

Université de Nantes
Faculté des Lettres et Sciences Humaines
Institut de Géographie et d'Aménagement Régional (IGARUN)

Géolittomer-Nantes - UMR 6554 du CNRS
Littoral, Environnement, Télédétection, Géomatique

LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS DES PÊCHES MARITIMES FRANÇAISES

La recherche d'une échelle pertinente d'intervention

Volume 1 : Première, Deuxième et Troisième Parties

BU
NANTES
Sect.
LETTRES

Thèse de Doctorat de Géographie
Présentée et soutenue publiquement par
Donaïg LEBON LE SQUER

le 27 novembre 1998, devant le jury ci-dessous :

Monsieur Maurice BENOISH, Président de l'AEOP (Association Européenne des OP),
Monsieur François CARRE, Professeur de Géographie, Université Paris IV,
Monsieur Jean CHAUSSADE, Directeur de Recherches au CNRS, UMR 6554, Nantes
Monsieur Jean-Pierre CORLAY, Professeur de Géographie, Université de Nantes,
Monsieur Mark WISE, Principal Lecturer, University of Plymouth (Chaire Jean Monnet)

Sous la direction de Monsieur Jean-Pierre CORLAY.

*A ma mère dont l'affectueux soutien
continue de me porter*

REMERCIEMENTS

Je souhaite adresser mes sincères remerciements à toutes les personnes qui ont pu contribuer de près ou de loin à l'élaboration de cette thèse.

En premier lieu, je témoigne ma reconnaissance à l'ensemble des professionnels que j'ai pu solliciter au cours d'enquêtes de terrain ou d'entretiens et, en particulier, les dirigeants des Organisations de Producteurs françaises. Parmi eux, Monsieur Benoish m'a permis d'approcher concrètement la vie quotidienne de l'Organisation de Producteurs dont il est président, PROMA, et l'activité des flottilles adhérentes en m'autorisant à travailler quelques mois au siège de l'organisation, à Lorient.

D'autres, sans être étroitement liées à la rédaction de cet ouvrage, m'ont apportées leur concours dans les phases de collecte de l'information. Parmi elles, Mesdemoiselles Bruiant, Girard et Laly et Monsieur Gueudar Delahaye du FIOM, Madame Jacquemet du service documentaire du CNPMM, Messieurs Jourde et Martini du CAAM de Saint-Malo, Monsieur Bourgelais du bureau central des statistiques de la DPMCM, Monsieur Andro et ses associés d'Info Bretagne Services ont su faire preuve de disponibilité et m'ont permis d'accéder aux données utiles à l'avancée de mon étude.

Au delà de ces collaborations pratiques, ma gratitude va aux chercheurs et aux scientifiques qui ont contribué à l'évolution de ma réflexion et au renouvellement de mes approches. Je suis ainsi redevable à Madame Rey, maître de conférence à l'Université de Montpellier, pour la confiance qu'elle m'a témoignée et ses conseils judicieux, à Monsieur Kalaydjian et à l'équipe du service d'économie maritime d'IFREMER pour la valeur et le bénéfice des échanges scientifiques en son sein, ainsi qu'au personnel de la station IFREMER de Lorient avec lequel j'ai eu plaisir à travailler et à apprendre.

Je tiens également à saluer respectueusement mon directeur de recherche, Monsieur Corlay, Professeur de géographie, et les membres de Géolittomer (UMR 6554 du CNRS) pour leur précieux soutien intellectuel et technique.

AVERTISSEMENT

Rédigé avec le souci constant de faciliter la tâche du lecteur, le texte de cette recherche a été allégé des références bibliographiques et réglementaires qui le nourrissent. Il se présente en deux volumes. Le premier tome correspond aux trois parties composant le corps de la thèse, alors que le second rassemble les annexes, la bibliographie et les tables. Ce dernier peut donc être consulté simultanément au cours de la lecture.

Les sources bibliographiques sont repérables au nom de l'auteur et à l'année de parution entre parenthèses. Elles renvoient à la bibliographie selon les règles en usage. Les études et rapports, collectifs ou anonymes, sont identifiés par année de parution et selon l'ordre de leur classement dans la bibliographie. L'ensemble des autres sources bibliographiques non nominatives (presse, bulletins, documents statistiques) est consultable en fin de bibliographie.

Les documents réglementaires sont, quant à eux, aisément consultables en annexe (Annexe A), soit par ordre chronologique de parution au Journal Officiel (Communauté Européenne ou République Française), soit par thème, en fonction de leur objet. Le repérage des clés de lecture se fait grâce aux notes de bas de page.

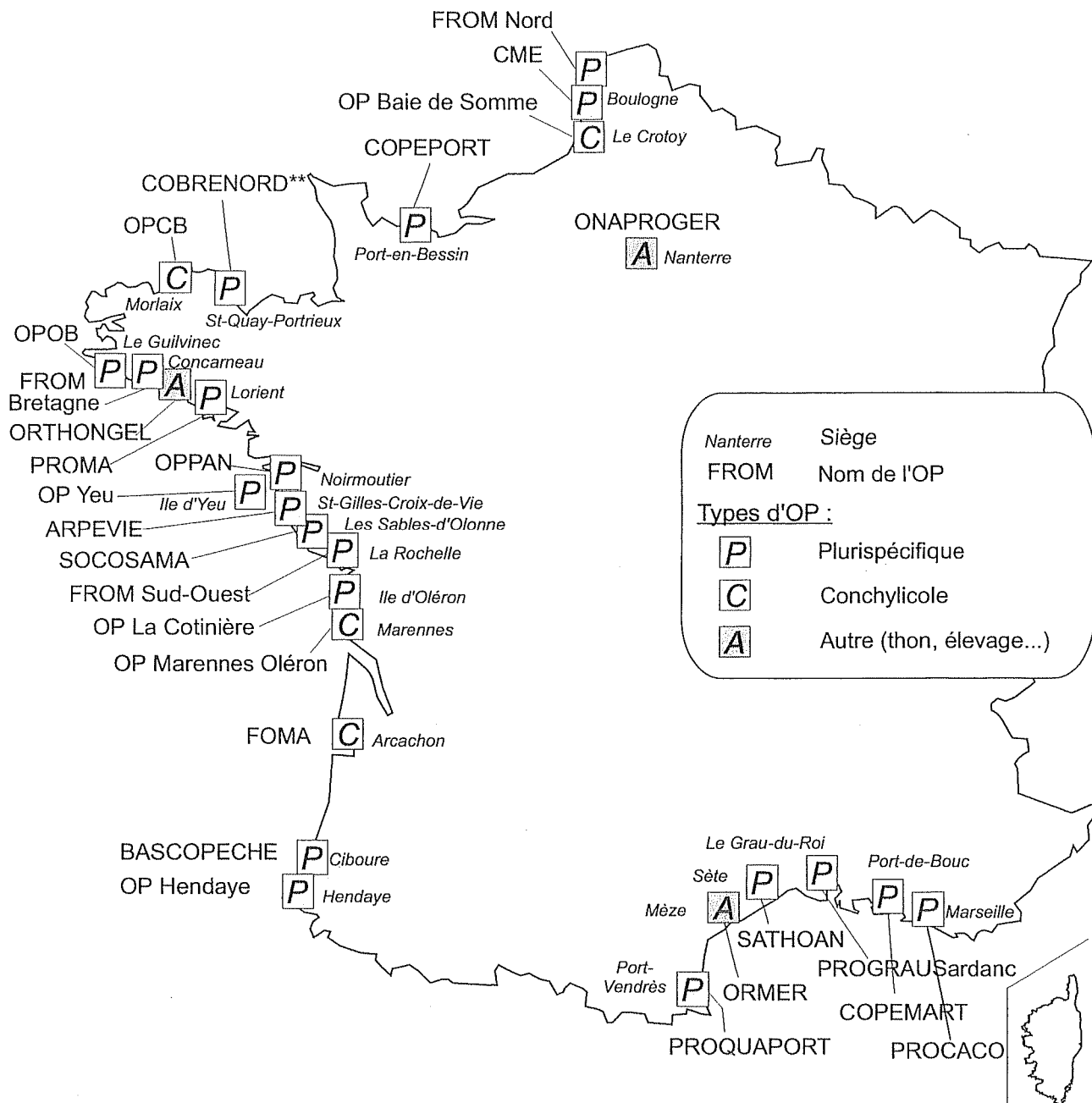
La même préoccupation de lisibilité m'a guidée pour communiquer les données statistiques et les informations collectées au cours des enquêtes. Elles sont dans leur majorité traduites sous forme de graphiques et de cartes pour en simplifier la perception immédiate, et intégralement restituées dans les annexes par des tableaux synthétiques (Annexes B, C, D, E).

Les nombreux sigles ponctuant la rédaction sont décrits lors de leur première mention. Par la suite, il est possible de se reporter à la liste détaillée placée au début du second volume, avant la bibliographie et les annexes. Celui d'OP (Organisation de Producteurs) étant le plus couramment utilisé, le lecteur s'y familiarisera rapidement.

SOMMAIRE

Introduction	8
PREMIERE PARTIE - PORTRAIT DES OP FRANÇAISES	
Chapitre 1. Les Organisations de Producteurs des années 1990 : outils de gestion et d'aménagement des pêcheries	27
Chapitre 2. La vie quotidienne d'une OP	88
Chapitre 3. Typologie descriptive : éléments d'unité et de diversité des OP françaises	98
DEUXIEME PARTIE - 25 ANS D'EXISTENCE : LES FACTEURS D'EVOLUTION	
Chapitre 4. Les logiques d'émergence	117
Chapitre 5. Les facteurs d'évolution des conditions d'intervention	140
Chapitre 6. Des itinéraires individuels	165
Chapitre 7. Conformité et performance	194
Chapitre 8. La perception des producteurs comme indice de satisfaction	223
TROISIEME PARTIE - VERS DE NOUVELLES MODALITES DE FONCTIONNEMENT	
Chapitre 9. Interdépendance et interactions	255
Chapitre 10. Qu'attendre des nouvelles ou prochaines dispositions réglementaires et législatives ?	292
Chapitre 11. Contrastes dans l'application de la PCP par les OP européennes	315
Conclusion	345
Liste des sigles	355
Bibliographie	358
Annexes	387
Liste des tableaux et figures	446
Table des matières	448

Fig.1
Les Organisations de Producteurs françaises
(au 1.1.1997)*



* : Sauf OP Guyane (Cayenne)
 ** : COBRENORD fusionne les 2 anciennes OP de Bretagne Nord, PROMALO et COOPAMOR

Source : JO CE
 Réalisation : Donaig LEBON LE SQUER

INTRODUCTION

L'objet de cette thèse de géographie halieutique s'inscrit dans le prolongement d'un mémoire de DEA (Lebon Le Squer, 1993) et d'une étude réalisée dans le cadre d'un appel d'offre communautaire (d'Artigues *et al.*, 1995). Nécessairement limitée dans le temps, la recherche impartie à ces premiers travaux s'est essentiellement concentrée sur les aspects réglementaires et économiques du rôle des Organisations de Producteurs (OP) dans le contexte de crise des années 1993-94. L'intérêt manifesté par les professionnels rencontrés et la faiblesse de la bibliographie existante m'ont persuadée de l'intérêt d'approfondir cette thématique.

L'objectif était dès lors d'élargir l'approche pour intégrer une dimension historique, géographique et sociologique recouvrant mieux à la fois le contexte de création et la complexité du cadre d'intervention présent et à venir de ces organisations dans le secteur des pêches maritimes françaises.

Champ spatial et thématique

Il existe, en 1998, 170 OP (activités de pêche artisanale et industrielle confondues) dans les États membres de l'Union Européenne (UE). Au nombre de 30 en France, elles sont essentiellement présentes dans les ports des côtes métropolitaines et en outre-mer pour certaines pêches (Fig. 1).

Toutefois, afin de dresser un portrait et une analyse homogènes ouvrant des perspectives comparatives, le parti a été pris d'exclure du champ d'étude les OP dites spécialisées dont le fonctionnement présente des modalités spécifiques liées à leur activité : conchyliculture, aquaculture, pêche tropicale... Si la situation de l'ensemble des OP françaises est évoquée en début d'étude, seules les structures polyvalentes (ou plurispécifiques) intervenant sur le territoire métropolitain sont retenues pour mener la recherche. Cette thématique s'inscrit donc dans un espace principal, la France métropolitaine, et dans le temps d'une évolution récente

(trois dernières décennies). Ce cadre géographique, correspond à la reconnaissance communautaire des OP. Il sera cependant élargi ponctuellement par une évocation du contexte historique ayant mené à la naissance des groupements de producteurs dans la filière des pêches maritimes et par l'introduction d'une perspective comparative européenne.

Quatre ans avant les premiers balbutiements de l'Europe Bleue, les OP sont nées en France d'une profonde crise du marché du poisson et de la volonté de quelques armateurs boulonnais, concarnois et lorientais. Elles représentent à ce jour l'essentiel de la pêche française : près de 40% des producteurs et plus de 80% de la valeur débarquée sous criées.

Structures économiques de droit privé auxquelles adhèrent librement les producteurs, les OP sont au cœur du dispositif réglementaire de la Politique Commune des Pêches (PCP) qui leur confère la charge d'assurer, par l'intervention sur le marché, un revenu minimum aux marins-pêcheurs et aux entreprises de pêche.

En 25 ans pourtant, leurs missions ont profondément évolué, tant en amont, dans le domaine de la gestion des ressources, qu'en aval, où nombre d'entre elles sont directement présentes dans le secteur de la commercialisation et de la transformation des produits.

UNE PERSPECTIVE HISTORIQUE REVELATRICE D'ENJEUX

Compte tenu de l'importance du secteur de la pêche en Europe, le Traité de Rome avait prévu, dès 1957, l'établissement dans ce domaine d'une politique commune intégrée à la politique agricole.

Après plusieurs années de négociation, durant lesquelles la France joua un rôle d'initiative important, le Conseil des Ministres de la Communauté prit en 1970 les premières décisions en ce sens. Elles constituaient le premier volet de la PCP qu'il est convenu d'appeler "*l'Europe bleue*" et concernaient principalement l'Organisation Commune de Marché (OCM) comportant des mécanismes de soutien des prix et de protection de l'espace économique communautaire. L'un des points majeurs de leur application fut l'adoption du mode de fonctionnement décentralisé des OP. Ce principe de la délégation de responsabilités à des professionnels regroupés entre eux est une transposition du fonctionnement du secteur des "Fruits et Légumes" (Le Bihan, 1977).

Ce type d'organisation, original dans le dispositif réglementaire européen, s'explique en partie par la complexité des échanges dans le domaine halieutique. Cette complexité tient à la fois à

la variété des espèces, à la dispersion des points de débarquement et à la méconnaissance globale du fonctionnement des marchés.

Dans un contexte sectoriel marqué par l'individualisme des acteurs et le relatif désintérêt des producteurs vis-à-vis des aspects commerciaux, la création des OP s'est appuyée en France sur les premières mesures mises en place dans le secteur industriel, dès la crise de 1963. C'est en octobre 1966 que la première organisation de producteurs d'Europe, le FROM Bretagne (Fonds Régional d'Organisation des Marchés), recevait l'agrément des pouvoirs publics français.

De son côté, la pêche artisanale, encore largement inorganisée à cette époque, a bénéficié d'une prise de conscience, motivée par les difficultés économiques des années 1970, quant à la nécessité d'une organisation générale des marchés.

En 1983, l'Europe Bleue a pris un nouveau départ avec l'adoption d'une série de mesures destinées à assurer la conservation des stocks de poissons, réforme rendue nécessaire parce que les conditions d'exploitation du secteur étaient bouleversées par de nouveaux enjeux : raréfaction de la ressource, commercialisation déficiente, évolution de la demande des consommateurs, internationalisation des flux commerciaux et concurrence des importations extracommunautaires.

De cette orientation ont échu aux OP de nouvelles compétences en matière de préservation de la ressource halieutique et une responsabilisation accrue face à sa raréfaction. Encore mal définies, ces prérogatives (inscrites au nouveau règlement de base marché depuis le 1^{er} janvier 1993) devraient venir compléter le domaine d'intervention des OP et renforcer leur rôle clé pour le développement rationnel des activités de pêche. En France, la loi d'orientation des pêches maritimes et des cultures marines adoptée le 18 novembre 1997 prend en compte l'application prochaine de ces éléments de réforme. Le contenu en est analysé au cours de la troisième partie.

UNE FORTE EMPREINTE LOCALE

Bien que de création récente, les OP ne sont pas des structures "hors-site" mais, au contraire, fortement empreintes des traditions et particularismes locaux. Leur développement est dépendant de l'état de la solidarité professionnelle, ainsi que de la personnalité des "leaders"

locaux. De même, les rivalités et inerties géographiques qui ont pu s'exprimer depuis une vingtaine d'années ont laissé des traces dans l'actuelle organisation portuaire.

L'existence d'une forte solidarité professionnelle et d'une tradition d'entraide entre pêcheurs artisans, souvent fondée sur des métiers proches (modes de pêche similaires, bonne cohabitation sur les zones de capture...), favorise le développement de structures de coopération au sein de la filière. *A contrario*, dans les ports et les régions où la pêche recouvre des aspects concurrents, voire incompatibles, les rivalités sont exacerbées, les dissensions plus fortes et la solidarité entravée par de nombreux conflits plus ou moins ouverts.

Ces comportements hérités de décennies de pratique de la pêche ne peuvent être négligés comme facteur explicatif de la position actuelle des OP et de leur poids économique dans les ports. Dans cette optique, la nature des relations humaines et le jeu des acteurs sont une donnée révélatrice pertinente.

Toute OP est, en premier lieu, une association "*constituée à l'initiative des producteurs dans le but de prendre des mesures propres à assurer l'exercice rationnel de la pêche et l'amélioration des conditions de vente de leur production*"¹. Sa création répond donc à une démarche volontaire des pêcheurs, en réaction à des difficultés ressenties au cœur même, voire en amont ou en aval, du métier de marin-pêcheur.

L'EVOLUTION RAPIDE DES TERRITOIRES ET DES DOMAINES D'INTERVENTION DES OP

Au cours des 25 dernières années, les OP se sont progressivement imposées, d'abord comme un élément de sécurité, une sorte d'assurance pour pallier les risques encourus, puis dans un cadre d'intervention dynamique et d'anticipation. Elles contribuent aujourd'hui d'autant plus à la structuration des espaces de production et de commercialisation que certaines étendent leur domaine d'action en amont et en aval de la filière des pêches maritimes. La quasi disparition des problèmes chroniques de mise sur le marché au moment de la première vente, hors périodes de déstabilisation exceptionnelles, témoigne de leur efficacité.

¹ Article 4 du règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

En dépit de certaines difficultés, notamment pour s'insérer dans le schéma national de gestion des pêches, les OP ont progressivement gagné leur reconnaissance à travers l'augmentation du nombre de leurs adhérents et l'extension de leur champ d'intervention.

L'état d'urgence, traduit par les récents mouvements de crise (1993-1994), met cependant en évidence les lacunes et les difficultés à différents échelons de la filière des pêches maritimes. Au premier rang des préoccupations, et au-delà du principe fondamental de sécurité d'approvisionnement, c'est la survie même des producteurs qui est en jeu.

De nouvelles contraintes doivent être intégrées, parmi lesquelles : une mauvaise protection du marché communautaire aggravée par l'internationalisation des flux commerciaux et la raréfaction de la ressource, ainsi que les propres insuffisances de la filière nationale. Des déficiences de la commercialisation à celles du secteur de la transformation, l'évolution actuelle est marquée par une l'inadaptation de la production nationale et des produits d'exploitation traditionnelle aux exigences des distributeurs.

Créées il y a vingt ans avec l'Europe des pêches maritimes pour intervenir sur un marché où les prix se formaient traditionnellement sous criée, selon une loi locale de l'offre et de la demande, les OP ont pu apporter des améliorations considérables au bénéfice des producteurs en assurant l'écoulement de leur pêche et la garantie d'un revenu plus régulier. Cependant, la base actuelle de leur action de soutien des cours est en partie dépassée et rendue inopérante par la violence des mutations opérées cette dernière décennie.

Problématique

Depuis l'analyse juridique des conditions de leur mise en place (Le Bihan, 1977), aucun bilan global n'est venu appréhender les OP dans leur fonctionnement dynamique. Seules certaines études ont pu donner lieu à des descriptions ponctuelles au sein de travaux spécifiques, comme l'analyse différenciée de l'impact de la crise de 1993 qui a été menée sur les producteurs organisés et indépendants (1993-2). Cette méconnaissance d'ensemble justifie la réalisation d'un travail de recherche sur les OP françaises, en dépit de l'obstacle que peut représenter l'évolution permanente de leur cadre d'intervention. L'actualisation de cette thèse est bornée à l'année 1995 pour les références statistiques et à 1996-1997 pour ce qui est du contexte d'intervention.

Cette recherche s'attache en définitive à établir une analyse fine des composantes du rôle des OP françaises au sein de la filière. Trois dimensions principales seront successivement abordées : en premier lieu, l'identification des OP françaises des années 1990 à travers leur statut, leurs missions et leur fonctionnement quotidien ; ensuite, les facteurs de leur évolution depuis leur reconnaissance communautaire en 1970 et les modes d'organisation ayant préexisté ; et enfin, les perspectives d'intervention qui se dessinent et permettent d'évaluer la position des OP françaises dans le contexte européen.

UNE APPROCHE SPATIO-TEMPORELLE : LES OP FRANÇAISES DES ANNEES 1990

Une première approche spatio-temporelle permettra d'établir un portrait des OP en apportant les distinctions géographiques ayant trait aux contextes et aux espaces d'intervention. Il sera ici dressé une fiche d'identification pour chaque OP françaises. Celle-ci comporte un ensemble de données relatives à la fois à la structure et au fonctionnement sur les bases du travail d'enquête réalisé auprès des dirigeants.

En abordant la dimension spatiale, nous nous interrogerons sur la diversité des OP dans leur modes d'organisation et de fonctionnement. L'hétérogénéité des conditions d'organisation des marchés selon les systèmes halieutiques est un point traité en priorité, tant il marque les modalités d'intervention et d'évolution. Dès lors, quel portrait peut-on dresser des OP françaises ? Quels points de comparaison et de dissemblance permettent d'identifier des stratégies particulières ?

Un essai de typologie placera l'analyse générale dans une perspective comparative en apportant des éléments de réponse à ce constat de diversité.

LES REPONSES AUX EVOLUTIONS DU SYSTEME HALIEUTIQUE : 25 ANS D'EXISTENCE

A l'issue de ce portrait, une étude davantage dynamique s'attachera à expliquer les facteurs d'évolution des OP entre deux temps forts et par rapport au système halieutique global : d'une part, le temps de l'émergence des groupements de producteurs et de la création des OP et, d'autre part, l'état actuel des conditions de leur intervention.

La subtilité des nuances régionales, locales et même portuaires, justifie une analyse détaillée des héritages humains combinée à l'approche historique. La géographie sociale offre ainsi un éclairage sur les relations et conflits entre les acteurs, alors que le poids des particularismes locaux et l'influence des héritages portuaires dans l'histoire des OP ne peuvent être négligés.

A partir des mouvements d'émergence anciens de groupements de producteurs et à travers les 25 ans d'existence des OP, nous verrons quels éléments de réponse peuvent être apportés à la diversité des structures et des politiques. Consécutivement, il sera possible d'identifier d'autres facteurs d'évolution relatifs à leur adaptation.

A travers les turbulences actuelles et certains mouvements de crise, la dynamique interne et la capacité de réaction propre aux OP se révèlent. Depuis plusieurs années, un mouvement d'extension géographique, mais aussi fonctionnelle, a donc fait évoluer les attributions des OP vers des actions multiples et complémentaires. De plus en plus, l'intervention de l'OP s'exerce à la fois en amont de la filière pêche (gestion des plans de capture, des quotas) et, en aval, avec une implication croissante en matière de commercialisation.

Le rôle minimal de l'OP, consistant en une simple gestion des prix de retrait, est de plus en plus souvent dépassé. Dans la limite de leurs moyens, les décideurs privilégient une capacité d'action et de réaction rapide aux évolutions du marché par d'autres méthodes d'anticipation ou de valorisation. En définitive, une présence professionnelle étendue dans ses fonctions et limites géographiques vise à faire des OP des structures cohérentes et de véritables outils d'aménagement halieutique. Cela n'est pas sans poser ponctuellement des problèmes de cohabitation avec d'autres organismes professionnels.

Plusieurs initiatives prometteuses concourent cependant déjà à l'émergence de nouvelles synergies entre les acteurs de l'ensemble de la filière et semblent favoriser une dynamique de développement endogène. Il importera d'analyser précisément les motivations, les objectifs, les moyens et le rôle des "leaders" qui en tissent la trame pour évaluer l'efficacité et les chances de pérennité de ces entreprises.

Dans ces conditions, se pose la question de la conformité des OP actuelles avec les règlements qui les ont initiés et de leur performance économique au sein du système halieutique global.

LES OP DANS LA DYNAMIQUE DU DEVELOPPEMENT HALIEUTIQUE LOCAL : PERSPECTIVES D'INTERVENTION

Enfin, une vue prospective appréciera la place que les OP sont amenées à tenir dans les années à venir au sein de la filière pêche. Les tendances nouvelles vers des modes de fonctionnement concertés et l'élargissement du domaine de compétence et des aires d'intervention comportent une part de motivation spontanée et de contrainte externe. Nous essaierons d'en reconnaître l'importance pour envisager le devenir des OP au sein du système de gestion des pêches, leur capacité d'adaptation et leur rôle dans le développement socio-économique régional. Une vaste problématique se dégage ainsi sur le devenir même de la structure.

Vers quel domaine d'intervention doivent s'orienter les OP pour offrir une réponse adaptée aux évolutions du secteur des pêches ? Quelles contraintes et quelles limites doivent-elles dépasser ? Selon quelles bases et en fonction de quels objectifs peut-on envisager une réactualisation du fonctionnement des OP ? A quels objectifs énoncés ou implicites répond le redécoupage géographique des aires d'action ? Vers quel(s) type(s) d'OP se dirige-t-on au vu de l'élargissement des territoires d'intervention (regroupement, fusion...) ? Comment concilier la libéralisation des échanges et la régulation du marché intérieur ?

Faute de moyens suffisants, le cadre d'intervention des OP risque d'être réduit à une fonction élémentaire de relais des indemnités compensatoires. L'intérêt du producteur, comme celui du consommateur communautaire, est de contrer cette dégénérescence et de favoriser un renforcement des OP étayé par une refonte des textes réglementaires en faveur de l'adoption et du respect des plans de capture par l'ensemble des pêcheurs organisés ou non.

A ce titre, les questions exposées précédemment ne sont pas exhaustives et recouvrent plusieurs hypothèses de développement possibles, en particulier au sein de nombreuses régions maritimes dont l'économie est étroitement liée au secteur des pêches.

Les OP se posent en agents potentiels de développement et d'aménagement du territoire. Leurs perspectives d'évolution soulèvent l'ambition de capacités renouvelées en faveur du marché commun et de la viabilité socio-économique des régions littorales à dominante halieutique. Ce renforcement passe par une concertation décentralisée avec l'ensemble des opérateurs intéressés, qu'ils travaillent en amont ou en aval de la filière des pêches. Nous en suivrons les modalités tout en établissant une perspective comparative avec la situation des OP dans

d'autres pays de l'Union Européenne. Ce parallèle devrait permettre de dégager les singularités des OP françaises au sein de l'espace communautaire.

Méthodologie

La collecte et le traitement de l'information associent plusieurs démarches. Ils réunissent un travail d'analyse à partir de plusieurs supports (matériaux bibliographiques, réglementaires, statistiques) et la conduite d'enquêtes de terrain.

Ces dernières permettent de compléter les données acquises par la recherche documentaire, à la fois en l'étoffant et en nourrissant la recherche de matériaux vivants sur le fonctionnement des OP. Ce travail a donc donné lieu à de nombreuses rencontres avec les responsables d'organisations et à une présence au sein même d'une OP pendant plusieurs mois. Il a ainsi été permis d'interpréter chaque configuration locale dans ses différentes composantes et d'assurer une compréhension optimale des discours et attitudes tenus par les dirigeants. Ce choix de combiner un travail de recherche documentaire et la conduite d'enquêtes de terrain a été également motivé par la faiblesse de la documentation scientifique existante sur les OP susceptible d'offrir des bases de réflexion déjà avancées.

LA COLLECTE DES DONNEES

Les techniques de recherche et de collecte des données ont pu varier selon le support de l'information recherchée. Trois catégories principales de données ont été exploitées selon les sources sollicitées :

- les sources bibliographiques,
- les données statistiques et réglementaires,
- et les enquêtes de terrain.

Les sources bibliographiques

Les sources bibliographiques, peu nombreuses sur les OP elles-mêmes, ont permis au cours de cette recherche d'apporter des éléments d'analyse et de réflexion. Ceux-ci ont pu être à la fois historique et d'actualité en abordant la filière des pêches maritimes et le contexte portuaire français.

Il paraissait important, pour traiter un sujet socio-économique comme les OP, de s'intéresser aux antécédents existants sur les groupements de producteurs et autres formes d'organisation collective dans un but de mise en commun des moyens et des intérêts.

Une grande partie de la documentation sur l'histoire des pêches, les héritages et les traditions des communautés de pêcheurs est disponible aux archives de la Marine, dans les musées ou dans les bibliothèques spécialisées. Elle a nourri l'approche rétrospective sur l'émergence des groupements de producteurs, tout en offrant le recul nécessaire à une analyse des conditions favorables à l'établissement d'une solidarité professionnelle.

L'enracinement local, propre aux OP, est une motivation supplémentaire pour faire figurer dans le cours du raisonnement des exemples concrets et exploiter des documents originaux ayant pu être collectés auprès des OP ou de services d'archives. Dans certains cas, il a pu s'agir d'entretiens avec des personnes clés, comme les présidents fondateurs ou d'autres représentants professionnels présents de longue date sur le site portuaire. Cet appel à la connaissance et à l'expérience "vécues" a été utile à plusieurs reprises pour interpréter correctement des éléments de la "petite histoire" des OP.

D'autres travaux, comme ceux de Mordrel, font largement appel à des références sur la tradition des groupements de producteurs (Mordrel, 1972). La "révolution halieutique" du début du siècle et la naissance d'un mouvement, comme la Coopération Maritime, font aussi l'objet d'une bibliographie fournie (Chaussade, Corlay, 1990). Ces textes permettent en particulier de mieux comprendre, souvent par des études de cas, si les pêcheurs sont conduits naturellement à s'organiser ou s'ils le font plutôt dans des situations de crise et quand les problèmes se posent, selon le vieil adage qui veut que "quand tout va pour le mieux, c'est chacun pour soi". Sur ce thème, des recherches menées sur d'autres systèmes halieutiques apportent des éléments de réponse et des clés d'interprétation applicables (Chaussade, 1980 ; Corlay, 1993 ; Jagot, 1990).

Le contexte législatif encadrant l'action des OP est également l'un des éléments incontournables de cette recherche bibliographique. Il importait, en effet, de cerner parfaitement les aspects législatifs, dans leur contenu comme dans leurs évolutions, de façon à interpréter l'extension du domaine d'intervention et la part d'initiative laissée aux OP. Outre le dépouillement des textes réglementaires en eux-mêmes, une aide majeure a été apportée à

cette démarche par les études, surtout universitaires (thèses, mémoires), ayant été réalisées sur l'Europe Bleue (Cleirens Dardre, 1982 ; Le Bihan, 1984).

D'autres références élargissent cette approche juridique au contexte des marchés commun et international des produits de la mer (Floch, 1982 ; Cudennec Le Bozec, 1990 ; Guillotreau, 1992). Comme je l'ai évoqué, la considération des conditions socio-économiques est prégnante dans une étude sur les OP. Il existe pourtant peu d'éléments bibliographiques traitant spécifiquement de cet aspect. Les travaux les plus complets datent des débuts de l'organisation de marché et méritent aujourd'hui d'être réactualisés (Raphalen, 1976 ; Le Bihan, 1977).

Enfin, des recherches bibliographiques ont porté sur des sujets annexes à l'intervention des OP, comme les stratégies en faveur de la qualité des produits (1992-2 ; 1996-6), les modalités possibles de gestion des quotas (L'Hostis, 1988 ; Conraud, 1992) ou le comportement des consommateurs (1997-4).

D'une manière plus générale, la recherche bibliographique a représenté un gisement d'informations variées sur l'environnement socio-économique, les grandes tendances observées et le fonctionnement du système français de gestion des pêcheries. Elle a pu à l'échelle locale, régionale ou nationale donner l'occasion à des mises en perspective, à l'établissement de comparaisons, notamment avec d'autres pays de l'UE. Celles-ci ont été réalisées à partir de recherches menées sur appel d'offre communautaire (Programme AIR) (Hatcher, 1991 ; d'Artigues *et al.*, 1995) ou à l'initiative d'organismes internationaux comme la FAO (Hannesson, Kurrien, 1988).

L'ensemble de cette recherche bibliographique s'est accompagnée d'une exploitation régulière et suivie des revues et journaux de la presse professionnelle. La source d'informations qui en est issue est d'autant plus importante dans le cas présent que le sujet est étroitement lié à des mutations globales fortes et à des évolutions contemporaines du contexte socioprofessionnel. Pour cette même raison, il était indispensable de tenir compte des rapports d'audit ministériels (Guérin *et al.*, 1994 ; Hénaff, Mettling *et al.*, 1995), des mémorandums établis par les professionnels à l'attention de la Commission Européenne (1994-8 ; 1996-3) et des nouveaux textes de loi (Annexe A).

Les données statistiques et réglementaires

LES STATISTIQUES

Pour la réalisation de cette étude, les données recueillies à partir des enquêtes de terrain ont été, dans la mesure du possible, systématiquement recoupées avec les statistiques disponibles, notamment auprès du FIOM (Fonds d'Intervention et d'Organisation des Marchés des produits de la pêche maritime et des cultures marines) et des Affaires Maritimes, tant localement qu'au niveau de la Direction des Marchés et du Bureau Central des Statistiques. Les sources utilisées sont recensés dans la partie de la bibliographie consacrée aux documents statistiques.

Le type de documents ayant servi de support statistique est varié du fait des différents niveaux d'intervention considérés, du local à l'international :

- l'Annuaire Statistique des Pêches de la FAO qui recense annuellement les captures, les quantités débarquées et les produits pêchés et commercialisés par pays,
- les Bulletins Statistiques des Pêches Maritimes du CIEM (Conseil International pour l'Exploration de la Mer) comprenant les statistiques annuelles de capture par pays,
- les Statistiques des Pêches Françaises, établies par la DPMCM (Direction des Pêches Maritimes et des Cultures Marines), qui recouvrent les données sur les quantités débarquées,
- les rapports statistiques du CNPMM (Comité National des Pêches Maritimes et des Elevages Marins) sur le commerce extérieur et la production industrielle des pêches françaises,
- les fichiers informatiques "bateaux" du CAAM (Centre Administratif des Affaires Maritimes) qui permettent l'identification des navires et fournissent des statistiques de production d'après les déclarations des livres de bord et les statistiques des criées,
- les panels de consommation de SECODIP (Société d'Etudes de la Consommation, de la Distribution et de la Publicité: groupe SOFRES) qui interrogent un échantillon permanent de consommateurs sur leur comportement d'achat et leurs choix alimentaires,

- les données de production disponibles à partir du réseau inter-créées, centralisées par le FIOM (quantités débarquées et interventions des OP par espèce),
- et les informations extractibles à partir des logiciels de gestion des OP sur chaque bateau adhérent (date d'adhésion, type de navire, volumes de production, d'intervention...).

Les statistiques commentées dans cette étude sur la production (en quantité et en valeur) et les interventions (retraits, reports...) sont basées sur l'année de référence 1995. Du fait des contraintes de rédaction, il s'agissait, en effet, du choix le plus raisonnable pour disposer de données complètes et fiables. En revanche, les informations à un moment donné sont, autant que possible, réactualisées au 1^{er} janvier 1996, voire 1997. En fonction de ces choix, certains commentaires pourront faire mention d'OP ayant fait l'objet de restructuration, comme PROMALO et COOPARMOR, qui ont fusionné en avril 1996 pour former COBRENORD.

Toutes les données chiffrées à partir desquelles les figures ont pu être élaborées et le commentaire rédigé, sont reportées en annexe (Annexe C) à travers trois tableaux synthétiques respectivement intitulés :

- identification des OP françaises,
- production et interventions,
- caractéristiques des flottes adhérentes.

LES REFERENCES REGLEMENTAIRES

Le besoin s'est manifesté d'un recensement précis des textes réglementaires en vigueur dans le champ d'action des OP. Celui relatif à la PCP a été exploité de manière privilégiée pour permettre la constitution d'une *liste des textes fondamentaux*. Elle figure en annexe (Annexe A) et offre la possibilité d'une recherche à la fois chronologique (Annexe A 1) et thématique (Annexe A 2) selon les grands chapitres de la PCP : gestion de la ressource, politique des structures, organisation du marché (dont textes spécifiques sur les OP) et régime de contrôle.

La base de recherche interrogée pour composer ces annexes est constituée de l'ensemble des répertoires législatifs disponibles et des bases de renseignements afférentes (1993-4 ; 1992-5). Dans ce domaine, l'interrogation de catalogues régulièrement actualisés sur messagerie Internet a été particulièrement efficace (1997-2).

Les Codepêches, publiés par le service de documentation du CNPMMEM, ont été utilisés à de nombreuses reprises pour mettre à jour les bases de données réglementaires ou trouver des références exactes. Ce sont, en effet, de précieux recueils de l'ensemble des textes ayant fait l'objet d'une parution aux journaux officiels de la République Française et des Communautés Européennes.

Les enquêtes de terrain

Deux motivations principales ont suscité la conduite d'enquêtes de terrain. La première s'est rapidement avérée incontournable, puisqu'il s'agissait de compléter les lacunes de l'information disponible auprès des organismes sources (essentiellement statistiques). La seconde est davantage la résultante du choix qui a été fait de mener une recherche étoffée par des renseignements sur la présence concrète des OP et leur fonctionnement quotidien.

En fonction de ces deux objectifs et de la problématique du sujet, trois enquêtes ont été successivement menées :

- Une première phase d'interrogation a consisté en une identification des OP d'un point de vue à la fois structurel et fonctionnel. Elle est passée par la réalisation d'un guide d'entretien semi-ouvert destiné aux dirigeants, rédigé dans un souci d'exhaustivité maximale, et d'une fiche d'identification statistique.
- Une seconde étape s'est faite dans le prolongement de la précédente. Elle a permis d'intégrer la perception des producteurs et de venir nuancer celle des responsables, à travers une enquête auprès d'un échantillon représentatif de pêcheurs adhérents et indépendants.
- Enfin, la collecte et le traitement d'une information par études de cas ont donné lieu à une analyse de la conformité et de la performance économique des organisations et des flottes adhérentes.

L'ensemble de ces supports d'enquête sont reportés en annexe (Annexes D et E). Nous reviendrons plus précisément sur les motivations et priorités ayant guidé ces démarches de terrain et sur les méthodes de traitement au fur et à mesure que leur interprétation sera développée dans le texte.

LE TRAITEMENT DES DONNEES

A partir des matériaux collectés selon les différentes méthodes évoquées, le traitement de l'information a fait l'objet de corrections par rapport aux objectifs initiaux. Il s'agissait essentiellement de s'adapter à un milieu socioprofessionnel au sein duquel règne un certain manque de transparence. Celui-ci s'exprime souvent à travers une réticence des hommes à transmettre des données, que celles-ci concernent des informations chiffrées ou conceptuelles.

Les choix opérés

Selon le parti pris géographique, cette étude fait largement appel à des techniques de représentation cartographique mettant en évidence les différentes échelles d'analyse. L'exploitation cartographique et graphique, ainsi que les traitements statistiques, menés par analyse en composantes multiples notamment, permettent d'illustrer le discours. Ils ouvrent également des perspectives de comparaison et d'analyse critique que je souhaitais exploiter.

L'ensemble des représentations graphiques et cartographiques, regroupées sous le vocable de "*figures*" (Fig.), est complété de données quantitatives et qualitatives rassemblées dans des "*tableaux*" (Tab.). Ces figures et tableaux bénéficient de deux numérotations continues reportées dans les tables de référence en fin de volume.

Le problème de la fiabilité des sources sur lesquelles repose l'analyse s'est posé à différentes reprises. Pour contourner autant que possible cet inconvénient, il a été décidé que toutes les données n'ayant pu faire l'objet d'une validation, soit par vérification auprès des organismes centraux, soit par une connaissance de terrain, devaient être exclues du champ d'analyse. Ce fut le cas pour une grande partie des données d'ordre financier concernant les flottes adhérentes et la gestion interne des OP. Le choix a donc été fait ponctuellement de procéder par étude de cas sur des sources fiables plutôt que de risquer une analyse globale erronée.

L'analyse à différentes échelles

Les éléments de réflexion développés trouvent des illustrations à l'échelle des façades maritimes françaises dont la couverture par les OP est l'une des plus étendue en Europe. Elle permet l'interprétation des modes de fonctionnement et des particularismes selon les régions et les traditions locales de gestion des pêcheries.

De plus, la filière pêche au sein de laquelle opèrent les OP est un secteur halieutique en restructuration où s'établissent des programmes innovants et des expériences de regroupement et de concertation encourageantes. Ils seront l'occasion d'approches aux niveaux régionaux et inter-régionaux. L'analyse pourra également s'effectuer plus ponctuellement pour offrir des études de cas précises et illustrer le discours d'exemples concrets.

D'autres développements en fin d'étude intégreront une perspective comparative valorisant des innovations amorcées par certaines OP et mettront également en parallèle la situation des ports français avec d'autres pays maritimes de l'UE. Tout en offrant des réponses adaptées à des modes de production halieutique spécifiques, ces derniers peuvent inspirer des initiatives performantes susceptibles d'être adaptées au cas français.

Nous aurons donc l'occasion de jouer sur les échelles géographiques pour apercevoir à chaque niveau le rôle des OP dans la filière et les réponses apportées aux mutations du système halieutique global. Cela permet de lever nombre d'obstacles relatifs à une non diffusion ou à un manque de transparence de l'information. Les études de cas offrent ainsi des illustrations ponctuelles, mais révélatrices d'une réalité observée.

Les principales difficultés et contraintes rencontrées

L'identification des structures a parfois été compliquée par une mauvaise communication de l'information qui semble révéler un souci commun à de nombreux dirigeants d'OP de ne pas laisser filtrer des éléments de gestion interne ou de choix stratégiques. Trois facteurs viennent en partie expliquer cette rétention de l'information vis-à-vis de démarches de recherche ou d'étude.

Le premier est révélateur de l'état de crise du secteur des pêches maritimes qui a marqué une grande partie de la période de recherche liée à ce travail, notamment en 1993 et 1994. Dans ces conditions, il est manifeste que la préoccupation de la plupart des responsables professionnels était davantage l'élaboration dans l'urgence de plans de sauvegarde individuels et la recherche de solutions immédiates, que l'acquisition du recul nécessaire à une réflexion commune élargie. A ce moment, la notion de réseau et de fonctionnement inter-OP était dans tous les discours depuis plusieurs années. Elle n'a pourtant commencé à trouver des voies d'application que récemment après la résolution des difficultés immédiates.

De plus, l'existence d'OP appartenant à l'ANOP (Association nationale des OP) et d'autres dépendantes de la FEDOPA (Fédération nationale des OP de la pêche artisanale) suggère des divergences d'opinion et de possibles effets de concurrence "commerciale". Le jeu de cette concurrence peut être perçu à travers la négociation de contrats ou la recherche de débouchés et par la volonté manifestée d'attirer un plus grand nombre d'adhérents.

Enfin, il ne faut pas négliger une réticence générale des professionnels à l'égard des "études placard" qui ne connaissent ni retombées concrètes, ni exploitation ultérieure de leurs conclusions.

Hormis ces aléas, l'environnement lié à cette recherche a bénéficié dans la plupart des cas du meilleur accueil et d'une aimable collaboration. Toutefois, malgré la disponibilité dont les professionnels ont su faire preuve et les rapports individuels détaillés qui ont pu être rédigés, l'accès à l'information a aussi pêché pour d'autres raisons indépendantes d'un manque de volonté. L'absence ou les imperfections des systèmes d'information et des banques de données de plusieurs OP ont parfois gêné l'acquisition de statistiques récapitulatives, comparatives ou évolutives. Face à ces contraintes d'ordre matériel, il a souvent été nécessaire de procéder, en plus des entretiens prévus, à de fréquents contacts téléphoniques et épistolaires afin d'obtenir autant que possible les précisions et compléments d'information indispensables à l'homogénéisation des données. Celle-ci n'ayant pu être acquise dans tous les cas, le lecteur comprendra les restrictions auxquelles il est fait allusion à quelques reprises dans le texte.

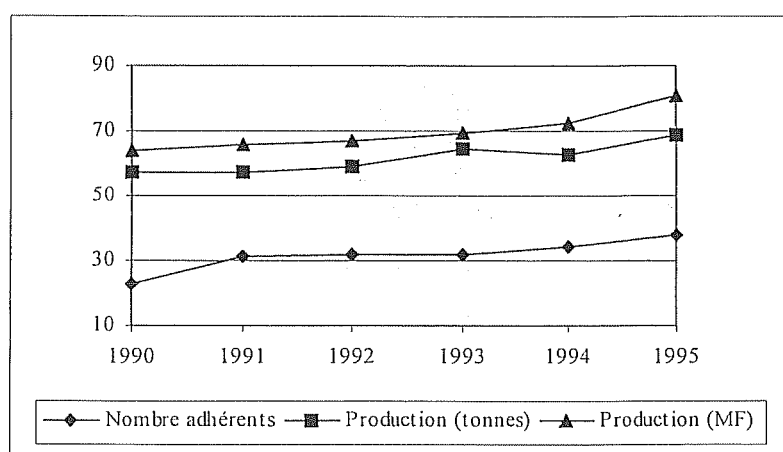
PREMIÈRE PARTIE

Portrait des Organisations de Producteurs françaises

<i>Chapitre 1. Les Organisations de Producteurs des années 1990 : outils de gestion et d'aménagement des pêcheries</i>	27
1.1. La diversité des organisations au regard de leur statut	27
1.2. Une présence socioprofessionnelle étendue	36
1.3. Les domaines d'intervention privilégiés	53
<i>Chapitre 2. La vie quotidienne d'une OP</i>	88
2.1. Des structures de taille limitée : Quels moyens pour quelles actions ?	88
2.2. Les temps forts de l'OP	91
2.3. L'OP : Structure relais auprès des producteurs	93
<i>Chapitre 3. Typologie descriptive : éléments d'unité et de diversité des OP françaises</i>	98
3.1. Principes et méthodologie	98
3.2. Résultats et synthèse	102

Les OP sont des structures de droit communautaire dont les missions s'associent à celles des organismes existant dans le cadre du schéma français des pêches maritimes et des cultures marines, selon le principe de subsidiarité². Depuis leur création, elles se sont progressivement imposées comme acteurs socio-économiques au sein de la filière. Elles représentent ainsi près de 40% des producteurs et plus de 80% de la valeur débarquée dans les criées françaises. L'évolution de leur poids socio-économique au cours des cinq dernières années permet de prendre la mesure de cette représentation croissante (Fig. 2).

Fig. 2
Evolution de la présence des OP
(1990-1995)



Source : OP

Bien qu'issu d'une réglementation extra nationale datant des années 1970, le fonctionnement des OP est marqué par les spécificités du milieu socioprofessionnel sur lequel il vient se greffer. De ce fait, si l'application des mesures courantes est essentiellement centrée sur la régulation du marché des produits de la mer à la première vente, la présence des OP rencontre des particularités en fonction des contextes portuaires et des stratégies mises en avant par

² Le principe de subsidiarité de l'Union Européenne est énoncé dans le traité de Maastricht. Il vise à assurer une prise de décision la plus proche possible du citoyen en vérifiant constamment que l'action à entreprendre au niveau communautaire est justifiée par rapport aux possibilités qu'offre l'échelon national, régional ou local.

leurs responsables. L'objectif commun reste de répondre à l'attente principale des producteurs en matière de prix.

En dressant le portrait des OP françaises, nous essaierons de reconnaître les ressemblances et les divergences qui les caractérisent dans la réalisation de leurs objectifs pour établir une typologie descriptive, la plus fine possible, de leurs modalités d'intervention.

Chapitre 1.

Les Organisations de Producteurs des années 1990 : outils de gestion et d'aménagement des pêcheries

L'OP est un outil d'intervention portuaire pour une politique d'adaptation de l'offre à la demande selon une logique simple qui consiste à retirer du marché toute production dont le prix de mise aux enchères descend au-dessous d'un seuil fixé (prix de retrait). Les OP offrent ainsi une garantie de prix minimum sur les espèces mentionnées dans les annexes du règlement communautaire de base marché (Annexe A). Il en existe deux catégories selon les taux de compensation déterminés par l'UE : les espèces "communautaires" et "régionales". Les OP françaises assurent également sur leurs fonds propres le soutien des espèces jugées significatives localement. Celles-ci sont dites "autonomes" (*voir infra*).

L'originalité des OP françaises tient pour partie à cette couverture étendue de la garantie des prix de retrait. Elle se manifeste aussi à travers leur implication dans la commercialisation des produits dont nous détaillerons les modalités.

1.1. LA DIVERSITE DES ORGANISATIONS AU REGARD DE LEUR STATUT

La diversité des situations locales, si caractéristique de la géographie des pêches françaises, influe considérablement sur les conditions de la présence et de l'intervention des OP. Cette première source de complexité dans l'étude de cas des OP françaises est renforcée par la différenciation des structures selon les choix tactiques défendus par leurs dirigeants. Pour la réalisation de leurs objectifs, ces derniers sont directement dépendants des moyens mis à leur

disposition, soit essentiellement du volume des cotisations, donc du nombre d'adhérents. Les modalités d'organisation interne ainsi que la politique d'intervention sont donc intimement liées au profil de chaque OP. Elles dessinent une partie de l'étonnante diversité de ces structures qui relaient l'organisation communautaire du marché des produits de la mer sur les ports français.

1.1.1. Environnement statutaire

L'OCM des produits de la pêche fait partie intégrante de la PCP depuis sa création en 1970³. Elle vise à atteindre les objectifs énoncés par l'article 39 du Traité de Rome (1957) au moyen des instruments suivants :

- application de normes communes de commercialisation des produits,
- création des organisations de producteurs,
- mise en place d'un régime de prix (marché interne) soutenu par des mécanismes d'intervention ou de compensation,
- mise en place d'un régime des échanges avec les pays tiers.

Ainsi, les OP, telles qu'elles sont définies par l'article 5 du règlement fondateur (CE 2142/70), correspondent à « *toute organisation ou association de telles organisations reconnue, constituée à l'initiative des producteurs dans le but de prendre des mesures propres à assurer l'exercice rationnel de la pêche et l'amélioration des conditions de vente de leur production* ».

Le règlement d'application CE 105/76 précise les règles concernant la reconnaissance des OP. Il affirme la nécessité de constituer des organisations dites "*représentatives*", c'est-à-dire dont l'activité économique est suffisante. Le règlement CE 2939 du 2 décembre 1994 précise cette notion au regard de plusieurs critères :

- un nombre de navires exploités par les adhérents au moins égal à 20% du nombre total de navires présents sur la zone,
- ou une production écoulee par l'OP significative (au moins 15% de la production totale, en volume, dans sa zone ou au moins 30% de la production totale, toujours en volume, sur un port ou un marché "important" de ladite zone).

³ Règlements CE 2141/70 et CE 2142/70 du 20.10.1970.

Définition et statut des Organisations de Producteurs

Définition



"On entend par organisation de producteurs toute organisation ou association de telles organisations reconnue, constituée à l'initiative des producteurs dans le but de prendre des mesures propres à assurer l'exercice rationnel de la pêche et l'amélioration des conditions de vente de leur production"

Art.5 Règlement CE 2142/70 du 20 octobre 1970

Reconnaissance

Les textes réglementaires concernant la reconnaissance des OP affirment la nécessité de constituer des organisations "représentatives" dont l'activité économique est "suffisante" au regard de plusieurs critères :

- un nombre de navires exploités par les adhérents au moins égal à 20% du nombre total de navires présents sur la zone
- ou bien :
- une production écoulee par l'OP significative (au moins 15% de la production totale, en volume, dans sa zone ou au moins 30% de la production totale, toujours en volume, sur un port ou un marché "important" de ladite zone).

Règlement CE 2939/94, en application du règlement CE 105/76

Statut

Les OP sont des associations de droit privé, établies librement entre personnes physiques ou morales qui peuvent prendre différentes formes juridiques :

- Association type Loi 1901,
- Groupement d'Intérêt Economique,
- Société Coopérative Maritime...

Missions

Les OP ont pour mission d'élaborer des plans de capture, de favoriser la concentration de l'offre et la régulation des prix (Art.4 Règlement CE 3759/92).

Pour cela elles peuvent mettre en place plusieurs mécanismes liés :

- aux règles de production et/ou de commercialisation adoptées par l'OP dans le but d'améliorer la qualité des produits, d'adapter le volume de l'offre aux exigences du marché et d'assurer la bonne gestion des quotas de capture autorisés,
- et aux règles adoptées par l'organisation en matière de retrait et de report.

Financement

Les recettes financières d'une OP sont assurées par :

- la cotisation des pêcheurs adhérents au prorata de leur chiffre d'affaires (*ad valorem*) ou des quantités débarquées (*ad quantum*) éventuellement complétée de taxes d'intervention,
- les accompagnements financiers attribués par l'Etat et la Communauté Européenne,
- les compensations pour opérations de type retrait ou stockage pour les espèces dites communautaires et régionales,
- le produit issu de la vente des retraits.

L'encouragement à la création d'OP se traduit par l'octroi d'aides dégressives conformément à l'article 6 du règlement CE 2142/70 qui stipule : « *les États membres peuvent accorder aux Organisations de Producteurs constituées et reconnues des aides destinées à encourager leur constitution et faciliter leur fonctionnement* ».

L'évolution des marchés ainsi que d'autres événements, telle l'adhésion de nouveaux États, ont nécessité plusieurs refontes et adaptations de ce règlement sans toutefois modifier cette définition générique des OP. La réalisation du marché intérieur au 1^{er} janvier 1993 a été l'occasion d'une réforme complète accompagnée d'une simplification des textes de base et des dispositions d'application de l'OCM⁴.

Depuis, la crise de 1994 et l'élargissement au 1^{er} janvier 1995 à trois nouveaux États membres ont impliqué des modifications allant dans le double sens d'un renforcement du rôle et des moyens d'action des OP et d'une incitation à la qualité des produits (Tab. 1).

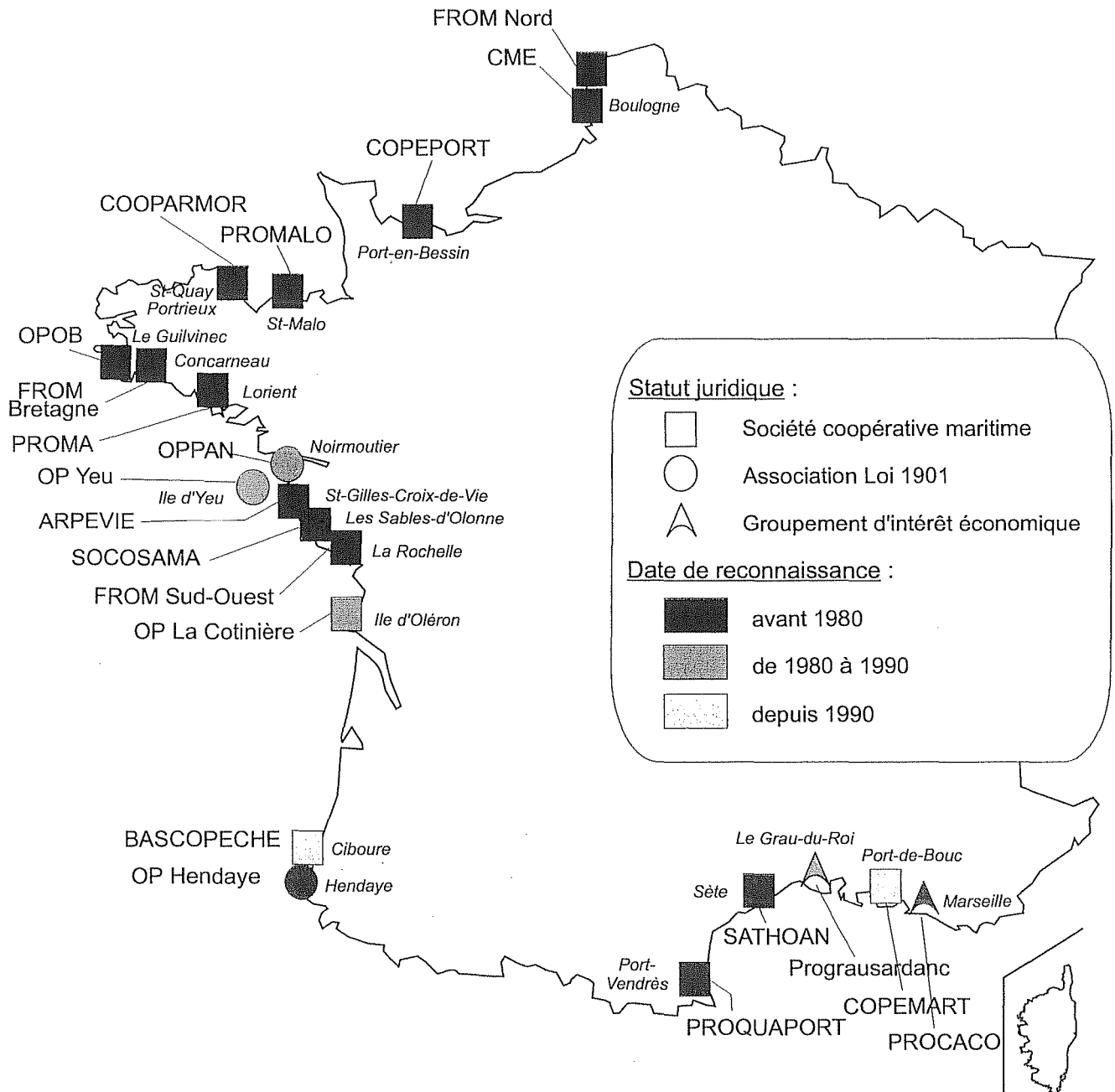
Les principales mesures pouvant être prises par les OP tendent notamment à promouvoir la mise en œuvre de plans de capture, la concentration de l'offre et la régularité des prix. Étant soumises au principe libéral de constitution et d'adhésion, les OP bénéficient d'une dérogation légale au principe de l'interdiction des ententes prévue par le Traité de Rome⁵. Toutefois, elles ne doivent pas détenir une « position dominante » sur le marché ; cette notion de « position dominante » étant laissée à libre interprétation en l'absence d'indicateurs précis de représentation.

