affaires global de la filière

Les conditions économiques et climatiques sont de plus en plus difficiles pour la pêche. Les tensions s'accroissent entre les acteurs et les désaccords se traduisent donc par l'absence progressive des plans de productions et les navires finissent par se concentrer sur certains secteurs dès que le climat le permet. La situation est préjudiciable à tous et le chiffre d'affaires global de la filière est en baisse. Par ailleurs, trop fragiles ou s'inscrivant dans une démarche de compétition, les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles.

Dans ce contexte, les accords entre les différentes parties prenantes sont impossibles. Ni l'amont, ni l'aval ne parviennent à s'organiser (ou n'essayent même pas). Chacun fait cavalier seul et aucune politique ne visant à massifier ou rationaliser les activités ne voit le jour. La situation reste bloquée. Les infrastructures vieillissent et le développement de la filière ne s'amorce pas. Les autorités

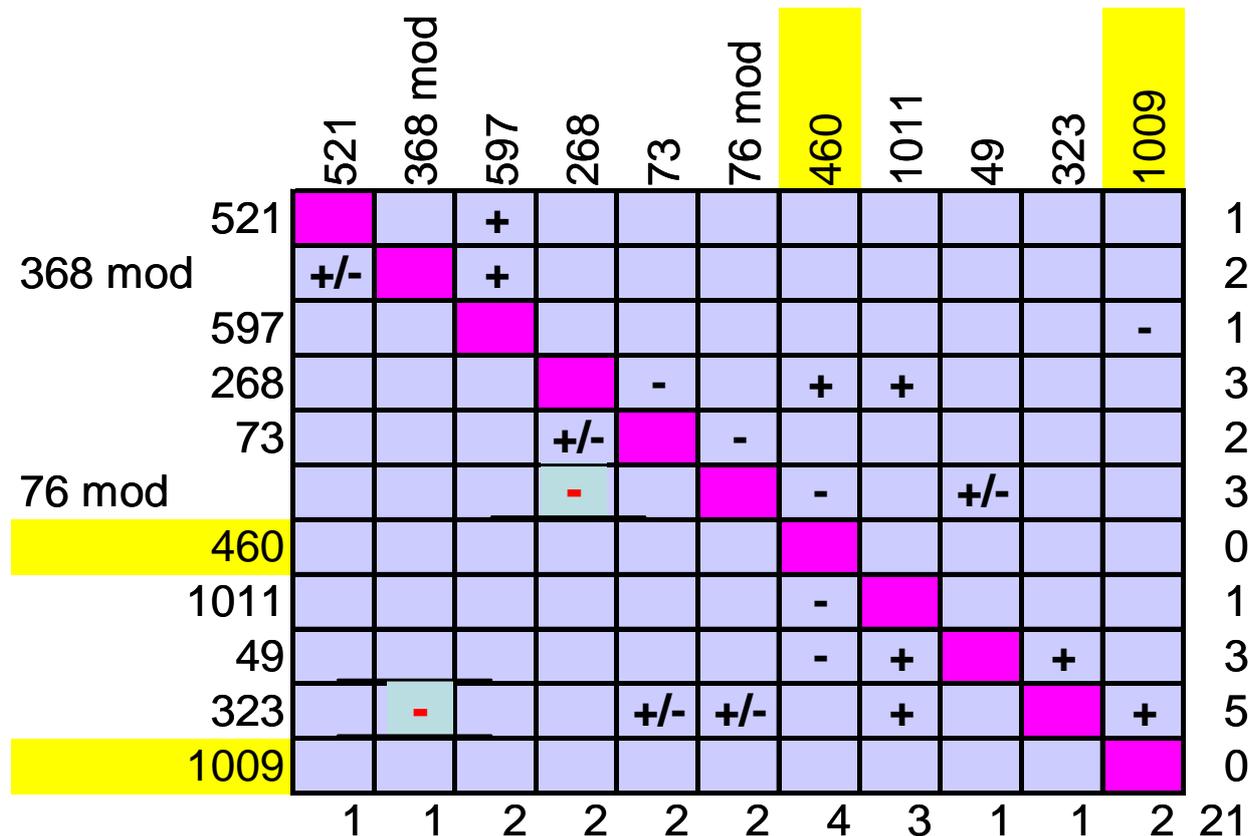
concédantes ne cherchent pas non plus à évoluer et restent dans l'immobilisme. La gestion est décidée au niveau local, au cas par cas. L'emploi local est préservé, pour le moment.

Néanmoins, la consommation perdure. Ignorant les difficultés qui s'accumulent dans la filière, le consommateur continue de consommer des produits de la mer. L'absence d'innovations des produits ne favorise pas les produits transformés, et naturellement, le consommateur se dirige vers les produits frais sans forcément en avoir conscience et les rayons marées en GMS perdurent. Si le consommateur ne connaît pas les difficultés de la filière française, il ne se préoccupe pas non plus de la provenance. Les industries de transformations continuent d'approvisionner les grandes surfaces avec les mêmes produits, issues d'importations. L'offre des produits de la mer ne change pas, les mêmes produits sont proposés, tant en brut qu'en transformé.

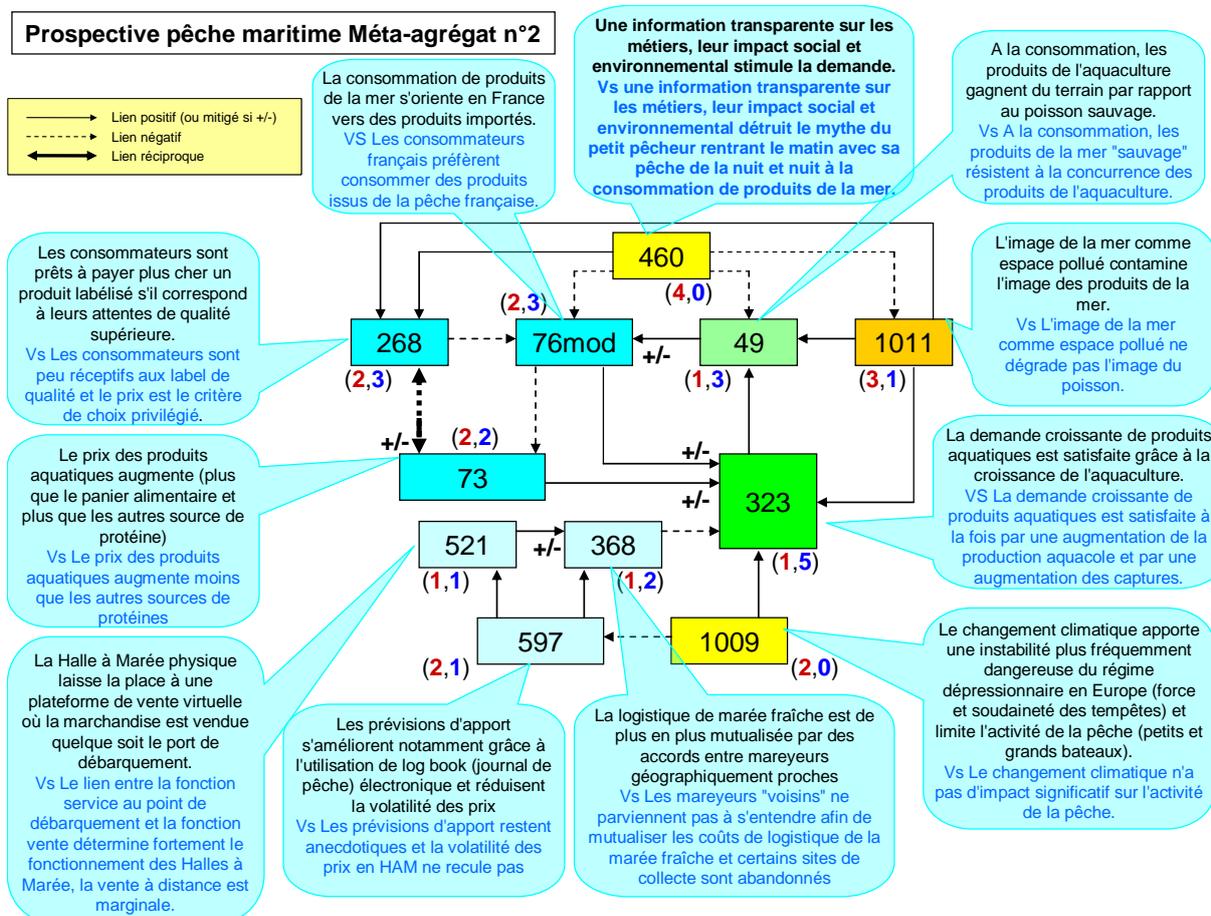
Cette situation figée ne permet aucun développement et l'absence de concertation qui permettrait l'émergence d'une politique commune, ne fait qu'entraîner un déclin progressif. Même l'image du poisson n'évolue pas. Le consommateur continue à l'apprécier pour son image de produit naturel. Et sans attacher une attirance particulière pour le produit, le consommateur ne cherche pas à apprendre à le préparer et n'en fait pas l'un de ses plats privilégiés. Il le consomme surtout hors domicile. Afin d'essayer de tirer profit de cette situation, les poissonneries tentent de se diversifier pour attirer de nouveaux clients. Ainsi, ils complètent leurs offres, cuisinent des plats prêts à la consommation comme les traiteurs, vendent des surgelés, etc... Mais le poisson reste moins « jouissif » que la viande et ne parvient pas à changer son image. Les efforts des poissonniers sont tout de même récompensés car leur savoir-faire n'est pas remplacé. Le manque d'innovation et de développement des procédés de transformation a quand même été un avantage pour eux.

En fait, la consommation de produits de la mer « brut » se stabilise. Les services traiteurs des poissonneries ne sont pas en échec même s'ils ne connaissent pas un réel engouement, et l'offre de la distribution ne varie pas. Les étalages dédiés aux produits bruts ne diminuent pas, mais la nouveauté est totalement absente, ce qui contribue à laisser le produit dans l'indifférence. Les poissonniers restent associés à des compétences utiles même en GMS. Ils peuvent continuer à vendre la naturalité du produit en l'absence totale d'innovation des produits de la mer.

### › Méta-agrégat n°2 : Image et logistique



521	La Halle à Marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle où la marchandise est vendue quelque soit le port de débarquement. Vs Le lien entre la fonction service au point de débarquement et la fonction vente détermine fortement le fonctionnement des Halles à Marée, la vente à distance est marginale.
368 mod	La logistique de marée fraîche est de plus en plus mutualisée par des accords entre mareyeurs géographiquement proches Vs Les mareyeurs "voisins" ne parviennent pas à s'entendre afin de mutualiser les coûts de logistique de la marée fraîche et certains sites de collecte sont abandonnés
597	Les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique et réduisent la volatilité des prix Vs Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en HAM ne recule pas
268	Les consommateurs sont prêts à payer plus cher un produit labélisé s'il correspond à leurs attentes de qualité supérieure. Vs Les consommateurs sont peu réceptifs aux labels de qualité et le prix est le critère de choix privilégié.
73	Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) Vs Le prix des produits aquatiques augmente moins que les autres sources de protéines
76 mod	La consommation de produits de la mer s'oriente en France vers des produits importés. VS Les consommateurs français préfèrent consommer des produits issus de la pêche française.
460	Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande. Vs une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer.
1011	L'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer. Vs L'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson.
49	A la consommation, les produits de l'aquaculture gagnent du terrain par rapport au poisson sauvage. Vs A la consommation, les produits de la mer "sauvage" résistent à la concurrence des produits de l'aquaculture.
323	La demande croissante de produits aquatiques est satisfaite grâce à la croissance de l'aquaculture. VS La demande croissante de produits aquatiques est satisfaite à la fois par une augmentation de la production aquacole et par une augmentation des captures.
1009	Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux). Vs Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche.



### **Macro-scénario 2.1**

#### **Titre : Le poisson sauvage pour le haut de gamme cède du terrain à la production aquacole importée**

**Résumé :** Les effets du changement climatique impactent les sorties en mer et accentuent la volatilité des captures et dégrade les prévisions d'apports. En situation d'incertitude, la vente à distance n'est pas privilégiée et la logistique cherche difficilement à mutualiser ses moyens. Côté consommation, l'image positive du pêcheur permet de disjoindre l'image du poisson de l'image d'une mer polluée. La demande croissante est plutôt satisfaite par l'aquaculture dont la production est souvent importée notamment pour satisfaire l'entrée de gamme, le poisson sauvage se positionnant prioritairement sur le haut de gamme.

#### **Hypothèses motrices**

**1009 :** Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux)

**460 :** Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande

Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux). L'incertitude quant à la possibilité d'aller pêcher ou de rester en mer dans des conditions de sécurité satisfaisante complexifie les prévisions d'apport : Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en halle à marée ne recule pas.

La vente à distance repose sur un certain degré de normalisation qui permet d'acheter en sécurité un produit sans le voir, et aussi un degré minimal de visibilité quant à la disponibilité du produit proposé par le site de vente, ainsi que la certitude d'être traité comme acheteur de manière identique à celle d'un acheteur local, sinon il est plus sûr de se déplacer, ou de se faire représenter pour être en mesure de juger d'une part de la qualité du produit et d'autre part de la légitimité du prix (notamment en fonction du niveau d'offre); en situation d'incertitude, beaucoup d'acheteurs jugent qu'il vaut mieux être présent, et dès lors le lien entre la fonction service au point de débarquement et la fonction vente détermine fortement le fonctionnement et les performances relatives des halles à marée.

La mutualisation de la logistique entre mareyeurs géographiquement proches pour leur approvisionnement est rendue complexe par le manque de transparence lié à l'incertitude croissante des apports, consécutif aux effets du changement climatique sur la possibilité de sortir en mer (difficile à anticiper), mais dans le même temps cette mutualisation est recherchée du fait même que le poids respectif de chaque point de débarquement est difficile à prévoir, et donc que les coûts logistiques, assumés seul, sont susceptibles d'être volatiles et de pénaliser la performance de chaque mareyeur.

Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande. Cette communication s'avère positive et permet, dans l'esprit de la majorité des gens, que l'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson. Selon notamment le pouvoir d'achat des consommateurs, l'effet combiné d'une communication « *story telling* » qui a réussi à déconnecter « état du milieu & risque sur l'état sanitaire du poisson » se traduit soit par l'acceptation de payer la qualité, soit à considérer que le bas prix est la première qualité. L'entrée de gamme est, sauf exception, progressivement laissée à l'importation moins chère sur les espèces bataillées. Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) pour le segment des consommateurs aisés, mais pas pour les autres.

Du fait principalement des difficultés croissantes à pêcher (cf. effets du CC sur la difficulté à sortir qui augmente), et de la différenciation des pouvoirs d'achat des consommateurs (poursuite de l'éclatement des classes moyennes), la demande croissante (en volume surtout) de produits aquatiques est satisfaite plutôt grâce à la croissance de l'aquaculture qui permet également une rationalisation logistique plus aisée que celle des produits pêchés. A la consommation, les produits de la mer "sauvage" ne résistent bien à la concurrence des produits de l'aquaculture qu'en haut de gamme (où qualité, rareté et volatilité des prix sont supportées par les plus aisés: « le poisson sauvage comme les cerises ») In fine l'entrée de gamme est donc, sauf exception, progressivement

laissée à l'importation, et ce bien que l'image de l'aquaculture ne soit pas parfaite et difficile à construire positivement, l'élevage ayant été lui-même remis en cause (bien-être animal).

### **Macro-scénario 2.2**

**Titre : L'artificialisation du milieu aquacole vécue comme le moyen le plus accessible de se protéger d'une mer polluée**

**Résumé :** L'instabilité du climat complexifie le fonctionnement de l'amont. Les sorties en mer sont de plus en plus incertaines ainsi donc que les prévisions d'apports. Dans ce contexte, la volatilité des prix augmente, la vente en ligne n'emmagasine pas suffisamment de confiance et la logistique peine à s'organiser. Par ailleurs, la communication pénalise la filière et l'image de la mer polluée a contaminé celle du poisson sauvage. C'est la production aquacole qui est privilégiée et qui satisfait la croissance de la demande, dans un contexte de recherche systématique de labellisation à connotation sanitaire.

#### **Hypothèses motrices**

**1009 :** Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux)

**Versus 460 :** [Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer](#)

Le changement climatique apporte une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux). L'incertitude quant à la possibilité d'aller pêcher ou de rester en mer dans des conditions de sécurité satisfaisante complexifie les prévisions d'apport : Les prévisions d'apport restent anecdotiques et la volatilité des prix en halle à marée ne recule pas.

La vente à distance repose sur un certain degré de normalisation qui permet d'acheter en sécurité un produit sans le voir, et aussi un degré minimal de certitude quant à la disponibilité du produit proposé par le site de vente, sinon il est plus sûr de se déplacer pour être en mesure de juger d'une part de la qualité du produit et d'autre part de la légitimité du prix (notamment en fonction du niveau d'offre); en situation d'incertitude notamment sur les quantités disponibles à date, mieux vaut être présent, et dès lors le lien entre la fonction service au point de débarquement et la fonction vente détermine fortement le fonctionnement et les performances relatives des halles à marée.

La mutualisation de la logistique entre mareyeurs géographiquement proches pour leur approvisionnement est rendue complexe par le manque de transparence lié à l'incertitude croissante des apports, consécutif aux effets du changement climatique sur la possibilité de sortir en mer (difficile à anticiper), mais dans le même temps cette mutualisation est recherchée du fait même que le poids respectif de chaque point de débarquement est difficile à prévoir, et donc que les coûts logistiques, assumés seul, sont susceptibles d'être volatils et de pénaliser la performance des mareyeurs.

Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer. Cette communication s'avère négative et conduit à ce que, dans l'esprit de la majorité des gens, l'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer, en faisant planer un doute sur leur qualité sanitaire (PCB, métaux lourds...). Dans ce contexte, certains consommateurs sont prêts à payer d'autant plus cher des produits de la mer, que la garantie sanitaire apportée par une labellisation donnée est élevée (en provenance de zone ± polluée et/ou d'élevage aquacole contrôlant ± la qualité des poissons avec un recours ± important à la génétique ou à certains médicaments...). Les consommateurs FR préfèrent ainsi consommer des produits soit issus de la pêche FR conférant à ce « label » une certaine sécurité sanitaire ou des produits issus d'élevage même étrangers dès lors qu'ils sont certifiés au plan sanitaire et peu utilisateurs de médicaments. Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) –labels « sanitaires » pour les uns, plats préparés à base de poissons « détoxifiés » pour les autres.

Dans un contexte marqué par les difficultés à pêcher induites par le changement climatique, ainsi que par l'image problématique au plan sanitaire de la mer vue comme un espace pollué, il n'est pas

évident que la demande soit croissante : peut-être en valeur dans les pays développés du fait de prix croissants à cause des problèmes sanitaires redoutés, ou en volume du fait de la démographie, mais le prix relatif élevé est défavorable au choix du poisson relativement aux autres sources de protéines. Néanmoins, l'avantage à la production pour l'aquaculture est assez net (qui bénéficie par ailleurs d'un vraisemblable avantage comparatif en terme logistique)

A la consommation, les produits de l'aquaculture gagnent plutôt du terrain par rapport au poisson sauvage, même si leur image n'est pas aisée à défendre, l'image du milieu marin ouvert, et celle du métier sont en effet suffisamment dégradées pour que ce soit l'aquaculture qui voit ses parts de marché à la consommation s'accroître (bénéficiant de plus d'un avantage prix potentiel et peut-être d'une moindre difficulté à produire). Sauf à assister à un fort développement de l'aquaculture en France dans des conditions environnementales et de densité de population contrôlées, les consommateurs français préférant consommer des produits soit issus de la pêche française ou des produits issus d'élevage dès lors qu'ils sont certifiés au plan sanitaire et peu utilisateurs de médicaments, c'est plutôt vers des produits importés que se portera la demande française sans d'ailleurs la rechercher particulièrement mais en se référant aux labels sanitaires.

### **Macro-scénario 2.3**

#### **Titre : Le poisson sauvage fait mieux que résister**

**Résumé :** Les innovations en matière de NTIC permettent d'améliorer les prévisions d'apports et de réduire la volatilité des prix. La logistique et la halle à marée s'appuient sur des plateformes virtuelles et la dématérialisation des ventes pour améliorer leur efficacité. A l'aval, la communication sur le métier s'allie la sympathie du consommateur. L'ensemble des segments de consommation bénéficie de cette situation et le poisson sauvage voit sa demande croître et bénéficie autant que les produits de l'aquaculture de la croissance de la demande, tout en occupant un positionnement prix plus élevé.

#### **Hypothèses motrices**

**VS1009 :** [Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche](#)

**460 :** Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande

Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche. L'accélération des flux d'informations permis par les NTIC, permettent que les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique. L'amélioration de ces prévisions d'apport réduit la volatilité des prix.

