

les **assises**
de la **filière**
pêche
et **produits**
de la **Mer**



Paris
Eurosites George V
JEUDI 23 JUIN 2011

Un événement

le marin

PM
PRODUITS DE LA MER

En partenariat avec



www.assisesfilierepeche.com

Assises de la filière Pêche et Produits de la Mer

Jeudi 23 juin 2011

Sommaire du compte-rendu

Débats animés par Céline ASTRUC, rédactrice en chef, PdM et André THOMAS, rédacteur en chef, le marin

OUVERTURE

Bruno LE MAIRE, Ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire (intervention vidéo) p 2

COMPETITIVITE DE LA FILIERE

Amont : face à la hausse des prix des matières premières, comment préserver la compétitivité des armements, mareyeurs et transformateurs ? p 4

Pierre-Georges DACHICOURT, Président, CNPMEM

Philippe VIGNAUD, Président-directeur général, Groupe Vives Eaux

Pierre COMMERE, Secrétaire général, ADEPALE

Louis GUEDON, Député de Vendée

Daniel FASQUELLE, Député du Pas-de-Calais

Première mise sur le marché, contractualisation, ventes directes : quel modèle de commercialisation pour un meilleur partage de la valeur ? p 14

Eric GOSELIN, Directeur général, CME

Olivier BIGOT, Directeur des ventes, AME HASLE

Laurent BARANGER, Directeur général, RICEP

Pierrick JONCOUR, Vice-Président, CCI Quimper-Cornouaille

Jésus GONZALEZ GARCIA, Administrateur principal Direction Générale MARE Unité "Commerce et marchés", Commission Européenne

PECHE DURABLE : OPPORTUNITES POUR LA FILIERE

Production, transformation, distribution : quelles solutions pour réduire son bilan carbone ? p 24

Jean-François FEILLET, Directeur du développement durable, MÉRALLIANCE

Eric PARENT, Associé, Climat Mundi

Stéphane BARBUT, Président, SNCE

Yvon MORIZUR, Chargé de Mission, Pôle Mer Bretagne

Certification, éco-labellisation et étiquetage carbone : des opportunités pour les produits de la mer français ? p 30

Edouard LE BART, Directeur, Marine Stewardship Council France

Marc DURET, Directeur des achats marée, Carrefour

Adolfo VALSECCHI, Président-directeur général, MW Brands

Eric BERNARD, Directeur Qualité et développement durable, Oso

Dominique DEFRANCE, Délégué filière pêche et aquaculture, FranceAgrimer

Interprofession et marque collective : où en est-on ? p 38

Jacques CREYSSEL, Délégué général, FCD

Gérard HIGUINEN, Président, France Filière Pêche

Gérald EVIN, Secrétaire Général, Coopération maritime

Philippe MAUGUIN, Directeur des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture

Bruno LE MAIRE, Ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire (intervention vidéo)



André THOMAS, rédacteur en chef, le marin : Bonjour à toutes et à tous et merci d'avoir répondu à l'invitation de l'hebdomadaire *le marin* et du bimestriel *Produits de la Mer (PdM)* pour ces deuxièmes Assises de la filière pêche et produits de la mer, organisées en partenariat avec le Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche, le Crédit maritime et le Comité national des pêches et des élevages marins.

Merci d'être là pour ce rendez-vous réunissant une filière toute entière, souvent divisée dans le passé, mais qui voit aujourd'hui toute l'utilité de se parler et d'avancer unie, une filière dont on connaît les forces, les faiblesses et les paradoxes.

La flottille de pêche française, vous le savez, a été divisée par deux en 20 ans !

Elle représente aujourd'hui environ 5 000 navires en métropole. Cette baisse ne cesse pas car, au plan de sortie de flotte de 2009, il y avait encore 200 bateaux inscrits...

Au cours des dix dernières années, les volumes débarqués en criées sont assez logiquement passés de 285 000 à 200 000 tonnes donc 85 000 tonnes perdues ! Plus globalement, la pêche française a perdu 100 000 tonnes en 10 ans.

Le chiffre d'affaires sous criée est passé en 10 ans de 762 M€ à 590 M€.

Pourtant, du côté des consommateurs, la consommation moyenne de produits de la mer, par habitant et par an, a fortement progressé : de 28,6 Kg en 1998 à 34,7 Kg aujourd'hui.

En toute logique selon les notions élémentaires de l'économie libérale, normalement l'envolée de la demande et l'érosion de l'offre auraient dû faire monter les prix. Pourtant, pour la criée française, ce n'est pas ce qui s'est produit comme l'a rappelé le député Louis GUEDON, ici présent, dans son récent rapport : de 1998 à 2010, en fait le prix moyen du poisson sous criée a progressé de 17 % mais l'inflation a augmenté de 19 % !

En réalité, alors que l'offre s'est raréfiée, que la demande a crû, le prix du poisson frais français sous criée a baissé...

Dans la même période, les matières premières ont flambé, le gazoil a été multiplié en gros par 3 ...

La conséquence est imparable : les importations ont augmenté de moitié entre 1997 et 2009, et nos exportations ont stagné. Le déficit en volume a doublé (il atteint 1,5 M de tonnes) et le déficit commercial de la filière en 2010 a atteint la somme considérable de 3,25 Md€.

Je pense que si le politique ne s'intéresse pas plus que ça à la pêche en tant que telle, il faudrait au moins se pencher sur la question du déficit commercial car, aujourd'hui, les trois quarts des poissons, crustacés, coquillages consommés frais ou non en France, sont importés...

Nous importons massivement, et notamment d'Europe : cela veut dire que nous avons des voisins qui sont nos fournisseurs, alors qu'ils sont logés à la même enseigne pour les politiques de pêche...

Comme s'en désolé le Président du Comité National des Pêches, Pierre-Georges DACHICOURT, la flottille de pêche française laisse dans les eaux 40 000 tonnes de poissons sous quotas français que l'on ne parvient pas à pêcher, sans doute faute de navires...



Céline ASTRUC, rédactrice en chef, PdM : Le déficit commercial en produits de la mer est certes en train de se creuser mais, à regarder les chiffres, les importations permettent tout de même à 311 entreprises de transformation d'exister dans l'hexagone, employant près de 15 000 personnes et générant 3,6 Md€ de chiffre d'affaires. 20 % de ce chiffre d'affaires concerne la fumaison avec beaucoup de saumon norvégien, 20 % concerne les conserves, 32 % les produits du rayon traiteur de la mer et 19 % seulement concerne la 1^{ère} transformation ; le filetage et le conditionnement sont des métiers vers lesquels s'orientent de plus en plus les mareyeurs qui, faute d'apports locaux, importent aussi de la matière première ! En France, on dénombre 300 entreprises de mareyage : près de 2 Md€ de chiffre d'affaires et 4 700 emplois.

Pour satisfaire le besoin des consommateurs en protéines de poissons, ces acteurs sont prêts à aller chercher loin les matières premières, comme en témoigne l'introduction cette année de trois nouvelles espèces tropicales dont le tambaqui, le paiche et le cobia qui s'imposeront peut-être aux côtés du pangasid ou du tilapia, surtout si les matières premières poisson continuent de flamber. Mais ces nouvelles

matières premières sont scrutées par les ONG, dont certaines, particulièrement activistes, détournent les consommateurs des produits de la mer, en général en menant des attaques simples, simplistes, souvent erronées, mais efficaces. C'est un danger pour toutes les filières des produits de la mer, sauf à jouer collectif en s'engageant notamment dans des démarches d'éco-certification.

« Jouer collectif » était d'ailleurs le thème de la 1^{ère} édition des Assises, avec l'idée de construire une interprofession. La fin de la taxe poisson en était une des conditions ; depuis le 12 mai 2011, cette taxe née en novembre 2007 pour compenser la hausse du baril de pétrole et pour aider les pêcheurs à s'engager dans des démarches durables, a été annulée. Sa suppression devrait permettre, avec une partie des 70 M€ qu'elle redonne aux enseignes et aux poissonniers, de financer une partie de l'interprofession tant désirée, y compris par Bruno LE MAIRE, notre Ministre qui, pour des raisons d'agenda, ouvre ces Assises non pas en direct mais par une allocation-vidéo.

Intervention vidéo



Bruno LE MAIRE, Ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire :

Bonjour à tous. Je regrette de ne pas participer à vos Assises que je soutiens totalement mais, vous le savez, je suis en négociation pour le G20 agricole pour parvenir à un accord sur la lutte contre la volatilité des prix agricoles mondiaux.

Je ne peux donc pas être parmi vous aujourd'hui mais je tenais néanmoins à m'exprimer devant vous pour vous dire que je croyais profondément à l'avenir de la filière pêche en France, que je connaissais vos difficultés, notamment liées à l'augmentation du prix du carburant, aux questions de réforme de la PCP et que nous étions là, avec l'ensemble du Gouvernement, pour vous accompagner, pour vous aider à passer ces difficultés et offrir de vraies perspectives pour la pêche française qui représente des milliers d'emplois, qui, en termes d'aménagement de notre territoire, de présence sur le littoral, est absolument indispensable à la France !

Pour cela, il faut poursuivre les efforts déjà engagés par les professionnels de la pêche et par l'ensemble de la filière. Le premier de ces efforts, c'est d'arriver à offrir des perspectives stables pour les revenus des pêcheurs.

Cela passe notamment par la contractualisation. Je sais que la contractualisation est un outil nouveau, qui peut surprendre, mais c'est le seul outil économique qui permettra aux pêcheurs, à tous les pêcheurs, d'avoir une vraie visibilité sur leurs revenus et sur plusieurs années.

Je ne peux pas accepter que des pêcheurs, quelle que soit la pêche qu'ils pratiquent, soient confrontés à de telles incertitudes sur leurs revenus, en fonction des quotas, de ce qu'ils pêchent, en fonction du niveau des cours ou du carburant !

Le 2^{ème} élément absolument décisif est la constitution de la Filière France Pêche ; c'est une filière essentielle pour rassembler l'ensemble des acteurs et offrir, là encore, de vraies perspectives au monde de la Pêche en France.

Je sais que tout cela est nouveau et remet en cause un certain nombre d'habitudes, mais je compte sur l'ensemble des acteurs de la filière pour participer à cette mise en place d'une nouvelle organisation de la Pêche en France.

Ce n'est pas uniquement sur les pêcheurs que doit reposer l'effort, c'est sur l'ensemble de la filière, les mareyeurs, les distributeurs, les responsables industriels : tout le monde doit participer au succès de cette filière !

Elle est déjà dotée de 10 M€, ce qui permet de voir venir les mois qui arrivent. Ensuite, elle devra disposer de 35 M€ par an, ce qui permettra de valoriser les produits de la pêche française, de mieux les commercialiser, et par conséquent, d'en tirer un meilleur prix pour les pêcheurs et donc, d'améliorer leur rémunération.

Vous le voyez, au-delà de la réforme de la PCP sur laquelle je me bats et sur lesquelles vous connaissez les grandes orientations que nous défendons, au-delà des aides que nous pouvons apporter ici ou là pour faire face aux difficultés ponctuelles, l'avenir de la pêche en France passe par une meilleure organisation de la filière, par la structuration de la filière pêche, par l'organisation sous forme de contrat des revenus des pêcheurs ; tout cela doit offrir de vraies perspectives à l'avenir de la pêche en France !

Je vous souhaite un très bon travail, de très bonnes discussions entre vous ; je serai très heureux de pouvoir en discuter avec vos responsables dans les semaines à venir.

Une fois encore, je crois en l'avenir de la filière pêche en France et je compte sur vous pour vous organiser, pour travailler ensemble et pour offrir de nouveaux débouchés, de nouvelles perspectives à la filière.

COMPETITIVITE DE LA FILIERE

Amont : face à la hausse des prix des matières premières, comment préserver la compétitivité des armements, mareyeurs et transformateurs ?

Pierre-Georges DACHICOURT, Président, CNPMEM

Philippe VIGNAUD, Président-directeur général, Groupe Vives Eaux

Pierre COMMERE, Secrétaire général, ADEPALE

Louis GUEDON, Député de Vendée

Daniel FASQUELLE, Député du Pas-de-Calais

André THOMAS, rédacteur en chef, le marin : On le sait, la mise en valeur d'un poisson représente beaucoup de matières premières, en commençant par le gasoil : en gros, un kilo de poisson, c'est 0,15 litres de carburant pour un fileyeur et presque 3 litres pour un chalutier pélagique ! Or ces chalutiers représentent en fait près des 2/3 des débarquements en valeur de la pêche française, avec des bateaux particulièrement exposés à la hausse des carburants.

Depuis les grands mouvements de colère de l'été 2000 sur le prix du carburant, le prix du baril a triplé pour tout le monde, pêcheurs, ensemble de la filière, mais en plus d'une manière générale le prix des matières premières a grimpé, les métaux pour faire des boîtes, le poisson lui-même comme matière première, les matières plastiques pour conditionner les produits de la mer ; c'est donc bien l'enjeu de toute une filière de retrouver un peu de marge de compétitivité !

Pierre-Georges DACHICOURT, où en sommes-nous de la situation financière de la pêche ? Quelle est votre vision du problème ?



Pierre-Georges DACHICOURT, Président, CNPMEM : Je pense que la pêche française en général n'est pas en si mauvais état que ça ! Bien sûr, elle a perdu beaucoup de bateaux, et c'était probablement une nécessité.

Actuellement, nous avons trois secteurs un peu sensibles selon que la réglementation existe ou pas.

1. Le Nord-Pas-de-Calais : la région Manche-Est / Sud Mer du Nord subit des contraintes européennes telles que 180 jours seulement de mer autorisés, restrictions drastiques de quotas dues à des accords avec la Norvège, les Féroé et autres, etc. De ce fait, nous avons une flottille très malmenée par des difficultés économiques.

En revanche, la petite pêche littorale (moins de 15 m) vit correctement, avec tous les aléas météo ; la campagne de coquilles St Jacques a été un peu meilleure que d'habitude pour les prix en tout cas. Cela s'est globalement bien passé dans ce secteur, tant mieux car si les

gens ne viennent pas crier ou m'insulter au téléphone, c'est que ça va...

2. Ensuite, au Sud de Cherbourg et en descendant vers la façade atlantique, il y a nettement moins de contraintes.

Bien sûr il y a des quotas, des réglementations, mais je pense que la contrainte est moins forte, tant mieux !

Car le jour où toutes les contraintes de la Manche et de la Mer du Nord s'étaleront vers l'Atlantique, on risque de voir surgir d'autres problèmes. Je ne souhaite surtout pas que cela arrive. La flotte au Sud de Cherbourg se porte correctement, avec des valeurs correctes, des gens qui ne se plaignent pas outre mesure malgré la hausse du carburant ! Certes, la conjoncture a fait que le prix de la matière première a bien augmenté, mais la hausse du prix du poisson a compensé la hausse du carburant.

Nous rentrons dans une période un peu plus sensible avec l'arrivée de l'été, avec des pêches moins conséquentes, des prix parfois qui vont jouer au yoyo du fait de l'arrêt des cantines scolaires, mais cette façade se porte mieux.

3. Puis, nous avons la façade Méditerranée ! Là, Dieu sait si j'ai du respect pour ces gens, mais ils n'ont pas encore entamé leur « révolution culturelle » pour les chaluts. Ils ont grandi un peu trop vite, sans analyser les problématiques que, dans le Nord ou en Bretagne, on a rencontrées il y a 20 ans. Il était évident à ce moment-là qu'il nous fallait des maillages supplémentaires pour avoir une meilleure sélectivité et préserver la ressource.

Je pense que s'ils veulent se sauver, ils doivent intégrer cette donnée. A ma modeste place, j'essayerai de les aider !

Ensuite, nous avons nos pêcheries de thon rouge, tellement malmenées par les uns et les autres, tellement encadrées que la moindre queue de poisson est comptabilisée.

La campagne de thon s'est déroulée en seulement 7, 8 jours.

On nous dit qu'il n'y a plus de poisson dans la mer. Non, il y en a suffisamment pour faire vivre une partie de la flotte ! C'est très important de ne pas oublier que derrière toutes ces contraintes, il y a des hommes et des familles.

Honnêtement, je dis qu'il y a un véritable avenir pour la pêche française.

Je pense que nous avons besoin de renouveler les outils si nous ne voulons pas être prisonniers de la hausse permanente du carburant. Nos outils qui ont 27 ans en moyenne consomment énormément d'énergie, coûtent très cher à entretenir, c'est cela qui plombe nos entreprises...

André THOMAS : Vous nous dites finalement que si la flotte a des contraintes, elle gagne quand même sa vie.

Pour la pêche française, notamment chalutière, confrontée d'une part au problème du carburant et d'autre part à la fin des aides publiques, avec une flotte vieillissante, où voyez-vous les gains possibles de productivité pour la flotte ? Avant tout par un outil rénové ?

Pierre-Georges DACHICOURT : Oui, cela passe avant tout par un outil rénové ! C'est également s'ancrer dans une démarche de pêche durable : améliorer la sélectivité pour arriver à trouver du produit en permanence ; il faut aussi que le consommateur s'y retrouve et sache consommer du poisson « populaire » saisonnier (aucun poisson n'est de bas de gamme), car tout le monde ne peut pas manger quotidiennement de la sole, du turbot ou de la lotte.

La plie, le hareng, le tacaud, c'est très bien aussi ! Le consommateur doit aussi revenir à du basique : du maquereau mariné en boîte, par exemple... Il faut aussi développer certaines choses : la compétitivité passe par les gains d'énergie, de rentabilité des bateaux ; car des bateaux très vieux coûtent très cher à l'entretien tandis qu'un bateau neuf coûte très peu les 6 ou 7 premières années. Mais, par contre, nous devons impérativement trouver de nouveaux outils financiers pour renouveler la pêche française.

Céline ASTRUC, rédactrice en chef, PdM : Philippe VIGNAUD, vous êtes le créateur et le PDG de Vives Eaux ; vous avez débuté en 1989 comme grossiste sur le MIN de Nantes puis, en 1991, vous vous êtes lancé dans le mareyage pour mieux vendre les produits acquis en criée ; vous avez poursuivi vos investissements dans la transformation et vous avez également un site de cuisson de crustacés. En parallèle, vous avez investi dans la logistique et vous allez acquérir prochainement des bateaux de pêche côtière. Vous êtes donc presque un acteur intégré verticalement !

Quelles matières premières flambent le plus pour vous ? Le fait d'être un acteur intégré vous permet-il de mieux absorber les chocs tarifaires ? Arrivez-vous à répercuter ces charges à vos clients finaux ?



Philippe VIGNAUD, Président-directeur général, Groupe Vives Eaux : Concernant l'acquisition prochaine de bateaux, je dirais que c'est en cours de constitution, en septembre prochain, pour sécuriser les approvisionnements. Car nous avons besoin de produits. En ce qui concerne les prix, cela ne nous avantagera pas forcément. L'intérêt à terme pour nous reste l'approvisionnement.

Pour les coûts, ma réponse sera banale : cela concerne essentiellement ce qui tourne autour du pétrole, les emballages, postes de coût très importants pour un mareyeur ainsi que le transport. En deux ans, les emballages ont augmenté de 17 % et le transport de 18,5 % ! Sachant que ces deux postes pèsent 4,6 % du chiffre d'affaires.

J'ai noté que l'impact de ces augmentations sur notre rentabilité finale n'est pas imputable complètement sur notre marge.

En revanche, pour le poisson lui-même, c'est l'offre et la demande qui commande : si le poisson aujourd'hui vaut plus cher, les marges s'alignent de façon proportionnelle. Par contre, quelque chose change quand le poisson est plus cher : il se vend en moins grande quantité !

Dans notre groupe, nous arrivons à répercuter la hausse du cours du poisson au consommateur, mais pas la hausse des matières premières.

Céline ASTRUC : Pierre COMMERE, vous assurez depuis 17 ans la fonction de secrétaire général de l'industrie du poisson, regroupée au sein de l'ADEPALE qui représente les métiers de la conserve, des fumeurs, des salaisoniers, du surimi, des cuiseurs de crevettes et de crustacés et du traiteur de la mer.

Vous êtes également Vice-président de l'Association européenne des industries du poisson et Secrétaire de l'Assemblée générale de l'interprofession européenne du thon tropical .

L'an dernier, vous aviez tiré la sonnette d'alarme sur la flambée des prix des matières premières poisson : + 33 % sur le saumon, + 21 % sur la crevette, + 65 % sur le surimi base, + 16 % sur la sardine, + 50 % sur l'albacor ! Cette flambée a mis en danger la rentabilité des entreprises de transformation.

Quelles sont les conséquences concrètes aujourd'hui ? Sachant qu'on pense souvent que les industriels peuvent toujours se rattraper sur d'autres matières premières, qu'en est-il réellement des marges de ces industriels ?



Pierre COMMERE, Secrétaire général, ADEPALE : Je vais illustrer ce qui se passe avec un produit de la mer particulier, le saumon d'élevage. De 2004 à 2010, on constate que le prix d'achat du saumon par les opérateurs français a augmenté de 63 %. Dans le même temps, auprès du consommateur final, le prix du saumon fumé a seulement progressé de 7 % !

Si l'on peut dire que l'industrie, sous la pression, a beaucoup progressé en efficacité et en compétitivité, il y a un certain nombre de limites. Par exemple, si on regarde l'indice du prix du maquereau sur le premier semestre 2011, en partant d'une base 100, correspondant à une moyenne de prix sur 5 ans, les prix, semaine par semaine, sur ce semestre se situent entre 150 et 300 % par rapport à cette moyenne sur 5 ans ! Il est bien clair que dans ces conditions, il est difficile de progresser.