Le statut des OP est celui d'associations de droit privé, établies librement entre personnes physiques ou morales, qui se consacrent à la production et/ou à la commercialisation des produits de la pêche. Leur cadre statutaire a cependant pu se différencier selon l'origine et la date de leur constitution, qu'il soit directement issu de l'application des textes communautaires ou bien antérieur à leur approbation (Fig. 3).

⁴ Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

⁵ Articles 39 à 47 du Traité de Rome relatifs à la Politique Agricole Commune (PAC). L'article 39 paragraphe 1 décrit les objectifs de la PAC qui en vertu de l'article 38 sont également ceux de la PCP.

Fig. 3
Statut juridique et date de reconnaissance des OP
(au 1.1.1996)



Source : OP
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Ainsi, deux cas de figure se présentent :

- celui des Fonds Régionaux d'Orientation des Marchés (FROM), créés au début des années 1960 ; ils avaient jusqu'en 1994-1995 un statut issu de l'Ordonnance de 1945⁶ qui a été soumis à révision à la suite de la réforme des institutions de 1991⁷ et transformé en structure de type Société Coopérative Maritime Anonyme,
- et celui des OP dites "artisanales", constituées dans le cadre des règlements européens, qui revêtent principalement les formes juridiques de Société Coopérative Maritime Anonyme, d'Association Loi 1901 ou de Groupement d'Intérêt Économique.

L'adhésion des producteurs répond à une démarche volontaire : chacun d'entre eux est amené à remplir un bulletin d'adhésion qui confirme le caractère libre de l'engagement.

L'approche réglementaire détaillée des textes fondateurs et des évolutions réglementaires fera l'objet de développements spécifiques au cours de cette recherche (*voir deuxième partie*).

1.1.2. Des structures de taille et de fonctionnement variés

Au 1^{er} janvier 1996, la France comptait 30 OP déclarées et reconnues au sens communautaire dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture (Fig. 1). Elles regroupent 2 517 adhérents, soit plus de 38% de la flotte de pêche nationale (source CAAM, au 1^{er} janvier 1996) (Annexe C). Chaque adhésion correspond à un navire et dans le cas d'un armement, on dénombre donc autant d'adhésions que de bateaux appartenant à la flotte de l'entreprise.

Réparties sur les trois façades maritimes (Manche, Atlantique, Méditerranée), ainsi qu'outre-mer pour l'une d'entre elles⁸, les OP ont des aires et des domaines d'intervention diversifiés (Annexe B).

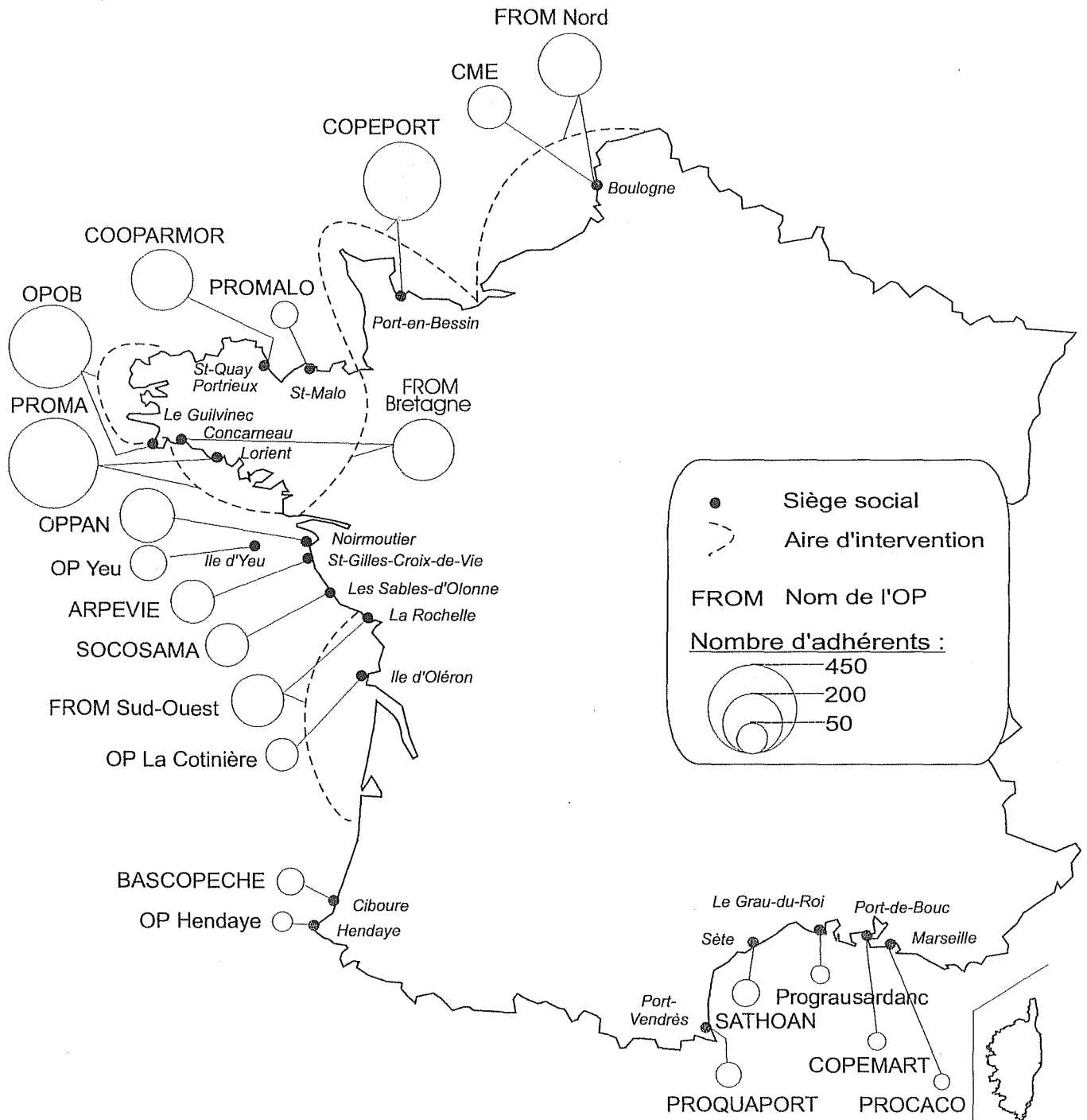
Leur assise géographique peut être locale, régionale, voire nationale dans le cas des associations fédératives et de certaines structures spécialisées (thon, élevage en mer).

⁶ Ordonnance n°45-1813 du 14.8.1945.

⁷ Loi n°91-411 du 2.5.1991.

⁸ L'OP de Produits de la Mer de Guyane (OPMG) dont la reconnaissance récente figure au JO de la République française du 17.4.1996 est la reprise d'une structure antérieure. Elle regroupe notamment les crevettiers de l'armement Comapêche.

Fig. 4
Aire d'intervention et nombre d'adhérents des OP
(au 1.1.1996)



Source : OP
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Une association d'OP, l'AEOP (Association Européenne des Organisations de Producteurs), s'inscrit même au niveau européen pour défendre les intérêts des professionnels auprès de la Commission Européenne.

Les plus importantes OP peuvent couvrir des rayons d'action multiportuaires, comme les FROM et certaines organisations coopératives, tandis que les plus petites structures sont souvent cantonnées à l'échelle d'un seul port ; c'est le cas notamment de plusieurs OP méditerranéennes ou basques et de celles de la Cotinière ou de l'île d'Yeu.

Ces organisations peuvent représenter des types de pêche variés ou au contraire être spécialisées sur une espèce ou un produit. Cette dernière caractéristique est celle des OP conchylicoles qui connaissent aujourd'hui un regain d'intérêt⁹ et de l'OP guyanaise spécialisée sur la crevette tropicale. C'est également le cas d'ONAPROGER dont la mission est d'intervenir en saison sur la production de thon germon d'une quarantaine de navires ou d'ORTHONGEL pour la flotte tropicale des thoniers congélateurs.

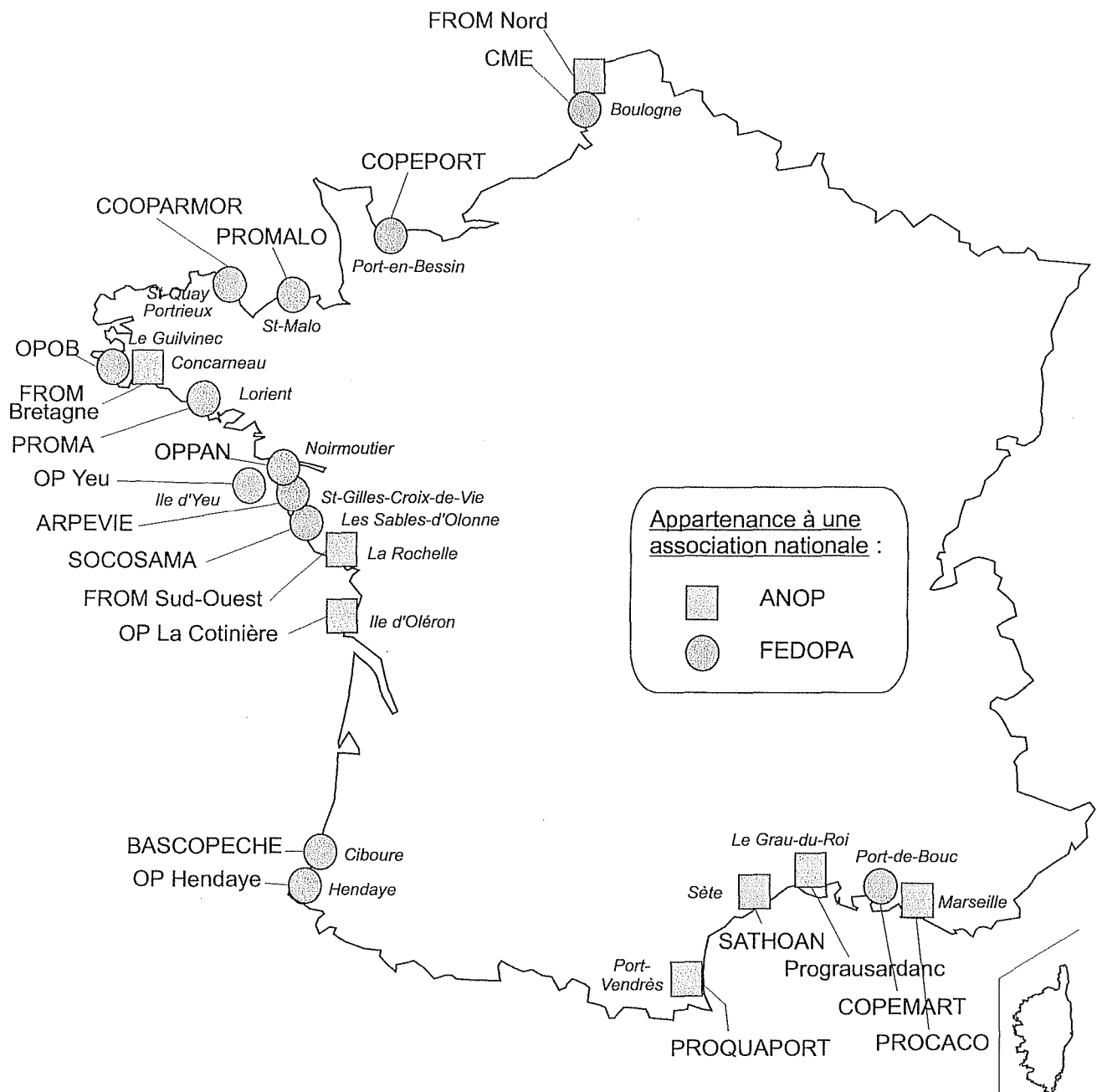
Il a été choisi ici par souci d'homogénéité d'écarter les OP spécialisées pour considérer exclusivement les structures polyvalentes et leurs associations (*voir introduction*). Au nombre de 21, elles se répartissent sur l'ensemble du littoral métropolitain (Fig. 4).

Trois organisations associatives d'échelle régionale les concernent : l'AMOP (Association Méditerranéenne des Organisations de Producteurs) pour la façade méditerranéenne, l'UBOP (Union Bretonne des Organisations de Producteurs) pour la région bretonne et l'AVOP (Association Vendéenne des Organisations de Producteurs) pour la côte vendéenne. Cette dernière n'est cependant pas reconnue en tant qu'OP au sens communautaire.

Enfin, deux structures nationales, l'ANOP (Association Nationale des Organisations de Producteurs) et la FEDOPA (Fédération Nationale des Organisations de Producteurs à la pêche artisanale), fédèrent respectivement huit et treize d'entre elles (Fig. 5). La FEDOPA est une structure récente, créée en 1989, pour représenter spécifiquement les intérêts de la pêche artisanale. Elle se distinguait alors de l'ANOP, de création plus ancienne (1975), qui fédérait d'avantage les armateurs à la pêche industrielle au sein des OP existantes.

⁹ Parmi les plus récentes créations d'OP, celle d'une organisation coquillages date du 7.9.1996 : l'Organisation des Producteurs Conchylicoles Bretons (OPCB).

Fig. 5
L'appartenance aux associations nationales d'OP
(au 1.1.1996)



Source : OP
 Réalisation : Donaig LEBON LE SQUER

La plus jeune fédération créée hors Confédération à l'origine, a été rattachée au mouvement coopératif¹⁰.

Elle soutient une politique d'intervention faisant intervenir une action commerciale directe par l'intermédiaire de coopératives de mareyage. Au contraire, la conception défendue par l'ANOP prône la défense du marché par la mise en œuvre essentielle des mécanismes communautaires à la première vente et, au delà, l'exercice du libre jeu de l'offre et de la demande par les acteurs privés traditionnels.

Il est donc possible de distinguer deux principaux groupes d'OP selon leur appartenance à l'une ou l'autre de ces fédérations :

- les OP dites "industrielles" adhérentes à l'ANOP, à savoir principalement les trois FROM,
- et les OP "artisanales", principalement regroupées au sein de la FEDOPA.

Nous verrons comment cette distinction traditionnelle des producteurs tend cependant à s'estomper par un brassage accru entre pêcheurs adhérents, qu'ils soient industriels ou artisans. Les FROM comptent ainsi de plus en plus de producteurs artisans dans leurs rangs, bien que leur composante industrielle initiale soit caractéristique. Réciproquement, les plus grandes OP artisanales s'ouvrent aux pêcheurs hauturiers et aux armements semi-industriels.

Nous développerons par la suite les divergences de vue et de stratégie qui continuent à différencier fortement les deux fédérations.

1.2. UNE PRESENCE SOCIOPROFESSIONNELLE ETENDUE

Nous allons nous attacher dans cette partie à établir un portrait des OP en tant qu'outils de gestion des pêches. La description est rendue par une présentation synthétique de l'information quantitative qui a pu être recueillie par enquête de terrain et collecte de données statistiques. Cette approche passe par une classification des organisations selon des critères structuraux dont le choix repose sur une sélection par étape :

¹⁰ Celui de la Confédération de la Coopération de la Mutualité et du Crédit Maritimes (CCMCM).

- en premier lieu, l'étude a été inévitablement soumise à la disponibilité ou non des informations et aux possibilités de comparaison ouvertes pour les 21 OP considérées¹¹ ;

- ensuite, en fonction de la valeur significative de chacune d'entre elles, le parti a été pris d'identifier les entités les unes par rapport aux autres selon leur poids socio-économique et les caractéristiques des flottilles adhérentes.

Les tableaux statistiques récapitulant les principales données des fiches d'identification de chaque structure (organisation, flotte, production, intervention) figurent en annexe (Annexe C). L'année de référence statistique est, dans la mesure du possible, l'année 1995 et plus globalement l'ensemble de la décennie en cours. A ce titre, il convient de préciser, avant tout commentaire, que ces années sont marquées par les perturbations consécutives aux mouvements de crise de 1993 et 1994 dont nous rappellerons l'impact ultérieurement.

1.2.1. Le poids socio-économique des OP

Les dernières données disponibles au titre de l'année 1996 nous permettent d'évaluer le poids socio-économique des OP françaises au regard de l'ensemble de la filière pêche (Tab. 2)¹². D'après ces données, les quantités totales vendues sous les criées en 1996 s'élèvent à 381 156 tonnes, pour une valeur totale des ventes de 4 052 millions de francs.

Les OP participent à hauteur de 69% au volume et de 81% à la valeur de la production nationale. Les données du FIOM (Fonds d'intervention et d'organisation des marchés des produits des pêches maritimes et des cultures marines) utilisées ici pour étudier spécifiquement les OP peuvent différer légèrement des statistiques du CAAM, selon le mode de collecte de l'information, qu'il s'agisse d'une transmission des criées ou de l'exploitation des dossiers de demande de compensation pour intervention de la part des OP.

¹¹ Toutes les rubriques statistiques initialement prévues n'ont pu être correctement complétées, soit parce que l'information n'était pas traitée au niveau de l'organisation de producteurs, notamment pour les plus petites d'entre elles, soit parce que ses dirigeants n'ont pas souhaité la divulguer.

¹² A noter une probable sous-estimation de la production des pêcheurs indépendants du fait des débarquements hors criées et des ventes directes.

Tab. 2

Le poids socio-économique des OP françaises (1996)

1996	Unités		Production (vol.)		Production (val.)	
	Nombre	(%)	Tonnes	(%)	MF	(%)
Adhérents	2 517	38,17	262 601	68,89	3 276	80,83
Indépendants	4 076	61,82	118 555	31,10	777	19,16
TOTAL	6 593	100,00	381 156	100,00	4 052	100,00

Source : CAAM

Les critères de taille retenus pour exprimer le poids socio-économique des OP sont les suivants :

- le nombre de navires adhérents,
- les productions (en volume et en valeur),
- les quantités commercialisées (en volume et en valeur),
- les productions moyennes par adhérent,
- la part de la production de l'OP par rapport au total national.

Nous compléterons ce bilan de situation par un aperçu des principales espèces capturées et de leur sensibilité aux aléas du marché.

1.2.1.1. LE NOMBRE DE NAVIRES ADHERENTS

La moitié des OP a un nombre de navires adhérents inférieur à 100. Parmi celles-ci, les cinq OP méditerranéennes, PROMALO, l'organisation d'Hendaye et BASCOPÊCHE, comptent moins de 50 navires. Le cas extrême d'une petite organisation de producteurs est celui de PROCACO qui compte moins de 10 adhérents.

A contrario, les plus grosses flottilles sont celles d'OP de type coopératif, comme l'OPOB et PROMA, avec plus de 450 navires.

D'une dizaine à plus de 400 producteurs, on mesure clairement l'écart considérable qui peut différencier les OP selon leur nombre d'adhérents. Dès lors, les contraintes de gestion induites comme les moyens mobilisables sont difficilement comparables et doivent être en permanence évaluées au regard du volume d'adhésion et de production de l'organisation.

1.2.1.2. LA PRODUCTION

L'analyse des productions commercialisées en volume fait ressortir trois classes de taille :

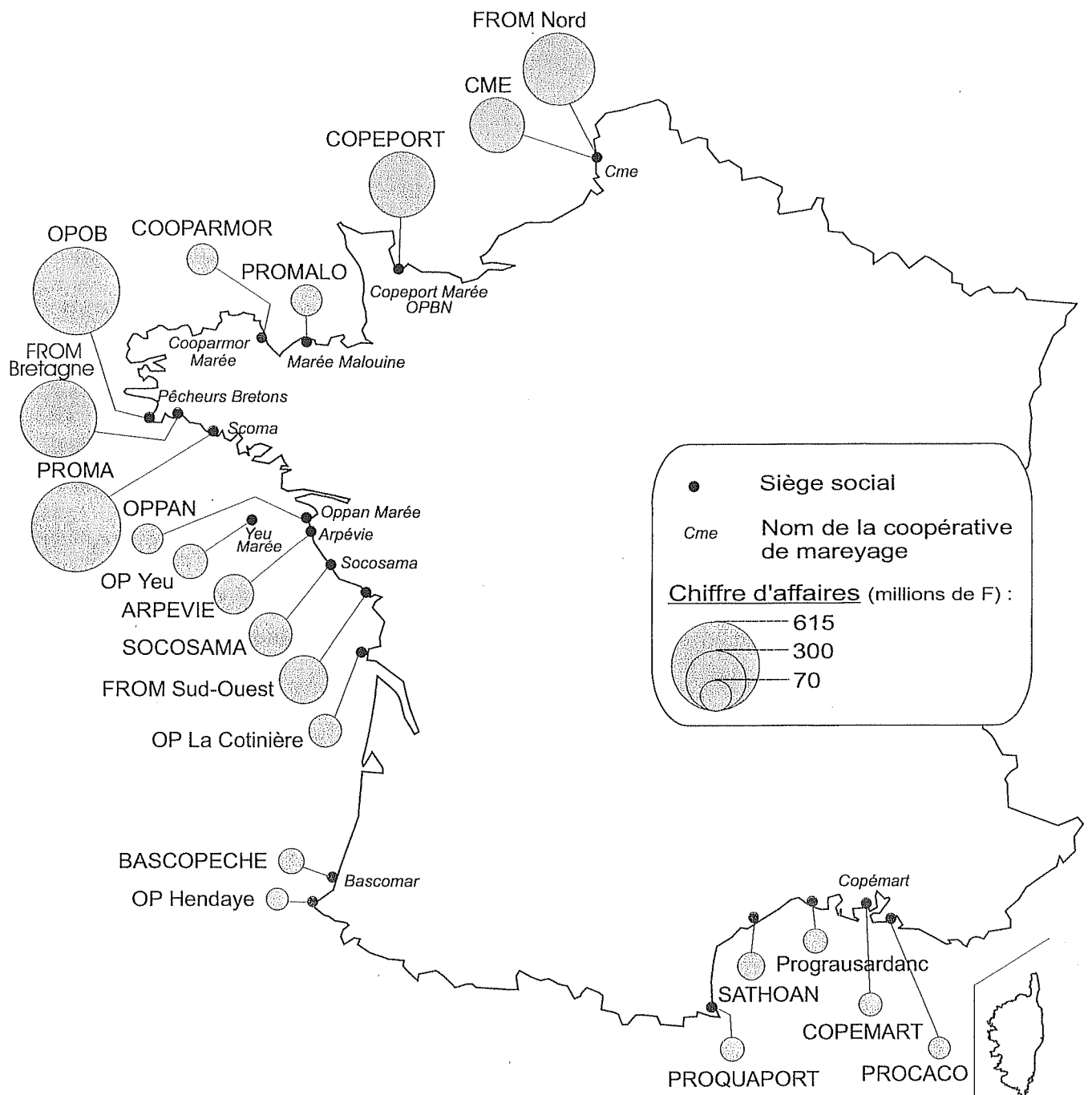
- moins de 5 000 tonnes,
- de 5 000 à 15 000 tonnes,
- plus de 15 000 tonnes.

Selon ces trois classes, les OP se distribuent également. Les sept plus petites structures précitées ont une production annuelle inférieure à 5 000 tonnes. Un autre tiers, composé des OP de taille intermédiaire, comme COOPARMOR ou la SOCOSAMA, comptabilisent entre 5 000 et 15 000 tonnes. Enfin, sept structures enregistrent plus de 15 000 tonnes de production annuelle, avec des maxima dépassant les 30 000 tonnes pour cinq d'entre elles, jusqu'à plus de 50 000 tonnes pour l'une d'entre elle, PROMA.

La valeur des quantités commercialisées correspond aux produits effectivement vendus additionnée au montant des compensations versées pour intervention. Son calcul permet donc de déduire le chiffre d'affaires réalisé par les producteurs, sur lequel se basent pratiquement tous les systèmes de cotisation, dits *ad valorem*. La carte du poids économique des OP permet de visualiser la répartition de cette valeur selon les structures (Fig. 6).

La classification selon la valeur de la production se calque en partie sur la répartition des OP en fonction du volume de la production avec des montants souvent inférieurs à 100 millions de francs. Les OP ayant les plus fortes productions en valeur (supérieures à 400 millions de francs) sont représentées par les trois OP de Bretagne Sud : le FROM Bretagne, l'OPOB et PROMA. Des OP comme le FROM Nord ou COPEPORT, malgré leur nombre élevé d'adhérents, ne dépassent pas ce seuil, révélant ainsi une moindre valorisation de leur production avec des espèces de valeur marchande inférieure à celles des flottilles bretonnes notamment. De la même manière, les plus petites OP spécialisées sur les poissons bleus compensent souvent en volume la faible valeur marchande de leurs produits. *A contrario*, des OP comme celles de Noirmoutier (OPPAN), de l'Ile d'Yeu ou de La Cotinière, affichent un prix moyen élevé (supérieur à 20F/kg, alors que la moyenne nationale est de 11,70F/kg environ). Celles-ci bénéficient en effet de l'adhésion de producteurs artisans dont la production est orientée vers des espèces à haute valeur marchande, comme la sole. Nous détaillerons plus avant la diversification de la production des OP selon les espèces pêchées.

Fig. 6
Le poids économique des OP
et les coopératives de mareyage
(1995)



Source : OP
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Les variations annuelles des chiffres d'affaires des adhérents d'OP rendent peu probante l'analyse sur trois à cinq ans du fait des écarts importants qui ont pu être observés. Les variations les plus fortes sont souvent directement relatives aux types de pêche pratiqués et aux espèces capturées selon l'état des marchés et la rentabilité de l'activité. Sur les années 1995-1996, toutes les OP dont les données nous ont été communiquées (soit 18 sur 21), ont enregistré une baisse du chiffre d'affaires de leurs adhérents, alors qu'il semblerait que cette évolution soit à la hausse depuis 1996.

Les diminutions les plus importantes entre 1995 et 1996 (supérieures à 10%) concernent les OP spécialisées dans le poisson bleu (méditerranéennes et basques), les FROM et quelques OP plus diversifiées, comme l'OPOB, l'OPPAN ou la CME.

Ainsi, les pêcheurs d'espèces pélagiques paraissent davantage sujets aux fluctuations de production et aux évolutions des marchés mondiaux ou d'exportation. La SATHOAN et l'OP d'Hendaye, par exemple, subissent les aléas du marché espagnol dont les variations viennent accentuer la part de risque inhérent aux campagnes de pêche.

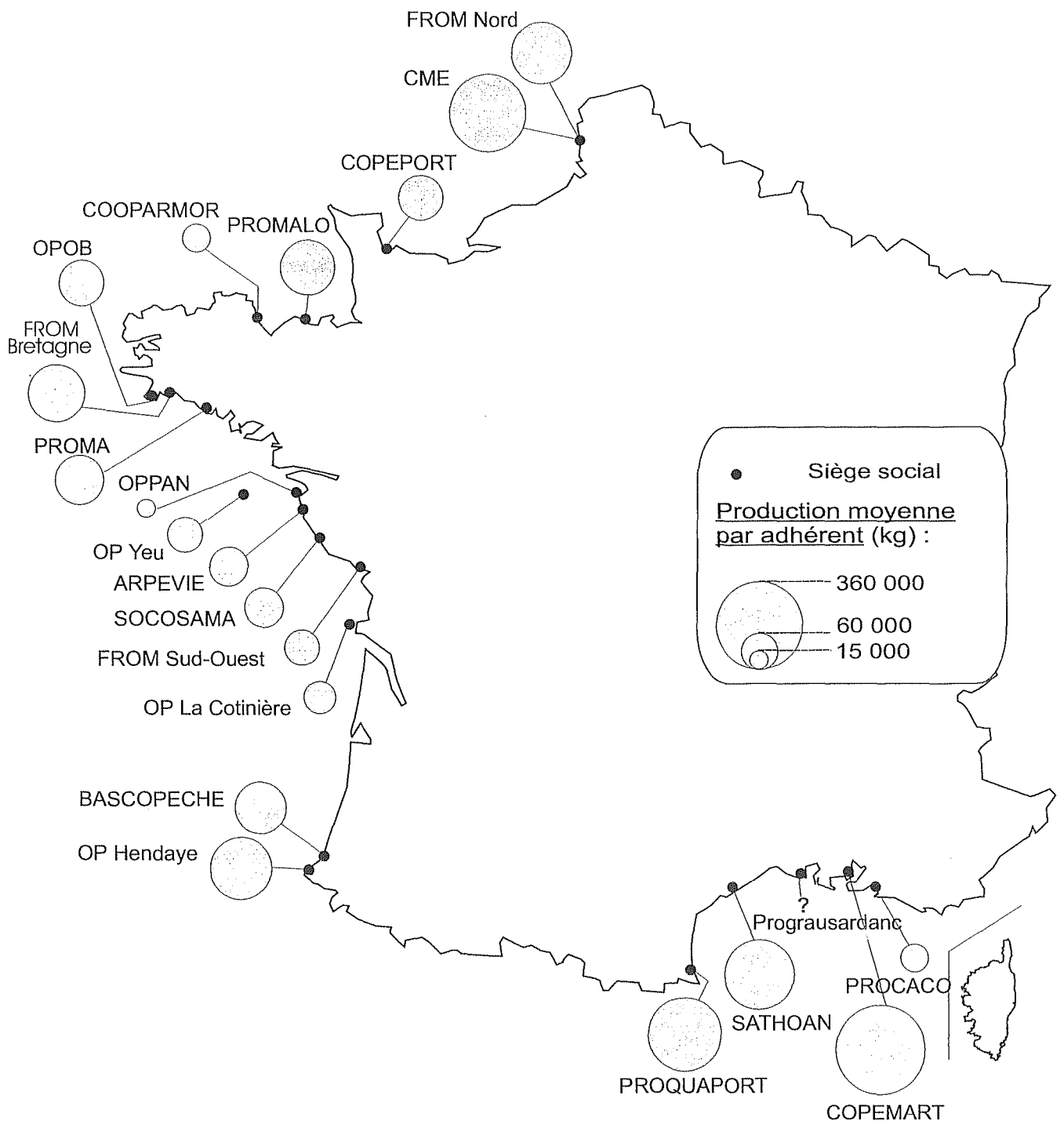
Dans un autre contexte, le cas de la seiche au cours de la saison 1989-1990, où une surproduction mondiale entraîna une baisse spectaculaire des cours, est à ce titre révélateur d'une dépendance économique vis-à-vis des fluctuations d'un marché international.

A. La production moyenne par adhérent

Les OP ayant les productions moyennes par adhérent (kg/adh.) les plus élevées sont celles des flottilles du Nord, CME et FROM Nord. Les plus grandes OP méditerranéennes, PROQUAPORT, COPEMART et SATHOAN, ont également une production moyenne par adhérent élevée du fait de la pêche pratiquée. Celle-ci est, en effet, spécialisée sur la sardine méditerranéenne débarquée en grande quantité. Viennent ensuite les OP bretonnes dont une partie de la flotte est composée de navires hauturiers, le FROM Bretagne et PROMA (Fig. 7).

Ce ratio de la production moyenne par adhérent nous renseigne ainsi sur les métiers pratiqués au sein des organisations, puisque la productivité varie selon le types d'embarcation (longueur, équipement) et les techniques de pêche (engins).

Fig. 7
La production moyenne par adhérent
(1995)



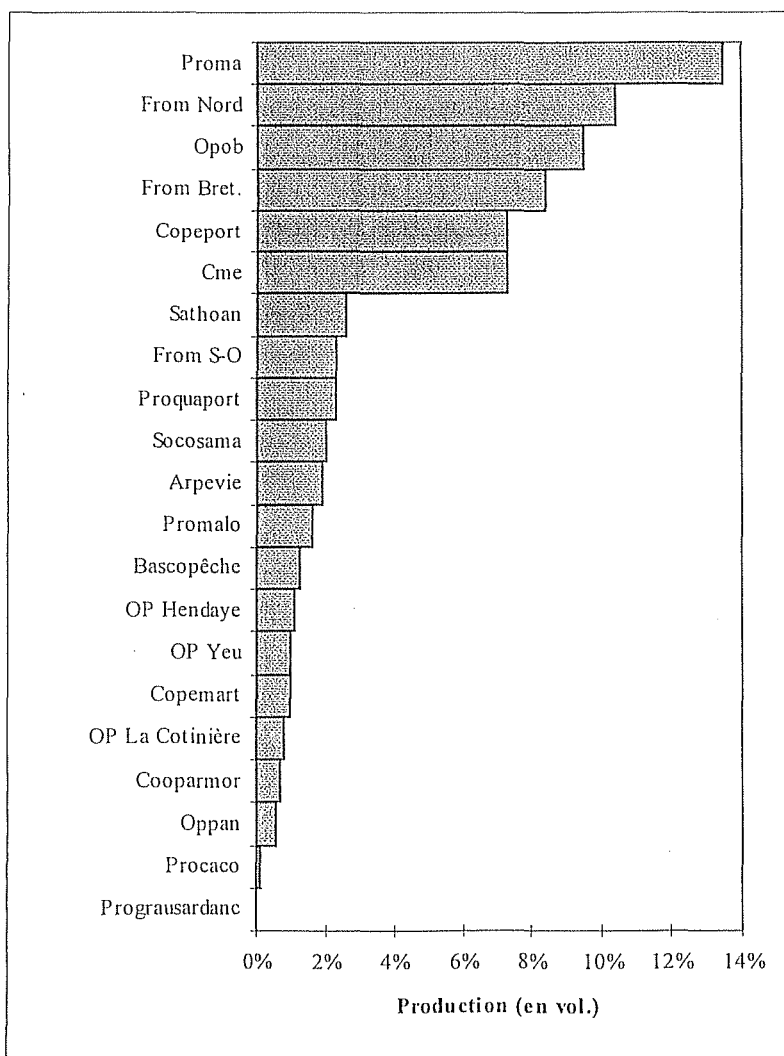
Source : OP
 Réalisation : Donaig LEBON LE SQUER

Parmi les OP ayant la plus faible production moyenne (inférieure à 50 tonnes), se retrouvent les flottilles majoritairement artisanales spécialisées dans la pêche côtière de Noirmoutier, de l'Île d'Yeu ou de La Cotinière, déjà citées pour la haute valeur marchande de leur pêche.

B. La part des organisations de producteurs dans la production nationale

Fig. 8

Contribution de chaque OP à la production nationale
(en vol.) (1995)



Source : OP

A défaut de pouvoir évaluer correctement les débarquements hors criée, il est intéressant de comparer la production de chaque OP à l'ensemble des quantités débarquées dans les criées françaises. Il est ainsi permis d'apprécier leur représentativité au regard de la production nationale (Fig. 8).

A travers cette classification, on retrouve logiquement le groupe de tête des OP dont le volume de production est supérieur à 25 000 tonnes. Elles contribuent chacune à plus de 7% à la production nationale. Ce sont PROMA et le FROM Nord qui ont les plus fortes contributions. Viennent ensuite l'OPOB, le FROM Bretagne, COPEPORT et la CME. Ces 6 OP représentent près de 60% (56,4%) de la production nationale commercialisée dans les criées, soit une concentration nationale significative. Les autres participations sont inférieures à 3%, avec des minima pour PROCACO et l'OPPAN (moins de 1%) qui comptent parmi les plus petites flottilles artisanales.

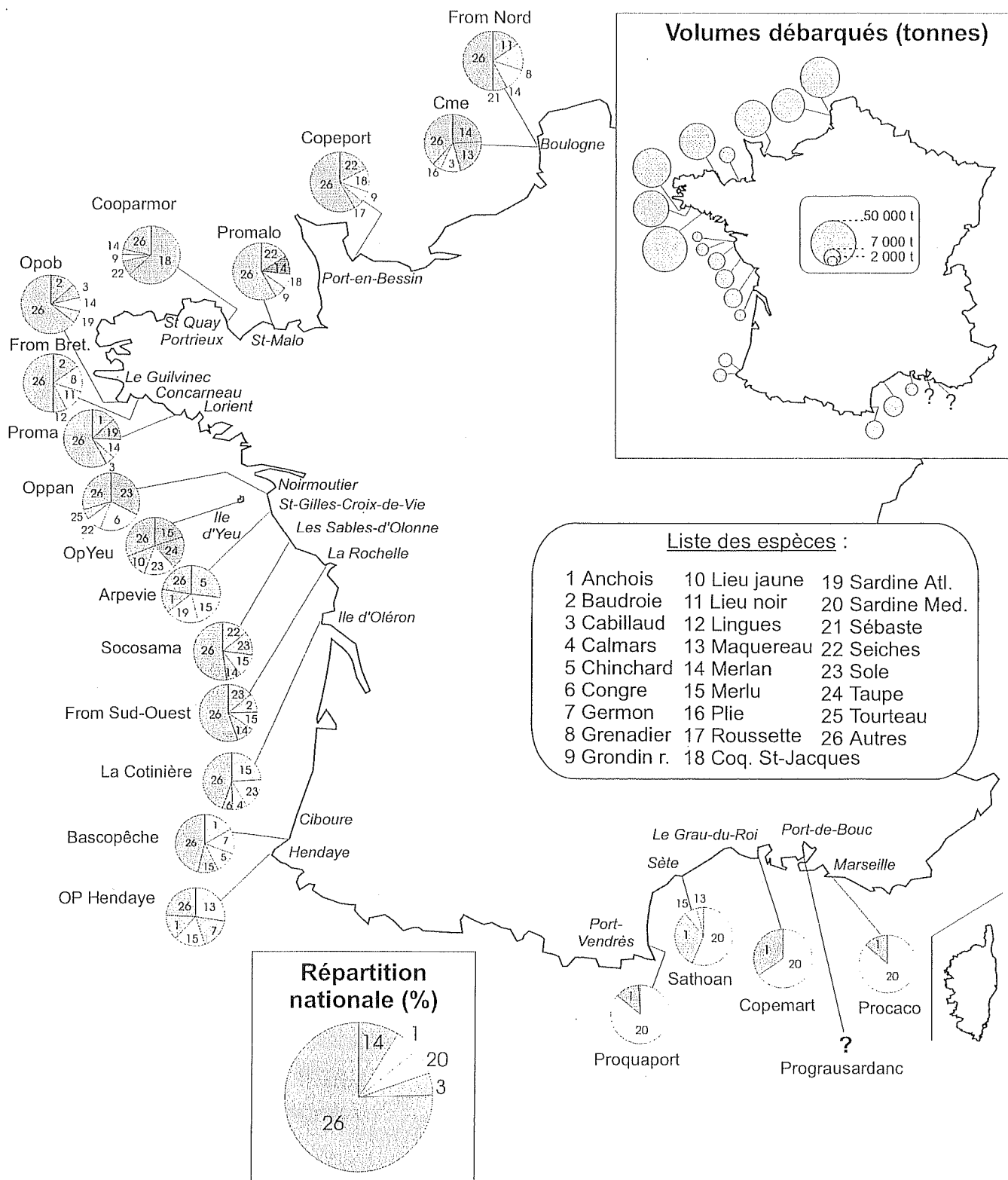
1.2.1.3. LA DIVERSIFICATION SPECIFIQUE

La répartition par espèce de la production de l'ensemble des OP est proche de la moyenne nationale (Fig. 9). Elle inclut cependant la grande majorité des espèces sous quotas. Les OP "consomment" en effet 93,43% du total des espèces sous quotas.

L'identification des principales espèces capturées varie considérablement d'une OP à l'autre, à l'exception des structures spécialisées dans le poisson bleu de la façade méditerranéenne et des côtes basque et vendéenne. Néanmoins, les principales espèces capturées sont parfois semblables pour plusieurs OP. Ainsi, le FROM Nord et le FROM Bretagne se rejoignent sur une espèce comme le lieu noir, ainsi que COPEPORT, COOPARMOR, PROMALO et la SOCOSAMA sur les seiches, le FROM Sud-Ouest, l'OPPAN, l'OP Yeu, SOCOSAMA et La Cotinière sur la sole.

Cette comparaison mérite cependant d'être nuancée par la diversité des systèmes portuaires français et, notamment, des métiers pratiqués. Selon l'engin de pêche et la durée de la marée, la fraîcheur et la qualité d'un produit peuvent ainsi varier considérablement d'un bateau à l'autre et aboutir à des valeurs commerciales différentes. Cette réalité est vérifiable à travers les niveaux de prix de retrait fixés selon les produits (espèces et types de pêche spécifiés).

Fig. 9
Les principales espèces débarquées
par les flottes adhérentes* (%)
(1995)



* : Sont considérées, pour chacune des OP, les quatre premières espèces débarquées (en volume).

Source : OP
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Le cas du bar de ligne et du bar de chalut est à ce titre bien connu avec un prix de retrait de 50F/kg dans le premier cas et de 40F/kg dans le second, pour la taille 2 (1 à 2kg). De même, la dorade royale de ligne est compensée 4 francs plus cher que celle pêchée au chalut, au filet ou à la senne.

Les principales espèces débarquées expriment en partie la dépendance nationale des OP par rapport à des débarquements précis et leur sensibilité éventuelle face à des difficultés commerciales sur ces espèces. On retrouve parmi celles-ci, des espèces saisonnières et des espèces abondantes à faible valeur marchande, comme la sardine, le merlan, l'anchois, le merlu, la sole, les seiches, le maquereau et le cabillaud.

Le nombre d'espèces figurant au moins 40% de la production permet d'apprécier le degré de sensibilité de la structure à d'éventuels problèmes de marché. En effet, si une OP a une production concentrée sur un nombre restreint d'espèces, elle aura d'autant moins de facilité pour réagir à une baisse des prix. On retrouve dans cette catégorie les OP spécialisées dans le poisson bleu et notamment les organisations méditerranéennes qui réalisent la totalité de leur production sur la sardine et l'anchois. *A contrario*, les OP bretonnes interviennent sur des produits plus diversifiés, même si saisonnièrement les débarquements peuvent présenter des dominantes. COOPARMOR fait figure d'exception avec une production majoritairement composée de coquilles Saint-Jacques et la réalisation de près de 50% du chiffre d'affaires des adhérents de cette espèce. Pour la majorité des OP françaises, les 4 premières espèces débarquées représentent plus de 40% du volume de production des adhérents, ce qui exprime une relative concentration et homogénéité des pêches au sein des organisations.

1.2.2. Des flottilles adhérentes variées

1.2.2.1. PRESENTATION GENERALE DES FLOTTES

Il s'agit ici de présenter les caractéristiques essentielles des bateaux adhérents aux OP par rapport aux autres unités de la flotte de pêche française. Sur les 6 593 navires de pêche recensés par le CAAM en 1996, 2 517 unités sont répertoriées comme adhérentes à une OP, tandis que les producteurs indépendants représentent près de 4 076 navires. On peut donc considérer que plus du tiers (38,17%) de la flotte française est organisée.

Cependant, cette première approche statistique en nombre d'unités doit être nuancée dans la mesure où les navires adhérents à une OP ont des caractéristiques de taille et de capacité de capture globalement supérieures à celles des navires indépendants. Les caractéristiques en question sont celles ayant trait à la longueur, à la puissance et à la jauge des navires (Tab. 3). L'ancienneté des bateaux joue également dans le sens d'une valorisation de la représentation des OP, avec une moyenne de 15 ans pour les unités adhérentes, contre 19 ans pour les indépendants (en 1995).

Tab. 3
Caractéristiques moyennes des navires adhérents
par rapport aux indépendants
(1995)

Caractéristiques bateau	Adhérents	Indépendants
<i>Longueur</i>	15,44 m	9 m
<i>Puissance</i>	247 kW	100 kW
<i>Jauge</i>	46,33 Tjb	17,37 Tjb
<i>Age moyen</i>	15 ans	19 ans

Source : CAAM

1.2.2.2. EXTENSION GEOGRAPHIQUE

En observant la répartition par quartier de la flotte appartenant à une OP, on remarque que les adhérents de la plupart d'entre elles (16 sur 21) sont essentiellement localisés sur un ou deux, voire trois quartiers maritimes maximum (Tab. 4).

Seuls le FROM Nord, le FROM Bretagne, PROMA et l'OPOB ont des adhérents répartis sur plus de trois quartiers maritimes. Il s'agit, selon toute logique, des plus grosses OP. Cette extension géographique peut être ponctuellement faussée par l'adhésion partielle (saisonnière ou spécialisée) de producteurs éloignés de l'OP, mais intéressés par la compétence d'une grande structure sur les produits pêchés.

Tab. 4

**Classification des OP en fonction de la répartition
de la flotte sur un ou plusieurs quartiers maritimes
(qm) (1995)**

Répartition de la flotte

1 qm	2 ou 3 qm	+ 3 qm
Promalo	Cme	From Nord (4)
Cooparmor	Copeport	Opob (5)
Op Yeu	Oppan	Proma (6)
Arpevie	From Sud-Ouest	From Bretagne (11)
Op La Cotinière	Procaco	
Socosama		
Op Ci-Luz		
Op Hendaye		
Proquaport		
Sathoan		
Prograusardanc		
Copemart		

Sources : OP, CAAM

1.2.2.3. CARACTERISTIQUES DE TAILLE

Aucune OP n'est composée majoritairement de bateaux de taille supérieure à 25 mètres. Si cela a pu être le cas dans le passé pour les FROM notamment, on constate actuellement une perte de la spécificité industrielle des ces OP (Tab. 5). Cette évolution s'explique à la fois par la réduction sensible de la flottille industrielle et semi-industrielle ces dernières décennies, et l'organisation progressive croissante des bateaux de pêche artisanale.

De fait, les plus grosses unités de la flotte française se trouvent réparties sur un plus grand nombre d'OP et associées à des flottilles artisanales. Cette diffusion s'accompagne de modes d'adhésion différenciés (taux de cotisation, taxes d'intervention, plans de pêche...) au sein des organisations qui intègrent désormais les différentes conditions d'exploitation selon les adhérents.

Quant à la flottille des petites unités de 12 à 16 mètres, elle est rarement la catégorie principale d'une organisation, sauf dans le cas d'une pêche côtière dominante (flottille de l'île d'Oléron, par exemple), alors que les moins de 12 mètres correspondent dans leur très large majorité à des producteurs indépendants.

En définitive, le profil courant des flottilles adhérentes se retrouve dans la catégorie intermédiaire des 16 à 25 m, celle dont les ventes s'effectuent essentiellement en criée. Elle est souvent d'autant plus sensible aux aléas du marché qu'il s'agit d'unités récentes ayant fait l'objet d'investissements lourds dans les années 1980.

Tab. 5
Classification des OP selon la classe de taille
la plus fréquente des navires adhérents
(en nombre d'unités)
(1996)

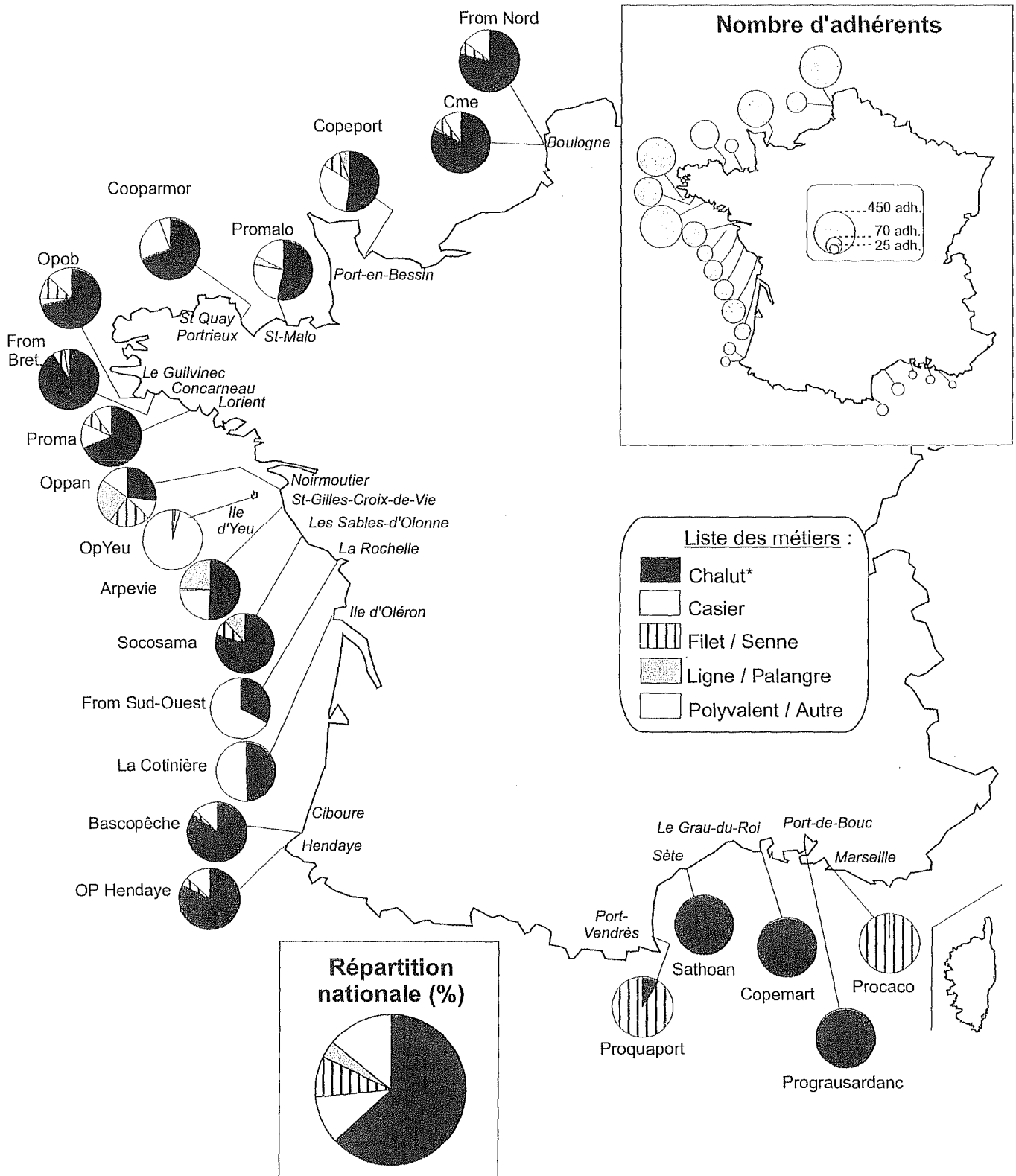
Classe de taille la plus fréquente		
< 12 m	de 12 à 16 m	de 16 à 25 m
From Nord	Op La Cotinière	Cme
Copeport		Opob
Cooparmor		From Bretagne
Promalo		Op Hendaye
Proma		OP Yeu
Oppan		Procaco
Arpevie		Sathoan
Socosama		Proquaport
From Sud-Ouest		Prograusardanc
Bascopêche		Copemart

Source : CAAM

1.2.2.4. LES METIERS

La description des OP peut s'établir à travers le nombre de navires par types de pêche pratiqués. L'engin est compris ici comme critère de définition des métiers pratiqués.

Fig. 10
Les métiers pratiqués
par les producteurs adhérents (%)
(1995)



* Dragage pour COOPARMOR

Source : OP
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Le métier le plus représenté chez les adhérents est le chalutage, avec une moyenne nationale de 59% des unités.

Seules deux OP, COOPARMOR et l'organisation de l'Île d'Yeu, ont une flotte principale de navires polyvalents à deux ou trois engins (pêches saisonnières sur la coquille Saint-Jacques ou le thon), tandis que deux OP méditerranéennes, PROQUAPORT et PROCACO, ont une flotte essentiellement, voire exclusivement, composée de senneurs¹³ spécialisés sur le poisson bleu (Fig. 10).

Environ la moitié des OP françaises a une flotte composée de groupes de navires relativement homogènes. Pour effectuer une classification des OP en fonction du nombre de métiers, il est possible de distinguer successivement deux cas de figure :

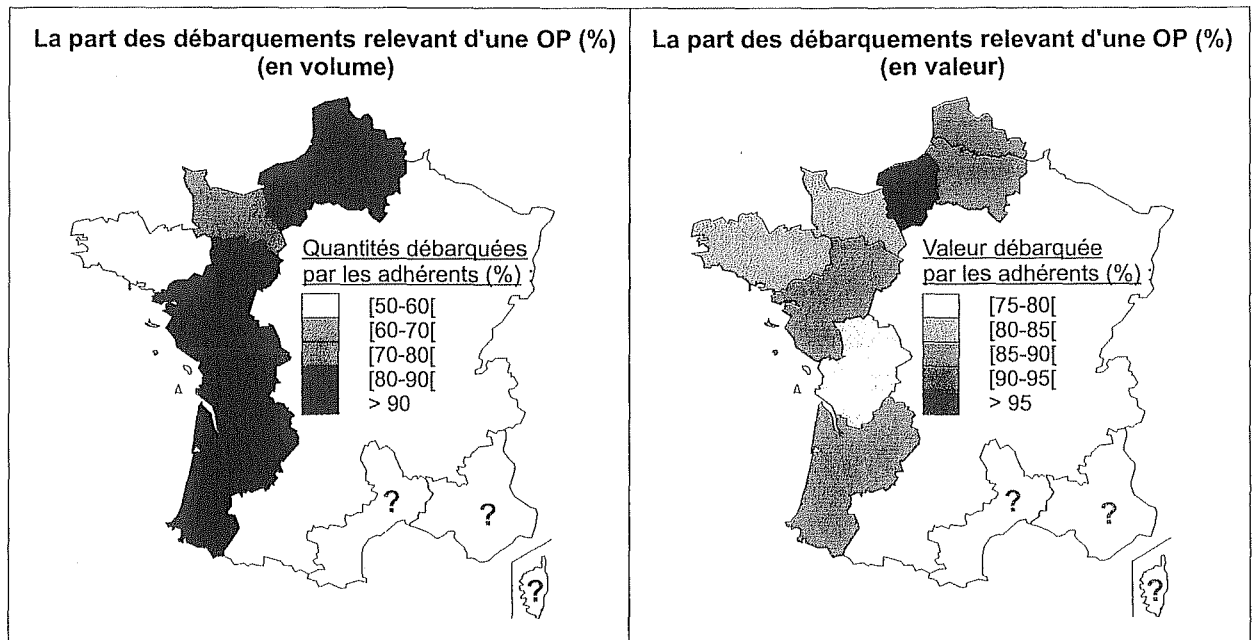
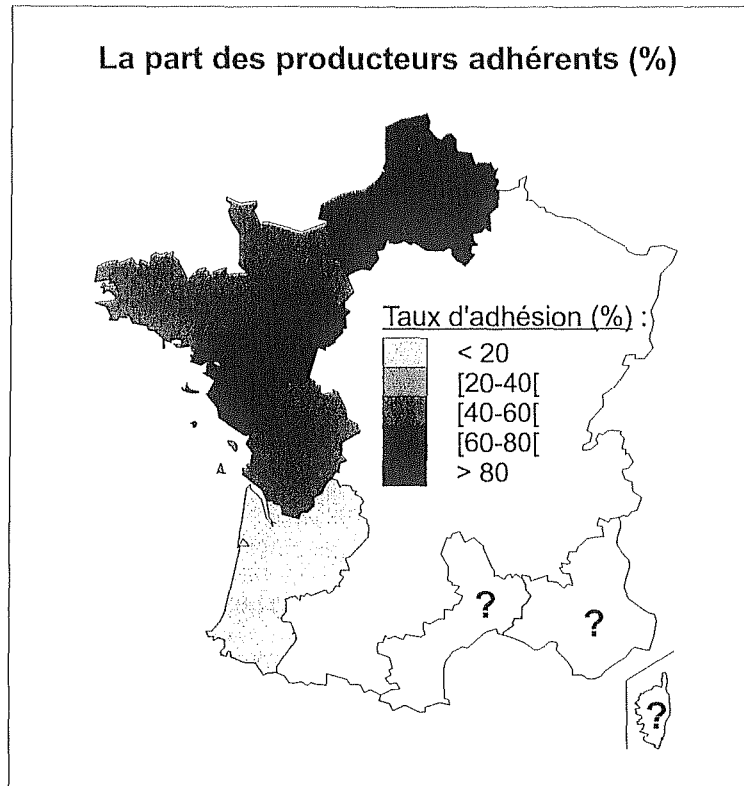
- en premier lieu, les OP dont la flotte adhérente est composée d'une flottille majoritaire. Il s'agit de CME, PROMALO, COOPARMOR, OP Yeu, ARPEVIE, OP La Cotinière, OP Hendaye, PROQUAPORT, SATHOAN, PROGRAUSARDANC, COPEMART, PROCACO ; à savoir une majorité d'organisations spécialisées sur une espèce ou famille d'espèces (poisson bleu, coquille Saint-Jacques...),

- ensuite, les OP dont la flotte est composée de plusieurs flottilles. Ce sont FROM Nord, COPEPORT, OPOB, FROM Bretagne, PROMA, OPPAN, SOCOSAMA, FROM Sud-Ouest, OP CI-LUZ ; soit en résumé, les OP les plus importantes ou très polyvalentes (en relation avec la diversité des pêches locales ou régionales...).