La halle à marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle, où les lots sont normalisés et photographiés, et où la marchandise est vendue quel que soit le port de débarquement. La logistique de marée fraîche est de plus en plus mutualisée par des accords entre mareyeurs géographiquement proches (facilité par des prestataires « fret » adossés aux plateformes électroniques et le développement de produits frais conditionnés ne nécessitant pas une flotte de transport dédiée)

Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande. Cette communication s'avère positive et permet, dans l'esprit de la majorité des gens, que l'image de la mer comme espace pollué ne dégrade pas l'image du poisson. Selon notamment le pouvoir d'achat des consommateurs, l'effet combiné d'une communication « *story telling* » qui a réussi à déconnecter « état du milieu & risque sur l'état sanitaire du poisson » se traduit soit par l'acceptation de payer la qualité, soit à considérer que le prix est la première qualité. L'entrée de gamme est, sauf exception, progressivement laissée à l'importation moins chère sur les espèces bataillées. Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) pour le segment des consommateurs aisés, mais pas pour les autres.

L'absence d'impact notable du changement climatique sur la capacité à pêcher, la rationalisation de la logistique «débarquement-mareyage» et une image des produits non impactée par l'état de l'environnement marin conduisent à ce que la demande croissante de produits aquatiques soit satisfaite par une « production » à la fois issue d'une augmentation de la production aquacole et d'une augmentation des captures. La part d'aquaculture étant plus importante dans l'entrée de gamme, celle des poissons sauvages plus importante dans le haut de gamme (milieu de gamme partagé).

Et donc à la consommation, les produits de la mer « sauvage », implicitement soutenus par la bonne image du métier, font mieux que résister à la concurrence des produits de l'aquaculture. Si le haut de gamme continue de porter plutôt sur du poisson sauvage (demande à laquelle répond la pêche française), la provenance de l'entrée de gamme se diversifie avec les progrès de la logistique

#### **Macro-scénario 2.4**

##### **Titre : Le passage de la filière au numérique se heurte à la perception dégradée du consommateur pour la mer et le poisson**

**Résumé :** L'amélioration des prévisions d'apports via le développement des NTIC permet de réduire la volatilité des prix. Le fonctionnement virtuel de la halle à marée se généralise et la logistique adossée aux outils dématérialisés se mutualise. La communication sur le métier, la mer et les produits inquiète le consommateur. La préférence va aux produits plus chers ayant un label sanitaire. Ce contexte favorise l'aquaculture dont les conditions environnementales sont plus aisées à contrôler, malgré l'image négative de l'artificialisation du milieu. Les prix augmentent mais pas la demande.

##### **Hypothèses motrices**

**VS1009 :** Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche

**VS460 :** Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer

Le changement climatique n'a pas d'impact significatif sur l'activité de la pêche. L'accélération des flux d'informations permis par les NTIC, permettent que les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électronique. L'amélioration de ces prévisions d'apport réduit la volatilité des prix.

La halle à marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle, où les lots sont normalisés et photographiés, et où la marchandise est vendue quel que soit le port de débarquement. La logistique de marée fraîche est de plus en plus mutualisée par des accords entre mareyeurs géographiquement proches (facilité par des prestataires « fret » adossés aux plateformes électroniques et le développement de produits frais conditionnés ne nécessitant pas une flotte de transport dédiée)

Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer. Cette communication s'avère négative et conduit à ce que, dans l'esprit de la majorité des gens, l'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer, en faisant planer un doute sur leur qualité sanitaire (PCB, métaux lourds...).

Dans ce contexte, certains consommateurs sont prêts à payer d'autant plus cher des produits de la mer, que la garantie sanitaire apportée par une labellisation donnée est élevée (en provenance de zone ± polluée et/ou d'élevage aquacole contrôlant ± la qualité des poissons avec un recours ± important à la génétique ou à certains médicaments...). Les consommateurs français préfèrent ainsi consommer des produits soit issus de la pêche française conférant à ce « label » une certaine sécurité sanitaire ou des produits issus d'élevage même étrangers dès lors qu'ils sont certifiés au plan sanitaire et peu utilisateurs de médicaments. Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) –labels « sanitaires » pour les uns, plats préparés à base de poissons « détoxifiés » pour les autres.

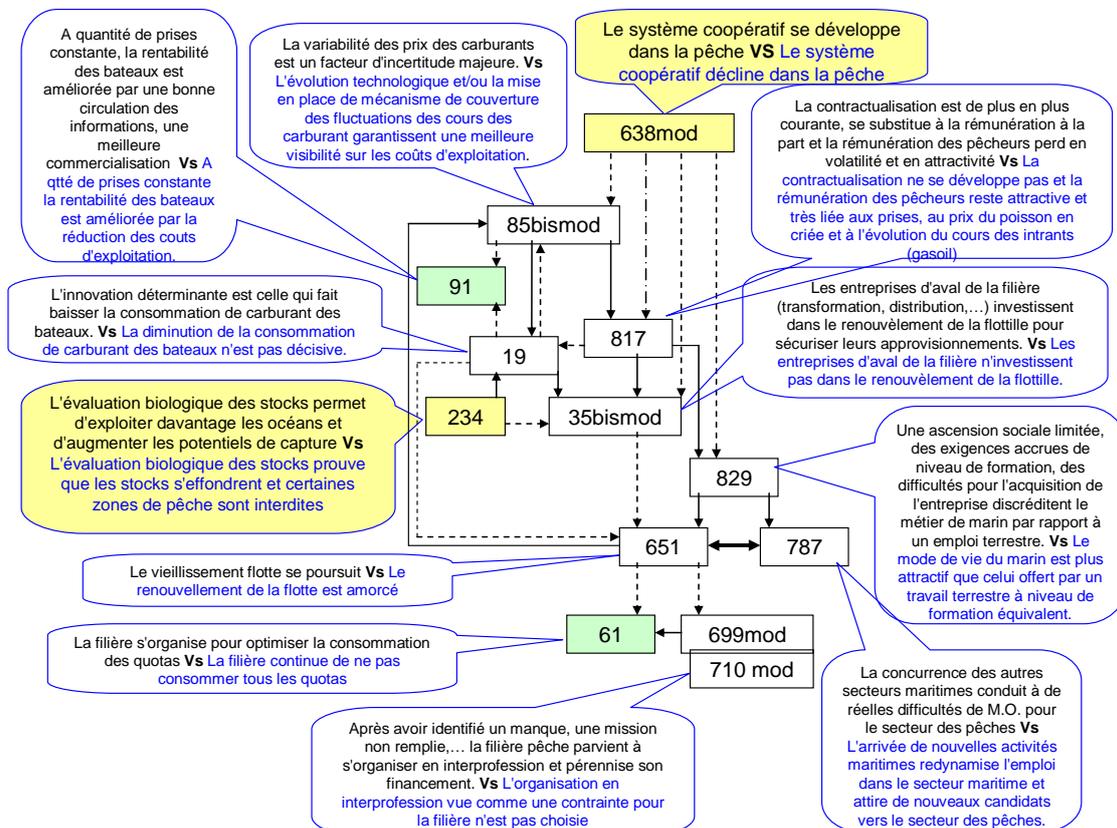
Dans ce contexte, il n'est pas évident que la demande soit croissante : peut-être en valeur dans les pays développés du fait de prix élevés à cause des problèmes sanitaires redoutés, ou en volume du fait de la démographie, mais le prix relatif élevé est défavorable au choix du poisson relativement aux autres sources de protéines.

L'avantage à la production pour l'aquaculture est lié à la possibilité de contrôler les conditions d'élevage, mais il est limité du fait qu'il n'est pas aisé de produire peu cher en réduisant les médicaments en milieu fermé, alors que la rationalisation logistique de la marée fraîche est susceptible d'abaisser les prix de revient du poisson pêché à la consommation: ainsi les 2 segments de production devraient en bénéficier, avec un léger avantage relatif à l'aquaculture. In fine, notamment du fait de la dégradation de l'image du métier de pêcheur, l'avantage relatif à la consommation va à l'aquaculture du fait de la possibilité de contrôler les conditions d'élevage, alors

que la mer est perçue comme polluée et contaminante, ce qui pénalise fortement le poisson sauvage, mais l'image des fortes densité d'élevage et l'emploi de médicaments en milieu fermé contrebalancent quelque peu cet avantage. Sauf à assister à un fort développement de l'aquaculture en France dans des conditions environnementales et de densité de population contrôlées, les consommateurs français préférant consommer 2 types de produits: soit issus de la pêche française conférant à ce « label » une certaine sécurité sanitaire, soit des produits issus d'élevage dès lors qu'ils sont certifiés au plan sanitaire et peu utilisateurs de médicaments. C'est plutôt vers des produits importés que se portera la demande française sans d'ailleurs la rechercher particulièrement mais en se référant aux labels sanitaires.

### › Méta-agrégat n°3 : Etat de la ressource halieutique et poids du collectif dans la filière

	91	85bis mod	19	817	638 mod	829	35bis mod	651	787	710 mod	699 mod	61	234
91		-	-										
85bis mod			-					+					
19		+		-									+
817		+			+/-								
638 mod													
829				+	-								
35bis mod			+	+	-								-
651			-			+	-		+				
787						+							
710 mod								-			+		
699 mod												+	
61								-					
234													



I	D		
0	2	91	A quantité de prises constante, la rentabilité des bateaux est améliorée par une bonne circulation des informations, une meilleure commercialisation Vs A quantité de prises constante la rentabilité des bateaux est améliorée par la réduction des coûts d'exploitation.
2	3	85bis mod	La variabilité des prix des carburants est un facteur d'incertitude majeure. Vs L'évolution technologique et/ou la mise en place de mécanisme de couverture des fluctuations des cours des carburant garantissent une meilleure visibilité sur les coûts d'exploitation.
4	3	19	L'innovation déterminante est celle qui fait baisser la consommation de carburant des bateaux. Vs La diminution de la consommation de carburant des bateaux n'est pas décisive.
3	2	817	La contractualisation est de plus en plus courante, se substitue à la rémunération à la part et la rémunération des pêcheurs perd en volatilité et en attractivité Vs La contractualisation ne se développe pas et la rémunération des pêcheurs reste attractive et très liée aux prises, au prix du poisson en criée et à l'évolution du cours des intrants (gasoil)
4	0	638 mod	Le système coopératif se développe dans la pêche VS Le système coopératif décline de la pêche
2	2	829	Une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi terrestre. VS Le mode de vie du marin est plus attractif que celui offert par un travail terrestre à niveau de formation équivalent.
1	4	85bis mod	Les entreprises d'aval de la filière (transformation, distribution,...) investissent dans le renouvellement de la flottille pour sécuriser leurs approvisionnements. Vs Les entreprises d'aval de la filière n'investissent pas dans le renouvellement de la flottille.
4	4	651	Le vieillissement flotte se poursuit VS Le renouvellement de la flotte est amorcé
1	2	787	La concurrence des autres secteurs maritimes conduit à de réelles difficultés de main d'œuvre pour le secteur des pêches Vs L'arrivée de nouvelles activités maritimes redynamise l'emploi dans le secteur maritime et attire de nouveaux candidats vers le secteur des pêches.
0	2	710 mod	La reconnaissance d'une interprofession (représentativité) permet au secteur de la pêche maritime une pérennité de son financement (CVO rendue obligatoire pour l'ensemble des acteurs du secteur par l'extension des règles par l'Etat). Vs L'absence d'une interprofession dans le secteur de la pêche maritime conduit à une incertitude structurelle sur la pérennité de son financement (recours aux fonds publics nécessaire, dépendance à la GD,...)
2	0	699 mod	Après avoir identifié un manque, une mission non remplie,... la filière pêche parvient à s'organiser en interprofession. Vs L'organisation en interprofession vue comme une contrainte pour la filière n'est pas choisie
0	2	61	La filière s'organise pour optimiser la consommation des quotas vs la filière continue de ne pas consommer tous les quotas
2	0	234	L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture VS L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites

Pour éviter d'avoir 3 moteurs dans le même agrégat, les hypothèses 710mod et 699 ont été fusionnées.

### MétaSc 3-1

#### Titre : La filière organisée pour une exploitation durable de la ressource

**Résumé :** La pêche reste encadrée mais moins limitée grâce au constat de la reconstitution des stocks halieutiques. La production est organisée notamment pour financer collectivement l'atténuation de la volatilité des cours des carburants et l'acquisition de navires. Les métiers de la pêche maritime attirent des jeunes. Les entreprises de la mise en marché n'investissent pas dans les outils de pêche mais s'accordent avec l'amont pour construire une interprofession et consommer les quotas.

#### Hypothèses motrices

**638mod :** Le système coopératif se développe dans la pêche

**234 :** L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture

Dans le secteur de la pêche maritime, les coopératives et organisations de producteurs couvrent un champ très vaste d'actions collectives. La coopération gère une partie significative de la vente des carburants et de l'accastillage dans les ports. Elle propose également des mutuelles et caisses de prévoyance aux marins. Elle permet le financement de l'achat de navires et leur rachat à terme par des jeunes patrons pêcheurs. Par ailleurs, les organisations de producteurs qu'elles soient coopératives ou sous d'autres statuts se voient confier la gestion par l'UE des quotas de pêche. Le système coopératif se développe dans la pêche

Compte tenu de l'importance du poste « carburant » dans l'équilibre économique des navires de pêche, la coopération met en place avec l'aide de l'Etat un mécanisme d'amortissement des fluctuations des cours du gasoil qui garantit une meilleure visibilité sur les coûts d'exploitation. L'écrêtement des fluctuations des prix des carburants et le maintien d'armement de pêche artisanale grâce à la sécurité offerte par les organisations collectives de pêcheurs atténuent la partie négative de la volatilité. La contractualisation ne se développe pas et la rémunération des pêcheurs reste

attractive et très liée aux prises, au prix du poisson en criée et moins à l'évolution du cours des intrants (gasoil).

Dans un cadre de plus en plus sécurisé par la mutualisation notamment du financement de l'acquisition de navire, avec un système de protection sociale coopératif performant, tout en gardant sa spécificité de métier aventureux, fort en relations humaines et bénéficiant d'une rémunération attractive, le mode de vie du marin est plus attractif que celui offert par un travail terrestre à niveau de formation équivalent.

L'arrivée de nouvelles activités maritimes redynamise l'emploi dans le secteur maritime que ce soit pour les métiers des ports, de la marine marchande, de l'énergie et de la pêche avec des formations à tous les niveaux du CAP au Bac + 5. Ces nombreuses opportunités font mieux connaître les différents métiers de la marine et finalement attirent de nouveaux candidats vers le secteur des pêches. Ainsi l'emploi maritime est-il globalement dynamique et l'image du métier de pêcheur revalorisée.

Par ailleurs, la connaissance des facteurs influençant le renouvellement de la ressource halieutique progresse, les scientifiques sont en mesure d'annoncer que l'atteinte du RMD permet une réévaluation à la hausse du TAC et des captures. Ainsi, l'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture. L'accès à la ressource étant à nouveau ouvert la rentabilité des navires est liée à leur puissance (capacité à charger le bateau) et à leur autonomie (capacité à aller pêcher plus loin et plus longtemps). L'innovation déterminante est celle qui fait baisser la consommation de carburant des bateaux, d'autant plus que la rémunération des pêcheurs étant très liée aux variations de prix des carburants puisque la rémunération « à la part » reste le système le plus répandu, toute innovation qui fera baisser la consommation de carburant par les bateaux est déterminante malgré l'encadrement du prix des carburants grâce à la gestion coopérative.

Malgré l'enjeu que représente la perspective d'une innovation décisive faisant baisser la consommation de carburant des navires, les entreprises de l'aval (mareyeurs, distributeurs,...) de la filière n'investissent pas dans le renouvellement de la flotte. D'une part parce que sauf à ce qu'elles soient elles-mêmes coopératives, les entreprises n'investissent pas dans un secteur où la coopération est de plus en plus présente, et d'autre part parce que le potentiel de pêche ayant été augmenté, les acheteurs de l'aval espèrent être en position de force dans les échanges face à une offre qui pourrait devenir surabondante et ne cherchent pas à sécuriser ses approvisionnements.

Mais la motivation des marins attirés par le secteur de la pêche, les possibilités de financement via leurs organisations et la perspective d'une innovation qui pourrait faire baisser la consommation de carburants des bateaux suffit à enclencher une dynamique de renouvellement de la flotte. Cette dynamique incite la filière à se donner des moyens durables de communication vis-à-vis du grand public via la constitution d'une interprofession au financement pérenne. L'outil interprofessionnel permet également d'organiser la circulation d'informations entre les navires de plus en plus bardés de capteurs et l'aval, ce qui va faciliter une consommation optimale des quotas. Ainsi, avec une meilleure visibilité sur les coûts d'exploitation (moindre fluctuation des prix des carburants), le déploiement d'innovations faisant baisser la consommation des carburants et une consommation optimale des quotas, la rentabilité des bateaux et plus particulièrement des bateaux neufs, est sensiblement améliorée

Msc 3-2

#### **Titre : La ressource reconstituée livrée à la concurrence**

**Résumé :** La reconstitution de la ressource halieutique stimule la compétition entre opérateurs de la filière, alors que le recul des démarches collectives avec leur rôle d'amortisseur des aléas décourage les candidats marins et les détourne du secteur de la pêche. Faute d'investisseurs le vieillissement de la flotte se poursuit. Les logiques opportunistes et individualistes à l'œuvre s'opposent à la construction pour le long terme d'une interprofession ou même empêchent la circulation d'information nécessaire à la consommation des quotas.

#### **Hypothèses motrices**

**Versus638mod** [Le système coopératif décline de la pêche](#)

**234 :** L'évaluation biologique des stocks permet d'exploiter davantage les océans et d'augmenter les potentiels de capture

La connaissance par les scientifiques des populations halieutiques a progressé (modélisation, suivi satellitaire des populations, capteurs ...), la reconstitution de la ressource est avérée et les potentiels de capture augmentent.

Les valeurs liées à l'organisation collective ont reculé dans le paysage national que ce soit pour faciliter l'acquisition de l'entreprise, pour négocier le carburant avec les entreprises pétrolières ou pour répartir l'exploitation de la ressource (Les OP n'élaborent plus de plans de production). Si le métier de marin pêcheur est revalorisé par la perspective de la croissance des captures qui devrait s'accompagner d'une rémunération stimulante dite « à la part » (malgré les incertitudes liées aux fluctuations de prix des carburants), il se trouve peu de volontaires pour investir dans un armement. De tels investissements ne sont pas accompagnés par des organisations collectives, ni par une ingénierie financière publique innovante. Les marins restent frileux face à la lourdeur de l'engagement financier nécessaire.

La perspective d'offre abondante n'incite pas non plus l'aval à investir ou à contractualiser : jouer la concurrence entre les pêcheurs semble la position la plus pragmatique pour les acheteurs. Ainsi, le renouvellement de la flotte avec inclusion des progrès technologiques qui permettraient de baisser les coûts d'exploitation n'a pas lieu. Les logiques individualistes et opportunistes qui dominent parmi les acteurs de la filière pêche ne sont pas propices à la construction pour le long terme : les besoins de communication vis-à-vis du grand public se font moins pressants du fait de la reconstitution des stocks halieutique et les opérateurs sont peu demandeurs d'organisation de la mise en marché. La filière ne s'organise pas en interprofession, l'information circule mal entre les acteurs de la filière et les quotas ne sont pas consommés.

### **Msc3-3**

#### **Titre : Amortisseur collectif et interprofessionnel de la rareté de la ressource**

**Résumé :** Les acteurs de la filière s'impliquent pour exploiter de façon concertée et durable une ressource halieutique devenue rare. Les dispositifs de partage du risque permettent l'installation de jeunes et la modernisation d'une flottille au service d'une pêche de plus en plus finement sélective. Le besoin de faire connaître ses efforts incite la filière à trouver le financement pérenne d'une interprofession.

**638mod** Le système coopératif se développe dans la pêche

**Versus234** [L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites](#)

Les stocks de poissons sont durablement dégradés. Des mesures de restriction de la pêche sont prises : mise en place de réserves pour permettre la reproduction des poissons, interdiction de certains engins de pêche, calendrier et quotas très stricts. La gestion de la pénurie est confiée aux organisations de producteurs qui se voient ainsi confortées.

Dans ce contexte de perspectives limitées de captures, les équipages cherchent à sécuriser leurs revenus et sont favorables à l'accroissement de la part fixe de la rémunération quitte à renoncer à la perspective de revenus exceptionnellement hauts. La « pêche miraculeuse » ne fait plus rêver. La crainte de la pénurie potentielle incite les entreprises de l'aval à proposer des contrats d'achats anticipés aux armements mais aussi à participer au financement des navires et de mise en place d'engins de pêche sélectifs, éventuellement en partenariat avec les coopératives. Le partage du risque constitue un amortisseur qui maintient une certaine attractivité du métier. La pêche parvient à recruter des marins et à installer des jeunes dans des structures à plusieurs financeurs (marin, coopérative et entreprise d'aval). Le vieillissement de la flotte est freiné et des investissements sont réalisés dans des engins et techniques de pêche de plus en plus sélectifs pour optimiser les sorties en mer.

La dégradation des stocks halieutique est un sujet médiatique et la filière a besoin de travailler à une communication positive, de long terme et pour ce faire de pérenniser son financement. La structuration en interprofession s'impose comme la solution pour organiser une prise de parole audible. Ce mode d'organisation va également permettre de mettre en place des échanges d'informations entre organisations de producteurs et metteurs en marché afin d'améliorer la consommation de quotas de moins en moins abondants. La variabilité du prix des carburants et la difficulté accrue des captures est ainsi atténuée par une meilleure circulation de l'information.