Encore quelques exemples : si on observe les prix matières entre 2009 et 2010, pour les crevettes, si elles augmentent de 16 % en prix matière, elles n'augmentent que de 8 % une fois cuites ; pour le saumon, la matière a augmenté de 25 % mais, dans les rayons, le prix consommateur du saumon fumé n'a augmenté que de 3,5 % ; pour le maquereau qui a beaucoup grimpé en prix matière, le prix en conserve a baissé de 0,1 % ...

A un moment donné, il faut faire quelque chose pour rectifier et préserver l'activité de l'industrie sur le territoire ! J'ai aussi regardé les chiffres 2009-2010 donnés par FranceAgrimer sur l'importation du saumon : en volume + 3 %, prix moyen + 22 % ; au rayon frais, on voit le volume baisser de 7 % et les prix moyens augmenter de 17 % : cela veut dire que la répercussion des 22 % d'augmentation à l'exportation se fait assez bien sur le rayon frais. Par contre, sur le saumon fumé, quand la matière première augmente de 25 %, le prix n'augmente pas autant, + 3,5 %. Tout cela finit par mettre en danger les industriels et l'équilibre économique.

Pierre-Georges DACHICOURT : J'ai une grande inquiétude car, depuis quelque temps, je vois de grands groupes étrangers commencer à racheter une partie de nos flottes et des flottes européennes. J'ai remarqué un grand groupe qui arrive à capter 50 % des quotas de maquereaux européens ! Cela veut dire qu'ils sont en train de maîtriser le marché, qu'ils tirent forcément vers le haut. C'est probablement intéressant pour les pêcheurs dans un premier temps mais c'est aussi intéressant pour eux et cela se fera à terme, à mon avis, au détriment de la conserverie. Si on regarde bien, ces gens-là ont investi plus de 2 Md€ dans les pêches européennes ! Et ce ne sont pas des philanthropes.

Céline ASTRUC : Au bout du compte, avec toutes ces hausses, quelle est la rentabilité des transformateurs ? Le consommateur, au final, est-il prêt à payer plus cher ?

Pierre COMMERE : Nous sommes dans un principe de concurrence libre et non faussée sur le marché européen. Ce sont les forces du marché qui régleront l'ensemble des choses. Mais la difficulté est que la structure de la négociation est particulière. On a vu que, sur les produits frais, la répercussion se réalise de manière assez immédiate et naturelle, la négociation se faisant autour du prix d'arrivée. Par contre, pour l'industrie du poisson, il existe un système de négociation annuelle, avec une date butoir fixée par le Code du commerce : les enseignes et les fournisseurs doivent avoir négocié leurs contrats annuels avant le 28 février ! Cela crée de la tension ; en plus, la pression politique sur l'industrie est très forte pour maîtriser les coûts, augmenter la compétitivité. Et, en face, il y a uniquement 5 grandes enseignes qui sont des acheteurs ! Face à de grosses hausses du prix du poisson comme celles qu'on vient de connaître, on est petit à petit, devant un risque de démantèlement de l'industrie du poisson.

André THOMAS : Dans l'industrie du poisson, que pèsent les ingrédients, les boîtes ou le transport face au prix du poisson lui-même ?

Pierre COMMERE : Sur les conserves de thon, de sardines, de maquereaux, sur les saumons fumés, les morues salées, où le produit fini contient très majoritairement du poisson, la valeur du poisson est entre 45 et 70 %.

Il est évident que les autres intrants, énergie, acier des boîtes, huiles (dont le prix avait flambé) s'additionnent aussi ! Cela ne compense pas tout et va aussi dans le sens de la hausse des prix.

Il faut préserver nos outils industriels de transformation sur le littoral.



Louis GUEDON, Député de Vendée : Je me base sur mon rapport qui s'oriente volontairement sur une politique d'avenir pour la pêche et je rappelle qu'il y a quelques décennies, nos ports drainaient les premières zones industrielles de nos villes. Pour beaucoup de villes, ce n'est plus le cas maintenant. Nous avons évoqué les baisses du nombre de navires, de marins, des tonnages.

Nous sommes aujourd'hui à un point d'étiage qu'on ne peut plus accepter. Depuis 18 ans, je vais à Bruxelles soutenir le monde de la mer lorsqu'ils attendent le verdict de combien on va diminuer leurs quotas ; j'avoue en rentrant que je suis toujours déçu de voir que la France subit et ne propose pas !

Avec nos scientifiques, nous avons été capables de reconstituer les stocks de langoustine, d'anchois, de coquilles St Jacques, de merlu, nous savons faire et il n'y a plus aujourd'hui d'exagération, les marins étant des gens responsables !

Dans mon étude, en fait, il y a trois grands points :

1. Quel avenir donner aux hommes pour qu'ils regagnent la filière ?
2. Quel avenir donner à l'outil de travail ?
3. Quel avis donner à la structure ?

Autrefois les ports avaient une vie autonome ; actuellement, avec la portion congrue, on voit apparaître des rivalités qui ne sont pas compatibles avec l'unité de la filière pêche.

Enfin, quel marché donner à des produits qui ne représentent plus que 20 % du poisson consommé en France ?

Alors que l'augmentation de la consommation est plus grande puisqu'il y a 15 ans, nous consommions 28 Kg par habitant et aujourd'hui 35 Kg.

Je ne développerai pas tous les thèmes de mon rapport, ce serait trop long, mais je dis ici que la pêche a toujours été une filière de promotion sociale d'excellence : il ne faut vraiment pas perdre cela ! Pour la formation des hommes, il y a nos lycées de la mer, avec 1 700 élèves, qui, généralement, ont des difficultés scolaires. Dans les écoles de pêches, il y a l'alternance ; les jeunes vont d'emblée sur les bateaux et ils restent après dans la profession à 80 %.

Je crois que nous pourrions attirer et garder les jeunes dans les métiers si nous avons une politique à long terme.

Quel chef d'entreprise entreprendra un investissement considérable s'il n'a pas de visibilité à plus d'un an ?

Or, nous, c'est chaque année à Bruxelles qu'on saura quelle est la politique ! Personne ne peut continuer à faire cela.

Il faut vraiment une politique prévisionnelle à long terme pour que les hommes y croient.

On a beaucoup parlé aussi des revenus du marin : en général, surtout pour les hauturiers, les revenus sont plus élevés que pour les salaires à terre. Le Code maritime prévoit un certain nombre de choses : quand le pétrole passe de 0,30 à 0,60, les chalutiers n'ont plus la rentabilité de leur investissement. A ce moment là, on n'a pas le fonds chômage mais on a eu le FPAP qui n'est plus compatible aujourd'hui. Donc, il faut prévoir un lissage par rapport à la durée de la crise.

Ensuite, il faut casser la jauge parce qu'on a des bateaux qui « poussent » l'eau et qui ne « rentrent pas dedans ».

Ils consomment beaucoup trop de gasoil et ils ne donnent pas les plans de travail nécessaire pour transformer le produit.

On sent une mutation dans la filière : on a connu les quartiers maritimes, la direction des affaires maritimes, cela n'existe plus ! On va essayer de parler le même langage entre scientifiques et marins, cela permettra de proposer une politique de la ressource, de la protection et du développement durable, nous les Français.

Nous avons le plus grand linéaire de littoral d'Europe et le plus grand littoral au monde avec les DOM-TOM ; on doit vraiment avoir une véritable politique de la mer.

Ensuite, les OP doivent jouer un rôle important ! Le poisson du prix de retrait, c'est du poisson retiré de la consommation alors que l'importation est trop forte... Ce n'est pas et plus admissible !

Céline ASTRUC : Pouvez-vous nous expliquer l'éco-fonds pour la pêche ? Et sa différence avec la taxe poisson ?

Louis GUEDON : L'éco-fonds était une idée qui consistait à dire que dans le développement durable, on devait pouvoir prélever une somme euro-compatible parce qu'elle protégerait la nature, qu'on affecterait à l'amélioration des conditions de pêche ! Grâce au travail fait avec la DPMA, France Filière Pêche, FranceAgriMer, la discussion a bien évolué.

Je pense qu'on a été beaucoup plus loin car la taxe poisson qui rapportait 75 M€ à Bercy n'était pas affectée ! Et les marins n'en voyaient pas la couleur. L'idée a été de mettre tout le monde d'équerre et d'accord : les pêcheurs, les mareyeurs, la transformation et la commercialisation.

En supprimant la taxe poisson, il y aura une cotisation à hauteur de 37 M€ qui abondera pendant 5 ans cette union, pour faire en sorte que les 20 % de poissons français de grande qualité, avec une traçabilité, un agrément et des labels aient des prix soutenus sur un marché soutenu.

Cela permettra par exemple d'obtenir un euro de plus par kilo : sachant que le poisson français est vendu en moyenne 2,8 € du kilo et le poisson importé 3,8 € du kilo, cela fera arriver au prix moyen accepté par les consommateurs...

André THOMAS : Daniel FASQUELLE, vous êtes député UMP du Pas-de-Calais et maire du Touquet ; vous avez travaillé dans le détail la question du renouvellement de la flottille de pêche française à la demande du Premier Ministre.



Daniel FASQUELLE, Député du Pas-de-Calais : Le rapport a été remis au Premier Ministre mais il n'est pas encore en circulation à ce jour.

Ma mission sur le renouvellement de la flottille porte un constat qu'on connaît déjà ; il est alarmant et on doit agir de manière urgente. La flotte de pêche française vieillit, avec une moyenne d'âge de 25 ans ; il y a des bateaux de 37 ans de moyenne d'âge à Toulon par exemple... Bientôt, il n'y aura plus de pêche faute de bateaux ! On doit en prendre conscience. En réalité, on ne construit quasiment plus de nouveaux bateaux ; les contraintes financières et techniques

sont telles que les nouveaux bateaux construits ne correspondent pas à ce qu'on peut espérer.

Bruxelles a voulu que le nombre de bateaux diminue dans les différents ports en Europe et la politique commune des pêches est un frein au renouvellement de la flotte. Voilà la réalité.

Mais un raccourci, qu'il faut dénoncer, consiste à penser qu'avec moins de bateaux, les forces de pêche diminuent et les stocks de poisson sont préservés ! C'est faux, en certains endroits. Par exemple, du fait de l'application des règles, on ne peut pas construire de bateaux plus puissants qui permettent d'aller pêcher plus loin, ce qui conduit à une surpêche sur la bande côtière alors qu'on aurait besoin de marges de manœuvres pour mieux déployer la flotte de pêche. Par ailleurs, les navires étant vieillissants, ils consomment de plus en plus de carburant. Donc, les marins pêcheurs sont forcés de pêcher plus pour faire face à la dépense !

Il faut lever les freins économiques et techniques qui empêchent le renouvellement de la flotte. C'est dans l'intérêt même des objectifs poursuivis par Bruxelles.

André THOMAS : Cette carence dans le renouvellement de la flotte, vous l'imputez plutôt aux difficultés financières des armements ? Ou l'attribuez-vous à d'autres facteurs comme, par exemple, une démoralisation du secteur ? Ou à des contraintes communautaires ?

Daniel FASQUELLE : Le vieillissement de la flotte est préoccupant, y compris d'abord en termes de sécurité et de conditions de vie à bord. C'est un vrai sujet ! Il est urgent de renouveler la flotte de pêche française !

Comment en est-on arrivé là ? Mon rapport le montrera, il s'agit d'un faisceau de raisons.

Il est évident que la disparition des soutiens financiers publics à la construction de nouveaux bateaux a joué incontestablement de manière importante ; il y a eu également des contraintes, dénoncées par tous, comme des contraintes de jauge qui empêchent d'imaginer des navires plus performants et plus efficaces ; de façon générale, il y a aussi cette politique commune des pêches aberrante qui ne donne aucune visibilité aux entreprises !

N'oublions pas que ce sont des investissements extrêmement lourds, 2 ou 3 M€ par bateau. Comment investir autant sans aucune visibilité sur la capacité à pêcher et à rentabiliser l'investissement ?

Tous ces facteurs, la politique annuelle des quotas, la disparition des soutiens financiers et des contraintes sur les effets de seuil (longueur des bateaux, jauge), amènent à la situation où nous sommes aujourd'hui.

Cela dit, des bateaux de pêche il s'en construira de toute façon assez peu. Il n'y a pas beaucoup d'effet de série et de baisse des coûts, on est plutôt sur du sur-mesure. On ne peut pas non plus imaginer amortir l'investissement, la recherche et l'innovation, car on ne peut construire un nombre de bateaux suffisant.

S'il n'y a pas de soutien financier public ou privé pour aider, à un moment ou un autre, on n'avancera pas !

Dans la troisième partie du rapport, je fais un certain nombre de propositions pour lever les freins dont la jauge qui est un vrai sujet. Sur les contraintes techniques, il faut à tout prix convaincre nos partenaires européens de l'évolution nécessaire quant à la jauge car cela conduit parfois à des bateaux aberrants, « fer à repasser », alors qu'on saurait construire des bateaux plus économes en carburant, plus sûrs pour mieux répondre aux objectifs de la PCP, à condition de déverrouiller la question de la jauge !

Lowri EVANS, Directrice générale des Pêches à Bruxelles que j'ai rencontrée il y a peu, était intéressée et elle m'a dit qu'elle était prête à travailler sur ce sujet, reconnaissant qu'à Bruxelles, on ne s'était jamais intéressé à la question !

Je propose de distinguer la jauge poisson (ce qui permet de préserver la ressource) du reste de la jauge qui n'a pas besoin d'être verrouillée, au contraire. Aujourd'hui, on doit arbitrer entre la capacité de poisson, les innovations techniques ou les conditions de vie à bord... C'est aberrant ! Par exemple, pour améliorer les conditions de vie et de travail à bord ou amener des innovations techniques comme des moteurs pour lesquels actuellement, on manque de place à bord. Cela me paraît une des pistes importantes qui sont possibles du point de vue technique.

Sur les freins financiers, il faut aider le marin pêcheur lui-même à son démarrage ; il faut aussi aider l'entreprise, chercher des financements dans toute la filière, ce qui a été fait avec le groupe Compétitivité.

Il existe aussi des initiatives intéressantes au Guilvinec où les marins pêcheurs s'associent aux mareyeurs qui ont investi de l'argent dans l'achat de bateaux. Il faut également revoir certains dispositifs notamment le dispositif ISF PME. On peut aussi trouver de l'argent à l'extérieur de la filière et on ne peut pas exclure des apports d'argent public !

Il est très possible de cibler des aides publiques, de les conditionner si elles permettent une meilleure sécurité ou de meilleures conditions de vie et de travail à bord ou encore d'innover avec des moteurs économisant du carburant.

Je sais que parler de soutien public, ça paraît l'horreur à Bruxelles, mais je crois qu'il faut revenir sur cette question, en conditionnant les soutiens, comme c'est fait dans le domaine de la PAC !

André THOMAS : Les budgets alloués au Navire du Futur dans le cadre du Grand Emprunt vous paraissent-ils suffisants ?

Daniel FASQUELLE : En fait, il y a deux choses différentes : les soutiens publics à l'innovation et à la recherche et là, c'est indispensable et évident car, du fait qu'on construit peu de bateaux, le secteur privé ne peut pas dépenser beaucoup d'argent en innovation et recherche parce qu'il ne pourra pas récupérer son investissement sur la quantité produite !

Ensuite, pour transposer l'innovation dans les bateaux et permettre aux pêcheurs de construire de nouveaux bateaux, il faut peut-être imaginer des soutiens financiers très ciblés.

Céline ASTRUC : Philippe VIGNAUD, vous allez investir dans la pêche. Quel âge ont les bateaux que vous allez acheter ?

Philippe VIGNAUD : Nous allons commencer à investir dans les bateaux surtout pour sécuriser nos approvisionnements. Nous allons intervenir sur des bateaux qui ont entre 15 et 20 ans, principalement des fileyeurs. D'abord, nous prendrons des participations puis, petit à petit, nous voudrions investir dans d'autres fileyeurs peu consommateurs de carburant.

A la base, je connais le milieu du mareyage et peu celui de la pêche, qui est compliqué !

Mais je commence à le découvrir, j'apprends et je suis épaulé par des OP intéressées par notre investissement.

Nous voulons sécuriser nos approvisionnements en matière de qualité car les bateaux concernés sont des bateaux de fileyeurs qui pêchent généralement des poissons de qualité. Là où je voudrais faire évoluer les choses, c'est pour les faire aller pêcher un poisson qui va se vendre mieux qu'un autre, toujours dans le sens de la protection de la ressource.

André THOMAS : Avec votre regard de mareyeur qui découvre le monde de la pêche, quelles sont les pratiques dans les activités de capture ? Et quelles améliorations voudriez-vous apporter dans la conception des bateaux ?

Philippe VIGNAUD : Je ne connais pas encore assez ce milieu et nous avons décidé de pouvoir discuter autour d'une table entre la partie commerciale, que je représente, et la partie production ! Cela paraît intéressant à tout le monde d'avancer ainsi ensemble. Car effectivement, par exemple, pourquoi ne pas pêcher des espèces qui sont vendues à un bon prix ? Cela demandera de la concertation permanente...

Céline ASTRUC : Pierre COMMERE, vous jouez un rôle dans l'interprofession Eurothon sur le thon tropical ; est-ce que ce regard, ce dialogue plus approfondi vous permettent de gagner en compétitivité ?

Pierre COMMERE : En fait, Eurothon est une interprofession européenne qui associe les OP du thon tropical françaises, espagnoles et les fédérations de conserveurs françaises, espagnoles, italiennes, britanniques et portugaises. La motivation de créer Eurothon n'était pas tellement pour des questions de marché puisqu'au niveau communautaire, ces questions de concurrence sont très délicates à régler !

Notre motivation était surtout d'harmoniser le discours entre les différentes fédérations pour parler d'une seule voix, éviter les discours à géométrie variable et ne pas arriver en ordre dispersé devant la Commission. D'autant qu'il y a des enjeux extrêmement importants dans l'interprofession, notamment l'organisation des régimes douaniers internationaux (fonte du régime préférentiel de Cotonou, Lomé), reformatage dans des ensembles différents, etc. Aujourd'hui, la Commission vient d'ouvrir une dérogation dans le Pacifique, ce qui amène tous les investisseurs asiatiques en Papouasie-Nouvelle Guinée à construire 10 conserveries pour bénéficier du *global sourcing*, c'est-à-dire qu'ils pourront pêcher n'importe quel thon, le mettre en boîte et nous le livrer sur le marché sans droit de douane. Nous trouvons que c'est une concurrence déloyale, déséquilibrée car nos industries maintenues avec difficulté au plus près de ports de pêche vont régresser, au profit des pêcheries et des flottilles asiatiques qui sont proches de la Papouasie.

La complexité actuelle à surmonter est celle de l'organisation mondiale des droits de douane !

André THOMAS : Pierre-Georges DACHICOURT vous participez au groupe de travail sur la compétitivité, qu'en attendez-vous ?

Pierre-Georges DACHICOURT : D'abord, le CNPMM, c'est la représentation de toute la pêche française, en métropole comme en Outre-mer ! Il fallait vraiment être dans ce groupe de travail, car on nous reproche trop d'être éloignés de nos bases ! Le groupe de compétitivité s'est penché prioritairement sur la façon d'économiser au maximum le carburant, premier poste nous concernant !

Sans rentrer en compétition avec les contrats bleus déjà existants, nous essayons de faire des recherches sur les économètres, sur la géométrie des chaluts pour filtrer un maximum d'eau, sur la sélectivité approfondie.

Des bateaux vont faire des tests et il faut le préciser qu'ils seront compensés pour ne pas perdre de chiffre d'affaires en innovant ! Les études concerneront plusieurs bateaux en même temps pour aider à trouver plus vite des solutions. Ceux qui s'inscrivent dans le groupe de compétitivité adhèrent totalement volontairement. Ceux qui ne voudront pas participer ne pourront pas bénéficier de cette manne qui va nous arriver !

Ceux qui veulent tester sont vraiment les bienvenus.

Tout ce travail du groupe de compétitivité dans FFP a été remarquable d'efficacité ; il a travaillé sans faille pendant deux mois avec un appui de tous.

Je nous crois vraiment capables de faire sortir cette filière par le haut, évidemment avec l'appui de la grande distribution. Car tout le monde doit être gagnant/gagnant.

Globalement, nous pourrions voir dédiés 30 à 35 M€ dont 10 à 12 M€ vers l'interprofession et le reste au groupe de compétitivité. C'est un engagement de la grande distribution sur 5 ans avec une consultation à mi-parcours pour faire le point.

André THOMAS : Comment travaillez-vous dans le groupe de compétitivité avec les projets labellisés par les Pôles Mer ?

Pierre-Georges DACHICOURT : Il faut dire que tout cela est en train de naître, le bébé ne marche pas encore complètement. Il faut d'abord que l'argent soit viré sur les comptes. Ensuite, les dossiers seront mis sur la table en partenariat avec le groupe de compétitivité, les Pôles Mer et les associations qui ont des dossiers à poser.

Puis, ces dossiers seront étudiés par un groupe de travail et on retiendra en fonction de la philosophie du groupe de travail. On gagnera en compétitivité, ce qui fera gagner en salaires pour les hommes de base, en qualité sur les produits mis en grandes surfaces et en poissonneries.

Tout le monde doit être concerné par le produit débarqué des bateaux !

André THOMAS : Pour retrouver la compétitivité dans la filière, il faut des navires neufs, conçus différemment.

Nos deux députés nous l'ont dit en notant qu'il faut aussi innover dans le financement, voire au moyen d'aides publiques. Quelle sera l'échéance politique ? Car la politique de la pêche est faite à Bruxelles et on attend une proposition de la Commission sur la réforme de la PCP à la mi-juillet.

