

Le cas de la filière pêche

La filière de la pêche a connu ces dernières années une profonde agitation. Alors que les scientifiques alertent depuis déjà un moment les responsables politiques sur l'épuisement de la ressource halieutique, la commission européenne vient de sanctionner lourdement la France pour l'importance du poisson sous-taille pêché par ses marins (CJCE 12 juillet 2005 aff. 304/02 Commission contre France). Le ministère de l'agriculture et de la pêche a du même coup décidé de renforcer son dispositif de surveillance des pêches entraînant par là même de ponctuels mais violents mouvements de révoltes de la part des marins. Ce récent contentieux avec l'Europe nous a paru constituer un moment privilégié pour saisir les logiques d'actions sous-jacentes à la régulation de la filière de la pêche artisanale et interroger les différents acteurs de la filière, des producteurs aux consommateurs. Précisons ici que nous avons choisi de suivre les produits issus du quartier des affaires maritimes du Guilvinec en Bretagne et pratiquant une pêche artisanale au chalut, aussi bien côtière que hauturière. Les produits, une fois débarqués, sont vendus aux enchères, sous criée, à des mareyeurs qui approvisionnent ensuite les différents circuits de commercialisation. Précisons alors que 70% des achats de produits de la mer des ménages sont achetés en grandes et moyennes surfaces.

1 La grande distribution

Les acheteurs de la grande distribution découvrent chaque jour les cours du marché en se connectant sur internet pour consulter les offres qui leurs sont faites par les mareyeurs. La distribution d'un produit périssable dont l'offre apparaît incertaine suppose un professionnalisme important de la part des acheteurs.

« Le matin, c'est essentiellement recueillir les cours sur le territoire national et international, les cours sur tous les produits. Parce qu'au niveau des magasins, grosso modo on sait, on a des historiques. Le plus chaud, c'est au niveau de l'appro. Ça peut aller de sept cents à huit cents références par jour, c'est une phase d'information et de flux prix produit, et d'offre surtout. Il faut se mettre en phase avec l'offre pour deviner entre guillemets sur quel port acheter et le moment pour acheter le mieux et affirmer les volumes ». Acheteur centrale

« Le but du jeu n'est pas nécessairement de réduire le nombre de fournisseurs. Pas nécessairement parce qu'en terme de gestion ça ne pose pas de problèmes particuliers parce qu'on a des outils qui sont parfaitement capables d'intégrer. D'autre part quand vous êtes sur un marché pénurique, il est toujours plus intéressant d'avoir une offre plus large, d'avoir beaucoup de fournisseurs. Un volant de fournisseurs assez large c'est une assurance, en matière de volume ». Responsable plate-forme

« La grande distribution a une très grande part de marché chez le mareyeur. A X on est cinq centrales au niveau de la France. Sur certains types de produits, on en joue. On peut se dire qu'on représente tel potentiel donc qu'il faut savoir nous faire tel prix. Le truc, c'est de prendre une référence et sur cette référence, je vais avoir 36 000 mareyeurs qui me proposent un tarif. Je vais prendre le moins cher et je vais demander à tous les autres de s'aligner sur celui-là. J'appelle mon fournisseur. Écoute, tu m'as proposé ce produit à tel prix, tu es trop cher, j'ai untel à tel endroit qui me propose tel produit mais deux francs moins cher. Tu t'alignes au niveau des prix ou je vais acheter ailleurs. » Acheteur centrale

« Un des problèmes que l'on rencontre, c'est la rupture et ça, c'est un vrai problème, la qualité. C'est pour ça qu'en marée, on est quand même beaucoup moins virulent que sur d'autres marchés. C'est ce que j'essaie d'expliquer à ma direction, on ne peut pas gérer

cela à la hussarde. Parce que les magasins, ils attendent la marchandise, ils comptent sur nous, vous imaginez le vendredi ou le samedi si on est en rupture ». Responsable plate-forme

2 Les mareyeurs

Les mareyeurs, de leur côté apparaissent non seulement confronté à l'incertitude climatique se traduisant par des apports incertains lorsqu'ils se présentent aux achats sous criée mais aussi à l'incertitude marchande renvoyant à l'incertitude des commandes des acheteurs de la grande distribution.