Quoiqu'il en soit de ces approches structurelles générales, il est important de noter que la présence des OP n'est pas uniforme le long du littoral français (Fig. 11). Prépondérante en sur les façades Manche et Atlantique, avec des taux d'adhésion qui peuvent dépasser 80% dans le Nord-Pas-de-Calais, la représentativité des OP devient marginale en Méditerranée, alors que la moyenne nationale s'établit autour de 38%. De même, au regard des productions, tant quantitatives que qualitatives, les disparités géographiques sont remarquables avec un clivage Nord-Ouest par rapport au Sud tout aussi marqué.

¹³ A l'exception d'un couple de pélagiques pour PROQUAPORT.

Fig. 11
La représentation des OP par région DRAM (%)
(1995)



1.3. LES DOMAINES D'INTERVENTION PRIVILEGIES

En raison de la nature même de l'activité de pêche et du caractère souvent aléatoire et difficilement maîtrisable de la production, les décalages entre l'offre et la demande sont inévitables. Cette réalité est d'autant plus vérifiée pour les espèces saisonnières. Les mécanismes d'intervention ont vocation à réguler ce phénomène. Ils s'appliquent par l'intermédiaire des OP à certains produits représentatifs de la production communautaire. Nous verrons que celles-ci peuvent faire preuve d'initiative et étendre le domaine d'intervention prévu par les textes réglementaires à leurs exigences propres.

L'instauration entre la Commission Européenne et les États membres d'un système de communication de données relatives au marché interne de l'UE, à des intervalles réguliers (données mensuelles, semestrielles, annuelles) permet de suivre les évolutions des marchés et de préparer les propositions de prix de référence pour la campagne de pêche à venir¹⁴.

Le rôle des OP dans ce processus de collecte de l'information consiste en une transmission semestrielle des données sur les interventions qu'elles ont pratiquées : retraits, reports et valeur des sous-produits pour les espèces communautaires. Ces tableaux statistiques transitent par le FIOM qui est chargé d'établir une synthèse nationale adressée à la Direction des Pêches communautaires (DG XIV) par la voie de la DPMCM. Les OP sont également sollicitées, chaque année, par la DPMCM pour compléter une "fiche d'information" relative à leur activité. Celle-ci comporte des éléments d'identification sur l'OP (nom, sigle, dirigeants, coordonnées, nombre d'adhérents, types de pêche), un compte rendu des Assemblées Générales et des réunions des Conseils d'Administration mentionnant les décisions prises, ainsi que les statistiques sur la production des adhérents et les interventions à la première vente.

Tous les prix de référence communautaires sont fixés par catégorie de produits, selon les normes de commercialisation, qui prévoient pour les poissons et les crustacés frais ou

¹⁴ Règlement CE 2210/93 du 26.7.1993, modifié par le Règlement CE 843/95 du 18.4.1995.

réfrigérés des niveaux de fraîcheur et de calibrage¹⁵. Ces normes sont révisées en fonction des productions mises en vente et des pratiques commerciales à la demande des États membres.

Les propositions de règlement donnent lieu à la fixation par le Conseil de prix d'orientation pour certains produits et du prix à la production communautaire pour le thon destiné à l'industrie de transformation.

Tous ces mécanismes de l'OCM sont mis en œuvre par les OP reconnues au sens communautaire. Pour cela, au cours des trois années suivant leur constitution, elles perçoivent des aides destinées à faciliter leur fonctionnement¹⁶ et sont également éligibles à des soutiens financiers pour la mise en place de plans d'amélioration de la qualité et de la commercialisation de leurs produits¹⁷. Nous reviendrons ultérieurement sur ces différents points après avoir détaillé les deux domaines d'intervention privilégiés des OP que sont le soutien des cours et la gestion des apports.

1.3.1. Une présence traditionnelle à la première vente

La mission première d'une OP consiste à favoriser la régulation du marché par la concentration de l'offre et le soutien des prix. Son rôle fondamental se situe à ce stade de la première mise en marché. Il est commun à toutes les structures françaises et passe par deux phases essentielles : la normalisation des produits et le soutien des cours sous la criée.

1.3.1.1. LA NORMALISATION DE LA PRODUCTION

Les normes communes de commercialisation sont le seul élément obligatoire de l'OCM du point de vue interne à l'organisation des marchés. Deux types de normes peuvent être distinguées :

- les normes de classification qui s'appliquent aux produits frais lors de leur première mise en vente. Ces normes permettent de déterminer la catégorie commerciale à laquelle appartient le produit et servent de support à l'application du régime des prix,

¹⁵ Règlement CE 103/76 du 19.1.1976, modifié par le Règlement CE 1935/93 du 12.7.19-93 - Règlement CE 104/76 du 19.1.1976, modifié par le Règlement CE 1300/95 du 6.6.1995.

¹⁶ Règlement CE 3140/82 du 22.11.1982.

¹⁷ Règlement CE 2636/95 du 13.11.1995.

- les normes de composition concernent les produits transformés et garantissent un traitement homogène des transactions commerciales par une amélioration de la transparence du marché (Lory, 1993).

L'OP est compétente sur les premières d'entre elles. Pour atteindre l'objectif de régulation du marché, les pêcheurs adhérents doivent, en effet, vendre leur production selon des normes de fraîcheur, de présentation et en respectant des règles de commercialisation européennes¹⁸. Celles-ci peuvent se trouver renforcées par des exigences internes formulées par les OP. Les organisations ont ainsi la possibilité d'adopter des règles supplémentaires dans le but d'améliorer la qualité des produits mis en vente par leurs adhérents. Le règlement CE 1995/84 précise que les règles édictées par les OP peuvent concerner la normalisation de la production (fraîcheur, taille poids, présentation), la qualité des produits (modalités de contrôle, catégories de fraîcheur, moyens de conservation) et les dispositifs régissant les ventes (préparation, offre en commun).

Parmi ces points de normalisation obligatoires, il n'est pas fait mention de normes de qualité plus ambitieuse que la classification "E", "A", "B"¹⁹ et "impropre à la consommation" apposée sous contrôle des services vétérinaires. La qualité reste à l'initiative des professionnels. Elle peut être encadrée juridiquement et encouragée par les instances communautaires.

Plusieurs exemples permettent de donner une illustration concrète de ce domaine d'action à différents stades de la filière. En progressant du bateau à l'étal, selon les différents maillons de la filière pêche, nous pouvons évoquer plusieurs exemples en matière de conditionnement, de qualité à bord, de règles de fraîcheur, de taille minimale et de présentation.

A. Conditionnement par les caisses de bord

L'incitation au conditionnement des produits à bord des navires est une politique relativement ancienne de la part des OP françaises et l'une des premières entreprises en faveur de l'amélioration qualitative des débarquements (Andro *et al.*, 1993). Le cas des ports de Boulogne et de la Bretagne Sud illustrent deux modes d'organisation parmi ceux existants.

¹⁸ Règlement CE 103/76 du 19.1.1976 - Règlement CE 3703/85 du 23.12.1985 - Directive 493 du 22.7.1991.

¹⁹ E : Qualité Extra ; A : 1^{ère} Qualité ; B : 2^{ème} Qualité.

- Boulogne - Depuis les années 1976-1977, les deux OP boudonnaises, que sont le FROM Nord et la CME, ont mis à la disposition de leurs adhérents, des caisses de bord afin d'améliorer le conditionnement et la conservation du poisson dès sa remontée à bord du bateau (Nizard, 1992). Il existait auparavant une tradition boudonnaise de conditionnement du poisson bleu en caisses de bois à usage unique. C'est en cherchant un système moins onéreux que les OP ont instauré l'utilisation de la caisse plastique.

Les deux OP ont procédé de manière indépendante en réponse aux besoins spécifiques de leur flottille adhérente. Le FROM Nord dispose d'un stock de 60 000 à 70 000 caisses destiné aux bateaux de pêche industrielle. Les caisses utilisées par les pêcheurs artisans étaplois de la CME, de couleur rouge pour les différencier des caisses beige du FROM Nord, ont un volume réduit de 42 litres (25 à 28kg de poisson). Elles sont la propriété inaliénable de l'OP (stock de 40 000 caisses) qui les met à la disposition des adhérents moyennant un prix de location (4,50F/caisse/marée, soit 0,16 à 0,18F/kg).

Grâce à cette pratique de conditionnement (matériau plastique hygiénique, volume adapté à la vente, réutilisation...), les adhérents des deux OP bénéficient sans conteste d'une plus-value à la vente grâce à l'appellation commune "Origine Boulogne" qui certifie un produit de qualité n'ayant pas subi de choc thermique ni physique (notamment pendant les opérations de déchargement).

- Bretagne Sud - PROMA et le FROM Bretagne ont mis en place un Groupement d'Intérêt Economique, "Lorient Qualité Mer", sur le même principe que le modèle boudonnais. Les caisses sont louées aux pêcheurs (2,50F/caisse/marée). Environ 6 000 caisses circulent actuellement pour un coût individuel moyen de 135F/caisse, amortissable sur cinq ans.

Deux formats de caisses sont utilisés : les caisses de 70 litres avec couvercle pouvant contenir environ 35kg de poisson et trois couches de glace, et les caisses de 20 litres sans couvercle, destinée à 10kg de poisson. La caisse de 70 litres a été préférée à celle de 42 litres utilisée à Boulogne pour permettre le rangement de poissons de plus grande taille, une moindre perte de volume en cale et une

économie en nombre d'emballage. Le modèle boulonnais a donc été adapté aux spécificités de la pêche artisanale et hauturière de Bretagne Sud.

Cependant, l'utilisation de la caisse de bord reste marginale dans cette région. Alors que certains patrons ont choisi l'option globale "caisses de bord", d'autres continuent de pratiquer le vrac, en réservant le conditionnement aux poissons les plus fins. La diversité de la pêche est ici un facteur de complexité pour le tri à bord par taille ou par espèce.

B. Qualité à bord

Au delà des améliorations apportées par le conditionnement embarqué, la politique en faveur de la qualité à bord est une conception relayée par les OP et incontournable dans le cadre d'une démarche globale de qualité des produits.

En 1983, le Comité Local des Pêches du Guilvinec témoignait de l'intérêt des producteurs pour ces questions en demandant à l'ADRIA de Quimper (Association pour le Développement de la Recherche appliquée aux Industries Agricoles et Alimentaires) une étude sur la maîtrise et l'amélioration de la qualité du poisson (Abgrall *et al.*, 1983). Les principales conclusions concernaient, outre les conditions de vente sous criée, le traitement du poisson à bord des navires. Grâce à des nombreux embarquements, les chercheurs de l'ADRIA constataient que : *« à bord des bateaux, la flore mésophile est multipliée par 140 environ et que la flore psychrophile (bactéries) l'est par 360. Compte tenu de la température ambiante des cales de bateaux, la dominante des germes psychrophiles est logique. Mais l'importance de la flore mésophile laisse supposer une contamination externe du poisson, soit par la glace, soit, par la surface de cale en contact préalable avec des produits contaminés. Les variations de température de la cale au cours de la marée sont un facteur aggravant »*. Pour remédier à ce type de dégradation, les remèdes préconisés sont simples. Ils visent la régulation maximum de la température d'entreposage à bord, le nettoyage et la désinfection des cales à chaque marée, une attention particulière à la qualité de l'eau pour la glace et la limitation autant que possible de la rupture de la chaîne du froid lors du débarquement.

Une fois ces conditions remplies, le bon traitement des apports à terre se trouve justifié par le niveau qualitatif du produit au moment de son débarquement. Le rôle des OP dans ce domaine est avant tout centré sur l'information et la sensibilisation des marins pêcheurs.

- L'association Bretagne Qualité Mer (BQM) - Le regroupement des quatre OP artisanales bretonnes (PROMALO, COOPARMOR, OPOB, PROMA) autour de la démarche qualitative répond à une volonté de valorisation de la production des adhérents par la différenciation. Depuis 1996 et la fusion de PROMALO et de COOPARMOR en une seule structure, COBRENORD, ces OP sont au nombre de trois.

L'association BQM formalise, depuis 1993, une volonté commune. La démarche adoptée concerne les méthodes de travail du poisson à bord par la formation des pêcheurs, la reconnaissance d'un savoir-faire et l'élaboration de guides de bonne pratique²⁰. Elle passe par l'embarquement, sur des bateaux dont les patrons pêcheurs sont volontaires, de techniciens ayant pour mission d'établir des diagnostics sur le savoir-faire et les pratiques afin d'identifier des bateaux pilotes. Il revient ensuite à ces techniciens d'informer les producteurs sur les améliorations susceptibles d'être apportées à leurs méthodes de pêche et de traitement du poisson.

- Un "qualiticien" au FROM Bretagne - Une approche similaire a été entreprise auprès des armateurs à la pêche industrielle ou semi-industrielle concarnoise par le FROM Bretagne avec l'emploi d'un "qualiticien" chargé d'identifier les problèmes et d'envisager la formation des hommes sur les bateaux de plusieurs armements dont la flotte est conteneurisée.

- La reconnaissance d'une catégorie Extra' (E') - Dans le domaine de la valorisation de la qualité du produit débarqué, une tendance se dégage également avec l'initiative de certaines OP qui consiste à introduire des prix de retrait modulés, selon des niveaux de fraîcheur plus affinés que ceux définis par la réglementation communautaire. Cette démarche, encore limitée à la fois par le nombre d'OP qui la pratique, le nombre d'espèces concernées et les différents niveaux établis, prend la forme d'une compensation supérieure attribuée à certaines espèces dites de catégorie "E'" ("vivante ou supérieure").

²⁰ Plusieurs guides sont à la disposition des professionnels, parmi lesquels : La pêche de la sardine bolinche - La pêche de la langoustine vivante - La pêche hauturière - La pêche côtière au chalut / à la ligne / au filet - La pêche du tourteau au casier, ainsi qu'un Manuel d'Assurance Qualité.

A titre d'exemple, PROMA, comme le FROM Bretagne et d'autres OP, valorise la langoustine vivante par une augmentation du prix de retrait. Ainsi, en 1995, la qualité E' était compensée :

- à 42F/kg pour la classe de 21 à 40/kg, contre 15 et 22F/kg en qualité E et A,
- et à 22F/kg pour la classe de 41 à 60/kg, contre 15F/kg en qualité E et A.

Les revendications de nombreux responsables d'OP vont ainsi vers la suppression de la compensation financière pour les produits classés en catégorie de fraîcheur B et, parallèlement, une différenciation systématique des prix des catégories Extra et A, avec un meilleur soutien de la catégorie Extra.

C. Fraîcheur - Taille - Présentation

Les OP peuvent dans certains cas imposer à leurs adhérents des règles de taille minimale et de présentation plus strictes que celles établies par l'UE dans un souci de valoriser l'étape de la mise en marché.

- *La langoustine vivante de l'OPOB et de PROMA* - En Bretagne Sud, l'OPOB et PROMA imposent à leurs producteurs adhérents des normes de taille minimale sur la langoustine vivante plus rigoureuses que celles de l'UE²¹ et "interdisent" (c'est-à-dire qu'elles ne compensent pas les retraits éventuels de leurs adhérents) les débarquements en queue pour ne pas encourager la pêche des petites tailles. Ces mesures ont pour objectif d'exploiter au mieux la production auprès des distributeurs et en particulier dans le cadre de contrats avec la grande distribution.

Il paraît toutefois évident au vu des différents exemples cités que la motivation première du marin-pêcheur étant logiquement d'ordre économique, le respect des règles normatives et des cahiers des charges pour la qualité est conditionné par la réalisation de retombées nécessaires en terme de plus-value. Les surcharges, même modestes, de travail, de manutention et d'équipement assumées par les producteurs doivent ainsi permettre de dégager un gain pour

²¹ En Région 2 (Nord), la langoustine glacée est couverte par ces OP à partir de 11,5 cm, contre 8,5 cm et même 7 cm dans les secteurs VIA et VIIA d'après la réglementation communautaire. En région 3 (Golfe de Gascogne), la taille minimale de compensation fixée par l'OPOB et PROMA est de 8,5 cm pour la langoustine vivante et 10 cm pour la langoustine glacée, alors que la taille minimale communautaire est de 7 cm.

avoir une chance de perdurer. Le plus difficile est alors l'exigence de résultats quasi-immédiats formulée par les professionnels.

Les OP ont donc un grand rôle à jouer dans la réalisation des projets en faveur de la qualité, car elles peuvent mettre en place des organes de conseil et de contrôle et réaliser, en s'associant, des économies d'échelle. Elles sont souvent les éléments moteurs de ces démarches, en amont comme en aval de la filière, et les aides financières qui leur sont attribuées par l'UE viennent valider cette reconnaissance.

Les différentes démarches adoptées répondent à un même objectif de recherche de débouchés et de valorisation des produits et, par là même, d'adéquation optimale de la production aux exigences formulées par les distributeurs. Ces derniers sont aujourd'hui représentés à 55% par les GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) sur le marché du frais (jusqu'à 67% pour les produits congelés) et rédigent des cahiers des charges fournisseurs de plus en plus stricts pour leurs approvisionnements²².

Cependant, l'OP ne détient aucun pouvoir de contrôle vis-à-vis de ses producteurs adhérents et n'a à sa disposition que peu de moyens coercitifs en cas de non respect des règles édictées, hormis le recours extrême à des sanctions économiques (non versement d'indemnités) ou de retrait d'adhésion.

Cette situation est vérifiée à l'exception des organisations de producteurs qui, comme la SATHOAN, commercialisent la totalité de la production de leurs adhérents. Dans tous les cas, les adhérents de l'OP sont sociétaires de la section ou de la coopérative de mareyage quand elle existe.

Une autre restriction tient au fait que la recherche d'une meilleure concentration de l'offre ne peut à elle seule garantir l'amélioration des conditions de vente des produits de la pêche. Celle-ci se trouve dépendante d'une autre composante majeure : la stabilité des prix sur laquelle interviennent des processus débordant du cadre d'intervention de l'OP. Les efforts consentis en faveur de la qualité ne sont pas un gage systématique, ni immédiat, d'augmentation des prix. La bonne volonté des acteurs de la filière trouve probablement là ses premières limites.

²² La concentration de l'offre au niveau des OP a pour objectif de répondre à la demande de ce type de distributeurs en matière de prix, de quantités (prévisions d'apports, allotissement) et de qualité.

1.3.1.2. LE SOUTIEN DES COURS

A. Les prix de retrait au cœur de l'intervention des OP

L'OP dispose d'une série de mesures lui permettant d'intervenir sur le marché à la première vente. Comme dans d'autres secteurs, l'organisation commune du marché des produits de la pêche prévoit une régulation du marché par le système des prix de retrait²³. D'autres mécanismes viennent compléter ce dispositif par des mesures de stockage et de commercialisation différée (report). Les espèces concernées sont référencées dans les différentes annexes du règlement de base marché.

a. Les mécanismes d'intervention à la première vente

Le système des interventions permet la fixation, pour un certain nombre d'espèces, de prix planchers au-dessous desquels les produits débarqués par les adhérents ne seront pas vendus, mais retirés du marché. Deux mécanismes principaux sont employés pour l'intervention à la première vente : le retrait²⁴ et le report²⁵. Le choix de l'un plutôt que l'autre se fait selon les espèces considérées et les conditions du marché.

Dans le cas d'une marchandise retirée de la vente aux enchères, « *la destination des produits est fixée par l'organisation de façon à ne pas entraver l'écoulement normal de la production* ». Par "écoulement normal", il faut entendre la commercialisation en vue de la consommation humaine en circuit direct. Les poissons retirés du marché sont donc le plus souvent orientés vers l'alimentation animale, essentiellement sous forme d'huile ou de farine de poissons. Ils font également l'objet de dons pour des œuvres caritatives.

Certains produits, notamment ceux présentant un intérêt qualitatif ou pour l'industrie, peuvent faire l'objet d'un report sur un second marché. En dehors du processus de retrait pur et simple qui induit une vocation des produits autre que la consommation humaine, il est ainsi possible

²³ Article 8 du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

²⁴ Article 12 du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992 et Règlement d'application CE 3902/92 du 23.12.1992.

²⁵ Article 14 du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992 et Règlement d'application CE 3901/92 du 23.12.1992.

de destiner les quantités retirées à la transformation²⁶, afin que leur réintroduction commerciale (dans un délai compris entre deux semaines et six mois) n'entraîne aucune perturbation pour la distribution des produits frais.

Une aide au stockage privé²⁷ est également prévue pour les produits congelés à bord des navires²⁸, ainsi que l'octroi d'une indemnité compensatoire pour les thons²⁹ livrés à la transformation³⁰ (Tab. 6). Enfin, des normes de compensation existent pour deux produits : les conserves de sardines et de thon³¹.

b. Le niveau des prix de retrait et des indemnités

L'élargissement progressif du champ d'intervention au fil des modifications réglementaires offre actuellement trois possibilités de mécanismes de compensation selon les espèces concernées :

- les prix de retrait des espèces communautaires³², sont fixés par décision du Conseil des Ministres Européens de la Pêche³³, avec une fourchette $\pm 10\%$ laissée à l'initiative des OP (harmonisation recherchée par concertation au sein des fédérations nationales et du FIOM),
- les prix de retrait des espèces régionales³⁴ sont définis sur la base d'une concertation des OP entre elles et financés de manière forfaitaire par l'UE,

²⁶ Par transformation, il faut entendre : la congélation, le salage, le séchage et, le cas échéant, la cuisson, ainsi que le filetage, le découpage et l'étêtage pour peu qu'ils s'accompagnent d'une des transformations précédentes. Cette transformation doit intervenir dans les 48 heures suivant le retrait de la vente.

²⁷ Article 16 du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992 et Règlement d'application CE 1690/94 du 12.07.1994.

²⁸ Espèces figurant à l'annexe II du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

²⁹ Espèces figurant à l'annexe III du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

³⁰ Articles 17 et 18 du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992, modifié par le Règlement CE 3318/94 du 22.12.1994.

³¹ Règlement CE 2136/89 du 21.6.1989 et Règlement CE 1536/92 du 9.6.1992.

³² Espèces figurant à l'annexe I A et I D du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

³³ Prix de retrait de l'annexe I définis pour une trentaine d'espèces sur la base des trois dernières années dans des ports de référence en fonction de divers paramètres (captures, écoulement du marché, consommation...).

³⁴ Espèces figurant à l'annexe VI du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992. Les prix de retrait de l'annexe VI ont été instaurés en 1988, pour une quinzaine d'espèces et élargis depuis.

Tab. 6

Les mécanismes d'intervention de l'OCM

Mécanismes	Objet et caractéristiques principales	Produits bénéficiaires	Montant des aides	Destination des produits
Compensation financière	Retrait de la vente des produits dont le prix est descendu au niveau du prix plancher, à concurrence de 14% des quantités annuelles mises en vente.	24 produits frais ou réfrigérés. (1)	-87,5% du prix de retrait si moins de 7% de retraits. -75% du prix de retrait de 7 à 14% de retraits.	Destruction, sous-produits (huile, farine pour l'alimentation animale) ou don à des oeuvres charitables.
Compensation financière	Idem, mais en cas de retraits exceptionnellement importants (au moins 10% des quantités mises en vente sur le mois).	Idem. (1)	93% du prix de retrait jusque 14% de retraits.	Idem.
Aide au report	Idem compensation financière, mais à concurrence de 6% des quantités annuelles mises en vente.	27 produits frais ou réfrigérés. (2)	Montant des frais techniques et financiers pour transformation et stockage (fixé chaque année).	Transformation et stockage, puis remise sur le marché dans un délai maximum de 6 mois.
Retraits et reports régionaux : aide et prime forfaitaires	Idem retrait et report communautaires, mais uniquement sur des produits d'importance régionale ou locale, et à concurrence de 10% des quantités annuelles mises en vente.	14 produits frais ou réfrigérés. (3)	Aide forfaitaire : 75% du prix de retrait autonome. Prime forfaitaire fixée chaque année.	Idem retrait et report communautaires.
Aide au stockage privé	Retrait momentané du marché de produits lorsque les prix moyens sont à 85% du prix d'orientation pendant 7 jours, à concurrence de 15% des quantités mises en vente.	10 produits congelés à bord des navires. (4)	Montant des frais de stockage et des frais financiers (fixés par décision de la Commission).	Stockage puis remise sur le marché après 3 mois maximum.
Indemnité compensatoire thon	Aide directe aux producteurs de thon livré à l'industrie en cas de chute des prix du marché	Thons (5)	Selon les prix du marché - plafonnement - (fixé par décision de la Commission)	Matière première livrée à l'industrie communautaire de transformation

(1) - Annexe I A et D - Harengs, sardines, aiguillats, roussettes, rascasses du Nord, morues, lieus noirs, églefins, merlans, lingues, maquereaux, maquereaux espagnols, anchois, plies, merlus, cardines, castagnoles, baudroies, crevettes grises, limandes, flets communs, thons blancs, seiches et crevettes nordiques.

(2) Idem (1) + - Annexe I E - Crabes tourteaux, langoustines et soles.

(3) - Annexe VI - Limandes soles, thons rouges, lieus jaunes, merlans poutassous, tacauds, capelans de Méditerranée, bogues, picarels, congres, grondins, chinchards, mulets, raies et sabres.

(4) - Annexe II - Dorades, calmars (*Loligos*), calmars-encornets, calmars (*Illex*), seiche, poulpes, flétans noirs, merlus (*Merluccius*), crevettes (*Parapenaeus*) et crevettes (*Penaedae*).

(5) - Annexe III - Thons à nageoires jaunes, thons blancs (sauf frais ou réfrigérés), listaos ou bonites à ventre rayé, thons rouge et autres thons *Thunnus* et *Euthynnus*.

- enfin, les prix de retrait pour les espèces autonomes sont fixés par l'OP elle-même, le plus souvent sous l'égide des fédérations nationales, et financés exclusivement par ses fonds propres.

Seules les espèces jugées représentatives pour les pêcheries communautaires sont inscrites dans les annexes du règlement de base marché. La logique de classement de ces annexes dépend ainsi de l'importance des pêches sur l'espèce considérée et du niveau de transformation du produit (frais, réfrigéré, vivant, entier, fileté, congelé...).

Le pêcheur est indemnisé à hauteur du prix de retrait par son OP et des compensations financières sont versées à l'OP par le FIOM qui s'adresse lui même à l'UE pour percevoir les fonds d'indemnisation pour intervention sur les espèces communautaires.

Les indemnités communautaires ne couvrent pas la totalité des quantités retirées du marché, mais offrent une compensation selon un système dégressif de tranches de remboursement :

- pour les retraits sur des espèces communautaires, s'applique une règle de dégressivité en fonction du pourcentage de retraits par rapport à la production totale commercialisée par l'OP dans la limite de 14%, hors circonstances exceptionnelles décrites précédemment :

Tranches de remboursement pour les espèces communautaires	
Part des retraits de l'annexe I	Indemnités attribuées
moins de 7%	87,5%
de 7% à 14%	75%

- pour les reports sur ces mêmes espèces l'aide est fixée dans la limite de 6% des quantités mise en vente annuellement et pour une durée maximale de 6 mois,

- pour les interventions sur des espèces régionales, la compensation est assurée à hauteur de 75% pour 10% au plus des quantités commercialisées.

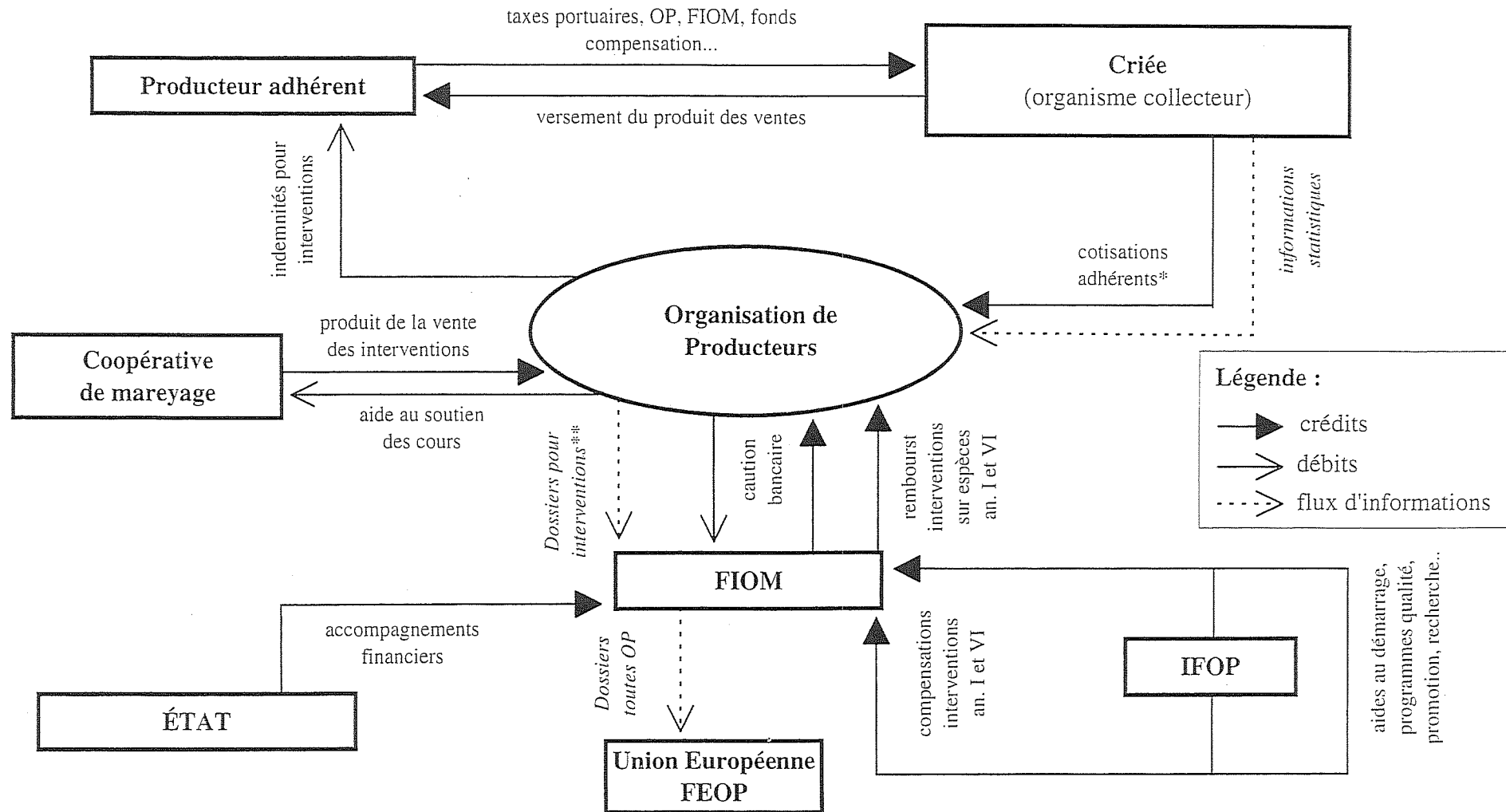
Quant à l'aide au stockage privé, elle intervient dès lors que le prix moyen, sur une période significative de sept jours, tombe à un niveau inférieur à 85% du prix d'orientation³⁵. Son montant est fixé forfaitairement dans la limite de 15% des quantités mises en vente. Enfin, une compensation financière exceptionnelle est prévue en cas de retraits importants (au moins 10% des quantités mises en vente sur le mois) pour les espèces communautaires.

³⁵ Article 9 paragraphe 1 du Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

Fig. 12

La gestion budgétaire des OP

Schéma d'organisation des flux financiers dans le cas d'une OP associée à une coopérative de mareyage



* Cotisation *ad valorem* ou *ad quantum*
 ** Transmission informatique

c. La procédure d'intervention

En résumé, la procédure en cas d'intervention s'établit comme suit aux différentes échelles d'intervention :

- au niveau portuaire - Un producteur adhérent est enregistré comme tel par l'organisme gestionnaire de la halle à marée³⁶. Cet opérateur portuaire a alors la charge de contrôler la bonne application des prix de retrait sur la production des adhérents et de retirer de la première vente les produits n'ayant pas trouvé acquéreur au dessus du seuil prévu.

Dans le cas d'un produit retiré, il n'est pas prélevé de taxe d'acheteur même si le poisson est susceptible d'être remis en circulation sur un second marché. Légalement, les criées sont en droit de la réclamer aux OP pour la garantie d'un service portuaire finalement identique aux produits directement commercialisés. Aucune disposition ne comble actuellement ce vide juridique. Seul un accord tacite passé entre les OP et les criées convient la plupart du temps de ne faire payer que la taxe vendeur au producteur (Fig. 12).

C'est la criée qui assure la collecte de la cotisation OP parmi les autres taxes (taxes portuaires, taxe FIOM, fonds de compensation...). La part de cotisation prélevée sur le chiffre d'affaires du navire est reversée mensuellement à l'OP qui indemnise elle-même le producteur pour les produits retirés dans un délai généralement plus court, de l'ordre de la semaine ou de la marée.

- au niveau national - Ensuite, l'utilisation d'un programme de transmission informatique permet le calcul automatiquement des tranches de remboursement. L'OP transmet alors au FIOM les dossiers de compensation pour les espèces listées aux annexes I et VI (les espèces autonomes étant intégralement à la charge de l'organisation). Sont joints à ces dossiers les certificats vétérinaires attestant de la fraîcheur et de la taille, ainsi que la signature de l'entreprise qui a détruit ou transformé le produit. Les délais de transfert de ces informations sont laissés à l'initiative des OP selon ses choix de politique budgétaire (date limite au 15.02 de

³⁶ Selon les ports, il peut s'agir de la municipalité, de la Chambre de Commerce et d'Industrie ou d'une société d'exploitation privée.

l'année suivante). Dans le cas de demandes de remboursement en cours d'année (mensuelles ou trimestrielles), les services financiers du FIOM procèdent à une avance sur fonds et demandent en contrepartie une caution bancaire de 2,5% (en francs)³⁷ qui est reversée en fin d'année à l'issue des contrôles.

- au niveau européen - C'est enfin à cet organisme national, le FIOM, que revient la tâche de centraliser annuellement les dossiers de toutes les OP françaises afin de les expédier pour remboursement auprès du FEOP³⁸ (Fonds Européen d'Organisation de la Pêche), section "Garanties" (Fig. 13).

d. Une utilisation multiple des mécanismes

L'utilisation des mécanismes n'est pas homogène au sein de toutes les OP françaises. Selon les divergences de vue que nous avons évoquées et les capacités financières des structures, certaines privilégient le retrait strict, alors que d'autres engagent de coûteuses opérations de stockage et/ou de transformation pour employer la procédure de report.

Il est nécessaire de bien interpréter les lourdeurs de gestion (montage et suivi des dossiers, transmission au FIOM, délais de remboursement...) que peuvent induire ces pratiques et dont se plaint l'ensemble des responsables rencontrés. Une simplification administrative et des taux d'indemnisation révisés ont toutefois été introduits par le dernier règlement de base marché, afin de valoriser le recours à la transformation et au stockage plutôt que l'action destructrice du retrait. Ainsi, contrairement à la réglementation précédente, les reports et les retraits sont, comme nous venons de le décrire, nettement dissociés par deux procédures et deux destinations distinctes. Les reports n'étant plus comptabilisés en tant que retraits, les OP peuvent ainsi donner la préférence à l'un ou l'autre de ces mécanismes selon les vrais impératifs du marché et éviter ainsi la destruction de produits de qualité.

Il s'agit probablement d'une voie à encourager à l'avenir pour adapter l'action des OP à un marché dont les cours ne se forment plus en fonction du seul jeu de l'offre et de la demande des acteurs portuaires, mais en intégrant des paramètres externes (facilités de transport, politique de libre-échange intra-communautaire, accords commerciaux avec les pays tiers...) sur lesquels elles n'ont pas de prise.

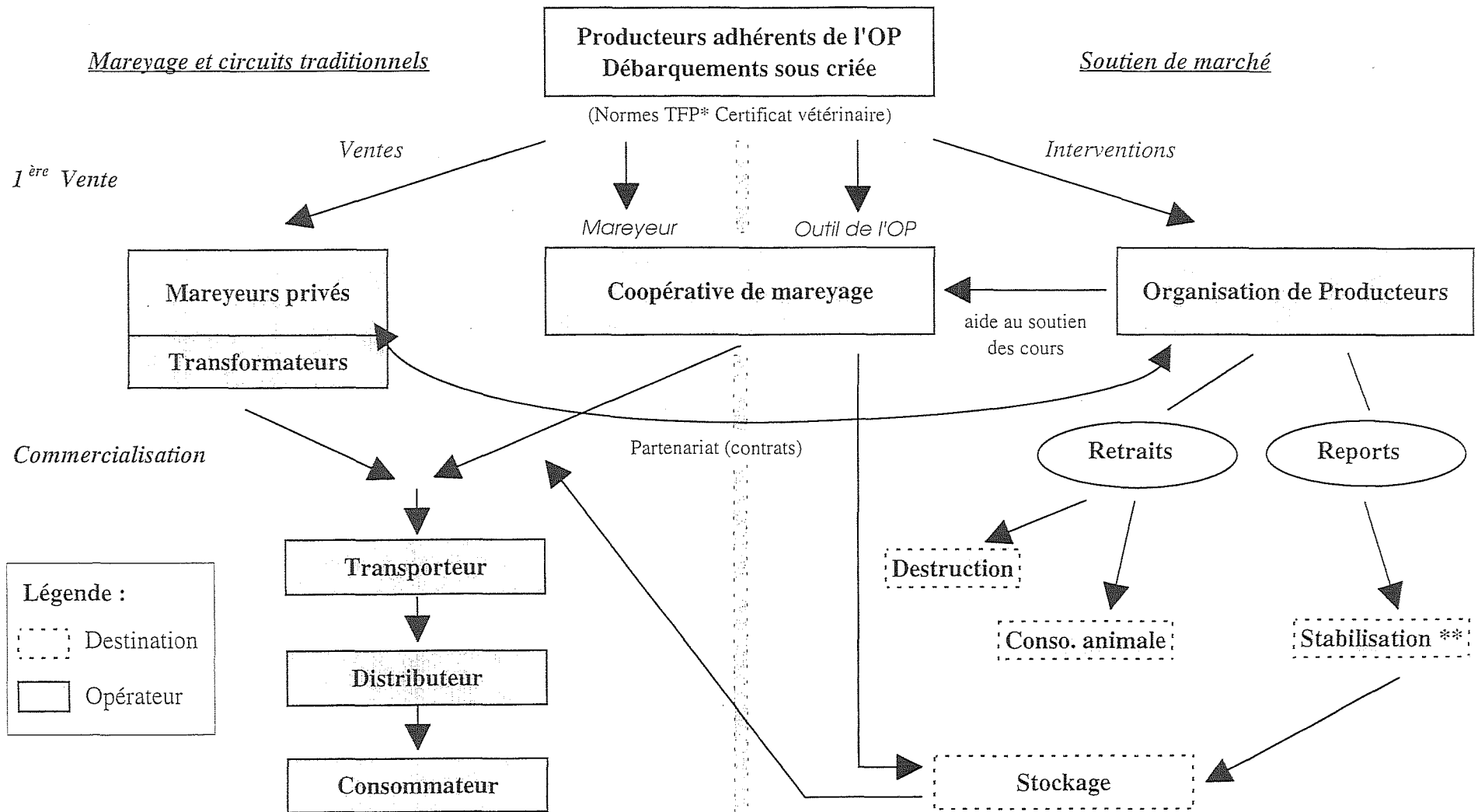
³⁷ Procédure prévue par la réglementation communautaire.

³⁸ A succédé au FEOGA (Fonds Européen d'Oriantation et de Garantie Agricole) en 1989.

Fig. 13

Les circuits de distribution et d'intervention à la première vente

Cas d'une OP associée à une coopérative de mareyage



* Taille Fraîcheur Présentation

** Congélation, cuisson, salage, séchage, fumage ou conserverie

Ces points de réforme offrent indéniablement des moyens moins radicaux que les interventions par retraits pour traiter les problèmes de marché et mener une politique d'anticipation et de régulation commerciale (stocks tampon, transformation...). La valorisation des produits d'intervention sera probablement l'un des axes politiques majeurs à développer par les OP au cours des prochaines années, tant l'action de soutien des prix sous la criée est devenue quotidienne et massive.

B. Etat statistique des interventions

a. Les espèces et les quantités retirées du marché

Le total des retraits calculés sur la base des débarquements dans les criées est évalué à 16 689 tonnes pour 1995, soit un taux de retrait national de 5,8% (Annexe C). Selon leur taille et les quantités débarquées par leurs adhérents, les OP comptabilisent des quantités plus ou moins importantes de produits retirés (Fig. 14).

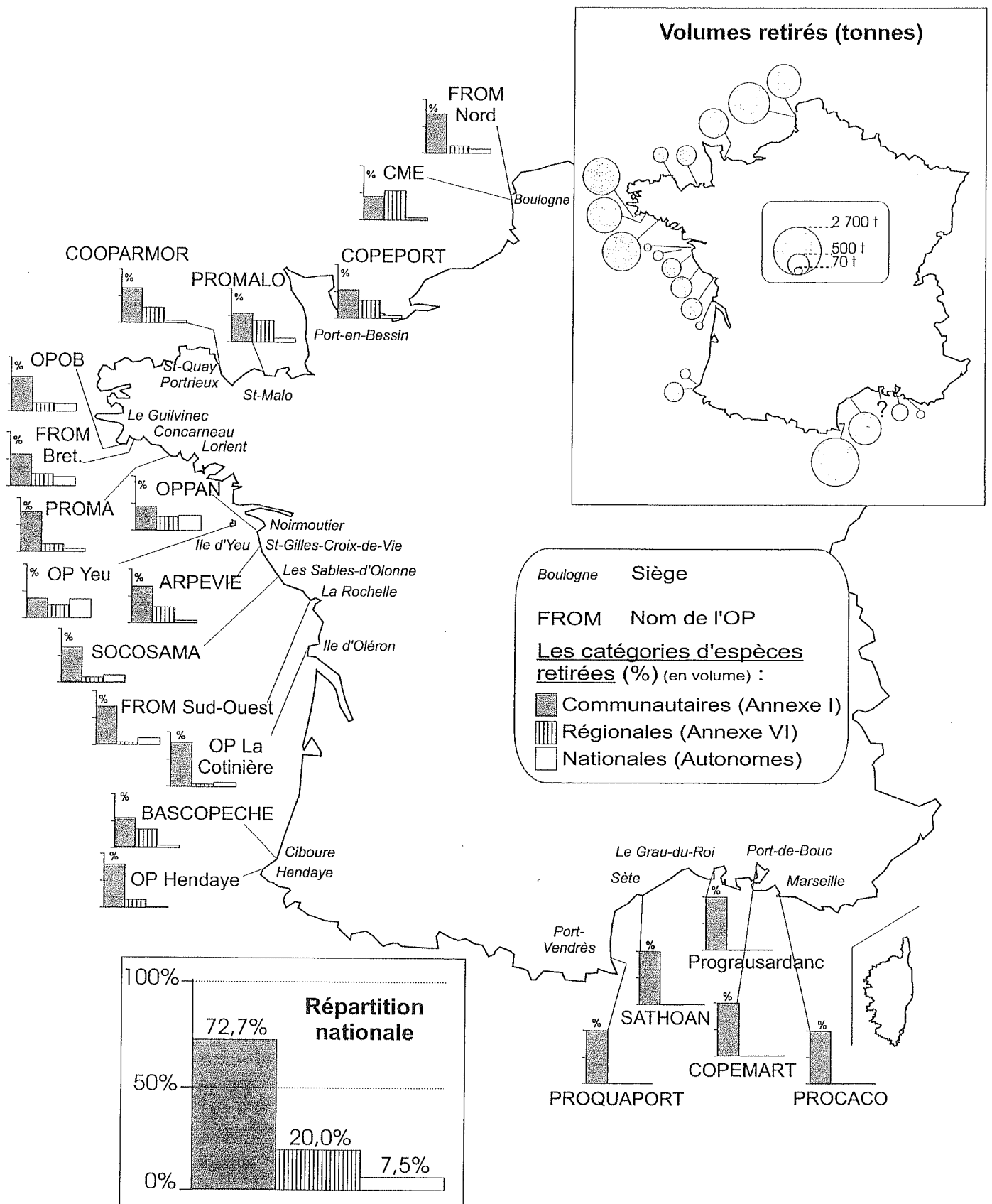
Les OP ayant le plus fort taux de retrait (en volume) sont les OP méditerranéennes, basques et vendéennes, concentrées sur le poisson bleu, ainsi que les OP dont l'intervention est très spécialisée sur une espèce, comme la CME, PROMALO et la SOCOSAMA, sur le merlan.

Celles dont le taux de retrait est le moins élevé sont principalement des petites structures : l'OPPAN, l'OP de La Cotinière, BASCOPÊCHE et l'OP Yeu. Les petites flottilles artisanales de ces organisations rencontrent souvent moins de difficultés de commercialisation que les flottilles hauturières, en particulier du fait de la qualité prisée des produits débarqués.

Les principales espèces retirées du marché par les OP françaises sont les traditionnelles espèces dites "difficiles", soit saisonnièrement par des périodes d'abondance, soit par l'étroitesse des débouchés commerciaux (Fig. 15 a. b.). En volume, il s'agit en majorité de poissons bleus (sardine, chinchard, anchois, maquereau) dont la valeur marchande n'est pas très élevée.

En valeur, l'analyse diffère et fait apparaître des espèces comme la sole et le thon germon qui représentent chacun 3% de la valeur des produits retirés. On retrouve cependant des espèces comme la sardine méditerranéenne (22% des retraits en volume et 9% en valeur) et l'anchois, alors que le merlu représente 27% de la valeur des retraits pour 8% des quantités effectivement retirées.

Fig. 14
Les catégories d'espèces retirées par les OP
(1995)



Source : FIOM
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Dans ce dernier cas, il s'agit d'une espèce à forte période d'abondance, dont l'écoulement est une source de difficulté pour les OP, malgré la qualité du produit.

Fig. 15 a.

Les principales espèces retirées (%)
(en vol.) 1995

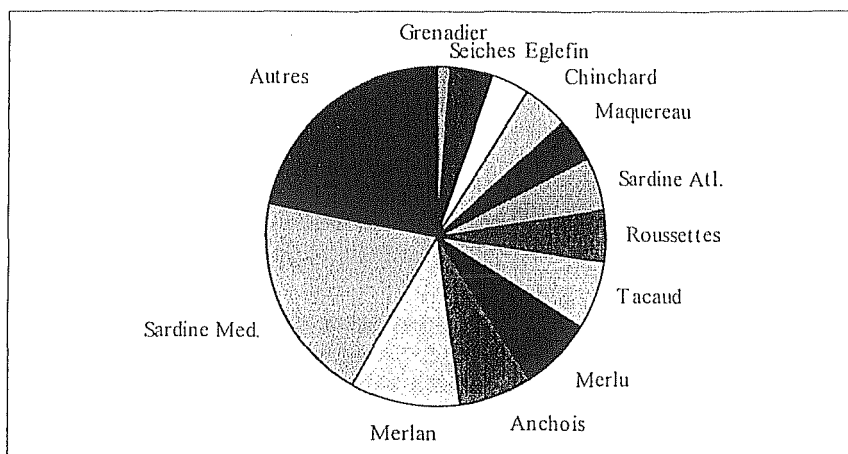
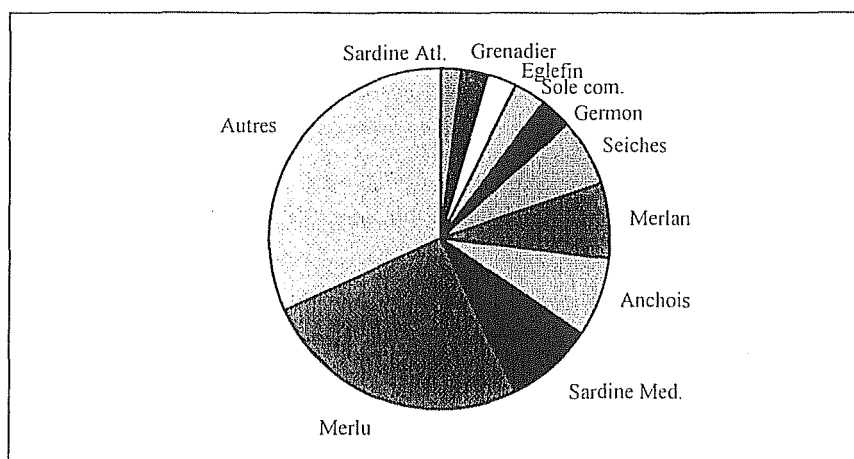


Fig. 15 b.

Les principales espèces retirées (%)
(en val.) 1995



Source : FIOM

Les retraits portent sur des espèces différentes selon les OP, exception faite toujours des structures basques, méditerranéennes et d'ARPEVIE qui sont comparables avec des retraits

essentiellement sur la sardine, l'anchois et le chinchard. L'une des principales espèces retirées, le merlan, est commune à toutes les OP des côtes de la Manche et de Bretagne. Selon les OP, les premiers retraits sont effectués sur :

- le merlan et le lieu noir pour le FROM Nord, respectivement 27% et 11% des interventions de l'OP,
- le tacaud et le merlan pour la CME (24% et 19% des retraits),
- le merlu pour PROMA, OP Yeu, ARPEVIE et La Cotinière...

Un fait remarquable reste que, pour la majorité des OP, la première espèce retirée atteint plus de 20% du volume total des retraits, soit une relative concentration des interventions, souvent répétitive d'une année sur l'autre.

Le recours au report est une pratique qui se développe également, notamment au sein des OP traitant de grandes quantités de poissons bleus (sardine, anchois) (Tab. 7). Près de 6% des interventions à la première vente sont destinées à être reportées sur un second marché. La congélation et la transformation sont alors un bon moyen d'étaler la commercialisation d'espèces abondantes saisonnièrement ou à haute valeur marchande et victimes d'un accident de marché.

Tab. 7

**Les espèces ayant bénéficié d'une aide au report
par OP (1995)**

OP	Espèce	Quantité (kg)
COPEPORT	Eglefin	435
	Merlan	26 125
	Seiche	309 461
	Total Copeport	336 021
PROMA	Sardine Atlantique	313 824
SATHOAN	Sardine Méditerranée	334 909
PROCACO	Sardine Méditerranée	22 988
COPEMART	Anchois	36 544
TOTAL OP	<i>Toutes espèces</i>	1 044 286

Source : FIOM

b. La part des espèces communautaires, régionales et autonomes

Il est probant d'analyser la part des retraits des espèces communautaires et régionales (bénéficiant de compensations financières) par rapport à celles concernant les espèces dites "autonomes" qui sont à la charge de l'OP. Cette mise en perspective donne la mesure des contraintes économiques qui peuvent peser sur la gestion des interventions. A l'échelle nationale, on obtient, en 1995, la répartition suivante :

- 72,7% de retraits sur des espèces communautaires (annexe I A et E),
- 20% de retraits sur des espèces régionales (annexe VI),
- et 7,3% de retraits sur des espèces autonomes.

Les espèces communautaires représentent une forte proportion des produits retirés à l'échelle nationale. C'est le cas pour chaque OP, hormis pour les OP spécialisées sur une espèce, comme COOPARMOR sur la coquille Saint-Jacques.

Seules sept OP dépassent un taux de 10% des quantités retirées sur des espèces autonomes. Deux explications majeures permettent d'interpréter cette situation ; d'une part, la couverture relativement étendue de la gamme des espèces communautaires et régionales laissant peu de produits non compensés et, d'autre part, les limites du financement propre de l'OP pour intervenir sur des produits de pêche locale, qui induit une autolimitation de ce type d'intervention. Celle-ci peut prendre différentes formes et conduire exceptionnellement à des limitations de capture.

C. Des actions complémentaires en marge du soutien des cours

Les OP peuvent faire le choix d'une politique commerciale par la négociation de contrat d'approvisionnement avec des distributeurs ou des transformateurs. Il s'agit d'une démarche individuelle exploitant les marges de manœuvre laissées en ce sens par la réglementation communautaire. Nous reviendrons en détail sur ces initiatives en seconde partie.

Dans le cas des OP dotées de coopératives de mareyage, c'est l'outil de commercialisation qui traite les contrats et assure la distribution des produits d'intervention selon les destinations prévues par la réglementation. L'OP peut alors verser en dédommagement à sa coopérative de mareyage des aides financières pour soutien des cours. Dans le cas des autres OP, les contrats

sont négociés directement avec des entreprises sous-traitantes et des partenaires transformateurs ou distributeurs.

Enfin, les OP peuvent mettre à disposition de leurs adhérents d'autres services complémentaires en intervenant plus ou moins directement sur la première vente. Pour le secteur coopératif, notamment, les coopératives d'armement, d'avitaillement ou de gestion sont ainsi très liées à l'OP.

Outre l'entité coopérative, des services annexes figurent parmi les attributions de structures comme le FROM Nord, par exemple, qui fournit une aide pour le transport du poisson entre les ports de Boulogne, Dieppe et Fécamp, ainsi que vers la Bretagne et le Sud-Ouest de la France³⁹. Cette démarche répond également à une volonté de faciliter la commercialisation et de contribuer au bon écoulement de la production.

En définitive, *l'originalité du soutien des cours par les OP françaises* tient pour une grande part à la *couverture générale de toutes les espèces jugées représentatives* sur les places portuaires. La charge financière d'une telle politique appliquée aux espèces autonomes est aisément perceptible.

De plus, les différentes mesures adoptées par les OP en vue de soutenir les cours illustrent une certaine capacité d'adaptation aux mutations récentes du secteur des pêches maritimes et le rôle clé qu'elles ont su prendre au sein de l'organisation commune du marché.

Cependant, quels que soient les mécanismes d'intervention directs ou indirects mis en œuvre à la première vente, leur cohérence et leur efficacité restent dépendantes de trois facteurs clés :

- leur recours doit rester ponctuel au risque d'épuiser les ressources financières des fonds de compensation et de s'engager sur la voie risquée d'un soutien artificiel des cours,
- le respect des règles énoncées par les adhérents et la part marginale des inorganisés pour éviter une effet de perturbation,

³⁹ Aide sous forme de primes pour un montant de plus de 100 000F annuel.

- et la mise en place d'une action parallèle dans le domaine de la ressource par des plans de pêche de façon à rechercher une adéquation optimale entre l'offre des producteurs et la demande formulée par les distributeurs.

Nous verrons que ces variables ne sont pas les plus faciles à maîtriser.

1.3.2. Une démarche de gestion des apports

Des procédures d'arrêt temporaire aux aides au déchirage⁴⁰ en passant par les systèmes de licences, de permis de pêche pour les stocks spécifiques et de limitations de capture, la diversité des mesures techniques communautaires de conservation de la ressource est le reflet des multiples approches politiques et des situations des pêcheries au sein des États membres. Si la gestion des pêcheries se pose en préalable à une politique de marché, elle nécessite pour cela un encadrement réglementaire adapté à chaque configuration nationale, puis régionale (stocks, types de pêche, flottilles...) pour être opérationnelle et effective.

Les professionnels rencontrés estiment généralement à ce propos qu'il serait préjudiciable de vouloir figer la polyvalence des flottilles et la diversité des systèmes halieutiques au nom d'une rationalisation de la gestion des pêches, alors que l'avenir du secteur s'annonce en partie lié à la valorisation des savoir-faire locaux. Pour nombre d'entre eux, l'OP est la structure la mieux implantée au niveau portuaire et la plus proche des producteurs pour faire appliquer et respecter des contraintes de gestion de la ressource sans négliger les spécificités des flottilles.

C'est en ce sens que le projet de loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines vient de trancher puisque la mise en place de plans de gestion par les OP est prévue pour gérer les sous-quotas répartis. Ainsi, le projet de loi précise qu' *« il est procédé par l'autorité administrative à la répartition de quotas de capture (...) en sous-quotas affectés soit à des organisations de producteurs ou à leurs unions qui en assurent la gestion, soit à des navires ou à des groupements de navires. Lorsque l'autorité administrative a alloué, au titre de la répartition prévue ci-dessus, tout ou partie de certains quotas de capture à des organisations de producteurs ou à leurs unions, celles-ci assurent la meilleure utilisation des sous-quotas de captures ainsi alloués sur la base d'un plan de gestion »*⁴¹.

⁴⁰ Sortie de flotte par destruction des bateaux.

⁴¹ Extrait du projet de loi d'orientation des pêches maritimes et des cultures marines, 1996 (loi votée le 18.11.1997).

1.3.2.1. LA GESTION DES QUOTAS : UNE COMPETENCE REELLE ?

A la fin de chaque année, le Conseil fixe pour l'année suivante les totaux admissibles de capture pour un certain nombre de stocks importants pour les flottilles communautaires, conformément aux dispositions du règlement de base de la conservation et de la gestion des ressources halieutiques. A cette occasion, le Conseil fixe également certaines conditions dans lesquelles ces TAC peuvent être pêchés. Un stock étant une unité de gestion pour une espèce dans une zone déterminée, chacun des TAC correspond à la fraction de ce stock qui peut être prélevée par pêche dans cette même zone.

A. Une responsabilité déléguée

Depuis l'instauration du système des TAC en 1983⁴², ceux-ci sont traditionnellement répartis en quotas nationaux⁴³ conformément au principe de stabilité relative. Le principe de stabilité relative se traduit par l'attribution à chaque Etat membre d'un pourcentage fixe du TAC de chaque stock auquel cet Etat a accès (Gueguen, 1989). L'ensemble des pourcentages du TAC d'un stock ainsi attribués constitue la clé de répartition de ce stock. Ce principe figure dans le règlement de base de la conservation et de la gestion des ressources halieutiques.

Chaque État est alors chargé de sa propre gestion interne pour répartir ses quotas, voire les échanger avec d'autres Etats membres sous réserve d'en informer la Commission. Il incombe aux gouvernements nationaux la responsabilité politique, voire judiciaire, de leur respect auprès des instances communautaires en cas de dépassement des seuils en fin d'année.