### **Méta Sc 3-4**

#### **Titre : Ressource limitée sous exploitée par une filière désorganisée**

**Résumé :** Pour exploiter une ressource halieutique rare et protégée, la filière reste atomisée et désorganisée. Faute d'amortisseur collectif, la volatilité des prix des carburants comme celle du prix des poissons ne sont pas atténuées. Les marins obtiennent une réduction de la part variable de leur rémunération pour atténuer leur part de risque mais renoncent ainsi à ce qui en faisait l'attractivité et découragent les jeunes à entrer dans le métier. Les metteurs en marché investissent dans la flotte

sans la moderniser pour se garantir un minimum d'approvisionnements mais ne cherchent pas plus que l'amont à structurer la filière, même pas pour consommer les quotas.

#### **Hypothèses motrices**

**Versus638mod** [Le système coopératif décline de la pêche](#)

**Versus234** [L'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et certaines zones de pêche sont interdites](#)

Si le réseau de boutiques grand public est florissant les autres actions de la coopération maritime périssent et notamment l'ingénierie financière pour acheter en commun des bateaux ou pour faciliter l'achat de navire par des jeunes. Au-delà de la coopération au sens strict, les démarches collectives n'ont pas la cote dans la filière pêche et les organisations de producteurs sont devenues des coquilles vides où sont complétés des formulaires européens (les OP n'élaborent plus de plan de production et perçoivent de moins en moins d'aides publiques.) Faute d'un poids significatif de la coopération dans le marché des carburants ceux-ci connaissent une volatilité importante de leurs cours. La variabilité des prix des carburants est un facteur d'incertitude majeure. Dans ce contexte, les équipages sont de moins d'accord pour que les armateurs considèrent le salaire des marins comme le mode d'amortissement des variations de prix des carburants et préfèrent que la part variable de leur rémunération soit plus faible. Ils acceptent de perdre en attractivité de leur rémunération en échange de moins de volatilité et de plus de stabilité.

Alors que la prise de risque proposée est de plus en plus individuelle, du fait de l'affaiblissement des cadres collectifs, cette perte d'attractivité de la rémunération est mal perçue par les candidats à l'entrée dans le métier de marin pêcheur qui se tournent vers les emplois terrestres en concurrence directe. Et les candidats à un emploi en rapport avec la mer se détournent de la pêche, d'autant plus facilement que les possibilités d'emplois maritimes se sont fortement diversifiées autour des énergies marines, de la marine marchande,... Le recrutement d'équipages français devient ardu.

Par ailleurs, la connaissance des modes de reconstitution des populations halieutiques par les scientifiques a progressé (modélisation, suivi satellitaire des populations, capteurs ...) et l'évaluation biologique des stocks prouve que les stocks s'effondrent et que certaines zones et modes de pêche doivent être interdits. Confronté à une perspective de diminution durable des captures autorisées, alors que le regroupement et l'organisation de l'offre par l'organisation économique des producteurs est en perte de vitesse, les entreprises d'aval vont chercher à sécuriser leurs approvisionnements : achats contractualisés avec les armements réalisés avant le débarquement de la pêche (ce qui participe à la diminution de la volatilité des prix des captures), intégration financière des navires et surtout de leur quota,... Les entreprises d'aval de la filière (transformation, distribution,...) investissent dans la flottille mais n'en prennent pas totalement le contrôle.

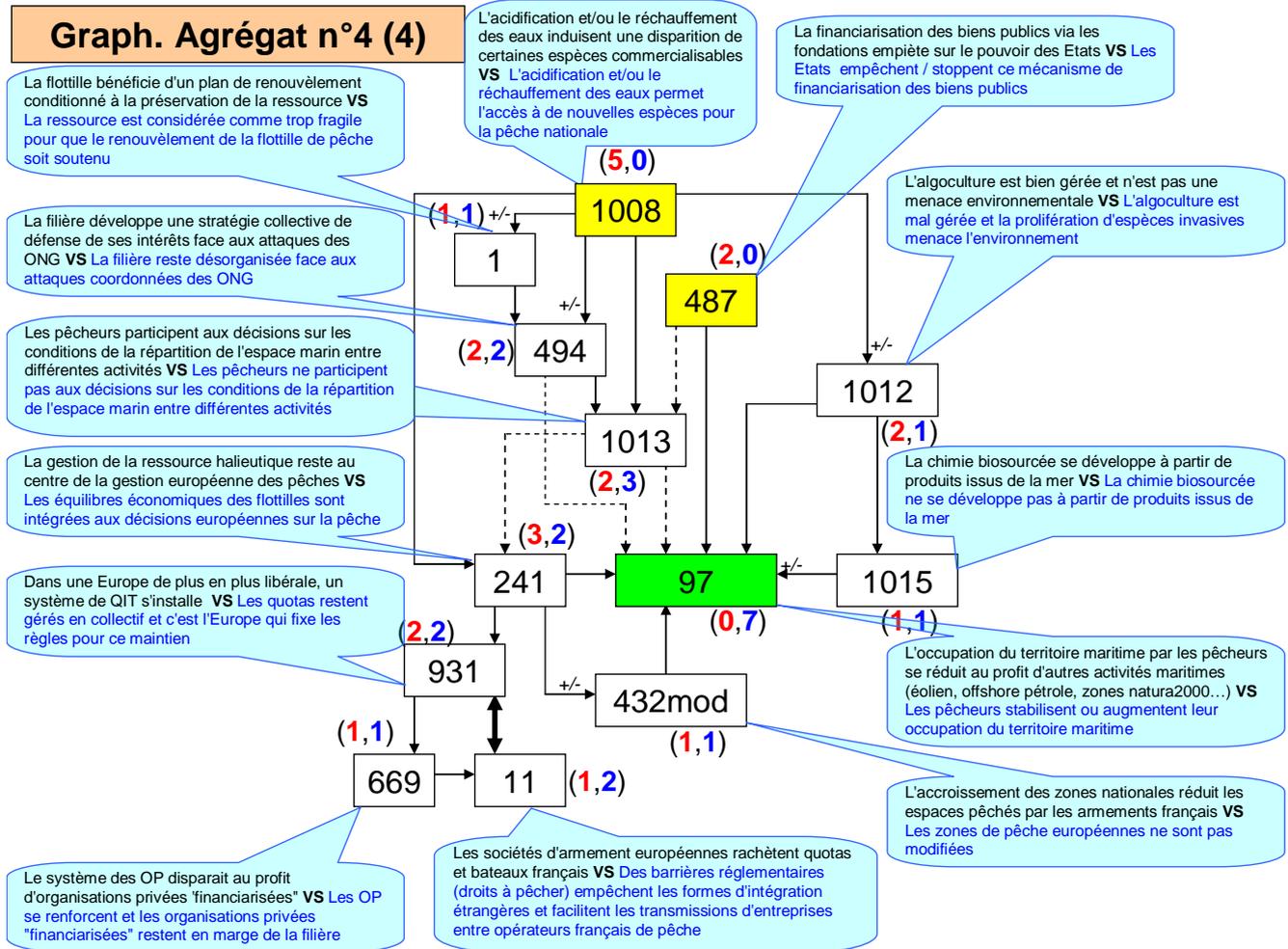
Avec une ressource raréfiée et difficilement accessible, peu d'innovation en vue en matière de baisse de consommation de carburant des bateaux, des équipages difficiles à recruter (en tous cas en France) un aval de filière qui investit dans la flotte davantage pour se garantir un minimum d'approvisionnements que pour moderniser la flotte, le vieillissement de la flotte se poursuit. Les investisseurs, mareyeur, transformateurs et/ou distributeurs tiennent à bout de bras la filière pêche. L'organisation en interprofession n'est ni une nécessité ni une priorité pour des entreprises qui ne souhaitent pas s'engager sur le long terme, faute de visibilité sur la pérennité de l'activité. Faute d'une gestion collective organisée de la répartition des quotas, la filière continue de ne pas consommer tous les quotas. Le vieillissement de la flotte se poursuit ce qui accroît l'impact de la variabilité du prix des carburants sur la rentabilité des bateaux qui pourrait être améliorée significativement par la réduction des coûts d'exploitation.

## › Méta-agrégat n°4 : Environnement, changement climatique et ONG

	1	1008	494	1013	241	432 mod	97	1015	1012	487	11	931	669
1		+/-											
1008													
494	+	+/-											
1013		+	+							-			
241		+		-									
432 mod					+/-		+/-						
97			-	-	+	?		+/-	+	+			
1015									+				
1012		+/-											
487													
11												+	+
931					+							+	
669												+	

1	La flottille bénéficie d'un plan de renouvellement conditionné à la préservation de la ressource <b>VS</b> La ressource est considérée comme trop fragile pour que le renouvellement de la flottille de pêche soit soutenu
1008	L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables <b>VS</b> L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale
494	La filière développe une stratégie collective de défense de ses intérêts face aux attaques des ONG <b>VS</b> La filière reste désorganisée face aux attaques coordonnées des ONG Commentaire recto : quitte à monter des attaques en réputation contre elles
1013	Les pêcheurs participent aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités <b>VS</b> Les pêcheurs ne participent pas aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre différentes activités
241	La gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches <b>VS</b> Les équilibres économiques des flottilles sont intégrées aux décisions européennes sur la pêche
432 mod	L'accroissement des zones nationales réduit les espaces pêchés par les armements français <b>VS</b> Les zones de pêche européennes ne sont pas modifiées
97	L'occupation du territoire maritime par les pêcheurs se réduit au profit d'autres activités maritimes (éolien, offshore pétrole, zones natura2000...) <b>VS</b> Les pêcheurs stabilisent ou augmentent leur occupation du territoire maritime
1015	La chimie biosourcée se développe à partir de produits issus de la mer <b>VS</b> La chimie biosourcée ne se développe pas à partir de produits issus de la mer
1012	L'algoculture est bien gérée et n'est pas une menace environnementale <b>VS</b> L'algoculture est mal gérée et la prolifération d'espèces invasives menace l'environnement
487	La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats <b>VS</b> Les Etats empêchent / stoppent ce mécanisme de financiarisation des biens publics
11	Les sociétés d'armement européennes rachètent quotas et bateaux français <b>VS</b> Des barrières réglementaires (droits à pêcher) empêchent les formes d'intégration étrangères et facilitent les transmissions d'entreprises entre opérateurs français de pêche
931	Dans une Europe de plus en plus libérale, un système de QIT s'installe <b>VS</b> Les quotas restent gérés en collectif et c'est l'Europe qui fixe les règles pour ce maintien
669	Le système des OP disparaît au profit d'organisations privées "financiarisées" <b>VS</b> Les OP se renforcent et les organisations privées "financiarisées" restent en marge de la filière

## Graph. Agrégat n°4 (4)



### Macro-scénario 4.1

#### Titre : La pêche est anéantie par les ONG et les effets du changement climatique

**Résumé :** Le changement climatique a des effets catastrophiques sur les espaces marins. Devant cette situation, les ONG s'acharnent sur la pêche désemparée (et l'algoculture) y compris à l'aide d'outils financiers. Les instances européennes sous pressions ne sont d'aucune aide et la généralisation des QIT finit par faire disparaître la filière française.

#### Hypothèses motrices

**1008 :** L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables

**487 :** La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats

Malgré les bonnes volontés manifestées après la COP21, les émissions de GES n'ont pas suffisamment diminuées et les conséquences en matière d'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables. La situation des océans devient un sujet critique au niveau national et international. La préservation de l'environnement, et de la ressource devient un enjeu prioritaire d'un point de vue politique. Aucun programme ne vient soutenir le renouvellement de la flotte car la ressource est considérée comme trop fragile. Mais « l'abandon » par les pouvoirs publics n'est pas ce qui inquiète le plus la filière. Devant la situation écologique dégradée, les attaques des ONG se font de plus en plus virulentes. La filière, peu préparée à ça, reste désorganisée face à des attaques répétées et coordonnées. De plus, les fondations en faveur de l'environnement investissent dans les espaces maritimes. Celles-ci s'en servent pour diminuer les capacités d'exploitation des océans. Autrement dit, la planète et les biens communs sont gérés comme les actifs par des empires financiers, et la controverse n'est pas de mise. Les actions transnationales des opérateurs privés (donc hors de ces pactes sociétaux) prennent une ampleur de plus en plus grande. Les différents types d'ONG internationales et les trusts caritatifs dont

elles dépendent de plus en plus, s'en servent dans leurs actions d'influences. La financiarisation des biens publics empiète sur le pouvoir des états qui ne peut plus s'opposer à l'utilisation qui en est faite.

Pris dans la tourmente, les pêcheurs mobilisent leurs forces à se défendre. Ils sont peu à peu écartés des instances, et ils ne participent plus aux décisions sur les conditions de répartition de l'espace marin entre différentes activités. Toutes les décisions sont prises en hautes instances européennes. La gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches. Cette gestion se fait sans participation de la filière, mais sous pression médiatique et des actions d'influences des ONG.

La situation internationale est tendue sur le sujet. La nouvelle indépendance du Royaume Unis vis-à-vis de l'Union Européenne et celle de la Norvège leurs permettent de reconquérir leurs espaces maritimes loin des tractations européennes. L'accroissement des zones nationales réduit donc les espaces pêchés par les armements français.

Dans ce contexte, la filière détourne son attention de l'algoculture. Pourtant réputée moins polluante, moins génératrice de déchets que l'élevage de poissons, elle est jusqu'alors plus souplement autorisée, à destination essentiellement de la chimie bio-sourcée. Moins strictement surveillée elle peut s'avérer dangereuse surtout dans un écosystème en mutation climatique... Non surveillée, l'algoculture est mal gérée et l'acidification et/ou le réchauffement climatique favorise la prolifération d'espèces invasives qui menacent l'environnement. Le couperet tombe et l'algoculture finit elle aussi par subir les attaques des ONG, et doit subir de très lourdes restrictions y compris pour la chimie bio-sourcée. Cette dernière ne se développe plus à partir des produits issus de la mer. La pêche voit donc ses activités se réduire, tout comme son occupation du territoire maritime. D'autres activités, considérées comme plus écologiques se développent et prennent les espaces.

La gestion européenne des pêches se concentre sur les droits de pêches. Devant les difficultés que connaît l'Union Européenne dans la pêche, elle opte pour des mesures de plus en plus libérales. Dans le but de faciliter la circulation des droits de pêche pour ne pas rajouter de contraintes supplémentaires à la filière européenne, l'UE généralise alors le système de QIT. Avec des quotas monnayables, les OP perdent leur rôle dans la répartition des quotas. Le système est alors remplacé par des organisations privées « financiarisées » qui facilitent la vente des quotas plutôt que leur « répartition ». Ce changement n'est pas profitable à la filière française qui voit ses quotas rachetés par les sociétés d'armement européennes, déjà rompus à ce type de fonctionnement.

#### **Macro-scénario 4.2**

##### **Titre : L'organisation européenne inflexible résiste à la pression climatique**

**Résumé :** La pression climatique se fait de plus en plus forte. Mais une bonne organisation de la filière pour contrer les attaques des ONG et la fermeté des instances européennes permettent à la pêche de garder la main. Tout est piloté par l'UE qui fait participer les filières aux décisions.

##### **Hypothèses motrices**

**1008 :** L'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables

**VS487 :** [Les Etats empêchent / stoppent ce mécanisme de financiarisation des biens publics](#)

Malgré les bonnes volontés manifestées après la COP21, les émissions de GES n'ont pas suffisamment diminuées et les conséquences en matière d'acidification et/ou le réchauffement des eaux induisent une disparition de certaines espèces commercialisables. Afin de maîtriser l'impact de l'activité sur l'environnement, l'Europe décide de contrôler le renouvellement et met en place un plan conditionné à la préservation de la ressource. De son côté, soucieuse des conséquences du changement climatique et de l'impact qu'ont les attaques de ONG, la filière pêche s'organise et développe une stratégie collective de défense de ses intérêts face aux attaques.

Par ailleurs, afin de ne pas se laisser déborder par l'activisme de plus en plus répandu en faveur de l'environnement, les états empêchent / stoppent un phénomène qui tendait à se développer, la financiarisation des biens publics. Désireuses de fonctionner dans l'intérêt de tous, les instances européennes et les filières travaillent ensemble et les pêcheurs participent pleinement aux décisions sur les conditions de la répartition de l'espace marin entre les différentes activités.

La fragilité du système et la situation environnementale oblige néanmoins les instances à la prudence et l'équilibre économique des flottilles est étroitement surveillé. La politique de la mer inflexible intègre alors cet équilibre aux décisions. La stabilité qui en découle permet alors de ne pas envisager de redécoupage des zones de pêches en Europe.

Par contre, l'algoculture ne bénéficie pas du même traitement. Pourtant réputée moins polluante, moins génératrice de déchets que l'élevage de poissons, elle est jusqu'alors plus souplesment autorisée, à destination essentiellement de la chimie bio-sourcée. Mais dans un écosystème en mutation climatique, l'algoculture est mal gérée et elle est accusée de favoriser la prolifération d'espèces invasives qui menacent l'environnement. Par précaution, l'algoculture subit de très lourdes restrictions, ce qui empêche son développement pour la chimie bio-sourcée. Cette dernière ne se développe plus à partir des produits issus de la mer. Concentrés sur l'activité de pêche, les armements stabilisent leur occupation du territoire maritime malgré le climat tendu.

Dans ce fonctionnement, le système des quotas n'évolue pas. Ils restent gérés en collectif et les instances européennes continuent de fixer les règles pour assurer ce maintien. Le rôle des OP est alors renforcé dans la répartition des quotas et le système des organisations privées « financiarisées » reste marginal dans la filière. Concernant la filière française, afin de ne pas être ponctionné par le système de QIT répandu dans d'autres pays de l'UE, des barrières réglementaires protègent les entreprises françaises de toutes formes d'intégrations étrangères. Ces règles favorisent même la transmission des entreprises entre opérateurs français de pêche.

#### **Macro-scénario 4.3**

##### **Titre : L'influence accrue des ONG dans le processus de décision européen**

**Résumé :** Le changement climatique est fort, mais son impact pourrait s'avérer moins négatif que prévu. Toutefois, si la filière pêche réussit à se défendre des attaques des ONG, elle ne peut empêcher leurs infiltrations dans les processus parlementaires européens. Bien en place, avec une influence très forte, les ONG pèsent très lourd dans les décisions européennes sur la pêche.

##### **Hypothèses motrices**

**VS1008 :** [L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale](#)

**487 :** La financiarisation des biens publics via les fondations empiète sur le pouvoir des Etats

Le changement climatique induit des modifications des écosystèmes marins, les habitudes et migrations des populations de poissons se modifient, mais le bilan est plutôt positif pour la pêche française. L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale. Mais les modifications de l'écosystème sont fermement condamnées par les ONG qui augmentent la pression sur les instances. Les difficultés d'évaluation (ou des modes d'évaluations) ne permettent pas de fournir des éléments précis aux instances qui cèdent aux ONG. Comme la ressource est considérée comme trop fragile, aucun plan de renouvellement de la flottille n'est soutenu. Devant la montée de l'activisme écologique, la filière prend ses précautions et s'organise pour faire face aux attaques potentielles. Elle développe alors une stratégie collective de défense de ses intérêts.

La pression médiatique n'est pas le seul outil dont disposent les organisations de défenses. Le développement de la financiarisation des biens publics s'est avéré très intéressant pour eux. Par le biais de fondations, les ONG ont pu investir dans les espaces marins et leur ingérence devient beaucoup plus efficace. En conséquence, leur pouvoir d'influence leur permet de maintenir la pêche à l'écart des décisions en matière de politique de la mer et peuvent librement exercer un lobbying normatif anti pêche. Aussi, les ONG ne s'opposent pas à ce que la gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches puisque leur influence à ce niveau est en place.

La gestion européenne des pêches se concentre alors sur la répartition des droits de pêches. Devant les pressions exercées par les ONG sur l'Union Européenne dans la pêche, cette dernière finit par adopter des mesures de plus en plus libérales. Elle généralise alors le système de QIT. Cette mesure recherchée par les ONG leur permettra d'acheter des quotas, détachés des navires afin de ne pas les consommer et ainsi réduire l'activité de la pêche. Avec des quotas monnayables, les OP perdent leur rôle dans la répartition des quotas. Le système est alors remplacé par des organisations privées « financiarisées » qui facilitent la vente des quotas plutôt que leur « répartition ». Ce changement n'est

pas profitable à la filière française qui voit ses quotas rachetés par les sociétés d'armement européennes, déjà rompus à ce type de fonctionnement.

Mais malgré le changement climatique, l'algoculture est bien gérée. Cette pratique est épargnée par les ONG car elle ne représente pas une menace pour l'environnement. Et les craintes de raréfaction des énergies fossiles et le désir de certains pays d'être indépendants des importations d'énergie ont stimulé dans les années 2000 la R&D sur la chimie bio-sourcée bien au-delà du seul débouché énergétique. Dans toutes les filières de l'agriculture et de la pêche, les innovations en matière de valorisation des co-produits se multiplient. La chimie bio-sourcée se développe à partir de produits issus de la mer, assurant au moins un débouché à la filière.