« Il faut essayer de se placer au niveau de l'achat, être présent au niveau du maximum de criées parce que les prix sont différents partout. Donc on essaye de trouver moins cher les mêmes produits et la meilleure manière c'est d'être présent dans toutes les criées possibles. » Mareyeur

« En fait, les pêcheurs ont l'obligation de fournir des informations sur ce qu'ils ont en cale 24 h avant de débarquer. Ils doivent envoyer ça à la criée. On connaît chaque bateau. Enfin moi je sais que tel bateau va pêcher plus tel produit que tel autre. En fonction de ces quantités, on peut se dire s'il y en a beaucoup, par exemple, il y aura probablement un cours inférieur à celui qu'il y avait hier. Et puis on connaît aussi certains pêcheurs. On sait que untel va trop tasser le poisson dans les cales, ou va mal le glacer. Il y a aussi des pêcheurs qui mettent tout les plus beaux poissons sur le dessus de la caisse » Mareyeur

« Une fois que tu as acheté ton bac de 100 kilos sous criée, tu t'arranges tout de suite. Moi, j'ai besoin d'un coffre, tu peux me le céder, oui bon on fait une cession. On s'arrange entre mareyeurs comme ça. (...). Enfin ça c'est de l'entente, c'est l'idéal. Là par contre je fais toujours le prix d'achat plus 5% pour les taxes, parce que moi je cède un jour mais le lendemain c'est peut être moi qui aurait besoin de produits ». Mareyeur

3 Les marins

Pour les marins pêcheurs, le marché apparaît relativement lointain.

« Pour moi ce que je vois c'est que quand on annonce les apports à mi-marée par exemple, tel ou tel avoir en cale, le truc logique, c'est que le mareyeur à l'autre bout il doit commencer à vendre ta pêche. Or on se demande si le mareyeur justement il n'a pas l'autre réflexion : je sais que j'aurai ça donc c'est pas la peine que j'achète, je sais que j'aurai ». Pêcheur hauturier

« On sait comment on a fait la marée d'avant mais on ne sait pas comment celle ci va être. On a les cours par fax, par radio et c'est à chacun de voir. Les cours ils sont aujourd'hui comme ça mais dans 12 jours quand je vais revenir, ça va être comment ? Ca on ne sait pas. Même en téléphonant le dixième jour, on ne sait pas comment ça va être deux jours après. C'est tout à fait l'inconnu. C'est la loi de l'offre et de la demande ». Pêcheur hauturier

« Maintenant il a un outil de travail et il faut qu'il travaille tout le temps. On ne peut plus s'arrêter. Le bateau, il faut qu'il tourne au maximum. Quand j'ai débuté, c'était entre 16 et 18 marées, maintenant il faut faire 20 ou 22. Toute la différence elle est là. On ne peut pas dire qu'un outil, qu'il ai fait 16 marées ou bien 18, il va s'user moins que celui qui a fait 22 ». Pêcheur hauturier

« Il a fallut adapter le matériel, notre pêche traditionnelle c'était entre 250 mètres et 500 mètres de fond, là on va pêcher jusque 1500 mètres. Ça veut dire déjà avoir des funes et ce qu'il faut à bord du bateau pour descendre à cette profondeur, savoir si le chalut touche le fond, il faut savoir s'il est ouvert, il a fallu avoir des sondeurs, de l'appareillage de contrôle de chalut, l'investissement était démesuré par rapport à notre compte d'exploitation mais c'est vrai que là on fait des coups, c'est rentable, d'autant qu'on est un peu les premiers ici là dessus ». Armateur

« Pour le chalutier on est bridé par la force motrice. Qui dit la force motrice dit la taille du chalut qu'on traîne derrière parce qu'on ne va pas traîner un grand chalut avec un petit moteur. Donc là dessus on est coincé mais depuis une dizaine d'années où il y a eu vraiment le boum du filet. Moi je travaillais du côté de Ouessant. On a vu des bateaux de 12 mètres qui avant travaillaient au casier, se mettre au filet bon pour la communauté européenne ils parlaient toujours de puissance motrice, de kilowatt et je ne sais quoi. Bon des bateaux de 12 mètres, ils avaient 70 - 80 kilomètres de filet. Nous avec nos 500 chevaux, on est coincé». Pêcheur hauturier

« Chez nous, jusqu'à il n'y pas longtemps, on a 116 litres de gasoil à l'heure c'est égale à 600 chevaux, en plus quand le gars travaille avec nos bateaux il a adapté ces chaluts pour ne pas travailler avec 116 litres, il est à 75 litres 80 litres en pêche et puis la réserve qu'il a entre 116 et 75-80 c'est quand le chalut rencontre un obstacle, il faut mettre un peu de gaz et il passe. Mais qu'est ce qui arrive ? Il agrandit son matériel de pêche et puis au lieu de travailler à 75-80 il va travailler à 90 litres et puis là il n'aura plus assez de réserve pour passer la butte et puis il y a le concurrent, qui est déjà à 130 litres ici. Ça fait qu'on a une grimpe comme cela. En méditerranée, ils sont arrivés à 250 litres. Vous ne pensez pas que notre administration pourrait nous aider à régler cela ? Elle est au moins là pour cela, il faut avoir le courage » Armateur