Louis GUEDON : Je crois que la France doit d'abord prendre des initiatives.

On a dit qu'un bateau de plus de 20 m coûte 2,5 M€. Jusqu'à ces derniers temps, il y avait 40 % de subventions entre l'Europe, la France, la Région, le Département. L'armement mettait 10 % au minimum et la banque suivait à 50 %. Les subventions n'étant pas euro-compatibles, le banquier ne fait pas confiance au 10 % d'autofinancement et il ne suit plus !

La pêche avait anticipé cela et nous avons fait des propositions sur les quirats puis sur les Sofipêches. Tout cela a été blackboulé ! Maintenant, avec le Navire du Futur, on est en plein dans la loi TEPA qui permet d'apporter des aides privées à des entreprises de technologies innovantes, exonérées de la fiscalité des entreprises.

Le principe de la loi TEPA n'est pas remis en cause mais son application pose problème. Il faudrait ouvrir le capital et permettre davantage d'actionnaires (50 participants maximum actuellement) et les aléas de la pêche ne facilitent pas les choses.

Daniel FASQUELLE : Je crois aussi qu'il faut faire feu de tout bois : il faut mobiliser l'ensemble de la filière et aller chercher les solutions par nous-mêmes. Il faut mobiliser les armements coopératifs, les mareyeurs, la grande distribution, etc. Toute la filière a intérêt à garder ses marins pêcheurs et une bonne capacité de pêche.

Au plan national, il y a des évolutions possibles. Nous travaillons avec Louis GUEDON à faire évoluer le dispositif ISF PME pour aller chercher de l'argent privé en dehors de la filière et inciter des investisseurs privés à la pêche. Techniquement, il y a des améliorations possibles au plan national.

Ensuite, si le Ministre nous a demandé ce rapport, c'est qu'on a en arrière plan la réforme de la PCP. La France doit faire passer des messages à Bruxelles et mener des combats avec ses partenaires, sur la jauge, sur des soutiens publics très ciblés, etc.

Je souhaite qu'il y ait des choix politiques clairs pour la pêche, comme on a su les faire pour la PAC, notamment en maintenant des exploitations sur tout le territoire grâce à des aides.

On peut pêcher la même quantité de poisson avec un grand nombre de bateaux et de marins sur tous les littoraux européens ou au contraire, faire un choix (qui n'est pas le mien) en laissant faire, avec quelques grands bateaux et peu de marins !

Je crois qu'il faut mettre en place une vraie politique, claire, pour conserver le plus possible de marins et préserver toutes les formes de pêche, y compris la pêche artisanale.

Pour finir, je dirais qu'on ne fera pas le bonheur des marins pêcheurs sans eux ! On voudrait concevoir la PCP sans eux... Et c'est une grave erreur.

Pierre COMMERE : Les statistiques le montrent, l'industrie du poisson est très dépendante des importations...

La spécificité de la pêche côtière française, hors la filière du thon tropical destinée à l'industrie de transformation, c'est d'être multi-spécifique et d'amener beaucoup de poissons frais, en destinant peu de poisson à la transformation. Sauf pour la sardine ! Je dirais que, pour des filières comme la sardine où il n'y a pas de quotas, et pour une moindre part le hareng ou le maquereau, on a l'impression, en tant que transformation, qu'il n'y a pas beaucoup d'efforts de pêche. On aimerait bien avoir plus de sardines disponibles pour ne pas aller les chercher ailleurs. Ce serait bien qu'il y ait une politique de filière !

André THOMAS : Je crois que, concernant la sardine, après le moratoire pour 5 ans sur l'anchois, les dégâts sont faits pour les flottilles qui pêchaient aussi la sardine !

Question d'un participant : Je suis surpris qu'on ait un peu oublié un acteur incontournable de l'amont, à savoir les halles à marées qui sont des éléments de régulation, notamment pour la compétitivité.

Ce serait aussi intéressant de faire un benchmark dans les autres pays d'Europe pour voir comment nos concurrents se débrouillent avec cette question du renouvellement de la flotte

André THOMAS : Effectivement, on n'a pas oublié les halles à marées et Monsieur JONCOUR abordera la question dans le débat suivant.

Pierre-Georges DACHICOURT : En Hollande, ils ont fait un choix très clair de concentration de bateaux : ils en ont détruit beaucoup, sans aide publique. Et ils se sont concentrés sur des flottilles type senne danoise.

En Angleterre, ils ont fait une croix sur leurs pêcheries depuis longtemps ! Le mot pêcheur n'a aucun sens là-bas. Cela a encore un peu de sens en Ecosse.

Les bateaux anglais pour la pêche artisanale ont entre 30 et 35 ans... Il reste un peu de pêche en Cornouaille, mais à l'Est, il ne reste pratiquement plus de bateaux. Les Espagnols ont fait encore un autre choix, ils veulent reconstruire des bateaux et veulent se repositionner en attendant le débat sur la PCP. Les Belges, eux c'est fini, ils avaient encore 200 bateaux il y a 25 ans et il en reste une quarantaine, dont seulement 5 ont des capitaines belges, le reste venant des Hollandais ! On voit vraiment une très forte concentration dans certains pays.

Je constate que ceux qui investissent dans la pêche dans les pays du Nord ne sont pas intéressés par les bateaux, ils ne sont concernés que par le produit ! C'est clair !

André THOMAS : Oui, c'est frappant. Vous parliez tout à l'heure de UK Fisheries, la compagnie britannique à capitaux néerlandais et islandais qui a racheté un grand armement de Boulogne. Le chiffre d'affaire de ces deux actionnaires est de 100 M€, soit plus que le total des ventes de la pêche fraîche sous criée en France ! On voit le déséquilibre entre la taille d'armements concentrés et l'activité de pêche artisanale.

Daniel FASQUELLE : Je rejoins tout à fait ce que vient de dire Pierre-Georges DACHICOURT. Si on laisse faire les choses, ce qui va se passer c'est que pour amortir l'investissement, on va aller vers des bateaux de pêche de plus en plus gros. Là, il faudra faire un choix politique.

Si on ne met pas un minimum d'argent public, si on ne change pas la réglementation, on va vers de la concentration. Si vous ajoutez ça au quota individuel transférable, il se passera que quelques-uns pourront acheter les quotas individuels aux marins pêcheurs artisanaux qui partiront les uns après les autres et il ne restera que quelques grosses entreprises avec de très gros bateaux. Dans certains pays, on voit aussi une autre évolution : on fait appel à des marins hors de l'Union européenne pour diminuer encore les coûts de fonctionnement des navires !

Si on ne bouge pas, c'est ce qui se passera partout. On peut ne pas laisser faire les choses, mais cela suppose une véritable politique des pêches, avec des objectifs clairement identifiés.

Commentaire d'un participant : Je voudrais revenir sur le vrai choix politique à faire entre une pêche administrée, dans le bon sens du terme et le système libéral.

Il s'agit d'affirmer ce choix, de prendre ses responsabilités. Je crois qu'à un moment, il faut que le Ministre le dise. Que voulons-nous comme pêche ? Car nous sommes entre les deux possibilités.

Philippe VIGNAUD : Pour moi, la pêche française doit être artisanale avant tout. Et les autorités publiques doivent prendre leurs décisions assez rapidement !

Daniel FASQUELLE : Il y a des secteurs d'activité qui ne s'équilibrent pas d'eux-mêmes et qui impliquent une intervention des pouvoirs publics : c'est le cas de l'agriculture, et c'est le cas de la pêche !

Je crois qu'on peut tous se retrouver, quelle que soit notre sensibilité politique, autour de cette volonté de préserver notre agriculture et notre pêche ! Mais pour ce faire, il faut des politiques françaises très volontaristes, mais il faut aussi que la France inspire davantage Bruxelles...

Commentaire d'Annick GIRARDIN, Députée de Saint-Pierre et Miquelon : Je suis une femme très intéressée par la pêche et la mer ! Je crois qu'on n'a pas assez dit combien les femmes, aux côtés des marins pêcheurs ont permis de faire cette grande histoire.

Juste une remarque sur le développement de ces filières et sur la question des marchés mondiaux. Je veux parler ici des accords de libre échange économique sur lesquels travaille aujourd'hui l'Europe, notamment avec le Canada. Si cet accord aboutit, la filière pêche et aquaculture en France sera énormément touchée. Je trouve qu'on ne fait pas assez remonter cela aux députés européens et la France ne se mobilise pas assez sur la préservation de certains acquis, remis en cause dans cet accord UE/Canada ! Cela peut concerner la morue, le rouget, la limande, la raie et des produits d'aquaculture. Ce qui n'est pas anodin !

Question d'un participant : On parle beaucoup de la production et c'est normal, mais quelle est la politique autour du mareyage ? Car il me semble qu'on laisse tomber le mareyage, voire qu'on lui met une balle dans le pied.

Louis GUEDON : Malheureusement, vous avez raison, le point faible actuel de la filière, c'est le mareyage ! Il y a environ 300 entreprises de mareyage en France qui sont traitées différemment. Les petites entreprises peuvent recevoir des aides mais pas les grosses.

Je crois qu'une action est conduite par le groupement de l'Union des mareyeurs qui réclame une ouverture pour que tous les membres du mareyage puissent être aidés de la même manière. Cela me paraît indispensable car on n'aura pas une filière saine si on n'a pas un mareyage fort !

Eric GOSSELIN, Directeur général, CME

Olivier BIGOT, Directeur des ventes, AME HASLE

Laurent BARANGER, Directeur général, RICEP

Pierrick JONCOUR, Vice-président, CCI Quimper-Cornouaille

Jésus GONZALEZ GARCIA, Administrateur principal Direction Générale MARE Unité "Commerce et marchés", Commission Européenne

Céline ASTRUC, rédactrice en chef, PdM : Les ventes directes intéressent de plus en plus certains pêcheurs...

Car ils sont convaincus qu'en s'engageant dans des circuits courts, portés par des locavores, leurs bénéfices seront plus grands.

D'un autre côté, la loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche souligne l'intérêt des démarches de contractualisation, mais ces dernières ne plaisent pas toujours aux professionnels. Les dernières tentatives à ce sujet pour la lotte semblent avoir tourné court...

André THOMAS, rédacteur en chef, le marin : Nous allons d'abord écouter Laurent BARANGER ; il va nous présenter l'activité du RICEP (Réseau d'Informations Comptables et Economiques des Pêches) qui effectue une observation quotidienne des prix dans les halles à marée françaises et qui met en place un système d'alerte pour les professionnels lorsque les cours dérapent.



Laurent BARANGER, Directeur général, RICEP : J'appartiens à l'Université de Nantes qui est l'un des membres fondateurs du RICEP ; celui-ci a été constitué depuis cinq ans autour d'un certain nombre de compétences professionnelles, techniques et scientifiques.

Le RICEP a pour objectif de développer des outils pour la filière et les institutions autour des problématiques R&D sur l'économie des pêches. Nous englobons aussi bien la problématique amont (rentabilité des activités de pêche) que la problématique aval (les marchés, etc.) en passant par les problématiques d'équilibre des infrastructures portuaires et de l'aménagement du territoire.

Dans le cadre d'un projet européen, nous travaillons essentiellement autour de deux axes :

1. Les mécanismes de formation des prix du poisson pour en connaître les déterminants et les facteurs explicatifs, en essayant d'optimiser la valorisation du produit de la mer tout au long de la filière.

La question corolaire est celle de « l'effet prix » d'une modification de l'offre ou de la demande, voire des conditions de première mise en vente.

2. Les risques de prix : il y a une cyclicité des produits de la mer avec des saisonnalités récurrentes, des pics haussiers et baissiers, tout cela conduisant à se demander s'il existe un « prix normal et cohérent » auquel les opérateurs de la filière peuvent commercialiser le produit de la mer.

D'autre part, on constate une volatilité importante des prix, sachant que pour le secteur, plus la volatilité est élevée, plus l'espérance de gain et le risque de pertes sont forts. Il s'agit donc d'avoir des outils adaptés pour limiter le risque de prix.

Pour étudier la chaîne de valeur ajoutée dans la filière, nous raisonnons par produit puisque derrière chaque espèce il y a une taille, une présentation, une qualité (TPQ) qui font que les opérateurs et les marchés ciblés peuvent être différents d'un produit à l'autre, même pour une même espèce.

S'agissant des opérateurs, on les trouve au niveau de l'offre et de la demande ; ils peuvent avoir des comportements différents selon leurs profils : par exemple des acheteurs qui ont des consentements à payer supérieurs aux autres ou des producteurs qui ont des qualités de tri plus fortes que les autres... Cela va aussi expliquer des différences de prix.

Tout ce qui concerne les caractéristiques de marché est aussi primordial. Vous savez qu'il y a une atomisation de l'offre avec des débarquements sur l'ensemble du littoral et des places de marché connectées à des marchés destinataires. Ces caractéristiques-là expliquent aussi largement la formation du prix, de même que l'espace-temps qui est la prise en considération du fait que le prix peut varier dans une même journée ou dans la même heure.

Donc, quand on essaie de raisonner sur la formation des prix, il faut appréhender l'ensemble de ces complexités, étant observé que si tous les modèles de commercialisation sont peu ou prou adaptés, il faut en éviter certains pour des produits donnés.

Concernant les explications sur les écarts de prix que l'on peut constater à la mise en vente pour les huit principales espèces débarquées sur la façade atlantique et en Manche/Mer du Nord (Baudroie, Sole, Langoustine, Bar, Merlu, Seiche, St Pierre, Calmars), il est clair qu'interviennent principalement la TPQ (Taille, Présentation, Qualité) et l'effet « criée », mais il faut aussi définir les autres facteurs explicatifs suivants :

- Taille des marchés (volumes, nombre de lots),
- Mode d'enchère, vente à distance,
- Structure des marchés (nombre d'acheteurs et de vendeurs, concentration),
- Position géographique du marché dans le réseau national (centrale ou périphérique, distance vis-à-vis des grands centres urbains, logistique de post-acheminement)
- Les effets-acheteurs et bateaux à modéliser pour mieux comprendre l'origine de ces effets (profil d'acheteurs, circuits de 2ème vente, type de bateau, longueur des marées...).

Par exemple, dans le premier échange offre/demandeur, il faut analyser finement les différents profils d'offres et de demandeurs : pour la langoustine, on voit que c'est essentiellement la TPQ qui va commander les différents flux de commercialisation, ces derniers expliquant certains phénomènes de formation de prix. Mais l'ensemble est extrêmement complexe à cerner, et d'autant plus si l'on raisonne dans un contexte européen avec les exportations et les importations.

Autour de notre second axe de réflexion sur les risques de prix, nous travaillons depuis un an et demi sur la mise en place d'indicateurs de prix à la première mise en marché. Depuis deux mois, nous testons quotidiennement un indice par TPQ pour la baudroie et la langoustine (bientôt la sole) dans 25 halles à marée afin de donner la situation du marché en temps réel, c'est-à-dire vers 16 h 30.

Cet indice a un premier avantage : il permet d'indiquer une situation en temps réel de l'ensemble du marché dans lequel le produit va s'insérer. Cela permet à chaque opérateur local de se positionner par rapport à la situation de marché. Une meilleure réactivité est donc possible vis-à-vis de l'évolution du marché.

Un second intérêt réside dans la possibilité d'adosser à l'indice un certain nombre d'outils, comme les alertes, les anticipations de retournement de tendance de marché, la couverture à terme sur le risque de prix...

Nous testons aussi un système d'alerte de marché anormal, directement inspiré de ce qui se pratique dans l'agro-alimentaire. Toute la difficulté pour nous réside dans la sensibilité du signal : quel est le niveau de seuil qui déclenche l'alarme et combien de jours consécutifs de crise conjoncturelle devons-nous prendre en compte ?

Nous souhaitons ainsi apporter plus de réactivité aux opérateurs, ces derniers pouvant prédéterminer un certain nombre d'actions en cas de franchissement des seuils d'alarme produit par produit.

Nous sommes cependant en phase de tests « artisanaux » pendant 6 mois.

Notre premier objectif est de valider l'intérêt de la démarche indiciaire pour les opérateurs. Cela dit, chaque espèce doit faire l'objet d'un réglage du système d'alarme, ce dernier ne devant pas se déclencher tous les jours, sinon on le désactivera et il n'aura plus de sens. Par contre, lorsqu'il y a une vraie difficulté, il doit se mettre en route.

C'est pourquoi nous procédons aujourd'hui à des tests à la fois sur le seuil du signal et sur la durée du signal.

André THOMAS : Pierrick JONCOUR, vous êtes armateur et vous avez navigué pendant 30 ans à la pêche artisanale ; vous êtes mareyeur et vice-président de la CCI Quimper-Cornouaille en charge du difficile sujet de l'optimisation des criées. L'outil du RICEP qui vient d'être présenté est-il déjà utilisé par les mareyeurs pour suivre le caractère erratique des produits de la mer ?



Pierrick JONCOUR, Vice-président, CCI Quimper-Cornouaille : L'outil du RECIP est intéressant pour connaître les prix moyens affichés quotidiennement dans les ports étudiés. Pour autant, il faut savoir que le prix moyen affiché par espèce se fixe dans tout le mareyage français pratiquement dès les premières commandes : on le connaît alors à quelques centimes d'euro près, mais il varie selon les ports, la qualité, l'importance de l'offre, les bateaux, le nombre de jours en mer, etc. Moi, par exemple, j'ai un bateau de 21 mètres qui fait 3 à 4 jours de mer et qui vend le soir à St Guénolé avec des prix meilleurs que ceux du matin... Tout cela pour dire qu'il faut relativiser la représentativité d'un prix moyen global

car il y a notamment une prime à la qualité qui existe.

André THOMAS : Un prix moyen calculé selon des moyens scientifiques pourrait-il servir de base contractuelle pour des commandes passées à l'avance ?

Laurent BARANGER : L'indice que nous présentons n'est pas un niveau de prix ; il est exactement comme le CAC 40 car il ne représente pas un niveau d'actions, mais une tendance donnant une idée de l'évolution du marché.

Cet indice est construit pour apporter un peu plus d'efficacité et de transparence dans la transmission de l'information sur les prix. Cette meilleure transparence doit normalement contribuer à une meilleure valorisation de la production tout au long de la filière.

Donc, puisque l'indice du prix moyen globalise le cours moyen de chaque halle à marée, il peut servir de base de référence pour contractualiser des préventes avec une marge à fixer selon les caractéristiques de chaque marché.



Olivier BIGOT, Directeur des ventes, AME HASLE : Je dois dire que le système des indices de prix moyens est très intéressant ; nous l'utilisons déjà chez AME HASLE pour la moitié de nos ventes de notre activité relative aux fruits et légumes ; en effet, il y a une organisation avec des « cadrans » dans cette filière, analogues aux criées pour la marée, ce qui permet de contractualiser sur une période donnée, essentiellement en grande distribution. Cela représente des volumes très importants et cela fonctionne très bien !

Si l'on pouvait dupliquer ce système au niveau de la marée, nous en serions très heureux car nous sommes sollicités en permanence pour des engagements tarifaires sur des périodes relativement longues. Comme nous ne maîtrisons pas l'aléa climatique qui a une forte incidence sur les prix, il nous serait très utile de pouvoir négocier avec des criées des approvisionnements à trois semaines par exemple, en bloquant un prix pour une espèce donnée : si les cours augmentent, la criée sera perdante, mais s'ils diminuent, ce sera à son

avantage. Mais, de cette manière, nous sécurisons à la fois notre approvisionnement, nos engagements vis-à-vis de nos clients et nos marges.

S'agissant du système des alertes, il nous serait aussi très utile pour la marée ; il existe déjà dans l'interprofession de la filière des fruits et légumes : nous savons toutes les semaines où en est la production pour chaque produit ; il nous est ainsi possible d'écouler des volumes en mettant en place des plans média adaptés, par exemple pour les pêches et les nectarines en été.

Pour les produits de la mer, il serait vraiment opportun d'avoir en France un tel système pour répondre au marché de manière intelligente afin que toute la filière soit gagnante.

Je signale que nous utilisons ce système depuis de nombreuses années pour la langoustine vivante en Ecosse et en Irlande, avec une cinquantaine de bateaux aujourd'hui ; nous avons défini au départ un cahier des charges bien précis (type de pêche, taille...) et nous nous engageons ensuite à acheter les produits sur toute l'année, sous réserve d'une certaine régularité dans les approvisionnements. Cela représente environ 200 tonnes au total par an avec une tarification qui est faite au mois ou au trimestre en fonction de la demande (pics de prix en fin d'année).

Les pêcheurs écossais et irlandais ont ainsi la garantie du prix de vente avant même de sortir en mer...

Je signale que cette contractualisation avait été d'abord proposée en priorité aux pêcheurs de Bretagne Sud ; cela nous aurait bien arrangé logistiquement qu'ils soient nos fournisseurs car nous sommes basés à Rennes... Mais cela n'a pas pu se faire malheureusement avec eux et nous devons donc aller chercher les produits avec des camions-viviers à 700 km, en Ecosse et en Irlande...

Pierrick JONCOUR, Vice-président, CCI Quimper-Cornouaille : Nous avons près de 200 acheteurs dans les sept criées que gère notre CCI et je ne suis pas personnellement favorable à ce système des contrats passés à l'avance ; en effet, il provoquerait certainement la mort économique de beaucoup de nos petits mareyeurs, voire de certaines de nos criées. De plus, la contractualisation ne peut que donner une part prédominante aux grands groupes, notamment pour la lotte en priorité.

J'ajoute que la demande des mareyeurs est supérieure pour le moment à l'offre, ce qui explique en partie le maintien des prix à un niveau correct. Si vous cassez cet équilibre en réduisant le nombre des mareyeurs, on ne sait pas où l'on va se retrouver !