Au final, les zones de pêche européennes, bien qu'impactées par le changement climatique, ne sont pas modifiées. Mais si zones ne sont pas modifiées, elles doivent de plus en plus faire face à une concurrence accrue des autres activités maritimes, orchestrée par les ONG bien implantées dans le processus de décision sur la répartition des espaces marins.

#### **Macro-scénario 4.4**

##### **Titre : L'Europe souveraine dans la gestion de l'espace maritime**

**Résumé :** Malgré un impact fort du changement climatique, l'Europe parvient à maîtriser la situation. Elle brise les efforts des ONG dans leurs tentatives de maîtrise des espaces marins. Mais elle se passe aussi de l'avis des filières dans sa prise de décision. La filière française voit son espace maritime réduit, mais reste protégée des formes d'intégration étrangères.

##### **Hypothèses motrices**

**VS1008 :** [L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale](#)

**VS487 :** [Les Etats empêchent / stoppent ce mécanisme de financiarisation des biens publics](#)

Le changement climatique induit des modifications des écosystèmes marins, les habitudes et migrations des populations de poissons se modifient, mais le bilan est plutôt positif pour la pêche française. L'acidification et/ou le réchauffement des eaux permet l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale. Le changement climatique ayant un impact moins dramatique que prévu, les instances européennes et nationales consentent à mettre en place un plan de renouvellement de la flotte, s'il ne met pas en péril la ressource. Pensant que les impacts du changement climatique plutôt positifs allaient leur accorder un peu de répit, la filière ne s'organise pas pour faire face aux ONG. La filière est désarmée, et subit alors des attaques médiatiques, heureusement sans trop de conséquences.

Par ailleurs, afin de ne pas se laisser déborder par l'activisme de plus en plus répandu en faveur de l'environnement, les états empêchent / stoppent un phénomène qui tendait à se développer, la financiarisation des biens publics. L'UE est donc seule maîtresse de la politique de la mer. Et malgré quelques tentatives, la filière ne peut peser assez lourd dans les décisions. En effet, son manque de coordination face aux ONG ne lui permet pas de monter des actions collectives permettant d'influencer les décisions. La répartition de l'espace marin entre les différents acteurs se fait sans les acteurs de la pêche.

L'Europe prend donc seule les décisions qui concernent l'exploitation de la mer. Et poursuit sa politique historique. Afin d'assainir la filière, elle finit par intégrer les équilibres économiques des flottilles dans ses critères de décisions sur la pêche. Et ce, pour faire face à la réorganisation des zones de pêche qui est inéluctable suite au Brexit et à la revendication de la Grande Bretagne de récupérer la souveraineté sur son espace maritime national. La zone de pêche des armements français s'en trouve inexorablement réduite. En dehors de cela, les directives ne changent pas beaucoup, le système des quotas n'évolue pas. Ils restent gérés en collectif et les instances européennes continuent de fixer les règles pour assurer ce maintien. Le rôle des OP est alors renforcé dans la répartition des quotas et le système des organisations privées « financiarisées » reste marginal dans la filière. Concernant la filière française, afin de ne pas être ponctionné par le système de QIT répandu dans d'autres pays de l'UE, des barrières réglementaires protègent les entreprises françaises de toutes formes d'intégrations étrangères. Ces règles favorisent même la transmission des entreprises entre opérateurs français de pêche.

Dans un autre domaine, et malgré le changement climatique fort, l'algoculture est bien gérée. Cette pratique est épargnée par les ONG car elle ne représente pas une menace pour l'environnement. Et les craintes de raréfaction des énergies fossiles et le désir de certains pays d'être indépendants des importations d'énergie ont stimulé dans les années 2000 la R&D sur la chimie bio-sourcée bien au-delà du seul débouché énergétique. Dans toutes les filières de l'agriculture et de la pêche, les innovations en matière de valorisation des co-produits se multiplient. La chimie bio-sourcée se développe à partir de produits issus de la mer, assurant au moins un débouché à la filière.

Globalement en Europe, les pêcheurs parviennent à stabiliser voir augmenter (sauf pour la France) leur occupation du territoire maritime.

### › Des méta-scénarios aux scénarios globaux, produit final de l'étude

Le tableau ci-dessous est une présentation synthétique des 16 méta scénarios.

Consommation et mise en marché	Image et logistique	Ressource & organisation	Environnement, UE & ONG
Le poisson, un produit technologique	Le poisson sauvage pour le haut de gamme cède du terrain à la production aquacole importée	La filière organisée pour une exploitation durable de la ressource	La pêche est anéantie par les ONG et les effets du changement climatique
Du poisson transformé sur le territoire, du poisson frais en bord de mer	L'artificialisation du milieu aquacole vécue comme le moyen le plus accessible de se protéger d'une mer polluée	La ressource reconstituée livrée à la concurrence	L'organisation européenne inflexible résiste à la pression climatique
L'essor des poissonniers-cuisiniers	Le poisson sauvage fait mieux que résister	Amortisseur collectif et interprofessionnel de la rareté de la ressource	L'influence accrue des ONG dans le processus de décision européen
les produits de la mer sont consommés par habitude	Le passage de la filière au numérique se heurte à la perception dégradée du consommateur pour la mer et le poisson	Ressource limitée sous exploitée par une filière désorganisée	L'Europe souveraine dans la gestion de l'espace maritime

A l'issue de la présentation des 15 Méta scénarios, il a été demandé aux membres de la cellule d'animation de proposer des enchainements cohérents de 4 meta scénarios (un de chaque colonne) afin d'aboutir à l'écriture de 4 à 6 scénarios globaux, cibles de l'exercice.

## Quatrième partie : Les 5 puis in fine 4 scénarios pour la filière

### L'enchaînement des méta-scénarios pour établir les scénarios globaux

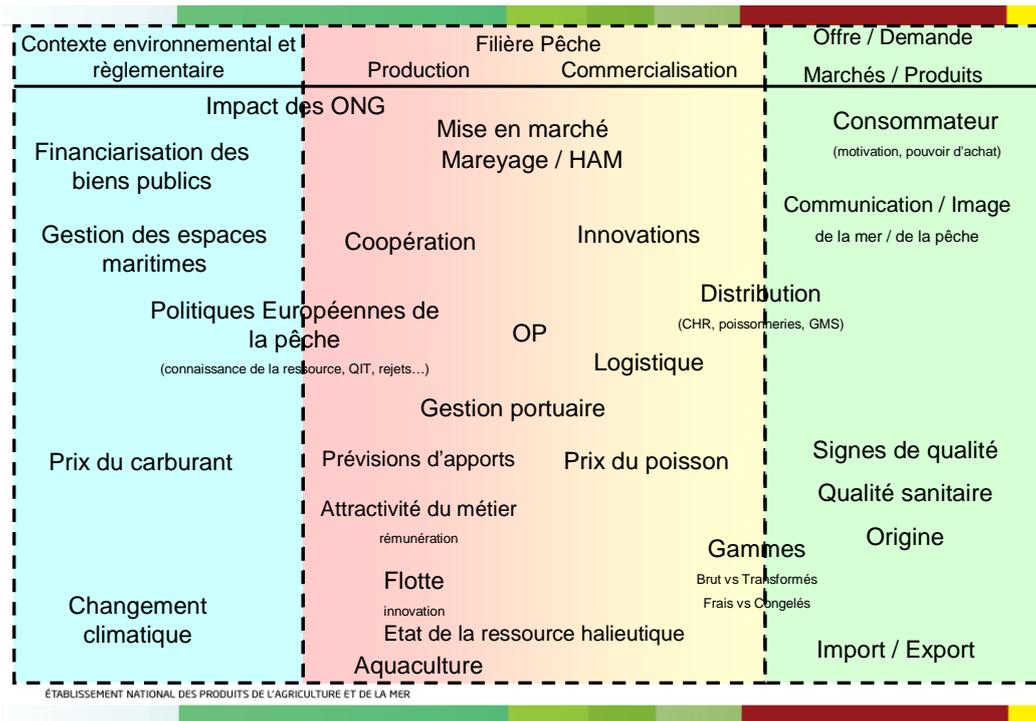
Cinq combinaisons ont été choisies par les membres de la cellule d'animation parmi toutes celles théoriquement possibles pour aboutir à la rédaction de scénarios à la fois cohérents et suffisamment différents pour susciter le débat et la réflexion stratégique.

Consommation et mise en marché	Image et logistique	Ressource & organisation	Environnement, UE & ONG
Le poisson, un produit technologique (1-1)	Le poisson sauvage pour le haut de gamme cède du terrain à la production aquacole importée (2-1)	La filière organisée pour une exploitation durable de la ressource (3-1)	La pêche est anéantie par les ONG et les effets du changement climatique (4-1)
Du poisson transformé sur le territoire, du poisson frais en bord de mer (1-2)	L'artificialisation du milieu aquacole vécue comme le moyen le plus accessible de se protéger d'une mer polluée (2-2)	La ressource reconstituée livrée à la concurrence (3-2)	L'organisation européenne inflexible résiste à la pression climatique (4-2)
L'essor des poissonniers-cuisiniers (1-3)	Le poisson sauvage fait mieux que résister (2-3)	Amortisseur collectif et interprofessionnel de la rareté de la ressource (3-3)	L'influence accrue des ONG dans le processus de décision européen (4-3)
les produits de la mer sont consommés par habitude (1-4)	Le passage de la filière au numérique se heurte à la perception dégradée du consommateur pour la mer et le poisson (2-4)	Ressource limitée sous exploitée par une filière désorganisée (3-4)	L'Europe souveraine dans la gestion de l'espace maritime (4-4)

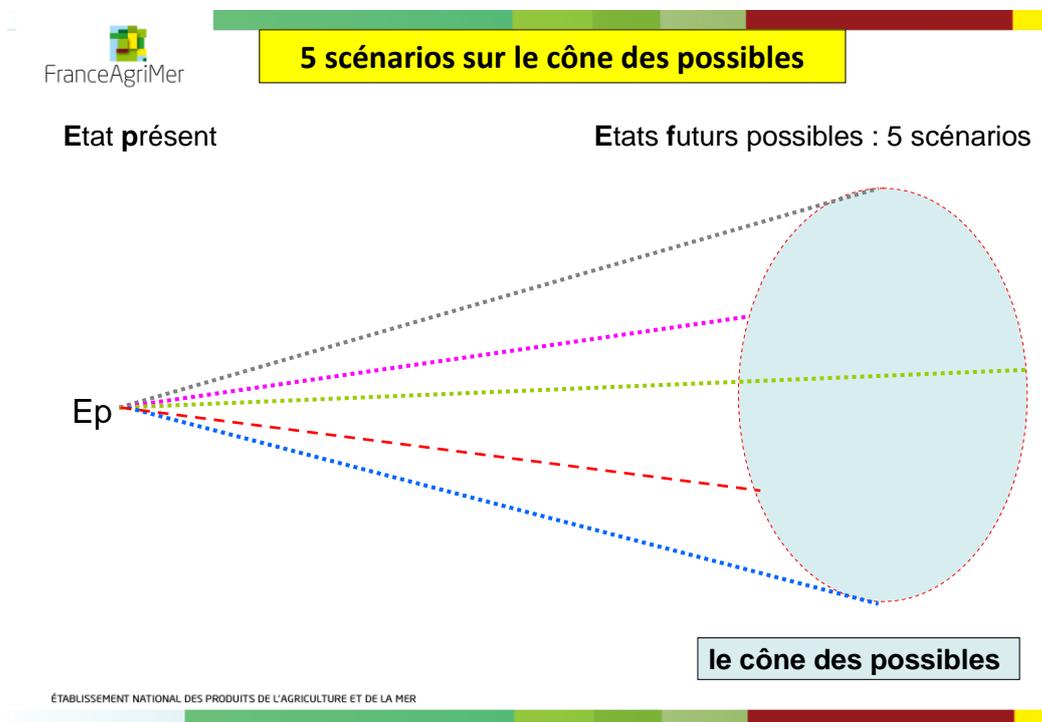
### Le canevas des scénarios pour la filière

Une fois déterminés les enchaînements entre méta-scénarios permettant de produire les 5 scénarios pour la filière, il est possible de dresser le canevas commun à ces 5 scénarios : en effet, chacun de ces cinq scénarios peut être appréhendé par le biais d'une « grille de lecture thématique », ou « canevas » des scénarios (cf. le tableau détaillé ci-après) constitué de familles de questions qui correspondent, à un ensemble de quelques hypothèses retenues pour construire les 16 méta-scénarios et qui traitent d'une thématique commune.

Selon le scénario envisagé, certaines thématiques exerceront une influence plus ou moins forte, positive ou négative selon les cas, sur le devenir de **la filière pêche maritime, de la production à la consommation et aux échanges extérieurs** dans lequel elles s'inscrivent. Et ces thématiques, ou familles de questions, s'enchaîneront ainsi les unes aux autres de manière différente pour exprimer le contenu des divers scénarios : *in fine* chacune des histoires retenues correspond à une combinaison unique de réponses apportées à ces familles communes de questions.



L'un des objectifs recherchés est que ces 5 scénarios soient suffisamment différents et « extrêmes » pour qu'ils puissent offrir dans leur ensemble une couverture satisfaisante de ce que nous avons appelé le « cône des possibles » (cf. les « devenir possibles » au début de l'exposé méthodologique, supra : 2<sup>e</sup> partie de la présente étude).



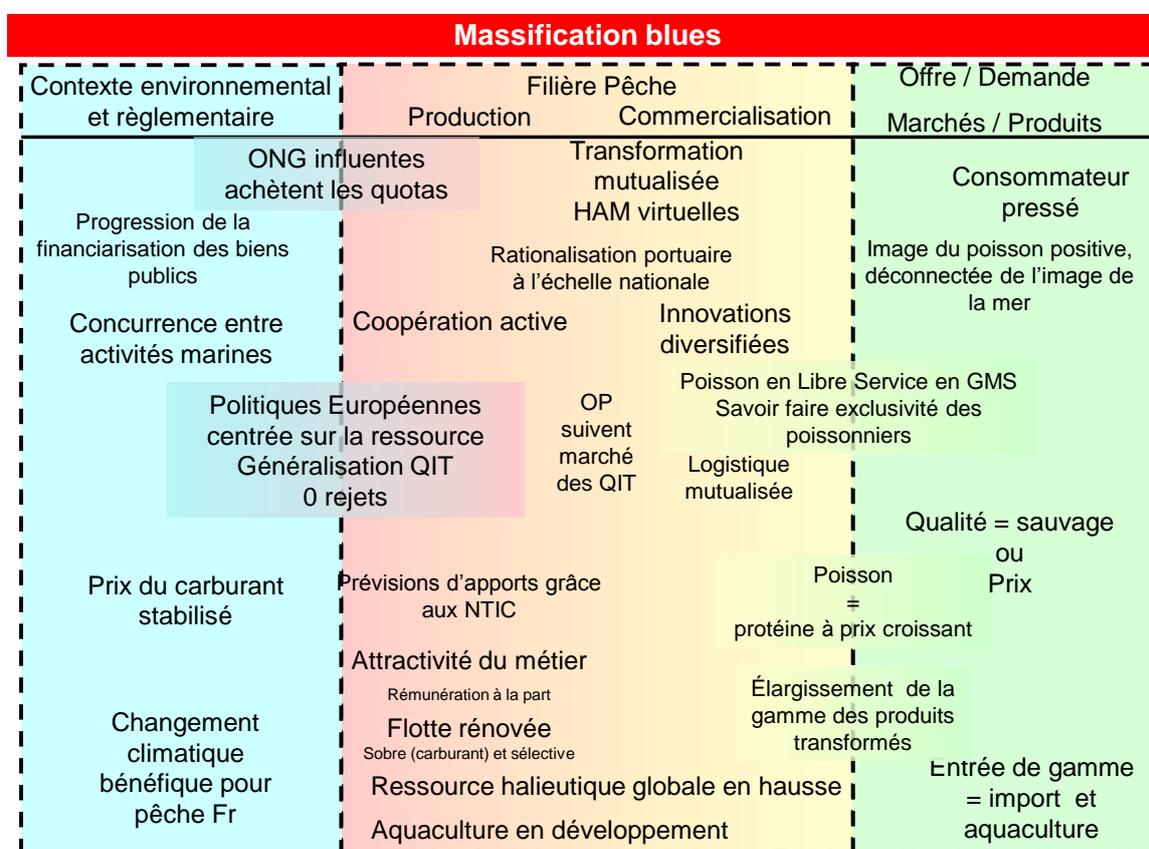
La comparaison des scénarios « vert » (méta-scénarios 1.2 – 2.4 – 3.4 – 4.3) et « bleu » (méta-scénarios 1.3 – 2.3 – 3.3- 4.2) offre une bonne illustration de l'ouverture ou l'extrémisation du « cône des possibles » dans le cadre de notre exercice prospectif :

- dans le scénario « vert » l'impact du changement climatique est mitigé, dans le « bleu » il est fort,
- dans le « vert » les ONG s'infiltrent dans les instances de décisions, alors qu'elles sont neutralisées dans le « bleu » ;
- la filière pêche est exclue des décisions et la flotte vieillit dans le « vert » mais dans le « bleu » la filière est consultée et associée aux décisions et la modernisation de la flotte est financée ;
- Dans le « bleu » la transformation n'est pas innovante et le rayon marée des GMS est rentable, alors que dans le « vert » les innovations de la transformation favorisent l'essor d'un rayon poissons en libre-service en GMS.

La somme de ces évolutions divergentes aboutit à des scénarios fortement contrastés, ce qui garantit l'ouverture / extrémisation du cône des possibles.

## Les cinq scénarios

### › Massification blues



### La pêche sous pression des ONG, malgré un bon état de la ressource

L'influence du changement climatique sur la pêche maritime française se révèle in fine moins importante que redoutée. En effet, le changement climatique induit des modifications des écosystèmes marins et notamment des migrations des populations de poissons dont le bilan pour la pêche française est un accès accru à de nouvelles espèces. De plus, la violence et la fréquence des épisodes climatiques extrêmes ne sont pas suffisantes pour empêcher de manière imprévisible et conséquente l'exploitation de la ressource. Mais les modifications de l'écosystème sont fermement condamnées par les ONG de défense de l'environnement qui augmentent la pression sur les instances notamment européennes. Pourtant, la connaissance des facteurs influençant le renouvellement de la ressource halieutique progresse, les scientifiques sont en mesure d'annoncer l'atteinte du RMD pour certains stocks qui pourrait permettre une réévaluation à la hausse du TAC et

des captures. Mais la pression médiatique n'est pas le seul outil dont disposent les ONG de défense de l'environnement pour contrarier cette évolution (évolution qui, pour les ONG, reviendrait à exploiter un dérèglement de la nature provoqué par l'homme, risquant par là même d'aggraver ce dérèglement). Le développement de la financiarisation des biens publics s'est avéré très intéressant pour elles. En effet, par le biais de fondations, les ONG ont pu investir dans les espaces marins rendant leur ingénierie beaucoup plus efficace. Aussi, les ONG ne s'opposent pas à ce que la gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches puisque leur influence à ce niveau est en place. Ainsi, notamment sous leur influence et la poursuite d'une gestion libérale de l'économie (soutenue par une fraction influente du milieu de la pêche), l'UE impose la généralisation du système des QIT. Cette mesure permet aux ONG d'acheter des quotas, détachés des navires afin de ne pas les consommer et ainsi réduire l'activité de la pêche, et en renchérir le coût via une difficulté croissante à rentabiliser la capacité de pêche installée. La vente des quotas prend le pas sur leur répartition et le rôle des OP est menacé. Au final, malgré le Brexit, la productivité potentielle des zones de pêche européennes n'est pas profondément altérée. Cependant, ces zones doivent de plus en plus faire face à une concurrence accrue des autres activités maritimes, orchestrée par les ONG bien implantées dans le processus de décision sur la répartition des espaces marins.

Dans cette situation, et face à une demande de produits de la mer de plus en plus diversifiés, trois leviers s'offrent aux acteurs de la filière pêche pour résister à cette stérilisation partielle des droits de pêche, réduisant potentiellement l'activité à l'amont mais aussi à l'aval de la filière. Ces trois leviers vont être mis en œuvre à savoir :

- se regrouper pour se porter acquéreur des quotas, dans des conditions économiques comparables aux fondations, et ce pour les exercer, ce qui implique une rationalisation de la filière,
- innover pour maintenir une rentabilité globale de l'activité tout au long de la filière,
- et chercher à contrer la communication des ONG de manière constante et coordonnée ;

### **Les coopératives ainsi que les autres formes d'association entre pêcheurs disposent d'atouts pour relever les défis économiques, et notamment ceux liés à la massification de l'offre.**

La coopération maritime, gestionnaire d'une partie significative de la vente des carburants et des appareils de pêche dans les ports, propose également des mutuelles et caisses de prévoyance aux marins ainsi que le financement de l'achat de navires et leur rachat à terme par des jeunes patrons pêcheurs. Par ailleurs, les organisations de producteurs qu'elles soient coopératives ou sous d'autres statuts se voient confier par l'UE non pas un rôle dans la répartition des quotas, mais une participation au suivi du marché des QIT. La montée en puissance de mécanismes de mutualisation, notamment en matière de financement des navires et de stabilisation des cours du gas-oil destiné aux pêcheurs, renforce le rôle de la coopération dans la filière. Dès lors, la rémunération des pêcheurs reste potentiellement attractive et très liée aux prises, au prix du poisson en criée et moins à l'évolution du cours des intrants. La rémunération à la part demeure largement dominante. Les innovations à l'amont permettant progressivement de faire baisser la consommation de carburant des bateaux, et de renforcer la sélectivité des engins (navires soumis à une interdiction des rejets en mer), achèvent de faire de la pêche une activité attractive parmi les activités maritimes. Ces systèmes à caractère mutualiste permettent à la fois la massification de l'offre, tout en permettant à la pêche de préserver sa spécificité de métier aventureux, fort en relations humaines et bénéficiant d'une rémunération attractive liée aux performances « individuelles ».