4 Les acteurs de la régulation : le CROSS et les affaires maritimes

Si les scientifiques reconnaissent de manière unanime l'épuisement de la ressource halieutique, l'Europe a progressivement mis en place de nombreux dispositifs pour assurer une « pêche durable ». A la limitation des prélèvements par les traditionnels Taux Admissibles de Captures (TAC) répartis en quotas pour les différents états membres, à la limitation de l'effort de pêche des différents navires, s'est progressivement ajouté un ensemble de mesures techniques portant aussi bien sur les tailles minimales, les engins mobilisés ou les zones explorées. Ce sont ces mesures que les états membres doivent ensuite faire respecter et que l'on peut retrouver dans le programme annuel de contrôle des pêches maritimes du bureau du contrôle des pêches (BCP) de la direction des pêches maritimes et de l'aquaculture (DPMA) du Ministère fixant les priorités nationales et déterminant l'organisation du contrôle. Le plan de contrôle est ensuite décliné par façade et mobilise alors les compétences des Centres Régionaux Opérationnels de surveillance et de sauvetage (CROSS) que les personnels des Directions Régionales des Affaires Maritimes (DRAM).

« Moi j'avais des pêcheurs qui me déclaraient pêcher de la seiche en ouest cotentin, une zone très proche de la côte, c'est une zone où on attrape beaucoup de soles. Sachant que le chalut à seiche permet d'attraper des soles, que la sole se vend bien mieux que la seiche, que la sole est une espèce protégée dans ce secteur là, on va les contrôler à la débarque pour vérifier qu'ils étaient bien à la seiche. Ça dépend de la zone de pêche et de l'espèce qu'ils ont déclaré cibler » Cross

« Les unités des navires sont soumis à des périodes de pêche et des zones de pêche donc on va regarder si le navire a le droit d'être là au niveau de la zone et de la période, après on peut regarder comment il pêche, est ce qu'il a le droit d'utiliser cet engin là, est ce que le maillage est correct, et puis on va regarder les documents de passerelles, c'est essentiellement le log book parce ce que ce qu'il va avoir comme maillage doit être cohérent avec ce qu'il y a sur le logbook : j'ai tant de kilos en cale de telles espèce, j'ai tel maillage donc on doit avoir certains pourcentages de poissons ». Direction Départementale des Affaires Maritimes

« Et puis le contrôle des normes de commercialisation, c'est fait plus aval, on l'a fait beaucoup l'an dernier à cause du contentieux sous taille avec l'Europe, parce que c'est un moyen de remonter la filière. Vous tombez sur un poissonnier où il y a du petit merlu, des petites langoustines, il y a quand même des règles de traçabilité qui vous permettent, à travers les factures, de remonter jusqu'au pêcheur. Sinon c'est un défaut de traçabilité et c'est le poissonnier qui est verbalisé. La nature humaine étant ce qu'elle est on dénonce facilement le producteur, c'est sans difficulté ». Direction Départementale des Affaires Maritimes

« Moi j'ai la température des administrateurs du littoral qui vont me dire, en ce moment entre le gasoil et les prix de vente qui s'écroule, fais attention c'est un peu chaud. Vous savez un administrateur, localement, il assiste à toutes les réunions du comité local des pêches. Le matin normalement, il se promène un peu sur le port, souvent il a des contacts privilégiés avec certains pêcheurs, donc très vite il est au courant. Donc on oublie de contrôler certains au moment où ça peut provoquer des troubles à l'ordre public qui peuvent être assez violent quand même. Ca peut aboutir à un blocage portuaire qui coûtera plus cher à l'état que l'application de la réglementation ».

« Moi je suis content qu'on ai été condamné parce que souvent c'était n'importe quoi, il y avait des administrateurs qui avaient tendance à écraser les PV. Un administrateur met forcément son avis sur le PV avant le procureur, c'est le décret de 1852 qui dit que les administrateurs ont le droit d'être entendu devant le tribunal, et puis il fait des propositions, c'est une infraction grave ou pas grave, je vous propose de classer sans suite. Et puis les tribunaux étant engorgés, quand un administrateur disait c'est pas grave, on va faire trois transactions, on n'en parle plus, ça arrangeait tout le monde. Donc l'astreinte ça a permis de recadrer ceux qui ne jouaient pas le jeu ». Cross