Personnellement, je suis mareyeur et j'ai quatre bateaux : tous mes poissons passent sous la criée et je ne prends rien directement dans les magasins ; cette éthique-là devrait pouvoir perdurer...

Olivier BIGOT : Nous sommes aussi mareyeurs à St Malo et nous achetons en criée tous les matins. Nous ne voulons donc pas la mort des petits mareyeurs et des criées dont nous avons besoin au quotidien ! D'autant plus que les criées se sont spécialisées en faisant d'énormes progrès, en particulier pour les ventes à distance.

André THOMAS : Sept ports (Douarnenez, Audierne, St Guénolé-Penmarch, Le Guilvinec, Loctudy, Lesconil, Concarneau) sont du ressort de la CCI Quimper-Cornouaille ; ils représentent plus de 400 navires, 52 000 tonnes de poissons frais et 10 000 emplois. C'est un bastion de la pêche artisanale française ! Dans ce contexte, que vous inspirent les projets d'amélioration de la commercialisation ?

Pierrick JONCOUR : La commercialisation commence à la vente sous la criée. Le mareyeur achète le produit proposé et, dix minutes après, il sait exactement le tonnage qu'il peut vendre et à quel prix.

A chaque crise de la pêche, on a cherché comment faire sauter un intermédiaire dans la chaîne pour baisser les coûts, mais il y a des passages obligatoires : la criée, le mareyeur, le transporteur, la plate-forme pour les GMS, les grossistes et les poissonniers. Qui voulez-vous supprimer dans cette chaîne ? Si c'était possible, cela aurait été fait depuis longtemps...

Comme vous l'avez dit, nous gérons sept ports avec environ 475 navires et 2 340 marins ; 52 000 tonnes de poissons frais sont vendus en criées pour 130 M€ ; il y a 200 acheteurs dont 70 travaillent à distance, ce qui est très apprécié car cela évite des déplacements en camion comme ceux de St Guénolé/Roscoff (280 km aller et retour), tout en équilibrant les prix.

J'attire l'attention sur le fait que, s'agissant des achats à distance, on commence à avoir des demandes de grosses structures pour y participer. Il faut être vigilant à ce sujet car si cela se développait trop, on irait vers la suppression de beaucoup de magasins de marée avec les licenciements correspondants.

Céline ASTRUC : Ces achats à distance ne peuvent-ils pas faire monter les prix au bénéfice de toute la filière ?

Pierrick JONCOUR : Vous savez comme moi que le poisson est un peu considéré comme un produit de luxe ; il est déjà relativement cher sur les étals... Je ne vois pas comment les prix de vente pourraient augmenter sensiblement ; c'est un leurre de le penser. Je crois que ce que réclame la Profession est d'avoir un prix qui rentabilise l'outil de travail et qui permette aux marins de bien gagner leur vie. En aucun cas, on ne veut supprimer des emplois à la marée où travaillent beaucoup de femmes de marins et des gens de chez nous.

André THOMAS : Vous expliquez que la place du petit mareyeur est importante et qu'elle doit être préservée, tout comme le passage en criée. Mais la CCI Quimper-Cornouaille réfléchit cependant à la rationalisation des criées, notamment sur la logistique...

Pierrick JONCOUR : J'en suis à ma deuxième mandature à la CCI avec Jean-François Garrec et je peux vous dire que toute l'équipe des élus s'est trouvée tout de suite dans une situation difficile dès notre première élection : les plans de sortie de flotte ont commencé à se faire sentir et il a fallu prendre des décisions pour rationaliser les criées, d'où la création de Cornouaille Ports de pêche. Il y avait 240 salariés dans les ports il y a 6 ou 7 ans et il n'y en a plus que 150 ; nous n'avions pas le choix car on perdait beaucoup d'argent depuis de nombreuses années.

Cela reste encore déficitaire pour la CCI, mais cela rapporte beaucoup à l'économie locale car la Cornouaille vit en très grande partie de la pêche : quand elle est bonne, tout le monde travaille : les restaurants, les commerçants, etc. Mais ce n'est pas facile car le nombre des bateaux diminue ! A Loctudy, on avait 43 hauturiers, il y a 6 ou 7 ans ; aujourd'hui, il en reste 12 ou 13 qui assurent 2 ou 3 ventes par semaine. Cela devient ingérable économiquement pour la criée et on va devoir prendre des décisions qui ne seront pas agréables à assumer car, pour un élu, pour un maire, perdre une criée est quelque chose d'épouvantable.

André THOMAS : Si vous pouviez repartir aujourd'hui d'une page blanche : comment dessineriez-vous le schéma de commercialisation en Cornouaille avec la flottille actuelle ?

Pierrick JONCOUR : Je crois qu'il faudrait s'appuyer sur le port phare du Guilvinec et accueillir dans sa criée tous les bateaux de Loctudy et de St Guénolé, sauf pour les poissons bleus dont la criée doit rester à St Guénolé en raison de son importance en pays bigouden (sardiniers) et des moyens qu'elle demande. Il va bien falloir qu'on arrive à ce schéma un jour ou l'autre ; cela sera plus vite qu'on ne l'imagine en raison du renouvellement des hommes et des flottilles.

Savez-vous que 30 % des marins et des patrons en activité aujourd'hui vont prendre leur retraite dans les 4 ans qui viennent ? Leurs bateaux actuels (âgés de 25 à 35 ans) ne feront donc pas l'objet de gros frais d'ici au départ à la retraite et ils ne seront pas tous remplacés, loin de là (peut-être 5 % des 30 % des bateaux arrêtant pour cause de retraite seront récupérés).

De plus, le grand malheur de la filière, en dehors du renouvellement de la flottille, est celui du renouvellement des hommes. Moi qui suis sur le terrain tous les jours, je peux vous dire qu'il est faux de prétendre qu'on a de la relève à la pêche. C'est aujourd'hui déjà très compliqué, voire impossible de remplacer un marin qui tombe malade...

Des patrons, des mécaniciens et des matelots, il en manque aujourd'hui et il va en manquer encore plus dans les prochaines années ! Sur les 1 700 élèves qui sont actuellement dans les écoles de pêche, je ne sais pas si finalement 10 % iront à la pêche ? C'est là qu'il y a le plus grand problème et on n'a aucune visibilité.

André THOMAS : Eric GOSSELIN, vous êtes le directeur général de la CME (coopérative maritime étaploise) qui est un bastion de la pêche artisanale avec 70 navires, dont la plupart sont des chalutiers de pêche au large, qui ont débarqués 16 000 tonnes de poissons en 2010 pour une valeur de 33 M€.

Dans votre port de pêche de Boulogne, vous avez un système un peu particulier car, finalement, la mise sur le marché s'effectue via un chaînon spécifique, l'écorage, qui est assuré par la coopérative. Ce système permet-il une meilleure valorisation et une meilleure commercialisation du produit ?

Je note qu'en matière d'amélioration de la qualité du produit, les Etaplois ont été toujours très en pointe avec beaucoup de travail sur le poisson à bord, sur la mise en caisse, la pesée, la mise sous film... Les Etaplois ont vraiment fait tout ce que l'on peut faire à un cabillaud pour le rendre le plus attractif possible ! Mais, est-ce que cela apporte ses fruits en termes de rentabilité pour l'activité de pêche ?



Eric GOSSELIN, Directeur général, CME : Concernant votre première question sur l'écorage, je voudrais dire que c'est une spécificité du port de Boulogne.

Est-ce que cela améliore la commercialisation ? Il est difficile d'être catégorique à ce sujet aujourd'hui. Moi, j'en suis fortement convaincu. Cela dit, c'est le poids de l'histoire... Boulogne était un port avec très forts débarquements et il n'était pas possible de mettre en vente les captures (représentant parfois des milliers de tonnes par jour) sans prise en charge sur le port et sans une pré-commercialisation. A l'époque, c'était vraiment nécessaire à la vente des harengs, notamment.

Aujourd'hui, la fonction « écorage » à Boulogne se traduit par le fait que ce ne sont pas les bateaux qui vendent leurs poissons à la criée, mais les écoreurs. Ces derniers garantissent les paiements et ils ont une fonction de prévente : on n'imagine pas avoir 300 tonnes d'une espèce à commercialiser à Boulogne tout d'un coup en un seul jour de vente ! Nous

essayons donc d'anticiper, de contractualiser car, sinon, la criée serait incapable de commercialiser l'ensemble des volumes dans la journée.

J'estime que la contractualisation est un moyen pour valoriser la production. Certes, la criée, aujourd'hui, représente un système transparent qui a le mérite d'exister et qui doit perdurer, mais je ne suis pas certain qu'il va rester des criées dans tous les ports où elles sont encore. Les diminutions des volumes pêchés font penser qu'il sera incontournable de rationaliser quand on sait le montant des investissements que nécessite une criée : en dessous de 5 000 ou 6 000 tonnes, il est difficile d'assurer un modèle économique viable. Selon moi, on va donc vers une diminution du nombre de criées et, pour certaines espèces, il faut absolument trouver d'autres modes de commercialisation.

Dans cet esprit, la contractualisation est une solution et nous la vivons à Boulogne pour certaines espèces : par exemple, nous avons 1 200 tonnes de coquilles St Jacques contractualisées qui ne passent pas en criée.

Nous contractualisons aussi du poisson bleu : du maquereau, du thon, de la sardine et cela va perdurer.

A mon sens, cette contractualisation va se développer car la grande distribution et le libre-service ont besoin à la fois de visibilité sur des périodes assez longues et de stabilité (de gel) des prix et des quantités.

Pour les pêcheurs que je représente, la pêche artisanale est une équation avec beaucoup de variables inconnues ; en effet, sont imprévisibles à la fois :

- le prix du poisson,
- la politique communautaire,
- les quotas et efforts de pêches,
- les réglementations qui sont fixées pour quelques mois,
- la vente de gré à gré,
- le montant des charges d'exploitation (le carburant notamment).
- le coût des navires (le prix d'un bateau de 24 mètres, neuf et équipé pour travailler représente 3,5 M€)...

Je ne connais pas un industriel capable d'investir 3,5 M€ dans un tel contexte, en étant autant dépourvu de visibilité !

Pour moi, la contractualisation apporte de la visibilité à la profession qui peut ainsi anticiper ses charges et ses recettes. Par contre, les ventes de gré à gré ne permettent pas toujours de répercuter le coût de l'augmentation des charges : quand le gas-oil augmente, cela n'est forcément pris en compte directement à la criée...

La perte de compétitivité de nos navires se réalise en fait surtout à la vente. Pour une négociation efficace avec un distributeur ou un industriel, le producteur doit être suffisamment structuré ; si tel est le cas, il est dans son intérêt de contractualiser.

Céline ASTRUC : Quid, dans cette démarche, des outils d'indices de prix qui ont été présentés tout à l'heure ?

Eric GOSSELIN : La Profession est habituée à vivre avec des aléas du climat, de la vente en criée, etc.

C'est entré dans la tête des pêcheurs, mais on voit, chez nous, une évolution significative : si vous pouvez dire à un pêcheur qu'il a X % de sa pêche garantie à un prix convenu, il a vite fait de faire ses comptes en termes de rentabilité. Les indices qui sont publiés sont donc intéressants pour fixer un prix à l'avance.

Il faut relever aussi que les démarches de contractualisation ont le plus souvent pour origine un besoin de visibilité, pour éviter par exemple 200 tonnes d'invendus à la criée... Elles se sont développées progressivement, la profession se structurant en même temps pour trouver des sources d'amélioration.

André THOMAS : Quand M. JONCOUR nous explique les problèmes de la pêche bretonne qui est éclatée en de nombreux ports, on ne peut que lui suggérer de constituer une criée idéale, comme celle de Boulogne, avec toute la logistique qu'il y a derrière pour desservir sa grande et proche zone de consommation !

Eric GOSSELIN : Certes, mais il faut que nous fassions évoluer encore et toujours le système à Boulogne ! La vie n'est qu'évolution... Si nous ne bougeons plus, le système se sclérosera et s'autodétraira.

La CME est dans l'écorage par la force des choses ; demain, si l'écorage doit être modifié ou disparaître, nous nous adapterons. Il faut bien comprendre ce que représente l'écorage pour nous : la CME intervient effectivement sur la première commercialisation des produits, sur les services aux navires (réparations, maintenance, achats de caisse...). Contrairement à ce qui se passe ailleurs, les services publics qui gèrent la halle à marée de Boulogne n'ont pas les moyens d'assurer des services et l'écoreur se substitue donc à eux.

Pour moi, la difficulté de ce système est qu'il est compliqué de l'ouvrir vers l'extérieur puisque c'est l'écoreur qui est vendeur. Pour l'ouvrir vers l'extérieur, il faudrait un organisme neutre qui gère les transactions. Un vendeur ne peut pas être neutre s'il vend son propre produit ! C'est bien cela qui freine l'ouverture au niveau des acheteurs dans la halle à marée de Boulogne.

Céline ASTRUC : Jésus GONZALEZ GARCIA, vous travaillez depuis 2001 au sein de la Direction Générale MARE, Unité "Commerce et marchés" de la Commission Européenne.

Le cas français est-il particulier concernant le partage de la valeur et les modes de commercialisation ?

La contractualisation fait-elle partie des pistes de la Commission ? Est-elle appliquée dans d'autres Etats-membres ?



Jésus GONZALEZ GARCIA, Administrateur principal, Direction Générale MARE Unité "Commerce et marchés", Commission Européenne : En France, il y a une multiplicité de situations de pêche et d'espèces exploitées !

Vous partagez deux façades maritimes avec des contextes très différents, mais la filière est très dynamique dans son ensemble.

Je crois qu'il faut rappeler ici que vous pêchez de très nombreuses espèces et qu'il ne faut pas réduire le problème aux espèces principales.

De plus, les produits pêchés peuvent être vendus frais, surgelés, congelés, filetés, traités, etc.

Cela montre la grande complexité du marché de la pêche en France et l'importance d'avoir des référentiels sur les prix, les activités... Car la pêche est une activité économique avec des professionnels qui sont des entrepreneurs ayant une mentalité « business ». Pour eux, il

faut une série d'instruments pour bien gérer l'activité économique.

Céline ASTRUC : Un observatoire européen des prix et des marges de la pêche est en train de se constituer.

Quel va être son rôle ? Quand sera-t-il en fonction ? Combien d'espèces seront-elles concernées ? Va-t-il décomposer le partage de la valeur dans la filière ?

Jésus GONZALEZ GARCIA : Cet observatoire ne sera pas une agence de la Commission, mais un instrument pour favoriser les marchés européens de la pêche. Il ne sera donc ni un organisme chargé de contrôler les différents maillons de la chaîne de commercialisation, ni une structure sanctionnant des manquements. Il ne sera pas non plus un instrument pour établir de nouvelles obligations aux Etats-membres et aux opérateurs économiques, dont les pêcheurs.

Nous voulons mettre à la disposition des administrations nationales et des professionnels les renseignements de nature économique qui leur manquent à l'heure actuelle.

En s'inspirant des marchés agricoles et des fruits et légumes, nous voulons développer davantage d'analyses économiques pour la filière, même si la pêche ne présente pas de produits standardisés avec de forts volumes.

Nous voulons en fait instaurer une sorte d'intelligence économique sur la pêche pour offrir des référentiels de prix dans toute l'Union européenne. Aujourd'hui nous n'avons à disposition que les prix d'intervention, mais ils sont devenus totalement obsolètes car, avec 16 Etats-membres concernés par la pêche, il y a des divergences de prix énormes et il est impossible d'avoir des référentiels uniques et pertinents pour chaque espèce.

Nous voulons diffuser dans les différents marchés des renseignements et des indices de prix plus adaptés à la réalité. Pour l'instant, nous sommes en phase de préparation d'un projet pilote avec un consultant qui fait la liste des renseignements existants et des bases de données disponibles, avant de les consolider au niveau européen.

Ensuite, fin 2011, nous constituerons un projet pilote pour tester ce que pourrait proposer l'observatoire.

Selon le résultat du projet pilote, on pourra ensuite envisager une entrée opérationnelle de l'observatoire pour traiter d'abord des données économiques et aussi analyser ensuite les formations de prix, etc.

Nous souhaitons que l'observatoire couvre tout le territoire de l'Union européenne, avec en plus l'Islande et la Norvège car ce sont des pays qui ont une grande influence sur certains marchés halieutiques.

André THOMAS : Confirmez-vous que, dans cet observatoire, la case « RETRAIT » va disparaître ?

Jésus GONZALEZ GARCIA : C'est un aspect différent. Car le retrait n'est utilisé que dans la politique d'intervention sur les marchés. L'observatoire n'est pas là pour cela et il ne comportera aucune obligation et sanction.

Quant à la politique des marchés, vous savez qu'il y a une proposition qui est en train d'être examinée et on devrait pouvoir présenter le 13 juillet 2011 un « nouveau produit » attractif et utile. D'ici là, je ne peux rien vous dire de plus.

André THOMAS : On pressent cependant que les coups de pouce à la pêche vont tous disparaître et qu'il ne restera plus que des contraintes techniques de production... Est-ce que je me trompe ?

Jésus GONZALEZ GARCIA : A la Commission, nous pensons que la politique de la pêche doit être comprise dans un sens plus large. Au-delà des aspects de l'amont sur la capture, la gestion de la ressource et les questions techniques

de production, il faut réfléchir à l'aval, c'est-à-dire ce qu'on fait avec le poisson débarqué ; il faut donner un cadre pour que les opérateurs économiques puissent s'organiser avec une certaine visibilité pour vendre le poisson. Nous sommes convaincus que, par cette voie de la commercialisation, on peut avoir un bon impact sur la protection de la ressource. De toute façon, tout est lié et tout doit passer par les organisations de producteurs (OP). Celles-ci doivent avoir un rôle plus important dans la politique de la pêche, et pas seulement dans les aspects concernant les marchés.

Remarques et question d'un participant (Maurice BENOISH, président du port de pêche de Lorient – SEM Lorient Keroman) : On voit bien qu'il y a deux manières de commercialiser entre le Nord et le Sud de l'Europe et de la France et on a l'impression que la politique des pêches est faite surtout pour le Nord de l'Europe. Or, je ne pense pas qu'il y ait une recette unique pour tout le monde. Dans ce contexte, il ne faut pas oublier que le poisson a une durée de vie très courte pour la commercialisation en frais et qu'on ne produit plus que 20 % de la consommation française. Nous devons réagir très vite et les systèmes trop complexes ne sont pas alors adaptés. Il faut donc laisser agir la réactivité des mareyeurs.

On voit l'évolution en France des places de marché : on n'est plus dans le système des ports (qui continueront d'exister), mais on va vers des places de marché adaptées aux ventes à distance, à la logistique, à la zone de consommation.

Enfin, je crois qu'on cherche trop à s'adapter à la commercialisation. Il faudrait renverser la vapeur car, dans la pêche, on ne sème pas pour récolter. Comme les mareyeurs, la distribution devra s'adapter davantage aux contraintes des producteurs pour éviter de dire : « moi, je veux tant de telle espèce pour tel jour, telle heure et tel prix ».

Voici ma question sur la future politique des pêches : on parle d'autonomie, de subsidiarité depuis longtemps ; est-ce que le nouveau règlement va comporter un réel transfert d'autonomie en direction des pêcheurs et de leurs organisations locales pour mieux gérer les spécificités au plus près du terrain ?

Jésus GONZALEZ GARCIA : Nous souhaitons que les pêcheurs et leurs OP puissent développer des activités plus larges que la seule gestion des interventions, ce qu'elles font aujourd'hui presque exclusivement.

Cela demande une responsabilisation et une implication plus larges à la fois dans la gestion de la ressource et des rejets, dans l'augmentation de la valeur ajoutée des produits commercialisés, notamment par leur différenciation en fonction des espèces (il y en a 800), des pêches, des saisons, etc.

Qui sont mieux placés que les pêcheurs et les OP pour réaliser tout cela ? Il faut les considérer comme des entreprises et nous voulons leur donner un rôle central dans toute la gestion et l'implémentation de la politique de la pêche.

Eric GOSSELIN : Je ne crois pas que la politique européenne des pêches soit plus « douce » pour les pêcheurs du Nord que du Sud. Cela dit, je suis ravi, mais étonné, d'apprendre qu'il va y avoir une politique sur les rejets, avant même que le Parlement européen n'ait statué à ce sujet...

S'agissant de la gestion des quotas sous forme de quotas individuels transférables (QIT), je tiens à dire que c'est la fin des OP, puisque le gros du travail aujourd'hui des OP consiste justement à gérer les quotas et la ressource.

Comment dire qu'on veut donner plus de responsabilité aux OP si l'on s'oriente vers les QIT ?

Jésus GONZALEZ GARCIA : Je rappelle que l'appartenance à une OP n'est pas obligatoire pour le pêcheur.

Pour autant, si chacun joue son propre intérêt sans se soucier de ne pas affaiblir la profession, il y aura des conséquences très graves, surtout en face d'une demande très homogène et très bien organisée.

Il y aura aussi des conséquences négatives pour la ressource si chacun fait ce qu'il lui plait au détriment des autres.

En revanche, si les pêcheurs s'organisent, leurs activités seront plus facilement gérables dans l'intérêt de tous.

On pourrait par exemple étaler l'utilisation des quotas pour éviter que tout le monde pêche en même temps au même endroit, avec des conséquences très mauvaises pour la commercialisation.

Nous pensons que les OP sont la meilleure façon de s'organiser et il faut qu'ils puissent établir des plans d'utilisation des quotas au bénéfice du respect de la ressource et du maintien des prix.