**Au stade du mareyage et de la logistique**, face à une demande qui se diversifie, considérant l'importance vitale de l'évolution technologique pour elles, les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes, ce qui leur donne un certain poids dans la discussion avec les distributeurs, en permettant plus aisément de répondre aux exigences commerciales notamment des GMS.

Ainsi progresse nettement l'offre de produits transformés à fort contenu technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...). Même si les produits transformés s'accommodent de poissons issus de l'aquaculture qui voit sa production se développer (prévisibilité des apports, relative stabilité des prix), les produits issus de la pêche tirent également leur épingle du jeu. En effet, l'accélération des flux d'informations issus des NTIC, conduit à une amélioration de la prévision des apports notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électroniques. L'amélioration de ces prévisions d'apports réduit la volatilité des prix. La Halle à Marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle (lots normalisés et photographiés), et où la marchandise est vendue quel que soit le port de débarquement. La logistique de marée fraîche est de plus en plus mutualisée entre

mareyeurs géographiquement proches (ce qui est facilité par des prestataires « fret » adossés aux plateformes électroniques et le développement de produits frais conditionnés ne nécessitant pas une flotte de transport dédiée : « pasteurisation à froid »). Un point de concentration virtuel de l'offre française des produits de la mer voit ainsi le jour regroupant l'offre des produits frais et transformés. La mise en œuvre de ces leviers a notamment pour corollaire, une rationalisation des lieux de débarquement. Les autorités concédantes des infrastructures portuaires réfléchissent dorénavant à l'avenir des infrastructures et à leurs gestions au niveau national, mais tous les acteurs ne sont pas gagnants. Les services locaux diminuent et, sans service portuaire de proximité, le maintien de l'emploi local est difficile.

**En matière de communication**, la filière se dote de moyens durables vis-à-vis du grand public via la constitution d'une interprofession au financement pérenne. L'outil interprofessionnel permet également d'organiser la circulation d'informations entre les navires, les ports, le mareyage et la distribution et ainsi favoriser une consommation optimale des quotas. Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande. Cette communication s'avère positive et permet de maintenir l'image santé des produits de la mer, malgré les campagnes des ONG sur la pollution des océans pour tenter de freiner la pêche.

**Concernant les habitudes de consommation**, la facilité et la rapidité de préparation des produits transformés sont généralement recherchées pour les repas courants. Côté distribution, les innovations produit ayant permis l'élargissement de l'offre traiteur de la mer en rayon libre-service permettent à la GMS de largement se désengager du rayon marée qui dégageait des marges trop faibles. Ainsi, les poissonneries traditionnelles sont-elles progressivement les seules à cultiver un « savoir-faire » des produits de la mer, mais voient s'échapper une partie importante de la demande. Selon notamment le pouvoir d'achat des consommateurs et les occasions de consommation, la demande accepte soit de payer la qualité, soit considère que le prix est la première qualité. L'entrée de gamme est, sauf exception, progressivement laissée à l'importation moins chère sur les espèces bataillées. Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) pour le segment des consommateurs aisés, mais pas pour les autres. Si le haut de gamme continue de porter plutôt sur du poisson sauvage (demande à laquelle répond la pêche française), la provenance de l'entrée de gamme se diversifie avec les progrès de la logistique. La demande croissante en produits aquatiques est satisfaite par une « production » à la fois issue d'une augmentation de la production aquacole et d'une augmentation des captures. La part d'aquaculture étant plus importante dans l'entrée de gamme, celle des poissons sauvages plus importante dans le haut de gamme (milieu de gamme partagé).

### **Synthèse**

La ressource est reconstituée et le changement climatique, qui ne contraint pas fortement l'activité pêche maritime, contribue à l'apparition de nouvelles espèces capturables par la pêche française. Mais les droits de pêche devenus privés partent à l'étranger ou sont menacés de préemption par les ONG qui veulent les stériliser. La filière n'a d'autres choix que de rationaliser ses outils de production, d'injecter le plus de progrès techniques à tous les stades et de communiquer « en défense ». Les systèmes « mutualistes » à l'amont évitent une rationalisation trop brutale de la pêche, et permettent même une modernisation de la flotte et une amélioration de la rentabilité. La charnière entre amont et aval se restructure autour de hubs, ce qui fait disparaître certains points de débarquement ainsi que l'emploi local correspondant. L'aval innove collectivement et efficacement dans la transformation. L'interprofession favorise l'utilisation des quotas par une meilleure circulation de l'information et sa communication stimule la demande pour les produits français. Les poissonneries sont menacées, la consommation s'orientant vers une part nettement croissante de produits élaborés technologiques.

## › Deux filières pêche

### Les ONG sont actives en Europe

La connaissance des modes de reconstitution des populations halieutiques par les scientifiques a progressé (modélisation, suivi satellitaire des populations, capteurs ...). L'évaluation biologique des stocks prouve que ceux-ci s'effondrent et que certaines zones et modes de pêche doivent être interdits. Les modifications de l'écosystème sont fermement condamnées par les ONG qui augmentent la pression sur les instances européennes. Comme la ressource est considérée comme trop fragile, aucun plan de renouvellement de la flottille n'est soutenu. Si la filière pêche réussit à se

défendre des attaques médiatiques des ONG, elle ne peut empêcher leurs infiltrations dans les processus parlementaires européens. Bien en place, avec une influence très forte, les ONG pèsent très lourd dans les décisions européennes sur la pêche. Grâce au financement de fondations, les ONG ont pu investir dans les espaces marins et leur ingérence devient beaucoup plus efficace. En conséquence, leur pouvoir d'influence leur permet de maintenir la pêche à l'écart des décisions en matière de politique de la mer. La gestion européenne des pêches se concentre alors sur la répartition des droits de pêche. Devant les pressions exercées par les ONG sur l'Union Européenne, cette dernière finit par généraliser le système de QIT, considérant, qu'individuellement les entreprises de pêche seront meilleures garantes de la ressource. Cette mesure est également recherchée par les ONG et leur permettra d'acheter des quotas, détachés des navires afin de ne pas les consommer et ainsi de réduire l'activité de la pêche.

### Les entreprises de l'aval prennent la main

Les conditions économiques et climatiques sont de plus en plus difficiles pour la pêche. Les tensions s'accroissent entre les acteurs et les désaccords se traduisent par la disparition progressive des plans de production et des OP. La filière connaît une rupture entre l'amont et l'aval. Aucune entente n'est possible, ni aucun accord sur une politique de massification des activités, notamment de débarquement. Devant les difficultés de l'amont et pour essayer de ne pas être trop impacté dans ses approvisionnements, l'aval de la filière, et notamment les PME tentent de se regrouper pour mutualiser les financements du développement et accélérer l'innovation technologique. Pour sécuriser leurs approvisionnements, ces industries se détachent des pêcheurs français et développent leurs activités avec des produits essentiellement d'importation revendus par la GMS sur l'ensemble du territoire. Comme les PME de transformation jouent alors sur les innovations « produit », l'offre de produits préparés et les offres traiteur de la mer augmentent. La GMS saisit alors l'opportunité de se désengager du rayon marée qui dégage des marges trop faibles au profit de produits « technologiques » au rayon libre-service. De son côté, la pêche française approvisionne les petits ports français et sa production n'est distribuée qu'en local par les poissonneries restantes, derniers experts à pouvoir valoriser un produit frais et brut. Le paysage de la vente de poisson est donc le suivant, la GMS ne vend que des produits transformés issus pour la plupart de poissons importés (même s'ils sont transformés en France par des entreprises françaises), et les poissonneries ne résistent qu'en bord de mer près des points de débarquement de la pêche française qui n'est plus valorisée qu'en local par les poissonniers restants et la restauration commerciale littorale.

### La gestion des entreprises amont devient de plus en plus compliquée

Face à une ressource halieutique rare et protégée, la filière reste atomisée et désorganisée. Cependant, l'accélération des flux d'informations permis par les NTIC<sup>9</sup>, permet que les prévisions d'apport s'améliorent notamment grâce à l'utilisation des log books (journal de pêche) électroniques. L'amélioration de ces prévisions d'apport et de la circulation de l'information réduit la volatilité des prix. Le fonctionnement virtuel de la halle à marée se généralise et la logistique adossée aux outils virtuels se mutualise. La halle à marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle, où les lots sont normalisés et photographiés, et où la marchandise est vendue quel que soit le port de débarquement. La logistique de marée fraîche qu'elle vienne de bateaux français ou étrangers est de plus en plus mutualisée par des accords entre mareyeurs géographiquement proches. Mais la variabilité quantitative des apports n'est pas la seule source de volatilité des prix du poisson. Faute d'amortisseur collectif suffisamment puissant (pas de coopération), la volatilité des prix des carburants participant à celle du prix des poissons, n'est pas atténuée. Cette influence est un facteur d'incertitude majeur. Pour y remédier, les entreprises tentent de modifier leurs fonctionnements. Jusqu'alors le salaire des marins était considéré comme le mode d'amortissement des variations de prix des carburants et de la production. Ce mode de rémunération est remis en cause. Les marins acceptent de perdre en attractivité de leur rémunération en échange de plus de stabilité. Ils obtiennent une réduction de la part variable pour atténuer leur part de risque. En conséquence, les nouveaux candidats à une carrière dans le secteur maritime se détournent de la pêche, d'autant plus facilement que les possibilités d'emplois se sont fortement diversifiées autour des énergies marines, de la marine marchande, etc...

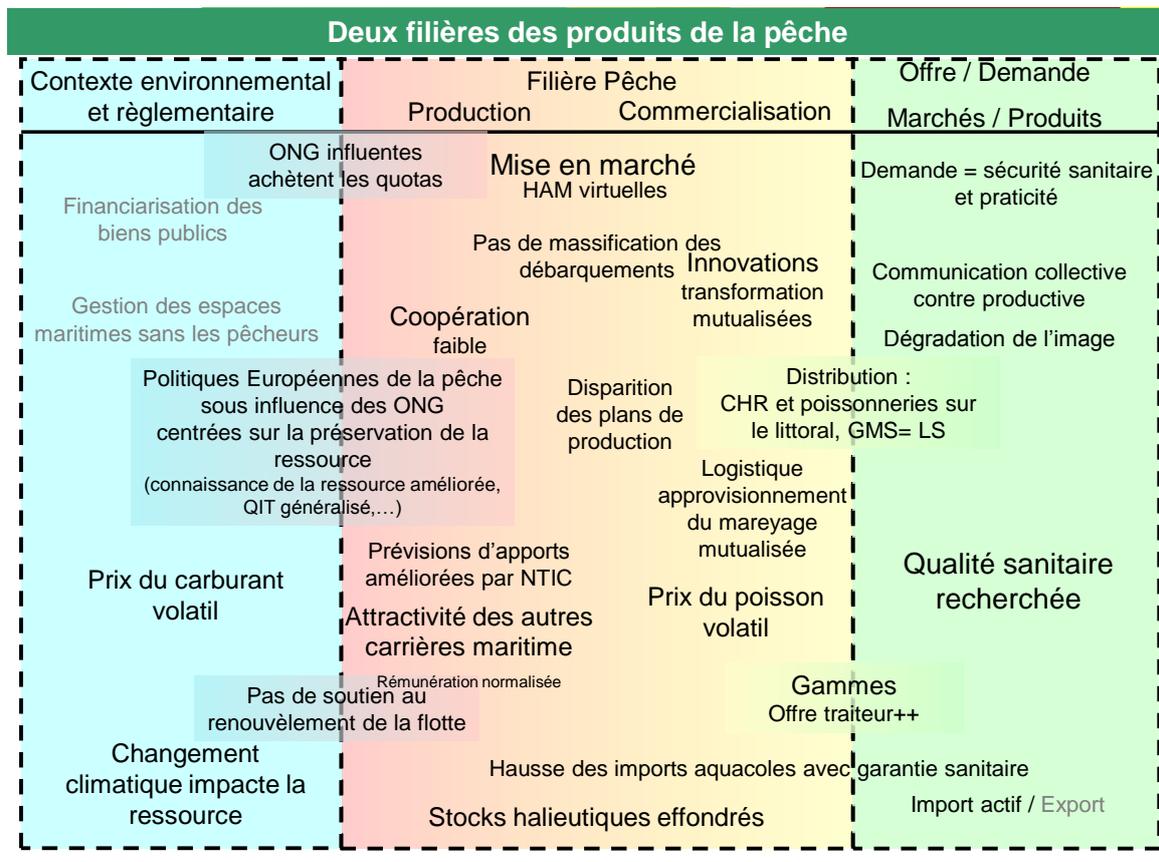
---

<sup>9</sup> NTIC : Nouvelles technologies de l'information et de la communication

## Le consommateur inquiet reste présent

La communication sur le métier, la mer et les produits inquiète le consommateur. Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental contribue à détruire le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et contrarie les habitudes de consommation des produits de la mer. Cette communication s'avère négative et conduit à ce que, dans l'esprit de la majorité des gens, l'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer, en faisant planer un doute sur leur qualité sanitaire (PCB, métaux lourds...). Dans ce contexte, certains consommateurs sont prêts à payer d'autant plus cher des produits de la mer, que la garantie sanitaire apportée par une labellisation donnée est élevée. Les consommateurs français préfèrent ainsi consommer des produits soit issus de la pêche française conférant à ce « label » une certaine sécurité sanitaire ; soit des produits issus d'élevage même étrangers dès lors qu'ils sont certifiés au plan sanitaire et peu utilisateurs de médicaments. Ce contexte favorise l'aquaculture dont les conditions environnementales sont plus aisées à contrôler, malgré l'image négative de l'artificialisation du milieu. Ce phénomène, associé aux innovations de l'aval, laisse le champ libre au développement de l'offre de produits transformés. Les produits proposés changent peu à peu l'image du poisson qui est désormais perçu comme un produit sûr et technologique, qui reste quand même plébiscité par le consommateur à domicile qui apprécie sa simplicité de préparation. Le produit parvient à sortir de son image de produit "méritant" que l'on mange parce que c'est bon pour la santé, et les plats préparés lui confèrent une image un peu plus festive.

Au final la pêche est presque scindée en deux filières. D'un côté, l'amont de la pêche française, qui pêche du poisson frais, et qui alimente en produits bruts (valorisés par les poissonniers et la restauration) une clientèle localisée uniquement sur le littoral (avec des points de débarquement nombreux, qui ne favorisent pas les économies d'échelle mais deviennent des outils de développement local). De l'autre, l'aval et les industries de transformations, fournissent l'essentiel de la consommation française. Ils proposent des produits transformés, technologiques, issus notamment de l'aquaculture d'importation, proposés par la GMS à une clientèle urbaine.



## **Synthèse**

La mer est le théâtre d'une lutte d'influence intense menée par les ONG en Europe. La pêche maritime ne trouve pas les moyens d'une coordination globale de la filière et se trouve écartée des discussions au niveau des instances européennes. L'amont et l'aval ne coopèrent plus et tentent de se débrouiller seuls. D'un côté l'aval joue la carte de l'innovation « produits » à base de poisson importé et/ou d'élevage aquacole pour développer la gamme des produits transformés. De l'autre, les produits de la pêche française ne sont distribués que sur le littoral. L'amont cherche à compenser la variabilité des coûts d'exploitation par tous les moyens. Le consommateur favorise des produits avec une qualité sanitaire garantie, et les produits simples à consommer.

### **› Filière pêche coordonnée**

#### **Une ressource fragilisée co-gérée par l'UE et la filière pêche**

Le changement climatique se traduit essentiellement par des phénomènes de réchauffement / acidification des océans qui entraînent la disparition de certaines espèces qui avaient un intérêt commercial. Les autorités européennes décident de prendre la question à bras le corps. Le développement de l'aquaculture marine présentant un risque pour les équilibres marins déjà fragilisés, est très encadré et le développement du débouché « chimie bio-sourcée » à partir de produits de la mer est ajourné. Côté pêche, tout d'abord, les autorités européennes alertées sur les intentions cachées des financeurs des ONG en matière d'exploitation des fonds marins, les écartent des instances de décision. Ensuite, elles organisent avec les filières pêche une concertation pour co-gérer l'exploitation de la ressource halieutique vulnérable dans l'objectif de la reconstituer. En contrepartie d'un plan d'accompagnement de la modernisation de la flotte vers une « pêche sélective de précision », certains engins de pêche sont interdits, un nouveau découpage des mers est défini, des zones d'exclusion temporaire interdites à la pêche sont délimitées, les possibilités de prélèvement sont réparties entre Etats Membres en tenant compte des frontières mouvantes de l'Europe (sortie de l'Angleterre, retour de l'Ecosse,...). Ces quotas non transférables (ni entre pays, ni entre armement) sont gérés par les OP notamment grâce à la maîtrise des technologies de l'information, en appliquant des mesures de gestion contraignantes, garantant de l'intérêt général. Les OP en sortent renforcées.

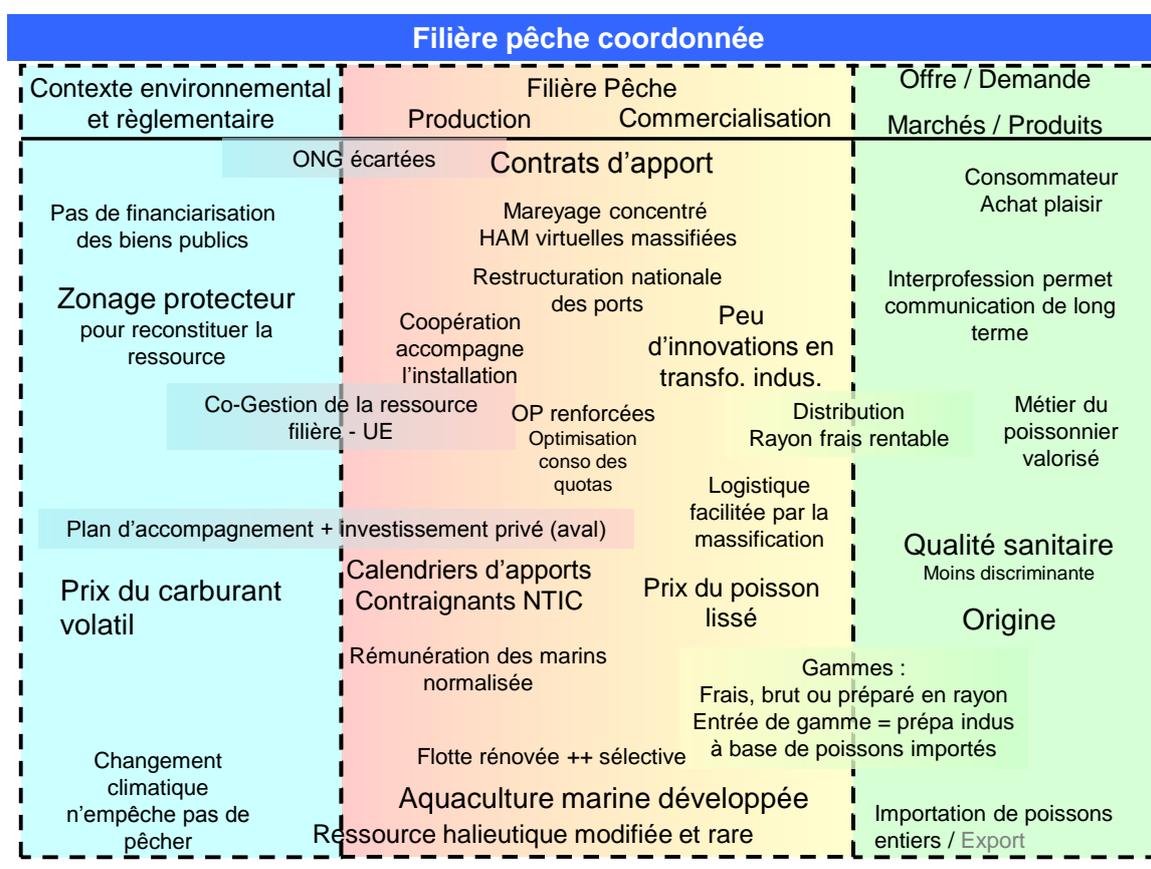
#### **Restructuration des ports et réorganisation de la filière**

Le soutien européen incite les entreprises de l'aval de la filière qui cherchent à sécuriser leurs approvisionnements à investir dans la modernisation de la flotte, en complément du plan financé par l'Europe, et à installer des jeunes, éventuellement en partenariat avec la coopération maritime. La ressource s'étant raréfiée, les volumes de capture sont moins importants. Les marins, qui ne croient plus à la pêche miraculeuse, ne veulent plus partager le risque avec les armateurs. Ils demandent et obtiennent un salaire inférieur mais plus régulier. Le développement de contrats d'approvisionnement entre les metteurs en marché et les armements, donne de la visibilité aux armements et facilite cette « normalisation » de la rémunération des marins-pêcheurs. La baisse du volume des captures a des conséquences structurelles sur la filière : un programme de restructuration des ports est enclenché au niveau national. L'activité de certains petits ports se retrouvent réduite à une pêche touristique alors que d'autres deviennent les ports de référence et bénéficient d'une massification des apports. Les fonctions de service au point de débarquement et de mise en marché sont dissociées. Les halles à marée physiques laissent la place à des plateformes de vente virtuelle. Les entreprises du mareyage et de la transformation se concentrent géographiquement dans les ports de référence où le regroupement de l'offre facilite la logistique de marée fraîche et permet de valoriser une pêche diversifiée. Mais, trop préoccupées par l'accès à la ressource, elles n'ont pas mutualisé leurs moyens pour développer des innovations technologiques en matière de conservation, transformation,... du poisson. Leur développement est assuré par la massification des outils industriels dans les ports de référence. Devenus compétitifs, les mareyeurs français, traitent en complément de la pêche française, des produits d'importation le plus souvent aquacoles, qui leur parviennent entiers.