On distingue les TAC analytiques des TAC de précaution⁴⁴. Les premiers correspondent aux stocks dont la situation peut être établie avec une précision suffisante grâce aux données scientifiques disponibles. A l'inverse, les seconds correspondent à ceux pour lesquels une telle précision n'est pas possible.

⁴² Règlement CE 170/83 du 25.1.1983.

⁴³ L'un des derniers règlements fixant pour certains stocks et groupes de poissons, les totaux admissibles de capture et certaines conditions dans lesquelles ils peuvent être pêchés est le règlement CE 3074/95 du 22.12.1995.

⁴⁴ Le principe de précaution a été instauré par les Nations Unies au travers du Code de conduite pour une pêche responsable (1995-6).

La gestion des quotas de capture est une compétence récemment attribuée aux OP par l'UE⁴⁵. Cette orientation date du Conseil des Ministres des Pêches du 23 octobre 1992 qui donne « *autorisation aux États membres de déléguer la gestion des quotas aux OP* ». L'article 4 du règlement de base marché a ainsi été complété dans sa version du 17 décembre 1992 par un paragraphe nouveau introduisant la responsabilité des OP pour « *assurer une bonne gestion des quotas de capture autorisés* ».

L'obligation est affirmée pour les adhérents « *d'appliquer, lorsque l'État membre concerné a prévu que la gestion de certains ou de l'ensemble de son (ses) quota(s) de capture est assurée par des OP, dans la limite des quantités éventuellement allouées à l'État membre en question sur la base du volume global des captures autorisées pour le stock ou groupe de stocks en question, les mesures nécessaires pour assurer une bonne gestion des quotas de capture autorisés* ».

En fonction du principe de subsidiarité, selon lequel on ne confère pas à une autorité supérieure ce qui peut être assuré de manière plus efficace par une instance inférieure, la gestion des quotas a donc été confiée aux OP. Ce système existe en France depuis 1990, la décision nationale ayant, dans ce cas, précédé la réglementation communautaire. Pour la première fois, le Ministère en charge des pêches maritimes confère alors aux OP la gestion des quotas de sept espèces dites "sensibles" ; gestion partagée avec certains comités locaux des pêches dans les ports où il n'existe pas d'OP.

Les espèces concernées par ces nouvelles mesures étaient celles qui avaient fait l'objet de dépassements ou de pleine utilisation, les années précédentes : plie, sole, cabillaud, merlan, lieu noir, hareng et maquereau. Toutes les autres espèces continuaient d'être gérées sous la forme de quotas nationaux non répartis. Cette répartition exclut les particularismes de la façade méditerranéenne qui n'est pas soumise à ce type de gestion des pêches.

La récente loi d'orientation des pêches maritimes et des cultures marines vient conforter cette politique de délégation. La responsabilité des sous-quotas attribuée aux OP se justifie avant tout par une meilleure adaptation des plans de gestion aux conditions locales.

Les OP sont les seules structures professionnelles à jouer le rôle d'interface entre le marché et la production, donc susceptibles de valoriser au mieux les captures. De plus, elles détiennent,

⁴⁵ Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

ou sont en mesure de détenir, les informations nécessaires à une bonne politique de gestion des campagnes de pêche, tant au niveau portuaire que vis-à-vis des marchés.

B. La répartition des quotas français

Les quotas nationaux (Tab. 8) sont dans un premier temps répartis par façades maritimes par le comité de gestion des quotas (commission nationale réunie à l'initiative du Ministère de tutelle avec une représentation des OP) : façade Nord (Nord et Haute-Normandie), façade Centre (Basse-Normandie), façade Sud ou Atlantique.

Un comité de gestion se réunit ensuite pour chaque façade. Il distribue à son tour les sous-quotas par région, puis par OP, par armement ou par quartier maritime en l'absence d'OP présente sur la zone. Cette répartition est validée par espèces ou groupes d'espèces et rendue officielle par arrêté national.

Par exemple pour l'année 1995, un arrêté du 23 décembre 1994 prend en compte la répartition du quotas de captures pour le cabillaud. En zone économique exclusive de la Norvège, le quota de la France est de 2 565 tonnes dont 794 tonnes sont attribués aux navires adhérents du FROM Nord et 1 771 tonnes à l'armement Comapêche. Dans les zones CIEM I et II B, le quota national de 2 130 tonnes est distribué en ces deux mêmes parties pour 660 tonnes, d'un côté, et 1 470 tonnes, de l'autre.

La répartition se fait traditionnellement selon un critère d'antériorité des captures, le principe généralement utilisé étant fondé sur la moyenne des captures des trois années précédentes. Des négociations entre OP, par l'intermédiaire du FIOM, peuvent venir nuancer cette clé de répartition.

Au sein de chaque OP en revanche, il n'existe pas de redistribution des quotas par bateau ni par flottille. Seul un suivi statistique est opéré à travers une mise à jour des débarquements. Celle-ci est tenue, pour la façade Atlantique par exemple, par le centre informatique du CAAM de Saint-Malo.

Si le niveau de consommation du quota national l'exige, les OP peuvent être amenées à gérer les aspects techniques nécessaires à la limitation ou à l'interdiction de pêche prononcée par la Direction des Pêches.

Tab. 8

Les quotas alloués à la pêche française par espèce⁴⁶ (1995)

Espèce	Quota (tonnes)	Capture (tonnes)	Taux de consommation
Lieu noir	43 639	27 543	63%
Merlan	39 110	28 776	74%
Hareng	35 240	27 098	77%
Cabillaud	24 105	20 478	85%
Maquereau	22 740	20 424	90%
Merlu	22 659	14 142	62%
Baudroie	18 250	17 025	93%
Anchois	16 308	10 185	63%
Eglefin	13 305	4 722	36%
Lieu jaune	12 940	3 789	29%
Langoustine	12 655	9 738	77%
Cardine	10 860	4 665	43%
Sole	9 284	8 235	89%
Plie	6 450	3 739	58%
Total 13 espèces	287 545	200 559	70%

Source : DPMCM

Les espèces dont le quota est le plus fréquemment atteint sont l'anchois, la sole, le maquereau, la baudroie, le merlan et le cabillaud.

Les prochains décrets d'application de la loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines préciseront les modalités de répartition des sous-quotas entre OP.

C. La sensibilité des flottilles à la gestion des espèces sous quotas

La capture d'espèces sous quotas est essentiellement réalisée par des flottilles organisées. Les statistiques de consommation des quotas pour sept espèces majeures (lieu noir, hareng, merlan, maquereau, cabillaud, plie et sole) qui représentent 67% de la consommation

⁴⁶ 13 espèces principales dont le quota dépasse 5 000 tonnes, soit au total 96,2% du volume total des quotas alloués.

nationale d'espèces sous quotas, indiquent que le taux de consommation des espèces sous quotas par les navires adhérents s'établit à près 52% sur un total national de 55% (Tab. 9). La part des OP dans la consommation nationale des espèces sous quotas est ainsi de 94,4%.

Tab. 9

Le taux de consommation des espèces sous quotas par les navires adhérents et non-adhérents à une OP (%) (1995)

Espèce	Taux de consommation Adh. OP	Taux de consommation Non-adh. OP	Taux de consommation Total
Lieu noir	45,2%	0,1%	45,3%
Hareng	12,0%	0,2%	12,2%
Merlan	76,5%	2,9%	79,4%
Maquereau	52,3%	5,8%	58,1%
Cabillaud	76,9%	3,7%	80,6%
Sole	78,8%	14,4%	93,2%
Plie	50,6%	11,3%	61,9%
Total 7 espèces	51,7%	3,0%	54,7%

Source : DPMCM

a. Généralités

En établissant un relevé détaillé des espèces sous quotas entrant dans la production des OP, il est possible d'évaluer la sensibilité des organisations à la gestion de la ressource (Fig. 16). Deux d'entre elles, le FROM Nord et la CME, consomment la majeure partie des quantités soumises à quotas ; respectivement 25,5% et 20,4% des quantités consommées sur les sept espèces précédemment identifiées.

Le poids d'espèces industrielles comme le lieu noir, le merlan, le hareng et le maquereau, est déterminant dans le cas des flottilles de la façade Nord. Le FROM Nord et la CME correspondent chacun à plus de 20% du quota national attribué pour les sept principales espèces. PROMA, le FROM Bretagne et l'OPOB complètent le groupe des plus grandes structures avec des taux de 10% environ. Au total, ces cinq structures rassemblent 77% de la

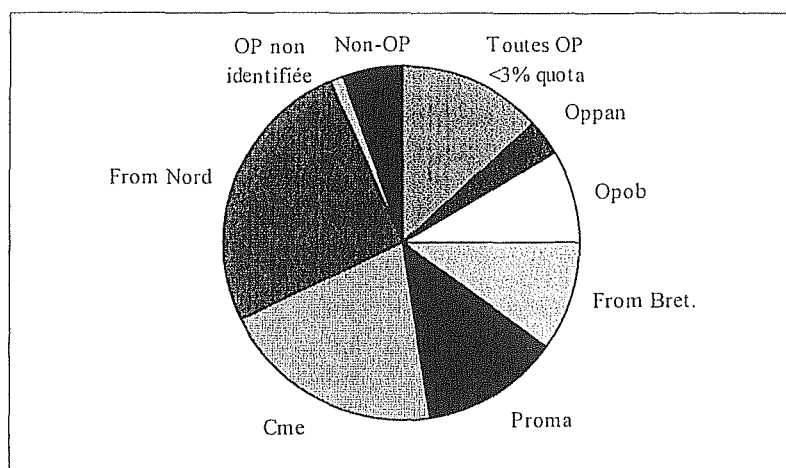
consommation nationale d'espèces sous quotas (Annexe C). Des OP de plus petite taille se placent dans un second groupe avec une forte activité en rapport avec une ou deux espèces sous quotas :

- la sole pour l'OPPAN,
- la merlan pour COPEPORT,
- le merlan et la sole pour le FROM Sud-Ouest,
- la sole et le merlan pour la SOCOSAMA.

Les caractéristiques des flottilles adhérentes ressortent donc clairement à travers les espèces ciblées et le taux de consommation des quotas.

Fig. 16

Répartition de la consommation des quotas entre producteurs
adhérents et indépendants
(%) (1995)



Source : DPMCM

b. Étude de cas

Outre la considération générale des OP, il est possible de descendre à une échelle plus fine dans la sensibilité des flottilles adhérentes à la gestion des quotas selon les espèces cibles. Ainsi, des rapports plus précis se sont intéressés au taux de dépendance des flottilles aux espèces sous quotas.

L'une d'elle concernant la flottille adhérente à l'OPOB (Conraud, 1992) a permis d'établir une définition précise des catégories de navires selon la composition de leurs captures. L'utilisation de ces résultats est particulièrement intéressante pour évaluer la situation de chaque catégorie de navires vis-à-vis des espèces soumises à quotas. En mettant en évidence l'importance économique de telle espèce, ou groupe d'espèces, pour une catégorie de navires donnée (part du chiffre d'affaires réalisé), un taux de dépendance peut être calculé pour une ou plusieurs espèces.

A travers le cas de l'OPOB, il a ainsi été possible d'émettre des conclusions par type de navire (Tab. 10).

- *Les chalutiers* sont les premiers concernés par les quotas avec un chiffre d'affaires assuré en moyenne à 80% par des espèces sous quotas.
- *Les fileyeurs côtiers et hauturiers* arrivent ensuite avec un taux de dépendance de l'ordre de 60%.
- *Les ligneurs côtiers (25%), les palangriers côtiers (20%) et hauturiers (3%)* ainsi que *les caseyeurs (0%)* sont des catégories beaucoup moins concernées.
- *Les bolincheurs* composent un cas particulier avec de fortes variations annuelles selon le volume de capture d'anchois.

Tab. 10

Taux de dépendance des navires aux espèces sous quotas

Le cas de la flottille de l'OPOB (1992)

Types de navires	Chiffre d'affaires réalisé par des esp. sous quotas (%)	Types de navires	Chiffre d'affaires réalisé par des esp. sous quotas (%)
Côtiers		Hauturiers	
Bolincheurs	7,7%	Fileyeurs	59,1%
Fileyeurs	55,1%	Palangriers	1,3%
Ligneurs	30,1%	Chalutiers	78,0%
Chalutiers p. classique	88,5%		
Palangriers	35,0%		
Chalutiers	78,1%		

Source : d'après Conraud, 1992

Pratiquement toutes les catégories de navires sont en fait plus ou moins dépendantes de quelques espèces cibles qui se trouvent soumises aux quotas (Tab. 11) :

- la baudroie, le lieu jaune, le merlu et la sole pour les fileyeurs côtiers et hauturiers,
- le lieu jaune pour les ligneurs et les palangriers côtiers,
- la langoustine et le merlu pour les chalutiers côtiers de pêche classique,
- aucune espèce pour les palangriers hauturiers ni les caseyeurs,
- la langoustine et le merlu pour la plupart des chalutiers côtiers, auxquels il faut ajouter la baudroie, la cardine et le lieu jaune pour certains types de navires,
- les espèces plus nombreuses concernant les chalutiers hauturiers : la baudroie, la langoustine, la cabillaud, la cardine, le merlu et le merlan.

Les conclusions d'une telle analyse permettent à l'OP d'accéder à un niveau de connaissance précis sur la dépendance de chaque catégorie de sa flottille adhérente à la gestion des quotas. L'OP peut à partir de ces informations envisager une régulation adaptée de la production et la mise en place de plans de gestion. L'accès est donné au calcul des taux de consommation pour les espèces réglementées.

A titre d'exemple, le cas du *merlan* et celui du *cabillaud* sont les plus préoccupants. Il s'agit des deux seules espèces dont les quotas sont entièrement répartis entre les OP avec des seuils de consommation régulièrement atteints, voire dépassés. A partir de données de ce type, chaque OP est en mesure d'adopter une gestion pertinente de ses sous-quotas en fonction de la composition et des stratégies de pêche (espèces cibles) de sa propre flottille.

Tab. 11

Répartition des captures d'espèces sous quotas par type de navires

Le cas de la flottille de l'OPOB (1992)

Types de navires	Fileyeurs		Ligneurs	Palangriers	Chalutiers	
	Côtiers	Hauturiers	Côtiers	Côtiers	Côtiers	Hauturiers
<i>Langoustine</i>	-	-	-	-	42,6	53,9
<i>Baudroie</i>	3,3	5,9	-	0,1	8,5	82,1
<i>Merlu</i>	1,0	18,9	-	0,1	38,4	39,7
<i>Cabillaud</i>	2,0	0,8	0,1	0,2	0,3	98,4
<i>Merlan</i>	8,0	0,6	-	0,8	2,6	95,2
<i>Lieu jaune</i>	15,5	11,4	4,6	10,0	7,4	51,0
<i>Sole</i>	9,0	16,6	-	0,6	30,7	41,9
<i>Cardine</i>	-	-	-	-	9,5	90,4

Source : d'après Conraud, 1992

1.3.2.2. LES RESTRICTIONS DE PECHE : PLANIFICATION OU MESURES PONCTUELLES ?

En dehors du cadre communautaire de gestion de la ressource soumis au régime des TAC et quotas, l'intervention des OP est statutairement possible pour la mise en œuvre de plans de capture. Grâce à cette prérogative, les organisations peuvent, de façon plus ou moins empirique, contribuer à limiter les excédents d'apports à l'origine des retraits et du gaspillage à la fois de la ressource et des fonds de compensation.

En réalité, la définition des plans de capture présente une grande souplesse d'adaptation aux contraintes du marché et aux conditions locales. Une étude de terrain révèle rapidement que la mise en place de restrictions de pêche répond actuellement davantage à une gestion quotidienne des aléas de production et de marché, qu'à un véritable aménagement des pêches dans un souci de préservation de la ressource sur le moyen ou le long terme.

La priorité d'intervention des OP n'est pas fixée sur la ressource, mais bien sur la correction des déstabilisations commerciales subies au jour le jour.

En effet, dans la majorité des cas, il ne s'agit pas d'une réelle politique structurée de planification des apports par campagne, mais plus de l'inscription en début d'année de compétences potentielles de limitations de capture, dont l'application peut être décidée au fur et à mesure des besoins et des contraintes du marché.

Pourtant, les dirigeants de nombreuses OP coopératives prônent la liaison entre la gestion de la ressource et la commercialisation. Il est alors nécessaire d'être précis sur la conception entendue pour la gestion de la ressource puisque l'établissement de plans de pêche dans ce cas dépend étroitement de la maîtrise commerciale de la coopérative de mareyage sur le produit considéré. Il est dès lors nécessaire, pour réguler une production spécifique, de disposer au préalable d'un volume commercial suffisant (capacité de traitement, débouchés...).

Dans une optique de développement et d'innovation, l'OP avec le soutien de la coopérative peut également entreprendre des essais de diversification de gamme, de valorisation des produits qui établissent nettement l'interdépendance entre ressource et marché. Nous voyons ici que cette approche pas plus que la précédente ne répond à une réelle préoccupation vis-à-vis du milieu naturel exploité.

Ainsi, les OP peuvent théoriquement aller jusqu'à exiger des pêcheurs une auto limitation de leur pêche souvent difficile à admettre quand elle s'accompagne d'une baisse de rentabilité. La réussite de ces procédures est donc totalement dépendante du respect d'une autodiscipline collective que les pêcheurs inorganisés rendent vulnérable. En pratique, il s'avère extrêmement difficile d'interdire à un marin de pêcher si le débouché commercial pour sa production reste assuré.

Quoiqu'il en soit, ces méthodes favorisent le suivi et le contrôle de la production des adhérents. Leur efficacité sur le marché local dépend donc largement du poids économique et de la représentativité de l'OP.

1.3.2.3. LA RECHERCHE PROSPECTIVE : PREVISIONS D'APPORTS ET CAMPAGNES DE REDEPLOIEMENT

Les campagnes exploratoires ayant trait à la recherche dans le domaine de la ressource sont du ressort des Comités Régionaux des Pêches (par le biais de contrats de plan État-Région...) qui agissent en partenariat avec des organismes scientifiques, comme l'IFREMER (Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer).

Les besoins des producteurs s'expriment surtout dans le sens d'une prévision des apports pour une meilleure anticipation des débarquements. De cette prévision dépend la pertinence des interventions postérieures sur le marché. En Bretagne, des expériences de pré-vente ont lieu dans les criées de Lorient, de Concarneau, ainsi que des essais d'installation de micro-ordinateurs à bord, compatibles avec le Standard C⁴⁷ (à Sète également), pour une transmission de l'état des stocks en cales, en cours de marée (*voir troisième partie*).

Les pêcheurs sont également intéressés par le travail de recherche qui peut être accompli sur les ressources nouvelles, comme les coquillages (vénus, palourdes roses...) ou les espèces de fond qui ouvrent des voies de diversification et de redéploiement. C'est à ce titre que les OP peuvent être demandeuses d'informations et participer à des collaborations analytiques et prospectives avec le soutien financier du FIOM ou de fonds communautaires spécifiques.

En conclusion

En conclusion, il ressort de cette considération des domaines d'intervention des OP que les politiques mises en place répondent souvent à des impératifs de gestion quotidienne de façon à apporter des réponses ponctuelles à des chocs commerciaux, aux conséquences de facteurs internationaux mal anticipés et aux freins inhérents à la filière.

L'adoption d'une politique d'anticipation est cependant reconnue comme une nécessité. Elle doit être réalisée progressivement, tant pour la gestion politique que financière et technique, de manière à introduire une préoccupation en faveur de la ressource qui soit combinée à l'approche de marché.

⁴⁷ Standard C : système de communication par satellite.

Alors que le cadre théorique est en partie énoncé, notamment par les dernières révisions réglementaires et l'adoption de la loi d'orientation sur les pêches maritimes, il reste de grosses contraintes à éliminer pour atteindre le cadre pratique et dépasser les inerties relatives à l'absence de politique fonctionnelle clairement définie par les professionnels de la filière. La gestion des pêches à l'échelle locale est celle d'un outil de production qui se conçoit indépendamment du fonctionnement sectoriel de l'UE (Ressource - Marché - Structures).

Les OP devront probablement aller au delà de l'action immédiate et des objectifs globaux pour acquérir une capacité d'anticipation et de décision politique qui réunisse les aspects marché et ressource. C'est probablement à ce niveau que le véritable fonctionnement d'interface reste à valoriser.

Tous ces facteurs agissant sur l'état du marché des produits de la mer composent, en cas de conjonction critique, une situation de crise comme celles que la pêche française a pu vivre en début d'année 1993 et 1994. Dès lors, la connaissance parallèle des secteurs amont et aval de la filière pêche est un atout que nombre d'OP ont intégré comme outil de décision.

Chapitre 2. La vie quotidienne d'une OP

En se fixant l'objectif de dresser un portrait le plus exhaustif possible des OP françaises, la description de leur fonctionnement quotidien s'imposait en complément des analyses statutaires et statistiques précédentes. L'OP est en effet caractérisée en tout premier lieu par sa situation portuaire proche de l'activité des professionnels. Bien qu'il s'agisse d'organisations de dimension modeste par rapport aux divers domaines d'intervention que nous avons identifiés, le fonctionnement des OP est complexe et souvent contraint par des moyens techniques et humains limités. Régie en partie par le cycle annuel des assemblées générales, des réunions du Conseil d'Administration et des échéances comptables, la vie de l'OP est quotidiennement rythmée par la gestion des interventions sous criée. Nous allons voir concrètement comment se traduit cette présence au jour le jour et le calendrier annuel des faits marquants au sein d'une telle organisation. Nous prendrons ici le soin de ne pas nous attarder sur les cas particuliers, nous réservant ensuite la possibilité d'y revenir.

2.1. DES STRUCTURES DE TAILLE LIMITEE : QUELS MOYENS POUR QUELLES ACTIONS ?

En fonction du rôle de l'OP, tel qu'il est défini par ses dirigeants, tant dans ses compétences élémentaires que dans ses attributions étendues, des moyens humains et techniques viennent concrétiser le cadre politique, lui-même plus ou moins soumis à d'inévitables contraintes financières.

2.1.1. Le règlement intérieur : droits et devoirs de l'adhérent

Le règlement intérieur stipule les droits et devoirs de chaque adhérent envers son OP en fonction de l'objet défini dans les statuts. Il fait ainsi référence aux relations entre les pêcheurs sociétaires et leur organisation en en définissant les avantages et les contraintes réciproques.

Sa rédaction dans l'ensemble des OP françaises s'articule de la même manière autour des conditions d'adhésion, du fonctionnement du Conseil d'Administration et des mesures pouvant être prises.

L'adhésion du pêcheur est dans la plupart des cas associée à des valeurs de solidarité et d'entraide mutuelle. Au delà de l'engagement moral, elle implique le respect des règles de fonctionnement édictées et une discipline de groupe. Les conditions d'adhésion sont précisées avec l'obligation de remplir un bulletin manifestant du caractère volontaire du rattachement à l'OP. De même, la démission est soumise à des dispositions limitantes avec un délais de préavis d'un an et une adhésion préalable de trois an minimum. Les motifs d'exclusion sont envisagés en cas de non respect des décisions du Conseil d'Administration et des règles de l'OP. L'ensemble de ces précisions sur la situation d'adhérent vise à responsabiliser le producteur vis-à-vis de l'OP en lui notifiant l'ensemble de ses engagements et les risques encourus en cas de défection.

Les paragraphes suivants détaillent les modalités de fonctionnement du Conseil d'Administration et l'application des objectifs de régulation du marché, éventuellement associés à des mesures d'urgence.

Le règlement intérieur à la disposition de chaque adhérent a donc une valeur d'information minimale sur le rôle et le fonctionnement de l'OP, même si les producteurs sont rares à le consulter.

2.1.2. Les moyens alloués au fonctionnement de l'OP

La situation quotidienne de l'OP se traduit de manière immédiatement perceptible par une localisation portuaire. Ses bureaux, souvent au même titre que ceux du Comité Local des Pêches, se trouvent sur la zone portuaire ou à proximité. Cette réalité est l'expression d'une action intentionnellement centrée sur une politique de terrain, à la fois par une présence permanente sur l'aire de débarquement et de première vente et une disponibilité vis-à-vis des producteurs adhérents.

L'OP est une structure administrative légère traditionnellement représentée par :

- un président, qui doit aussi statutairement être un professionnel (patron pêcheur embarqué ou non), dont la disponibilité n'est, par conséquent, pas toujours assurée, à moins qu'il ne s'agisse d'une personne retraitée,

- un directeur, dont la formation initiale est très variable, qui remplit des fonctions opérationnelles et gère une grande partie des affaires courantes,
- et un secrétariat, souvent limité à un(e) salarié(e).

Dans le cas des plus petites OP, les postes de président et de directeur peuvent être cumulés et les fonctions de secrétariat réduites à temps partiel. Le président est dans la plupart des cas nommé par le Conseil d'Administration (modalités variables selon le statut adopté⁴⁸), pour un mandat de l'ordre de cinq ans. Le directeur est, quant à lui, désigné par ce même conseil parmi ses membres ou l'ensemble des administrateurs. Il dispose d'une délégation de pouvoirs du Président pour accomplir sa mission.

Les décisions sont prises de manière collégiale par le Conseil d'Administration, alors que les Assemblées Générales permettent de valider, auprès des associés (propriétaires de parts) et des adhérents, le bilan de l'année écoulé et les grandes orientations pour les campagnes à venir.

L'équipement technique des OP a surtout connu des améliorations récentes avec un programme d'informatisation soutenu par le FIOM. L'homogénéisation des supports informatiques permet en effet une transmission rapide et fiable des données de production et d'intervention des criées aux OP, puis au serveur du FIOM, ainsi qu'une simplification des procédures d'indemnisation des producteurs toujours intéressante pour en réduire les délais.

2.1.3. Les moyens rattachés

En dehors du strict fonctionnement de la structure, des moyens financiers et techniques sont mobilisés sur les fonds propres de l'OP (*voir supra*) pour être alloués éventuellement à la représentation portuaire et au développement de la politique de commercialisation. Du fait de son caractère coûteux, le mode de gestion délocalisé des plus grandes OP a souvent été abandonné au profit d'une centralisation des services au siège de l'organisation dans un souci d'économie d'échelle.

Dans le cas de l'OPOB, le mouvement de regroupement a été double puisque la suppression des antennes portuaires autonomes s'est accompagnée d'une liaison

⁴⁸ Rappelons que, dans la plupart des cas, il s'agit de Sociétés Coopératives Maritimes (*voir infra*).

entre l'OP et la coopérative de mareyage au sein d'une seule entité juridique : OPOB Pêcheurs Bretons.

La politique de l'OP trouve ainsi une application directe par son outil d'intervention dont les moyens techniques et humains sont adaptés aux besoins locaux. OPOB Pêcheurs Bretons recouvre ainsi trois sections : OP, mareyage et surgélation. Pour ces deux dernières activités, l'OPOB s'est doté d'un équipement technique à travers plusieurs magasins de marée, une usine de transformation et une unité de surgélation. Une marque propre "Pêcheurs Bretons" a également été déposée comme support de cette activité commerciale.

2.2. LES TEMPS FORTS DE L'OP

La gestion quotidienne des OP est ponctuée par les temps forts de la vie administrative. L'Assemblée Générale est l'occasion de rendre compte du bilan annuel aux pêcheurs adhérents, alors que l'administration et la comptabilité quotidiennes sont largement dominées par les gestion des interventions à la première vente.

2.2.1. L'Assemblée Générale : ponctuation annuelle des réalisations et objectifs

La vie administrative d'une OP est rythmée par les Conseils d'Administration, au nombre de quatre ou cinq par an, les bilans annuels comptables, l'organisation des Assemblées Générales et des autres réunions avec les principaux administrateurs ou les adhérents.

En dehors des Assemblées Extraordinaires qui peuvent avoir lieu pour des actions à engager d'urgence, l'Assemblée Générale Ordinaire est chaque année l'occasion de faire le bilan de l'année passée et de présenter le résultat des actions menées aux sociétaires. Elle se déroule généralement au milieu de l'année suivant celle en question. L'exercice a traditionnellement lieu dans un site portuaire différent chaque année, selon une logique tournante. Les administrateurs et dirigeants de l'OP manifestent ainsi leur proximité vis-à-vis des producteurs et la volonté de représenter l'ensemble des adhérents, au delà du port où se situe le siège social de l'organisation. Cette tradition a une valeur d'autant plus grande aujourd'hui que des restrictions budgétaires de fonctionnement ont incité nombre d'OP à réduire, voire

supprimer, leur représentation dans les autres ports couverts par leur domaine d'intervention. Les seuls bureaux de l'OP sont souvent ceux du siège social.

L'Assemblée Générale consiste donc à justifier auprès des adhérents de la tenue des comptes et du suivi des objectifs politiques énoncés. Elle a lieu en présence de l'Administrateur des Affaires Maritimes du siège, qui participe à cette réunion et aux Conseils d'Administration. Un vote d'approbation du rapport du Conseil d'Administration et de celui du Commissaire aux Comptes leur est ensuite demandé. Il donne quitus aux administrateurs de leur gestion pour cet exercice. A l'occasion de l'Assemblée Générale, chaque adhérent dispose d'un compte rendu où figurent, outre une situation du contexte présentée par le président, des tableaux statistiques récapitulatifs sur l'évolution du nombre de sociétaires adhérents, des interventions de l'OP, du chiffre d'affaires et de la production des adhérents. Peut également y être joint une copie du budget réservé aux actions de promotion qui sont souvent parmi les plus contestées, puisque les retombées sont difficiles à appréhender.

La présence des adhérents au cours de l'Assemblée Générale qui leur est ouverte est souvent très disparate avec un fort taux d'absentéisme, en partie dû aux spécificités du métier (éloignement). Nous aurons l'occasion d'aborder plus avant le degré d'implication des producteurs adhérents à travers les résultats d'un sondage d'opinion pour mieux comprendre ce désengagement généralement constaté.

Le contact avec les producteurs adhérents est souvent nécessaire en comité plus restreint que lors de l'Assemblée Générale pour aborder des thèmes spécifiques à certaines flottilles ou à certaines pêches. Des réunions d'information se déroulent ainsi régulièrement sur les ports en fonction de l'évolution des campagnes de pêche (débarquement, prix, limitation de captures...) et des opportunités.

2.2.2. La gestion interne

D'autres temps forts de la vie de l'OP relèvent plus d'une gestion administrative interne. La gestion comptable est minime puisqu'elle est aujourd'hui simplifiée par l'informatisation. Elle est de plus déléguée, en fonction du statut de société coopérative, à un expert et susceptible d'être vérifiée par un commissaire aux comptes.

Le suivi des dossiers sur lesquels reposent les accords commerciaux avec des transformateurs prend en revanche une grande place. La négociation de nouveaux contrats ou leur

renouvellement est ainsi un moment important de la vie de l'OP, puisqu'elle apporte des garanties d'écoulement à des espèces saisonnières dans des proportions parfois considérables. Ainsi, au sein de PROMA, ce sont plus de trente espèces qui sont concernées par ces contrats.

Le montage des dossiers d'indemnisation pour intervention avant leur transmission au FIOM compose une grande partie du travail de secrétariat supervisé par le directeur. L'enjeu est ici de parvenir à concilier la rapidité nécessaire pour le versement des indemnités aux adhérents et le calendrier semestriel ou annuel des compensations reversées à l'OP par le FIOM. Ce point a été détaillé plus avant à travers l'explication de la procédure d'intervention. Il s'agit souvent de l'une des plus fortes contraintes financières de l'organisation dont le fonds de roulement est souvent faible et peut mettre en péril la capacité d'autofinancement.

L'intervention sous criée marque donc l'un des points forts de la vie quotidienne de l'organisation. La présence quasi-systématique du directeur, voire du président, à la vente de la halle à marée en est la meilleure traduction. L'attachement des producteurs français vis-à-vis de ce soutien sera de nouveau souligné plus avant dans le traitement de l'enquête réalisée auprès des adhérents.

2.3. L'OP : STRUCTURE RELAIS AUPRES DES PRODUCTEURS

La majorité des OP pratique une politique de conseil et d'information auprès de ses adhérents. En partie conditionnée par la disponibilité des dirigeants et par la ligne budgétaire qui peut lui être allouée, ce rôle de dialogue est réalisé selon diverses modalités.

2.3.1. Le contact et l'information des adhérents

En fonction des choix et des habitudes des responsables, les points de rencontre avec les professionnels peuvent prendre la forme de :

- contacts quotidiens directs ou radiotéléphoniques en mer, sur le port ou dans les bureaux de l'OP à la demande de l'une ou l'autre partie,
- réunions portuaires régulières ou occasionnelles qui viennent compléter les rencontres annuelles lors des Assemblées Générales (ordinaires ou extraordinaires),

- la diffusion d'un bulletin ou d'une lettre d'information, souvent dans les plus grandes OP, comme PROMA, ou au sein des fédérations nationales, comme la FEDOPA,
- la distribution de plaquettes promotionnelles présentant l'organisation, éventuellement associée à la coopérative de mareyage, et les pêches locales.

La proximité des responsables d'OP vis-à-vis des producteurs est avérée par une présence quasi-quotidienne à la vente sous criée. C'est en effet à ce moment que l'échange des informations à la fois sur les conditions de pêche et de commercialisation est le plus fructueux.

L'objectif de relais de l'information concerne aussi bien le contexte environnant que les décisions internes à l'OP dans des domaines aussi variés que :

- les contraintes liées à la gestion de la ressource, aux plans de capture,
- la normalisation des produits, les objectifs de qualité,
- le niveau des prix de retrait,
- les débouchés commerciaux pour certaines espèces locales,
- ou l'état d'avancée des travaux de réflexion et des décisions de la Commission Européenne ou des pouvoirs publics sur certains dossiers (aides, subventions...).

Le carnet des prix de retrait fournit un bon exemple des efforts de l'OP en matière de communication. Initialement limité au strict minimum des listes d'espèces et des prix de retrait afférents en fonction des tailles, ce carnet s'est étoffé pour devenir le petit livre de poche des producteurs en mer comme à terre. Il comporte des informations complètes sur l'OP avec un extrait de ses statuts, du règlement intérieur, l'explication du mécanisme du prix de retrait selon les types d'espèces, la destination des produits retirés et une carte légendée des régions géographiques de pêche au large.

D'autres données réglementaires figurent également pour composer une base de renseignements élémentaires à l'attention des patrons pêcheurs :

- un tableau des tailles minimales des espèces protégées,
- un extrait de la liste des quotas autorisés par espèce et par zone de pêche,
- et les dispositions principales régissant le maillage selon les espèces ciblées.

Suivent ensuite une série de renseignements sur les procédures de débarquement à l'étranger, l'obligation d'enregistrement de l'effort de pêche dans le journal de bord et les communications des entrées et sorties de zones. Enfin, une place est destinée à la prise de notes et aux informations pratiques, avec les adresses des principaux opérateurs portuaires, dont celle l'OP et des services connexes.

La disponibilité de ces informations dans un carnet au format de poche est un facteur de progrès indéniable pour éviter la circulation de rumeurs infondées sur telle ou telles mesures réglementaires concernant l'OP ou la PCP. Il a pu en être ainsi à l'occasion des mouvements de grève de 1993 et 1994, quand certains producteurs démissionnaires se sont vu opposés l'obligation de préavis d'un an et d'une présence effective de trois années minimum au sein de l'OP avant tout retrait d'adhésion. Les dirigeants de l'OP ont pu être accusés de pratiques abusives alors que ces dispositions font partie du règlement intérieur de toutes les OP, mais n'étaient pas connues. Le rappel du rôle de l'OP et du mécanisme du prix de retrait n'est pas non plus inutile pour traduire la signification des appellations CEE 1, CEE 2 et OP qui figurent dans le tableau des prix selon que l'espèce appartient aux catégories communautaire, régionale ou nationale. Il est en effet fréquent de constater que les producteurs méconnaissent les procédures, la destination des produits d'intervention et les implications pour l'OP à laquelle ils appartiennent.

2.3.2. Le conseil et la représentation

En matière de conseil, la mission que chaque OP assume est aussi de contribuer à clarifier le schéma des circuits commerciaux, d'expliquer les évolutions du marché et de traduire, en fonction de la situation et des intérêts des producteurs, les avantages et les inconvénients qu'ils peuvent attendre des règlements communautaires et des mesures prises au niveau national (conseils juridiques, financiers...). Elle peut être amenée à organiser des sessions de formation sur les techniques de conditionnement, de glaçage ou de traitement du poisson à bord. Nombre de ces méthodes d'information concerne prioritairement les artisans hauturiers et une partie des semi-industriels ne disposant pas à terre de l'infrastructure armatoriale.

Ces différents points ne représentent pas la mobilisation des moyens financiers ni matériels trop conséquents. Ils participent avant tout à l'établissement du réseau relationnel de l'OP avec ses adhérents et à favoriser la collaboration entre les opérateurs portuaires (gestionnaires des criées, mareyeurs). Il s'agit donc d'ouvrir la vie professionnelle du pêcheur sur les réalités aval de la filière et sur son environnement législatif.

Enfin, l'OP est une organisation professionnelle qui a vocation de représenter et de défendre les intérêts de ses adhérents. Elle est pour cela adhérente à une association nationale. Il peut s'agir soit de l'ANOP, soit de la FEDOPA. Cette dernière est elle-même adhérente à l'AEOP qui centre ses objectifs d'intervention et de pression à l'échelle européenne. Nous reviendrons sur le rôle de représentation et de lobbying de ces associations d'OP.

En conclusion

Indépendamment de la politique définie par les dirigeants, que celle-ci soit l'expression d'une implication commerciale directe ou non, deux facteurs majeurs conditionnent l'intervention des OP.

Le premier est le critère de taille dont dépend l'accès à une certaine autonomie de décision et à une capacité d'initiative. En effet, la diversité des OP, en partie liée à leur taille, compose un élément de différenciation pour les stratégies d'intervention. De l'acquisition d'un volume socio-économique dépend leur capacité d'initiative et leur plus ou moins grande indépendance (Tab. 12).

Le deuxième facteur correspond à l'impératif de discipline exigé de la part des producteurs adhérents. L'efficacité des mesures de gestion sous leurs différents aspects (ressource, production, marché) en dépend, puisque pour l'application de ses objectifs, que ce soit en vertu d'attributions réglementaires ou en exploitant sa marge de manœuvre, l'OP ne dispose d'aucun moyen coercitif. Malgré la rédaction d'un règlement intérieur, les fondements de son action restent avant tout soumis au principe de liberté d'adhésion auquel les producteurs sont très attachés.

Tab. 12

Le domaine d'intervention des OP

	Compétences	Actions	Outils
AMONT	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion des sous-quotas - Adaptation de l'offre au marché 	<ul style="list-style-type: none"> - Fermetures de pêche - Plans de gestion des captures 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôles Affaires Maritimes - Communiqués
1ère VENTE	<ul style="list-style-type: none"> - Garantie d'un revenu "équitable" aux pêcheurs - Normalisation des débarquements - Amélioration de la qualité 	<ul style="list-style-type: none"> - Intervention à la première vente, stockage - Règles de présentation, tri (taille, qualité...) - Travail à bord, identification du produit 	<ul style="list-style-type: none"> - Prix de retrait, report, primes de stockage - Contrôles services vétérinaires et criées - Caisses de bord, Signes officiels (label, IGP, AOC...), Certification
AVAL	<ul style="list-style-type: none"> - Commercialisation - Transformation - Distribution - Promotion 	<ul style="list-style-type: none"> - Mareyage - Partenariat - Politique contractuelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Coopérative de mareyage - Contrats d'approvisionnement et de transformation

Chapitre 3.

Typologie descriptive : éléments d'unité et de diversité des OP françaises

Les éléments fournis par les précédentes descriptions reflètent la grande diversité des situations, déjà éprouvée lors des enquêtes de terrain, et la complexité des regroupements d'OP autour d'éléments figurant leur proximité et leurs similitudes. Outre cette première difficulté, il a cependant été possible, à partir de variables considérées comme déterminantes, de recourir à des méthodes d'analyse multivariées pour établir une typologie globale de l'ensemble des OP étudiées.

3.1. PRINCIPES ET METHODOLOGIE

Au delà des principes méthodologiques décrits en introduction générale, la recherche typologique suggérait une approche spécifique tant au niveau de la collecte de l'information que de son traitement.

3.1.1. Conditions de collecte et de traitement des données

La collecte, puis le traitement d'une information sur l'échantillon d'OP considéré, ont dû rester ouverts à des possibilités d'adaptation au milieu observé et offrir la souplesse nécessaire pour réévaluer les objectifs initiaux au regard des contraintes rencontrées. La phase de collecte de l'information s'est étendue sur une dizaine de mois à la fin de l'année 1995 et au début de 1996.

Pour mémoire, l'échantillon comprend l'ensemble des OP françaises actives en 1995, à l'exclusion des OP spécialisées, soit 20 individus au total. Il s'agit des OP polyvalentes, à l'exception de BASCOPÊCHE dont les séries statistiques sont trop récentes pour être analysées.

3.1.1.1. UNE ENQUETE PAR ENTRETIENS ET RECHERCHE D'INFORMATIONS STATISTIQUES

La démarche adoptée consistait à exploiter une enquête réalisée auprès des dirigeants de l'échantillon d'OP choisi. L'enquête s'est ainsi déroulée par voie d'entretiens auprès d'un ou plusieurs dirigeants de chaque OP (Annexe D).

Cette audition était basée sur la trame d'un questionnaire semi-ouvert structuré autour d'axes d'analyse principaux :

- le contexte de création de l'OP,
- l'évolution structurelle,
- le contexte actuel d'intervention,
- la mise en marché,
- la commercialisation,
- la gestion de la ressource,
- la diffusion d'informations et de conseils,
- la synthèse des actions,
- les interactions et perspectives d'évolution.

Ce guide d'entretien a été associé à une fiche individuelle d'identification de l'OP comportant des informations davantage quantitatives sur la structure, la flottille adhérente, les productions, les interventions et, s'il y avait lieu, la coopérative de mareyage. Un exemplaire du questionnaire et de la fiche figurent en annexe (Annexe D).

A l'issue des entretiens, la phase d'enquête a été prolongée pour compléter un certain nombre de données manquantes auprès du CAAM, du CNPMEM, du FIOM et des fédérations d'OP. En définitive, certains renseignements ont été exclus du traitement faute d'un taux de réponse suffisant.

3.1.1.2. TRAITEMENT DES DONNEES

L'objectif était de dresser une typologie des OP françaises et, pour ce faire, de sélectionner les variables ayant un important pouvoir de structuration sur la population étudiée et étant susceptibles d'être interprétées comme éléments de classification.

La méthode utilisée est l'analyse factorielle des correspondances multiples (ACM). L'analyse des correspondances multiples est une technique de description de données qualitatives qui

permet d'explorer les liaisons entre variables. Elle permet d'étudier la répartition des individus, dans notre cas des OP, selon des variables considérées simultanément, c'est-à-dire selon un point de vue multidimensionnel. Il est ainsi possible d'obtenir des graphiques en projetant les variables et les individus sur des axes factoriels qui sont constitués d'une combinaison linéaire de paramètres.

Les impératifs de la méthode d'analyse choisie nous ont amené à procéder à un traitement de l'ensemble des variables continues en codifiant selon une distribution par classes et en veillant à préserver la plus grande homogénéité possible. Le traitement des ACM a été réalisé avec la collaboration du Centre d'Étude de Projets (CEP) rattaché à l'Université de Montpellier et de la station IFREMER de Sète, en ayant recours au logiciel STATITCF.

A partir du tableau statistique initial, des variables représentatives ont été sélectionnées en prenant soin d'éliminer les redondances pour des paramètres qui seraient corrélés entre eux. La démarche suivie a donc procédé en plusieurs étapes :

- a) établir un tableau complet des données pour l'ensemble des informations recueillies lors de la phase d'enquête (Annexe C),
- b) définir les variables à considérer pour le traitement,
- c) faire des tris à plat pour les variables continues de façon à établir les classes sans couper des modes et en ayant des effectifs par classe assez homogènes ; définir les classes pour les modalités de chaque variable du traitement,
- d) transformer les variables en les codifiant de manière qualitative,
- e) réaliser les ACM et les interpréter,
- f) analyser le résultat des projections.

3.1.2. Choix des variables et difficultés

Le fichier des unités est composé des vingt individus suivants : FROM Nord, CME, COPEPORT, PROMALO, COOPARMOR, OPOB, PROMA, FROM Bretagne, OPPAN, OP Yeu, ARPEVIE, SOCOSAMA, FROM Sud-Ouest, OP La Cotinière, OP Hendaye, PROQUAPORT, SATHOAN, PROGRAUSARDANC, COPEMART, PROCACO.

Quant aux variables, et étant donné qu'au terme de la première phase aucun élément structurant n'apparaissait de façon distincte, il a été déterminé un nombre élevé de paramètres. Ces variables sont de deux types : structurel et fonctionnel.

- Les variables de structure :

Situation géographique - Date de création - Nombre d'adhérents -
Production en volume et en valeur - Production moyenne par adhérent -
Nombre d'espèces représentant au moins 40% de la production (en vol. et en val.) - Nombre de salariés de l'OP - Nombre de salariés de la coopérative -
Nombre de navires par types de pêche -
Taille des navires par tranche de longueur - Nombre de flottilles -
Présence ou absence de coopérative - Taux de cotisation

- Les variables fonctionnelles :

Nature des interventions -
Réalisation ou non de plans de pêche (pour la gestion de la ressource ou le marché) - Taux de retrait (% des retraits / production) -
Soutien des cours (par report, stockage, achat en criée, contrats) -
Valorisation de la production (par transformation, préparation, cuisson, surgélation, viviers, marée fraîche) - Démarche qualité -
Modes de distribution (directe, grossistes, GMS) - Rôle d'information et de conseil - Part du quota national attribué à l'OP -
Part des espèces CEE dans les retraits - Part des espèces autonomes dans les retraits -
Part de la production des adhérents commercialisée par la coopérative.

A partir de cette liste, un nombre plus restreint de variables actives a été sélectionné, de façon à éliminer les redondances, et les données dont la contribution aux axes n'était pas significative. Ainsi, seules neuf variables actives ont été retenues (Tab. 13). Cette réduction permet une amélioration substantielle de la contribution des axes à l'inertie totale.

Tab. 13

**Présentation des variables actives retenues pour les
Analyses des Correspondances Multiples (ACM)**

Définition de la variable	ACM 1	ACM 2
Situation géographique de l'OP	X	
Date de création de l'OP	X	
Présence ou absence de coopérative de mareyage	X	X
Mise en place de plans de pêche		X
Formes de soutien des cours		X
Modes de valorisation commerciale	X	X
Intervention en aval (distribution)		X
Production (en vol.)	X	X
Retraits d'espèces communautaires (en vol.)	X	X

ACM 1 : Analyse structurelle - ACM 2 : Analyse fonctionnelle

Deux ACM ont ainsi été réalisées ; l'une centrée sur des variables structurelles, l'autre basée sur des variables de fonctionnement. Des recoupements entre ces deux catégories sont possibles, comme le montre le tableau où certaines variables contribuent à la fois à l'une et à l'autre des analyses.

3.2. RESULTATS ET SYNTHESE

Pour identifier d'éventuels éléments prépondérants, l'étude des axes d'une ACM commence par l'analyse des variables, puis par celle des contributions des individus. Il s'agit de définir des axes factoriels (combinaison de variables) expliquant le maximum d'inertie du graphique en nuage des points (variables et individus).

Les contraintes de l'analyse statistique ne nous ont pas permis de considérer toutes les variables simultanément, compte tenu du faible nombre d'individus (vingt OP seulement). En effet, le nombre de modalités des variables doit rester inférieur au nombre d'individus pour obtenir une image fiable.

3.2.1. Typologie structurelle

La réalisation de l'analyse structurelle s'est faite à partir de six variables clés. Il s'agit soit de variables descriptives (situation géographique, durée de fonctionnement...), soit de variables de taille (production et retraits en volume). Il est ainsi possible d'obtenir une typologie structurelle montrant le poids de ces variables qui apparaissent comme les plus discriminantes.

L'étude de la contribution aux axes met en évidence les deux axes retenus : les axes 1 et 2. L'axe 3 n'apporte pas d'information supplémentaire (Tab. 14).

Tab. 14

Contribution des variables aux axes de l'analyse structurelle

Axes	Variables	Contribution (%)
Axe 1	Retraits d'espèces CE (en vol.)	20,9%
	Production (en vol.)	20,6%
	Valorisation de la production	20,2%
	Situation géographique	20,1%
Axe 2	Valorisation de la production	32,9%
	Existence d'une coopérative de mareyage	30,0%

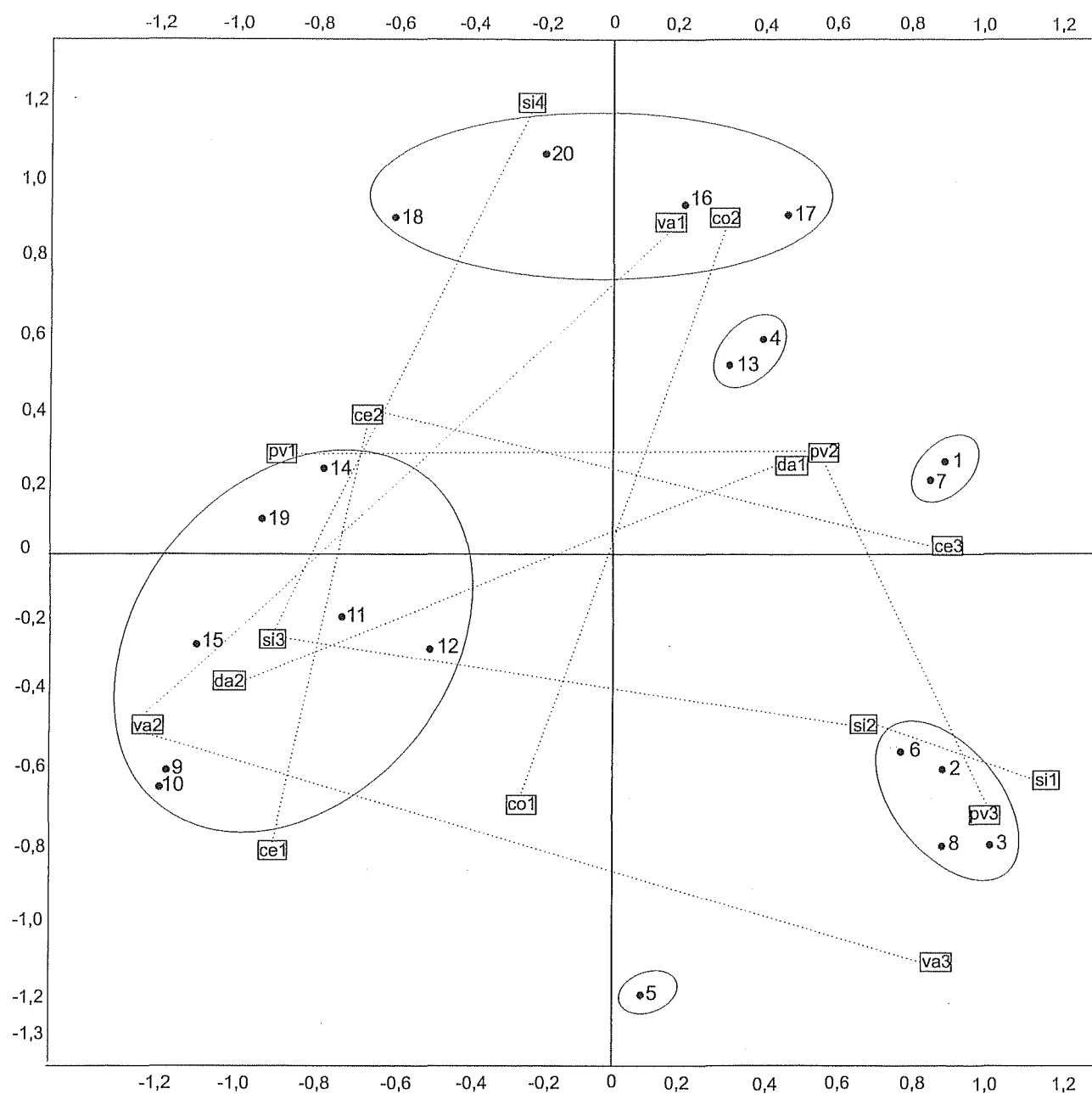
Source : Traitement informatique, STATITCF

L'interprétation du graphique (Fig. 17) montre que :

- *L'axe 1 est un axe descriptif de la situation de l'OP selon des critères de taille et de localisation spatiale.*

Il oppose donc sur le graphique les OP ayant les volumes de production et de retrait d'espèces communautaires les plus faibles à gauche, aux OP dont les volumes sont les plus élevés à droite. De même, les OP s'organisent selon une logique géographique suivant ce même axe, avec les OP méditerranéennes au centre, les OP basques et vendéennes à gauche et les OP de la façade Nord-Ouest (Bretagne, Normandie, Nord) à droite.

Fig. 17
Graphique de projection des variables structurelles



Liste des abréviations utilisées :

- | | | | |
|--------------|------------------|---------------------|--------------------|
| 1- FROM Nord | 6- OPOB | 11- ARPEVIE | 16- PROQUAPORT |
| 2- CME | 7- FROM Bretagne | 12- SOCOSAMA | 17- SATHOAN |
| 3- COPEPORT | 8- PROMA | 13- FROM Sud-Ouest | 18- PROGRAUSARDANC |
| 4- PROMALO | 9- OPPAN | 14- OP La Cotinière | 19- COPEMART |
| 5- COOPARMOR | 10- OP Yeu | 15- OP Hundaye | 20- PROCACO |

ce : Quantités retirées (ce1 : < 100 t - ce2 : de 100 à 500 t - ce3 : > 500 tonnes)
co : Coopérative de mareyage (co1 : présence - co2 : absence)
da : Date de reconnaissance (da1 : avant 1978 - da2 : après 1978)
pv : Production en volume (pv1 : < 5 000 t - pv2 : de 5 à 30 000 t - pv3 : >30 000 tonnes)
si : Situation géographique (si1 : Nord-Normandie - si2 : Bretagne - si3 : Vendée Sud-Ouest - si4 : Méditerranée)
va : Valorisation commerciale (va1 : aucune - va2 : marée fraîche - va3 : marée fraîche et transformation)

Traitement : STATITCF
Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

- L'axe 2, quant à lui, décrit le fonctionnement de l'OP selon deux variables ; l'absence ou la présence d'une *coopérative de mareyage* et les *modes de valorisation de la production*.

Ainsi, les OP disposant d'un outil de mareyage et pratiquant des modes avancés de valorisation (des produits frais aux procédés de surgélation, en passant par l'équipement de viviers, par exemple) se démarquent dans la partie basse du graphique, alors qu'en haut de la figure, se situent les OP dont la démarche est indépendante d'une action commerciale de transformation et de distribution (soit par choix politique, soit faute de moyens suffisants).

La projection des OP sur le plan défini par ces axes fait apparaître une typologie en quatre groupes, desquels sont exclues trois OP dont les comportements sont relativement atypiques pour différentes raisons. IL s'agit de :

- PROMALO dont la structure de mareyage n'a pas connu d'application faute de moyens ;
- COOPARMOR qui adapte sa stratégie d'intervention à une production spécifique de coquilles Saint-Jacques ;
- et le FROM Sud-Ouest dont certaines sections d'adhérents sont tentées par l'expérience d'une coopérative de mareyage, alors que sa ligne politique de l'OP est contraire.

Hormis ces cas particulier, les *quatre groupes* reconnus sont les suivants :

1- Un *premier groupe* réunit deux fonds d'intervention, le FROM Nord et le FROM Bretagne, qui se trouvent rapprochés, à la fois, par un même contexte de création dans les années 1960 et par une stratégie politique comparable, symbolisée par leur adhésion à l'ANOP.

2- Un *deuxième ensemble* est constitué des plus importantes OP artisanales dont le profil est comparable (taille, coopérative de mareyage) : la CME, COPEPORT, l'OPOB et PROMA.

3- Un *troisième groupe* rassemble les OP artisanales de taille intermédiaire, parmi lesquelles les quatre OP vendéennes, l'OP de La Cotinière, OP Hendaye et COPEMART.

4- Enfin, un *dernier groupe* est composé des quatre OP méditerranéennes non coopératives spécialisées dans le poisson bleu : PROQUAPORT, SATHOAN, PROCACO, PROGRAUSARDANC.

Il est ainsi permis de retrouver la partition fréquente entre les OP d'après le critère d'adhésion à l'ANOP (groupes 1 et 4) ou à la FEDOPA (groupes 2 et 3, à l'exception de l'OP de La Cotinière). Celui-ci reflète à la fois les distinctions structurelles et des modes d'action. Les aspects structurels se trouvent donc liés à des éléments fonctionnels à travers les stratégies d'intervention distinctes prônées par l'une et l'autre des fédérations.

3.2.2. Typologie fonctionnelle

Parallèlement à l'approche structurelle, une analyse particulière a été menée sur un sous-ensemble prédéfini de variables choisies en fonction de leur capacité à rendre compte des différentes stratégies des OP, c'est-à-dire en privilégiant les variables fonctionnelles.

L'étude de la contribution des variables aux axes s'établit comme suit (Tab. 15).