Mais est-ce peut-être une erreur de penser ainsi ?...

André THOMAS : En tout cas, on ne pourra pas enlever à la Commission une certaine constance dans son raisonnement depuis des années. L'avenir dira si elle a tort ou pas...

Je me tourne vers M. JONCOUR pour lui demander de préciser ce qu'il a dit tout à l'heure : en fait, vous voulez que l'achat reste atomisé entre petits mareyeurs sans arrivée massive de trop gros acheteurs, mais vous savez bien qu'in fine ce sont cinq grandes surfaces qui font l'essentiel du marché de la demande. Pourquoi maintenir cette atomisation de l'offre si la demande n'en veut plus car elle est très concentrée ? N'est-ce pas une fragilité ?

La contractualisation ne permettrait-elle pas de renverser la vapeur en mettant davantage le producteur en position de force face à des gros acheteurs qui sont là de toute façon ?

Pierrick JONCOUR : Moi, je crois que la contractualisation se fait au profit des gros acheteurs. Comme on est dans un système libéral, je suis pour la vente sous criée avec un prix fixé en fonction de l'offre et de la demande.

Vous pouvez raconter ce que vous voulez, mais je ne suis pas du tout persuadé que soit gagnant à la fin des fins le marin qui passe des contrats avec de grands groupes pour telle ou telle espèce (la lotte en priorité). Je suis même persuadé du contraire !

Quant au petit mareyeur, il achète quand il a besoin de servir des clients qui ne sont pas exclusivement des grands groupes... Il y a toute une chaîne à respecter.

Je ne suis pas non plus du tout d'accord sur la gestion des déchets et rejets. Comment voulez-vous ramasser des déchets avec les bateaux qu'on a actuellement ? On n'est pas équipés pour cela ! Il faudrait nous financer des bateaux neufs avec des cales spécifiques pour les déchets. Voilà encore une utopie de Bruxelles à combattre !

On dirait que les fonctionnaires n'ont jamais mis les pieds sur un bateau de pêche ; moi, j'ai été 27 ans en mer dont 23 ans comme patron et je vous dis que les déchets rejetés servent à une biomasse pour le fond des mers et ils nourrissent aussi les goélands, une espèce protégée comme vous le savez. Je ne vois donc pas l'utilité de les ramener à terre (qu'en fera-t-on ?), même si on avait des bateaux conçus pour cela. Donc je suis contre !

Jésus GONZALEZ GARCIA : En tant que responsables de la politique des marchés, on va instaurer une politique des déchets avec des mesures d'accompagnements seulement pour les déchets arrivés à terre.

Pierrick JONCOUR : Je n'arrive pas à comprendre quel est l'intérêt de ramener des déchets à terre...

Jésus GONZALEZ GARCIA : Je ne peux que vous dire que je ne m'occupe que des déchets une fois arrivés à terre... Pas des autres. Attendez le 13 juillet pour en savoir davantage ! Et on en reparlera après.

Aujourd'hui, je ne peux dire que ceci : il y aura une politique des déchets arrivés à terre.

André THOMAS : Signalons qu'au pôle Aquimer de Boulogne, on travaille beaucoup sur la valorisation des déchets...

Olivier BIGOT : Je voudrais revenir sur un débat plus franco-français, en l'occurrence celui de la filière marée: on a successivement les maillons suivants en France : le pêcheur, la criée, les mareyeurs, les grossistes et les plateformes...

Aujourd'hui, il y a des aberrations puisque l'accès à la criée requiert normalement une présence annuelle et un volume engagé. Or les criées sont aujourd'hui ouvertes aux poissonniers (qui déstabilisent le marché en juillet et août) et j'entends dire que, prochainement, le consommateur va pouvoir acheter lui-même directement dans certaines criées... A ce rythme-là, on va vers la vente directe du pêcheur au consommateur ; tous les autres maillons n'auront alors plus leur place dans la chaîne.

Pierrick JONCOUR : Je ne sais pas d'où vous tenez cette information.

En ce qui concerne la CCI de Quimper – Cornouaille, il n'a jamais été question de faire rencontrer directement le pêcheur et le consommateur dans nos criées.

Quant aux poissonniers, ils ont exactement les mêmes sujétions que les autres opérateurs dans les criées (assiduité, volumes). Si un poissonnier ne respecte pas ces critères, il n'a plus droit à l'achat chez nous.

Au terme de cette table ronde, je voudrais juste vous dire qu'on a beau tergiverser autour des éventuels financiers qui viendraient investir dans des bateaux de pêche, on sait très bien qu'actuellement le prix des bateaux neufs est

réthibitoire (3,5 M€ pour un 24 mètres !). Sans subvention, un tel achat est impossible. De plus aucune banque ne veut accompagner un tel investissement.

Devant ce constat dramatique, nous allons essayer, au niveau de la Cornouaille, de mettre en place un fonds privé accordant des prêts d'honneur, à l'image de ce qu'ont fait les mareyeurs pour le renouvellement de la flottille en pays bigouden. Sinon, on n'aura plus de solutions ! Nous allons donc demander à toutes les entreprises de la Cornouaille d'abonder le fonds d'aide avec une cotisation pour accorder des subventions et prêter à ceux qui veulent investir dans un bateau de pêche. Tout le monde sera gagnant en Cornouaille si cela marche car, chez nous presque tout le monde vit de la pêche !

Production, transformation, distribution : quelles solutions pour réduire son bilan carbone ?

Jean-François FEILLET, Directeur du développement durable, Méralliance

Eric PARENT, Associé, Climat Mundi

Stéphane BARBUT, Président, SNCE

Yvon MORIZUR, Chargé de Mission, Pôle Mer Bretagne

Céline ASTRUC, rédactrice en chef, PdM : La question de l'étiquetage du bilan carbone avait été mise sur la table du Grenelle de l'Environnement. Vous savez que cet étiquetage aurait dû devenir obligatoire en janvier 2011, mais cela a été décalé de six mois en raison de sa très grande complexité, certains imaginant aussi que cela favoriserait les productions locales...

De fait, les analyses fondées sur le cycle de vie d'un produit apportent des surprises en matière de bilan carbone... Néanmoins, nombreux sont ceux qui font du bilan carbone un outil de pilotage pour devenir plus compétitifs, car produire moins de CO² réduit l'énergie utilisée. C'est donc bon pour la planète, comme pour le portefeuille !

André THOMAS, rédacteur en chef, le marin : Nous allons d'abord écouter Eric PARENT, ingénieur X – Ponts, qui a travaillé chez Veolia Environnement avant de fonder Climat Mundi, un bureau d'études qui accompagne les sociétés désirant réduire leur bilan carbone.



Eric PARENT, Associé, Climat Mundi : Pour réduire l'impact climatique de nos clients, nous devons d'abord le calculer pour identifier ensuite les axes sur lesquels travailler.

Comme cela vient d'être dit, cette démarche est bonne pour la planète et pour le portefeuille car les émissions de gaz à effet de serre (GES) sont liées souvent à du carburant onéreux et car cela permet de valoriser les produits ; aujourd'hui, on sait que les particuliers et les entreprises sont de plus en plus sensibles à l'effet de serre : ils donnent leur préférence a priori au produit qui a le moins d'émissions de GES.

Depuis la création de Climat Mundi, nous voyons un glissement dans les motivations de nos clients dans les entreprises. En 2006, ils étaient très désireux d'informations sur les GES ; maintenant, ils sont davantage préoccupés par des questions commerciales pour rassurer et donner des explications à leurs propres clients.

Dans ce contexte, la question de l'alimentation et des GES est devenue un vrai sujet.

L'agriculture, la sylviculture et la pêche représentent 20 % des émissions de GES en France. Si on y rajoute la transformation, la distribution, la préparation, cela atteint 30 %, ce qui n'est pas anodin.

En matière alimentaire, ce sont les produits d'origine animale qui sont les plus émetteurs de GES ; 80 % des impacts proviennent de dix « produits animaux », avec les produits bovins en tête. Si les poissons font aussi partie des aliments les plus émetteurs, il ne faut cependant pas tous les loger à la même enseigne car, par exemple, le poisson local de métropole est nettement moins émetteur de GES que la crevette, le thon ou les poissons tropicaux.

Si l'on étudie les émissions de GES d'un produit comme les bâtonnets de cabillaud, on constate qu'elles proviennent pour 76 % de la pêche, pour 14 % de la transformation, pour 5 % de la distribution et pour 5 % de l'utilisation par le consommateur (congélation et cuisson par micro-ondes). A noter que l'usage par le consommateur est source de fortes variations puisque le recours à un réfrigérateur peu efficace et à une friture fait grimper les émissions de GES de 12 %.

S'agissant de la pêche vs l'aquaculture, il faut dire que l'élevage n'est pas nécessairement moins émissif : en fait, le cabillaud pêché représente une émission de 22,5 MJ/ 400 g contre 23,4 MJ/ 400 g pour le saumon d'élevage.

C'est donc pratiquement identique, mais l'énergie nécessaire au produit ne vient pas du même endroit : c'est du fuel pour la pêche en mer contre 3 à 5 kg de poisson sauvage pêché spécialement pour 1 kg de poisson d'élevage.

Cela dit, les impacts diffèrent fortement selon les produits et les techniques de pêche : par litre de fuel consommé par kg, les poissons plats sont les plus émissifs, bien devant le cabillaud, le hareng ou le maquereau ; dans les fruits de mer, la palme des émissions de GES revient aux crevettes grises devant les crevettes roses, les moules ne produisant quasiment pas de GES.

Pour les émissions dépendant de l'attirail de pêche, il faut retenir que, pour les poissons plats, le chalut à perche est de loin le plus émissif devant le chalut de fond et la senne.

Concernant la taille des bateaux, il a été mis en relief que plus le navire est gros, plus son impact climatique est fort. Devant tous ces résultats, comment peut-on réduire dans l'idéal le bilan carbone de la filière ?

D'abord, il faut privilégier les poissons moins émissifs, pêcher à la senne (division des GES par 2) et privilégier les navires plus petits (division des GES par 3).

Une fois réduit l'impact de la pêche, l'impact du reste (le fret, la transformation et l'emballage, l'utilisation par le consommateur) prend plus d'importance. Les GES du fret, par exemple, peuvent être sensiblement réduits par la logistique à terre. On peut aussi travailler sur des emballages recyclés, des fluides plus pertinents de réfrigération, des congélateurs efficaces... Enfin, il faut se poser quelques questions basiques, par exemple le frais ou le congelé : que choisir en termes de GES ? Le débat reste ouvert !

Céline ASTRUC : La parole maintenant à Stéphane BARBUT, le nouveau Président du Syndicat national du commerce extérieur des produits congelés et surgelés, qui est aussi Président de l'entreprise Nautilus Food, spécialisée dans les conserves de crustacés et les poissons surgelés.



Stéphane BARBUT, Président, SNCE : Le SNCE représente environ la quasi-totalité des importateurs hors grande distribution. L'an dernier, nous avons fait réaliser une étude sur le bilan carbone des produits surgelés avec d'autres syndicats de la filière. L'objectif était d'avoir un premier diagnostic, sans esprit comparatif, du bilan carbone de l'ensemble de la filière en suivant la méthodologie de l'Ademe.

Le panier moyen étudié était constitué de sept produits différents, représentatifs de la consommation de produits surgelés en France (viandes, poissons, crèmes glacées, plats cuisinés, etc.) en tenant compte des différents circuits de distribution, des occasions de consommation et en décomposant les maillons de la chaîne de production.

Les résultats sont assez proches de ceux qui ont été présentés par Climat Mundi.

Mais il a été relevé que les facteurs d'imprécision sur ces résultats étaient extrêmement importants : il n'était possible d'avoir que des ordres de grandeur avec un facteur d'incertitude à 30 ou 50 % près ! Par exemple en aval, sur la conservation du produit surgelé dans le frigidaire du consommateur pendant une semaine ou un an, son mode de cuisson par micro-ondes ou friture, etc. En amont aussi, il y a énormément de facteurs d'incertitudes sur la production de matières. Les données les plus précises sont celles qui ont été mesurées au niveau de la transformation : l'électricité consommée, les rejets réalisées,...

Céline ASTRUC : Ces constats, malgré leur incertitude, vous donnent-ils l'envie d'aller plus loin, d'explorer davantage le bilan carbone de la filière ? Ou bien, vous dites-vous que vous n'arriverez jamais à avoir un outil de pilotage pertinent avec ce diagnostic actuel du bilan carbone ?

Stéphane BARBUT : Tout dépend de l'utilisation que l'on veut en faire ; comme outil de pilotage, c'est certainement utile et cette étude a procuré un certain nombre d'enseignements pour identifier les facteurs d'émission les plus importants et cibler les axes d'amélioration.

Par contre, les résultats enregistrés ne sont pas pertinents pour faire de l'étiquetage environnemental.

Céline ASTRUC : Jean-François FEILLET, vous vous occupez de la qualité et du développement durable chez Meralliance, l'un des leaders français de la fumaison de saumon.

Vous avez engagé des travaux pour calculer votre empreinte carbone depuis quelques années : quels ont été les résultats ?



Jean-François FEILLET, Directeur du développement durable, Meralliance : Meralliance est une PME indépendante qui est N°1 français sur le marché du saumon et poissons fumés et marinés à marque de distributeur ; nous avons deux usines situées dans le Finistère d'une capacité de 5 000 tonnes et une unité en Pologne de 2 000 tonnes ; nous réalisons un chiffre d'affaires de 89 M€ avec un effectif de 550 salariés.

Nous avons entamé une démarche qualité depuis longtemps ; plutôt tournée au début autour du produit, elle est devenue progressivement plus globale avec la

prise en compte de l'environnement et des aspects sociaux ; cela nous a conduits à nous structurer via des démarches de certification (Iso 9001, Iso 14001 et OHSAS 18001), puis à faire réaliser un diagnostic sur notre politique avec l'Afnor et l'Iso 26000. On a ainsi pu confronter les pratiques de l'entreprise aux principaux enjeux du développement durable.

Il en est ressorti un certain nombre de points forts et des pistes de progrès ; en particulier, nous ne prenions pas suffisamment en compte la biodiversité et le changement climatique.

Ensuite, nous avons fait un premier bilan carbone en 2006 avec des résultats très étonnants dans la mesure où, sur l'ensemble de la chaîne, les matières premières représentaient 68 % des émissions de GES, la production 11 %, les emballages 13 % et le transport 8 % (5 % pour l'amont, principalement le transport des poissons depuis la Norvège et 3 % pour le transport aval): depuis la pêche minotière pour les aliments qui sont donnés aux poissons jusqu'à la livraison chez le distributeur.

Nous nous sommes fixés des objectifs prioritaires en phase avec les recommandations du Grenelle de l'Environnement pour réduire sensiblement notre impact en matière de CO², principalement sur la matière qui représentait les deux tiers de nos émissions de GES.

André THOMAS : Pourquoi avez-vous voulu réduire votre empreinte environnementale ? Pour baisser vos charges ou pour satisfaire vos clients ?

Jean-François FEILLET : Quand on voit la répartition des impacts chez nous (ils sont essentiellement en amont), la démarche était de fait assez peu inspirée par des motifs économiques à la différence d'une démarche environnementale qui permet de faire des bénéfices in fine.

Nous recherchions plutôt un positionnement qui nous permette en interne de trouver des solutions à proposer à la grande distribution avec de nouveaux concepts de produits durables et certifiés. Nous réalisons ce bilan tous les ans et nous mesurons ainsi les améliorations, voire les dégradations sur certains postes.

On a essayé de travailler sur chacun des postes. Par exemple pour le transport aval, nous avons lancé des travaux de mutualisation avec des producteurs locaux du Finistère. Pour le transport amont et l'approvisionnement des matières premières, les solutions de ferroutage ne correspondent pas et elles sont trop chères.

Concernant l'émission de GES pendant la production (11 % du total), nous avons ciblé trois grands éléments : les rejets de liquides frigorigènes (nous allons les réduire d'un tiers dès cette année), les énergies (l'électricité en France produit peu de GES) et le déplacement du personnel et des dirigeants.

Céline ASTRUC : En tant que transformateurs, vous ne pouvez pas agir sur la production elle-même en aquaculture ; mais je crois que vous avez des projets pilotes pour 2011/2013 afin de réduire les GES davantage lors de la production...

Jean-François FEILLET : Il est clair que nous devons surtout agir sur l'amont, notamment sur la pêche minotière et la fabrication des aliments qui représentent 95 % des impacts de l'amont.

Pour les aliments, il y a plusieurs solutions possibles. La première serait de substituer l'aliment marin par du végétal, mais la variation d'impact n'est pas très importante et le saumon reste carnivore. Si on passe d'un aliment qui contient 60 % d'origine marine à un aliment avec 30 % d'origine marine, on gagne 10 % en termes de GES.

Une autre solution peut consister à sélectionner les espèces de poissons ; par exemple si on ne pêche que des anchois, on réduit de 30 % les GES lors de la fabrication de l'aliment.

On peut aussi agir sur les indices de consommation, c'est-à-dire sur la quantité d'aliment nécessaire pour obtenir un kilo de saumon. Aujourd'hui, elle est autour de 1,2, étant rappelé que c'est 4 pour le bœuf et 2 pour la volaille...

Il y a aussi des pistes d'élevage « alternatif », plutôt hors sol avec de la recirculation et des densités beaucoup plus élevées qui permettent de réduire l'indice de consommation à 0,8, ce qui a un impact significatif sur la production du GES.

Voilà où nous en sommes, en essayant d'être prescripteurs, ce qui n'est pas facile car nous sommes une PME en face de grands groupes internationaux. A noter que ces groupes ne sont pas à même de remettre en cause leurs modes de production qui fonctionnent plutôt bien aujourd'hui.

André THOMAS : Je reste un peu bluffé par ces études qui décomposent tous les processus de fabrication et de distribution jusqu'au client final depuis le premier coup de chalut sur les sardinelles du Pérou qui permettent de faire

l'aliment ad hoc. Bref, je me demande si ces études sont réellement fiables au vu des nombreux paramètres à considérer...

Jean-François FEILLET : Les études portent sur des données génériques. Quand on dit chez nous que le bilan de l'amont de l'élevage du saumon représente 68 % des émissions de GES, nous travaillons sur une valeur de conversion pour l'ensemble des quantités de saumons reçus.

La réalité est forcément un peu différente selon les élevages qui sont en Ecosse ou en Norvège et les choix qui sont faits localement pour les aliments, les abattages, etc. Mais il est inutile de rentrer dans ces détails-là car on serait incapables de les prendre tous en compte. Il est préférable d'en sortir les grandes masses.

De la même manière au niveau de la production, la quantité globale d'énergie consommée est ramenée au kilo de produit fini. D'où les difficultés qu'on aura demain si l'on veut comparer les entreprises entre elles avec des tels critères : c'est toute la problématique de l'affichage environnemental !

Eric PARENT : En fait, il faut toujours regarder l'échelle. Un centre de données génériques existe : c'est le facteur d'émission du poisson et il suffit pour un certain nombre d'applications. Si je fais le bilan carbone du Ministère de l'Agriculture, je vais avoir de l'énergie, des déplacements, des ordinateurs, de l'alimentation en cantine où le poisson ne représentera que presque rien par rapport à tout le reste... Par contre, quand on est un professionnel, ce facteur d'émission global est insuffisant, comme ce sera le cas si on prend le facteur d'émission global du papier pour travailler sur le bilan carbone d'une imprimerie. Pour une approche plus détaillée, il faut aller étudier les bilans carbone des fournisseurs et ne pas se cantonner à un facteur global. Dans le cas de l'imprimerie, il y a au moins 50 facteurs d'émission sous-jacents à connaître et à surveiller pour le papier...

En définitive, tout est question d'échelle et de zoom !

Stéphane BARBUT : Il ressort clairement des études sur le bilan carbone que l'impact principal est situé sur l'amont. Je pense qu'il y a donc une convergence d'intérêts entre la réduction du bilan carbone et la préservation de la ressource ; c'est d'ailleurs l'une des préoccupations majeures de l'ensemble de la profession avec les prélèvements directs et indirects de biomasse, les « captures accessoires » et les pertes entre les quantités de matières produites et les quantités mises à disposition du consommateur qui sont évaluées à 30 %. En fait, quand on dit que l'impact carbone sur la partie production est de 60 %, 30 % sont perdus et alourdissent considérablement le bilan...

Si la filière réfléchit aux actions à mener pour améliorer son bilan carbone, notamment la filière des surgelés que je représente, il faut qu'elle choisisse des axes de progrès autour de la pêche durable et du stockage en surgelé et je crois que tous les acteurs de la filière disposent d'un pouvoir d'influence sur la réduction des émissions de GES !

André THOMAS : Identifier et réduire l'empreinte carbone sont les spécialités d'Yvon MORIZUR, biologiste de formation, qui a travaillé à l'Ifremer et qui est maintenant dans l'équipe d'animation du Pôle Mer Bretagne...



Yvon MORIZUR, Chargé de Mission, Pôle Mer Bretagne : Je vais essayer d'expliquer tout ce qui peut être fait en amont, dans la production, pour réduire la facture énergétique et du bilan carbone.

Des pistes de travail ont été labellisées par le Pôle Mer Bretagne et en voici quelques exemples.

Dans les techniques aquacoles, je signale le projet VEGEAQUA qui consiste en un screening des espèces et souches actuellement sélectionnées en aquaculture pour favoriser une alimentation partielle à base de végétaux, comme cela a été évoqué tout à l'heure.