#### **Une offre accessible (préparée et abordable) trouve sa demande**

Bien que les ONG aient été canalisées, la dégradation des stocks halieutiques reste un sujet potentiellement médiatique et la filière a besoin de travailler à une communication positive, de long terme et, pour ce faire, de pérenniser son financement. La structuration en interprofession s'impose comme la solution pour organiser une prise de parole audible. Ce mode d'organisation va également permettre de mettre en place des échanges d'informations entre organisations de producteurs et metteurs en marché afin d'optimiser la consommation de quotas de moins en moins abondants. La variabilité du prix des carburants et la difficulté accrue des captures sont ainsi atténuées par une meilleure circulation de l'information qui permet une utilisation optimale des quotas, le suivi des contrats entre la production et la mise en marché et facilite la logistique.

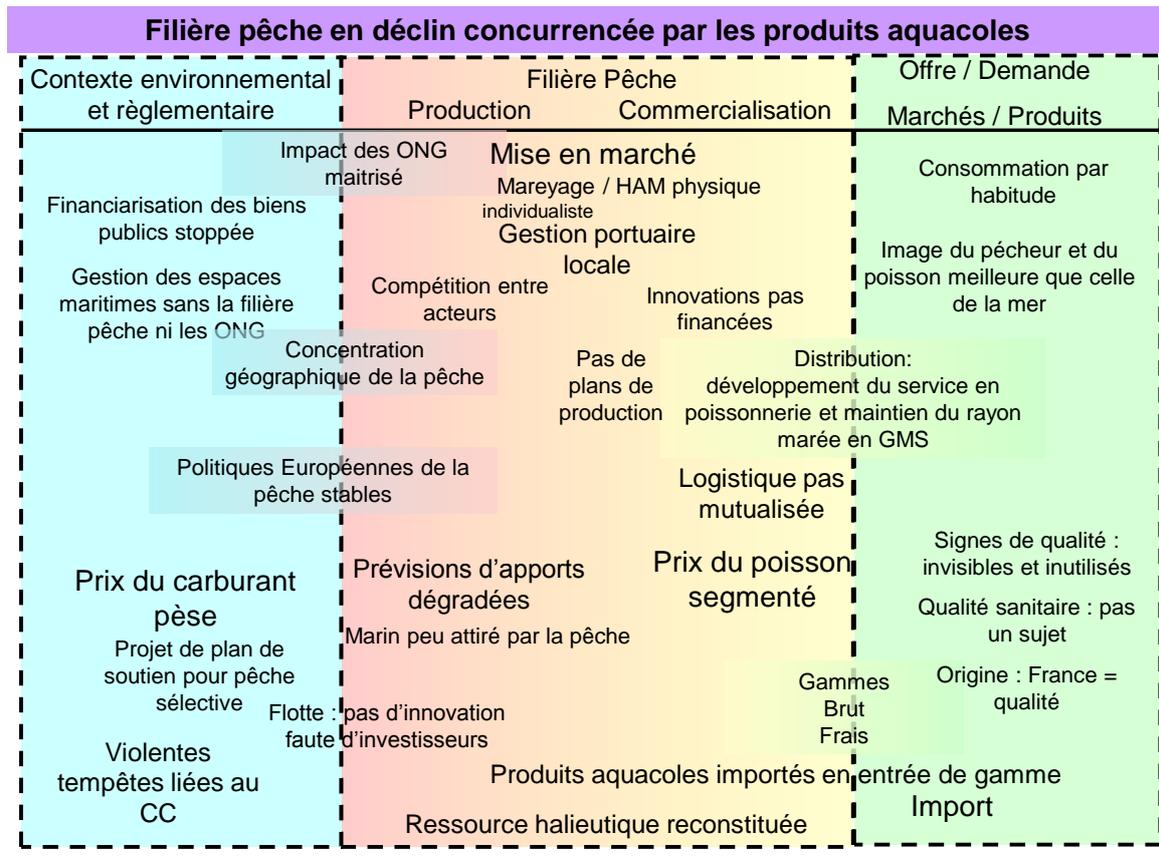
La communication coordonnée sur les métiers, leur impact social et environnemental et l'information sur les produits de la mer en stimulent la consommation. L'optimisation logistique concourt à la rentabilité des rayons frais en GMS comme en poissonnerie. La diversification de l'offre est accompagnée par le développement de préparations en rayon qui facilitent l'usage par les consommateurs d'un poisson qui sort enfin de son image de produit méritant pour devenir pur plaisir. L'habileté et la créativité des poissonniers cantonnent le développement des produits de la transformation industrielle dans l'entrée de gamme et la transformation de produits importés.



### Synthèse

L'UE se libère de l'influence des ONG pour trouver, avec la filière pêche, les moyens d'une exploitation durable d'une ressource fragile. La politique européenne de la pêche s'adapte aux évolutions de l'espace maritime européen mais garde le cap d'une gestion des quotas par Etat Membre. Les droits de pêche restent gérés collectivement en France et sont maintenant protégés contre la fuite à l'étranger. La coopération et les mutualisations se renforcent, les incertitudes se réduisent, la flotte se renouvelle. Les NTIC se développent, les données circulent en mer pour suivre les stocks et les prélèvements, et à terre pour suivre la consommation des quotas, pour le pilotage des transactions et la traçabilité des produits destinés à la consommation. L'activité se concentre autour de ports de référence. Constituée en interprofession, la filière française consolide les liens amont-aval, communique pour se défendre et réussit à stimuler la demande. Elle propose aux consommateurs une offre de produits de la pêche, frais, accessibles mais peu transformés industriellement, où les poissonniers ont toute leur place.

## › Une filière en déclin, concurrencée par les produits aquacoles



### Une ressource reconstituée mais difficile à pêcher

Les conditions économiques et climatiques sont de plus en plus difficiles pour la pêche. Les épisodes climatiques extrêmes augmentent et conditionnent les sorties en mer. La connaissance des populations halieutiques a progressé (modélisation, suivi satellitaire des populations, capteurs...). Le RMD atteint ses objectifs : la reconstitution de la ressource est avérée et les potentiels de capture augmentent. Malgré cela, la difficulté à aller pêcher ne permet pas de profiter pleinement de la ressource. Les tensions s'accroissent entre les acteurs et les désaccords se traduisent par l'absence progressive des plans de production. Les navires finissent par se concentrer sur certains secteurs dès que le climat le permet. Tous ces impacts sur les sorties en mer accentuent l'irrégularité des captures. Les tensions entre acteurs ne permettent pas l'émergence de prévisions d'apport fiables. La mutualisation de la logistique entre mareyeurs géographiquement proches pour leur approvisionnement est rendue complexe par le manque de transparence lié à cette incertitude. Beaucoup d'acheteurs jugent qu'il vaut mieux être présent à l'achat et la dématérialisation de la mise en marché ne se développe pas : les halles à marée restent des marchés physiques. Globalement, le chiffre d'affaires de la filière est en baisse.

### La filière désorganisée n'attire pas les investisseurs

La filière connaît de grandes difficultés d'organisation. L'immobilisme est la norme dans la filière aussi bien à l'amont qu'à l'aval. Les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes qui restent inaccessibles. Ainsi l'innovation industrielle et logistique ne se développe pas. Dans ce contexte, les accords entre les différentes parties prenantes sont impossibles. Ni l'amont, ni l'aval ne parviennent à s'organiser. Les logiques opportunistes et individualistes à l'œuvre s'opposent à la construction pour le long terme d'une interprofession. Aucune politique visant à massifier ou à rationaliser les activités ne voit le jour. La gestion portuaire est décidée au niveau local, au cas par cas, ce qui ne participe pas non plus à une cohérence globale ; ainsi le nombre de points de débarquement ne diminue pas. A l'amont, la

reconstitution prouvée de la ressource halieutique stimule la compétition individuelle entre opérateurs de la filière. Mais le métier de marin pêcheur souffre d'un manque d'attractivité. Le recul des démarches collectives décourage les candidats marins qui se détournent du secteur de la pêche. Il se trouve peu de volontaires pour investir dans un armement, d'autant moins que de tels investissements ne sont pas accompagnés par des projets collectifs. Les marins restent frileux face à la lourdeur de l'engagement financier nécessaire. Ainsi, le renouvellement de la flotte avec inclusion des progrès technologiques qui permettraient de baisser les coûts d'exploitation n'a pas lieu. Faute d'investisseurs, le vieillissement de la flotte se poursuit. La filière se tourne alors vers les institutions.

### **L'Union Européenne régule sans interlocuteur**

L'Europe parvient malgré tout à maîtriser la situation. Les ONG très actives sur la situation des océans ne parviennent pas à mettre la pression sur les institutions. Celles-ci ne se laissent pas déborder par l'activisme de plus en plus répandu en faveur de l'environnement. Les Etats empêchent un phénomène qui tendait à se développer, la financiarisation des biens publics. Mais la pêche, désorganisée, ne pèse pas non plus dans les discussions. L'UE, faute d'interlocuteurs structurés ou crédibles, est donc seule maîtresse de la politique de la mer. La répartition de l'espace marin entre les différents acteurs se fait donc sans les acteurs de la pêche, ni de l'environnement. L'UE poursuit sa politique historique, les directives ne changent pas beaucoup, le système des quotas n'évolue pas (La France reste maître de ses quotas sans les rendre transférables). Compte tenu de la reconstitution de la ressource, les instances européennes et nationales travaillent à un projet de mise en place d'un plan de renouvellement pour tenter de pallier le manque d'investisseurs et ainsi moderniser la flottille pour une pêche durable.

### **Heureusement, la consommation perdure**

Côté consommation, l'image positive du pêcheur permet de disjoindre l'image du poisson de l'image de la mer. Dans l'esprit de la majorité des gens, la mer est un espace pollué. Mais cela n'a heureusement pas d'influence sur la qualité perçue du poisson. Car au-delà de la communication, le consommateur ne s'intéresse pas à la façon dont le poisson arrive dans son assiette. Il ne connaît pas les difficultés de la filière et ne se préoccupe pas non plus de sa provenance. Il consomme du poisson par habitude, gardant cette image de produit naturel, mais ne sait pas réellement le choisir, ni le préparer. Il ne fait pas la différence entre un poisson sauvage brut, et un poisson d'élevage en refresh. Les concepts « frais » et « naturel » ne sont pas très clairs. L'effet d'une communication scénarisée permet tout de même de faire ressortir deux gammes. La première, plutôt bon marché, est laissée à l'importation. Issue de l'aquaculture, cette production permet une meilleure maîtrise des aléas et une rationalisation logistique plus aisée. La seconde gamme, plus chère, se concentre sur un poisson sauvage, issu de la pêche française, réputée de meilleure qualité. Les coûts des aléas sont reportés sur le prix et l'irrégularité des apports en fait un produit « rare », réservé à des occasions particulières. L'absence d'innovations industrielles ne favorise pas le développement des produits transformés, et faute d'alternatives, le consommateur se dirige vers les produits frais et les rayons marées en GMS perdurent. Cette segmentation permet de maintenir la vente de poisson en GMS et en poissonnerie et laisse de la place au développement du conseil, même en GMS. Afin d'essayer de tirer profit de cette situation, les poissonneries elles, tentent de se diversifier pour attirer de nouveaux clients, complètent leurs offres et cuisinent des plats prêts à la consommation comme les traiteurs.

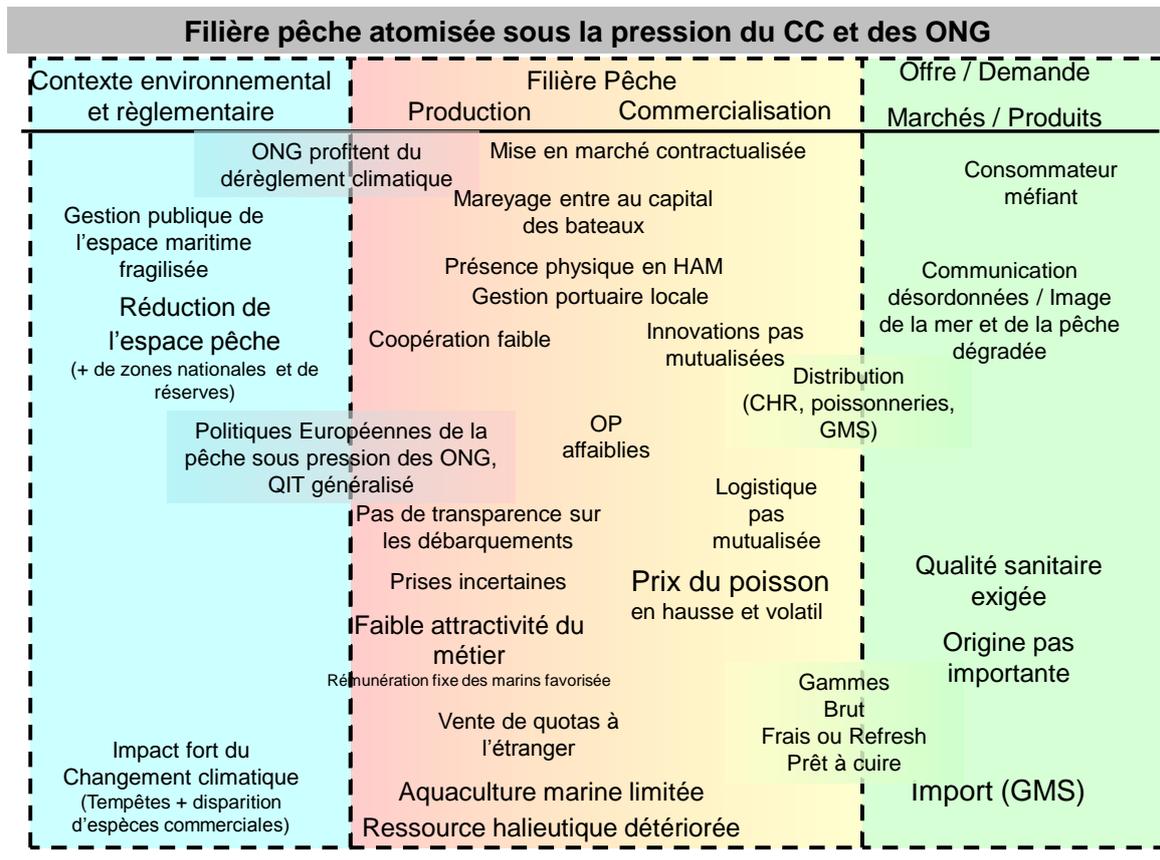
#### **Synthèse**

Les effets du changement climatique sont notables sur l'activité de pêche, mais la ressource est en hausse, le RMD est atteint et de nouvelles espèces capturables apparaissent. L'Europe ne se laisse pas influencer et accompagne prioritairement la reconstitution de la ressource. Les règles sont inchangées et la France protège ses quotas. Néanmoins, les aléas climatiques limitent les sorties en mer et augmentent les incertitudes sur les captures. La réduction des zones de pêche suite au Brexit et l'individualisme qui se répand, amplifient ces incertitudes. La filière ne parvient pas à s'organiser dans ce contexte et sous consomme ses quotas. Faute de concertation les quotas sont mal consommés (malgré le renforcement des OP), aucun projet mutualisé ne voit le jour, les infrastructures vieillissent, les investisseurs sont frileux, la filière perd en chiffre d'affaires. La consommation quant à elle, se porte plutôt bien, tout en restant calée sur des produits peu transformés et est largement satisfaite grâce au développement de l'importation de produits issus de l'aquaculture.

## › Filière pêche atomisée

### La pêche sous pression des ONG et du climat

Les effets du changement climatique sur le milieu marin s'intensifient. Une instabilité plus fréquente du régime dépressionnaire en Europe induit des tempêtes soudaines et fortes qui contraignent les navires de pêche à rester au port. Le réchauffement et/ou l'acidification des océans conduisent à la disparition de certaines espèces commercialisables. Les ONG, toujours plus virulentes, se saisissent de la question de la ressource halieutique. Leurs financeurs les aident à coordonner des attaques internationales contre la pêche, et au-delà visent à déstabiliser la légitimité d'une gestion publique de l'espace maritime. Face à ces pressions, pour faire preuve de fermeté, l'UE place la ressource halieutique au centre de sa politique de la mer et exclut les représentants des filières pêche de ses instances de décision, alors même que le nouveau périmètre de l'Europe a conduit à une re-nationalisation de certaines zones. Les armements français voient donc leur espace accessible réduit par l'accroissement des zones nationales et également par la mise en place de zones « interdites de pêche » officiellement destinées à la reconstitution de la ressource et de la biodiversité. Le développement de l'aquaculture marine le long des côtes françaises est fortement limité pour réduire les risques de pollution localisée ou de croissance incontrôlée d'espèces invasives. Les espoirs de diversification à destination des marchés porteurs de la chimie bio-sourcée (cosmétiques, compléments alimentaires,...) voire des bio-carburants sont paralysés.



### La voie de l'individualisation pour la production...

L'UE juge définitivement plus efficace pour l'exploitation durable de la ressource halieutique une généralisation de l'individualisation des quotas qui est imposée aux derniers Etats Membres réfractaires. Les OP perdent leur rôle dans la répartition des quotas qui sont directement alloués aux navires par les Etats. Elles n'élaborent plus de plans de production, n'interviennent plus sur le marché. Certaines se transforment en plateformes d'échange des quotas que les armements détenteurs peuvent louer temporairement ou vendre indépendamment des navires. Ce marché des quotas est ouvert à toute l'Europe. Les armements les plus performants attirent les investisseurs achètent les

quotas qui progressivement se concentrent et pour partie, quittent la France. La coopération maritime n'est pas en capacité d'enrayer cette tendance, n'ayant pas les moyens d'accompagner des projets d'installation de jeunes marins.

La possession d'un quota individuel permet à l'armement de connaître son volume maximal de capture. La course aux captures n'est plus un argument stimulant pour les marins qui, conscients des risques liés à la raréfaction de la ressource et au dérèglement climatique, préfèrent stabiliser leur salaire en en diminuant la part variable quitte à renoncer à l'intéressement au résultat.

#### ...comme pour la mise en marché

Certains mareyeurs investissent dans la flotte, non pas pour la moderniser mais pour tenter de sécuriser leurs approvisionnements, d'autres mettent en place des contrats d'approvisionnement avec les armements. Les mareyeurs en concurrence pour une ressource de plus en plus rare ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement de technologies innovantes de conservation et de transformation. Ils ne mutualisent pas non plus l'organisation de la logistique alors que le maintien de nombreux points de débarquement par les collectivités locales concédantes soucieuses de préserver l'emploi local, en accroît le coût. La vente à distance ne se développe pas dans ce contexte d'incertitude et de hausse du prix du poisson : méfiants, les acheteurs préfèrent se déplacer pour constater la qualité des lots, d'autant plus que, le dérèglement climatique, l'individualisation des quotas et l'absence de prévisions d'apports favorisent la volatilité des prix du poisson.

#### Pour un consommateur soucieux de sa santé

A différents échelons de la filière, les démarches individuelles prévalent ce qui n'est pas favorable à une organisation de long terme en interprofession et à la construction d'une stratégie de communication positive. Une information maladroite sur la réalité des métiers de la mer, conforte l'image d'une filière pêche en lutte contre le milieu naturel et l'image de produits potentiellement aussi pollués que la mer elle-même. Les consommateurs sont donc demandeurs de sécurité sanitaire avant tout et c'est cette garantie plus que celle de la provenance des poissons qui est leur critère de choix. La présentation des poissons au rayon marée des GMS se limite à des produits frais (ou refresh) à l'aspect brut. Les poissonniers élaborent des préparations pour promouvoir des produits « frais & prêt à cuire » ce qui pallie le manque d'innovation de l'industrie et tentent de valoriser la pêche française sous label de qualité sanitaire sans parvenir à la faire sortir de son image de produit moins jouissif que la viande. En complément de cette offre qui n'est pas à la portée de tout le monde, la GMS propose des produits importés, essentiellement issus de l'aquaculture, congelés ou en refresh, sous labels sanitaires, garantis détoxifiés (grâce à des technologies d'extraction des toxiques). Le chiffre d'affaires global de la filière de la pêche maritime française se réduit.