Tab. 15

Contribution des variables aux axes de l'analyse fonctionnelle

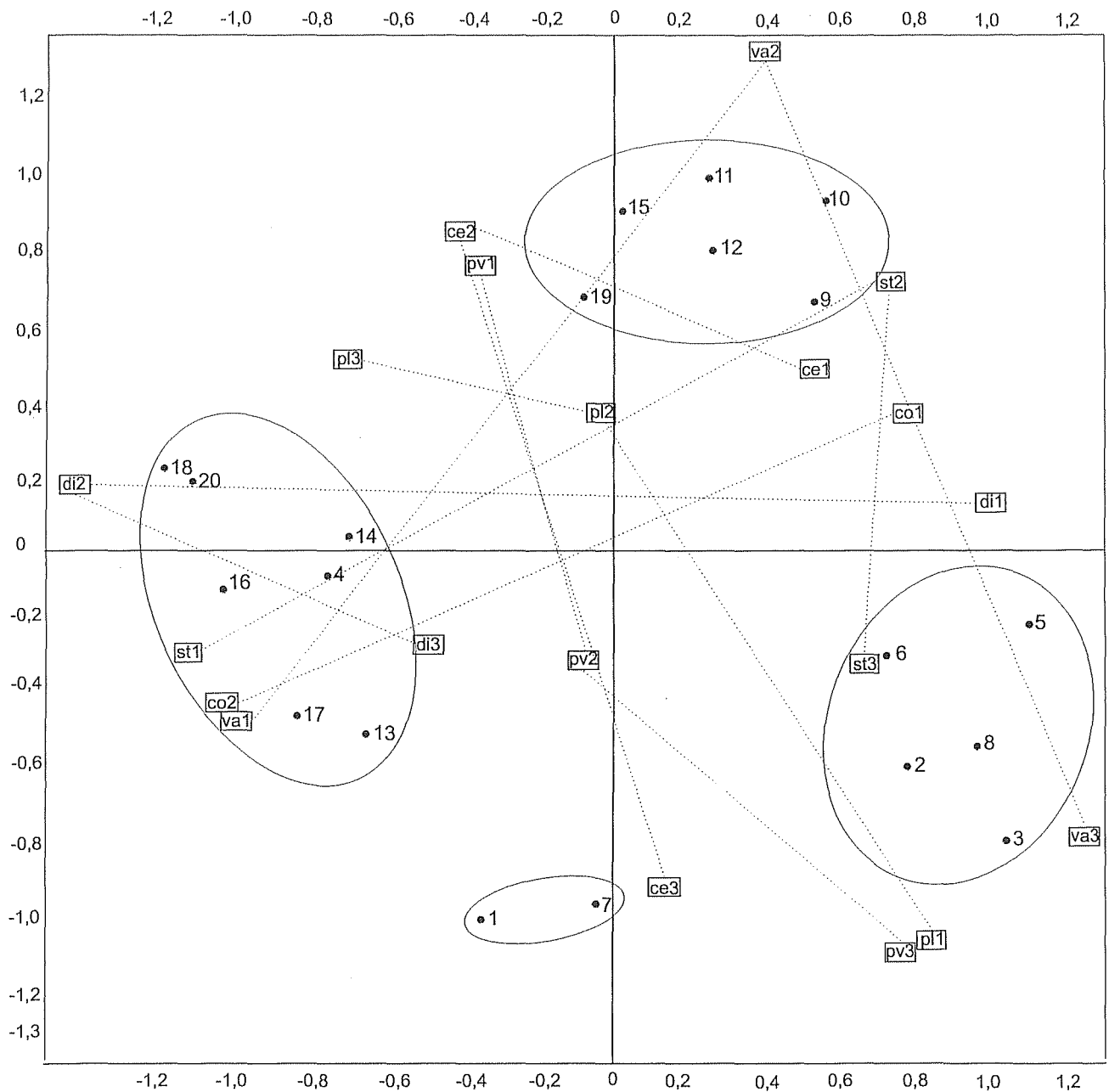
Axes	Variables	Contribution (%)
Axe 1	Modes de valorisation	22,0%
	Actions en aval	21,4%
	Formes de soutien des cours	20,1%
	Existence d'une coopérative de mareyage	19,6%
Axe 2	Modes de valorisation	25,0%
	Retraits d'espèces CE (en vol.)	22,9%
	Production (en vol.)	20,7%

Source : Traitement informatique, STATITCF

L'interprétation du graphique obtenu (Fig. 18) montre que :

- L'axe 1 est constitué de variables représentatives des *stratégies commerciales* des OP.

Fig. 18
Graphique de projection des variables fonctionnelles



Liste des abréviations utilisées :

- | | | | |
|--------------|------------------|---------------------|--------------------|
| 1- FROM Nord | 6- OPOB | 11- ARPEVIE | 16- PROQUAPORT |
| 2- CME | 7- FROM Bretagne | 12- SOCOSAMA | 17- SATHOAN |
| 3- COPEPORT | 8- PROMA | 13- FROM Sud-Ouest | 18- PROGRAUSARDANC |
| 4- PROMALO | 9- OPPAN | 14- OP La Cotinière | 19- COPEMART |
| 5- COOPARMOR | 10- OP Yeu | 15- OP Hendaye | 20- PROCACO |

ce : Quantités retirées (ce1 : < 100 t - ce2 : de 100 à 500 t - ce3 : > 500 tonnes)
 co : Coopérative de mareyage (co1 : présence - co2 : absence)
 di : Actions en aval (di1 : distribution diversifiée - di2 : distribution grossistes - di3 : pas d'implication)
 pl : Plans de pêche (pl1 : oui, sous forme structurée - pl2 : oui, occasionnellement - pl3 : non)
 pv : Production en volume (pv1 : < 5 000 t - pv2 : de 5 à 30 000 t - pv3 : > 30 000 tonnes)
 st : Soutien des cours (st1 : aucune forme - st2 : plusieurs formes - st3 : une seule forme)
 va : Valorisation commerciale (va1 : aucune - va2 : marée fraîche - va3 : marée fraîche et transformation)

Traitement : STATITCF
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Il exprime la diversité des formes de soutien des cours, le niveau d'intervention directe pour la valorisation des produits (marée fraîche, transformation...) et la présence de l'OP en aval de la filière pour la distribution de la production de ses adhérents.

Dans ce cadre, l'existence ou non d'une coopérative de mareyage est une notion qui ne fait que recouper les informations précédentes puisque la vocation première de cet outil est de mettre en place des politiques commerciales. Ainsi retrouve-t-on, à gauche du graphique, les OP peu impliquées dans une politique commerciale (sous-traitance éventuelle), sans soutien des cours actif ni intervention dans la distribution ou bien par l'intermédiaire de grossistes. Au contraire, sur la droite de la figure, se distinguent les OP les plus intégrées en matière de commercialisation, celles qui pratiquent diverses formes de soutien des cours (report, stockage, contrats d'approvisionnement...) et participent à la distribution des produits.

- *L'axe 2* reprend la variable sur les *modes de valorisation* en faisant intervenir parallèlement les volumes de retrait sur les espèces communautaires.

Les OP ayant un volume de retrait inférieur à 1 500 tonnes sont situées dans la partie haute du graphique, tandis que les OP ayant d'importants retraits se retrouvent dans la partie basse. Cet axe comporte également une variable liée à la production de l'OP dont le gradient est progressif de bas en haut, de moins de 5 000 tonnes à plus de 30 000 tonnes.

La projection des OP sur le plan défini par ces axes définit une nouvelle typologie en quatre groupes qui exprime des similitudes et des oppositions fonctionnelles entre les organisations.

1- Le *premier groupe* peut se caractériser par une production et des volumes de retraits d'espèces communautaires élevés et par l'absence de coopérative de mareyage, mais avec la mise en place de plans de limitation de capture. Il rassemble les deux FROM Nord et Bretagne.

2- La *deuxième entité* associe des OP qui ont à la fois une production importante, une stratégie de soutien des cours diversifiée et une forte implication dans la valorisation de la production. L'application de plans de pêche est également une caractéristique remarquable. Il s'agit, comme dans l'analyse structurelle, du groupe

des plus grandes OP artisanales : CME, COPEPORT, OPOB, PROMA et COOPARMOR.

3- Le *troisième ensemble* concerne les petites OP artisanales dont la valorisation de la production reste limitée à la marée fraîche. Elles ont un plus faible niveau de production et d'intervention, avec une action de soutien des cours moins étendue (essentiellement sous forme de retrait et d'achat en criée par la coopérative qui leur est associée). Ce sont les quatre OP vendéennes, auxquelles viennent s'adjoindre l'OP d'Hendaye et COPEMART.

4- Le *dernier groupe* est plus hétérogène puisqu'il rassemble des OP atlantiques (PROMALO, FROM Sud-Ouest, OP La Cotinière) dont l'intervention est limitée (retrait strict) et quatre des cinq OP méditerranéennes (PROQUAPORT, SATHOAN, PROGRAUSARDANC, PROCACO). Malgré cette dispersion géographique, ces structures ont en commun une action indépendante de tout outil de mareyage, donc sans politique commerciale faute de moyens ou par choix politique. Avec une forme restreinte de soutien des cours, elles ne sont généralement pas partie prenante dans le réseau de la distribution ou bien par l'intermédiaire de grossistes.

A l'issue des deux analyses, plusieurs points de convergence ont été révélés de manière objective et viennent confirmer en partie les conclusions du travail d'enquête réalisé auprès des décideurs. L'analyse synthétique des ACM ouvre maintenant la voie à une réflexion sur les éléments d'unité et de diversité qui existent ou sont susceptibles d'exister entre OP.

3.2.3. Synthèse

Notre première approche des OP les unes par rapport aux autres laissait entrevoir certaines oppositions, mais n'avait pas permis de dégager de typologie en raison de la juxtaposition des partitions. Les analyses statistiques en composantes multiples nous ont été utiles pour la mise en corrélation des facteurs d'identification (caractéristiques principales des OP). L'une et l'autre de ces approches (individuelle puis combinée) sont cependant justifiées pour effectuer une synthèse des éléments descriptifs. Elles permettent aussi d'apporter des éléments de comparaison nuancés en affinant les grands traits de la démarche typologique.

Il est ainsi possible de révéler une distribution des effectifs entre les classes. Celle-ci est de trois sortes :

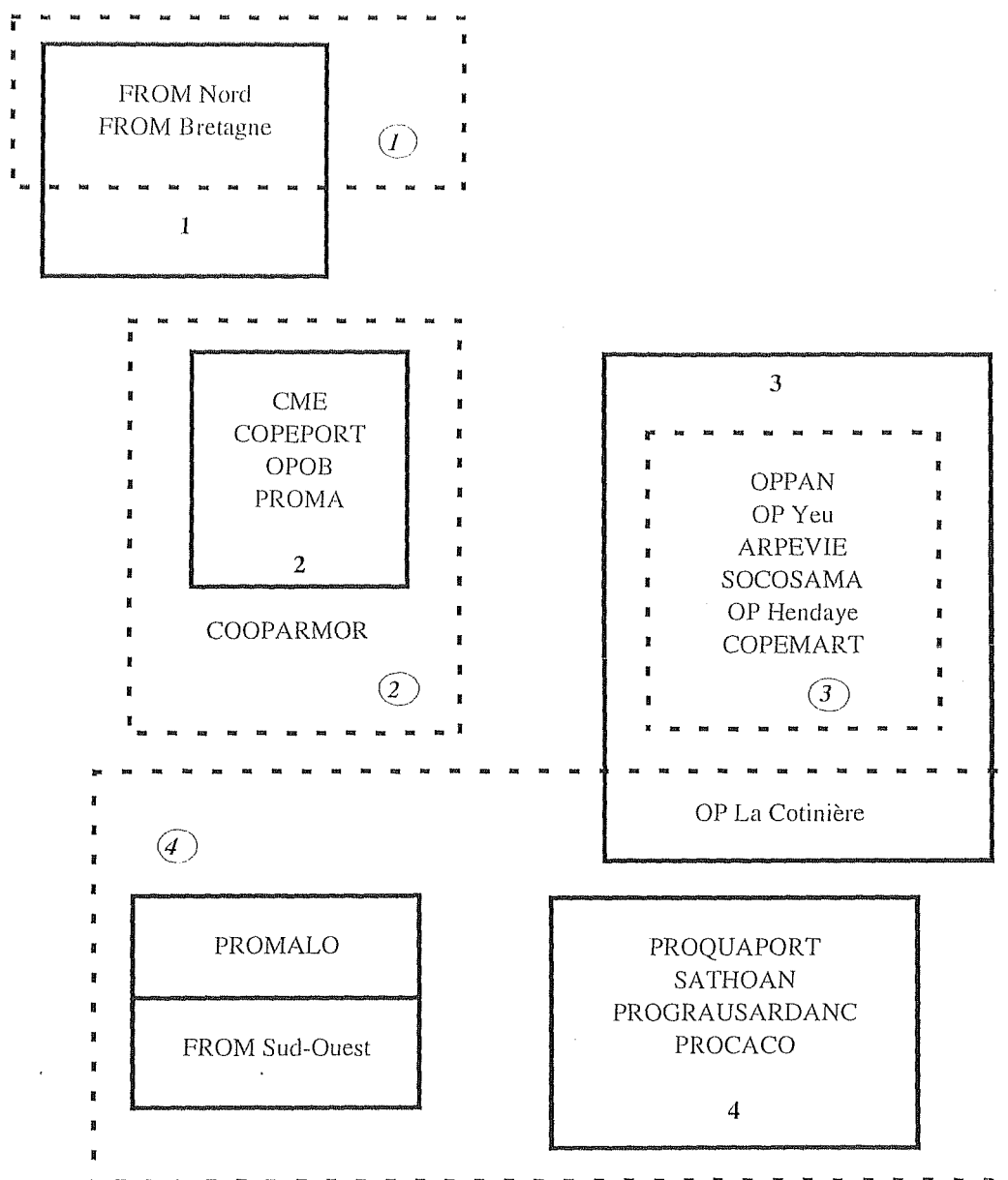
1- Le *premier groupe de critères* qui peut être isolé comporte le nombre de salariés, le degré de spécialisation de la production, la part des retraits et le volume de production et de retraits sur espèces communautaires (Critères n°1 à 5). Il permet une partition où le maximum d'effectif représenté se situe dans la classe des valeurs élevées. Ces éléments marqués par l'importance des interventions à la première vente viennent confirmer que la gestion des retraits constitue bien la fonction centrale des OP. L'autre variable relative au degré de spécialisation de la production témoigne de la diversification de près de la moitié des structures par opposition aux OP davantage centrées sur le poisson pélagique.

2- Le *deuxième ensemble de critères* comprend le volume et la valeur de la production, le nombre d'adhérents, la production par adhérent et la part du total national, le volume et la valeur des retraits, la part des espèces autonomes et l'homogénéité des flottilles (Critères n°7 à 15). Contrairement au premier groupe, il offre une partition qui concentre le maximum des effectifs (40 à 55% des OP) dans la première classe (valeurs les plus faibles). S'agissant pour l'essentiel de variables relatives à la taille de l'OP et à son poids économique, elles mettent en évidence la taille relativement limitée de la majeure partie des structures.


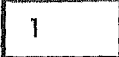
3- Enfin, *la variable relative à la taille* des unités apparaît comme un cas particulier, puisqu'elle fait figurer deux classes équivalentes et une troisième minorée, celle des valeurs intermédiaires (Critère n°6). Il s'agit de la classe des tailles intermédiaires pour les flottilles adhérentes qui est rarement la catégorie principale des OP.

La comparaison des typologies issues des analyses et établies d'un point de vue à la fois structurel et fonctionnel (Fig. 19), montre la permanence de certaines proximités entre OP indépendamment des critères de classification.

Fig. 19
 Diagramme de comparaison des typologies
 structurelle et fonctionnelle



Légende :

 Groupements issus de la typologie fonctionnelle
 Groupements issus de la typologie structurelle

Peuvent ainsi être distinguées, en synthétisant les deux approches, quatre grandes catégories d'OP :

1- Les grandes OP "libérales"

Les FROM Nord et Bretagne se distinguent nettement par leur structure anciennement industrielle et un fonctionnement exclusivement centré sur le soutien des cours par les mécanismes de retrait, selon une philosophie d'intervention prônant la libre concurrence et le jeu des initiatives privés sans intervention indirecte d'une coopérative de mareyage.

Le FROM Sud-Ouest n'a pu être rattaché de cette composante en raison d'un rapprochement partiel de stratégie de certaines de ses sections artisanales avec les OP coopératives à travers la création d'unités de commercialisation.

2- Les plus importantes OP artisanales

CME, COPEPORT, OPOB, PROMA composent une même stabilité de groupe dans les deux ACM. Certaines de ces OP fonctionnent d'ailleurs régulièrement en concertation les unes avec les autres pour la définition de leur politique d'intervention et la régulation quotidienne des marchés. L'OPOB et PROMA ont ainsi toutes deux une forte implication commerciale et interviennent sur des aires géographiques croisées en collaborant à des programmes de valorisation et de commercialisation des produits.

COOPARMOR vient en complément de cet ensemble au cours de l'analyse fonctionnelle. L'extension de ses interventions est, en effet, à mettre en relation avec la recherche de valorisation de sa gamme de produits.

3- Les organisations de taille intermédiaire

Il s'agit en particulier les quatre OP vendéennes, dont le regroupement statistique est permanent quel que soit l'approche choisie. Il est confirmé sur le terrain par l'établissement d'interactions et de modes de collaboration à travers l'AVOP, notamment.

L'OP de La Cotinière doit être considérée différemment car elle ne figure pas dans cet ensemble au cours de l'analyse fonctionnelle. Cela dépend surtout du fait de la jeunesse de cette structure dont la gamme de services est encore limitée.

4- Les OP méditerranéennes

Elles sont bien identifiées dans l'analyse structurelle. Deux OP atypiques les rejoignent au cours de l'approche fonctionnelle. Il s'agit de PROMALO et du FROM Sud-Ouest, alors que dans le premier cas, la stratégie de l'OP mérite d'être affinée et que, dans le second, une dualité politique est remarquable en interne entre les différentes sections, ce qui trouble le profil général de l'OP. Comme pour les OP vendéennes, la création d'une association, l'AMOP, est venue récemment formaliser cette proximité à la fois géographique et stratégique.

Nous constatons à l'issue de cet essai de typologie que, malgré le faible nombre d'OP en France⁴⁹, il a été délicat de parvenir à dégager par les approches descriptive, analytique ou statistique des groupes réellement homogènes en accord avec la réalité de terrain perçue lors des phases d'enquête. Certaines similitudes ont ainsi pu être affirmées sans toutefois apporter de révélation par rapport à la connaissance de terrain. Il s'agit davantage ici d'apporter une confirmation statistique et objective de rapprochements pressentis. Parmi ces facteurs d'identification rémanents, deux catégories expriment le mieux les points de ressemblance :

- les *facteurs institutionnels* mettent en évidence la distinction traditionnelle entre les OP artisanales et celles dites "industrielles" ; plus précisément entre OP coopératives et structures libérales (sans implication commerciale), selon le clivage des deux fédérations nationales (FEDOPA et ANOP) ;
- les *facteurs de regroupement fondés sur des logiques d'ordre géographique* qui se retrouvent à travers l'existence d'associations ou de réseaux de collaboration régionaux plus ou moins formels entre OP.

La comparaison des deux ACM montre donc un certain nombre de similitudes et la tentation est grande d'établir des permanences de comportement entre les OP. Il reste pourtant impératif d'introduire des nuances du fait des voies de diversification et des expériences de développements commerciaux sur lesquelles certaines ont pu s'engager depuis quelques années.

⁴⁹ "Faible nombre d'individus" d'un point de vue statistique.

Des modes de regroupement, de collaboration, de rapprochement voient aussi progressivement le jour autour de préoccupations communes aux échelles locales ou régionales. Avec une vision quelque peu prospective, nous nous interrogerons plus avant sur ce possible élargissement des niveaux d'interaction.

CONCLUSION

Alors que les OP ont été initiées par un même contexte réglementaire européen et l'adoption de statuts comparables, le portrait des organisations françaises recouvre une grande diversité, tant dans ses aspects structurels que fonctionnels et stratégiques. La distinction traditionnelle qui consiste à opposer les OP adhérentes à l'ANOP de celles rattachées à la FEDOPA est vérifiée par l'adoption de mesures différentes de soutien des prix à la première vente. Alors que les premières d'entre elles défendent la stricte application du système des prix de retrait, les secondes optent dans la plupart des cas pour des démarches commerciales complémentaires. Les approches sont globalement très nuancées, même au sein d'une même fédération comme la FEDOPA où la mise en place d'une politique commerciale n'est pas générale, essentiellement en fonction des moyens disponibles dans chaque organisation. De même, au sein de l'ANOP, se retrouvent des OP de grande taille, comme les FROM originellement constituées autour de flottes industrielles, et des structures beaucoup plus petites, comme celle de La Cotinière et les structures méditerranéennes.

Outre la dualité politique entre les deux fédérations nationales, une difficulté commune à l'ensemble des structures semble être l'acquisition d'une capacité d'anticipation suffisante dans un contexte de marché de plus en plus dominé par des facteurs internationaux. Le cadre d'action des OP à l'échelle locale fait de plus en plus figure de frein au dépassement d'une simple gestion quotidienne des interventions, alors que celle-ci devient dangereusement systématique.

A ce titre, l'un des éléments les plus novateurs formulés au cours de l'analyse typologique, a trait aux tentatives de fonctionnement en réseau qui s'amorcent et ont le mérite d'ouvrir des voies d'adhésion collective à des projets régionaux, voire nationaux. Il est pourtant nécessaire de rester prudent dans la formulation de cette tendance car les difficultés d'ordre économique

ressenties actuellement par les producteurs freinent indéniablement les mouvements dans le sens de restructurations et de l'abandon progressif d'habitudes de fonctionnement encore relativement individualistes.

Alors que nous avons pu apprécier, dans cette première partie, toute la complexité d'une analyse globale des OP, nombre de facteurs contribuent à expliquer la relative hétérogénéité de certains groupes issus des ACM. Les politiques à venir dans le sens d'une collaboration croissante des OP entre elles et au sein de la filière ne pourront faire abstraction de ces antagonismes. Il s'agit précisément du cadre des préoccupations politiques actuelles qui visent « *le renforcement des OP et surtout une meilleure coordination de leurs actions afin de mieux maîtriser et regrouper l'offre et d'assurer une interface entre l'aval et la production* » (Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 1994-8). Nous aurons l'occasion de revenir précisément sur ces thèmes dans la troisième partie où il sera question des tendances et perspectives dégagées dans la ligne politique des organisations.

Dans l'immédiat, nous allons approfondir les modes d'évolution des OP au cours des 25 dernières années. Il sera ainsi permis de mieux comprendre comment l'expression de la capacité d'initiative interne à chaque structure peut composer leur identité propre par rapport aux contraintes socio-économiques et au contexte global de la filière des pêches maritimes.

DEUXIÈME PARTIE

25 ans d'existence : les facteurs de création et d'évolution

<i>Chapitre 4. Les logiques d'émergence</i>	117
4.1. Les premiers groupements de producteurs	117
4.2. La création des OP selon les principes de la politique commune des pêches	128
4.3. Un fort enracinement local	136
<i>Chapitre 5. Les facteurs d'évolution des conditions d'intervention</i>	140
5.1. Les principales modifications réglementaires et structurelles (1970-1993)	140
5.2. L'impact des mutations globales	147
<i>Chapitre 6. Des itinéraires individuels</i>	165
6.1. Quelques études monographiques : une bonne illustration de la diversité des OP	165
6.2. Une vocation économique et sociale commune	177
6.3. Les OP face à des situations de crise	188
<i>Chapitre 7. Conformité et performance</i>	194
7.1. Conformité des OP avec le cadre législatif	194
7.2. Fonctionnement et performance économique	204
<i>Chapitre 8. La perception des producteurs comme indice de satisfaction</i>	223
8.1. Méthodologie d'enquête	224
8.2. Résultats et analyse	227
8.3. Synthèse des approches	246

Afin de mieux approcher le fonctionnement des OP dans une perspective dynamique, nous allons nous attacher, en début de partie, à retrouver dans l'histoire des pêches maritimes françaises les logiques ayant guidé l'émergence des groupements et des unions de pêcheurs. Cela nous permettra de situer la création réglementaire des OP communautaires dans un contexte spatial et dans une perspective historique chargée du poids des traditions et des enjeux professionnels locaux.

L'évolution récente des 25 dernières années, que nous traiterons par la suite, se réfère quant à elle au parcours des OP reconnues au sens de la PCP. Par une approche détaillée, nous pourrons évaluer à la fois l'influence de facteurs externes, comme les modifications réglementaires et structurelles ou les mutations globales du contexte économique, et la part d'initiative interne à l'OP qui se traduit par les itinéraires individuels des organisations.

Chapitre 4.

Les logiques d'émergence

Des prud'homies méditerranéennes aux OP communautaires des années 1970, la volonté est commune de se regrouper pour faire front commun face à des difficultés ponctuelles ou durables. Que celles-ci soient d'ordre conjoncturel ou non, elles se révèlent être un facteur éminemment favorable et décisif à l'unification des forces de production. Nous verrons jusqu'à quel point il est possible d'estimer la solidarité professionnelle et les valeurs prônées par la coopération maritime en regardant fonctionner les structures contemporaines.

4.1. LES PREMIERS GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS

L'émergence des premiers groupements de producteurs dans le secteur des pêches maritimes nous renseigne sur les motivations et le contexte économique ayant initié ces mouvements associatifs. Elle donne aux OP actuelles la figure d'héritières d'un passé fondé sur les notions

d'entraide et de mutualité, tout en permettant d'en relativiser la spontanéité de création selon les motivations originelles.

Rappelons que la notion de mutualité qui est le dénominateur commun de tout groupement de producteurs est définie comme une «*forme de prévoyance volontaire fondée sur un système d'engagements synallagmatiques*⁵⁰ par lequel les membres d'un groupe, moyennant le seul paiement d'une cotisation, s'assurent réciproquement contre certains risques (maladies, blessures, infirmités, chômage) ou se promettent certaines prestations (frais funéraires, secours aux ascendants, veuves, orphelins), en se garantissant les mêmes avantages sans autre distinction que celle qui résulte des cotisations fournies et en excluant toute idée de bénéfice» (Vocabulaire juridique, Mutualité, 1829).

4.1.1. La tradition d'entraide en milieu maritime

Quelques repères historiques permettent de replacer les groupements des pêcheurs au sein des OP actuelles dans une perspective élargie mettant en évidence la spécificité de longue date des gens de mer et le poids que peuvent encore faire peser certains héritages issus de pratiques ancestrales. La tradition d'entraide, bien que tardivement formalisée, n'échappe pas à cette règle et marque ainsi l'histoire de nombreuses communautés maritimes.

Il faudra cependant attendre la naissance du mouvement coopératif à la fin du siècle dernier pour qu'une organisation collective structure véritablement les populations maritimes vivant de la pêche selon un mode comparable dans tous les ports français.

4.1.1.1. LA SPECIFICITE DES GENS DE MER

La notion de regroupement et d'entraide en milieu maritime émerge de manière formelle dès la fin du 18^e siècle avec, en 1790, la création légale de la première prud'homme à l'initiative des pêcheurs marseillais. En particulier du fait de cette antériorité, l'originalité des pêches méditerranéennes mérite d'être approfondie et fera l'objet d'un développement ci-après.

Le début du Second Empire (1852) est marquée par l'adoption d'une loi cadre sur la domanialité de l'espace maritime et le passage progressif d'une logique réglementaire à un souci davantage économique de la part des pouvoirs publics. La dimension sociale relève

⁵⁰ Engagements réciproques.

toujours cependant d'une initiative non étatique jusqu'en 1893 où les Sociétés de Secours Mutuel sont officiellement reconnues (décret du 24 avril 1893). Ces organismes garantissent alors aux pêcheurs une assurance sur leur outil de travail à hauteur de 65-75% de sa valeur, contre un taux de 20% auparavant de la part de l'administration maritime.

En 1896, la modification du statut d'inscrit maritime distingue pour la première fois deux volets ; l'un militaire et l'autre civil. Ce dernier inclut un droit de syndicat, 12 ans après la loi générale de 1884 sur le syndicalisme. La liberté de grève reste cependant limitée pour les gens de mer, puisqu'elle est encore assimilée à une désertion. Les années 1900 seront néanmoins marquées par de nombreuses grèves sur fond de revendications de statut et de rémunération.

La spécificité du monde maritime apparaît forte à chacune de ces étapes, exprimant la diversité des usages et des enjeux, tant civils (socio-économiques) que militaires (stratégies et politique de défense nationale), sur cet espace.

4.1.1.2. L'IDEE DE COOPERATION MARITIME

« L'idée de coopération, de coopérative, prend ses racines dans les formes d'entraide qui caractérisent l'activité et les rapports de solidarité entre les hommes. C'est dans ce mouvement que s'inscrit la naissance, voici un siècle, de la Coopération Maritime. Une telle organisation est cependant plus ancienne et trouve ses origines dès le Moyen-Âge. A cette époque, les corporations ont mis en place les règles et les obligations solidaires à l'exercice de leur profession » (CCMCM, 1994-3).

Les communautés maritimes ne font pas exception au mouvement d'organisation collective des professions. Il est en partie motivé par les usages et les risques inhérents à un métier dangereux dominé par l'imprévisibilité de ses résultats.

Les traditionnelles cérémonies lors des disparitions en mer témoignent d'une solidarité ancienne dont pouvaient faire preuve les familles d'une même paroisse. Les "filets de la veuve" embarqués sur le bateau, la mise en place de caisses de secours mutuel ou des péris en mer, donnent également une idée des initiatives solidaires des gens de mer rapprochés par des conditions de travail et de vie similaires.

Sur l'île de Houat au siècle dernier, le recteur avait instauré, à partir de la création d'une cantine et de ses revenus, des crédits de soudure pour les débuts de la campagne de pêche à la sardine (Jorion, 1983).

Sur l'île voisine de Groix, à la suite de la crise sardinière, le lancement de la pêche en groupe du thon germon a permis de sauver plusieurs campagnes de pêche et de générer une nouvelle activité pour les usines. La prospection des bancs et les produits de la pêche étaient alors mutualisés (Duviard, 1992).

Au delà de ces rapprochements locaux, isolés géographiquement, la fin du XIX^e siècle est marquée par une grande crise des activités de pêche et la naissance de nouveaux liens de solidarité. Dans les années 1880, sur le littoral atlantique, les ports et les conserveries subissent durement l'effet de la crise de la sardine générée par une disparition brutale de la ressource. Inorganisée, la profession souffre dans son ensemble. C'est en effet tout le tissu social lié à la pêche artisanale qui est touché. L'idée d'entraide s'impose dans ce contexte difficile. Elle passe par la création de nouvelles structures et en 1895, les premières coopératives se constituent. Rapidement des associations locales, souvent informelles, mettent en commun leurs moyens pour créer des assurances mutuelles, des coopératives de crédit et d'avitaillement, notamment pour l'achat de rogue⁵¹. Les bases coopératives sont jetées et aboutissent en 1905 à la création de la Caisse Nationale des Prêts et des Sociétés de Crédit Maritime. Elles s'affirment, en 1909, avec la naissance des caisses régionales. En 1913, une loi dote le Crédit Maritime d'un statut particulier permettant l'expansion de ses caisses régionales. Parallèlement, les coopératives maritimes obtiennent par réglementation, le droit de devenir des sociétés affiliées au Crédit Maritime.

Jusque dans les années 1970, le maillage du tissu coopératif se complète et s'harmonise dans les ports français. A cette date, les nouveaux impératifs communautaires apportent un écho différent aux problèmes de marché rencontrés. Le rôle et les missions des OP sont instaurés. Depuis, des structures nationales, européennes, voire internationales ont vu le jour. Elles sont destinées à relayer et à représenter les intérêts et les actions entreprises aux niveaux local et régional au sein du groupe coopératif.

⁵¹ Oeufs de morue ou de hareng servant à appâter la sardine.

4.1.2. Les débuts d'une organisation de marché à l'initiative des producteurs

Outre les FROM, institués dans le cadre de l'Ordonnance de 1945 pour répondre aux besoins spécifiques du secteur des pêches industrielles (*voir supra*), la pêche artisanale n'a pas attendu la mise en place d'une politique communautaire pour s'engager dans la voie du regroupement de ses intérêts autour des aspects de marché. Des groupements de producteurs se forment spontanément dans les années 1950-60 pour tenter d'apporter des réponses à des difficultés de marché.

A travers un témoignage laissé par Pierre Bellec⁵², il est possible de retracer le cheminement et quelques-unes des principales motivations ayant conduit les pêcheurs à ces créations. Les exemples retracés ici concernent les ports vendéens et ceux de Bretagne Sud. La spécificité boulonnaise et le cas de ports méditerranéens achèvent de composer un tableau illustrant la diversité des configurations locales à travers une préoccupation commune d'organisation.

4.1.2.1. LA MOBILISATION DES PECHEURS SABLAIS

A la fin des années 1960, aux Sables-d'Olonne, un mouvement de mécontentement s'est développé chez les marins-pêcheurs. Les motifs en étaient la baisse des prix du poisson parallèlement à l'augmentation des prix du gasoil et des taxes de l'ENIM (Etablissement National des Invalides de la Marine). En avril 1967, une grève générale des pêcheurs se déclenche. Elle devait durer près d'un mois, ce que n'avait jamais connu les plus vieux marins-pêcheurs. Alors que les autorités locales cherchaient le moyen d'y remédier, une proposition fut émise dans le sens d'une organisation de marché inspirée par celle qui, essentiellement financée par l'État, existait dans les ports industriels (FROM), mais avec des moyens d'action qui lui seraient propres et dirigée par les professionnels. Une telle organisation pouvait être transposée au plan artisanal à travers la création des deux principaux outils :

- un fonds d'organisation de marché, sorte de caisse de compensation, alimenté par une cotisation des marins-pêcheurs et géré par eux,
- et une coopérative de mareyage chargée de faire respecter les décisions du fonds.

⁵² M. Pierre Bellec, fondateur de l'OPOB et ancien administrateur des Affaires Maritimes, est décédé en 1993. Son témoignage a pu être recueilli au cours du travail de terrain mené dans le cadre de cette thèse.

Après plusieurs réunions auxquelles assistait la quasi-totalité des patrons pêcheurs sablais, ce plan fut accepté à l'unanimité. Il fut officialisé par une décision du Comité Local des Pêches en 1967 qui fixait à 1% du montant des ventes la cotisation des marins-pêcheurs sur toutes les espèces de poissons et de crustacés, même celles qui ne posaient pas de problème de commercialisation.

L'organisation, autour du tandem FOMAS (Fonds de Soutien du Marché Artisanal Sablais) - SOCOSAMA (coopérative de mareyage), s'avéra rapidement utile et souple, la gestion étant assurée par deux conseils d'administration, tous deux composés des mêmes membres. Le fonds de soutien reversait à la coopérative de mareyage, sur justificatifs, les compensations financières permettant le respect des cours fixés pour les espèces soutenues. Un projet d'installation d'équipements de surgélation affectés surtout à la seiche était décidé, le financement assuré.

Début 1968, des réticences apparaissent pourtant allant jusqu'au veto entre l'administration, représentée par le Comité Local, et le fonds de compensation. Elles devaient conduire à la dissociation des deux entités, puis à la reconnaissance comme OP au sens communautaire de la SOCOSAMA, en 1973. Le FOMAS de son côté devint une OP indépendante, spécialisée autour du marché conchylicole.

4.1.2.2. LES DEBUTS DE L'ORGANISATION EN PAYS BIGOUDEN

Toujours selon Monsieur Bellec, une des premières tentatives d'organisation du marché des produits de la mer en France, à l'avantage du marin-pêcheur a été envisagée dans le quartier du Guilvinec en 1959. Il s'agissait d'y multiplier des points de vente au détail pour toucher le plus grand nombre de consommateurs.

Une réunion fut organisée, à laquelle assistait en particulier Monsieur Leclerc qui s'intéressait au secteur du poisson avec des responsables boulonnais et qui commençait à mettre en place les structures nécessaires. Des recherches furent alors entreprises pour trouver des locaux convenant à la vente, mais sans résultat. Deux magasins d'expédition furent cependant obtenus, l'un à Loctudy, l'autre à Kerity Penmarc'h. Pour les gérer, une société coopérative fut créée en 1965, sous le nom de "Pêcheurs de France - Marée Bretonne".

La nouvelle société s'efforçait d'éviter l'effondrement des cours sous criée et la mévente, mais ne progressait pas, réussissant malgré tout à équilibrer son compte d'exploitation. Les mareyeurs, et même certains marins-pêcheurs, ne lui facilitaient pas la tâche. Ainsi, à trois

reprises, les mareyeurs guilvinistes décidèrent brusquement une grève des achats. La criée pu être néanmoins "dégagée" par "Marée Bretonne" qui en retira quelques bénéfices et clients supplémentaires. L'entreprise coopérative vivota ainsi sept ou huit ans.

De 1969 à 1978, plus de 150 dossiers de construction, concernant pour la plupart des navires en bois de 15 à 19 mètres, furent instruits dans les quartiers maritimes bigoudens. La plus grande partie des patrons pêcheurs a alors adhéré à l'organisation de marché pour bénéficier des compléments de subvention conditionnés par cette adhésion.

La création d'un fonds de soutien fut plus délicate. Il fallait persuader les marins qu'ils y trouveraient un intérêt moyennant le versement d'une cotisation. Le point de départ fut un essai de valorisation du chinchard, qui ne se vendait pratiquement pas et pouvait être utilisé comme appât par les caseyeurs et les palangriers (boëtte). Cette proposition fut retenue, étant convenu que des garanties de prix pourraient être décidées sur d'autres espèces. Le premier port choisi pour lancer l'opération fut Douarnenez où le mouvement coopératif était déjà bien implanté. L'ACA (Armement Coopératif Artisanal) y apporta tout son poids.

Au cours d'une réunion du Comité Local des Pêches Maritimes de Douarnenez, début 1968, la création d'un fonds de soutien fut décidée avec une cotisation fixée à 0,60% *ad valorem*. Peu de temps après et au vu des difficultés rencontrées par le fonds de compensation de la pêche sablaise, il était décidé unanimement de retirer la gestion du marché des responsabilités du Comité Local (organisme issu de l'Ordonnance de 1945 et mal perçu en tant que tel).

Cette modification de structure admise, la création de fonds de soutien identiques fut étendue, en 1969, aux autres ports du Pays bigouden :

- à Loctudy, tout d'abord, où l'esprit coopératif s'était déjà manifesté ;
 - à Saint-Guénolé ensuite, où une nouvelle criée fut inaugurée le 1^{er} janvier 1969.
- Les patrons ont alors eux-mêmes demandé la création d'un fonds de soutien pour faire face aux éventuelles difficultés de commercialisation, en particulier pour des marchés nouveaux, comme celui de la langoustine. Les patrons des bateaux pratiquant cette pêche et débarquant traditionnellement à Concarneau, avaient en effet décidé de venir vendre chez eux et de dégager les financements nécessaires à la construction de la criée ;

- à Lesconil, également en 1969, où plusieurs bateaux vendaient au Guilvinec, la même demande a été formulée ;
- au Guilvinec, enfin, où après une réunion préalable d'information tenue à Léchiagat et à laquelle assistaient tous les patrons de ce port, l'Assemblée Générale des Marins du Guilvinec décidait la création d'un fonds.

Après plusieurs mois de fonctionnement, ces fonds de soutien portuaires ne parvenaient pas à faire respecter leurs décisions, en particulier celles qui concernent les prix minima. La situation de "Pêcheurs de France - Marée Bretonne" continuait à se dégrader, malgré les efforts d'investissement accomplis :

- l'aménagement de poissonneries de détail au Guilvinec, à Saint-Guérolé et à Lesconil qui ne resteront ouvertes que 2 ans ;
- l'établissement de relations commerciales avec diverses centrales ;
- la construction d'une poissonnerie moderne à Brest (1967) exploitée 2 ou 3 ans ;
- la construction au port du Conquet d'une chambre froide de congélation et de stockage du chinchard pour les caseyeurs ;
- le rachat d'un magasin de marée au Guilvinec.

En dépit de ces développements, la liquidation de "Pêcheurs de France - Marée Bretonne" est signifiée, en 1972, sous contrôle du Crédit Maritime, par un règlement à l'amiable. A partir du rachat d'une usine de conserves de Saint-Guérolé, en 1971-1972, le Crédit Maritime prend l'initiative de soutenir la création d'une nouvelle structure, Saint-Gué-Coop. A cette société coopérative comprenant une conserverie, est adjointe une unité de surgélation destinée en particulier à absorber les excédents sous criée. Elle reprend également à son compte l'exploitation des magasins de Marée Bretonne qui existaient toujours sur les ports.

Parallèlement, une nouvelle structure juridique de l'organisation du marché est réalisée : les anciens fonds de soutien (au nombre de sept : Concarneau, Loctudy, Lesconil, Le Guilvinec, Saint-Guérolé, Douarnenez, Audierne) qui n'étaient que des associations deviennent des GPA (Groupement de Pêcheurs Artisans) - statut GIE - et sont regroupés sous le nom "d'Organisation des Pêcheries de l'Ouest Bretagne" (OPOB-GIE).

En fait, les GPA jouissaient au sein de l'OPOB d'une complète indépendance, l'OPOB étant le lieu de rencontre, de réunion et de prise de décisions applicables dans les ports adhérents.

L'OPOB fut à l'origine présidée par Rémy Le Lay pour l'accomplissement des formalités de constitution.

L'organisation reposant désormais sur une base juridique solide, la question se posait de la faire reconnaître officiellement comme OP au sens communautaire. C'est par l'intermédiaire de la Confédération de la Coopération Maritime que furent transmis les textes et les dispositions prises au plan national pour leur application. Le dossier de demande d'agrément en tant qu'OP fut alors constitué et soumis au Ministère des Transports, alors chargé de la Mer, qui, par décision du 19 janvier 1973, accorda l'agrément sollicité.

Au cours des premières années de fonctionnement, l'activité essentielle de l'OPOB s'appliqua à fixer les "prix planchers" des espèces garanties, à négocier les compléments pour les contrats d'approvisionnement avec le concours financier du FIOM (créé en 1975). De 1986 à 1994, une politique progressive d'abandon des coopératives portuaires fut menée au profit d'une seule entité administrative regroupant l'OP et la coopérative de mareyage (fusion en 1993).

4.1.2.3. L'ORGANISATION PORTUAIRE BOULONNAISE

Une des spécificités du port de Boulogne a trait à la représentation sous criée des pêcheurs par des intermédiaires, les "écoreurs", pour la mise en vente de leur production. A la fin des années 1960, l'organisation coopérative s'est progressivement constituée en réaction face au rôle monopolistique de ces intervenants et pour contrer l'augmentation des taxes d'écorage et des prestations afférentes à ce service.

Ainsi, en 1958, la première coopérative d'écorage (Coopérative Maritime Étaploise d'Écorage) est créée, parallèlement à une coopérative d'avitaillement. Ces deux structures répondaient alors aux besoins d'une flottille homogène spécifiquement artisanale, nettement différenciée des navires industriels adhérents au FROM Nord. L'adhésion à la coopérative d'avitaillement fut massive, mais en revanche plus progressive pour la coopérative d'écorage, du fait des relations anciennes entretenues entre marins-pêcheurs et écoreurs (traditions d'entente, habitudes, passifs financiers...).

Dans un souci de qualité et de valorisation du produit sous criée (et notamment stopper les enchères descendantes et la baisse des cours), la coopérative s'est dotée de services commerciaux capables de se porter acquéreur de la production. Conjointement, le secteur coopératif étendait ses services pour les besoins du navire (assistance technique, moyens de transport, manutention...). Avec l'ouverture en 1968 d'une poissonnerie témoin à Étaples, la

couverture des différents stades de la distribution était assurée. Celle-ci venait en complément de la coopérative d'armement pour assurer toutes les prestations de services nécessaires aux bateaux. Par la suite, la flottille originelle fut déplacée d'un port d'armement (Étaples) vers un port d'exploitation (Boulogne) du fait de l'envasement du premier.

En 1974, la reconnaissance communautaire de l'OP, CME, intervenait. L'OP et la coopérative de mareyage correspondent à une même structure juridique coopérative composée de sections.

4.1.2.4. LES PRUD'HOMIES MEDITERRANEENNES

Les prud'homies sont des confréries de métiers dont l'origine très ancienne (1452) est préalable à l'existence même d'un code du travail. Attestée dès le X^e siècle à Marseille, leur existence a été reconnue pour la première fois par les lettres patentes du roi René de Provence (1452, 1477). Semblables aux corporations de l'Ancien Régime, elles ont résisté à la tourmente révolutionnaire et à la loi Le Chapelier de 1791, qui supprimait toutes les formes d'ententes professionnelles.

Au cours du XIX^e siècle libéral, leurs attributions sont réaffirmées par le décret du 19 novembre 1859 qui régit encore le statut des prud'homies, placées sous tutelle de l'État. Si la création du Comité Central des Pêches Maritimes en 1945, comme celle du nouveau Comité National en 1991, les ont laissées en dehors du schéma des instances nationales, elles n'ont pourtant pas perdu toutes leurs prérogatives, ni leur place de communautés de patrons pêcheurs.

Tout autant que le poids de l'histoire et la traditionnelle volonté d'indépendance du monde de la pêche, c'est aussi la grande proximité des prud'hommes auprès de leurs mandants qui assure la pérennité de ces institutions. Mieux qu'à travers le quartier maritime, circonscription du comité local, les pêcheurs se connaissent et se reconnaissent à travers un représentant portuaire. Il y a ainsi six quartiers maritimes et trente-six prud'homies en Méditerranée.

La géographie de ce littoral marquée par la petitesse et la multiplicité des entités portuaires justifie sans nul doute cette perception quasi-unanime des pêcheurs qui perdure au fil des siècles. La grande diversité des métiers et, de fait, la multiplicité, voire l'opposition, des intérêts est aussi probablement l'une des motivations premières ayant guidé les producteurs pour créer ces organisations de concertation et d'organisation de « *la jouissance de la mer* ». « *A l'origine, les prud'homies étaient chargées de réguler l'effort de pêche avec deux objectifs :*

- organiser l'exercice des métiers de la pêche et de la commercialisation des produits halieutiques de manière à ce que chaque membre de la communauté puisse vivre de l'exercice de la pêche,
- assurer la continuité de la profession par des mesures de protection sociale et de protection de la ressource » (Tempier, 1986).

Même si aujourd'hui beaucoup de leurs compétences, notamment celles du tribunal prud'homal, ont été transférées à l'administration (arrêté du 06/02/1962), les prud'homies gardent de réels pouvoirs de représentation et d'arbitrage des conflits entre pêcheurs. Placées sous l'autorité du Chef du Quartier des Affaires Maritimes, certaines d'entre elles aident à la constitution des dossiers de demande d'aides, à la mise en place de contrat de travail type, et remplissent ainsi un rôle de soutien social.

Le Prud'homme Major ou Premier Prud'homme est souvent considéré comme « *la conscience de la profession, le sage que l'on vient consulter, celui qui règle les litiges entre les pêcheurs* ».

Les prud'hommes peuvent encore édicter, en accord avec la réglementation générale, des règlements prud'homaux relatifs à toutes les composantes de l'effort de pêche (durée, période, engins), à l'exception du nombre de pêcheurs (Catanzano, Rey, 1996). Elles regroupent l'ensemble des patrons pêcheurs. Au nombre de quatre⁵³, les organisations de producteurs méditerranéennes, ont le plus souvent été créées à l'initiative des plus importantes prud'homies. Elles offrent ainsi le cas typique de la reprise de structures préexistantes pour fonder les nouvelles OP au sens communautaire, l'intérêt immédiat étant de faire bénéficier les producteurs des systèmes d'aides et de compensation prévus dans le cadre de l'OCM.

L'importance et la cohésion des prud'homies, comme de toutes les autres formes de groupements de producteurs, sont variables selon les entités géographiques qui les voient naître. L'adhésion des pêcheurs aux mesures édictées est, en Méditerranée comme ailleurs, liée à la cohésion de la communauté et au principe d'équité sur lequel elle repose. Outre la fonction sociale de soutien et d'entraide interne à la population des marins-pêcheurs, l'adaptation aux conditions locales rend l'application d'une réglementation nationale, voire

⁵³ Depuis la dissolution de PROGRAUSARDANC en 1996.

communautaire, moins contraignante. Sa perception peut ainsi en être valorisée et rencontrer un meilleur respect.

En conclusion, l'émergence des communautés de pêcheurs à la faveur de périodes de crise plus ou moins aiguë, nous informe de manière particulièrement claire sur le renforcement opportun de la notion d'entraide quand « *les temps sont difficiles* ». La reconnaissance communautaire des OP n'échappe pas à cette règle et nous pourrions constater, à partir des dates de reconnaissance, combien les vagues de création, si elles sont révélatrices d'enjeux locaux, adviennent aussi de manière privilégiée à l'occasion de périodes charnières ou de mutations fortes.

La naissance des groupements de producteurs est ainsi étroitement dépendante d'un contexte économique global dépassant le milieu d'activité local. Elle advient ainsi préférentiellement au moment même où des difficultés d'ordre social ou économique apparaissent et remettent en cause l'individualisme traditionnel du patron de pêche dans la pratique de son métier et la gestion de son entreprise.

4.2. LA CREATION DES OP SELON LES PRINCIPES DE LA POLITIQUE COMMUNE DES PECHES

Alors que nous venons de voir comment de nombreuses OP reconnues au sens communautaire ont pu naître de la reprise de structures préexistantes, une synthèse des textes communautaires régissant l'action des OP est un préambule utile à l'analyse de leur rôle et de leur évolution depuis cette reconnaissance réglementaire.

4.2.1. Les règlements de base

La naissance officielle de la PCP, en octobre 1970, fut précédée d'une longue période de réflexion, entamée dès 1963, sur la situation des pêcheries dans les différents États membres. Ce temps de gestation fut jalonné par différentes étapes normatives. Après l'aplanissement des points de désaccords et des complications relatives aux procédures d'élargissement de l'espace communautaire, furent adoptés les textes posant simultanément les bases d'une politique des structures et d'une organisation de marché (Parlement Européen, 1992-5). Deux règlements de

base, en date du 20 octobre 1970, transcrivent pour la pêche les objectifs de l'article 39 du Traité de Rome, sur le modèle de la Politique Agricole Commune.

Il faut noter que les articles 38 à 47 du Traité de Rome, relatifs à la politique agricole commune, s'appliquent également à la pêche maritime, même s'il a souvent été critiqué de traiter de manière identique un marché excédentaire au sens de la balance commerciale, comme celui de l'agriculture, et le marché largement déficitaire des produits de la pêche et de l'aquaculture.

L'article 38 stipule en effet dans son premier paragraphe que : « le Marché Commun s'étend à l'agriculture et au commerce des produits agricoles. Par produits agricoles on entend les produits du sol, de l'élevage et de la pêche, ainsi que les produits de première transformation qui sont en rapport direct avec ces produits ». Conformément à cet article, la PCP fait donc partie intégrante de la PAC (Politique Agricole Commune).

4.2.1.1. REGLEMENT DE BASE STRUCTURE CE 2141/70

Le règlement CE 2141/70 définit la politique de structure autour de quatre axes majeurs :

- un régime commun pour l'exercice de la pêche,
- la conservation des ressources,
- la coordination des politiques nationales,
- les actions communes (accroissement de la productivité, adaptation de l'offre à la demande, amélioration des conditions sociales et économiques).

La politique des structures « *tend à remédier, par une amélioration de la productivité, aux disparités et aux déséquilibres du secteur, en facilitant l'intégration des économies des États membres*⁵⁴ ».

4.2.1.2. REGLEMENT DE BASE MARCHE CE 2142/70

Le règlement CE 2142/70 s'articule autour de cinq objectifs :

- favoriser l'exercice rationnel de la production,
- adapter l'offre aux exigences du marché,

⁵⁴ M. Kriedmann, document de séance n°174 du 15.1.1968.

- assurer un revenu équitable aux producteurs,
- proposer des prix raisonnables aux consommateurs,
- garantir la sécurité des approvisionnements.

La politique des marchés « tend à parvenir à un marché unique des produits de la mer grâce à une intégration des différents marchés nationaux⁵⁵ ».

A ces fins, plusieurs séries de mesures sont prévues, parmi lesquelles la création des OP est notifiée à l'article 5 :

- l'application de normes communes de commercialisation,
- la création d'organisations de producteurs,
- l'intervention d'un régime communautaire de prix soutenu,
- et la conclusion d'accords d'interaction avec les pays tiers.

Les OP sont les *agents de la réglementation* chargées d'exercer une action sur la qualité des produits par la mise en œuvre des normes communautaires de commercialisation et sur les prix par la mise en œuvre des mesures de prix de soutien et de prix de retrait (Le Bihan, 1979). Elles constituent donc la pièce essentielle, *l'élément actif* de l'organisation commune de marché dont la réussite repose entièrement sur la volonté des pêcheurs à se regrouper afin de mettre en œuvre des mesures de stabilisation du marché.

Le respect du droit communautaire et l'applicabilité de la PCP impliquait la mise en place d'OP sur l'ensemble du littoral européen. Ces deux textes ont été codifiés par les règlements CE 100/76 et CE 101/76 du 19 janvier 1976.

4.2.2. L'intégration au cadre juridique national

La mise en place des règlements de base dans le cadre de l'Europe Bleue intervenait en 1970 dans des contextes nationaux pourvus d'antécédents législatifs dans le domaine des pêches maritimes. A travers le principe de subsidiarité, l'ensemble des États membres a été contraint d'adapter sa propre législation pour entrer en conformité avec la réglementation commune. En France, il existait une organisation antérieure à l'OCM dans le cadre national des structures

⁵⁵ M. Kriedmann, document de séance n°174 du 15.1.1968.

professionnelles de l'Ordonnance de 1945. Sa mise en conformité reste encore l'objet de réserves et de débats de la part des professionnels de la filière. Nous reviendrons sur ce point ultérieurement.

D'une manière schématique, on peut indiquer que la pêche industrielle⁵⁶, dans l'attente d'une politique commune, avait été amenée à s'organiser pour faire face à la concurrence des autres États membres, tandis que la pêche artisanale, restée à l'écart de cette organisation, ne s'est structurée qu'ultérieurement sur la base du droit communautaire en constituant des OP.

4.2.2.1. UNE ORGANISATION ANTERIEURE A L'OCM

Initialement prévue pour trois produits sensibles relevant de la pêche industrielle (thon, morue, sardine), une organisation sectorielle a été mise en place en France, dès le début des années 1960. En 1965, celle-ci avait été généralisée à toutes les espèces industrielles suite à la baisse des cours subie en 1964.

Cette organisation s'appuyait sur l'Ordonnance de 1945 portant réorganisation des pêches maritimes et basée sur la notion "d'interprofession" (producteurs, mareyeurs, représentants du secteur coopératifs, du secteur libre...). Cette ordonnance instaurait trois types de comités, placés sous tutelle ministérielle, auxquels l'adhésion était obligatoire. Ceux-ci étaient dotés de pouvoirs réglementaires et financés par une taxe parafiscale prélevée sur l'ensemble de "l'interprofession".

C'est à partir des comités interprofessionnels (limités à une branche déterminée des pêches maritimes) que s'est élaborée la première organisation régionale en 1965. Ainsi, les FROM sont nés d'une sorte de déconcentration de ces comités. Il était en effet prévu au règlement intérieur de ces organismes, la possibilité de déléguer tout ou partie de leurs prérogatives à des sous-comités régionaux et celle de constituer une ou plusieurs commissions régionales. Ces mécanismes furent utilisés pour créer la commission régionale Nord (dont les statuts furent approuvés le 20 mai 1965), la commission régionale Bretagne (en date du 27 octobre 1966) et la commission régionale Sud-Ouest (du 4 décembre 1967). Afin de traduire leurs interventions sur le plan financier, les commissions régionales furent secondées par des Fonds Régionaux

⁵⁶ En France, le terme de pêche industrielle se rapporte à une pêche hauturière fraîche destinée à la consommation humaine.

d'Organisation du Marché du poisson, les FROM. L'ensemble des ports de pêche industrielle se trouvait ainsi couvert par une organisation de marché présentant une double structure :

- des organes décisionnels, les commissions régionales bénéficiant d'une délégation de pouvoirs des comités interprofessionnels,
- et des organes d'exécution et de gestion, les FROM, "bras séculiers" des commissions régionales.

Le marché de la pêche artisanale, quant à lui, ne faisait l'objet d'aucune structuration à l'échelle nationale. Seules existaient des expériences coopératives portuaires, parmi lesquelles celles du Pays bigouden, des Sables-d'Olonne et de Boulogne que nous avons pu citer. Ce n'est qu'après la crise de 1975, qu'une véritable organisation de la pêche artisanale a commencé à se structurer, à l'instigation des pouvoirs publics et pour tenter de faire face à la crise généralisée des pêches maritimes (Jouffroy, 1976).

Ces deux marchés parallèles des produits de la pêche se sont donc progressivement adaptés pour se conformer aux exigences de la politique commune, l'un en se restructurant, l'autre en s'organisant.

Aujourd'hui, l'antagonisme entre la pêche industrielle et la pêche artisanale n'est plus aussi tranché et la dénomination d'OP "industrielle" attribuée aux FROM s'avère dépassée au vu de la composition de leur flotte adhérente, largement artisanale. De même, les OP artisanales ont vu leurs flottilles typiquement artisanales largement mâtinées par de nouvelles adhésions.

A titre d'exemple, la flottille du FROM Nord ne comporte plus que 20 unités de pêche industrielle (bateaux de pêche hauturière, dont six congélateurs) sur un total de 226 adhérents. A PROMA, l'adhésion, en 1994, d'un armement semi-industriel avec 12 chalutiers de 34 mètres a représenté un apport de plus de 15% des quantités débarquées par les adhérents de l'OP et de plus de 13% en valeur.

Nous reviendrons sur ce point pour apprécier l'évolution du nombre et du profil des adhérents aux OP.