D'autres projets labellisés concernent les techniques de pêche :

- ITIS : pour pêcher avec des engins passifs (nasses et casiers) en vue d'une substitution du filet remorqué (chalut) trop énergivore ;
- ORCASAV : pour la pêche de la légine en nasse en vue d'une substitution de la palangre pour limiter la déprédation ;
- TACTIPECHE : pour développer des sondeurs multifaisceaux et offrir une meilleure sélectivité des opérations de pêche.

Il faut aussi signaler que des armements évoluent en Bretagne du chalut vers la senne danoise et nous avons des projets dans les cartons pour améliorer cette technique et encore réduire la consommation d'énergie.

S'agissant des améliorations des engins trainants, on peut citer les projets suivants :

- OPTIPECHE : pour rendre les chaluts plus légers, moins énergétivores en travaillant sur les panneaux, bourrelets, mailles ouvertes avec une modélisation numérique ;
- EFFICHALUT (de la CME d'Étaples) : pour optimiser la géométrie des chaluts et réduire la trainée (mesures + modélisation + savoir-faire du pêcheur).

Pour l'équipement des navires, je cite le projet GRAND-LARGUE sur le navire de pêche avec propulsion mixte voile/moteur (la voile étant pour le déplacement du port vers les lieux de pêche) que des pêcheurs vont expérimenter.

Ensuite nous avons les projets EONAV (travaux sur les hélices, les coques), SIGRAN (sur les passerelles) et les seize études (sur les économètres et autres) cofinancées actuellement par la DPMA pour faire des efforts sur les moteurs, les navires et les engins de pêche.

Il est clair que chaque projet apporte une économie environnementale de quelques pourcents ; dès lors qu'ils seront mis bout à bout, on constatera leur efficacité globale : elle représentera de 20 à 40 % pour les économies de carburant.

Le navire du futur sera la synthèse de toutes les améliorations qui sont en cours de réalisation ; son concept a été lancé par le Grenelle de la Mer et Investissement d'Avenir (le Grand Emprunt) et il est prévu de réaliser ce grand navire à vocation nationale (projet de 50 M€) avec, à côté, des projets de navires de plus petite taille.

Ces derniers sont à vocation régionale et outre-mer pour une exploitation commerciale et ils sont typiquement destinés à la pêche, avec une diminution de 50 % de la consommation des énergies fossiles. 4 M€ sont budgétés pour chaque projet. Bien sûr, ces navires pourraient être vus comme des investissements pour l'avenir.

André THOMAS : Que sera le grand navire à vocation nationale ? Moi je parie pour un paquebot...

Yvon MORIZUR : Ce ne sera pas un bateau de pêche...

Je conclus en rappelant que nous travaillons dans un objectif de pêche durable pour avoir plus de poissons dans la mer, ce qui permet la diminution de l'empreinte carbone.

André THOMAS : Les pôles de compétitivité ont reformaté la distribution des fonds publics au profit des projets de R&D. Mais, compte tenu de l'urgence du retour à la compétitivité de la filière, avez-vous le sentiment que cette politique de soutien à la R&D est suffisante ?

Yvon MORIZUR : Bien sûr, ce n'est pas suffisant car on peut toujours faire mieux et plus. Pour autant, grâce aux pôles de compétitivité, on a accès aux sources de financement du FUI (fonds unique interministériel), mais il faut avoir de beaux projets très solides pour concourir...

Céline ASTRUC : En ce qui concerne l'étiquetage des produits de la mer, cette démarche va-t-elle être scientifiquement et techniquement possible ? Si oui, le consommateur va-t-il la comprendre ?

Eric PARENT : L'affichage d'indicateurs environnementaux est un vrai sujet pour lequel l'Afnor et l'Ademe ont mis en place une vingtaine de groupes de travail depuis le début de l'année. Comme les débats sont assez complexes, le gouvernement a décidé de faire une expérimentation et 180 entreprises ont déposé un dossier pour proposer au grand public différentes formes d'affichage : par un seul indicateur ou avec plusieurs, par chiffres relatifs ou absolus, par couleur verte ou rouge, etc. Au bout d'un an, il sera possible de voir ce qui marche ou pas, sachant qu'il faudra retenir des indicateurs pertinents, c'est-à-dire centrés essentiellement sur la production, le nombre de kilomètres de transport aval ne l'étant pas, comme Casino l'a constaté dernièrement.

Puis, il faudra que les consommateurs intègrent ces indicateurs dans leur décision d'achat, mais ceci est une autre histoire, même s'ils disent qu'ils sont prêts à le faire, le lieu de production et l'impact climatique étant alors pour eux les deux critères les plus importants.

Stéphane BARBUT : Compte tenu des facteurs d'incertitude dont nous avons parlé, il faut connaître avant tout la valeur de l'indication qui sera donnée et l'utilisation qu'on en attend.

De plus, une politique environnementale ne se résume pas à la mesure des émissions de GES. D'autres paramètres font qu'un produit est d'une qualité environnementale supérieure ou inférieure : la biodiversité, par exemple.

Enfin, je ne crois pas du tout à la responsabilité du consommateur ; pour moi, les évolutions de consommation viennent d'en haut ; ce sont les décideurs économiques et politiques qui impulsent les mouvements, les consommateurs étant préoccupés d'abord par le prix et la qualité de ce qu'ils mangent.

André THOMAS : Certes, mais il y a les ONG et les mouvements de défenses des consommateurs... Il vaut quand même mieux qu'ils aient validé les étiquettes avant que l'entreprise ne les affiche...

Stéphane BARBUT : Si vous regardez ce qui se fait dans l'automobile, vous constatez qu'à défaut d'un bonus/malus écologique imposé par le gouvernement, il n'y aurait pas de critère d'achat basé sur l'environnement : le client achètera d'abord une belle voiture, moins chère et sûre, même si Greenpeace lui explique qu'elle pollue trop. Pour moi, l'étiquetage des émissions de CO² n'infléchira pas le comportement des consommateurs dans les rayons alimentaires ou au restaurant...

Jean-François FEILLET : Nous participons avec Casino à l'expérimentation nationale qui vient d'être présentée. Il est vrai que l'impact environnemental d'un produit ne peut pas se résumer à l'impact carbone et cela a été pris en compte par la plateforme Ademe/Afnor puisqu'aujourd'hui, sur les produits alimentaires, il est demandé que plusieurs impacts soient présentés : carbone, consommation d'eau, biodiversité. Nous travaillons sur ces indicateurs et nous les présenterons soit un par un, soit via un critère composite unique, avec des couleurs ou pas. En fait, le défi est d'arriver à valoriser les démarches environnementales des entreprises sans entrer dans des calculs du type « usine à gaz »... Dans ce contexte, il faut éviter de donner à croire que tel produit est mauvais ou très mauvais ; l'étiquetage doit être utilisé pour comparer, en ne stigmatisant personne et en relativisant les résultats au vu des imprécisions et des incertitudes existantes.

Yvon MORIZUR : Comme l'étiquetage est très complexe à mettre en place, il faudrait avoir des normes internationales, mais cela ne peut pas se faire rapidement : il faut 4 à 5 ans pour réaliser une norme Iso.

Remarque et question de Tristan DOUARD, directeur général de l'armement, Scapêche : Concernant les données chiffrées qui ont été données pour la pêche avec des petits ou des grands bateaux, je signale que, lorsqu'on compare sur les mêmes lieux de pêche et sur les mêmes espèces ciblées, ce sont les grands bateaux qui ont le meilleur rendement kilogramme pêché par litrage (environ 0,9), ce qui remet en cause l'idée émise ici selon laquelle plus le navire est gros, plus son impact climatique est fort...
Ma question est la suivante : quel est le bilan carbone du bilan carbone ?

Stéphane BARBUT : Le bilan carbone, c'est très bien, car cela oblige à réfléchir ; c'est un outil de pilotage qui permet d'identifier les foyers d'émission les plus importants pour essayer de le réduire. C'est un premier pas positif !

André THOMAS : En Bretagne, une analyse énergétique a été faite sur les consommations des marins à bord d'un chalutier ; il est bon de le savoir que l'impact annuel de la cafetière n'est pas anodin, son importance fait même frémir...

Certification, éco-labellisation et étiquetage carbone : des opportunités pour les produits de la mer français ?

Edouard LE BART, Directeur, Marine Stewardship Council France

Marc DURET, Directeur des achats marée, Carrefour

Adolfo VALSECCHI, Président-directeur général, MW Brands

Eric BERNARD, Directeur Qualité et développement durable, Oso

Dominique DEFRANCE, Délégué filière pêche et aquaculture, FranceAgrimer

Céline ASTRUC, rédactrice en chef, PdM : On vient de le voir lors de la table ronde précédente, l'étiquetage carbone mettra du temps à venir sur le marché pour guider les consommateurs les plus sensibles aux questions de développement durable.

Au niveau européen, WWF a réalisé un sondage qui indique que 78 % des personnes interrogées souhaitent des produits de la mer venant de stocks gérés de façon responsable, sans sacrifier à la qualité sanitaire, mais tous semblent dire qu'ils manquent d'informations claires sur le sujet.

Les écolabels peuvent-ils les rassurer, voire les inciter à payer plus cher ?

Quoi qu'il en soit, à l'interface entre les pêcheurs et les consommateurs, les transformateurs et les distributeurs cherchent des garanties, font d'une certification parfois un sésame d'entrée ; malheureusement, beaucoup de professionnels de la pêche hésitent face à la diversité des écolabels possibles et aux coûts de toutes ces démarches. Pourtant, il faut savoir si cela reste une opportunité pour les produits de la mer français...

André THOMAS, rédacteur en chef, le marin : Le MSC est le label qui a certainement la plus forte progression ; il ne cesse de labelliser de nouveaux produits, le homard de la baie de Granville étant l'un des derniers en date. Abonné à la newsletter du MSC, je suis prévenu toutes les vingt minutes d'une nouvelle labellisation, mais je n'ai encore jamais mangé un produit de la mer labellisé MSC (alors que je suis dans la bonne moyenne des 34 kg de produits de la mer consommés par an)...

Edouard LE BART, combien de pêcheries avez-vous labellisées en France ? Qu'est-ce que cela représente en termes de tonnage ?



Edouard LE BART, Directeur, Marine Stewardship Council France : Nous venons effectivement de certifier la pêcherie de homards de Basse-Normandie et de Jersey, qui s'ajoute aux autres pêcheries certifiées en France : la sardine de bolinche en Bretagne Sud, EURONOR ainsi que Scapêche et la Compagnie des pêches de St Malo pour les captures de lieu noir. Deux pêcheries sont en cours de certification en France : la légine de Kerguelen et Crozet pour le SRPC des armateurs de la Réunion, et le cabillaud et l'aiglefin pour EURONOR et la Compagnie des pêches de St Malo.

Dans le monde, nous avons 107 pêcheries qui sont certifiées ; elles représentent en tonnages 7 % des captures mondiales ; 145 pêcheries sont en cours de certification.

Les plus grosses pêcheries certifiées sont celles du colin d'Alaska, du merlu du Cap, du saumon d'Alaska,...

D'autres pêcheries certifiées sont nettement plus petites, comme celle du hareng de la Tamise avec 200 tonnes, la palourde au Viêt-Nam, etc.

André THOMAS : Le MSC a été attaqué, comme quelques autres écolabels, par Greenpeace il y a deux ans. Redoutez-vous les ONG, alors que vous êtes une émanation du WWF ?

Edouard LE BART : Nous avons un objectif commun avec Greenpeace, la protection des ressources marines, mais nous avons des moyens différents. Greenpeace est une organisation militante pour dénoncer de mauvaises pratiques et sensibiliser la population. Le MSC n'a pas un rôle militant : nous avons créé un référentiel qui sert à créer une base pour certifier des pêcheries. Aujourd'hui, nous avons des points de désaccords avec Greenpeace, notamment sur le niveau qu'il faut fixer pour obtenir une pêche durable. Le MSC estime qu'il est possible de pêcher de manière durable et de maintenir l'activité de pêche. Nous nous basons sur des faits scientifiques, par exemple, sur la durabilité d'un stock, sur l'impact des engins de pêche sur l'environnement, etc. Avec Greenpeace, nous avons

par exemple un point de désaccord sur l'utilisation du chalut de fond. Nous, on dit que, dans certains cas, le chalut de fond peut avoir un impact très minime alors qu'il peut être très destructeur ailleurs.

Pour Greenpeace, le chalut de fond est à proscrire partout...

Cela ne nous empêche pas de dialoguer et d'écouter leurs suggestions de temps en temps pour avancer sur certains points.

Céline ASTRUC : Vous avez parlé de données scientifiques : quelles en sont la nature et la provenance ?

Edouard LE BART : Tout dépend des pêcheries concernées et de la certification. Nous avons le plus souvent des données scientifiques très fiables, et qui sont largement disponibles ; pour certaines pêcheries, c'est plus compliqué car tous les stocks ne sont pas évalués de la même manière.

La méthode appliquée par les experts du MSC fait appel aux meilleures données scientifiques qui existent, en respectant un principe de précaution très élevé avec des exigences plus fortes dans les historiques de capture pour les pêcheries où l'on manque de données (dans les pays en voie de développement).

André THOMAS : Pour le MSC, que représente le marché français ? Combien de pêcheries avez-vous pour objectif de labelliser ?

Edouard LE BART : Nous ne nous sommes pas fixés un objectif de nombre de pêcheries françaises à labelliser pour la bonne raison que le programme MSC est volontaire. Il y a beaucoup de pêcheries durables en France qui ne sont pas certifiées MSC ; celles qui le sont y trouvent un intérêt commercial ou/et répondent ainsi mieux aux demandes des clients.

Le MSC est représenté par un bureau en France depuis deux ans seulement et on a certifié quatre pêcheries : c'est un premier résultat intéressant, les pêcheries certifiées ayant vraiment trouvé un intérêt dans notre labellisation, à l'instar d'EURONOR qui a lancé une certification pour une deuxième espèce.

Notre certification ne porte pas seulement sur un audit ; toutes les parties prenantes sont interrogées.

Je crois que cette démarche d'évaluation offre l'occasion aux pêcheries de réaliser un travail en interne pour mettre tout le monde autour de la table.

Céline ASTRUC : Eric BERNARD, vous êtes Directeur de la qualité et du développement durable chez Oso et vous avez travaillé quelques années au sein de WWF France et USA. Vous avez aussi été un des coordinateurs du dialogue de la crevetticulture qui permettra le lancement à terme des standards du futur ASC, c'est-à-dire l'équivalent du MSC pour l'aquaculture. Oso est l'un des premiers distributeurs de produits certifiés AB ou Bio et je voudrais savoir s'il est facile de trouver des matières premières écolabellisées et si le consommateur y est attentif.



Eric BERNARD, Directeur Qualité et développement durable, Oso : S'agissant de l'élevage marin, il n'est pas si facile de trouver de la matière première pour la certification bio car les cahiers des charges sont relativement exigeants et il n'est pas simple pour un éleveur de basculer d'un élevage conventionnel vers un élevage conforme au référentiel bio. Il y a des risques car la période de conversion est longue (2 à 3 ans parfois).

Il y a peu de producteurs labellisés alors que la demande est croissante ; de ce fait, les rares produits disponibles font l'objet d'une attention importante.

Notre groupe travaille essentiellement avec le marché traditionnel (les poissonniers, les restaurants...) et il est important d'offrir une gamme complète avec des produits durables et surtout bons ! Car le consommateur privilégie le goût et la qualité, quelle que soit l'estampille bio ou MSC.

Céline ASTRUC : Peut-on vendre plus chers les produits labellisés ? Au final, y a-t-il une vraie plus-value pour toutes ces démarches d'écolabellisation ?

Eric BERNARD : Nous, on s'adresse à un très grand nombre d'acteurs économiques ; certains proposent des produits ou des menus bio et d'autres pas... Il est clair que nos clients qui privilégient la durabilité responsable comprennent mieux ; ils acceptent un surcoût lié au mode de production, au besoin de traçabilité et à la certification.

Nous observons que, même s'il reste un marché de niche, le bio suit une croissance à deux chiffres en cette période de crise ; cela prouve qu'il y a une réelle attente derrière, de la part des consommateurs.

Je ne suis pas d'accord avec l'intervenant qui, tout à l'heure, a dit que les consommateurs ne faisaient que suivre un mouvement décidé d'en haut. Je crois qu'ils ont des attentes précises et leurs actes d'achats orientent l'industrie dans telle ou telle direction ; il ne faut donc pas les exclure du débat.

Il y a une vraie attente sur les produits certifiés bio ; elle est plus forte que pour les produits MSC car ce label n'est pas encore très connu en France alors que le label bio a un taux de reconnaissance par les consommateurs de plus de 80 %.

Chez Oso, nous avons commencé par le label français bio au début des années 2000 quand chaque pays avait encore son propre label. Maintenant on va vers un label européen, ce qui simplifiera la certification bio auprès de tous les consommateurs. Pour les ventes B to B, le label Globalgap peut être rassurant sur les *sourcings* des fournisseurs.

En ce qui nous cerne, les critères de sélection d'un label passent surtout par la crédibilité du schéma car nous ne voulons pas faire de *greenwashing*.

Aujourd'hui, en élevage, le label est l'aquaculture biologique et pour la pêche, c'est le MSC.

Je signale que le MSC nous pose des défis et c'est peut-être pour cela, André THOMAS, que vous ne trouvez pas des produits MSC chez votre poissonnier ou au restaurant. En effet, ce label est compliqué à mettre en place pour de tels produits, mais on y travaille.

Comme tous les produits de nos fournisseurs ne sont pas disponibles en bio ou en MSC, nous essayons d'accompagner dans leur certification ceux qui le souhaitent.

De manière générale, je crois enfin qu'il faut éviter la multiplicité des logos, sinon la confusion régnera dans l'esprit des consommateurs et toutes les démarches de certification ne serviront à rien...

Un jour ou l'autre, on aura l'étiquette carbone, mais l'environnement n'est pas que le carbone !

Des outils technologiques comme les smartphones pourront être utilisés dans l'avenir pour scanner une étiquette et présenter directement au consommateur tous les renseignements sur le produit proposé. Car il est avide d'informations !

André THOMAS : Nous nous tournons maintenant vers Marc DURET de Carrefour qu'il faut remercier d'être ici, une fois de plus ; ses responsabilités font de lui un acheteur incontournable pour les mareyeurs et les pêcheurs.

Combien de tonnes de poissons achetez-vous par an en marée fraîche ? Quel est votre politique en matière d'écolabel ?



Marc DURET, Directeur des achats marée, Carrefour : Nous achetons 65 000 tonnes en marée fraîche, et, au total environ 100 000 tonnes avec les fruits de mer, les conserves, le surgelé, etc.

Au niveau mondial, nous avons depuis quelques années un partenariat avec MSC avec des démarches très volontaires de qualité, du fait du contexte mondial en faveur des écolabels et de la pression des distributeurs étrangers comme Walmart.

Nous sommes donc vraiment obligés de mettre en avant ces démarches de certification et, chez Carrefour France, nous proposons une trentaine de produits MSC dans le frais, la conserve, mais la majeure partie sont aux surgelés.

Je note que les consommateurs sont de plus en plus sensibles à cette certification et ce, d'autant plus qu'elle est transversale et qu'elle concerne d'autres produits dans le magasin : dans le frais ou la conserve.

Je confirme ce qui a été dit par Eric BERNARD : le label bio ne suffit pas car il faut d'abord que le produit soit bon ! Pour exemple, je cite la crevette de Madagascar sur laquelle on a travaillé depuis quinze ans avec MSC et les producteurs locaux. Nous avons aussi d'autres démarches en cours sur le cabillaud et la morue séchée avec MSC qui reste une référence mondiale en matière de certification.

André THOMAS : Le consommateur doit voir l'écolabel dans le magasin et vous nous avez dit qu'il était bon qu'il y ait transversalement plusieurs produits labellisés dans plusieurs rayons différents.

Cela déclenche-t-il réellement une préférence tangible chez le consommateur pour acheter sans crainte le produit labellisé, en s'en remettant les yeux fermés au certificateur ?

Marc DURET : Autrefois, on présentait dans les rayons les fruits et légumes bio à côté des non bio. Désormais, cet éparpillement est évité et on essaie de créer des espaces bio où sont rassemblés tous les produits bio du magasin. Cette évolution notable provient du fait qu'il y a de plus en plus de profils type d'acheteurs bio ! Il faut savoir que le pourcentage des fruits et légumes bio représente maintenant 7 % du total du rayon.

Céline ASTRUC : Est-ce envisageable pour les produits de la mer ? Verra-t-on un « îlot » avec tous les produits écocertifiés de la mer ?

Dans ce cas, la certification ne crée-t-elle pas une ségrégation entre produits, le consommateur pensant que les produits non certifiés ne sont pas durables et peuvent provenir de « pilliers des mers » ? Le fait de payer plus cher un produit certifié apporte-t-il une réelle plus-value au consommateur ?

Marc DURET : Pour le surgelé, par exemple, il a été plus facile qu'ailleurs pour MSC de créer une labellisation car les pêcheries ne travaillent que sur une seule espèce en général.

Dans les produits frais, il reste de la place pour les produits non certifiés car toute la problématique de la certification en France ou en Espagne est dans la diversité de l'offre et dans la multitude de produits de la mer que nous pouvons présenter dans nos magasins. C'est bien plus compliqué que dans les autres pays européens où l'offre est davantage limitée : elle est donc plus facile à certifier.

Chez Carrefour, on a défini une liste de produits verts qui pénalisent moins la ressource que d'autres et on communique à ce sujet auprès de nos clients, sans porter l'anathème sur les autres produits.

André THOMAS : Pour vous, y a-t-il la place demain pour d'autres écolabels ?