#### Synthèse

Le changement climatique, la disparition de certaines espèces commercialisables et le redécoupage des zones de pêche réduisent sensiblement les possibilités de pêche. Les ONG occupent l'espace médiatique, font pression sur l'UE qui restreint la pêche sans concertation avec la filière. De l'amont à l'aval, les opérateurs se lancent dans une compétition individuelle pour tenter de rester dans la course. Individualisme et méfiance ne permettent aucune action collective des acteurs de la pêche, aucune réduction de l'instabilité ni aucun développement d'activités alternatives (même pas celui des biotechnologies). Les consommateurs cherchent des garanties sanitaires et se tournent plus volontiers vers les produits importés porteurs d'un label garantissant leur état sanitaire que vers ceux, plus onéreux, de la pêche française.

## Les quatre scénarios

Le 27 mars 2017 a été organisé à FranceAgriMer, une première journée de restitution et de partage des scénarios de la prospective filière pêche maritime à l'attention des cadres des principales organisations de la filière.

Les participants ont été notamment conviés à des ateliers au cours desquels ils ont identifié les enjeux et les conséquences de chaque scénario : que perd-on et que gagne-t-on si le scénario se réalise ? Ensuite ils ont pu se positionner sur les attitudes stratégiques à adopter vis-à-vis des scénarios en choisissant parmi cinq attitudes possibles :

- **Proactivité positive** - *a contrario négative* - : agir dès aujourd'hui pour favoriser - *a contrario défavoriser* - l'advenue du scénario.
- **Réactivité anticipée** : se préparer dès aujourd'hui à l'advenue du scénario.
- **Veille** : ce scénario doit être placé sous surveillance, pour savoir si son advenue se dessine au fur et à mesure du temps.
- **Aucune attitude** : ce scénario ne présente pas d'intérêt particulier.

A l'issue de cette journée de travail, il a été jugé qu'il serait contre-productif de chercher à faire utiliser les cinq scénarios comme base de travail avec les professionnels de la filière.

Les éléments des 3 scénarios « Filière pêche atomisée », « Une filière en déclin, concurrencée par les produits aquacoles » et « Deux filières pêche » ont été recombinaisonnés pour parvenir à la rédaction de deux scénarios.

D'où les 4 scénarios *in fine* diffusés :

### › La filière pêche serre les rangs

#### La pêche sous pression des ONG, malgré un bon état de la ressource

L'influence du changement climatique sur la pêche maritime française se révèle *in fine* moins importante que redoutée. En effet, la violence et la fréquence des épisodes climatiques extrêmes ne sont pas suffisantes pour empêcher de manière imprévisible et conséquente l'exploitation de la ressource. De plus, le changement climatique induit des modifications des écosystèmes marins et notamment des migrations des populations de poissons dont le bilan pour la pêche française est un accès accru à de nouvelles espèces. La connaissance des facteurs influençant le renouvellement de la ressource halieutique progresse, les scientifiques sont en mesure d'annoncer l'atteinte du RMD pour certains stocks qui pourrait permettre une réévaluation à la hausse du TAC et des captures. Les ONG de défense de l'environnement ne se satisfont pas de cette situation d'un dérèglement de la nature dont l'homme pourrait profiter au risque de l'aggraver et maintiennent la pression médiatique contre la pêche. De plus, elles bénéficient du développement de la financiarisation des biens publics et, par le biais de fondations, elles ont pu investir dans les espaces marins rendant leur ingérence beaucoup plus efficace. Aussi, elles ne s'opposent pas à ce que la gestion de la ressource halieutique reste au centre de la gestion européenne des pêches puisque leur influence à ce niveau est en place. Ainsi, notamment sous leur influence et la poursuite d'une gestion libérale de l'économie (soutenue par une fraction influente du milieu de la pêche), l'UE impose la généralisation du système des QIT. Cette mesure permet aux ONG d'acheter des quotas, détachés des navires afin de ne pas les consommer et ainsi réduire l'activité de la pêche, et en renchérir le coût via une difficulté croissante à rentabiliser la capacité de pêche installée. La vente des quotas prend le pas sur leur répartition et le rôle des OP est menacé. Au final, malgré le Brexit, la productivité potentielle des zones de pêche européennes n'est pas profondément altérée. Cependant, ces zones sont de plus en plus l'enjeu d'une concurrence accrue avec les autres activités maritimes, orchestrée par les ONG bien implantées dans le processus de décision sur la répartition des espaces marins. Dans cette situation, et face à une demande de produits de la mer de plus en plus diversifiés, trois leviers s'offrent aux acteurs de la filière pêche pour résister à cette stérilisation partielle des droits de pêche, réduisant potentiellement l'activité à l'amont mais aussi à l'aval de la filière. Ces trois leviers vont être mis en œuvre à savoir :

- se regrouper pour se porter acquéreur des quotas, dans des conditions économiques comparables aux fondations, et ce pour les exercer, ce qui implique une rationalisation de la filière,
- innover pour maintenir une rentabilité globale de l'activité tout au long de la filière,
- et chercher à contrer la communication des ONG de manière constante et coordonnée ;

#### Les coopératives ainsi que les autres formes d'association entre pêcheurs disposent d'atouts pour relever les défis économiques, et notamment ceux liés à la massification de l'offre.

La coopération maritime, gestionnaire d'une partie significative de la vente des carburants et des appareils de pêche dans les ports, propose également des mutuelles et caisses de prévoyance aux marins ainsi que le financement de l'achat de navires et leur rachat à terme par des jeunes patrons pêcheurs. Par ailleurs, les organisations de producteurs qu'elles soient coopératives ou sous d'autres

statuts se voient confier par l'UE non pas un rôle dans la répartition des quotas, mais une participation au suivi du marché des QIT. La montée en puissance de mécanismes de mutualisation, notamment en matière de financement des navires et de stabilisation des cours du gas-oil destiné aux pêcheurs, renforce le rôle de la coopération dans la filière. Dès lors, la rémunération des pêcheurs reste potentiellement attractive et très liée aux prises, au prix du poisson en criée et moins à l'évolution du cours des intrants. La rémunération à la part demeure largement dominante. Les innovations à l'amont permettant progressivement de faire baisser la consommation de carburant des bateaux, et de renforcer la sélectivité des engins (navires soumis à une interdiction des rejets en mer), achèvent de faire de la pêche une activité attractive parmi les activités maritimes. Ces systèmes à caractère mutualiste permettent à la fois la massification de l'offre, tout en permettant à la pêche de préserver sa spécificité de métier aventureux, fort en relations humaines et bénéficiant d'une rémunération attractive liée aux performances « individuelles ».

### **Au stade du mareyage et de la logistique...**

Face à une demande qui se diversifie, considérant l'importance vitale de l'évolution technologique pour elles, les PME de l'aval de la filière se regroupent pour mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes, ce qui leur donne un certain poids dans la discussion avec les distributeurs, en permettant plus aisément de répondre aux exigences commerciales notamment des GMS.

Ainsi progresse nettement l'offre de produits transformés à fort contenu technologique (DLUO longue, détoxification, aromatisation, complémentation,...). Même si les produits transformés s'accommodent de poissons issus de l'aquaculture dont la production se développe (prévisibilité des apports, relative stabilité des prix), les produits issus de la pêche tirent également leur épingle du jeu. En effet, l'accélération des flux d'informations issus des NTIC, conduit à une amélioration de la prévision des apports notamment grâce à l'utilisation de log book (journal de pêche) électroniques. L'amélioration de ces prévisions d'apports réduit la volatilité des prix. La Halle à Marée physique laisse la place à une plateforme de vente virtuelle (lots normalisés et photographiés), et où la marchandise est vendue quel que soit le port de débarquement. La logistique de marée fraîche est de plus en plus mutualisée entre mareyeurs géographiquement proches (ce qui est facilité par des prestataires « fret » adossés aux plateformes électroniques et le développement de produits frais conditionnés ne nécessitant pas une flotte de transport dédiée : « pasteurisation à froid »). Un point de concentration virtuel de l'offre française des produits de la mer voit ainsi le jour regroupant l'offre des produits frais et transformés. La mise en œuvre de ces leviers a notamment pour corollaire, une rationalisation des lieux de débarquement. Les autorités concédantes des infrastructures portuaires réfléchissent dorénavant à l'avenir des infrastructures et à leur gestion au niveau national, mais tous les acteurs ne sont pas gagnants. Les services locaux diminuent et, sans service portuaire de proximité, le maintien de l'emploi local est difficile.

### **En matière de communication...**

La filière se dote de moyens durables vis-à-vis du grand public via la constitution d'une interprofession au financement pérenne. L'outil interprofessionnel permet également d'organiser la circulation d'informations entre les navires, les ports, le mareyage et la distribution et ainsi favoriser une consommation optimale des quotas. Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental stimule la demande. Cette communication s'avère positive et permet de maintenir l'image santé des produits de la mer, malgré les campagnes des ONG sur la pollution des océans pour tenter de freiner la pêche.

### **Concernant les habitudes de consommation...**

La facilité et la rapidité de préparation des produits transformés sont généralement recherchées pour les repas courants. Côté distribution, l'innovation produit ayant permis l'élargissement de l'offre traiteur de la mer en rayon libre-service permet à la GMS de largement se désengager du rayon marée qui dégageait des marges trop faibles. Ainsi, les poissonneries traditionnelles sont-elles progressivement les seules à cultiver un « savoir-faire » des produits de la mer, mais voient s'échapper une partie importante de la demande. Selon notamment le pouvoir d'achat des consommateurs et les occasions de consommation, la demande accepte soit de payer la qualité, soit considère que le prix est la première qualité. L'entrée de gamme est, sauf exception, progressivement laissée à l'importation moins chère sur les espèces bataillées. Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) pour le segment des consommateurs aisés, mais pas pour les autres. Si le haut de gamme continue de porter plutôt sur du poisson sauvage (demande à laquelle répond la pêche française), la provenance de l'entrée de gamme se diversifie

avec les progrès de la logistique. La demande croissante en produits aquatiques est satisfaite par une « production » à la fois issue d'une augmentation de la production aquacole et d'une augmentation des captures. La part d'aquaculture étant plus importante dans l'entrée de gamme, celle des poissons sauvages plus importante dans le haut de gamme (milieu de gamme partagé).

### **Synthèse**

La ressource est reconstituée et le changement climatique, qui ne contraint pas fortement l'activité pêche maritime, contribue à l'apparition de nouvelles espèces capturables par la pêche française. Mais les droits de pêche devenus privés partent à l'étranger ou sont menacés de préemption par les ONG qui veulent les stériliser. La filière n'a d'autres choix que de rationaliser ses outils de production, d'injecter le plus de progrès techniques à tous les stades et de communiquer « en défense ». Les systèmes « mutualistes » à l'amont évitent une rationalisation trop brutale de la pêche, et permettent même une modernisation de la flotte et une amélioration de la rentabilité. La charnière entre amont et aval se restructure autour de hubs, ce qui fait disparaître certains points de débarquement ainsi que l'emploi local correspondant. L'aval innove collectivement et efficacement dans la transformation. L'interprofession favorise l'utilisation des quotas par une meilleure circulation de l'information et sa communication stimule la demande pour les produits français. Les poissonneries sont menacées, la consommation s'orientant vers une part nettement croissante de produits élaborés technologiques.

## › La filière pêche se casse en deux

### **Une ressource reconstituée et renouvelée mais difficilement exploitable**

La connaissance par les scientifiques des populations halieutiques a progressé (modélisation, suivi satellitaire des populations, capteurs ...). Les conséquences du changement climatique sont également mieux connues ; si des modifications des écosystèmes marins, des habitudes et des trajectoires de migrations des populations de poissons sont constatées mais le bilan en est plutôt positif pour la pêche française avec l'accès à de nouvelles espèces pour la pêche nationale. En conséquence, la reconstitution de la ressource est avérée et les potentiels de capture augmentent. Hélas, le changement climatique apporte aussi une instabilité plus fréquemment dangereuse du régime dépressionnaire en Europe (force et soudaineté des tempêtes) et limite l'activité de la pêche (petits et grands bateaux).

Prenant acte du relatif succès de sa politique de reconstitution de la ressource halieutique, l'Union européenne maintient le principe des quotas, mais considérant que leur gestion individuelle a fait ses preuves dans la plupart des pays de l'Union, elle impose le système des QIT aux derniers pays récalcitrants dont la France. Avec des quotas monnayables, les OP perdent leur rôle dans la répartition des quotas. Le système est alors remplacé par des organisations privées « financiarisées » qui facilitent la vente des quotas plutôt que leur « répartition ». Ce changement n'est pas profitable à la filière française qui voit ses quotas rachetés par les sociétés d'armement européennes, déjà rompus à ce type de fonctionnement.

### **Une flotte vieillissante**

Les négociations des conditions de sortie de la Grande Bretagne de l'Union européenne ont finalement permis la reconstruction du statu quo ante en matière, notamment, d'accès aux différentes zones de pêche. Par contre, les ONG ne désarment pas et maintiennent une forte pression sur l'activité de pêche. Soutenues par le financement de Fondations elles obtiennent le développement des emprises d'autres activités maritimes comme les énergies maritimes renouvelables ou les aires marines protégées. Leur lobbying efficace auprès des instances européennes conduit à la mise à l'écart de la filière pêche lors des prises de décision concernant la mer.

La perspective de la croissance des captures qui devrait s'accompagner d'une rémunération stimulante reste trop incertaine pour attirer des vocations et des investisseurs vers les armements. Le recul des valeurs liées à l'organisation collective, que ce soit pour répartir l'exploitation de la ressource ou pour faciliter l'acquisition de l'entreprise refroidit les volontaires face à la lourdeur des engagements à assumer seul. Comme l'UE sous le regard vigilant des ONG a renoncé à tout plan de soutien, le renouvellement de la flotte avec inclusion des progrès technologiques qui permettraient de baisser les coûts d'exploitation n'a pas lieu. Les jeunes attirés par la mer trouvent à s'employer dans les autres activités à la fois moins risquées et en développement. Autre effet de la perte d'importance de la coopération maritime : elle ne joue plus son rôle d'amortisseur des variations de prix des carburants, augmentant ainsi la volatilité des prix et l'incertitude sur la rémunération des pêcheurs.

## Logistique et innovation mutualisées

La volatilité des prix des poissons est maximale, les prévisions d'apports sont totalement aléatoires, la visibilité sur l'offre nécessaire au développement de la vente à distance n'est pas atteinte. Dans cette situation d'incertitude, beaucoup d'acheteurs jugent qu'il vaut mieux être présent, et dès lors le lien entre la fonction service au point de débarquement et la fonction vente détermine fortement le fonctionnement et les performances relatives des Halles à Marée. Les infrastructures portuaires dont la localisation et l'organisation sont réfléchies au niveau local, notamment pour préserver l'emploi local, ne sont pas regroupées. Les mareyeurs géographiquement proches cherchent à mutualiser leur logistique et également à financer en commun l'innovation technologique qui leur permettra de s'affranchir d'une pêche trop aléatoire et de valoriser des produits de l'aquaculture et d'importation. L'offre de produits préparés se modernise et se diversifie. La GMS saisit alors l'opportunité de se désengager d'un rayon marée aux marges trop faibles au profit de produits « technologiques » vendus au rayon libre-service. La consommation des produits de la mer devient ludique et accessible sans savoir-faire. Le poisson perd enfin son statut de produit « méritant ». Un créneau haut de gamme de produits frais et bruts subsiste. Issue d'une pêche française dont l'image a été redorée par une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental, permettant de déconnecter l'état d'un milieu marin pollué du risque sanitaire encouru par la consommation de produits de la mer, cette offre rencontre une clientèle aisée et impliquée dans les poissonneries et restaurants du littoral et des grandes villes.

## Néolithique

Confrontées à une diminution forcée des jours de sortie en mer et à l'évolution de la demande, les entreprises de production se tournent vers l'élevage en développant des fermes marines dont l'implantation a été négociée en échange d'un respect de normes environnementales validées par les ONG. Elles saisissent également les opportunités ouvertes par les progrès de la chimie bio sourcée en matière de valorisations des produits et co-produits de la mer. La pêche parachève ainsi sa révolution du néolithique. Comme l'avaient fait les chasseurs-cueilleurs en devenant agriculteurs-éleveurs, les pêcheurs deviennent aquaculteurs et algoculteurs.

### Synthèse

Alors que la ressource halieutique, mieux connue, est reconstituée et même augmentée par de nouvelles espèces, la détérioration des conditions climatiques limite les possibilités d'aller pêcher. Bien que la ressource ne soit plus en situation critique, les ONG accentuent leur lobbying pour faire réduire le territoire maritime accessible à la pêche et faire exclure la filière pêche des lieux de prise de décision. Découragés par la diminution des pratiques de coopération entre acteurs de la filière, les jeunes se détournent de la pêche, la flotte vieillit, la filière française voit filer à l'étranger ses quotas devenus individuels et transférables indépendamment des bateaux. Pour s'affranchir d'une pêche française devenue trop aléatoire, l'aval mutualise ses activités logistiques et innove en commun pour fournir à la GD de nouvelles gammes ludiques, accessibles à tout consommateur, à base de poisson importé souvent d'élevage. La pêche française cantonnée au segment du très haut de gamme trouve à se diversifier par l'aquaculture marine voire la chimie bio sourcée en matière de valorisation des produits et co-produits de la mer.

## › La filière pêche sauve les meubles

### Une ressource fragilisée co-gérée par l'UE et la filière pêche

Le changement climatique se traduit essentiellement par des phénomènes de réchauffement / acidification des océans qui entraînent la disparition de certaines espèces qui avaient un intérêt commercial. Les autorités européennes décident de prendre la question à bras le corps. Le développement de l'aquaculture marine présentant un risque pour les équilibres marins déjà fragilisés, est très encadré et le développement du débouché « chimie bio-sourcée » à partir de produits de la mer est ajourné. Côté pêche, tout d'abord, les autorités européennes alertées sur les intentions cachées des financeurs des ONG en matière d'exploitation des fonds marins, les écartent des instances de décision. Ensuite, elles organisent avec les filières pêche une concertation pour co-gérer l'exploitation de la ressource halieutique vulnérable dans l'objectif de la reconstituer. En contrepartie d'un plan d'accompagnement de la modernisation de la flottille vers une « pêche sélective de précision », certains engins de pêche sont interdits, un nouveau découpage des mers est défini, des zones d'exclusion temporaire interdites à la pêche sont délimitées, les possibilités de prélèvement sont réparties entre Etats Membres en tenant compte des frontières mouvantes de l'Europe (sortie de

l'Angleterre, retour de l'Ecosse,...). Ces quotas non transférables (ni entre pays, ni entre armement) sont gérés par les OP notamment grâce à la maîtrise des technologies de l'information, en appliquant des mesures de gestion contraignantes, garantes de l'intérêt général. Les OP en sortent renforcées.

### Restructuration des ports et réorganisation de la filière

Le soutien européen incite les entreprises de l'aval de la filière qui cherchent à sécuriser leurs approvisionnements à investir dans la modernisation de la flotte, en complément du plan financé par l'Europe, et à installer des jeunes, éventuellement en partenariat avec la coopération maritime. La ressource s'étant raréfiée, les volumes de capture sont moins importants. Les marins, qui ne croient plus à la pêche miraculeuse, ne veulent plus partager le risque avec les armateurs. Ils demandent et obtiennent un salaire inférieur mais plus régulier. Le développement de contrats d'approvisionnement entre les metteurs en marché et les armements, donne de la visibilité aux armements et facilite cette « normalisation » de la rémunération des marins-pêcheurs.

La baisse du volume des captures a des conséquences structurelles sur la filière : un programme de restructuration des ports est enclenché au niveau national. L'activité de certains petits ports se retrouvent réduite à une pêche touristique alors que d'autres deviennent les ports de référence et bénéficient d'une massification des apports. Les fonctions de service au point de débarquement et de mise en marché sont dissociées. Les halles à marée physiques laissent la place à des plateformes de vente virtuelle. Les entreprises du mareyage et de la transformation se concentrent géographiquement dans les ports de référence où le regroupement de l'offre facilite la logistique de marée fraîche et permet de valoriser une pêche diversifiée. Mais, trop préoccupées par l'accès à la ressource, elles n'ont pas mutualisé leurs moyens pour développer des innovations technologiques en matière de conservation, transformation,... du poisson. Leur développement est assuré par la massification des outils industriels dans les ports de référence. Devenus compétitifs, les mareyeurs français, traitent en complément de la pêche française, des produits d'importation le plus souvent aquacoles, qui leur parviennent entiers.