4.2.2.2. UNE OPPORTUNITE REGLEMENTAIRE DANS UN CONTEXTE DE CRISE

Les OP dans leur majorité ont été créées dans les années 1970. Seules quatre d'entre elles ont moins de 8 années d'existence (Tab. 16). Les FROM sont les structures les plus anciennes

avec une reconnaissance communautaire en date de 1971 et un fonctionnement antérieur sous le régime de l'ordonnance de 1945 que nous venons d'évoquer.

En ce qui concerne la pêche artisanale, deux types d'OP sont à distinguer :

- celles qui sont venues se superposer à une structure coopérative déjà efficiente et dont la création relève en partie d'un objectif de récupération des aides liées au statut d'OP,
- et celles qui, au contraire, se sont implantées dans des secteurs géographiques vierges de toute organisation où se posaient des problèmes de commercialisation.

Tab. 16

Date de reconnaissance communautaire des OP françaises⁵⁷

Nom de l'OP	Date de reconnaissance communautaire	Nom de l'OP	Date de reconnaissance communautaire
From Nord	1971	Sathoan	1975
From Bretagne	1971	Promalo	1977
From Sud-Ouest	1971	OP Hendaye	1979
Socosama	1973	Oppan	1980
Arpevie	1973	OP Yeu	1981
Opob	1973	Prograusardanc	1983
Cme	1974	OP La Cotinière	1987
Procaco	1974	Cooparmor	1988
Copeport	1975	Copemart	1991
Proma	1975	Bascopeche OP	1994
Proquaport	1975	Cobrenord	1996

Source : OP

Les entretiens réalisés dans le cadre de cette étude avec les dirigeants d'OP reprennent en partie les explications liées au contexte de création des OP et n'ont pas fait apparaître de motivation initiale marquante. Cela peut s'expliquer en partie par les changements de direction

⁵⁷ BASCOPÊCHE OP est la reprise d'une structure préexistante, l'OP CI-LUZ créée en 1979. COBRENORD est issue de la fusion de PROMALO et COOPARMOR.

opérés depuis cette date. De ce fait, les responsables interrogés n'ont pas nécessairement connaissance exacte, ni souvenir des circonstances ayant conduit à la constitution de l'OP. Les motifs invoqués et les préoccupations partagées par la plupart d'entre eux, quant à la création d'une organisation du marché se rapportent à cinq domaines d'objectifs principaux :

- apporter une réponse aux difficultés de la pêche locale (pêche spécialisée vulnérable, aléas de la pêche saisonnière, forte emprise des mareyeurs ou des écoreurs) ;
- résoudre les problèmes de commercialisation et les difficultés liées à la distribution de certaines espèces ;
- intervenir dans un contexte de crise : crise de marché des années 1964-1966 marquée par une chute importante des cours du poisson, grèves et crises générales liées à l'augmentation du prix du fuel en 1975, etc. ;
- répondre à une préoccupation de sécurité minimale des producteurs face aux risques croissants du marché et à l'importance des investissements réalisés : soutien des cours, garantie de prix de retrait, perception d'aides et de compléments de subventions soumise à l'adhésion, etc. ;
- bénéficier d'une opportunité réglementaire (aides à la création...) pour modifier des structures préexistantes de fonds de soutien ou de caisses de péréquation dans le prolongement du mouvement d'organisation des marchés régionaux entamé dans les années 1960.

De même que nous l'avons constaté pour les OP antérieures à l'OCM dans le secteur des pêches industrielles, les OP créées dans les années 1970, ont été constituées en réponse aux difficultés ressenties par les producteurs. Celles-ci se sont révélées à l'occasion des crises, principalement celles des années 1975 et 1980.

A propos de la première, R. Thibaudau, alors directeur des Pêches maritimes, écrivait que du point de vue de l'organisation du marché, « *les crises, comme les maladies ont parfois des effets salutaires* » (Thibaudau, 1975). Cette crise de 1975 est remarquable par sa dimension internationale. Elle a principalement pour origine le renversement brutal du marché américain qui, saturé et disposant de stocks importants, a pratiquement cessé d'importer à la fin de l'année 1974. Devant cette situation, les principaux pays exportateurs de poisson de fond ou

de thon congelé se sont reportés massivement vers d'autres marchés et en particulier vers celui de l'Europe occidentale. C'est donc en raison de l'interaction entre le marché du poisson frais et celui du poisson congelé que la présence de stocks importants de produits congelés a eu un effet dépressif direct sur le cours des principales espèces pêchées par les producteurs français. Conjuguée à une tendance inflationniste de l'économie générale qui contribuait à faire augmenter les frais d'exploitation des navires (prix du carburant en sensible augmentation), la baisse des cours a achevé de placer les armements dans des situations financières tendues. Face à ces difficultés échappant largement au cadre d'action local, « *les efforts se sont orientés vers une meilleure organisation des producteurs* ». « *Dans cette optique, toute une série de groupements de producteurs ont été créés au cours du premier semestre 1975 dans le secteur de la petite pêche (...). Sept organisations de producteurs, intéressant 700 navires, ont ainsi vu le jour, notamment sur le littoral méditerranéen qui n'en comptait aucune. L'ensemble du réseau des OP a été parachevé par la constitution d'une Association Nationale des organisations de producteurs (ANOP) qui coordonne et harmonise dans l'intérêt général l'ensemble des actions arrêtées par les organisations* » (Esnouf, 1976).

Dans le prolongement de ce premier mouvement d'ampleur, la fin des années 1970 est marquée par d'autres conflits sporadiques. Celui, particulièrement virulent, qui eut lieu cours de l'été 1980 (Corlay, 1984), est remarquable parce qu'il induit un mouvement de manifestation d'envergure nationale. Dans ce contexte, la création de plusieurs OP advient, plus dans l'urgence pour apporter des solutions immédiates que pour instaurer une organisation du marché au sens communautaire (Danic, 1982).

Nous verrons plus avant comment le contexte de crise, s'il a été un facteur déclenchant pour la constitution de nombreuses OP, est aussi l'occasion de remise en cause et de renouvellement des modes de fonctionnement.

Enfin, pour les plus jeunes structures, la reconnaissance communautaire de l'OP apparaît davantage comme un impératif d'équité vis-à-vis des producteurs bénéficiant d'une organisation portuaire. En effet, les ports n'étant pas dotés d'une OP sont marginalisés et ne disposent pas des garanties des prix de retrait ni de la représentation politique. La création des dernières OP permet ainsi de compléter presque totalement la couverture du littoral français. Aujourd'hui, seuls quelques sites de débarquements méditerranéens ne bénéficient pas encore des services d'une OP, bien qu'il s'agisse de l'un des objectifs affichés par l'AMOP.

4.3. UN FORT ENRACINEMENT LOCAL

L'impossible généralisation que nous avons rencontrée en première partie à dresser un portrait uniforme des OP françaises est en partie due à la diversité des systèmes de production le long de nos côtes. Les conditions de leur création des organisations et leurs modes de fonctionnement sont liés aux traditions et aux spécificités de la pêche locale.

4.3.1. Le poids des héritages

Dans la plupart des cas, la création des OP a été réalisée à l'initiative des producteurs, selon les principes édictés par les règlements communautaires. Les situations initiales présentent cependant des configurations diversifiées, puisqu'elles correspondent avant tout à des choix politiques et à des besoins spécifiques exprimés à un moment donné.

Dans le cas des FROM, nous l'avons vu, la constitution s'est faite pour assurer les besoins spécifiques de la pêche industrielle. Elle a été menée dans un cadre institutionnel national bien défini. En revanche, pour la plupart des autres structures de type artisanal, la reconnaissance communautaire de l'OP fut l'occasion de formaliser une organisation préexistante. L'émergence de ces organisations initiales, alors indépendante d'une quelconque incitation réglementaire, répondait davantage aux besoins de flottilles portuaires.

On obtient ainsi nombre d'OP reconnues au sens communautaire à l'occasion de périodes de crise générale du secteur des pêches maritimes, mais qui sont en fait des émanations de structures plus anciennes créées quant à elles pour des besoins professionnels locaux.

Il en est ainsi de PROMA à Lorient née en 1975, huit ans après que les pêcheurs Gâvrais aient constitué le Groupement des Pêcheurs Artisans de Lorient, de la réunion des groupements de gestion disséminés de Gâvres au Croisic.

Les situations originelles sont variées selon l'approche spatio-temporelle : le milieu professionnel environnant et le moment ayant conduit à la création d'une organisation fondée sur des principes de solidarité collective. Ces conditions premières imprègnent encore aujourd'hui la descendance des OP communautaires à travers les hommes qui les dirigent et les stratégies qui les guident.

Les traditions locales placent dans la plupart des cas le rôle des OP dans un contexte d'assistance aux producteurs et à leurs familles, non seulement en temps de crise, mais dans l'exercice quotidien de leur métier. Cette assistance est d'autant plus prégnante que la profession de marin-pêcheur est marquée par les aléas naturels indissociables d'une activité de cueillette et les incertitudes liées au succès ou non des marées⁵⁸.

Ainsi, créées à l'origine majoritairement à l'initiative de producteurs confrontés à une situation de crise plus ou moins générale, les OP ont acquis une dimension plus large à travers une mission de soutien durable. Les mutations du contexte de leur intervention justifient également une assistance étendue dans ses fonctions comme dans sa durée. Nous reviendrons sur cette modification globale des pêches maritimes et du marché des produits de la mer qui influent sur les modes de gestion à adopter pour les pêcheries françaises.

4.3.2. La création et l'évolution des OP révélatrices des enjeux locaux

A travers l'expérience des pêcheurs sablais, boulonnais ou méditerranéens évoquée au début de cette deuxième partie, nous avons pu apercevoir combien la formation de structures professionnelles à l'initiative des producteurs était marquée par la préexistence de pratiques de pêche anciennes, de modes d'organisation portuaire et de relations traditionnelles entre les acteurs de la filière en mer comme à terre. A Boulogne, elle manifestait une insatisfaction des producteurs artisans à l'encontre des écoreurs, intervenants incontournables dans ce port pour la commercialisation de leurs produits. Aux Sables-d'Olonne ou en Pays bigouden, il s'agissait de réagir face à une baisse des cours consécutive au jeu de facteurs de production extérieurs au système portuaire : le prix de carburants, les flux de produits importés...

Dans un grand nombre de situations, c'est en effet en étant confrontés à des problèmes économiques nationaux, voire internationaux, que les producteurs ressentent la nécessité de faire front commun, comme si l'adversité suscitait un renouveau de solidarité. L'instauration de systèmes d'entraide est ainsi l'expression de besoins ne pouvant être satisfaits sans l'adhésion et la participation du plus grand nombre. Dans ces conditions, l'impulsion créatrice revient à un ou des leader(s) dont la figure charismatique concentre les aspirations de tous.

⁵⁸ Période de pêche.

Ce fut le cas, par exemple, de M. Louis Le Pape et M. Victotien Viaud, présidents fondateurs respectivement de PROMA et de la SOCOSAMA, tous deux identifiés comme représentants de l'intérêt des pêcheurs au Croisic et aux Sables d'Olonne dès les années soixante. Les préoccupations s'expriment et trouvent un écho à travers un discours et des revendications qui motivent la naissance d'une action concertée et organisée. Les créations d'OP n'échappent pas à cette règle et selon les impératifs et les besoins exprimés localement, l'implication politique est réalisée dans telle ou telle direction.

La marque des fondateurs et des préoccupations initiales est encore souvent très perceptible dans la conduite et la politique suivies par les dirigeants actuels. Les choix stratégiques établis à la création et les modes d'intervention guident ainsi l'action et l'évolution de la présence de l'OP. La création ou non de coopératives de commercialisation en tant qu'outil technique de l'OP est l'un des éléments distinctifs fort et traditionnel des organisations françaises. La classification qui vise à opposer les organisations agissant ou non en partenariat avec une coopérative de mareyage peut être reprise à propos des contextes de création. Toutes les OP coopératives se sont en effet adjointes les services d'un outil commercial dès leur création ou dans un laps de temps de quelques mois après. Elles répondent donc à cette motivation originelle spécifique d'allier à la fonction de régulation des cours à la première vente une implication directe sur le marché et un travail sur les conditions d'écoulement de la production en tant que mareyeur.

En conclusion

La constitution des OP présente toutes les nuances d'une histoire révélatrice d'enjeux locaux. Elle intervient comme un traceur pour mieux cerner la ligne de conduite que les producteurs ont voulu se fixer et les vrais facteurs de solidarité qui se sont tissés à l'origine pour se distendre ou non ensuite du fait des relations humaines. Ces dernières sont primordiales pour interpréter les options prises à tel ou tel moment de la vie de l'OP, selon que la cohésion entre les adhérents ait été réalisée ou fluctuante. A ce titre, l'homogénéité des flottilles adhérentes (taille des unités, métiers, pratiques commerciales...) est un facteur de rapprochement des hommes autour de préoccupations et de convictions communes.

La tendance actuelle, dont nous reparlerons, à voir les OP augmenter leur nombre d'adhérents est à ce titre un facteur préoccupant de distanciation entre adhérents et de dispersion des pôles d'intérêt représentés au sein de l'organisation. Nous évoquerons cette difficulté à voir s'agrandir les OP du point de vue des producteurs en exploitant les résultats d'une enquête menée auprès d'eux.

Ainsi, tout en manifestant une volonté d'adaptation des structures aux conditions de distribution des produits de la mer (favorables aux opérateurs disposant d'une gamme variée et étendue), les dirigeants d'OP doivent relever un défi de proximité et réussir à préserver le contact et la présence sur le terrain qui sont à la base de leur action quotidienne.

Chapitre 5.

Les facteurs d'évolution des conditions d'intervention

Deux types de facteurs externes sont principalement responsables de l'évolution des conditions d'intervention des OP :

- le premier est d'ordre réglementaire et structurel ; il s'agit essentiellement des modifications apportées au cadre légal,
- le second est relatif aux mutations globales de l'économie mondiale et aux retombées sur le marché des produits de la mer.

5.1. LES PRINCIPALES MODIFICATIONS REGLEMENTAIRES ET STRUCTURELLES (1970-1993)

Introduites en 1970, les mesures communautaires pour l'organisation du marché ont été remaniées à plusieurs reprises par des révisions réglementaires. Leur contexte d'application a également été modifié par l'élargissement progressif de l'Union à de nouveaux Etats membres.

L'évolution des textes communautaires et des politiques nationales depuis 1970 concernent en plusieurs points le cadre d'intervention des OP. Leur recensement permet d'en connaître la teneur et l'impact.

5.1.1. Les actes d'adhésion

En janvier 1973, l'adhésion du Danemark, de l'Irlande et du Royaume-Uni a placé la pêche au centre des préoccupations de la Communauté. Le secteur de la pêche dans les trois nouveaux États membres représentait en effet de gros intérêts puisque le niveau total de leurs captures atteignait le double de celui des six États fondateurs.

En conséquence, des modifications ont été apportées au règlement de base marché par le Traité d'adhésion : les articles 98 et 99 instituèrent les prix d'orientation pour certains produits de la pêche, alors que les articles 100 et 103 réglementaient les droits de pêche. Enfin, l'article 102 fixait, pour la première fois, un calendrier et chargeait le Conseil de déterminer, à partir de 1978, les conditions d'exercice de la pêche, en vue d'assurer la protection des fonds et la conservation des ressources biologiques de la mer. Il fut décidé que la liberté d'accès aux eaux d'un autre pays serait suspendue pendant dix ans et que des bandes côtières de 6 à 12 milles de large seraient réservées aux pêcheurs locaux et à ceux qui pêchaient traditionnellement dans ces eaux.

Il a également été instauré à cette occasion le principe d'extension du système des prix de retrait aux inorganisés en cas de perturbation grave et la régionalisation de ces mêmes prix de retrait. Les mesures d'application de ces deux décisions n'ont été arrêtées qu'en 1990.

En 1996, plus que la Suède, l'intégration totale de l'Espagne et du Portugal⁵⁹ a doublé le nombre de pêcheurs dans la Communauté. Tandis que la capacité de pêche augmentait de 75%, le tonnage croissait de 65% et la production et la consommation de 45%. Afin d'intégrer ces deux Etats membres dont les intérêts en matière de pêche étaient considérables, tout en préservant la Politique Commune, il fallu appliquer des arrangements transitoires qui sont demeurés en vigueur jusqu'à fin 1995.

5.1.2. L'accord du Conseil du 25 janvier 1983

L'année 1983 est une étape importante dans l'existence de la PCP, puisqu'elle a vu l'instauration du premier régime de conservation et de gestion des stocks dans les eaux communautaires, ainsi qu'une nouvelle approche de la politique structurelle reposant sur des Programmes d'Orientation Pluriannuels (POP) pour la flotte. Les mesures prises visaient à prévenir la surpêche, à garantir aux pêcheurs des moyens d'existence durables et à assurer l'approvisionnement régulier, à des prix "raisonnables", des entreprises de transformation et des consommateurs. Cet accord ne portait cependant que sur une période de vingt ans et ne donnait pas libre accès à toutes les zones de pêche. De plus, la bande côtière fut limitée à 12 milles.

⁵⁹ Adhésion de l'Espagne et du Portugal en 1986 selon une procédure d'intégration progressive sur 10 ans.

Même si aucune mesure n'est alors prise au sujet des OP, cet accord a eu les implications directes que nous avons vus sur les missions qui leur ont été allouées en matière de gestion des quotas.

5.1.3. La réforme de l'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes françaises (1991)

La loi du 2 mai 1991, relative à l'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes et des élevages marins et à l'organisation de la conchyliculture, abroge le cadre national de gestion organisé sur une base centralisée par l'Ordonnance de 1945 (Auby, 1988). Celle-ci établissait un partage des compétences entre, d'une part, les professionnels au moyen d'une représentation syndicale et, d'autre part, l'État par le biais des Affaires Maritimes ; partage au sein duquel les OP créées ultérieurement ne trouvaient pas leur place.

La réforme introduite par la Loi de 1991 fait suite à un rapport paru en 1989 sur la modernisation de l'organisation interprofessionnelle (Hennequin, 1989). Elle va dans le sens d'une plus grande participation des acteurs économiques. Les Comités Interprofessionnels disparaissent et la représentation professionnelle, jusqu'ici exercée par des personnes désignées par les syndicats, devient élective, sur scrutin de listes syndicales, par collègues. Les OP dont le statut est celui de coopératives maritimes sont représentées au Comité Régional. Les Comités Locaux désignent désormais des représentants aux Comités Régionaux des Pêches et au Comité National qui devient un Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial.

Les OP voient leurs compétences reconnues par cette réforme qui place l'organisation professionnelle nationale en accord avec l'OCM. L'absence de reconnaissance institutionnelle des OP est pourtant remarquable dans l'organisation de la gestion où les Comités Locaux et Régionaux restent les institutions clés. Nous reviendrons sur les problèmes posés par la superposition des cadres législatifs national et européen.

5.1.4. Les révisions réglementaires et le nouveau règlement marché (1992)

D'autres révisions ponctuelles sont intervenues à travers les règlements suivants :

- règlement CE 3796/81 du 29 décembre 1981,
- règlement CE 3468/88 du 7 janvier 1988,

- et règlement CE 3759/92 du 17 décembre 1992, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1993.

Elles s'inscrivent dans le sens d'un meilleur positionnement des OP, en particulier à travers le règlement de 1992 qui réaffirme le principe de l'extension des règles de disciplines aux inorganisés en en prévoyant son application au delà du seul respect des prix de retrait initialement prévu et introduit une compétence de gestion des quotas associée à la gestion des marchés.

Il faut en outre rappeler que la délégation de la gestion des quotas aux OP, étudiée en première partie, était validée par l'État français dès 1990, sans qu'il connaisse pour autant de voie d'application à ce jour.

Ce règlement propose également une amélioration des dispositifs existants. Il s'agit notamment d'un renouvellement du mécanisme réglementaire du report et des procédures rattachées (stockage) pour les rendre plus attractifs que la destruction du produit après retrait. La revalorisation du report est ainsi passé par une simplification des dossiers de compensation et une unification des primes à l'ensemble des espèces figurant dans les annexes du règlement de base marché.

Il offre également une protection du marché, au moins théorique, face aux déstabilisations extérieures à travers l'instauration du principe des prix minima en période de crise.

Des modalités précises concernant l'anticipation des plans de pêche⁶⁰ et l'application de règles de commercialisation minimales édictées par l'OP sont également introduites :

- la qualité, la taille ou le poids, la présentation des produits mis en vente,
- l'échantillonnage, les récipients pour la vente, l'emballage et l'étiquetage, et l'utilisation de la glace,
- les conditions de premières mise sur le marché.

Comportant les modalités d'application d'un règlement de 1976, ce règlement est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995.

⁶⁰ Etablissement conseillé d'un plan de capture avant la fin du premier mois de la campagne de pêche.

5.1.5. L'état des missions confiées aux OP et les modes de financement afférents

La reconnaissance du rôle des OP a connu depuis 1970 des révisions ponctuelles et des extensions de compétences. Le dernier règlement de base marché, en date de 1992, permet de récapituler l'état des missions qui leur sont confiées et les modes de financement afférents.

5.1.5.1. LES MISSIONS CENTRALES

L'article 4 du règlement CE 3759/92 actualise précisément la nature des mesures pouvant être prises par les OP dans le but d'élaborer des plans de capture, de favoriser la concentration de l'offre et la régularisation des prix. Pour cela, elles ont à leur disposition une série de mécanismes consignés à l'article 5 et correspondant :

- aux règles de production et/ou de commercialisation adoptées par l'OP dans le but d'améliorer la qualité des produits, d'adapter le volume de l'offre aux exigences du marché et d'assurer la bonne gestion des quotas de captures autorisés,
- et aux règles adoptées par l'organisation en matière de retrait et de report.

La mise en œuvre de cet ensemble législatif repose donc toujours essentiellement sur la volonté des pêcheurs à se regrouper et celles de leurs représentants de mettre en place ou non des mesures de gestion de la ressource ou du marché. Nous verrons combien la spécificité nationale de la France se révèle à travers ces choix stratégiques et le poids de ces options dans le cadre de l'harmonisation communautaire.

5.1.5.2. LES SOURCES DE FINANCEMENT

Les patrons pêcheurs adhérents à une OP doivent supporter une partie des compensations et des risques financiers par le versement d'une cotisation, le plus souvent, *au prorata* de leur chiffre d'affaires (*ad valorem*) ou des quantités débarquées (*ad quantum*). Le taux de cotisation varie selon les OP ; il est réduit pour les FROM et les petites OP, avec un niveau de

services rendus à l'avenant, alors que les coopératives artisanales ont généralement un taux compris entre 1,5% et 2,5% du chiffre d'affaires. Ces taux comportent des variantes selon les flottilles qui peuvent composer plusieurs sections au sein d'une même OP.

Certaines OP fonctionnent avec des taux diversifiés. PROMALO compte ainsi quatre niveaux de cotisation en fonction des métiers pratiqués par ses adhérents :

- une cotisation *ad valorem* de 0,9% du CA et une taxe de 0,20 à 2F/kg pour les chalutiers hauturiers,
- un forfait mensuel de 350F pour les caseyeurs et fileyeurs,
- une cotisation *ad quantum* de 0,50F/kg pour les "coquillards",
- une cotisation *ad valorem* de 1,6% pour les autres types de pêche.

La cotisation de base *ad valorem* ou *ad quantum* est fréquemment complétée par un prélèvement, appelé "taxe d'intervention", calculé en proportion des quantités retirées et selon les espèces. On peut donc souvent distinguer deux parties dans la contribution imposée au producteur:

- une cotisation de fonctionnement classique calculée à partir d'un taux fixe sur une base annuelle,
- et une taxe d'intervention destinée à financer les frais d'intervention à la première vente, dont le calcul est *au prorata* des quantités retirées.

Ce système de taxe d'intervention est généralement appliqué ponctuellement (sur une espèce, pendant une période). Il peut contribuer à encourager le respect des plans de pêche en privant le producteur de toute compensation en cas de dépassement. Il permet également de ne pas pénaliser systématiquement les pêcheurs adhérents, mais de grever davantage ceux dont le taux de retrait est anormalement élevé.

L'adoption de ce principe de la taxe d'intervention reste toutefois peu populaire auprès des adhérents dont la perception sur ce point notamment sera développée plus avant.

Outre la cotisation et les différentes sortes de prélèvements des adhérents, les recettes financières de l'OP sont assurées par :

- les accompagnements financiers attribués par l'État et l'UE, à travers le FIOM, pour des aides ponctuelles ou des programmes spécifiques,
- les compensations pour opérations de type retrait ou stockage sur des espèces communautaires et régionales,
- le produit issu de la vente des produits d'intervention.

A noter, enfin, que si les indemnités pour retrait sur les espèces autonomes sont intégralement du ressort de l'OP, une autre sollicitation importante de la trésorerie relève des délais de remboursement pour les interventions portant sur les espèces répertoriées dans les annexes communautaires. Alors que le remboursement du producteur intervient dans la semaine ou dans les quinze jours suivant la marée, le dédommagement par l'intermédiaire du FIOM suit des voies de programmation annuelle⁶¹.

Le reversement de la cotisation à l'OP par les organismes gestionnaires des halles à marée est, quant à lui, mensuel. Ces délais et modes de gestion financiers imposent à l'OP des conditions d'organisation internes complexes.

Outre les modifications réglementaires ayant pu intervenir sur la définition du rôle des OP, celles-ci restent finalement soumises dans leur gestion quotidienne aux aléas de la pêche et du marché des produits de la mer. De plus, en rappelant les principales sources de financement des OP, nous voyons également combien leur capacité financière est liée à leur volume d'adhésion.

Cela est vérifié aussi bien pour le recouvrement des cotisations que pour l'attribution des aides éventuelles, puisque le calcul de celles-ci est souvent établi *au prorata* du nombre de pêcheurs adhérents ou du volume de production représenté.

⁶¹ Une procédure d'avance de fonds est prévue contre le versement d'une caution bancaire, mais elle n'a été adoptée que par peu de dirigeants du fait de la complexité du montage des dossiers.

5.2. L'IMPACT DES MUTATIONS GLOBALES

En dehors des aléas inhérents à l'activité même de la pêche, la gestion des OP est étroitement dépendante des conditions de valorisation de la production, donc de la commercialisation et des nouvelles données du marché international des produits de la mer (1994-1). Depuis leur création, les OP ont ainsi été amenées à moduler les conditions de leur intervention par l'adjonction directive ou spontanée de nouvelles mesures et par des phases de restructuration interne.

Le risque permanent d'être rendues impuissantes à la suite d'une abondance d'apports non prévue, d'une brusque chute des cours mal anticipée ou de toute autre source de perturbation extérieure, a contraint les OP à faire preuve de souplesse dans leur fonctionnement quotidien. Elles ont aussi acquis une capacité de réaction rapide face au jeu des facteurs non maîtrisables. L'une des caractéristiques fortes des pêches maritimes est ainsi celle d'être soumise, aux différentes étapes qui vont de la capture à la distribution du poisson, à une série d'éléments en partie imprévisibles. De fait, la situation portuaire des OP et les modalités de leur action sont souvent réduites à une gestion au jour le jour qui n'est pas toujours facilement compatible avec l'acquisition du recul nécessaire à l'analyse et à la planification à moyen et long termes.

L'isolement portuaire d'une organisation n'entre-t-il pas, dès lors, en contradiction avec les mouvements d'élargissement observés, tant d'un point de vue politique que pour la gestion des pêches et du marché des produits de la mer ?

5.2.1. Les mutations du contexte d'intervention

Deux facteurs majeurs sont venus modifier le contexte d'intervention des OP en 25 ans d'existence. Ils sont directement liés au devenir de la filière pêche :

- l'un a trait au segment productif, avec une tendance globale à la raréfaction de la ressource,
- l'autre relève du marché des produits de la mer dont la dimension, devenue internationale, met en avant de nouveaux opérateurs et voit se modifier les modes de distribution et les habitudes de consommation.

p 148 à 151

5.2.1.1. UNE TENDANCE GLOBALE A LA RAREFACTION DE LA RESSOURCE

L'histoire des pêches maritimes quelle soit contemporaine ou ancienne est intimement liée à l'état de la ressource exploitée. A l'image des effets de la crise sardinière qui a durement frappé l'économie des régions littorales atlantiques à la fin du XIX^e, les pêcheurs ne sont pas aujourd'hui affranchis d'une contrainte forte sur la ressource halieutique, qu'il s'agisse des aléas naturels ou des effets, plus durables, de la surexploitation.

« Par expérience, les pêcheurs connaissent la répartition générale des espèces ainsi que leur schéma type de migration selon les saisons et y ont adapté leurs cycles d'activité. Toutefois, d'une année à l'autre, l'amplitude et la date des déplacements de poissons peuvent varier considérablement en fonction d'éléments hydrologiques ou météorologiques... (ou) sous l'effet d'épidémies, d'incursions de prédateurs ou de brutales anomalies de température » (Mesnil, 1996). La variabilité naturelle de la ressource est un facteur d'incertitude inhérent à l'activité de pêche qui se voit renforcer par la dégradation de nombreux stocks halieutiques exploités par les pêcheurs français.

L'appauvrissement des fonds de pêche est une réalité que les producteurs ne peuvent plus ignorer que ce soit en Manche, en Atlantique ou en Méditerranée. *« La plupart des grands stocks de poissons de fond de l'Atlantique Nord (les gadidés notamment) sont durablement surexploités. Seuls quelques stocks de poissons pélagiques (sardine, anchois, thon) offrent encore des perspectives de développement »* (Chaussade, Rakotobe, 1996).

La diminution de l'abondance de nombreuses ressources a amené une baisse et une instabilité accrue des rendements des navires. Face à cette réalité, de nouveaux comportements se révèlent et les pêcheurs renoncent plus volontiers à des stratégies de pêche quantitative pour adopter une démarche plus sélective et fonction des débouchés commerciaux. Bien qu'il ne s'agisse pas là d'une règle commune à l'ensemble des producteurs et que la politique communautaire de gestion de la ressource ne soit pas facilement admise ni respectée, on observe une prise de conscience dans le sens d'une responsabilisation vis-à-vis de la raréfaction de la ressource. De fait, les OP multiplient depuis plusieurs années les procédures de restrictions de capture et de plans de pêche pour encourager une planification des campagnes.

5.2.1.2. LA NOUVELLE DONNE DU MARCHÉ INTERNATIONAL DES PRODUITS DE LA MER

Le cadre de contraintes relevant de facteurs extérieurs à l'OP et échappant à son domaine d'influence est en grande partie composé par l'environnement du marché des produits de la mer. On assiste dans ce domaine à une intégration croissante du secteur de la pêche au système économique international. *« Elle se manifeste par la mondialisation des marchés et des économies, la pénétration des mécanismes marchands dans les fonctions d'allocation et de distribution... »* (Troadec, 1996).

Lors des récentes crises de 1993 et 1994, les flux d'importation ont été désignés comme l'une des principales causes de dépréciation de la production nationale sur le marché des produits de la mer. L'internationalisation des échanges à l'échelle mondiale n'est pourtant pas un phénomène nouveau, même si l'on note un renforcement de la tendance depuis les années 1980. Il semble que ce soit davantage la forte pénétration du marché intérieur qui donne cette impression d'accélération du processus d'internationalisation, alors que parallèlement, les mouvements d'exportation de produits de la mer restent limités⁶².

« Cette internationalisation du marché des produits de la mer, qui participe d'un phénomène global et séculaire, paraît donc devoir se poursuivre, obligeant les acteurs des pêches françaises à s'adapter à cette évolution : recherche de compétitivité, capacité d'écoute et de réponse aux sollicitations de la demande, exigence en matière de qualité, incorporation du progrès technique à tous les niveaux de la filière... apparaissent comme les meilleurs garants de la pérennité des pêches françaises » (Bernard, Périody, Perraudau, 1996).

Cet accroissement général des échanges s'accompagne d'un renouvellement des opérateurs et des procédures de distribution en accord avec l'adoption de nouveaux modes de consommation mettant en avant l'achat en GMS. On assiste ainsi à l'affirmation de circuits de distribution beaucoup plus regroupés que par le passé, à travers les centrales d'achat et les stratégies d'intégration verticale. Certaines enseignes ont ainsi pu décider de s'impliquer directement dans la production, la transformation ou la surgélation en devenant propriétaires d'armements et/ou d'entreprises de mareyage, de façon à maîtriser une partie de leurs approvisionnements. Les exigences de ces GMS qui représentent aujourd'hui plus de la moitié de la distribution du poisson frais sur le marché national, vont dans le sens d'une garantie

⁶² A l'exception du thon qui est l'un des rares produits d'exportation performants.

d'approvisionnement à la fois quantitative et qualitative. Or celle-ci n'est pas nécessairement compatible avec l'organisation éclatée des débarquements de la pêche fraîche française (43 criées, 1 500 lieux de débarque).

Les changements de comportement et d'attitude du consommateur sont également des facteurs majeurs d'évolution (Karpinsky, Perraudeau, 1994). Celui-ci privilégie toujours les achats de produits frais, mais accorde une place de plus en plus grande aux gammes "traiteur", ainsi qu'aux plats préparés surgelés. Ces produits "prêt-à-cuire" bénéficient d'une « *image de service et de praticité pour tous les profils socio-démographiques de consommateurs* » (Meurou, 1996).

Outre ce processus d'internationalisation des échanges et l'évolution des modes de distribution et de consommation que nous venons d'évoquer, la négociation d'accords de pêche avec des pays tiers ou de commerce international agit indirectement, via le cours du poisson ou les mesures gouvernementales et institutionnelles, sur la gestion quotidienne des pêcheries. Le cas des dévaluations monétaires dans l'espace communautaire illustre, par exemple, les problèmes de parité rencontrés.

Si l'on s'attarde sur l'incidence des dévaluations monétaires espagnoles et britanniques, au cours des années 1990, par rapport à l'écoulement de la production des adhérents d'une OP comme l'OPOB, on constate que les prix des quatre principales espèces, dont le merlu, sont déterminés par les marchés ibérique et italien. Or, comme le souligne la Société Française d'Assurance et de Crédit (SFAC), le différentiel entre le franc français d'une part, la livre britannique et la peseta d'autre part était respectivement de 15% et 35% au début de l'année 1995. Le jeu de la concurrence vis-à-vis des clients étrangers est donc faussé par cette absence de parité qui avantage les produits d'importation anglais ou écossais. Cet exemple pourrait être répété à l'identique dans les ports vendéens et normands avec les flux d'exportation du poisson bleu ou à travers le cas des importations, dites "sauvages"⁶³, de tourteaux et de langoustines d'Écosse, de saumon irlandais...

⁶³ C'est-à-dire à des prix inférieurs aux prix de référence fixés dans le cadre de la PCP.

Les responsables d'OP estiment que cette nouvelle équation monétaire, couplée au libéralisme des instances communautaires, se révèle « *catastrophique et ingérable* ».

Parallèlement au déséquilibre qui s'affirme entre la dispersion de l'offre et de la mise en marché et la concentration de la distribution, on observe une segmentation croissante des marchés selon des attentes qualitatives renouvelées de la part des consommateurs.

On constate enfin, dans le prolongement de cette dernière remarque, que la persistance de certains "archaïsmes" dans le système de commercialisation pénalise l'ensemble de la filière pêche. A l'échelle portuaire, cet état de fait se traduit par un manque fréquent d'interactions entre les producteurs et les mareyeurs alors que les centrales d'achat s'imposent dans le secteur de la distribution. Par manque de relations et de cohésion, les pêcheurs et les professionnels du mareyage, se privent souvent d'une connaissance anticipée des apports et de celle de la demande. Les démarches de prévision des débarquements et les expériences de pré-vente commencent seulement à fluidifier les circuits de commercialisation traditionnels dont la résistance au changement reste grande. Nous aurons l'occasion de revenir sur l'apport de ces nouvelles approches en troisième partie.

5.2.2. Une présence rendue indispensable

L'importance des mutations opérées ces deux dernières décennies dans le secteur des pêches maritimes a profondément modifié le contexte d'intervention des OP et les a progressivement conduites à adopter de nouvelles stratégies. Elles ont ainsi revu plus ou moins profondément les mesures classiques de soutien des cours jusqu'à décliner parfois la stricte gestion des prix de retrait en différentes mesures de régulation et/ou d'anticipation.

Facteurs d'innovation ou de dépassement, d'union ou de repli individualiste, ces bouleversements comptent parmi les causes majeures d'évolution des OP et de leur renforcement général. Ils se caractérisent schématiquement par une baisse des prix du poisson, malgré la raréfaction de la ressource et une augmentation des niveaux d'intervention à la première vente. Celle-ci est plus ou moins vérifiée selon les espèces et les périodes, mais conduit finalement à la fragilité financière de nombreuses entreprises de pêche pour lesquelles l'adhésion à une OP est une assurance indispensable. L'organisation elle-même subit les conséquences de ces changements avec la sollicitation croissante de ses fonds de compensation, notamment pour les retraits portant sur des espèces autonomes.

5.2.2.1. LA BAISSÉ GÉNÉRALE DES COURS

Les recherches actuelles d'adaptation des producteurs expriment le manque de rentabilité de nombreuses activités et l'ampleur des difficultés rencontrées par les pêcheurs. Elles se manifestent par une augmentation sensible du nombre de jours passés en mer, destinée à compenser la baisse des prix, et par la multiplication des campagnes de reconversion sur de nouvelles pêches, selon un objectif de recherche de débouchés.

Dans le Pays bigouden, par exemple, les hauturiers plus mobiles s'adaptent, depuis les années 1990, à de nouvelles pêches en fonction de la demande des distributeurs. Ils ciblent notamment le cabillaud et le merlan, hormis les plus petites tailles, pour lesquels le marché se maintient sur l'ensemble de l'année.

Un problème particulièrement important découle pourtant de l'opposition entre la gestion des stocks d'après les conditions de la politique communautaire et le principe, ancré dans l'organisation du marché, de la libre responsabilité de la pêche pour l'approvisionnement de ce marché. Alors qu'autrefois, par exemple, les pertes dues à un fléchissement des prix ne pouvaient être compensées que par une augmentation des tonnages débarqués, il n'est plus possible de raisonner ainsi, du fait des limites posées par les quotas et de la ressource elle-même. Les pêcheurs incités à pêcher plus, donc plus longtemps, pour compenser le manque de prix, courent le risque, outre de voir s'aggraver l'état des stocks exploités, d'accélérer le rythme de consommation des quotas au cours de l'année civile. Les fermetures de pêche de plus en plus courantes dès l'été ou l'automne sont révélatrices de cette tendance.

Une situation exemplaire de la difficulté à gérer la ressource dans un contexte de marché déprimé est celle de la fermeture de la pêche du merlan dans le Golfe de Gascogne qui a dû être prononcée au début du mois de juillet en 1995. Les pêcheurs français avaient, en effet, débarqué en 6 mois les 3 000 t qui leur étaient allouées sur cette espèce pour l'ensemble de l'année. Le merlan reste particulièrement ciblé au printemps car, en dépit de prix bas, les invendus sont rares dans les belles tailles.

La polémique sur ces fermetures prématurées est d'autant plus vive que des espèces comme le merlan semblent peu menacées de surpêche⁶⁴ et que les Espagnols n'utilisent que partiellement leurs propres quotas sur ces stocks. Il est souvent difficile dans ces conditions de justifier et de faire respecter les mesures de fermeture auprès des producteurs français.

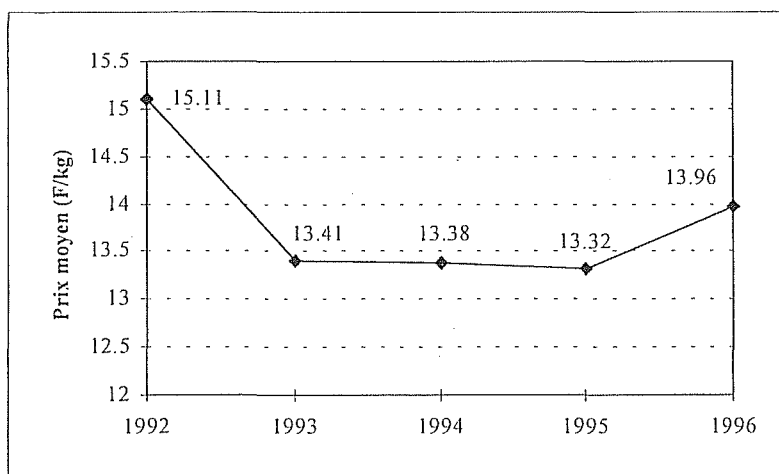
Même schématique, la chute des cours sur de nombreuses espèces exprime également clairement l'aggravation des conditions de mise en marché à la première vente.

La production des adhérents de l'OPOB, par exemple, a subi, de 1992 à 1995, une perte moyenne de plus de 4F/kg. Le prix moyen est ainsi passé de 21,05F/kg à 16,63F/kg.

Au niveau national, on observe très nettement une baisse des prix moyens dans les criées (Fig. 20). Ainsi, le niveau du prix moyen sous criée qui était aux alentours de 15-16F/kg au début des années 1990 est descendu à 13-14F/kg depuis 1993. Une légère reprise est constatée depuis 1995, bien qu'il soit trop tôt pour en conclure une véritable tendance à moyen terme.

Fig. 20

Evolution des prix moyens dans les criées françaises
(1992 - 1996)



Source : FIOM

⁶⁴ Application d'un TAC dit « de précaution ».

Les causes multiples et interdépendantes de ces difficultés économiques sont autant à rechercher dans l'internationalisation du marché des produits de la mer, que dans la politique d'investissement surestimée de la décennie 1980 et les lacunes du système de commercialisation de la production nationale. Nous avons pu en apercevoir l'impact sur la gestion locale dans le chapitre précédent, alors que les changements rapides qui ont lieu dans les modes de distribution et de consommation jouent également dans le sens d'une complexité croissante des modes d'intervention envisageables. Ainsi, les organisations de producteurs sont amenées à intervenir sur un marché où les distributeurs utilisent des sources d'approvisionnement multiples à l'échelle nationale, voire internationale, pour satisfaire des besoins diversifiés en gamme et en qualité.

Les mouvements d'importation sont aussi régulièrement incriminés par les professionnels français et cités comme source de dépréciation de la production nationale.

Les responsables de PROMA mentionnent à ce sujet un exemple d'inadaptation des marchés avec le cas du grenadier dont 28 tonnes ont été retirées de la vente et détruites au mois de juillet 1995, alors que, dans le même temps, des contrats à l'importation sur cette espèce étaient passés par des distributeurs français. Il s'agissait en l'occurrence de poisson débarqué en Espagne par des bateaux russes et vendu sous forme de filet congelé à 19F/kg. Le même produit acheté et transformé à Lorient revient à 22,67F/kg, soit 19,32% plus cher, hors frais généraux et marge commerciale⁶⁵.

5.2.2.2. UNE INCIDENCE MAJEURE : L'INFLATION DES QUANTITES RETIREES

Avec le passage d'un marché orienté par l'offre à un marché davantage dicté par la demande, on constate que le secteur productif n'exerce plus une influence significative sur la formation des prix à la première vente. Les pêcheurs subissent de plus en plus celui imposé par les distributeurs par l'intermédiaire de centrales d'achat dont les sources d'approvisionnement sont nombreuses et de provenances diverses. Les mareyeurs relaient ensuite sous criée ces conditions d'achat qui leur sont imposées. A travers ce schéma type, on observe un déplacement de l'amont vers l'aval du pouvoir de décision, de contrôle et de l'origine du niveau des prix, renforcé par les flux d'importation. Dès lors, la correspondance des cours sous

⁶⁵ Le prix de retrait du poisson entier est fixé à 5,20K/kg.

crée avec les seuils de rentabilité des navires n'est plus acquise, d'autant plus que les volumes importés viennent suppléer l'offre nationale.

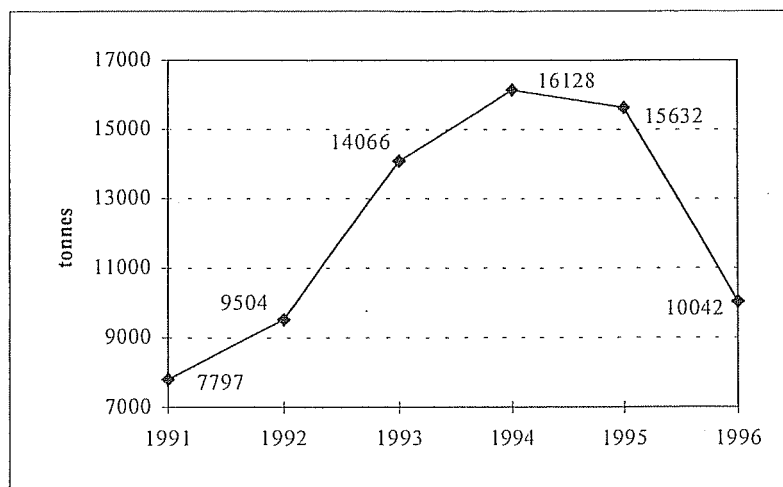
La conséquence majeure de cette baisse générale des prix pour les OP s'est traduite, au début de la décennie 1990, par une inflation des quantités retirées du marché et par la sollicitation croissante des fonds d'indemnisation. Malheureusement, les statistiques manquent pour constater l'évolution de ce phénomène sur les deux, voire trois, dernières décennies. Avant 1991, les statistiques sur les retraits n'ont pas été centralisées par le FIOM et celles concernant les espèces autonomes (ou nationales) ne sont plus disponibles depuis 1995. Dans ces conditions, nous avons choisi d'illustrer notre propos par le cas des espèces communautaires et régionales (annexes I et VI) de 1991 à 1996, sachant que celles-ci représentent plus de 80% de la production et plus de 90% des interventions à la première vente.

Fig. 21

Evolution des retraits

(1991-1996)

(espèces communautaires et régionales)



Source : FIOM

Les records d'intervention ont été atteints en 1993 et début 1994 : on est alors passé d'un niveau de retrait de l'ordre de 7 à 8 000 tonnes au début des années 1990 pour les espèces communautaires et régionales, à plus de 14 000 tonnes ces deux années de crise pour revenir aujourd'hui à environ 10 000 tonnes (Fig. 21). Par rapport à la production totale des adhérents,

les taux de retraits sur ces espèces sont alors passés de 3 à 4% (3,60% en 1991) à plus de 7% (7,20% en 1994).

Cette tendance connaît un net ralentissement depuis 1994. Une baisse significative est même observée depuis 1995, sans toutefois que les niveaux d'intervention d'avant crise soient retrouvés. De fait, et bien que les taux d'intervention dépassent rarement 6% des quantités mises en vente par les adhérents, la grande majorité des producteurs s'accorde à reconnaître la présence de l'OP sous la criée indispensable pour atténuer l'impact économique de telles fluctuations sur les flottilles.

Il s'agit là d'un changement radical du concept d'organisation de marché par rapport à la situation ayant cours lors de la création des OP, au début des années 1970. En passant d'un mode d'intervention occasionnel à une sollicitation quasi permanente des fonds de compensation, le rôle des OP a pris une importance croissante auprès des producteurs dont les niveaux d'adhésion ont parallèlement augmenté.

La place des OP évolue cependant d'autant plus difficilement que peu de modifications réglementaires sont intervenues entre temps pour accompagner ces mutations et réformer les mécanismes d'intervention sur le marché. En cherchant à s'adapter à ce contexte de marché, de nombreuses organisations ont été amenées à élargir leur domaine de compétence et à s'impliquer davantage dans la promotion et la distribution des produits de la pêche fraîche.

L'évolution des quantités de produits retirées reste très difficile à illustrer par des statistiques fiables sur les deux dernières décennies. En effet, l'informatisation des OP et le transfert systématique des données collectées auprès des criées ne sont efficients que depuis 1992 et uniquement pour les espèces donnant lieu à indemnisation (espèces communautaires et régionales). C'est sur cette base modeste que nous avons pu traiter l'information relative à l'évolution des quantités retirées. Il demeure également difficile de traiter le montant des compensations versées pour ces retraits pour en évaluer l'impact économique. Outre les espèces autonomes dont l'indemnisation est gérée localement, les données financières susceptibles d'être récupérées auprès des OP ou du FIOM sont, soit confidentielles, soit incomplètes.

Un autre effet consécutif de l'inflation des quantités retirées est le sentiment commun à de nombreux pêcheurs adhérents d'être pénalisés par le comportement de certains d'entre eux qui "exploitent" le système des prix de retrait en allant pêcher en quantité de façon à percevoir les

à sanctionner
plus de quotas
La criée est un
Le D. S. est
A. P. est
x A. P. est
P. est

indemnités. En faisant ainsi preuve de désintérêt pour la préservation de la ressource et d'un manque d'esprit coopératif, ces producteurs déprécient les principes d'action de l'OP et contribuent à démobiliser les bonnes volontés.

Enfin, si l'hypothèse d'une situation de marché optimale tend à rendre la mission des OP accessoire⁶⁶, on constate que leur rôle actuel reste incontournable. Cette prépondérance exprime l'ampleur des déséquilibres et nous alerte sur le risque d'un soutien artificiel et systématique des producteurs, particulièrement en période de crise de marché.

5.2.3. Une implication croissante vers l'aval de la filière

En fonction de choix politiques tranchés, certaines OP élargissent spontanément leurs missions en faisant preuve d'intégration verticale vers l'aval de la filière pêche. Dans la plupart des cas, il s'agit d'une implication commerciale relativement récente, développée de manière active depuis 10 à 15 ans et plus récemment dans le cas des projets de promotion qualitative. Elle connaît pourtant une nette accélération sous l'effet conjugué du jeu de la concurrence et des exigences renouvelées des distributeurs. Cette part d'initiative interne en direction de la commercialisation des produits est l'apanage des grandes OP coopératives sur le cas desquelles il conviendra de s'attarder. Une autre politique, qui peut être complémentaire de la précédente, consiste à opter pour la mise en place de démarches contractuelles en partenariat avec le mareyage privé et/ou les transformateurs.

Les organisations souhaitent ainsi répondre à la réalité économique selon laquelle les prix ne se forment plus seulement par le jeu des enchères sous criée, à l'échelle portuaire, mais en fonction des conditions induites par de nouvelles formes de distribution. Celles-ci font intervenir les approvisionnements extérieurs à l'espace portuaire et même national, d'où la nécessité ressentie par les représentants de producteurs d'élargir leur domaine de compétence et de peser sur le marché par une action commerciale.

Au total, l'ensemble des OP françaises a été amené, au cours de la dernière décennie, à aborder ce domaine de la commercialisation, ne serait ce qu'à travers le soutien apporté à des démarches de promotion (supports de communication) ou de valorisation des produits

⁶⁶ Allusion à un mode de fonctionnement optimal du marché qui en théorie ne justifierait plus d'intervention de soutien des OP à la première vente.

(appellation d'origine, certification, label). Nous aborderons ces questions plus récentes dans l'histoire des OP en troisième partie en les considérant comme des perspectives intéressantes l'évolution actuelle et future du rôle des OP.

5.2.3.1. UNE POLITIQUE CONTRACTUELLE ACTIVE

Quelle que soit la conception défendue pour le soutien des cours (retrait et/ou report), les OP françaises dans leur grande majorité ont mis en place des politiques contractuelles pour dépasser la stricte intervention à la première vente qui ne laisse que peu de place à l'anticipation. Elles ont souvent choisi d'ouvrir des voies de partenariat avec des intervenants aval de la filière (secteurs de la distribution et des industries de transformation) en établissant des contrats d'approvisionnement. Outre la commercialisation effectuée en criée, les producteurs disposent, en effet, de la possibilité de vendre leur pêche par le biais de contrats à prix déterminés. Il s'agit d'un moyen de limiter les aléas de la vente aux enchères et de donner aux pêcheurs une certaine indépendance vis-à-vis des mareyeurs.

Ainsi dans le cas de PROMA, des contrats d'approvisionnement ont été conclus pour assurer des débouchés à quelques productions spécifiques de la flottille adhérente. Parmi ceux-ci, un contrat concernant la livraison de sardines passé en 1993 avec Saupiquet et reconduit depuis (1 300 tonnes en 1996), ainsi que des contrats ponctuels sur des temps de campagne. D'autres accords commerciaux peuvent être établis avec des GMS. La négociation en revient alors à l'équipe commerciale de SCOMA (Société Coopérative de Mareyage Morbihan Loire-Atlantique) qui dispose d'implantations sur des places commerciales comme Lyon, Grenoble et Nantes.

De même, COOPARMOR, afin de garantir un bon écoulement de sa production de coquille Saint-Jacques, a établi deux contrats majeurs : l'un avec un conserveur, reconduit saisonnièrement depuis 1992, concerne environ la moitié des apports autorisés dans la Baie de Saint-Brieuc, et l'autre sur une vingtaine de tonnes de noix congelées conclut avec un transformateur.

Ces contrats constituent un pré-achat sécurisant pour les producteurs sur des espèces dont la régularité des apports peut être globalement maîtrisée. Il s'agit d'un moyen efficace de réguler et de stabiliser le marché des espèces saisonnières ou posant des problèmes chroniques, tout en encourageant la transformation.

5.2.3.2. UN OUTIL TECHNICO-COMMERCIAL D'INTEGRATION : LA COOPERATIVE DE MAREYAGE

Nous qualifions ici de "coopératives", les OP artisanales appartenant au "groupe coopératif" (*voir supra*) et fédérées au sein de la FEDOPA. Elles ont adopté une démarche originale qui se traduit par une implication sur le marché des produits de la mer. La création d'une coopérative de mareyage fait alors partie d'une stratégie conçue comme un contre-pouvoir face au mareyage privé. Ce choix est commun aux OP faisant partie de la Confédération de la Coopération Maritime (CCMCM). Elles sont regroupées au sein de la FEDOPA et privilégient une capacité d'action et de réaction immédiate aux évolutions du marché local.

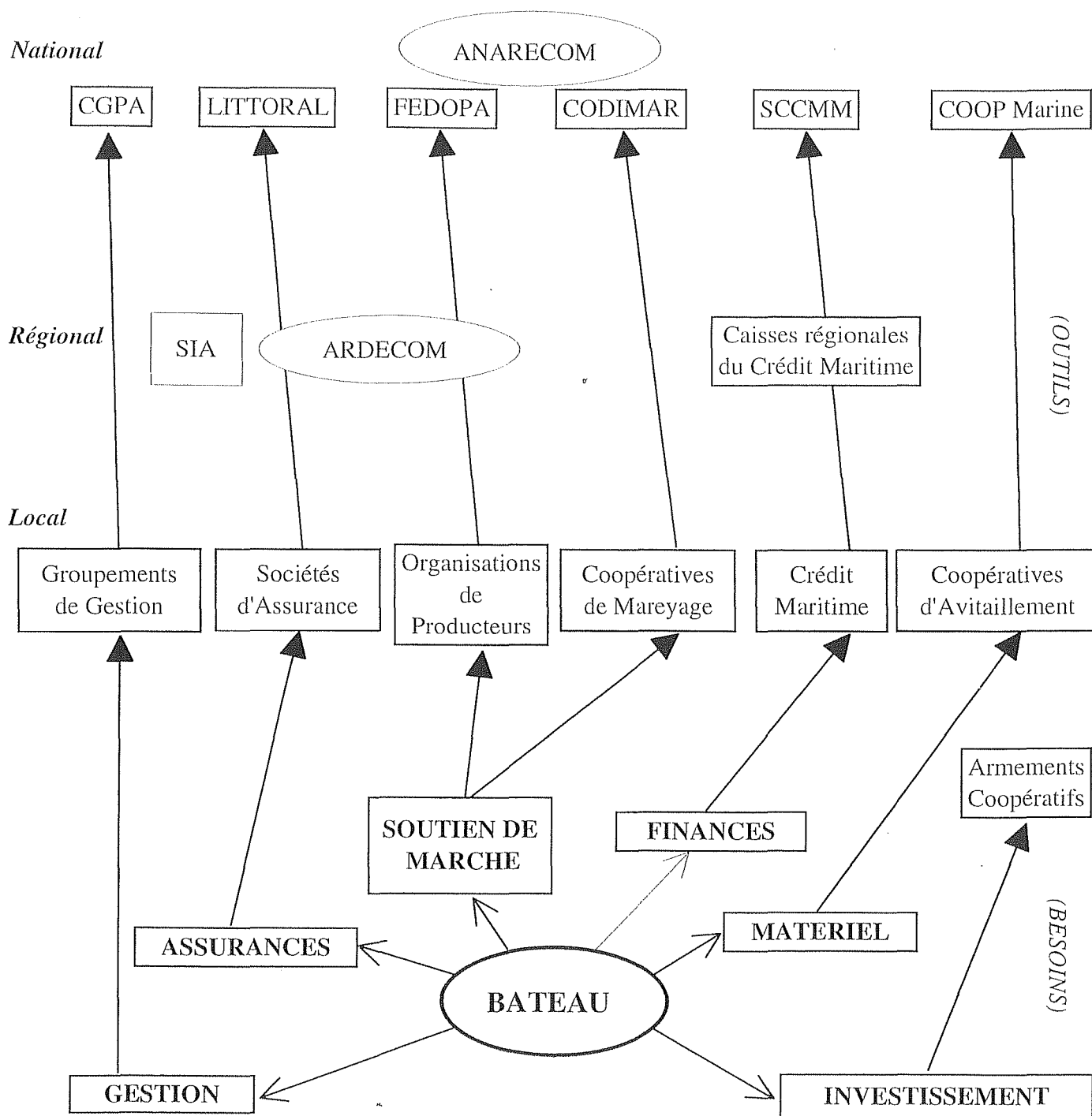
Ces OP sont au cœur du système global d'encadrement et de soutien mis en place par la Confédération. Il existe, en effet, des relations fonctionnelles et des interactions étroites entre les différents organismes de la Confédération qui offrent une certaine complémentarité et un large éventail de services aux adhérents (armement, avitaillement, financement, gestion, soutien de marché, valorisation des produits...) (Fig. 22).