Marc DURET : Le danger est de semer la confusion dans l'esprit des consommateurs. Dans le cadre de la filière, il va y avoir probablement une marque collective et on communiquera ensuite sur le durable. Je ne sais pas si le consommateur va s'y retrouver...

La segmentation AB est selon moi entrée dans les mœurs et il existe un profil de consommateurs AB ; par contre, j'invite à éviter le « bruit », c'est-à-dire trop de logos « verts » sur le rayon...

Par rapport à l'écolabel français, il faudrait peut-être mettre tout le monde autour de la table et définir un référentiel commun à tous les distributeurs. En n'oubliant pas qu'en la matière, le plus important est la crédibilité qui ne peut être apportée que par un contrôle par tiers. Donc, si on constitue une plateforme commune sur ces principes-là, il sera ensuite plus facile d'avancer.

André THOMAS : Que représentent aujourd'hui les produits MSC dans les rayons de Carrefour ?

Marc DURET : Dans le surgelé, les produits MSC représentent environ 20 % du total, étant signalé qu'ils sont souvent en rupture de stock car ils sont de plus en plus demandés.

Céline ASTRUC : On vient d'évoquer l'écolabel public français ; où en est-on aujourd'hui à ce sujet ?



Dominique DEFRANCE, Délégué filière pêche et aquaculture, FranceAgrimer : De nombreux groupes de travail transfilières réfléchissent actuellement à la mise en place de l'écolabel public français à la suite des besoins exprimés lors du Grenelle de la Mer. Cette démarche est encadrée par l'article L 644-15 du Code rural et de la pêche maritime qui renvoie à la promulgation d'un décret. Avec la DPMA, FranceAgrimer travaille à ce décret en sachant bien que cela prendra du temps au vu des précautions juridiques et réglementaires que cela implique (il a fallu 4 à 5 ans pour mettre en place le label privé MSC).

Des socles de base ont été choisis pour bâtir l'écolabel public « de seconde génération » : la ressource, l'écosystème, la qualité et le social.

André THOMAS : Ne risque-t-on pas un mélange des genres entre l'attribution de l'écolabel public et le point de vue de l'administration sur tel ou tel aspect qualitatif ou social ?

Dominique DEFRANCE : Garantie d'indépendance et de transparence, le référentiel sera conduit par un comité réunissant les parties prenantes, où il y aura les ONG, les organisations de consommateurs, les pouvoirs publics n'y intervenant qu'à titre de modérateurs et non de censeurs ; les décisions seront prises sur proposition du comité des parties prenantes.

Céline ASTRUC : Adolfo VALSECCHI, vous êtes Président-directeur général de MW Brands depuis 2005. Vous êtes aussi membre fondateur de l'ISSF (International Seafood Sustainability Foundation), née en 2009 à l'initiative des acteurs de la filière thon (ONG comme WWF, pêcheurs, armateurs, conserveurs, scientifiques, gestionnaires des stocks de thon...).

MW Brands réalise un chiffre d'affaires de 500 M€ en étant le leader européen des conserves des produits de la mer (marques Petit Navire, Mareblu, John West...) avec quatre usines de transformation, des bateaux de pêche, etc.

Au vu de votre expérience internationale, pouvez-vous nous dire si tous les pays réagissent de la même manière sur les écolabels ? Votre marque John West a été très attaquée par Greenpeace...



Adolfo VALSECCHI, Président-directeur général, MW Brands : Notre marque John West est leader en Angleterre, Hollande, Irlande, etc. Dans ces pays-là du Nord de l'Europe, il y a une plus forte sensibilité des consommateurs à la cause environnementale que dans les pays du Sud de l'Europe.

Nous avons été effectivement attaqués en Angleterre par Greenpeace, puis en Hollande, Allemagne et Autriche.

Pourquoi Greenpeace attaque-t-elle John West ? Parce que John West est le leader : cela attire davantage l'attention et peut aider à faire progresser leurs idées. Dans un tel contexte, l'écolabellisation ne va pas forcément résoudre tous les problèmes.

Nous voulons avant tout disposer d'une solide base de conformités pour assurer une pêche durable respectant l'environnement marin ; donc, nous visons d'abord une totale conformité

avec ces principes tout en assurant aussi une traçabilité irréprochable en documentant tout ce que nous faisons et en demandant à des certificateurs reconnus et indépendants de suivre notre activité. Nous communiquons sur tout cela car il faut toujours expliquer ce que l'on fait, sinon les autres s'en chargent en déformant la réalité...

Je note que, grâce aux efforts de la filière, nous pouvons répondre, sans compromettre la ressource et sous contrôle scientifique, à l'augmentation de 3 % par an en volumes de la demande de conserves de thon dans tous les pays du monde, ce produit étant universellement apprécié car il est bon, protéiné, naturel et sain.

André THOMAS : L'industrie thonière a été l'une des premières attaquées par les ONG, il y a vingt ans, à la suite des captures accidentelles de dauphins dans les sennes. Cela a même fragilisé un temps les ventes de thon en boîtes, après avoir conduit une partie de la flotte thonière mexicaine au dépôt de bilan.

Aujourd'hui, la pêche à la senne est de nouveau remise en cause pour un manque supposé de sélectivité pour la pêche sur épaves (DCP). Comment vous préparez-vous à ce nouveau risque médiatique ?

Adolfo VALSECCHI : Les captures accidentelles des dauphins sont un bon exemple qui ne concernait qu'une pêche assez locale au large du Mexique, représentant moins de 15 % de la pêche mondiale. Son impact médiatique a été mondial en partie en raison de l'intérêt que tout le monde porte aux dauphins.

Aujourd'hui, ce problème a été pratiquement résolu grâce à l'engagement de toute la profession et une traçabilité fiable à 100 %, puisqu'on ne pêche accidentellement dans cette région que 3 000 à 5 000 dauphins par an contre 150 000 auparavant. Bien entendu, dans les autres régions, il n'y a jamais eu ce type de risque et l'acheteur a toujours pu choisir un produit totalement « non nuisant » vis-à-vis des dauphins.

Pour la pêche sur DCP, Greenpeace n'a pas porté ses attaques sur la préservation des ressources ou la durabilité dans la mesure c'était impossible au vu des conclusions des autorités scientifiques sur nos activités et nos efforts pour assurer une limitation de l'effort de pêche. De plus, nous avons participé à l'organisation de deux Conférences sur le thon aux Seychelles, en rassemblant Armateurs, Scientifiques, ONG pour la préservation de la ressource thonidés, des pêches accessoires, et du milieu marin.

Ils ont préféré nous attaquer sur un aspect collatéral : les captures accessoires ; Greenpeace est contre la pêche à la senne sur « épaves artificielles » car elle porterait atteinte aux thons juvéniles, tortues et requins ; en alternative, cette organisation propose la Pêche à la Canne, mais c'est une provocation !

Notez que depuis peu Greenpeace accepterait la pratique de la pêche à la senne, sauf sur épaves.

De plus, Greenpeace ne prend pas en compte les « Long Liners » responsables de nombreuses prises accessoires ; Greenpeace ne prend pas non plus en compte que la Pêche à la Canne (qui représente 10 % du total mondial et s'effectue le plus souvent dans les pays en voie de développement) affecte la préservation d'autres espèces, y compris juvéniles, et les petits poissons utilisés en appâts ; elle produit 4 fois plus d'émission CO2.

J'observe aussi que Greenpeace ignore de prendre en compte que les prises accessoires seront réduites de 50 % dans les 3 prochaines années, grâce à l'application des recommandations des scientifiques visant à améliorer les pratiques de pêche à la senne sur épaves.

Et Greenpeace ne veut pas voir que la pêche à la senne sur épaves ne met pas en danger les tortues et requins qui sont la plupart du temps libérés des filets, et que le taux de mortalité des thons juvéniles étant naturellement très élevé, ils considèrent un pourcentage brut à la place d'un pourcentage net de la mortalité naturelle.

Nous avons co-créé la fondation ISSF, comme cela a été indiqué, et nous profitons de synergies pour la gestion d'ateliers de réflexion impliquant capitaines et officiers opérant en Océans Indien et Atlantique, notamment pour la réduction du « by-catch » et la diffusion des bonnes pratiques dans la filière toute entière. Voici un exemple sur le suivi de pratiques *Fisheries precautionary approach* : nous visons la protection de toutes espèces de thon dans tous les océans à travers une limitation de l'effort de pêche avant d'arriver au point d'équilibre (MSY) entre captures et taux de reproduction. Nous respectons totalement les recommandations faites par les ONG pour créer des réserves marines aux Pacific Islands, aux Chagos et à Mayotte. Nous ne restons donc pas inertes, loin de là !

J'ajoute que nous offrons une traçabilité totale sur toutes les boîtes produites par MW Brands, de la capture du poisson au consommateur : indication de l'espèce, zones pêche FAO, nom du bateau, voyage, etc.

Céline ASTRUC : Comment s'effectuent les contrôles dans vos démarches pour s'assurer de la transparence et du respect des normes fixées pour garantir une pêche responsable et durable ?

Edouard LE BART : Au MSC, il y a deux référentiels : un référentiel environnemental qui s'applique à la pêche et un référentiel « chaîne de garanties » pour la filière. Ce dernier permet de vérifier, via un audit annuel complet réalisé par des organismes indépendants, que le processus de traçabilité fonctionne correctement dans toutes les entreprises certifiées.

Eric BERNARD : Sur les sites de production, nous avons deux audits par an, avec, en plus un audit sur toute la chaîne de distribution pour vérifier notamment qu'un produit conventionnel ne se transforme pas en produit bio. Ces audits, faits par des tiers, sont réalisés en même temps que les contrôles MSC pour gagner du temps et faire baisser les coûts de certification.

Dominique DEFRANCE : Pour l'écolabel public français, le processus d'élaboration est en cours et il s'achèvera fin 2011, début 2012. Puis, il y aura la phase d'instruction et nous aimerions beaucoup avoir un premier produit labellisé pour Noël 2012.

Je signale que des pêcheries vont procéder à des accréditations en test au cours du second semestre 2011 : le tourteau casier en Manche, le thon germon au chalut du Golfe de Gascogne, la pêcherie chalutière multi-spécifique de la CME, la pêcherie palangrière au Merlu de St Jean-de-Luz.

Il y aura un partenariat avec le COFRAC pour l'élaboration d'un schéma d'accréditation à fin 2011 ; des organismes certificateurs français et étrangers se sont montrés intéressés à participer à nos démarches.

Je fais remarquer ici que notre dispositif concerne non seulement la pêcherie à la base, mais aussi toute la chaîne de responsabilités, c'est-à-dire toute la filière.

Les écolabels actuels ne sont basés que sur la ressource, mais les études qui ont été faites, notamment par le RICEP, ont montré qu'outre la préoccupation de la ressource, les consommateurs veulent aussi connaître les impacts du produit labellisé sur la santé et l'origine équitable. Tous ces facteurs réunis présenteront une labellisation plus complète que celle fondée sur la seule ressource.

FranceAgrimer encourage financièrement pour la partie collective toutes les démarches de qualité venant de MSC ou d'autres organismes. En effet, à l'origine de la volonté de se faire certifier, il y a souvent les armateurs de petite

et moyenne dimension et il y a donc un vrai besoin de démarche collective pour mutualiser avec les OP, les comités régionaux de pêche maritime.

Nous avons ici un vrai travail à effectuer dans le cadre, pourquoi pas, de France Filière Pêche...

Marc DURET : Le label public français va nécessiter de nombreux critères de contrôle sur des sujets différents et on se demande si un auditeur sera capable à la fois de juger l'environnemental, le social, le bilan carbone, etc.

Nous craignons qu'une armée d'auditeurs soit en fait nécessaire et cela nous fait un petit peu peur.

Avant de mettre en avant le label chez Carrefour, il reste donc un travail à faire et des garanties à apporter car nous avons des inquiétudes sur les contrôles à effectuer.

Adolfo VALSECCHI : L'engagement et l'action prioritaire de MW Brands sont pour la conformité, la transparence et la totale traçabilité de sa filière d'approvisionnement. L'écolabellisation reste ensuite une option, une fois que la plateforme de conformité est mise en place !

C'est sur notre métier principal que nous pensons avoir l'obligation de couvrir nous-mêmes la mission prioritaire. Cela dit, comme nous avons intégré verticalement nos activités thonières en utilisant toutes les bonnes pratiques pour la conformité, pour ce qui est des autres produits de notre catalogue (sardines, maquereaux, saumons...), nous avons recours au label MSC.

Enfin, concernant Greenpeace, je constate que nous passons avec eux par des phases d'affrontements, de dialogue et de félicitations (comme Greenpeace Italie vient de le faire) ; mais on est reparti récemment pour une phase de pression, simplement parce que nous n'avons pas signé en Angleterre une lettre que Greenpeace demande à toute la filière de signer... Cette lettre contient un engagement pour proscrire la pêche des listaos avec des DCP. Personne ne sait pêcher le listao autrement ! Il ne serait pas sérieux de faire différemment... De plus, c'est techniquement impossible à faire, le listao représentant 70 % de la pêche mondiale de thon.

Malgré cela, nous nous sommes cependant engagés à développer la pêche à la canne dans les pays du tiers monde, mais cela ne résoudra pas le problème pour le listao.

De plus, avec notre fondation, nous tentons de réduire les captures accidentelles et nous testons nos recherches grâce à un thonier de 80 mètres. Nous voulons réduire de 50 % ces captures accidentelles dans les trois prochaines années.

Question d'une participante (Marie-Christine MONFORT, Consultante) : Qu'est-ce qui est prévu en matière de communication pour mettre en avant les écolabels présentés ici ?

Edouard LE BART : Le MSC n'a que dix ans d'âge pendant lesquels il a surtout fait reconnaître sa crédibilité.

Maintenant, nous sommes en train de faire découvrir notre logo aux consommateurs et, partant d'un taux de reconnaissance de 1,5 % il y a quelques années, nous en sommes à 5 % aujourd'hui en France.

En Allemagne, notre taux de reconnaissance est de 45 %, ce qui est un excellent résultat, qui ne peut que faire tâche d'huile en France où il y a près de 600 produits MSC. La visibilité des produits MSC est un atout important.

Nous avons mené une opération « Les jours Bleus » avec Carrefour l'an dernier pour montrer davantage le logo MSC et nous allons développer ce genre de démarches.

Dominique DEFRANCE : Je signale que le RICEP a mesuré le pouvoir économique de l'écolabel sur la décision d'achat des produits haut de gamme comme la baudroie, la langoustine, etc. Ce pouvoir est évalué à un euro de plus, accordé au produit labellisé, ce qui est considérable même si c'est à partager entre les acteurs de la chaîne.

Pour l'écolabel public français, il y aura un logo et toute une phase de communication, sachant qu'à terme il faudra avoir des bases de communication unifiées au niveau communautaire. J'espère que cela sera proposé par la Commission en juillet prochain...

Question de Jean-François FEILLET, Directeur du développement durable, Mérialiance : Je partage ce qui a été dit tout à l'heure : avant tout, il faut que les produits soient bons ! Mais ce critère n'est pas dans la liste des certifications pour la labellisation MSC, bio ou autres... Cela peut donc amener les consommateurs à se détourner de la certification. Comment prendre en compte cet aspect des choses ?

Edouard LE BART : Le MSC n'est pas un label de qualité gustative ; c'est un écolabel donnant une certification environnementale. Nous n'avons pas vocation à changer d'approche pour regrouper toutes les exigences des consommateurs !

Jacques CREYSSEL, Délégué général, FCD

Gérard HIGUINEN, Président, France Filière Pêche

Gérald EVIN, Secrétaire Général, Coopération maritime

Philippe MAUGUIN, Directeur des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture

André THOMAS, rédacteur en chef, le marin : L'interprofession et la marque collective sont des sujets qui agitent la filière depuis de longs mois et ce sont deux projets structurants.

D'un côté, l'interprofession est quelque chose de bien connu dans l'agroalimentaire en général : il existe plus de 70 filières agroalimentaires couvertes par des interprofessions : les vins, les fromages, le poulet, le lapin, les fruits et légumes, la conchyliculture, l'aquaculture, etc. L'interprofession est un lieu où l'on peut parler non pas de prix mais de normes, de marché, de régularité des apports, de traçabilité, de promotion, autant de sujets majeurs pour la compétitivité et la rentabilité de la filière.

L'autre grand sujet est la marque collective ; elle doit permettre d'identifier et de valoriser les produits de la mer français. Cela comporte de nombreux enjeux ! Notamment, la marque collective doit permettre d'apporter des garanties au consommateur.

Céline ASTRUC, rédactrice en chef, Pdm : Gérard HIGUINEN, vous êtes Vice-président du Conseil de surveillance du Groupe Pomona et Président de France Filière Pêche, cette association porteuse de beaucoup de projets !

Beaucoup de choses ont été dites aujourd'hui sur France Filière Pêche qui existe dans les discours, mais qu'en est-il dans la réalité ?



Gérard HIGUINEN, Président, France Filière Pêche : Beaucoup de gens ont effectivement parlé de France Filière Pêche (FFP), beaucoup de choses ont été dites et j'en suis ravi, cela montre que c'est déjà entré dans les mœurs !

Je crois qu'il peut être intéressant de situer les choses : on parlait déjà de FFP il y a un an mais aujourd'hui, FFP n'est plus le même, il a de nouvelles ambitions.

Il y a un an, on avait lancé une structure destinée à promouvoir une marque collective ; aujourd'hui, c'est autre chose car, entretemps, nous avons beaucoup travaillé, beaucoup fait de concertation depuis la production jusqu'à la distribution en réunissant tous les acteurs et toutes les instances (FranceAgrimer, la DPMA, le Ministère) pour réfléchir à la façon de réaliser quelque chose de plus intéressant que la seule marque collective.

FFP est une association de droit privé total dont le rôle sera de promouvoir la pêche française ! Par opposition à ce qu'est une interprofession classique qui défend une filière

dans tous ses contenus et ses stades.

Cela n'empêchera pas FFP de laisser la place à une interprofession pour gérer l'ensemble de la filière, y compris les produits importés. Il s'agit bien de faire de FFP une véritable arme de guerre, par rapport à un rôle classique d'interprofession.

Un groupe de travail « compétitivité » a défini des pistes autour de la pêche durable, des économies d'énergie.

FFP doit vraiment intervenir en soutien de ces actions : dans la recherche technique pour les économies d'énergie, mais aussi dans le soutien financier. FFP va gérer ce projet avec des moyens : nous avons obtenu le vote de la suppression de la taxe (qui sera remplacée par un financement volontaire), qui profitera à FFP. Ce financement sera principalement réalisé par la GMS, mais la production y viendra aussi.

Le plan de financement est sur 5 ans, ce qui veut dire un engagement fort de la GMS, qui, pour faciliter nos actions, a accepté, bien que la taxe ne soit supprimée qu'au 1^{er} janvier 2012, que des acomptes soient mis en œuvre pour lancer rapidement la promotion de marques collectives et des actions de soutien à la pêche avant la fin de l'année.

Sans entrer dans le détail des efforts de FFP, je signale que nous avons prévu 1/3 des actions sur l'aval pour bénéficier à la marque collective et 2/3 sur l'amont.

Cela nécessite de notre part un budget d'environ 35 M€. Il s'agit de montants importants, garantis sur 5 ans, pour nous permettre beaucoup d'actions concrètes qui vont faire progresser la pêche française !

Aujourd'hui, par rapport à FFP, le périmètre a changé. Nous avons voulu faire une gouvernance innovante où tous les acteurs vont travailler sur les projets amont et aval, ce qui permettra à toute la profession d'être sur la même ligne et d'être impliquée dans les choix et les actions engagées ! Cela me paraît essentiel pour le succès.

Nous avons décidé de travailler sur les dossiers à l'unanimité, mais uniquement à travers 3 ou 2 collèges, selon les cas. Si globalement, le stade aval et le stade amont se mettent d'accord sur les projets importants, nous avancerons. Cela diffère des structures d'interprofessions classiques où il suffit qu'une des composantes parmi les 20 ou 30 s'oppose à un projet pour qu'il soit stoppé.

Aujourd'hui, où en sommes-nous effectivement ?

Nous sommes plus loin que les fonds baptismaux dans la mesure où nous sommes tous d'accord sur la gouvernance. Les axes principaux d'actions sont définis, les premiers fonds vont arriver pendant l'été et nous devrions être opérationnels en septembre.

Cela ne veut pas dire qu'on va créer des structures supplémentaires ; on voudrait, au contraire, au moins au niveau de la pêche, harmoniser toutes les actions intéressantes mais qui sont parfois un peu confuses.

Céline ASTRUC : Jacques CREYSSEL, vous venez de succéder à Jérôme BEDIER à la FCD, et vous arrivez tout juste sur ce projet. Quel est votre regard sur cette gouvernance innovante et sur le fait d'être le gros financeur des projets en tant que représentant de la distribution ?



Jacques CREYSSEL, Délégué général, FCD : Je ne veux pas reprendre ce qui vient d'être si bien dit par mon prédécesseur. Je crois qu'il faut souligner le caractère vraiment original de ce qu'on est en train de bâtir ; il se retrouve à travers quatre éléments.

D'abord, on a travaillé très vite, ce qui est assez rare, finalement. En 3 mois et quelque, tout a été bâti. Cela prouve que l'on peut y arriver !

Ensuite, nous sommes en contribution volontaire et non plus en contribution volontaire obligatoire. Cela paraît facile à dire, mais on a dû rencontrer les différents patrons d'enseigne pour leur dire qu'ils devaient mettre au pot pour bâtir tout ceci ; puis il a fallu aller voir un par un chaque patron de magasin pour leur demander de payer, de faire des avances, etc. Ce n'était pas si simple et parfois, le côté obligatoire est plus aisé que le côté volontaire... Mais je pense que c'est la bonne façon d'avancer.