### Une offre accessible (préparée et abordable) trouve sa demande

Bien que les ONG aient été canalisées, la dégradation des stocks halieutiques reste un sujet potentiellement médiatique et la filière a besoin de travailler à une communication positive, de long terme et, pour ce faire, de pérenniser son financement. La structuration en interprofession s'impose comme la solution pour organiser une prise de parole audible. Ce mode d'organisation va également permettre de mettre en place des échanges d'informations entre organisations de producteurs et metteurs en marché afin d'optimiser la consommation de quotas de moins en moins abondants. La variabilité du prix des carburants et la difficulté accrue des captures sont ainsi atténuées par une meilleure circulation de l'information qui permet une utilisation optimale des quotas, le suivi des contrats entre la production et la mise en marché et facilite la logistique.

La communication coordonnée sur les métiers, leur impact social et environnemental et l'information sur les produits de la mer en stimulent la consommation. L'optimisation logistique concourt à la rentabilité des rayons frais en GMS comme en poissonnerie. La diversification de l'offre est accompagnée par le développement de préparations en rayon qui facilitent l'usage par les consommateurs d'un poisson qui sort enfin de son image de produit méritant pour devenir pur plaisir. L'habileté et la créativité des poissonniers cantonnent le développement des produits de la transformation industrielle dans l'entrée de gamme et la transformation de produits importés.

#### Synthèse

L'UE se libère de l'influence des ONG pour trouver, avec la filière pêche, les moyens d'une exploitation durable d'une ressource fragile. La politique européenne de la pêche s'adapte aux évolutions de l'espace maritime européen mais garde le cap d'une gestion des quotas par Etat Membre. Les droits de pêche restent gérés collectivement en France et sont maintenant protégés contre la fuite à l'étranger. La coopération et les mutualisations se renforcent, les incertitudes se réduisent, la flotte se renouvelle. Les NTIC se développent, les données circulent en mer pour suivre les stocks et les prélèvements, et à terre pour suivre la consommation des quotas, pour le pilotage des transactions et la traçabilité des produits destinés à la consommation. L'activité se concentre autour de ports de référence. Constituée en interprofession, la filière française consolide les liens amont-aval, communique pour se défendre et réussit à stimuler la demande. Elle propose aux consommateurs une offre de produits de la pêche, frais, accessibles mais peu transformés industriellement, où les poissonniers ont toute leur place.

## › Une filière pêche du « chacun pour soi »

### Les effets du changement climatique sur le milieu marin s'intensifient.

Une instabilité plus fréquente du régime dépressionnaire en Europe induit des tempêtes soudaines et fortes qui contraignent de plus en plus souvent les navires de pêche à rester au port. Par ailleurs, la connaissance des modes de reconstitution des populations halieutiques par les scientifiques a progressé (modélisation, suivi satellitaire des populations, capteurs ...) et l'évaluation biologique des stocks prouve que ceux-ci s'effondrent et que certaines zones et modes de pêche doivent être interdits. Alors que, dans ce contexte incertain, les Organisations de Producteurs ne sont pas en mesure d'établir ni de faire respecter des plans de production et d'empêcher la concentration des prélèvements des navires sur certains secteurs climatiquement accessibles. Mais le changement climatique induit aussi des modifications des écosystèmes marins, des habitudes et des migrations des populations de poissons, qui permettent l'accès à de nouvelles espèces potentiellement commercialisables pour la pêche nationale.

### L'UE résiste à la pression des ONG

Une controverse scientifique s'instaure sur l'évaluation du niveau durable de prélèvement dans la ressource halieutique. Les ONG tentent d'en profiter pour étendre les zones sans pêche. Les instances politiques européennes considèrent finalement que le changement climatique a un impact moins dramatique qu'initialement craint. Elles sont encore préoccupées par les conséquences de la réorganisation des zones de pêche (la sortie de l'Angleterre a été suivie par un retour de l'Ecosse dans l'UE,...) et ne veulent pas mettre davantage en difficulté les filières pêche européenne dont les zones de pêche ont été modifiées voire réduites. Un plan de renouvellement de la flotte est programmé pour continuer à faire évoluer les navires vers une pêche plus sélective. Comme la filière française refuse toujours la mise en place de QIT, l'UE laisse la France organiser une gestion collective des quotas et même prendre des dispositions réglementaires pour freiner leur vente concomitamment à celle des navires à des armateurs étrangers.

### La production désorganisée

La pêche française est fortement déboussolée par ces changements. Les Organisations de Producteurs tentent de gérer les quotas mais servent surtout d'intermédiaire pour faciliter l'accès aux aides européennes. La coopération maritime connaît davantage de succès avec le réseau de boutiques grand public qui est florissant, qu'avec ses autres actions qui périclitent et notamment l'ingénierie financière de soutien à l'achat en commun des bateaux ou de facilitation de l'achat de navire par des jeunes pour qui les aides européennes ne suffisent pas. De plus, faute d'un poids significatif de la coopération dans le marché des carburants ceux-ci connaissent une volatilité importante de leurs cours. La variabilité des prix des carburants est un facteur d'incertitude majeure pour la pêche.

Dans ce contexte, les équipages sont de moins d'accord pour que les armateurs considèrent le salaire des marins comme le mode d'amortissement des variations de prix des carburants et préfèrent que la part variable de leur rémunération soit plus faible. Ils acceptent de perdre en attractivité de leur rémunération en échange de moins de volatilité. Cette perte d'attractivité de la rémunération est mal perçue par les candidats au métier de marin pêcheur. Pour eux, une ascension sociale limitée, des exigences accrues de niveau de formation, des difficultés pour l'acquisition de l'entreprise discréditent le métier de marin par rapport à un emploi sur la terre ferme ou dans un autre secteur maritime moins risqué (Marine marchande, EMR,...)

### L'aval de la filière en compétition pour son approvisionnement

Confrontées à une perspective de diminution durable des captures, alors que le regroupement et l'organisation de l'offre par l'organisation économique des producteurs est en perte de vitesse, les entreprises d'aval (transformation, distribution,...) vont chercher à sécuriser leurs approvisionnements : achats contractualisés avec les armements réalisés avant le débarquement de la pêche, investissement dans la flotte sans toutefois chercher à la moderniser. Avec une ressource raréfiée et difficilement accessible, peu d'innovation en vue en matière de baisse de consommation de carburant des bateaux, des équipages difficiles à recruter (en tous cas en France) un aval de filière qui investit dans la flotte davantage pour se garantir des approvisionnement que pour moderniser la flotte, le vieillissement de la flotte se poursuit. S'inscrivant dans une démarche de compétition, les PME de l'aval de la filière ne parviennent pas à mutualiser le financement du développement des nouvelles technologies innovantes de

transformation ou de conservation des produits de la mer, qui restent inaccessibles. De même, la mutualisation de la logistique entre mareyeurs géographiquement proches pour leur approvisionnement est rendue complexe par le manque de transparence lié à l'incertitude croissante des apports. Désorganisation de l'amont, concurrence entre entreprises d'aval ne favorisent pas une réorganisation nationale des points de débarquement. Autre chantier en panne, celui du regroupement et de la dématérialisation des halles à marée. Les conditions n'en sont pas réunies : les incertitudes sur les captures empêchent de progresser en matière de prévision d'apport et de réduction de la volatilité, le changement en termes d'espèces pêchées ne facilite pas la mise en place d'une normalisation, les transactions de gré à gré avant débarquement réduisent le volume d'affaires traitées en criée. Aussi les acheteurs préfèrent être physiquement présents. Dès lors le lien entre la fonction service au point de débarquement et la fonction vente détermine fortement le fonctionnement et les performances relatives des Halles à Marée.

### Des labels « sanitaires » au secours d'une image dégradée.

Une information transparente sur les métiers, leur impact social et environnemental détruit le mythe du petit pêcheur rentrant le matin avec sa pêche de la nuit et nuit à la consommation de produits de la mer. Cette communication s'avère négative et conduit à ce que, dans l'esprit de la majorité des gens, l'image de la mer comme espace pollué contamine l'image des produits de la mer, en faisant planer un doute sur leur qualité sanitaire (PCB, métaux lourds...). Dans ce contexte, certains consommateurs sont prêts à payer plus cher des produits de la mer porteurs d'une garantie sanitaire apportée par une labellisation (en provenance de zone non polluée et/ou d'élevage aquacole contrôlant la qualité des poissons avec un recours réduit à la génétique ou à certains médicaments...). Les consommateurs FR préfèrent ainsi consommer des produits soit issus de la pêche FR conférant à cette signalisation d'origine une certaine sécurité sanitaire ou des produits issus d'élevage même étrangers dès lors qu'ils sont certifiés au plan sanitaire et peu utilisateurs de médicaments.

Poissonniers et traiteurs, en boutique ou au banc marée des GMS, pallient le manque d'innovation industrielle et proposent des gammes de produits de la mer allant du brut à l'élaboré sans parvenir à rendre le poisson plus jouissif que la viande. Le prix des produits aquatiques augmente (plus que le panier alimentaire et plus que les autres sources de protéine) avec des labels « sanitaires » pour les uns, des plats préparés à base de poissons « détoxifiés » pour les autres. Ainsi, à la consommation, les produits de l'aquaculture gagnent plutôt du terrain par rapport au poisson sauvage, et sauf à assister à un fort développement de l'aquaculture en France dans des conditions environnementales et de densité de population contrôlées, c'est plutôt vers des produits importés que se portera la demande française.

### Synthèse

Le changement climatique perturbe fortement la pêche : les sorties en mer sont contraintes par des tempêtes fréquentes et la population halieutique est modifiée. Les zones de pêche européennes ont été redessinées. L'UE cherche à rassurer les filières pêche : un plan de soutien au renouvellement de la flotte est mis en place et les Etats membres sont libres de gérer leurs quotas comme ils veulent. La France choisit une gestion collective des quotas pour leur conservation.

En France, les démarches collectives à la production sont fragilisées ce qui décourage les candidats au métier de marin pêcheur sauf à minimiser les risques : une rémunération plus régulière et pas d'investissement dans le navire. A l'aval de la filière, l'absence de coopération entre entreprises limite le financement des innovations à la transformation ou la rationalisation de la logistique. L'absence de confiance et la concurrence pour la ressource freinent la dématérialisation des transactions en halle à marée. Contractualisés ou achetés par les mareyeurs avant débarquement, une partie des flux échappe aux criées.

L'image d'une mer hostile et polluée contamine les produits de la pêche. Les consommateurs cherchent des garanties sur l'état sanitaire via des labels « poissons détoxifiés » ou grâce à l'aquaculture. Poissonniers et traiteurs, en boutique ou au banc marée des GMS sont porteurs d'innovation dans la présentation de produits élaborés, de plus en plus souvent issus de l'aquaculture.

## Vers une démarche stratégique

Ces quatre visions scénarisées du futur de la filière pêche maritime, ne s'apparentent en rien à de la prévision. Elles proposent simplement des futurs possibles et crédibles sans considération de probabilité pour leur occurrence. Il appartient à France Filière Pêche de se prononcer sur les attitudes à adopter vis-à-vis des scénarios en choisissant parmi 5 attitudes possibles :

- Proactivité positive agir dès aujourd'hui pour favoriser l'advenue du scénario;
- Proactivité négative : agir dès aujourd'hui pour défavoriser l'advenue du scénario;
- Réactivité anticipée : se préparer dès aujourd'hui à l'advenue du scénario ;
- Veille : ce scénario doit être placé sous surveillance, pour savoir si son advenue se dessine au fur et à mesure du temps ;
- Aucune attitude : ce scénario ne présente pas d'intérêt particulier.

C'est à partir de ce positionnement que pourrait s'engager une démarche stratégique.

Pour amorcer cette démarche, après une première présentation lors des Assises de la pêche et des produits de la mer le 21 septembre 2017 à Quimper, les scénarios sont mis en débat au cours de réunions de travail régionales ouvertes aux opérateurs de la filière, aux structures professionnelles et aux collectivités dans le courant de l'automne 2017.

Dans ce but, France Filière Pêche et FranceAgriMer ont organisé à l'automne 2017 et en partenariat avec les conseils régionaux, 6 réunions régionales permettant de partager ces travaux aux acteurs de la filière et de faire émerger des leviers d'actions permettant d'améliorer la compétitivité de la filière pêche. Au terme de ces 6 réunions, 300 acteurs de la filière (opérateurs économiques, collectivités, administrations) auront été rencontrés.

En parallèle de la prospective, un état des lieux actuel de la filière pêche avait été réalisé à la demande de FranceAgriMer en 2016. Cet état des lieux prend la forme d'une étude de la compétitivité comparée de la filière française par rapport à ses principaux concurrents européens.

Au cours de ces réunions, lors de travaux en petits groupes diversifiés (différents métiers,...) les scénarios ont été analysés à l'aune des points forts et points faibles de la filière identifiés dans l'étude de compétitivité.

Avec des différences dans la hiérarchie des préoccupations selon les façades maritimes, il apparaît que

- L'advenue du scénario « Serre les rangs » est plutôt souhaitable et nécessite le renforcement des points forts et la correction des points faibles identifiés aujourd'hui pour la filière
- Le scénario « Chacun pour soi » est le plus redoutable et pourrait advenir si aucun des points forts n'était consolidé et si les points faibles s'aggravaient.
- Le scénario « sauve les meubles » qui décrit une filière solidaire face à une raréfaction de la ressource a suscité des réactions mitigées tant il paraît instable.
- Enfin, le scénario qui voit la filière se briser en deux mets en lumière des intérêts divergents de l'amont et de l'aval de la filière et les points forts ou faibles susceptibles d'en freiner l'advenue.

La synthèse des leviers identifiés permettra d'établir au cours du 1er semestre 2018 un certain nombre de chantiers dont la filière devra se saisir.

## Participants

Titres et qualités au moment de leur participation à l'exercice de prospective.

### › Cellule d'animation

**Laurent Baranger** : économiste, Réseau d'Information et de Conseil en Economie des Pêches (Ricep)

**Bernard Benassy** : Société Coopérative Artisanale de Poissonniers Professionnels

**Laure Birrien** : Directrice commerciale du port de pêche de Lorient

**Jean-Michel Bordais** : ancien dirigeant du centre Leclerc de Concarneau et de la Scarmor (centrale d'achat Leclerc)

**Fanny Brivoal** : coordinatrice pêche du Comité régional des pêches maritimes des *Pays de la Loire*

**Aurélié Dessein** : directrice de la criée d'Agde

**Dominique Defrance** puis **Jérôme Lafon** : Délégué filière Pêche et aquaculture à FranceAgriMer

**Marion Fischer** : chargée de la communication puis déléguée générale de France Filière Pêche

**Yves Foezon** : directeur de l'organisation de producteurs Pêcheurs de Bretagne.

**Sophie Girard** : économiste, cadre de recherche IFREMER UMR Amure

**Christophe Hamel** : directeur des criées à la CCI Quimper-Cornouaille

**Alice Joseph** puis **Laurène Jolly** : chargée d'études économique FranceAgriMer

**Jacques Lebrevelec** : directeur de l'armement coopératif vendéen (Acav)

**Pascal Le Friant** : patron-pêcheur du Marie Alexandra, chalutier hauturier au Guilvinec

**Soazig Le Gall Palmer** : dirigeante de l'armement de pêche Armement Bigouden au Guilvinec,

**Jean-Paul Meyronneinc** : fondateur de Meyronne FCE, cabinet de conseil en transport

**Gilles Noury** : dirigeant de Frais Embal entreprise de mareyage à Boulogne

**Jean-Michel Pachut** : Directeur marché seafood du transporteur Stef

**Max Palladin** : Directeur général de Saeml Loire Atlantique Pêche et Plaisance (Port du Croizic)

**Mikael Quimbert** : Adjoint à la sous directrice de l'économie des pêches (MEDDE)

**Charles Renou-Tessier** : ScaMer

**Dominique Thomas** : Dirigeante de la Coopérative Maritime Etaploise

**Philippe Vanderkelen** : ex catégorie manager Auchan, président-fondateur de PVconseil

**Benoît Vidal-Giraud** : dirigeant de ViaAqua cabinet de conseil en marketing des produits de la mer

**Philippe Vignaud** : créateur et fondateur du groupe de mareyage Vives Eaux

### › Noyau permanent

**Patrick Aigrain** chef du service Evaluation Prospective et Evaluations Transversales (EPAT) de FranceAgriMer, l'établissement des produits de l'agriculture et de la mer,

**Françoise Brugière**, cheffe de la Mission prospective au sein d'EPAT à FranceAgriMer

**Julien Lagarigue**, chargé d'études prospective au sein d'EPAT à FranceAgriMer

### › Experts ponctuels

**Philippe Boyer**: Secrétaire général de l'observatoire des prix et des marges

**Laurent Debas** : dirigeant de l'ONG Planète-Mer

**Didier Gascuel** : directeur du pôle Halieutique à Agro Campus Ouest

**Yan Giron** : dirigeant d'ARMERIS bureau de conseil pêche et aquaculture

**Xavier Guillou** : responsable des politiques DGMARE – Commission européenne

**Thomas Moreau** Directeur Suply chain Karistem:

**Louis Orega**: directeur de l'interprofession de fruits et légumes frais (INTERFEL)

**Christian Rambaud** chef du bureau Négociations commerciales et accords de partenariat dans le domaine de la pêche durable de la DGMARE – Commission européenne

**Pierre Roffino** : dirigeant de MITI, entreprise nantaise de seafood

**Brice Trouillet** : enseignant chercheur à l'université de Nantes

**Michel Tudesq** : directeur du lycée de la mer à Sète

**Jean Lou Velut** : secrétaire général de la coopération maritime

## Sigles utilisés dans le rapport

**AFH** : Association française d'halieutique

**APP** : Accord de partenariat pour la pêche durable conclu entre l'UE et certains pays en développement

**Bac Pro CGEM** : bac Pro Conduite et gestion des entreprises maritimes

**BTS PGEM** : BTS Pêche et gestion de l'environnement marin

**CIEM** : Conseil international pour l'exploration de la mer regroupe les chercheurs européens qui évaluent chaque année l'état des stocks et préconisent des TACs (captures totales admissibles). Fait une synthèse remise à l'UE.

**CMF** : Cluster maritime français : instance de concertation

**CNMPEM** : Comité National des Pêches et des Elevages Marins

**CPANE** : Commission des pêches de l'Atlantique nord = états côtiers de l'UE, la Norvège, les îles Féroé, l'Islande et la Russie

**CSTEP** : Conseil scientifique technique et économique des pêches compile les données du CIEM et y ajoute des informations socio-économique, prend en compte les écosystèmes et les évolutions réglementaires (par exemple comment faire évoluer l'évaluation des stocks depuis l'interdiction des rejets).

**DLUO** : Date limite d'utilisation optimale

**DPM** : Domaine public maritime

**DPMA** : Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture au ministère en charge de l'environnement

**EMR** : Energie marine renouvelable : éolienne, hydrolienne, houlomotrice, osmotique,...

**ENIM** : Etablissement National des Invalides de la Marine : établissement public administratif gérant le régime spécial de sécurité sociale des marins à la pêche, la conchyliculture, la plaisance professionnelle et au commerce

**FEAMP** : Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche : instrument financier de la PCP

**GMS** : grandes en moyennes surfaces = grande distribution (GD)

**Log Book** : Journal de bord (papier ou électronique) dans lequel les patrons pêcheurs européens sont tenus, depuis 1985, de consigner leurs captures par espèces et par zone de pêche. Cela permet de contrôler les quantités pêchées et de suivre la consommation des quotas.

**MEDDE** : Ministère de l'écologie, du développement durable et de l'énergie

**NTIC** : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication = les techniques de l'informatique, de l'audiovisuel, des multimédias, d'Internet et des télécommunications

**PCB** : polychlorobiphényles : polluant cancérigène qui s'accumulent dans les graisses. L'exposition alimentaire de l'homme est principalement liée à la consommation de lait et de poisson.

**PCP** : Politique commune des pêches : politique européenne

**PEM** : Planification de l'espace maritime

**PME** : Production Maximale Equilibré autre nom du RMD

**PME** : Permis de mise en exploitation : document nécessaire à l'armement d'un navire à la pêche professionnelle, exigé préalablement à la construction, l'importation, l'armement à la pêche d'un navire antérieurement affecté à une autre activité, la modification de la capacité de capture (puissance, jauge) d'un navire de pêche, le réarmement d'un navire désarmé depuis plus de 6 mois.

**PSF** : Plan de sortie de flotte : aides à l'arrêt définitif des activités de pêche

**PSM** : Planification spatiale maritime

**QIT** : Quotas Individuels Transférables : part de la ressource conférée à un navire, un armement ou un patron pêcheur

**RMD** : Rendement maximal durable, ou en anglais, Maximum Sustainable Yield (MSY) est la plus grande quantité de biomasse que l'on peut extraire en moyenne et à long terme d'un stock halieutique dans les conditions environnementales existantes sans affecter le processus de reproduction (définition FAO).

**TAC** : Taux admissibles de capture : limites de captures fixées pour la plupart des stocks commerciaux de poissons.

**VMS** : balise VMS = système de surveillance des navires par satellite, qui fournit à intervalles réguliers des données sur la position, la route et la vitesse des navires aux autorités de pêche.

**ZEE** : Zone économique exclusive : espace maritime sur lequel un état côtier exerce des droits souverains en matière d'exploration et d'usage des ressources