Pour les dirigeants des OP coopératives, la destruction des stocks, comme issue systématique au retrait des produits, et la seule intervention à la première vente ne sont pas des solutions pleinement satisfaisantes. Selon eux, le retrait du marché de la consommation humaine ne doit advenir qu'occasionnellement pour éviter tout gaspillage de la ressource et des fonds d'indemnisation. Or, si les interventions ponctuelles étaient prédominantes dans les années 1970, aux débuts de l'OCM, les mutations du secteur ont progressivement conduit à une relative banalisation des retraits sous les criées. Cette réalité grève aujourd'hui lourdement les fonds de compensation et pèse sur le fonctionnement quotidien des organisations.

A partir de ce constat, les responsables des OP coopératives affichent depuis plusieurs années leur volonté d'intervenir plus directement sur le marché par une intégration verticale dans la filière et la création de structures de commercialisation. La coopérative de mareyage remplit ainsi un double rôle. En premier lieu, elle intervient en tant que mareyeur, avec des impératifs de rentabilité traditionnels, et en second lieu, elle s'emploie à soutenir les cours, par un jeu incitatif sous la criée. Il s'agit dans ce cas de jouer les "aiguillonners" pour faire monter les enchères, et faciliter l'écoulement d'une partie de la production des producteurs sociétaires⁶⁷.

⁶⁷ Les producteurs sociétaires de la Coopérative de mareyage sont alors les mêmes que les adhérents de l'OP.

Fig. 22
Organigramme de la Confédération de la Coopération
de la Mutualité et du Crédit Maritimes (CCMCM)



ANARECOM : Association Nationale de Révision de la Coopération Maritime
 ARECOM : Association Régionale de la Coopération Maritime
 CGPA : Centre de Gestion de la Pêche Artisanale
 CODIMAR : Union Coopérative de diffusion et d'innovation pour les produits de la mer
 FEDOPA : Fédération des OP des Pêches Artisanales
 LITTORAL : Cabinet de courtage de la Coopération
 SIA : Société Interprofessionnelle Artisanale
 SCCMM : Société Centrale du Crédit Maritime Mutuel

La mise en place de ces structures répondait initialement à une volonté de surveiller, pour le compte des producteurs, le fonctionnement des criées et d'éviter les ententes entre acheteurs. Cette fonction d'opérateur témoin est la justification première des coopératives. Elle profite à l'ensemble des producteurs vendant sous criée, qu'ils soient adhérents ou non à une OP.

La coopérative de mareyage peut être directement rattachée à l'OP au sein d'une entité juridique commune ; c'est le cas de la SOCOSAMA qui consacre une partie de la cotisation de ses adhérents au fonctionnement de la section mareyage (1% sur 2,5% *ad valorem*). Dans le cas contraire, la coopérative de mareyage est une société coopérative maritime anonyme ; les pêcheurs adhérents à l'OP sont sociétaires de la coopérative de mareyage. La coopérative et l'OP sont alors liées par des contrats d'approvisionnement, révisés annuellement, qui stipulent pour chaque espèce les engagements d'achat de la coopérative auprès des adhérents de l'OP ; c'est le cas de PROMA et de SCOMA que nous aborderons ci-après. Indépendamment du montage juridique, la proximité des deux structures est toujours réelle avec la présence de dirigeants communs.

Les coopératives de mareyage sont donc des entreprises de mareyage à statut coopératif qui procèdent à des achats sous criée au même titre que m'importe quel mareyeur. Selon les principes coopératifs, celles-ci doivent respecter le « *principe de l'exclusivisme* »⁶⁸ : l'activité des coopératives se fait « *au bénéfice de leurs membres et par l'effort commun de ceux-ci* ». « *Les coopératives ne peuvent admettre les tiers non sociétaires à bénéficier de leurs services à moins que les lois particulières qui les régissent ne les y autorisent* ». La loi du 20 juillet 1983 (articles 37-38-39) précise que « *les opérations effectuées avec les tiers non associés*⁶⁹ *ne dépassent pas 20% des opérations* ». Les statuts coopératifs précisent donc dans la plupart des cas que, « *à titre complémentaire, dans l'intérêt économique de l'union, des tiers non associés pourront être admis à bénéficier, le cas échéant, des services ou à participer à la réalisation des opérations entrant dans son objet à l'exclusion des opérations de gestion technique ou financière, sans que ces opérations puissent excéder le cinquième du chiffre d'affaires de la coopérative pour l'année considérée* ».

⁶⁸ Loi du 10 septembre 1974, articles 1 et 3.

⁶⁹ Personnes qui ne respectent pas l'engagement de participation des associés par rapport à l'objet défini.

Ainsi, pour une coopérative de mareyage dont l'exclusivisme est en amont (achat matière première), le chiffre d'affaires non sociétaires doit se comparer au chiffre d'affaires "ventes" de la coopérative, ce qui accroît la capacité de dérogation ; possibilité d'achats non sociétaires (producteurs indépendants et importations) de l'ordre de 25% selon les taux de marges.

Les coopératives de mareyage sont aussi les partenaires privilégiés des OP à qui elles apportent des informations sur les possibilités d'écoulement des produits de façon à orienter les producteurs et à minimiser les quantités retirées.

Pour agir sur les circuits de distribution, les OP "associées" à des coopératives de mareyage ont ainsi souhaité maîtriser la destination de la production pour limiter la pratique des retraits. Les coopératives de mareyage jouent un rôle d'acheteur traditionnel sous criée, doublé d'un soutien des cours en période de mévente ou sur certaines espèces sensibles. Des chutes de prix et des retraits sur les espèces de valeur peuvent être évités par des enchères montantes, un stockage éventuel ("stocks tampon") et une recherche commerciale appropriée.

Le bon fonctionnement de ce système d'action concertée entre l'OP et la coopérative qui lui est rattachée, suppose l'acquisition d'un volume commercial et d'une capacité de traitement (filetage, transformation, cuisson, viviers, congélation...) importants, de manière à pouvoir intervenir sur l'ensemble de la production des adhérents - sociétaires. A cette fin, certaines coopératives se sont dotées d'équipements de transformation d'installations de commercialisation directe ; ventes au détail, étals mobiles, poissonneries.

Cette stratégie induit donc de lourdes contraintes d'investissement, d'équipement et une présence étendue à l'ensemble de la gamme de produits débarqués par les adhérents. De tels objectifs ne sont pas sans compliquer la gestion politique et financière des structures coopératives au regard des contraintes du mareyage privé (surcoûts, aléas de production...). Le compromis et les seuils de rentabilité ne sont ainsi pas toujours évidents à ménager entre la défense des produits d'intervention et les activités de mareyage classique. Nous reviendrons sur ce point critique pour en évaluer précisément l'impact.

Quoiqu'il en soit, aucun responsable d'OP coopérative, parmi ceux rencontrés, ne conçoit aujourd'hui de mener une politique de régulation du marché indépendamment de l'action d'entraînement et de soutien réalisée par les coopératives de mareyage. Nous assistons dans ce cas à l'illustration d'un choix politique particulièrement tranché.

Pour leur part, les pêcheurs ont conscience que les prix d'orientation et les prix régionalisés fixés par la Commission Européenne, pas plus que les prix de retrait des espèces autonomes décidés par l'OP, ne sont des prix de rentabilité. Ils correspondent cependant à une sécurité financière en cas d'accident de marché et de baisse des cours. Pour éviter un recours systématique au retrait et à la destruction, qui reste une tendance lourde des cinq dernières années (*voir infra*), nombre d'entre eux réalisent de plus en plus que la seule façon d'obtenir de meilleurs prix est de prendre une participation effective sur le marché. Leur choix d'adhésion à une OP coopérative recouvre souvent cette motivation et celle, sous-jacente, d'appartenance à un groupe couvrant l'ensemble des besoins du navire et de son équipage.

Dans le cas d'une production multispécifique, comme dans la plupart des ports français de la Manche et de l'Atlantique, l'OP n'a cependant pas les moyens matériels ni financiers d'agir à l'image de certaines structures méditerranéennes de petite taille qui assurent la commercialisation de la totalité de la production de leurs adhérents (production spécialisée sur les poissons bleus : sardine, anchois)⁷⁰. En Manche et sur la côte Atlantique, la coopérative de mareyage s'applique donc généralement à développer une politique de soutien des prix sous la criée en représentant un volume d'achat important. Elle est aussi à la recherche de débouchés, notamment en dehors des circuits traditionnels pour les espèces difficiles. La principale contrainte pour ces entreprises est de préserver leur viabilité économique tout en couvrant une gamme étendue de produits. Le compromis est donc permanent entre les impératifs de rentabilité et la mission de soutien vis-à-vis des producteurs.

Depuis leur création, les coopératives de mareyage sont témoins de l'évolution concrète de l'activité des flottilles de pêche. Elles ont ainsi été initiées pour la plupart dans un contexte de surproduction en grande partie pour absorber les excédents de production et se voient aujourd'hui valorisées par un rôle majeur de recherche de débouchés nouveaux pour les produits des pêcheurs sociétaires adhérents et de relais de l'information sur la demande du marché.

⁷⁰ Parmi les OP méditerranéennes, quatre sont adhérentes à l'ANOP et une à la FEDOPA.

En conclusion

La présence des OP rendues quasi permanente par la fréquence des interventions est l'une des conséquences des mutations économiques profondes que nous avons évoquées. De ce fait, certaines organisations connaissent des équilibres financiers précaires, nécessitant dans certains cas de profondes restructurations. Pourtant, malgré l'adoption de révisions réglementaires ponctuelles, aucune réforme du statut des OP n'a visé leur adaptation aux nouvelles conditions du marché des produits de la mer.

Alors que le passage d'un mode d'intervention initialement ponctuel à une assistance beaucoup plus régulière répond à des facteurs macro-économiques, les conditions influant sur la formation des prix et l'état de la demande échappent de plus en plus au cadre d'intervention portuaire. Dès lors certains dirigeants d'OP prônent la nécessité de faire preuve d'initiative et de chercher à s'adapter par de nouvelles actions et une présence élargie dans le secteur des produits de la mer. On observe ainsi une grande part d'évolution spontanée, selon des priorités définies individuellement au sein de chaque OP. Ces initiatives internes favorisent la constitution d'OP de plus en plus grandes dont l'intégration vers l'aval de la filière est l'un des points stratégique fort. Ainsi, le contraste entre les OP de type coopératif et celles adhérentes à l'ANOP est tranché, alors que la prédominance des premières s'affirme. Elles regroupent ainsi 74% des producteurs adhérents, contre 26% pour les OP dites "*libérales*". Nous allons nous employer maintenant à reconnaître les différentes modalités d'action et les lignes de conduite politiques, à travers le parcours et la tactique de quelques OP placées dans des contextes professionnels distincts.

Chapitre 6.

Des itinéraires individuels

Alors que leur insertion au niveau local et leur représentativité placent les OP au cœur du système de régulation de la production vis-à-vis des marchés, les fonctions qui leur sont imparties dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre de la politique commune sont de plus en plus souvent valorisées au-delà des missions qui leur sont quotidiennement imparties sur le terrain.

Outre les modifications réglementaires qui ont pu intervenir dans le sens d'un renforcement de leurs responsabilités, l'évolution des OP depuis leur création est guidée par des choix propres. Il est pertinent de s'interroger sur les stratégies et les choix politiques mis en œuvre, sur les motivations et les objectifs fixés à travers telle ou telle initiative qui contribue aux itinéraires individuels de chaque organisation.

6.1. QUELQUES ETUDES MONOGRAPHIQUES :

UNE BONNE ILLUSTRATION DE LA DIVERSITE DES OP

A des fins d'observation de la dynamique réalisée en 25 ans au sein des OP françaises, il est intéressant de procéder à quelques études de cas, afin de mieux comprendre les articulations et les motifs de changement ou de stabilité.

Le choix de quelques OP répond à une volonté de citer des exemples contrastés : des plus grandes d'entre elles aux plus petites structures, des organisations "industrielles" aux OP "coopératives". Chacune des trois monographies est présentée de manière identique, à travers plusieurs thèmes successifs se référant aux conditions de la création, à l'évolution depuis cette date, aux priorités actuelles d'intervention.

6.1.1. Le FROM Nord : la plus ancienne OP française de tradition industrielle

6.1.1.1. UNE SPECIFICITE INDUSTRIELLE

Le FROM Nord a été créé en 1965 dans le cadre de l'Ordonnance de 1945 sur la base d'une caisse de péréquation préexistante pour une espèce sensible : le maquereau. Il s'agit de la première organisation de producteurs française. Elle obtient sa reconnaissance communautaire dès 1971.

Boulogne-sur-Mer était dans les années soixante une place industrielle de premier plan avec la présence de nombreuses entreprises couvrant aussi bien les secteurs amont (construction, réparation, avitaillement...) que les activités aval (transformation, commercialisation, distribution, transport...) de la filière des pêches maritimes. Les pêches concernaient surtout des espèces de fond et des pélagiques de masse avec une économie dominée par le hareng. Ce type de production à faible valeur marchande était caractérisée par des apports réguliers tout au long de l'année et des quantités importantes. Ces deux facteurs d'approvisionnement sont nécessaires pour alimenter les usines de transformation et répondre aux exigences du marché industriel.

Boulogne, par opposition aux autres ports de pêche français, est rattaché au système halieutique nord-européen (Hollande, Norvège, Danemark...) avec une structuration de la profession et une habitude contractuelle fortes. Les modes de production, comme les espèces pêchées, jouent dans le sens d'une organisation de marché développée à laquelle les producteurs, comme les autres opérateurs de la filière, sont habitués.

La flottille originelle du FROM Nord était presque exclusivement composée d'unités de pêche industrielle, soit 100 à 150 navires, et de quelques représentants de la pêche côtière, parmi les plus gros bateaux.

6.1.1.2. L'EVOLUTION STRUCTURELLE DE L'OP CALQUEE SUR CELLE DE LA PLACE PORTUAIRE BOULONNAISE

La spécificité du port de Boulogne est d'être devenue une place commerciale européenne et les flux d'importation composent aujourd'hui une donnée incontournable à la compréhension du fonctionnement portuaire. Ces dernières se sont progressivement imposés en substitution de la

production locale, du fait même de la faiblesse des captures réalisées par les flottilles artisanales et hauturières boulonnaises (Debauvais, Vaclare, 1984). Les importations constituent depuis plusieurs années la source principale d'alimentation du port, de ses acheteurs et de ses industries de transformation.

Aux importations visibles et contrôlées viennent s'ajouter de nombreux arrivages en direct qui ne sont pas enregistrés en halle, échappent donc ainsi à toute statistique et composent la matière première de la plupart des mareyeurs expéditeurs. De ce fait, elles pèsent indirectement, mais non moins lourdement, sur les cours à la première vente. Le prix à l'importation est devenu une référence à laquelle sont soumis les apports locaux.

Dès sa création le FROM Nord est intervenu de la frontière belge à l'estuaire de la Seine ; ce qui correspond à la façade Nord prise comme zone la répartition des quotas nationaux. Même si près de 80% des adhérents de l'OP sont boulonnais, plusieurs sections représentent les autres flottilles portuaires : Calais, Dieppe, Fécamp, Dunkerque.

En 1974, la reconnaissance d'une nouvelle OP, la CME, marque le début d'une coexistence de deux organisations sur une même zone d'intervention. Celle-ci est cependant facilitée par des domaines et des objectifs d'intervention distincts. La Coopérative Maritime Étaploise s'inscrit en effet dans la ligne politique de la Coopération maritime et répond aux besoins d'une flottille artisanale par une implication directe dans le mareyage et la commercialisation des produits. Dans le cas de la CME, l'OP et la coopérative de mareyage sont regroupées au sein d'une seule structure.

6.1.1.3. PRIVILEGIER UNE CAPACITE DE REACTION RAPIDE

La philosophie d'intervention du FROM Nord consiste strictement à "dégager le marché en cas d'invendus". Les coûts de stockage sont considérés par ses dirigeants comme beaucoup trop onéreux pour qu'une politique de report soit envisageable. De façon à limiter autant que possible les quantités retirées, l'OP travaille en collaboration avec des mareyeurs privés par la négociation de contrats d'approvisionnement et élabore des plans de pêche en fonction du marché.

Les responsables du FROM Nord privilégient donc une capacité de réaction rapide face aux aléas du marché des produits de la mer, d'une part, et à l'exploitation de la ressource, d'autre part. Des services complémentaires ont été mis en place pour faciliter le transport du poisson entre les ports du Nord et de l'Ouest de la France (primes Interport), aider le conditionnement

des produits destinés à l'exportation et promouvoir les produits de la mer par des campagnes publicitaires.

Les perspectives d'avenir de l'OP sont à envisager à deux niveaux : dans l'urgence pour soutenir les adhérents en difficulté et par l'engagement d'une réflexion plus globale à moyen et long terme relative à l'organisation même du marché des produits de la mer.

6.1.2. PROMA : la plus grande OP coopérative

Avec plus de 450 navires au 1^{er} janvier 1997 et près de 14% de la pêche française⁷¹, PROMA est l'une des plus grandes OP européennes. Elle représente des types de pêche très diversifiés.

6.1.2.1. UNE ORIGINE STRICTEMENT ARTISANALE

La création de PROMA a été réalisée dans un contexte de grève et de crise générale lié à l'augmentation du prix du fuel, faisant suite aux chocs pétroliers, et au marasme général des cours du poisson. La plupart des producteurs a alors souhaité rechercher un nouveau mode de défense et de garantie de leurs intérêts. Dans un premier temps, le rattachement au FROM Bretagne a été envisagé à travers l'ouverture d'une section lorientaise. En définitive, les producteurs ont repris les bases d'une structure préexistante : une caisse de péréquation basée au Croisic et dirigé par M. Louis LE PAPE qui sera le premier Président de PROMA.

La reconnaissance officielle de l'OP en 1975 correspond également à une opportunité réglementaire liée aux aides au démarrage. La volonté des pouvoirs publics était alors clairement favorable à l'organisation du marché des produits de la mer. La création du FIOM date de la même année.

L'absence de fusion et même d'accord avec le FROM Bretagne s'explique par la différence d'intérêt, à l'époque très marquée, entre les pêcheurs industriels et artisans dont les méthodes de travail, comme la conception d'une organisation de marché, différaient.

La première stratégie de PROMA fut de mettre en œuvre la fonction de base d'une OP par l'application et le respect des prix de retrait, de façon à "moraliser" le marché et à assurer un revenu correct aux producteurs. Après quelques mois de fonctionnement, la nécessité d'avoir un impact plus important sur le marché (donc sur les cours) s'est fait jour et SCOMA, la

⁷¹ 13,45% de la production française totale (en volume) et 17,22% de la pêche organisée par les OP.

coopérative de mareyage fut créée en 1976. La liaison PROMA-SCOMA s'établit clairement, dès cette époque, à travers une présidence unique.

La flottille des tous premiers adhérents était exclusivement artisanale avec des bateaux de 12 à 16 mètres. Elle fut rapidement rejointe par la flotte de l'armement PECOSUB (18-22 mètres) puis, par la majorité des chalutiers côtiers de l'aire lorientaise. Elle comportait 60 à 80 bateaux à la fin des années 1970.

6.1.2.2. L'EVOLUTION STRUCTURELLE VERS UNE OP DE PLUS DE 400 ADHERENTS

Deux dynamiques majeures ont marqué l'évolution de PROMA depuis sa création : l'extension géographique de son aire d'intervention et, parallèlement, la modification de sa flottille adhérente.

A. L'extension géographique de l'aire d'intervention

A sa création, PROMA couvrait les ports principaux de Lorient à Saint-Nazaire. En 1984, elle étendit ses compétences au port de Concarneau qui était déjà couvert par l'OPOB. Bien que cette organisation fasse partie, comme PROMA, de la Confédération de la Coopération Maritime, elle connaissait alors des dissidences de la part de nombreux adhérents. Structurée à l'époque en GIE de groupements, un conflit ouvert opposait alors la coopérative portuaire de Concarneau à celles du pays bigouden. Les responsables du groupement de Concarneau ont alors multiplié les démarches auprès de PROMA pour solliciter leur rattachement. Finalement, le mode de gestion délocalisé de l'OPOB permit le rattachement de la section de Concarneau à PROMA. 80 bateaux adhèrent à l'OP lorientaise à l'occasion de ce conflit.

Un cas de figure similaire s'est reproduit en 1990 quand les pêcheurs du port de Lesconil ont manifesté leur désaccord sur le fonctionnement interne de l'OPOB. Ces producteurs reprochaient aux dirigeants de l'OP le manque d'investissements réalisés sur leur port, alors que les ports du Guilvinec, de Loctudy et de Saint-Guénolé concentrent l'essentiel de l'activité de pêche du pays bigouden. Les responsables de PROMA leur ayant signifié leur refus d'intégrer une entité portuaire aussi spécifique et liée au pays bigouden que Lesconil, la démarche fut répétée avec succès auprès du FROM Bretagne dont ils devinrent adhérents.

B. La diversification de la flottille adhérente

Parallèlement à cette extension géographique et à l'évolution des compétences allouées aux OP (*voir supra*), la flottille adhérente à PROMA a connu une augmentation et une

diversification depuis la création de l'organisation. Composée à l'origine essentiellement de d'unités de pêche artisanale, elle comporte aujourd'hui des navires semi-industriels de 30 mètres et plus.

L'une des dernières adhésions concernant ce type de flottille, en 1994, est celle de l'armement semi-industriel NICOT, représentant douze chalutiers semi-hauturiers de 34 mètres, dont le siège est à Concarneau. Il s'agit d'un ancien adhérent du FROM Bretagne. Les dirigeants de l'armement NICOT motivent ce changement de structure par la présence de SCOMA, avec laquelle une politique commerciale de recherche de débouchés peut être envisagée.

Outre cette évolution vers des unités de pêche semi-industrielle, la composition de la flotte de PROMA s'est étendue à une flottille de plus petites unités. Ainsi, la flottille du Golfe du Morbihan, soit une quarantaine de navires, a trouvé un intérêt particulier à adhérer à PROMA quand cette dernière s'est impliquée, dans les années 1980, sur des campagnes de pêche spécifiques, comme celle de la seiche ou de la crevette. Un certain nombre de caseyeurs a été motivé de la même façon par la politique commerciale menée avec SCOMA sur les crustacés, avec la construction de viviers au début des années 1990.

D'une soixantaine de navires à sa création, la flotte adhérente a rapidement augmenté pour atteindre 180 bateaux en 1981 et jusqu'à 595 en 1993. Au premier janvier 1996, on enregistre 451 unités adhérentes. Cette récente réduction paraît justifiée, d'après les dirigeants de PROMA, par l'absence de nouvelles constructions et le "déchirage" de certaines unités pour respecter les objectifs du POP. PROMA rassemble l'essentiel des bateaux présents sur son aire d'intervention. Les inorganisés ne représentent qu'une part marginale composée surtout des plus petits bateaux de pêche côtière.

Aucun autre changement structurel notable n'est intervenu dans l'histoire de PROMA associé à SCOMA, si ce n'est le changement de présidence qui a eu lieu en 1981, avec l'arrivée de M. Maurice Benoish.

6.1.2.3. UNE PRIORITE DONNEE A LA VALORISATION COMMERCIALE DES PRODUITS

Les dirigeants de PROMA ont, depuis l'origine de l'organisation, soutenu une ligne politique mettant en avant l'implication commerciale de l'OP pour valoriser la production de leurs adhérents grâce à l'outil technico-commercial que représente une coopérative de mareyage.

La création en 1976 de l'actuelle société coopérative maritime de mareyage Morbihan Loire-Atlantique, SCOMA, faisait déjà suite à une précédente structure, une coopérative multiservices, UNICOMA (Union des Coopératives Morbihan Loire-Atlantique). La pluralité des activités de cette dernière en matière d'armement (PECOSUB), d'avitaillement, de mareyage et de gestion en avait considérablement compliqué le fonctionnement. Sa liquidation a été prononcée en 1976 à la suite d'une erreur d'orientation financière liée à la construction de bateaux de 45 mètres et à la mauvaise conjoncture due aux chocs pétroliers. Les différents services représentés au sein d'UNICOMA se sont alors structurés individuellement, SCOMA reprenant l'activité mareyage.

SCOMA a pour objet toute réalisation de type commercial ou non, concernant le transfert, la resserre⁷², la transformation, l'expédition et la vente des produits de la mer et toute action visant la valorisation commerciale de la production. Elle est intimement liée à PROMA par une présidence et un conseil d'administration communs. Son activité principale est la commercialisation de poissons frais (environ 80% du chiffre d'affaires), mais certains produits sont transformés, surgelés ou cuits.

SCOMA achète entre 7 et 15% des débarquements des producteurs adhérents dans les sept ports où PROMA est présente, soit 12 à 16% du chiffre d'affaires des navires. Pour mener sa politique commerciale, la coopérative de mareyage dispose de magasins de marée, d'unités de surgélation et de cuisson, de chaînes de filetage, de viviers et d'un service administratif et commercial, soit au total plus d'une cinquantaine de personnes employées.

Au fil des années, l'importance de SCOMA a donc été grandissante. Une politique de restructuration a pourtant dû être envisagée dès 1992, alors que de coûteux investissements de mise aux normes européennes avaient été réalisés au début des années 1990. Des changements répétés d'orientation stratégiques menaçaient en effet l'équilibre financier de l'entreprise, alors que des choix stratégiques de développement avaient été faits pour renouveler les marchés en direction des GMS. Les difficultés de SCOMA ont peut-être également pour origine, comme ce fut spécifié dans un rapport d'audit interministériel, le poids des opérations de soutien pour certaines espèces décidées par PROMA et réalisées par la coopérative de mareyage, les crises successives de 1993 et 1994 ayant aggravé cet état de fait.

⁷² Stock des produits invendus en fin de journée, susceptible d'être remis en vente le lendemain.

La restructuration engagée pour répondre aux difficultés conjointes rencontrées par PROMA et SCOMA s'est traduite par un changement de direction de la coopérative de mareyage et plusieurs mesures visant le resserrement des frais généraux des deux structures : diminution de l'effectif global, centralisation des unités de production dans des locaux de moindre taille sur le port de Lorient... En 1993, le taux de cotisation de l'OP fut porté de 1,6% à 2% et les dirigeants se sont engagés vis-à-vis organismes bancaires à adopter une politique de transparence en faisant supporter à PROMA seule les coûts des opérations de soutien (compensation par une contribution financière régulière).

Quoiqu'il en soit de ces difficultés de gestion, les dirigeants de PROMA défendent aujourd'hui les mêmes priorités d'intervention tournées en direction du marché et de la commercialisation, mais dans un cadre d'investissement plus cerné et, probablement aussi, plus modeste. La rentabilité de la Coopérative de mareyage, SCOMA, s'assoit davantage sur une démarche de soutien aux producteurs, de valorisation de la production que sur la rentabilisation traditionnelle du capital, selon la philosophie mutualiste. D'autres axes politiques visent la représentation et la défense des adhérents, en particulier à travers la personne du Président de l'OP, Maurice Benoish, également Président de la Coopération Maritime et de l'AEOP. La gestion de la ressource est indissociable des deux objectifs précédents, mais elle s'inscrit dans un contexte réglementaire échappant au domaine de décision de l'OP. Les plus fortes contraintes ressenties par les responsables de l'OP lorientaise tiennent précisément au manque de recul et d'implication dans les décisions concernant les OP du fait d'une action quotidienne prédominante à l'échelle locale malgré les fonctions détenues aux échelles nationale et européenne par son président.

6.1.3. La spécificité méditerranéenne : de petites organisations commerciales amenées à collaborer

L'implantation et les méthodes d'intervention des OP méditerranéennes sont très dépendantes de la configuration géographique des ports et de l'existence de fortes traditions liées à la pêche sur ce littoral du sud de la France. Avec une succession de petites entités portuaires bien individualisées, les organisations créées à l'initiative des producteurs reproduisent un schéma de localisation et de fonctionnement révélant le sentiment d'appartenance à un "port d'attache" que les marins pêcheurs expriment fortement (Galle, 1993). L'existence de flottilles très typées d'un port à l'autre a conduit à une structuration spatiale et fonctionnelle éclatée que

les cinq OP actuelles tentent de dépasser pour la réalisation de programmes concertés à l'échelle du Golfe du Lion.

Ainsi, plus de 90% de la flottille de pêche française des côtes méditerranéennes exerce une activité de petit métier, soit en zone littorale, soit dans les lagunes. Les 10% restant sont constitués par des lamparos⁷³, des thoniers senneurs et des chalutiers polyvalents (fonds et pélagiques). Les chalutiers exploitent le plateau du Golfe du Lion⁷⁴ et les thoniers senneurs sillonnent le secteur occidental de la Méditerranée.

6.1.3.1. LA CREATION DES OP A L'INITIATIVE DES PRUD'HOMIES

L'originalité première des OP méditerranéennes est attestée par leur création à l'initiative des prud'homies (*voir supra*). C'est le cas des plus anciennes structures, comme PROCACO à Marseille, PROQUAPORT à Port-Vendres et SATHOAN à Sète qui ont été créées entre 1974 et 1975. Les deux autres OP, de création plus récente, PROGRAUSARDANC en 1984 et COPEMART en 1990, sont cependant comparables à leurs aînées, puisqu'elles sont également nées sur les bases de structures préexistantes qui avaient périclité pour des raisons diverses et relativement mal cernées (manque de leadership, difficultés commerciales...).

Elles répondent toutes à une volonté de gestion des difficultés rencontrées à l'échelle portuaire. C'est en particulier le cas pour le marché de la sardine dont l'importance est prédominante sur la côté méditerranéenne et qui se trouve fortement concurrencé par les flottilles de pays riverains. La vocation première des OP sur ce littoral était de favoriser l'écoulement de cette production vers les usines de transformation et de faire bénéficier les producteurs des primes de report et de congélation prévues par l'organisation communautaire. Nous retrouvons donc à nouveau un contexte de création marqué par une situation de crise ayant incité les professionnels à dépasser les intérêts individuels pour adopter une communauté de vue.

6.1.3.2. UNE EXTENSION PROGRESSIVE DES DOMAINES DE COMPETENCE

Le développement de l'activité des OP méditerranéennes se traduit depuis leur création par l'obtention d'agrément sur d'autres espèces que le poisson bleu initialement seul à être

⁷³ En voie de disparition, les lamparos sont des senneurs exploitants les petits pélagiques : sardines et anchois.

⁷⁴ Zone allant du cap Creux à Marseille et suivant la limite des fosses. Seul un quart du Golfe du Lion se trouve dans les eaux territoriales françaises (il n'y a pas de ZEE).

concerné par l'intervention (Weber, 1992). Jusqu'en 1994, la seule OP dotée d'un agrément sur le poisson blanc était celle de Martigues, COPEMART, qui n'en usait finalement que très peu en l'absence de réel problème sur ces espèces en Méditerranée. Le poisson blanc correspond à une pêche peu abondante dont les marées n'excèdent pas 24 heures⁷⁵, donc bien valorisée grâce à cette bonne qualité générale.

Suite à la cessation d'activité d'une OP spécialisée sur le thon rouge en 1987, la SATHOAN a demandé et obtenu l'agrément pour intervenir sur cette espèce pour le compte des thoniers présents à Sète et dans les ports voisins. De même, le poisson blanc fait aujourd'hui partie du domaine de compétence des OP méditerranéennes, comme COPEMART depuis 1993 et l'AMOP depuis sa reconnaissance en 1995.

Cependant, depuis 1989, année exceptionnelle pour l'anchois, de plus en plus de navires, majoritairement des chalutiers, se sont tournés vers le poisson bleu. Pour les OP qui regroupaient des flottilles de chalutiers et de lamparos, la disparition progressive des lamparos a limité le volume des captures. C'est le cas notamment de PROCACO à Marseille.

Malgré l'élargissement du domaine de compétence, l'application des prix de retrait ne concerne pourtant presque exclusivement que la sardine. Cette réalité s'explique en partie par la concurrence exercée par les productions italienne et marocaine. Des espèces comme l'anchois ne rencontrent, en revanche, que peu de problèmes de commercialisation. Selon une formule employée par le directeur d'une de ces OP, « *la sardine ne représente qu'un cinquième du chiffre d'affaires des adhérents, mais 90% des problèmes de l'OP* ». La répartition des retraits fait apparaître la sardine en première place avec 18 à 20% de sa production destinés à la consommation animale, alors que l'anchois arrive en deuxième position pour l'importance des retraits avec seulement 3 à 4% de la production.

Finalement, la grande spécificité des OP méditerranéennes relève de leur fonctionnement commercial, selon un schéma particulier à cette région où l'OP est aussi l'intermédiaire entre les producteurs et les transformateurs.

Le règlement intérieur de COPEMART mentionne, par exemple, l'obligation pour les pêcheurs adhérents de livrer la totalité de leur production à l'OP dont la section coopérative de mareyage a en charge la commercialisation des produits. C'est

⁷⁵ Avec des horaires de sortie de 2 heures du matin à 17 heures environ.

également le cas pour PROCACO qui depuis 1990 n'est plus affiliée avec un mareyeur, mais s'est équipé d'un atelier de mareyage et développe ses contacts commerciaux. Au Grau-du-Roi également, avec la dissolution de l'OP, PROGRAUSARDANC, deux coopératives spécialisées, La GRAULENNE et SOCOMAP, chacune sur certains produits sont mareyeurs expéditeurs.

Certaines de ces organisations tentent actuellement d'investir davantage encore vers l'aval en créant des structures de transformation des produits en association avec d'autres opérateurs de la filière.

A l'origine de cette implication forte vers l'aval de la filière, les facteurs économiques et les difficultés générales au secteur des pêches sont citées comme prévalantes par les dirigeants. Il est toutefois surprenant de constater combien la spécificité du système halieutique méditerranéen a pu conduire les OP à adopter ces pratiques commerciales. Cela d'autant plus que certaines d'entre elles parmi les plus grandes, comme SATHOAN ou PROQUAPORT, sont adhérentes à l'ANOP dont la philosophie d'intervention est distincte, voire contraire, dans toutes les autres régions productrices.

On observe ainsi depuis quelques années une diminution des retraits qui semble pouvoir être attribuée aux bénéfices de cette organisation de la commercialisation et peut-être aussi aux efforts en faveur de la qualité des produits (*voir infra*).

6.1.3.3. VERS UNE UNION MEDITERRANEENNE AU SEIN DE L'AMOP

Après plusieurs années de tergiversations et de difficultés contournées, les OP méditerranéennes sont parvenues à s'entendre pour créer l'Association Méditerranéenne des Organisations de Producteurs (AMOP) dont la reconnaissance est notifiée par l'arrêté du 16 octobre 1995, modifié par l'arrêté du 5 février 1996. Les principales difficultés liées à sa constitution ont été le dépassement d'une réticence des plus petites OP par rapport au poids économique et politique prédominant des plus grandes structures, comme la SATHOAN. C'est en effet aux dirigeants de cette OP et à ceux de COPEMART que l'on doit principalement l'impulsion créatrice de l'AMOP.

Le siège social de cette association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 est situé à Sète et son antenne est, depuis 1996, installée au Grau-du-Roi. Ses missions reprennent celles des OP existantes pour l'ensemble du littoral méditerranéen. Elles valent pour la pêche et la

commercialisation de toutes les espèces pour lesquelles il existe déjà une organisation commune de marché.

Dans un premier temps, les flottes concernées sont les chalutiers et les lamparos, mais le statut de l'AMOP permet d'accueillir tout groupement de professionnels désirant s'associer à une démarche collective.

Les statuts d'OP de l'AMOP permettent, d'une part, l'action concertée des OP existantes autour d'objectifs thématiques et, d'autre part, l'adhésion des producteurs restés indépendants dans les ports non couverts par une OP, tels que Port-Saint-Louis, Agde, Toulon ou Port-La-Nouvelle. L'AMOP vise donc à dépasser les clivages existants à la fois entre les ports et les métiers pour fédérer les uns et les autres autour de démarches communes. Au total, l'AMOP rassemble environ 200 patrons pêcheurs.

La première décision marquante s'est traduite par le dépôt d'une marque collective "Golfe du Lion" destinée à illustrer l'engagement pris en faveur de la qualité des produits débarqués. L'harmonisation des prix de retrait est également réalisée tous les ans par une circulaire qui prévoit les niveaux de prix de retrait pour les espèces des annexes communautaires concernées.

D'autres objectifs prévoient l'instauration d'un prix minimum d'achat supérieur au prix de retrait, en particulier pour la sardine, la modernisation de la flotte et des équipements à terre, la définition de critères de qualité et la rédaction d'une charte des bonnes pratiques de pêche. Indépendamment des délais qui seront nécessaires à la réalisation de ces différents projets, l'intérêt premier de l'AMOP est d'ores et déjà de représenter une force de lobbying étendue et de faire valoir la spécificité des problèmes rencontrés par les pêcheurs méditerranéens.

En conclusion, malgré la grande variété des situations qui se trouvent confirmées par ces études de cas, il est possible de mettre en évidence un certain nombre de points communs se rapportant à l'évolution générale des OP françaises et à la place qu'elles occupent aujourd'hui dans le système des pêches maritimes. Leur rôle est, avant tout et indépendamment des moyens dont elles disposent, d'apporter un soutien économique aux producteurs. Elles peuvent ainsi être amenées à intervenir dans le domaine social notamment en reconnaissant la valeur de l'aide aux familles et en accordant à chaque dossier une importance individuelle. De même, on notera une tendance lourde de l'évolution des OP à travers leur implication croissante en matière de commercialisation, que celle-ci soit directe ou plus distante. A

contrario, les récentes situations de crise qui ont touché le monde de la pêche nous révèlent les dissensions et clivages existant entre elles.

6.2. UNE VOCATION ECONOMIQUE ET SOCIALE COMMUNE

Fondement de l'action des OP auprès des producteurs, le soutien des cours par l'objectif de « *revenu équitable* » qu'il offre aux adhérents, ancre réellement la structure au sein de la société professionnelle locale. Ainsi étroitement liées au contexte socio-économique de leur aire d'intervention, les OP ont pu, en deux décennies, apporter des améliorations aux difficultés du secteur productif et s'imposer comme agents d'aménagement et de développement local en gagnant progressivement leur reconnaissance politique.

Influencée par l'environnement portuaire, l'organisation de marché connaît un risque d'atomisation et de dispersion de ses actions du fait de l'extrême diversité des pêches maritimes en France et de la délocalisation des responsabilités. Ce risque est d'autant plus vif que le marché des produits de la mer a connu ces dernières décennies, et connaît encore, de profondes mutations. Les situations de crise qui tendent à se prolonger en dépassant le cadre portuaire, posent clairement les limites des compétences attribuées aux OP.

Nous verrons comment, par l'extension de leurs compétences, l'adjonction d'outils de commercialisation ou l'émergence de réseaux de collaboration, les OP cherchent à s'adapter et apprennent à répondre aux nouvelles exigences du marché malgré certains points de blocage.

6.2.1. Une présence portuaire représentative

Indépendamment de l'impulsion ayant conduit à la création de la structure, qu'elle soit liée à la volonté des pêcheurs ou à des motivations externes, l'OP est guidée dans son action quotidienne par des traditions portuaires, des particularismes et un contexte socio-économique précis. Ce sont avant tout des structures liées, du fait même de leur base constitutive (initiative des producteurs) et de leurs principes de fonctionnement (adhésion volontaire, défense de l'intérêt des pêcheurs), aux hommes et aux modes de production qui composent le système halieutique.

La reconnaissance de leur action par les pouvoirs publics, d'un point de vue à la fois économique et social, s'est affirmée progressivement à travers l'augmentation du nombre de leurs adhérents et l'extension régulière de leur champ d'intervention.

Au delà des statistiques du CAAM qui chiffrent quantitativement la représentativité des OP françaises au sein de la filière pêche, l'atténuation des problèmes chroniques de mise en marché au moment de la première vente témoigne d'une partie de leur efficacité et du volume de production concerné.

6.2.1.1. UNE RECONNAISSANCE POLITIQUE ET ECONOMIQUE

La reconnaissance du rôle politique et économique tenu par les OP ne ressort que faiblement de la configuration du schéma français d'organisation des pêches maritimes (Fig. 23). Il est pourtant vérifié à travers les consultations ponctuelles ou régulières organisées par les pouvoirs publics.

Ce fut également le cas d'un point de vue politique, notamment suite aux mouvements de mécontentement des marins-pêcheurs, en 1993 et 1994, pendant lesquels les responsables d'organisations ont joué un rôle d'intermédiaire dans les négociations. Les deux associations nationales d'OP, l'ANOP et la FEDOPA, ont alors fait partie des interlocuteurs privilégiés appelés auprès des instances gouvernementales.

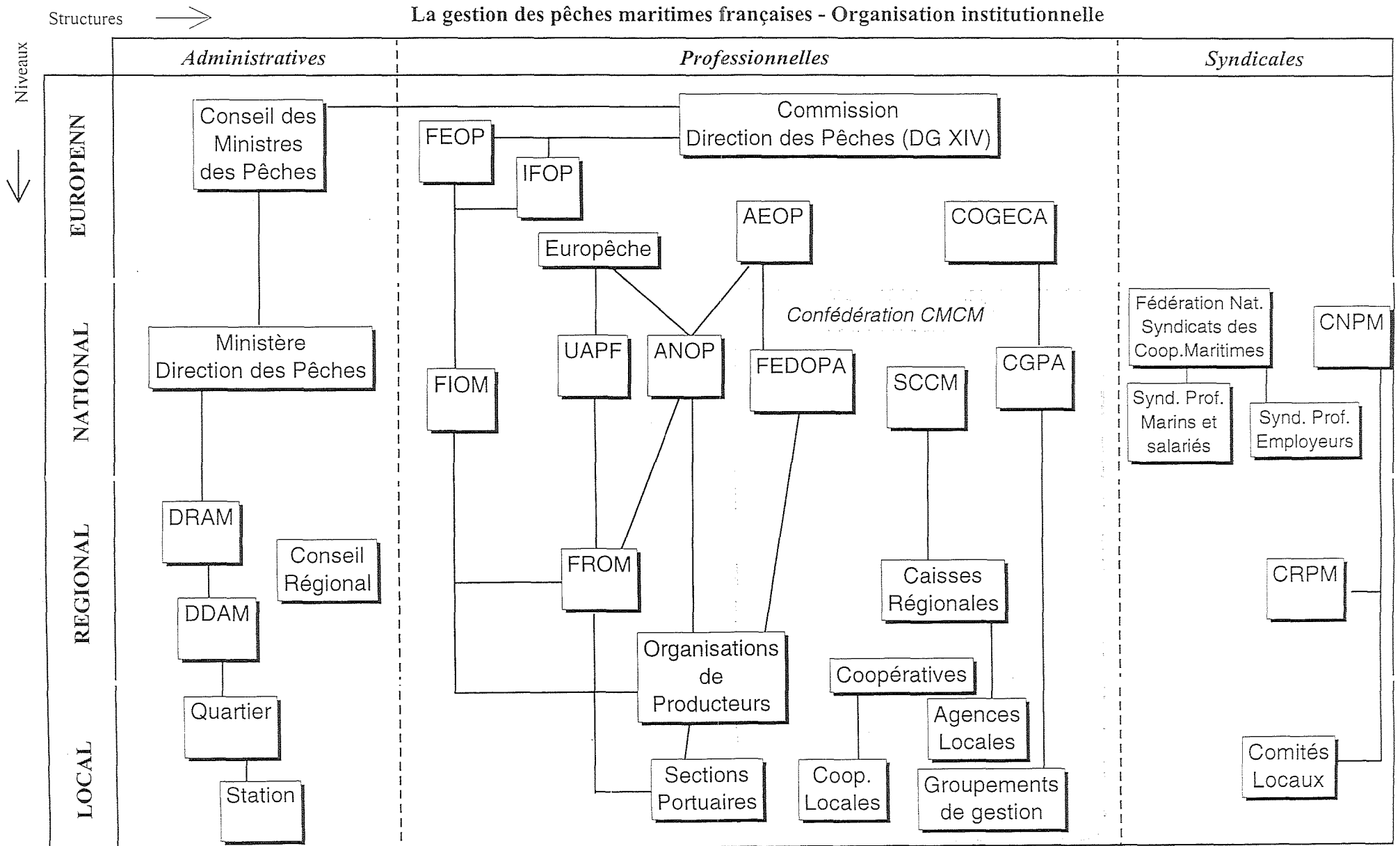
Elles ont synthétisé et relayé les revendications des producteurs tout en ayant connaissance des impératifs politiques. Toutefois, il faut remarquer que la constitution des Comités de survie dans plusieurs ports a exprimé un souhait de représentation indépendant de l'OP par une organisation davantage identitaire et proche du métier de marin-pêcheur.

Récemment, les responsables d'OP ont été associés au processus d'élaboration du projet de loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines au titre de la concertation préalable avec les professionnels. Ces phases de discussions préparatoires sont en effet très profitables pour requérir les avis critiques et imaginer des solutions novatrices en accord avec les impératifs des pêcheurs et des autres intervenants de la filière. Elles permettent aussi de limiter une partie des contestations *a posteriori*.

Les OP sont également représentées au sein des Conseils d'Administration des COREMODE (commissions chargées de la répartition des subventions) et de la Commission nationale de répartition des quotas, devenue, depuis 1994, la Commission "Flottes et quotas".

Fig. 23

La gestion des pêches maritimes françaises - Organisation institutionnelle



D'après : JP. Corlay et J. Chaussade, Atlas des Pêches, 1988

6.2.1.2. UN CUMUL DE MANDATS FREQUENT

Les présidents d'OP sont très souvent issus du monde de la pêche (armateurs, patrons pêcheurs embarqués ou non...). Ils assurent, par un cumul fréquent de mandats, une représentation des organisations de producteurs au sein d'autres organismes professionnels.

- locaux : comités locaux, gestion portuaire...
- régionaux : comités régionaux, associations et groupements en faveur de la certification, de la qualité des produits...
- nationaux : fédérations nationales, COGECA (Conseil Général des Coopérations Agricoles) Pêche, CNPMM, CCMCM, FIOM...
- européens : groupes de travail du Comité consultatif auprès de la Commission Européenne ("Prix et Marchés", "Structures"...), AEOP.

Cet objectif de représentation, sur le principe des lobbies, consiste à défendre les intérêts des producteurs en transmettant une connaissance de terrain aux échelons nationaux et européens, de façon à orienter les prises de décision. L'influence des dirigeants est variable selon le poids socio-économique et politique de l'OP en question.

6.2.2. Les mouvements marquants des dernières années

Des politiques contrastées et de nombreux mouvements de restructuration marquent l'histoire récente des OP. Comme nous avons pu le constater à travers les brèves monographies présentées, ils compliquent la description d'un itinéraire type suivi par ces organisations depuis leur création. Celles-ci ont, en effet, pu connaître des changements majeurs ou, au contraire, être marquées d'une relative permanence.

Ces changements sont le plus souvent inhérents à l'évolution du contexte de création et du nombre initial d'adhérents et, par voie de conséquence, à la modification des caractéristiques de flottille et de pêche (métiers, ressource). Ils peuvent être également motivés par les mutations globales du secteur des pêches maritimes et l'intégration à l'échelle portuaire de nouveaux facteurs économiques.

On observe ainsi des parcours contrastés en fonction des orientations données à la politique de fonctionnement et de gestion. La personnalité et les convictions des dirigeants, ainsi que les changements juridiques, sont souvent de bons indicateurs pour identifier les motivations ayant conduit à des modifications de statut ou de stratégie politique.

6.2.2.1. EVOLUTION DU NOMBRE D'ADHERENTS

Si l'on observe l'évolution du nombre d'adhérents (moyenne annuelle), toutes les OP étudiées ont suivi une évolution croissante depuis leur reconnaissance (Fig. 24), à l'exception de :

- deux OP méditerranéennes, PROQUAPORT et PROCACO pour lesquelles la diminution est due à la quasi disparition de la flottille des lamparos,
- du FROM Nord dont la flottille industrielle a fortement décliné,
- et de l'OPOB, quasi stationnaire.

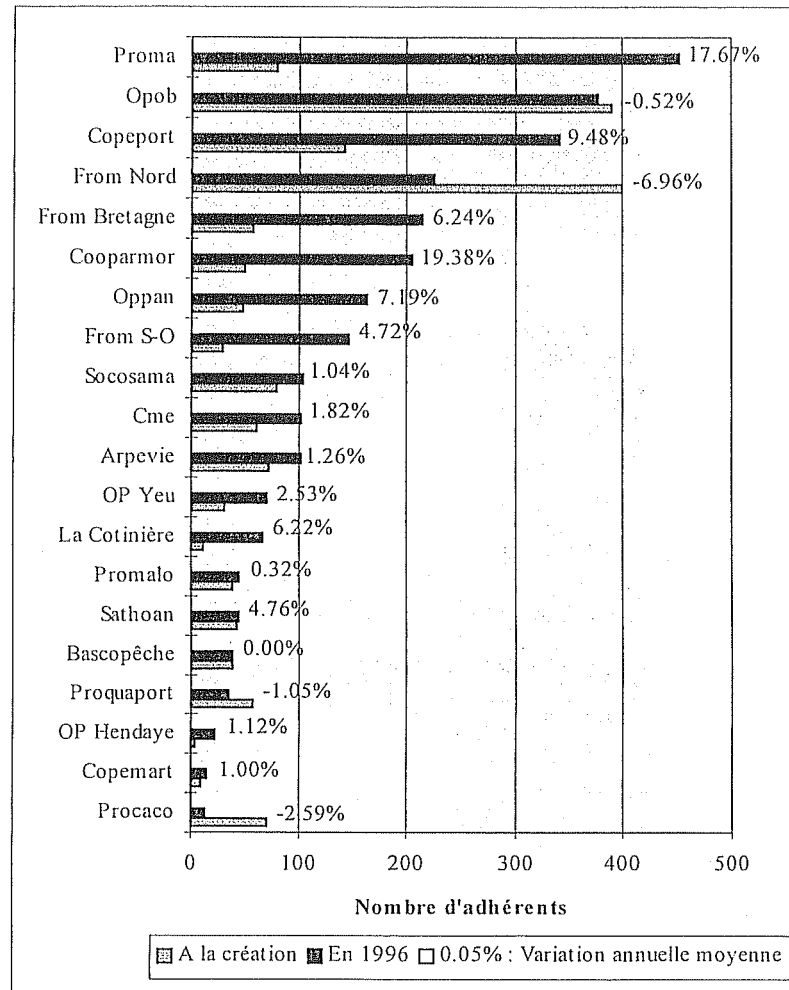
Le cas de BASCOPÊCHE n'est pas probant en la matière, puisque la création de l'OP est encore trop récente (1994) pour démontrer une évolution significative.

Les progressions annuelles moyennes du nombre d'adhérents entre la date de création et 1996, s'échelonnent de +0,32% à près de 20%.

La variation la plus forte (+19,38%) constatée pour COOPARMOR doit être nuancée par le fait que la majorité des adhérents de cette OP sont des coquillarts (plus de 200 bateaux exploitent le gisement de coquilles Saint-Jacques de la Baie de Saint-Brieuc). Or dans ce cas précis, l'adhésion à l'organisation de marché a été définie comme une condition "*obligatoire*" par le Comité local des pêches pour l'attribution des licences de pêche.

Fig. 24

Evolution du nombre d'adhérents depuis la création des OP
(1996)



Source : OP

6.2.2.2. LA COMPOSITION DE LA FLOTTILLE

La composition de la flottille a pu évoluer pour différentes raisons parmi lesquelles figurent des évolutions générales constatées à l'échelle nationale, voire européenne, et dictées par des facteurs globaux comme les conditions d'exploitation de la ressource. D'autres sources jouent en faveur de la diversification ou du redéploiement des flottilles selon des stratégies locales d'adaptation. Nous traiterons ce thème à travers des études de cas qui permettent le mieux d'apprécier la diversité des approches.

La diversification, comme le redéploiement des flottilles répond dans la plupart des cas à une volonté d'adaptation différenciée selon les caractéristiques des pêches locales. Ainsi, on peut citer :

- l'exemple de l'OPPAN qui, d'une flottille au départ composée uniquement de petits caseyeurs, s'est élargie de 1985 à 1988 avec la construction de fileyeurs et de palangriers ;
- PROMALO qui a également connu une diversification de sa flottille en phase avec l'évolution portuaire malouine et marquée par la construction de chalutiers de 24 mètres.
- et le FROM Bretagne, quant à lui, a vu l'adhésion en 1994 et 1995 d'une vingtaine d'artisans lorientais et concarnois, pour la plupart démissionnaires de PROMA.

Nous avons vu que dans le cas du FROM Bretagne et de PROMA, les adhérents avaient tendance à passer d'une à l'autre des OP. Cela est d'autant plus vérifié que les deux organisations opèrent sur des zones portuaires communes et présentent des lignes politiques suffisamment contrastées. Les producteurs mécontents de leur OP d'origine marquent ainsi leur désaccord en démissionnant pour rejoindre l'autre organisation.

A l'occasion de tentatives de diversification, on observe la reconversion de certaines flottilles vers d'autres types de pêche saisonniers ou durables. Ainsi :

- ARPEVIE a vu sa flottille se moderniser et changer de type de pêche, en passant de la bolinche au pélagique selon des objectifs économiques,
- et une partie des adhérents de l'OP Yeu a effectué une reconversion progressive du chalutage vers l'activité de fileyeur plus attractive dans ses conditions de travail et de rentabilité.

La substitution d'une partie de la flottille concerne particulièrement les structures anciennes dites "industrielles". Outre le FROM Nord dont nous avons vu qu'il avait enregistré une forte diminution du nombre des unités de pêche fraîche et la disparition des navires semi-industriels, les deux autres FROM présentent des cas de report d'une partie de leur flottille sur d'autres support de pêche :

- le FROM Sud-Ouest a subi la disparition de la flotte locale de pêche industrielle, remplacée par une flottille d'artisans hauturiers ;
- le FROM Bretagne, composé à sa création presque exclusivement d'armements industriels (pour lesquels l'adhésion était obligatoire jusqu'en 1970), compte aujourd'hui une large majorité d'artisans.

L'OP peut en de fréquentes occasions être amenée à adopter des changements d'orientation dans sa politique de soutien pour s'adapter aux évolutions de sa flottille adhérente.

- L'OPPAN, dont l'action initiale était centrée sur les crustacés et la seiche, a élargi ses interventions au poisson (merlu, sole).
- L'OP Yeu a choisi d'inciter la concentration l'offre sur des espèces cibles et une production spécialisée de thon germon.

Les OP remplissent également une fonction d'information et de défense des intérêts de leurs adhérents que nous avons pu souligner. A ce titre, elles peuvent être amenées à jouer un rôle incitatif auprès des producteurs pour favoriser l'innovation et leur adaptation au système de commercialisation. Elles peuvent ainsi être ponctuellement à l'origine d'une campagne expérimentale ou d'un soutien apporté à un nouveau type de pêche.

A travers les différentes évolutions des flottes adhérentes, deux types d'OP se distinguent.

- Les OP dont la flottille est restée sensiblement identique, à la fois dans ses caractéristiques de taille et de pêche : COPEPORT, SOCOSAMA, La Cotinière, OP Hendaye, SATHOAN, PROGRAUSARDANC, COPEMART, PROCACO⁷⁶. Il s'agit pour l'essentiel d'OP de taille petite ou modeste.
- Et les OP dont la flottille initiale s'est sensiblement modifiée : FROM Nord, CME, PROMALO, COOPARMOR, OPOB, FROM Bretagne, PROMA, OPPAN, OP Yeu, ARPEVIE, FROM Sud-Ouest, PROQUAPORT. Ce sont aussi les plus grandes OP, qu'elles soient d'origine industrielle ou artisanale.

⁷⁶ A l'exception de la disparition de la flottille des lamparos.

6.2.2.3. CHANGEMENTS JURIDIQUES ET FONCTIONNELS

En dehors des modifications de la flottille adhérente plus ou moins en accord avec l'évolution générale des pêches, pratiquement toutes les OP ont subi des changements juridiques et fonctionnels. Quelques exemples permettent d'en évaluer la portée.

Certaines OP ont changé de forme juridique depuis leur reconnaissance, comme les anciens GIE qu'étaient la SATHOAN, ARPEVIE, l'OPOB et l'OPPAN, aujourd'hui Sociétés Coopératives Maritimes. Les FROM ont également été amenés à changer leur statut, issu de l'ordonnance de 1945, dans le cadre de la réforme de 1991 pour adopter celui de société coopérative maritime.

Les changements statutaires peuvent avoir des conséquences significatives sur le fonctionnement de l'OP, que ceux-ci s'exercent dans le sens d'une centralisation ou d'une délocalisation du pouvoir de décision selon l'unité ou la diversité des flottilles.

- Dans le cas de l'OPOB, par exemple, l'un des temps forts de l'évolution de l'organisation fut la démarche de centralisation qui s'est déroulée de 1986 à 1994. Elle visait l'abandon du mode de gestion éclaté sur les sept sites portuaires hérités de l'ancienne implantation des fonds de soutien créés dans les années 1960. Les coopératives locales sont ainsi devenues des sections de l'OPOB et la logique de regroupement a ensuite conduit à la fusion de l'OP et de la coopérative de mareyage en une seule entité juridique. OPOB Pêcheurs bretons représente la restructuration totale des antennes locales, de l'unité de transformation et de l'OP. Depuis 1994 et les mouvements de crise économique, une nouvelle stratégie consiste à réviser les objectifs d'intégration aval pour une démarche, moins ambitieuse mais plus économe, d'investissements modérés et/ou en concertation avec les OP voisins.

- Le FROM Sud-Ouest a connu également des périodes d'évolution forte, par rapport à son statut initial et à sa dominante industrielle, avec la création d'une section artisanale et la constitution de sections portuaires autonomes (Royan, Arcachon). La marque identitaire locale est ainsi très perceptible avec la revendication de stratégies différenciées selon des flottilles portuaires typées.