Le 3^{ème} élément d'originalité, c'est qu'on a supprimé une taxe ! Supprimer une taxe en France (et en 3 mois), c'est assez exceptionnel ! Cette taxe était décriée ; elle avait fait l'objet de nombreux recours, mais on a réussi à obtenir les arbitrages politiques car il s'agissait de gagnant/gagnant pour tous.

Le dernier élément d'originalité, c'est le fait de créer quelque chose de spécifique, une interprofession privée ! Il s'agit d'une première, non transposable à d'autres professions. Car c'est une interprofession qui ne va pas faire que le métier classique d'une interprofession publique. Nous avons inventé quelque chose de nouveau.

Nous mettons au pot une somme très considérable : plus de 30 M€ ! Il est normal que, dans la gouvernance, notre rôle soit un peu plus important que le rôle traditionnel ; d'autant plus que cet argent ne servira pas seulement à des dépenses traditionnelles de la profession, il servira également à des aides d'une autre nature, économies d'énergie, pêche durable.

La gouvernance qui se met en place va permettre de bien travailler ensemble, tout en faisant en sorte que ceux qui financent et tous les métiers qui sont concernés puissent avoir voix au chapitre.

Nous avons créé quelque chose de nouveau, de très positif, et je suis très optimiste pour la suite !

Gérard HIGUINEN : J'ajoute qu'il est effectivement remarquable qu'en 3 mois, on ait pu mettre d'accord des organisations de production pure, une organisation comme le CNPM avec Pierre-Georges DACHICOURT. Pour un projet de cette ampleur, c'est exceptionnel ! Tous les échelons étaient concernés, avec des débats parfois violents parce que passionnés !

André THOMAS : Gérald EVIN, vous êtes Secrétaire général de la Coopération maritime qui réunit une part significative de la capacité de pêche française et de divers services associés autour des navires (banque, assurance, organisations de producteurs, etc.). Qu'attendez-vous de ce qui se prépare et qui nous a été décrit avec enthousiasme par les intervenants précédents ?



Gérald EVIN, Secrétaire Général, Coopération maritime : Nous attendons la même chose que les orateurs précédents : un fonctionnement beaucoup plus opérationnel au sein de notre interprofession, des actions très concrètes pour l'amont de la filière, mais aussi pour l'aval !

Je reviens en deux mots sur le travail remarquable accompli depuis le début de l'année : il est incroyable de voir que le concept FFP, lancé fin 2008 autour d'une table, a énormément évolué.

Au terme d'un an de gestation, on a abouti à un tour beaucoup plus large, avec l'intermédiation et la distribution et, finalement, coup d'accélérateur phénoménal, fin janvier-début février 2011, notre Ministre Bruno LE MAIRE a lancé le groupe de travail « compétitivité » sur lequel nous nous sommes engagés de manière très volontariste, en formulant explicitement des demandes concrètes permettant d'aboutir très rapidement à un consensus sur la production, puis sur l'ensemble de la filière. C'est un consensus pour s'engager dans une démarche volontaire, afin de développer une vraie démarche collective de filière et engager des actions gagnant/gagnant : notamment dans le domaine énergétique, enjeu important pour nous si l'on veut assurer la compétitivité de nos entreprises de production.

L'idée pour nous est de challenger l'innovation, d'encourager nos producteurs à adopter rapidement de nouvelles technologies, d'aider nos fournisseurs constructeurs de navires et de matériels à concevoir des outils gagnants.

Il faut vraiment maintenant mettre le turbo, passer à la vitesse supérieure, aidés par des moyens conséquents (plus de 20 M€ par an).

Je crois que, très vite, nous devons nous rapprocher des fournisseurs et des chantiers pour qu'ils réalisent qu'avec ces moyens ils sont face à des clients solvables inscrits dans la durée !

André THOMAS : Le fait que les cotisations soient volontaires rend-il, en partie, FFP euro-compatible ?

Gérald EVIN : C'est tout à fait euro-compatible. Nous avons travaillé avec des juristes sur ces questions et le dossier est sécurisé dans ce domaine !

Cela dit, au-delà des actions concrètes, ce que la Coopération maritime attend de FFP d'une manière générale, c'est de donner de la visibilité à la filière : visibilité vis-à-vis des clients qui achètent notre poisson dans la grande distribution comme dans les magasins de détail, visibilité également pour nos métiers, en donnant une image moderne de notre filière, on va renouveler nos effectifs, notamment à la production. C'est un enjeu essentiel compte tenu de nos difficultés actuelles de recrutement. On doit aussi donner de l'attractivité à notre secteur de production pour attirer des investisseurs car un de nos défis est renouveler nos outils.

Pour donner de l'attractivité, il s'agit déjà d'avoir un dialogue commun, montrer un engagement collectif de filière. Malheureusement, aujourd'hui, en parlant de filière pêche, on raisonne trop production. France Filière Pêche va permettre d'illustrer qu'il y a bien un engagement collectif de la production, de l'intermédiation, de la distribution, grande et petite !

Gérard HIGUINEN : Je complète en disant qu'on passe d'une démarche très défensive à une nouvelle démarche, qui est offensive sur le plan marketing, sur la technologie, sur l'économie d'énergie.

C'est très différent, car ce n'est plus sauvegarder des positions, c'est au contraire regarder vers l'avenir et aller plus vite.

Céline ASTRUC : Gérard HIGUINEN, quid du niveau intermédiaire, de la place des mareyeurs ?

Gérard HIGUINEN : On a décomposé nos participations : d'un côté les deux opérations d'accompagnement dans la production, avec la Coopération maritime et le CNPM et de l'autre, les OP, dont la FEDOPA. Il y a deux casquettes bien distinctes.

Dans notre organisation, il y a également les mareyeurs, la transformation (la conserve), les grossistes, une partie des détaillants et la grande distribution au sens large (la FCD et aussi Intermarché et Leclerc) et je précise que les engagements ne sont pas pris par la FCD mais par chacune des enseignes.

Le niveau des mareyeurs est donc vraiment présent. Et il est nécessaire qu'il y ait une vision de chacun.

Mais il est clair qu'à partir du moment où le financement vient des GMS, le poids de la grande distribution dans la gouvernance est un peu supérieur à celui des autres. Nous en convenons, mais toutes les décisions se prenant au consensus, il ne s'agit donc que d'un droit de blocage et non d'un droit d'imposer ses vues !

Concernant le planning, je voudrais dire qu'aujourd'hui, tout le monde étant d'accord sur la nouvelle gouvernance, nous allons pouvoir faire les nouveaux statuts correspondants et nous devrions pouvoir les signer avant le 14 juillet.

Nous souhaitons très rapidement avoir des actions très concrètes définies au plan de l'amont début novembre.

En ce qui concerne la marque collective, nous démarrerons nos études plus rapidement, dès fin juillet, début août (même si la France est en vacances), et nous devrions commencer à mettre en place notre structure opérationnelle, en l'accompagnant d'un certain nombre de moyens nécessaires.

Gérald EVIN : Juste deux précisions : D'abord pour dire que la FEDOPA est une des composantes de la Coopération maritime. Ensuite, dans le groupe de travail « Compétitivité », nous avons sollicité Bruno LE MAIRE sur un outil de financement en fonds propres sur lequel nous travaillons depuis deux ans. Dans le cadre du projet de loi de finances rectificative en cours d'examen au Parlement, nous avons également engagé la discussion sur une évolution législative qui serait, de notre point de vue, positive et constructive.

Le Ministre a d'ailleurs pris l'engagement publiquement, au nom du gouvernement, de traiter cette question, soit par un rescrit fiscal d'ici l'automne, soit par une mesure législative en loi de finances.

C'est pour moi un résultat du groupe de travail « Compétitivité » qu'il faut souligner ! Nous faisons confiance à la parole de notre Ministre du Budget ; des réunions vont démarrer la semaine prochaine pour faire aboutir ce dossier, j'espère que cela se fera aussi rapidement que celui qui a été évoqué tout à l'heure !



Philippe MAUGUIN, Directeur des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture :

Je vais tenter le difficile exercice de résumer cette journée entière de travaux...

Ce qui est intéressant dans cette seconde version des Assises, c'est qu'on a eu, toute la journée, des présentations sur des thèmes qui paraissent un peu traditionnels et classiques, mais qui sont à la fois pérennes et en progression. Cela nous permet d'être optimistes aujourd'hui.

Vous aviez choisi de placer le thème de ces Assises sur l'axe compétitivité, durabilité. C'était un bon choix au vu de l'actualité d'aujourd'hui (tenue du G20 Agriculture) et de l'évolution du contexte.

L'an dernier, sur la problématique Energie on avait évoqué ici les points faibles de la filière en termes de compétitivité économique. Mais on n'imaginait pas le très mauvais semestre que les entreprises du secteur allaient devoir traverser à partir de Noël, avec un renchérissement continu des charges, les crises du monde arabe mettant le baril à 120\$ et un prix du gasoil (déjà considéré comme assez élevé en 2010, environ 50 centimes le litre en moyenne pour l'année) qui est passé en quelques mois à 64 ou 65 centimes : près de 30 % d'augmentation sur le poste de charges le plus important pour de nombreuses entreprises de pêche ! Pour autant, les entreprises ont tenu dans l'ensemble, même si certaines ont davantage de difficultés que d'autres. Globalement, on peut dire que les entreprises de pêche de la façade atlantique ont bien résisté tout au long de l'année, parfois font même de bons résultats, malgré l'envolée du baril, parce que les captures ont été bonnes et que les cours se sont maintenus à un bon niveau, au-delà de ce qu'on espérait !

Les résultats sont un peu plus tendus sur la façade Manche ; malheureusement, cela a été beaucoup plus difficile en Méditerranée avec les problèmes liés à la crise sur la ressource sardines et anchois.

Le thème de la 1^{ère} table ronde de ce matin, « Volatilité des matières premières : quel impact, quelle adaptation ? » était particulièrement opportun. Je crois qu'on peut en retenir un assez fort consensus sur le poids de l'énergie dans la compétitivité de la filière et le constat partagé que le vieillissement de la flotte, de 25 jusqu'à parfois 30 ans, est un point névralgique !

Cela ne veut pas dire qu'il faut se contenter de « travailler sur le renouvellement » et espérer débloquer les freins sans rien faire. C'est évident que non !

On a bien vu dans les débats de cette journée, notamment lors de la table ronde sur le bilan carbone, qu'il y avait toute une série de points sur lesquels on pouvait progresser, même à flotte constante.

Je crois que les entreprises n'ont pas le choix ; il faut faire les deux : travailler sur les économies d'énergie pour les bateaux les plus récents ou plus anciens qui n'ont pas encore la capacité financière d'aller au renouvellement. Car on a vu qu'il y avait un potentiel d'économies d'énergie de 30 % à navire constant.

Le souhait du Ministre et de la DPMA est que FFP « mette le paquet » là-dessus, dès l'automne, pour diffuser les fruits de la R&D, tout le travail accompli pour une « pêche durable et responsable » et dans les pôles de compétitivité sur certaines technologies clés. Tout cela sera proposé aux armateurs, petits ou grands, pour qu'ils puissent s'équiper de ces technologies d'économie d'énergie.

Donc, le 1^{er} message est qu'on a là quelque chose d'important à faire. Mais au-delà, on voit bien que le renouvellement de la flotte sera un point clé, non pas de la compétitivité court terme, mais de la durabilité de la filière !

Les débats de ce matin nous ont donc montré, et ce n'est pas une surprise, qu'il fallait travailler sur plusieurs points : à la fois sur l'aspect technologie, l'aspect réglementaire et l'aspect financier.

Sur l'aspect technologie, les choses vont finalement assez bien. Puisque, après avoir mobilisé la R&D un peu amont dans le PPDR (Plan pour une pêche durable et responsable), on arrive maintenant avec un outil, l'appel à manifestation d'intérêt pour le Navire du Futur, qui sera financé dans le cadre des investissements d'avenir mis en place par le gouvernement, avec l'appui du Commissariat général à l'investissement et l'ADEME.

Nous espérons que l'appel à manifestation d'intérêt sera validé en juillet ; il sera largement diffusé auprès des acteurs (armateurs, entreprises de pêche, bureaux d'études, constructeurs) pour les inciter à travailler sur des navires démonstrateurs. A noter que nous ne sommes malheureusement pas dans un appel d'offres : nous n'en aurions ni le droit d'un point de vue communautaire, ni les moyens, et ce n'est pas le rôle de l'Etat de faire un appel d'offres pour financer tout le renouvellement de la flotte privée française...

Par contre, nous estimons qu'il y a un enjeu clé à démontrer les avancées des différentes technologies sur des navires-test représentatifs des grands métiers de la pêche française et des grandes façades maritimes, y compris des façades ultra-marines. Il faudrait pouvoir revisiter les caractéristiques de conception, de coques, de propulsion, d'engins, d'aménagements à bord, pour viser, non plus 20 à 30 % d'économies d'énergies mais plutôt 50 % !

L'un des challenges des prochains mois sera cet appel à projet. Je compte sur l'innovation et la détermination de nos entreprises pour avoir de très beaux projets d'ici la fin de l'année 2011 ou début 2012.

L'ensemble du Navire du Futur, tous segments confondus, disposera d'une enveloppe de 100 M€ ; ce qui fait que si nous avons de bons projets, nous pourrions être financés sans difficulté.

La vraie contrainte ne sera pas la disponibilité d'argent, ce sera la qualité des projets ! Avec de bons projets et de bons partenariats industriels, des business-plans sérieux, de vrais facteurs d'innovation, on trouvera ce qu'il nous faut dans l'enveloppe globale !

Le 2^{ème} verrou important, évoqué ce matin, est la contrainte de la jauge. Nous sommes dans un contexte où, tant la puissance (les marins-pêcheurs comprennent bien la nécessité de protéger la ressource) que la jauge (ce qui est moins bien compris) sont plafonnées au niveau communautaire et national !

Une partie de l'enjeu consistera à profiter de la réforme de la PCP pour essayer de « décontraindre » la jauge ; peut-être en reprenant les propositions du rapport FASQUELLE, et en essayant de convaincre la Commission qu'il y a jauge et jauge ? On a déjà mis un pied dans la porte, puisque, vous le savez, dans le règlement, il y a une jauge sécurité qui n'est pas contrainte, mais qui, dans les faits, est tellement délimitée qu'elle ne permet pas de répondre aux enjeux du Navire de pêche du futur, navire durable et écologique, nécessitant un peu plus de jauge.

Le 3^{ème} point clé est le financement : certains intervenants ont regretté le temps où l'on pouvait, dans le cadre de l'IFOP (Instrument Financier de l'Orientement de la Pêche), donner des aides publiques communautaires et nationales à la construction de navires. Il est peu probable qu'on obtienne de revenir là-dessus, compte tenu des tensions sur les finances publiques et de la position de la Commission et d'un grand nombre de pays.

Nous essayons donc, les uns et les autres, de trouver des approches innovantes au niveau financier. Des interventions très intéressantes ont décrit des mises en place de fonds d'investissement privés (hors contraintes communautaires) pour prendre des participations et aider de jeunes marins-pêcheurs à s'installer.

On a également cité des exemples de mareyeurs prêts à investir chez leurs partenaires pêcheurs en prenant des participations dans les bateaux. Ce sont de nouvelles formes intéressantes.

Ensuite, l'Etat, il faut le dire, ne reste pas inerte : nous essayons dans la filière d'inciter, par la fiscalité, les investisseurs à miser, pas seulement dans les biotechnologies ou l'électronique mais aussi dans la pêche, secteur d'avenir !

Le 2^{ème} grand axe de nos débats est l'organisation de la commercialisation.

Dans quelle mesure, vous, les maillons de la filière, vous pouvez faire face à la volatilité du prix de l'énergie, qui se répercute en partie dans la volatilité de la matière première ?

Le débat assez classique évolue un peu et de manière positive, à mon avis, dans nos échanges d'aujourd'hui : il y a débat entre la contractualisation ou la vente aux enchères !

Je pense qu'on aurait tort de rester dans une opposition binaire entre les deux systèmes et on a vu ici qu'il y a probablement des combinaisons à trouver : des innovations commerciales et dans les formes d'organisation, avec des exemples de contractualisation qui peuvent très bien se faire en criée sur certaines espèces ! Cela pourrait être gagnant/gagnant pour les acheteurs et pour les entreprises de pêche.

Le travail du RICEP (réseau d'information et de conseil en économie des pêches) est certes encore au stade des études, un peu complexe et lourd, mais il semble très intéressant : on voit bien que le facteur bloquant dans la contractualisation, c'est la confiance entre vendeur et acheteur qui porte sur l'appréhension du prix.

Comment être confiant dans un prix fixé dans un contrat, avec une telle volatilité liée à l'énergie, la ressource, la météo ? Si, avec l'appui de ces travaux, on arrive à avoir des références comme elles existent dans le *trading* de céréales ou d'autres secteurs d'activité complexes, cela peut amener cette confiance et donner un cadre à la contractualisation, ce qui me paraît très prometteur !

Il est également intéressant d'utiliser cet outil comme un outil de prévention des crises, de déclenchement d'alerte : les gestionnaires des criées et les organisations de producteurs pourraient l'utiliser lorsque des facteurs de prix bizarres s'enclenchent dans le mauvais sens. Cela permettrait de lancer des opérations, vers l'amont ou l'aval, pour réorienter, cibler la pêche, etc.

Le 3^{ème} axe concerne le bilan carbone avec l'éco-labellisation et la traçabilité : beaucoup de choses sont proposées, mais c'est encore perçu avec prudence par les acteurs de la filière. Car c'est assez complexe à manipuler, les investissements y sont significatifs pour constituer les données comme pour certifier ; de même, le foisonnement des signes peut être perçu comme un obstacle pour les consommateurs.

De ce fait, je pense qu'on a encore un travail à faire pour conforter tous les signes, qui n'ont pas tous vocation à être utilisés en B to C.

Le bilan carbone n'est pas pour tout de suite, ce qui ne veut pas dire que ce n'est pas intéressant comme outil de monitoring pour les entreprises afin de traquer les gaspillages énergétiques ou pour répliquer en cas d'attaque des ONG sur certains segments. A mon avis, avoir investi avant sur ces sujets, est très intéressant !

Quant à l'écolabel en France, il est encore dans une phase de pré-croissance. Nous devons réaliser qu'on a mis la barre assez haut, mais si on ne l'avait pas fait, on aurait eu des critiques d'avoir été focalisés uniquement sur une dimension : ne pas prendre en compte l'énergie ou la qualité ou le social. Il faut rester modeste ; il n'est pas dit que l'écolabel français fera tout cela très bien, mais il y a la volonté des acteurs de rajouter une dimension qualité/traçabilité et une dimension sociale. Du coup, évidemment, il y a plus d'indicateurs à renseigner et cela donne des problématiques de contrôle particulières.

Je retiens l'idée de la table ronde : pour que cet écolabel ait le maximum de chances d'être adopté, il faudra le proposer à l'Europe, à la Commission européenne, après une phase test sur certaines pêcheries françaises. Cela donnerait beaucoup de visibilité.

Enfin, nous avons terminé notre journée en se rappelant ce que Bruno LE MAIRE nous avait dit ici l'an dernier : « Je vous demande de mettre en place une interprofession dès l'an prochain en 2011, sinon la filière ne s'en sortira pas ! ». Un certain nombre d'acteurs de la filière ont alors pensé : « le Ministre est volontaire, c'est bien, mais il est un peu optimiste et on aura du mal à y arriver » ! D'autant que, les plus anciens s'en souviennent, cela fait une bonne vingtaine d'années que l'idée de la création d'une interprofession est régulièrement évoquée dans la filière.

A ce jour, il ne faut pas considérer que tout est acquis, mais les étapes franchies sont impressionnantes, notamment l'accord historique entre les 11 enseignes (qui sont d'habitude assez peu conviviales entre elles) est vraiment une grande satisfaction car on n'imaginait pas construire un outil commun pour développer la filière en si peu de temps !

Cela a nécessité l'engagement de vous tous les professionnels, vous avez réussi à taire vos divisions, à passer sur les frictions et suspicions qui ont existé dans notre secteur. Nous sommes allés au-delà car l'enjeu était historique et j'ai été heureux de partager l'aventure !

Ce nouvel outil de l'interprofession conclue bien notre journée car tout ce qu'on a vu, les économies d'énergie à faire, le travail sur les pratiques de pêche durable, la prise en compte de l'environnement, les mécanismes d'organisation de la commercialisation, le travail sur la traçabilité, tout cela est complexe, mais ce travail va trouver un cadre, France Filière Pêche, dès cet été avec des moyens financiers.

Cela rend l'ensemble de nos débats et nos perspectives beaucoup plus crédibles que si l'on devait simplement conclure ce soir en ayant défini ensemble des priorités d'action.

Pour toutes ces raisons, je suis, comme vous tous : à la fois fatigué au terme de cette journée si riche et satisfait des travaux et échanges réalisés !

André THOMAS : Merci à tous les intervenants et participants ! J'espère que cette journée vous aura permis d'y voir plus clair sur les problèmes, mais aussi sur les nombreux chantiers porteurs d'espoir de la filière.

Je vous donne rendez-vous, les 29 et 30 novembre à Dunkerque pour les Assises de l'Economie maritime et du Littoral. Et aussi l'an prochain pour un nouveau rendez-vous spécifique « Pêche et Produits de la Mer ».

Merci à tous et à toutes ; à très bientôt.

RESPONSABLE DES ASSISES

Jean-Ronan LE PEN

TÉL : 06 08 04 76 53

Email : jr.lepen@infomer.fr