Les cas d'extension de l'aire d'intervention concernent principalement les OP les plus importantes, telles que PROMA, le FROM Bretagne, OPOB ou le FROM Sud-Ouest. Ces OP se sont, pour la plupart, étendues vers des entités portuaires qui ne disposaient pas au préalable de la couverture d'une OP.

La traduction la plus immédiate de cette extension est l'augmentation corrélée du nombre d'adhérents et, par voie de conséquence, la présence au sein d'une même OP de flottilles de plus en plus diversifiées (longueur des navires, métiers pratiqués...). Pour s'adapter à cette nouvelle réalité, plusieurs OP, parmi les plus étendues, ont mis en place des systèmes de cotisations modulés en fonction du type de pêche, du volume et de la valeur des débarquements des principaux segments de flottilles.

On observe aussi le développement ou la création de structures de mareyage en appui de l'action de l'OP.

- Le cas de PROMALO est significatif puisque, suite à un changement de direction en 1993, l'OP a quitté l'ANOP pour rejoindre la FEDOPA et adopter la philosophie d'intervention de la Coopération maritime. A partir de cette date, ses orientations stratégiques se sont résolument tournées vers une implication commerciale avec la création d'une structure de mareyage, même si celle-ci est restée sans effets faute de moyens. Depuis 1996, la réalisation de cet objectif a été réalisé par la fusion avec COOPARMOR.

- L'OPPAN, ARPEVIE et l'OP Yeu ont également vu leur politique d'organisation s'étoffer progressivement vers la commercialisation et s'appuyer sur des outils techniques de distribution.

Certaines expériences de redéploiement vers de activités existantes ou nouvelles, à l'initiative des OP, ont également été concluantes. Ainsi, PROMALO a vu se développer l'utilisation des filets et une pêche sur des espèces de substitution. La SOCOSAMA, quant à elle, s'est engagée depuis quelques années sur la voie de nouveaux débouchés potentiels pour la commercialisation en direction des GMS. Cette politique passe par des collaborations avec des entreprises de transformation et la réalisation de matériels de PLV (Publicité sur les Lieux de Vente).

6.2.2.4. CHANGEMENTS DE DIRECTION

Les changements de direction ont une influence sensible sur l'adoption des stratégies d'action et le dynamisme des politiques entreprises. La fonction de présidence d'une OP, outre l'autorité dirigeante, est celle d'un homme dont la marque s'imprime à travers la ligne d'objectifs politiques qu'il définit. Dans la mesure où les OP sont souvent des structures administratives de petite taille, la personnalité de leurs responsables est d'autant plus influente sur leur fonctionnement.

Le récent départ du directeur de l'OPOB (1997) est, par exemple, l'illustration du tournant stratégique important dans la vie de l'OP que nous avons pu décrire précédemment. On assiste à travers ce changement de personne au passage d'une politique tournée vers l'intégration aval, avec des investissements importants dans des outils de commercialisation, à une révision à la baisse de l'implication de l'OP et une restructuration selon des objectifs économiques stricts.

Le cas de l'OPOB nous fournit, sous ses différents aspects évolutifs, une illustration particulièrement pertinente de l'importance du contexte de création et des mouvements de restructuration qui peuvent être rendus nécessaires dans une OP créée en 1973.

Les OP pour lesquelles aucun changement notable ne peut être observé, sont souvent des structures de taille réduite qui ne disposent que d'une faible marge de manœuvre financière ou bien celles de création récente qui cherchent encore à asseoir leurs prérogatives.

Anecdotiques dans d'autres milieux, les changements de direction revêtent une importance d'autant plus grande dans le secteur pêche qu'il s'agit d'un monde restreint. Les choix politiques des dirigeants en place pèsent ainsi lourdement sur la stratégie en cours au sein de l'organisation.

S'il reste difficile de dresser un itinéraire, comme un portrait, unique de l'OP française, une tendance commune se dessine pourtant dans le sens d'une augmentation de la taille des OP et d'une adaptation à l'hétérogénéité croissante des flottilles au sein des mêmes structures. A défaut de pouvoir être réalisée au sein d'une même organisation, l'augmentation du domaine d'intervention se manifeste par la recherche de collaborations inter-OP et l'établissement de

réseaux sur la constitution desquels nous reviendrons largement en troisième partie tant ils méritent que l'on s'y intéresse.

Ces évolutions structurelles s'accompagnent de changements juridiques et fonctionnels tout en ouvrant des perspectives d'élargissement du cadre d'intervention. En fonction des trajectoires, des évolutions individuelles et surtout de leur origine, plusieurs types d'OP se dessinent.

- Les OP dont la reconnaissance fait suite à une structure active antérieure, comme les FROM, l'OPOB, la SATHOAN (ancien groupement de lamparos) ou PROMA.

- Les OP qui sont une création sans préalable ; ce sont en général les plus récentes, comme l'OP de La Cotinière.

- Les OP dont le rôle est strictement limité à un relais des subventions et une application des prix de retrait, du fait de contraintes de taille ou de choix stratégiques, telle PROMALO et la plupart des OP méditerranéennes.

- Et les OP limitées dans leurs interventions au départ, mais dont le rôle évolue progressivement en intégrant des activités multiples (commerciales notamment) : COOPARMOR, SOCOSAMA.

6.3. LES OP FACE A DES SITUATIONS DE CRISE

Les crises qui ont jalonné le secteur pêche ces 30 dernières années (1964-1965, 1967, 1968, 1975, 1980, 1993, 1994) sont des périodes charnières de l'évolution des OP. Elles accélèrent les initiatives de création, selon les modalités que nous avons évoquées et favorisent les évolutions rapides et la recherche de solutions novatrices (Corlay, 1984). Elles traduisent également les limites de l'intervention des OP face à des phénomènes de mévente durables, tout en révélant, de manière particulièrement vive, l'état des antagonismes politiques entre les structures.

A ce titre, les crises du début des années 1993 et 1994 apparaissent comme « *le résultat d'une double dégradation : celle des ressources naturelles et celles des prix à la production qui finit par affecter gravement les rémunérations des marins pêcheurs* » (Kalaydjian,

Maucorps, 1994). Elles nous fournissent un bon exemple des comportements et types de réaction face à des difficultés brutalement révélées. Deux points forts de la présence des OP dans ces conditions extrêmes se réalisent ; d'une part, à l'échelle locale pour apporter des solutions dans l'urgence et, d'autre part, pour représenter les intérêts des producteurs auprès des instances gouvernementales et communautaires.

6.3.1. Le contexte de crise 1993-1994

Le mois de février 1993 reste dans la mémoire des acteurs de la filière des pêches françaises comme un détonateur particulièrement virulent du mécontentement des marins-pêcheurs (Bernard, 1993-1, 1993-2). Alors que des signes précurseurs pouvaient laisser présager la manifestation de multiples dysfonctionnements, la conjonction de difficultés saisonnières à des problèmes structurels existants fait éclater un mouvement social d'une rare violence.

Partie du pays bigouden où le secteur de la pêche fraîche est particulièrement touché par la concurrence des produits d'importation et le jeu des échanges internationaux, la mobilisation des producteurs gagne rapidement une dimension nationale. On assiste alors à l'expression, commune à l'ensemble des pêcheurs, d'une colère face aux piètres résultats financiers du travail accompli. C'est à voir le produit de leur pêche partir en quantité au prix de retrait pour l'usine de farine à poissons que les producteurs ressentent le plus grand découragement.

Premiers facteurs conjoncturels jugés responsables ; les conditions météorologiques exceptionnellement favorables pour un mois de février, encouragent les pêcheurs à sortir en mer. Les apports dans les criées gonflent sans que, pour autant, la demande n'absorbe ce volume de débarquements. Traditionnellement, le début de l'année est, en effet, faiblement porteur pour la consommation des produits de la mer. Le pouvoir d'achat des ménages est réduit par les échéances d'imposition et le report fréquent des achats sur les produits carnés suite aux festivités de fin d'année.

Parallèlement, l'Europe libérale est accusée de laisser entrer sur le marché européen un poisson en provenance du monde entier sans faire jouer de clause de préférence communautaire, tout en encourageant la concurrence entre les États membres. A cela vient s'ajouter l'effondrement économique des pays de l'Est de l'Europe et l'arrivée de plus en plus fréquente, par bateaux ou par camions, de poissons pêchés par des flottes russes, polonaises... L'effet des dévaluations monétaires irlandaises, britanniques, espagnoles et italiennes vient

nourrir les arguments dénonçant une concurrence déloyale. Ainsi, l'absence de parité monétaire au sein de l'UE réduit la compétitivité de la filière française, à la fois vis-à-vis des pays exportateurs (Irlande et Royaume-Uni) et des marchés d'importation que sont l'Espagne et l'Italie pour des produits ciblés, comme le bar ou les poissons bleus.

Un an plus tard, début 1994, une baisse alarmante des cours est à nouveau enregistrée et les mêmes éléments de blocage reviennent pour les professionnels. *« La reconduction de la dégradation pendant deux années consécutives confirme que les récessions sont bien des faits durables. Si le phénomène se conjugue un temps comme une crise commerciale hivernale classique du marché de poisson frais, il est en fait fondamentalement différent. La désorganisation prend bien la forme d'un engorgement de début d'année, mais ensuite, le jeu de l'offre et de la demande locale ne suffit pas à interrompre la dépréciation »* (Couliou, 1996). De nombreuses flottilles sont touchées et les niveaux d'endettement atteignent des seuils inquiétants.

Tandis que l'explication des maux subis se reporte sur les effets pervers du système commercial au sein de l'Europe Bleue, ce sont les produits d'importation et les opérateurs qui y ont recours qui sont visés de manière privilégiée par les manifestants (1994-6). Plusieurs entrepôts de mareyage et de transformateurs, des rayons de produits surgelés en GMS, des plates-formes de distribution et le MIN (Marché d'Intérêt National) de Rungis font les frais de débordements et d'une colère mal contenue.

C'est alors, face aux dénonciations de leurs adhérents à l'encontre de la généralisation de la mévente et des faibles rémunérations, que les OP, placées dans des situations financières tendues par l'augmentation des retraits, cherchent à jouer leur rôle de soutien tout en relayant la mise en évidence des dysfonctionnements à la première vente sur les places parisiennes et bruxelloises.

6.3.2. Pallier la crise dans l'urgence

Face à la généralisation du conflit social en 1993, puis en 1994, les OP cherchent en premier lieu à pallier dans l'urgence les effets humains de la crise. Il s'agit d'assurer au plus vite les compensations pour retraits, malgré les difficultés de trésoreries, de façon à ne pas accentuer les problèmes financiers des patrons pêcheurs. Alors que des banques alimentaires et le soutien aux familles s'organisent dans les ports, c'est dans un climat de grève générale

extrêmement tendu que les responsables d'OP tentent de répondre à leurs adhérents en raccourcissant les délais de remboursements et en faisant preuve de concertation avec les organismes bancaires pour étudier les possibilités d'avance sur fonds ou de crédit.

Elles restent toutefois relativement démunies, face à l'ampleur des revendications. Leur rôle se jouera davantage auprès des autorités gouvernementales pour relayer les intérêts de leurs adhérents et formuler les points de revendication. Le mémorandum de la délégation française sur l'organisation commune des marchés rédigé en 1994 en est une bonne illustration, puisqu'il reprend une grande partie de l'argumentaire développé par les professionnels (Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 1994-8). C'est par l'intermédiaire des OP que seront finalement obtenues et distribuées une partie des aides d'urgence attribuées par les pouvoirs publics.

6.3.3. Des clivages révélés

La forte mobilisation des marins-pêcheurs, attestée par la création de comités de survie, comporte, outre la dénonciation de mécanismes commerciaux globaux, l'énonciation de revendications à l'encontre du fonctionnement interne de l'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes et du jeu individualiste des opérateurs aval. Les producteurs à l'origine du conflit se posent en quelque sorte en victimes d'un système halieutique pernicieux et incompatible avec les conditions d'exploitation des flottilles françaises.

Au rang des coupables désignés, figurent les technocrates européens auxquels il est réclamé l'adoption effective d'une clause de sauvegarde et la mise en œuvre du principe de préférence communautaire. Accusés d'avoir inconsidérément encouragé la construction et le développement des activités dans les années 1980, pour aujourd'hui les restreindre, les pouvoirs publics subissent de vives récriminations. La situation de blocage est telle que les producteurs formulent de vives critiques à l'encontre même du système coopératif et des OP. C'est probablement à travers cette dissension flagrante que la crise est la plus sensible pour les organismes professionnels. Elle met en évidence la perte du sentiment d'appartenance à l'ensemble des valeurs de la coopération maritime et le report de la notion d'entraide sur des comités de survie créés indépendamment.

Les OP, comme l'ensemble des acteurs institutionnels de la filière, sont perçues comme partie intégrante d'un système allant à l'encontre des intérêts de la pêche française. Nombre

d'adhérents posent alors leur démission pour protester contre la politique communautaire de la pêche et l'incapacité des OP à apporter des éléments de réponse concrets aux problèmes de marché. Pourtant, peu d'entre eux choisiront finalement le statut d'indépendant et la grande majorité des démissionnaires rejoindra une OP voisine dont la politique s'affirme par opposition à la précédente ou l'OP d'origine après quelques semaines. Conscients de leur dépendance par rapport au système d'assurance que représentent les prix de retrait, les producteurs témoignent leur mécontentement en exploitant les rivalités politiques entre OP.

Au delà de la critique sectorielle à l'encontre des opérateurs aval repérés comme "cibles", c'est au niveau des interactions entre organisations que se manifeste le deuxième point de clivage majeur. En renonçant à faire preuve de solidarité et de concertation, les OP se livrent au jeu dangereux d'une concurrence parfois traduite par des discours de dénigrement et un véritable démarchage des adhérents d'OP "rivales" arguant de moindres taux de cotisation ou de services supplémentaires. C'est l'opposition entre ANOP et FEDOPA qui se manifeste à cette occasion. On assiste ainsi à un brassage d'adhérents qui complique encore davantage la gestion financière des OP, pour la perception des cotisations. Les dirigeants sont amenés à rappeler aux producteurs les règles d'adhésion qui impliquent un préavis d'un an et une adhésion minimale de trois années. Ils sont alors souvent perçus comme des liens abusifs. Des armements semi-industriels du FROM Bretagne deviennent adhérents de PROMA, la flottille artisanale du port de Lesconil fait sécession de l'OPOB pour rejoindre ce même FROM, etc.

Le fondement de cette attitude des dirigeants d'OP se trouve en grande partie motivé par des intérêts financiers. En effet, les listes d'adhésion aux OP servent de base pour le calcul des aides du FIOM et de l'Union Européenne. Celles-ci sont attribuées en fonction du chiffre d'affaires des bateaux et du volume des retraits.

Cependant, à l'image des producteurs, farouchement attachés à leur identité portuaire, mais unis à l'échelle nationale par le mouvement de protestation, les deux fédérations nationales d'OP se retrouvent régulièrement autour des tables de négociation parisiennes. Elles sont alors invitées à taire les querelles intestines pour émettre, en concertation avec d'autres représentants professionnels (comités de survie, CNPMM, syndicats...), des propositions pour la résolution des conflits.

En définitive, en 1993 et 1994, le refus des pouvoirs publics, représentés par la Direction des Pêches, se manifesterà à l'encontre de toutes les propositions contraires aux principes libéraux

de l'UE. Il est alors rappelé à l'ensemble de la profession que c'est, en effet, à l'échelle communautaire que revient la décision de déclarer ou non une situation d'urgence et d'instaurer de la clause de sauvegarde. Néanmoins, face à un problème d'exception seront appliquées des dispositions nationales d'exception, avec notamment l'attribution d'aides exceptionnelles (Plan Puech) venant en compensation de la perte de revenus des marins-pêcheurs. Les OP ont ainsi pu être amené à redistribuer des aides directes attribuées par les pouvoirs publics en période de grande difficulté.

En 1994, par exemple, les OP bretonnes ont été sollicité pour reverser des aides à leurs adhérents ; 10 millions de francs ont en fait été alloués pour couvrir l'équivalent des frais de cotisation annuels des producteurs aux OP.

En conclusion

Il est établi que les périodes de crise sont des révélateurs extrêmement puissants de l'état des relations humaines et du fonctionnement des organisations professionnelles. Elles comportent ainsi nombre de facteurs favorables à la révélation de dissensions, à la fois entre les opérateurs de la filière et au sein même du groupe des OP. Les clivages latents, comme l'absence de stratégie commune et les comportements individualistes, sont alors d'autant plus manifestes qu'ils se révèlent à l'occasion de difficultés exceptionnelles.

Ces mouvements de crise économique récents nous renseignent sur les limites de l'intervention des OP. Ils mettent en évidence le changement des conditions de leur intervention depuis le moment où leurs missions ont été définies et la généralisation de cette évolution à l'ensemble des systèmes portuaires. Leur incapacité à intervenir de manière durable sur le marché exprime une partie de cette inadaptation. Alors que la plupart des dirigeants d'OP réclament une révision du rôle des OP en rapport avec les nécessités d'intervention, nous allons tenter d'interpréter le degré de conformité réglementaire et de performance économique de ces structures en partie guidé par des initiatives internes.

Chapitre 7.

Conformité et performance

L'augmentation des taux d'intervention et l'adoption de nouveaux objectifs politiques ne sont pas sans remettre en cause la question de la conformité réglementaire et de la viabilité économique des OP avec les moyens prévus par l'encadrement initial. En observant le cadre d'intervention des OP actuelles au regard de leur missions originelles, puis en essayant de définir des indicateurs économiques, nous abordons dans ce chapitre le sujet délicat de la performance des organisations par rapport aux besoins et aux objectifs.

7.1. CONFORMITE DES OP AVEC LE CADRE LEGISLATIF

La part d'initiative et d'évolution spontanée des OP modifie sensiblement la philosophie ayant présidé à leur instauration. En récapitulant les modes d'intervention des OP, il est possible de distinguer ceux relevant d'une compétence réglementaire des actions pratiquées selon un choix propre.

Le domaine d'intervention d'une OP française peut, en fonction des missions qui lui sont allouées et des objectifs qu'elle se donne, recouvrir des aspects variés et étendus. Selon les motivations qui les ont guidées et les textes auxquels elles se réfèrent, les mesures prises sont opposables ou non, d'impulsions réglementaires ou d'initiatives individuelles, appliquées localement ou intégrées à une politique globale.

7.1.1. Les interventions relevant d'une compétence réglementaire

Les compétences d'attribution réglementaire composent le cadre d'action élémentaire commun à toutes les OP sur le territoire national. Elles couvrent principalement une responsabilité, actuellement théorique, en matière de gestion de la ressource et une intervention majeure à la première vente. Les décisions prises dans ce contexte sont opposables à tous les adhérents.

Elles sont aussi, dans la mesure du possible, harmonisées au niveau national sous l'égide du FIOM et/ou des fédérations d'OP.

7.1.1.1. UNE GESTION DE LA RESSOURCE A PRECISER

Nous avons vu que la gestion des quotas de capture est une compétence récemment attribuée aux OP par l'UE (Conseil des Ministres des Pêches du 23 octobre 1992). Le règlement de base marché a été modifié en ce sens dans sa version du 17 décembre 1992 par l'introduction d'un paragraphe sur la responsabilité des OP pour « *assurer une bonne gestion des quotas de capture autorisés* ».

On s'aperçoit au regard des préoccupations exprimées à propos de la gestion de la ressource par les responsables d'OP pendant la période d'élaboration de la loi d'orientation sur les pêches maritimes, qu'il s'agit d'une compétence restée jusqu'à présent théorique, faute de moyens et de méthodes adaptés à sa mise en œuvre. Elle se révèle également partielle, puisqu'elle ne porte que sur les espèces soumises à quotas. Or des problèmes de ressource, mais aussi de marché, touchent des espèces sans attribution de quota. Sont de même couramment dénoncées les bases de répartition relativement figées, alors que les flottilles évoluent rapidement au sein de chaque OP.

En outre, l'absence de mesures d'accompagnement, de suivi, de contrôle, et d'encadrement des producteurs indépendants, même si leur part est minime à l'échelle nationale, constitue une lacune et s'oppose à la réalisation des objectifs. Les indépendants peuvent ainsi nuire, sans risquer de sanction, aux efforts consentis par les membres de l'OP, notamment en ce qui concerne l'étalement des débarquements sur des temps de campagne et d'autres mesures de planification.

Enfin, l'absence générale de règles de répartition homogènes et cohérentes exclut la mise en place d'outils de gestion par les OP. Aucun moyen juridique n'a permis à ce jour aux OP de gérer leurs quotas. Une OP peut décider d'un plan de pêche, mais ne peut l'imposer. Vis-à-vis de ses propres adhérents, les seules mesures de rétorsion envisageables sont la non compensation des interventions et, cas extrême, l'exclusion. Les mécanismes de la règle de l'extension n'ont pas encore fait l'objet d'une application régulière et il faut attendre la concrétisation des améliorations récemment annoncées pour qu'une réponse efficace soit apportée aux situations de blocage. Là encore, la loi d'orientation devra trouver des applications concrètes pour apporter des solutions.

A titre d'exemple, la situation de COPEPORT, pendant l'hiver 1994, est révélatrice des enjeux. Pour la première fois en France, lors de la campagne de pêche 1994 de dorade grise, COPEPORT Marée OPNB (Port-en-Bessin) a demandé l'application de la règle de l'extension pour faire respecter les limitations de pêche et les prix de retrait (autonomes et très attractifs sur cette espèce). Ses dirigeants voulaient alors contrer les perturbations induites par des bateaux inorganisés continuant à pêcher en quantité. Ayant vu transiter 1 025 t de "griset", sur les 1 550 t enregistrées par le FIOM, pendant les huit premiers mois de l'année, les responsables de COPEPORT avaient effectivement été confrontés au versement d'indemnités d'intervention disproportionnées qui menaçaient directement l'assise financière de l'OP. La décision d'application de cette règle a donc été prise par la Commission Européenne au mois d'avril, alors que la pêche saisonnière de la dorade grise était terminée. En 1995, l'élément novateur fut la formulation d'une demande anticipée de façon à accélérer l'application en cas de débarquements anarchiques et présenter une dissuasion efficace. Il s'agissait avant tout d'alerter les autorités communautaires sur l'impossibilité de gérer ce genre de situation et les risques encourus pour les organisations en charge du marché des produits de la mer.

Encore trop ponctuelles pour en évaluer l'impact, ces mesures coercitives ne peuvent toutefois pas être envisagées de manière systématique dans le cadre d'une organisation qui repose sur des principes de volontariat et de libre adhésion. Pour ces raisons, il n'existe donc pas réellement de plans de pêche gérés sur le long terme. Tout au plus, peuvent être définis en début d'année par le Conseil d'Administration de l'OP, des mesures ponctuelles de restriction de pêche venant en complément de décisions internes pour des espèces à problème ou susceptibles d'en poser vis-à-vis des dépassements de quotas. Le suivi statistique des campagnes de pêche peut, en effet, conduire à des mesures de réajustement en cours d'année pouvant exceptionnellement conduire à des fermetures de pêche en fin de période.

En dehors de ces obstacles aisément perceptibles, il serait intéressant de s'interroger sur les habitudes de travail des professionnels pour savoir s'il ne s'agit pas également d'une compétence intentionnellement limitée.

La gestion des quotas par les OP consiste donc en un suivi statistique des campagnes et une régulation ponctuelle en cours d'année. Dans ce dernier cas l'organisation de producteurs relaie auprès de ses adhérents la fermeture de pêche prononcée par la Direction des Pêches Maritimes et des Cultures Marines au vu des taux de consommation enregistrés.

En 1995, les fermetures de quotas pour plusieurs espèces ont été prononcées. La pêche du merlan dans la zone VII et du cabillaud dans les eaux norvégiennes au nord du 52e parallèle ont été interdites au début du mois de juillet (JO du 04/07/95), suivis par des fermetures moins courantes sur la sole dans les zones VII f, g (sud Irlande et canal de Bristol) et II, IV (mer du Nord) (JO du 25/07/95).

En règle générale, les OP se sont donc limitées à une attitude traditionnelle consistant à assurer la réalisation matérielle des retraits. Les plus volontaires ont été jusqu'à imposer à leurs adhérents des limitations d'apports dès que les quantités retirées atteignaient les seuils de compensation communautaire ou les propres limites financières de l'OP. Aucune n'a cependant utilisé les possibilités prévues dans le cadre de l'OCM pour adapter l'offre à la demande par l'établissement de plans de capture qu'elles peuvent imposer à l'ensemble des producteurs en vertu de la règle d'extension. Elles n'ont pas été mise en œuvre en particulier du fait de la dispersion des OP et de leurs divergences, voire de leurs rivalités. Dans ces conditions, elles se privent de l'autorité nécessaire à l'application coordonnée et homogène des plans de capture. Il n'est, en effet, pas concevable d'imposer des limitations de capture durables à un adhérent si son confrère du port voisin pêchant sur les mêmes zones mais adhérent d'une autre OP n'est pas soumis aux mêmes contraintes.

Une prise de conscience de cette nécessité de rapprochement et d'harmonisation des politiques émerge actuellement dans plusieurs régions. Nous reviendrons par des études de cas, portant en particulier sur la Bretagne, sur la naissance souhaitable d'une nouvelle conception de la gestion concertée de la ressource et du marché.

7.1.1.2. UNE FONCTION DE SOUTIEN DES COURS QUI TEND A ETRE DEPASSEE

L'OP dispose d'une série de mesures lui permettant d'intervenir sur le marché (*voir supra*). Comme dans d'autres secteurs, l'organisation commune des marchés pour les produits de la pêche prévoit donc un système particulier de régulation du marché, à savoir le système des *prix de retrait* pour les espèces figurant en annexe I (A et D) et VI du règlement de base marché. D'autres mécanismes viennent compléter le dispositif par des mesures de stockage et

de commercialisation différée.

L'utilisation des mécanismes n'est pas homogène au sein des OP françaises. Selon les divergences de vue que nous avons évoquées précédemment et les capacités financières des structures, certaines privilégient le retrait pur et simple, alors que d'autres engagent de coûteuses opérations de stockage et/ou de transformation.

La valorisation des produits d'intervention semble pourtant devenir un axe de réflexion, tant l'action de soutien des prix sous criée est devenue quotidienne pour toutes les organisations. Nous avons pu constater que la réglementation européenne avait, depuis 25 ans, évolué en ce sens avec, notamment, l'amélioration des dispositifs de compensation pour faciliter les procédures de report plutôt que la destruction des produits.

En fonction d'un objectif d'amélioration de la destination des produits retirés de la première vente et reportés sur un second marché, la SOCOSAMA a entamé une réflexion sur la destination des produits de bonne qualité pour éviter leur destruction. Un projet établi en concertation avec la société Vif-Argent consiste à fabriquer de la pâte à poisson pour des industries agro-alimentaires, comme Fleury-Michon, qui ont déjà le savoir-faire industriel et le réseau commercial. L'intérêt est de trouver des débouchés à des quantités de poissons mélangés et à des produits surgelés, Vif-Argent fournissant le support de ce projet avec l'ancienne usine de Pêcheurs de France.

Selon une logique similaire de valorisation des produits d'intervention, les OP bretonnes coopératives ont mis en place une structure commune, dénommée Halios, chargée de centraliser l'offre disponible sur les produits ayant fait l'objet d'un report puis d'un stockage par congélation (*voir troisième partie*).

Les mécanismes d'initiative réglementaire sont focalisés sur les actions à la première vente. Leur cohérence et leur efficacité sont ainsi dépendantes de plusieurs paramètres. En premier lieu, le recours au retrait doit rester ponctuel au risque d'épuiser les ressources financières des structures et d'assurer un maintien des cours artificiel. Ensuite, le respect des adhérents envers les mesures édictées doit être acquis et la part des inorganisés doit rester marginale, dans la mesure où il s'agit potentiellement d'un facteur de perturbation. Enfin, une action parallèle doit être menée dans le domaine de la ressource pour la recherche d'une meilleure adéquation entre l'offre des producteurs et la demande formulée par les distributeurs.

L'ensemble de ces conditions, dont la réalisation n'est pas garantie, conduit, la plupart du temps, les OP à dépasser les limites de leur intervention réglementairement prévue. L'apparition de politiques guidées par des initiatives propres est de plus en plus destinée à contrer l'apparition de dysfonctionnements dus en partie aux profondes modifications du contexte d'intervention qu'il s'agisse des aspects ressource ou du contexte de marché.

7.1.2. Les interventions pratiquées selon un choix propre à l'OP

Outre les compétences minimales afférentes à leur statut de nombreuses OP ont souhaité élargir leurs interventions et exploiter la marge de manœuvre laissée par le cadre réglementaire.

7.1.2.1. UN SOUTIEN GENERAL DES ESPECES AUTONOMES

Comme nous avons pu le signaler précédemment, l'originalité principale du soutien des cours par les OP françaises tient à la couverture générale de toutes les espèces représentatives localement. Ce choix est d'autant plus remarquable qu'il est ancien et généralisé. La charge financière d'une telle politique est lourde pour les OP, même si les interventions sur ces espèces dites "autonomes" sont minoritaires, avec en moyenne moins de 10% du total des retraits : 7,33% en 1995.

Les carnets de prix de retrait des OP offrent ainsi une couverture étendue aux adhérents. Nous verrons, en troisième partie, s'il s'agit d'un choix propre aux OP françaises.

De "l'Aiguillat" à "la Vieille", le carnet de prix de retrait de l'UBOP, en 1997, par exemple, mentionne 88 catégories de produits dont 53 sont soutenues au titre de l'OP en tant qu'espèces autonomes. On parle de "*catégorie de produit*" et non "*d'espèce*", car la dénomination peut introduire des notions de types de pêche, de traitement à bord, de provenance ou de saisonnalité selon lesquelles le niveau du prix de retrait varie. Par exemple, on peut citer : la lotte vidée et la lotte étêtée, la dorade royale de ligne et la dorade royale de chalut, la langoustine du Golfe et la langoustine du Nord, la plie selon la saison (du 1.1 au 30.4 et du 1.5 au 21.12).

Les produits sont aussi divers que des poissons de fond, comme l'empereur ou le grenadier, pêchées par des flottilles hauturières, des crustacés débarqués par des

petites unités de pêche côtière ou des espèces à haute valeur marchande, telles la langoustine, la dorade, la sole, le Saint-Pierre ou le turbot.

7.1.2.2. DES PLANS DE PECHE POUR RECHERCHER L'ADEQUATION AVEC LE MARCHÉ

En dehors du cadre communautaire de gestion de la ressource soumis au régime des TAC et quotas, l'intervention des OP est statutairement possible pour la mise en œuvre de plans de capture selon sa propre initiative. Grâce à cette prérogative, les organisations peuvent contribuer à limiter les excédents d'apports à l'origine des retraits et du gaspillage de la ressource et des fonds de compensation. Elle est également utilisée pour éviter les dépassements de quotas.

L'adoption de mesures de restriction de pêche par limitation des quantités garanties est une décision qui peut être prise par une OP, même sur des espèces sans quota. A titre d'exemple, le conseil d'administration de PROMA a prononcé en septembre 1994 une limitation de la garantie de prix sur la sardine à 25 tonnes/semaine par bateau. De nombreuses OP adoptent régulièrement ce type de mesure sur des produits connaissant des difficultés de marché, comme le merluchon tailles 4 et 5.

Des mesures communes peuvent également être prise à l'issue de réunions de concertation sous l'égide du FIOM. Ce fut le cas en 1994, pour la définition des prix de retrait et d'une stratégie commune de commercialisation sur le thon germon et régulièrement sur d'autres espèces d'abondance saisonnière comme le bar.

Concrètement, la définition des plans de capture présente une grande souplesse d'adaptation aux contraintes du marché et aux conditions locales. Une observation de terrain révèle pourtant que la mise en place des restrictions de pêche répond davantage à des préoccupations quotidiennes vis-à-vis des aléas de commercialisation qu'à un véritable aménagement des pêches dans un souci de préservation de la ressource. La priorité d'intervention fixée par les OP, à l'image de celle de leurs adhérents, n'est pas sur la ressource, mais bien sur la résolution des déstabilisations subies au jour le jour.

7.1.2.3. L'INTERVENTION ETENDUE A LA DISTRIBUTION

En fonction de leurs choix politiques et des stratégies d'intervention adoptées, certaines OP conçoivent leur rôle de façon élargie, avec une intégration croissante vers l'aval de la filière. Il s'agit d'une implication commerciale relativement récente (développée de manière active depuis une dizaine d'année environ) et qui s'amplifie nettement sous l'effet des concurrences nouvelles entre flottilles et à l'importation, des exigences renouvelées des distributeurs et des mutations radicales des circuits de distribution des produits de la mer évoquées précédemment.

L'OP peut ainsi, indépendamment ou en concertation avec une coopérative de mareyage, passer des contrats avec des acheteurs de façon à écouler une partie de la production vers le secteur de la transformation. Ces contrats prévoient, avant le début de la campagne, les quantités et un prix d'achat minimum, supérieur au prix de retrait, ainsi qu'une bonification destinée aux transformateurs. Ils visent à limiter les retraits tout en garantissant des prix moyens satisfaisants pour les producteurs. Du point de vue des transformateurs, ils offrent l'avantage d'une garantie d'approvisionnement au premier rang des impératifs de production.

L'OP mène également de plus en plus des opérations de promotion et de valorisation dans le but de faciliter l'écoulement des produits pêchés par ses adhérents. Nous avons pu apercevoir plusieurs illustrations de cette politique à travers les études de cas de l'association "Bretagne Qualité Mer" ou de l'AVOP.

Toutes les OP françaises pratiquent un soutien étendu à l'ensemble des espèces pêchées par leurs adhérents et, dans la limite de leurs moyens, une politique contractuelle avec des entreprises de l'aval assortie ou non de plans de promotion. Au delà, le discours spécifique des dirigeants d'OP coopératives prône la liaison entre la gestion de la ressource et la distribution de la production.

L'établissement de plans de pêche est étroitement lié à la maîtrise commerciale acquise sur le produit considéré (connaissance du produit et négociation de contrats ou accord avec la coopérative de mareyage). Il est dès lors nécessaire, pour réguler une production spécifique, d'avoir au préalable un volume commercial suffisant (capacité de traitement, débouchés...). Dans une optique de développement et d'innovation, l'OP peut également procéder à des incitations en faveur de la diversification et de la valorisation qualitative des produits. Ces

politiques établissent nettement l'interdépendance entre les niveaux de gestion de la ressource et du marché, entre le producteur représenté par son OP et les intervenants aval.

7.1.3. Les interventions dictées par le contexte ou en partenariat

Du fait des difficultés rencontrées par les professionnels des pêches maritimes dans l'exercice de leur métier, que celui-ci consiste à pêcher ou à distribuer le poisson, les pouvoirs publics sont amenés à adopter des mesures de soutien ou de restructuration aux différents maillons de la filière. Dans ce contexte d'aide routinière ou planifiée, l'OP sert fréquemment d'intermédiaire pour informer et relayer les décisions prises et éventuellement gérer la distribution des fonds débloqués. Les interventions des pouvoirs publics pour lesquelles l'OP est partie prenante concernent les démarches en faveur de la qualité des produits, de leur promotion ou de l'instauration de prévisions d'apports, par exemple.

Des perspectives de partenariat avec d'autres intervenants de la filière peuvent également offrir aux OP des moyens d'action élargis en dépassant un cadre de contrainte marqué par la faiblesse des moyens humains et financiers. Elles permettent alors de planifier des objectifs communs. L'ouverture des OP à ce mode de concertation et de collaboration se manifeste en premier lieu au sein même des fédérations nationales avec des rapprochements favorisés par la concordance des approches politiques et la proximité géographique. Elle peut ensuite s'exprimer en direction d'opérateurs situés en aval de la filière à travers le souci permanent de favoriser la distribution des produits de leurs adhérents.

Etant donnée la jeunesse de ces approches, nous en reportons l'étude détaillée en troisième partie où elles seront abordées en tant que nouvelles modalités de fonctionnement.

7.1.3.1. LES ACTIONS D'INITIATIVE EXTERNES

Les OP sont les intermédiaires privilégiés de plusieurs politiques d'initiative externe. La coordination nationale de ces politiques est réalisée sous l'égide du FIOM dont la mission est double. Il doit inciter l'innovation et orienter la production et la commercialisation en faveur de la qualité, tout en favorisant la régulation du marché. Il intervient donc en amont avec l'analyse de la production, le soutien aux pêches expérimentales et la modernisation des criées et des entreprises de mareyage. Il est également présent en aval, au niveau de la distribution et de la commercialisation. Ainsi, outre l'objectif de modernisation du mareyage qui ne concerne pas directement les OP, le FIOM présente deux domaines d'action privilégiés : la transmission

des données sur les débarquements (prévision des apports, mise en réseau des opérateurs) et la promotion qualitative des produits pêchés par la flotte française (normalisation, amélioration de la qualité et valorisation).

7.1.3.2. LES MESURES PRISES EN CONCERTATION

Pour des motivations diverses de proximité géographique, d'impératifs d'économie d'échelle ou de regroupement de volumes de production, les OP sont amenées à pratiquer des actions concertées avec d'autres OP et intervenants du secteur.

L'intérêt porté aux "politiques qualité" est le principal moteur de concertation et d'adoption de projets collectifs. Qu'il s'agisse d'organisations dotées ou non d'une structure commerciale, le sentiment est, en effet, unanime sur la nécessité de développer des actions de promotion et de certification de la pêche française dans une optique de différenciation et de valorisation auprès du consommateur.

Indépendamment de leur degré de réussite et des problèmes rencontrés, les actions pratiquées par les OP françaises des années 1990 sont en partie issues d'initiatives propres, soit individuellement, soit groupées.

La présence quotidienne des OP à la première vente, l'extension de leurs compétences à la gestion de la ressource, les démarches adoptées en faveur de la commercialisation sont autant d'éléments traduisant un fonctionnement des OP selon des modalités étendues et renouvelées depuis leur instauration. Qu'il s'agisse de missions attribuées réglementairement, d'actions rendues nécessaires par l'évolution du contexte économique de la filière ou d'initiatives internes à l'OP, la question se pose pourtant de la correspondance entre les moyens disponibles et les objectifs de cette extension de compétence directive ou spontanée.

Le deuxième point de conclusion critique, au vu de l'évolution des OP depuis leur création, concerne consécutivement la pertinence des interventions et, en particulier, le risque induit d'un soutien artificiel aux producteurs. Du soutien ponctuel, initialement prévu, à la pratique courante des interventions sous criée, le danger existe de tendre vers un interventionnisme systématique avec lequel les producteurs pourraient prendre l'habitude de fonctionner.

7.2. FONCTIONNEMENT ET PERFORMANCE ECONOMIQUE

A travers son volume d'adhésion, ses choix politiques et son action même au sein de la filière des pêches maritimes, l'OP connaît dans sa gestion quotidienne ou planifiée une grande diversité de contraintes dont l'origine est à rechercher tant à l'échelle portuaire qu'à celle des marchés internationaux.

L'approche des facteurs exerçant des contraintes plus ou moins fortes sur le fonctionnement des OP nous amène en effet à considérer plusieurs échelles spatio-temporelles ; de l'espace côtier à la zone internationale, du court au moyen, voire long terme. La localisation portuaire de l'OP devient ainsi, selon les configurations, un facteur positif ou restrictif.

- Elle permet un contact quotidien avec les producteurs, une connaissance précise des difficultés locales, une souplesse et une rapidité de réaction face aux fluctuations des cours,
- mais elle est éloignée des centres de décision politiques et méconnaît les mouvements d'élargissement du marché des produits de la mer.

De plus, l'intégration croissante des OP vers l'aval de la filière, à laquelle on assiste depuis une dizaine d'années, présente des risques politiques et économiques ponctuellement dénoncés par des audits interministériels ou à travers le discours des marins-pêcheurs. A la fois preuve de dynamisme et source possible de dispersion et de dérives, le développement des OP doit être approché à travers des indicateurs de performance économique pour que sa pertinence soit ou non vérifiée (Catanzano, Lebon Le Squer, Rey, 1995).

7.2.1. Une gestion quotidienne marquée par des pesanteurs

Les contraintes de fonctionnement inhérentes au statut même de l'OP sont pour la plupart :

- soit de nature réglementaire, à travers le principe d'adhésion volontaire et ses revers comme l'absence de moyens coercitifs qui en découle, par exemple,
- soit administratives, malgré les améliorations apportées à la gestion des dossiers et à l'allègement des procédures,

- soit économiques et financières ; les sources de financement par cotisations étant limitées et la fixation du niveau des prix de retrait échappant en grande partie pour les espèces communautaires et régionales à l'autorité de l'organisation locale⁷⁷, tandis que la gestion des retraits pèse lourdement sur les fonds de compensation,
- soit techniques et humaines du fait de la petite taille des structures et des éléments d'organisation interne.

7.2.1.1. DES INTERVENTIONS LOURDES DE CONSEQUENCES BUDGETAIRES

Le fonctionnement budgétaire des OP, soumis aux aléas du marché selon les quantités retirées, est peu propice au dépassement d'un cadre d'action routinier. Il constitue un facteur d'instabilité et une source de dysfonctionnements dont de nombreuses OP pâtissent actuellement du fait de l'augmentation des volumes d'intervention au cours des 5 dernières années.

La collecte d'informations budgétaires étant celle qui soulève le plus de réticences, les données obtenues par enquête de terrain présentaient un caractère trop approximatif pour faire l'objet d'un traitement rigoureux. Nous nous basons donc ici sur le résultat des deux audits interministériels réalisés en 1994 et 1995 (Guérin *et al.*, 1994 ; Hénaff, Mettling *et al.*, 1995). L'un et l'autre dénoncent le manque de transparence dans la gestion budgétaire des OP, particulièrement quand celles-ci sont liées à des coopératives de mareyage. D'autre part, il y est constaté que plusieurs organismes d'intervention se trouvent dans des situations financières tendues suite à l'augmentation du volume de leurs interventions.

Le manque d'autonomie financière pour assurer une gestion de marché approfondie est un trait marquant de l'ensemble des OP françaises. Le cas de l'OPOB, loin d'être unique, est doublement révélateur de l'incidence financière des retraits et des risques de l'intégration aval à travers le développement d'outils industriels ambitieux.

Les premières années de fonctionnement de l'OPOB furent centrées sur la fixation des prix de retrait associée à la négociation de contrats d'approvisionnement soutenue par le FIOM. La suppression du concours financier du FIOM en 1986,

⁷⁷ Les pressions exercées auprès de la Commission Européenne pour l'introduction de nouvelles espèces et la ventilation entre les annexes illustrent les enjeux financiers sous-tendus (1988 : création de l'annexe VI des espèces régionales ; 1992 : extension de la liste des espèces).

suite à une condamnation de l'UE pour attribution illicite d'aides directes⁷⁸, a eu pour conséquence première une révision à la baisse de la politique de stockage et de commercialisation différée des produits d'intervention. La constitution rapide de la coopérative de mareyage en véritable opérateur industriel est en partie liée à cette période d'isolement.

Aujourd'hui l'indépendance politique de l'OP, associée ou non à la coopérative de mareyage, reste partielle du fait de l'importance des crédits (programmes spécifiques, aides structurelles...) et des indemnités (compensations pour interventions) dans la gestion financière.

L'adoption d'un nouveau plan de restructuration pour 1997-1998 illustre la persistance de difficultés financières et la nécessité de rationaliser la politique commerciale et les investissements entrepris dans la branche marée. L'ensemble OPOB comprenant trois secteurs d'activités avec le soutien de marché, le mareyage et l'usine de surgélation est restructuré à la baisse. Outre la réorganisation du plan de charge⁷⁹, l'unité de surgélation a ainsi été reprise par la société Halios, filiale des OP bretonnes coopératives.

La fusion de PROMALO et COOPARMOR en une seule OP, COBRENORD, répond à la même volonté de rationalité économique et d'économies d'échelle selon une logique territoriale renouvelée à l'échelle régionale.

Comme le montre cet exemple, l'erreur de certaines OP tient ainsi probablement dans une même volonté d'attribuer aux coopératives de mareyage des prérogatives proches du soutien aux adhérents (sociétaires) sur un grand nombre d'espèces, alors que les impératifs de rentabilité économique ne sont pas respectés. Les procédures de redressement et de restructuration réalisées ou entreprises reflètent un objectif de correction de ces déséquilibres pour retrouver une situation d'égalité en matière de coût par rapport au mareyage privé. Une nouvelle fois, les périodes crises de 1993 et 1994 font office de révélateurs des dysfonctionnements et accélèrent la réalisation de réformes de fonctionnement.

⁷⁸ Condamnation prononcée, en 1986, par la Commission Européenne à l'encontre du FIOM pour le versement aux OP d'une aide au Kg.

⁷⁹ Recours à la diminution d'horaires et à leur variabilité.

7.2.1.2. LES LIMITES STATUTAIRES DU PRINCIPE D'ADHESION VOLONTAIRE

Si nous avons pu évaluer la source de difficultés issue de la gestion administrative des interventions à la première vente, une autre contrainte majeure a trait aux fondements réglementaires de l'OP. Le principe même de création de l'organisation sur la base du volontariat et de la liberté d'adhésion des producteurs est ainsi en cause. La marge de manœuvre stratégique et l'efficacité des mesures édictées par l'OP sont, en effet, directement dépendantes de l'assentiment, du respect et de l'autodiscipline de ses adhérents. Une grande partie des décisions prises, comme celles concernant les limitations de capture, suppose l'engagement global de l'ensemble des adhérents en gage de réussite. En cas de désaccord, fondé ou non, il s'avère impossible d'empêcher le producteur de démissionner pour reprendre un statut indépendant ou rejoindre une autre OP⁸⁰. Cet état de fait est une contrainte de premier ordre qui exclut la pratique d'une politique volontariste allant à l'encontre de l'intérêt immédiat des adhérents. Nous verrons par la suite combien cela peut se révéler être une entrave pour dégager des priorités d'intervention à moyen ou long terme.

Des cas extrêmes de chantages à la démission peuvent ponctuellement venir aggraver la rivalité des OP entre elles et, suite à des mouvements de mécontentement, comme ceux de 1993 et 1994, provoquer un "nomadisme" des adhérents. La faible cohésion des pêcheurs autour des principes mutualistes induit ainsi de graves préjudices pour l'OP sujette à de possibles vagues de départs conjoncturelles. Elle est dommageable pour les producteurs eux-mêmes qui déprécient les actions de normalisation et de régulation et compromettent toute politique planifiée.

Le cas des producteurs indépendants vendant tout ou partie de leur production en direct⁸¹ et insensibles aux consignes des restrictions de pêches énoncées par les OP⁸² est également révélateur de l'impossibilité pour les responsables d'OP d'envisager des démarches globales sous peine de déstabilisations. La fragilisation et le risque d'immobilisme de l'OP sont indirectement consécutifs de ce fondement "noble" de l'adhésion volontaire inscrit dans les

⁸⁰ Ceci malgré la clause de présence minimale de trois ans au sein de l'OP et de préavis obligatoire d'un an avant toute résiliation d'adhésion.

⁸¹ Sans passer par la vente aux enchères sous criée.

⁸² Même en cas d'application de la règle d'extension des disciplines, faute de moyens de contrôle et de coercition.

textes réglementaires. De fait, l'organisation subit une perte de crédibilité et d'autonomie de décision vis-à-vis des autres structures interprofessionnelles.

De l'attachement des gens de mer au principe de liberté d'adhésion, et plus généralement au respect de l'initiative individuelle du patron pêcheur, ressort donc l'un des grands traits sociologiques difficile à contourner en matière de gestion portuaire. « *La spécificité maritime*, écrit Bernard Dujardin⁸³, *n'est pas un mythe, mais une réalité sentimentale dont les seuls déterminants résident dans le poids du passé et dans la pudeur du monde maritime* ».

7.2.2. La spécificité des pêches maritimes : une contrainte à gérer au quotidien

Le contexte d'intervention de l'OP est fortement marqué par la spécificité de l'activité de pêche. Il est directement contraint par le type de ressource ciblé et le monde maritime lui-même avec ses hommes et ses pratiques.

7.2.2.1. L'EXPLOITATION D'UNE RESSOURCE NATURELLE

Les contraintes liées à une activité de capture comme la pêche relèvent en premier lieu du caractère épuisable de la ressource ciblée, du nombre important des stocks concernés, de la périodicité de leur renouvellement et des processus encore méconnus intervenant dans la localisation des espèces. Incontournable, cette série de contraintes est dominée depuis les années 1980 par une baisse de la ressource disponible. Sans que cette tendance soit pour autant généralisée à toutes les espèces, elle entraîne des efforts de pêche supplémentaires perceptibles au sein de l'ensemble de la population maritime pour pallier la diminution des rendements.

En conséquence, l'OP ne peut occulter de sa réflexion prospective ni de son activité de gestion cette préoccupation relative à l'exploitation de la ressource, sous peine de contribuer à l'épuisement des stocks.

7.2.2.2. UNE ACTIVITE DE CAPTURE MARQUEE PAR L'ALEATOIRE

Autre contrainte lourde, l'irrégularité structurelle des apports s'exerce selon des rythmes saisonniers ou quotidiens. Sur l'année, les campagnes se succèdent selon les cycles de

⁸³ Ancien directeur de la flotte (1985-1989) et rapporteur du gouvernement.

reproduction des espèces et la polyvalence des flottilles s'exerce en renforçant la diversité des débarquements. Sur une semaine, le trafic des criées varie en quantité comme en qualité, selon les spécificités portuaires ou les caractéristiques plus générales du marché (demande forte en poisson le vendredi, période de fête...).

A Lorient, par exemple, les apports de la pêche semi-industrielle s'intensifient le lundi et le mercredi qui sont de fait des jours souvent problématiques pour l'écoulement de certains produits, le merlu taille 4 notamment. Les rythmes de la pêche côtière, quant à eux, dépendent d'autres considérations (météo, repos de fin de semaine...) et introduisent une marchandise variée et très prisée qualitativement.

On observe donc des écarts sensibles sur les quantités et les qualités des produits mis en vente selon des cycles d'abondance et de pénurie. De nombreuses autres inconnues propres au milieu maritime et aux conditions d'exploitation viennent ponctuellement accentuer ces difficultés d'anticipation. L'évolution de l'intervention de l'OP est soumise à l'irrégularité et à l'incertitude de ces variations dont la plupart des paramètres restent mal connus et difficiles à intégrer à une démarche de gestion prévisionnelle.

7.2.2.3. LA DIVERSITE DES TYPES DE PECHE

L'une des spécificités des pêches françaises que nous avons aperçue est la grande diversité des métiers pratiqués, tant à l'échelle nationale que régionale ou portuaire. Elle est en partie liée à la polyvalence originale de nombreuses flottilles. La multiplicité des types de pêche, des espèces ciblées, des pratiques de travail ou encore des entreprises selon leur taille est d'autant mieux représentée que le nombre d'adhérents de l'OP est grand. De ce développement découle toute une série de contraintes de fonctionnement et de gestion aisément perceptibles.

Le cas de l'OPOB illustre bien l'hétérogénéité des modes de production représentés au sein d'une même organisation avec une flottille étendue tant en nombre que professionnellement et géographiquement. L'éclatement est ici caractéristique des ports d'attache avec une multitude de sites, chacun très "typé".

La diversité des espèces pêchées, malgré la prédominance de cinq d'entre elles⁸⁴, nécessite une couverture d'autant plus importante des espèces autonomes et, par voie de conséquence, une sollicitation accrue des soutiens sur fonds propres.

De même, les sections mareyage et surgélation rencontrent des contraintes d'adaptation fortes pour être en mesure de traiter l'ensemble de la gamme de produits débarqués par les adhérents de l'OP. Enfin, si la part des indépendants est marginale, une autre contrainte majeure a trait aux débarquements extérieurs de la part des adhérents : il est ainsi estimé que 5 à 10% de la production des bateaux adhérents à l'OPOB est débarquée en dehors de l'aire d'intervention géographique de l'OP. C'est le cas en particulier des thoniers et des fileyeurs à sole ou à merlus.

Ces pratiques de mobilité, motivées par la recherche de marchés porteurs, obligent l'OP à passer des accords de partenariat avec les organisations présentes sur les lieux de vente de façon à garantir le soutien des cours à ces producteurs. Il est alors nécessaire de procéder à la négociation d'accords avec les OP locales et à la mise en place de procédures d'échange des dossiers de compensation en cas de retrait. D'une manière générale, les règles du port de débarquement sont respectées par les adhérents. L'OP qui est sur place gère les éventuels retraits des bateaux adhérents à d'autres organisations et redistribue ensuite les documents afférents et certificats vétérinaires à l'OP d'origine. Il s'agit d'un accord tacite entre toutes les OP françaises, voire étrangères, qui s'effectue sans difficulté.

En définitive, la richesse liée à la diversité des pêches induit une gestion quotidienne lourde et des contraintes d'organisation pour faire preuve d'adaptation aux méthodes et habitudes des producteurs locaux.

7.2.3. Une difficile harmonisation des interventions entre les opérateurs

Les principaux dysfonctionnements observés entre les OP françaises, et plus généralement au sein de l'interprofession, relèvent plus ou moins directement d'un manque d'entente des structures entre elles pour la prise de décision et l'application des mesures, même parmi les plus globales. Les désaccords structuraux, les rivalités portuaires et les oppositions

⁸⁴ Il s'agit de la lotte, la langoustine, le merlu, le cabillaud et la cardine qui représentent environ 65% du chiffre d'affaires des adhérents d'OPOB.

stratégiques marquent les contextes de gestion d'une façon d'autant plus nette qu'ils sont exacerbés et perceptibles à l'échelle locale. Outre les divergences de vues politiques, la superposition du cadre réglementaire européen, dont sont issues les OP, avec la législation française n'est pas étrangère au manque d'harmonisation des interventions.

7.2.3.1. LA SUPERPOSITION DE LA LEGISLATION EUROPEENNE ET DU CADRE FRANÇAIS

Le contentieux local qui perdure entre les FROM et les OP coopératives trouve un écho national à travers l'opposition ANOP et FEDOPA. Indépendamment des considérations particulières et des différentes conceptions d'intervention des OP relevant de l'une et de l'autre fédération, cette rivalité est née d'un manque de clarification et de partage des compétences lié à la superposition de l'action des OP reconnues et instituées par l'UE, dans le cadre des règlements de 1970, avec celle des FROM, et plus généralement des institutions issues de la législation antérieure de gestion des pêches maritimes françaises d'après l'Ordonnance de 1945, révisée en 1991.

A titre d'exemple, le cas des Comités Locaux anciennement dotés d'une compétence économique est significatif puisque, depuis la création des trois FROM au début des années 1960, puis des OP communautaires en 1971, aucune politique tranchée n'a été établie pour redéfinir leur cadre d'intervention respectif.

Ce problème de coordination et de répartition des attributions se pose également pour la gestion de la ressource. Dans de nombreux cas, les Comités Locaux gèrent les licences et autres droits de pêche et font appliquer les dispositions réglementaires techniques de limitation de l'effort de pêche, alors que les OP sont chargées de la mise en œuvre des plans de capture et du respect des quotas.

La réforme de 1991 n'a pas, selon les responsables locaux, apporté de réponse satisfaisante à cette dichotomie, et ce malgré le passage d'une représentation corporative de la profession à une représentation administrative incluant les coopératives et les OP. Cette réalité de terrain instaure de fausses rivalités et une mauvaise cohabitation qui se traduit souvent au mieux par une ignorance réciproque et rarement par des interventions concertées.

Les cas de l'Herbaudière-en-Noirmoutier et de la baie de Saint-Brieuc illustrent pourtant les bénéfices qui peuvent être tirés ponctuellement en terme de cohérence et d'efficacité pour la complémentarité des deux systèmes. Dans le premier port, le directeur de l'OPPAN cumule le mandat de secrétaire du Comité Local, ce qui

facilite l'harmonisation des politiques et la répartition des tâches entre les deux structures. Dans la deuxième configuration, l'exploitation particulière du gisement naturel protégé de coquilles Saint-Jacques a conduit les responsables locaux de l'une et l'autre partie à s'entendre pour gérer conjointement la ressource et n'attribuer de licences de pêche qu'aux pêcheurs adhérents à l'organisation de marché. Un accord a également été trouvé pour faire coïncider la date de l'ouverture de la pêche avec une période de marché favorable. Ainsi, la faiblesse du pouvoir coercitif de l'OP est atténuée par l'entente des structures interprofessionnelles.

La dispersion des opérateurs est une source de fragilité de la filière et d'amplification des crises conjoncturelles ou ponctuelles. Elle est un obstacle de premier ordre à la gestion de crise concertée et à la rapidité de réaction face à des problèmes pouvant concerner aussi bien la ressource que le marché.

Nous voyons ici combien la juxtaposition sans intégration de deux schémas juridiques, l'un national antérieur, l'autre communautaire, peut générer des conflits et des oppositions potentiels des OP entre elles et avec les autres acteurs institutionnels de la gestion des pêches. Le manque de clarification dans ce domaine entraîne une grande complexité des interactions entre les organismes et une difficulté persistante à voir s'établir des actions coordonnées.

7.2.3.2. DES HABITUDES DE FONCTIONNEMENT INDIVIDUALISTES

Au delà des oppositions de fond qui existent entre l'ANOP et la FEDOPA, sur l'implication commerciale directe ou le recours à la sous-traitance, sur le stockage ou non des produits d'intervention, ce sont les actions de gestion quotidienne qui manquent d'harmonisation. Les points de désaccord sont dès lors d'autant plus problématiques qu'ils s'exercent sur des zones d'intervention proches ou communes.

Le rapport Guérin précité dénonce à ce titre « *les interventions désordonnées, à des prix de retrait variables selon les ports, pour des destinations différentes* » (Guérin et al., 1994). Elles peuvent avoir non seulement des conséquences financières lourdes pour les OP elles-mêmes, mais « *perturbent les circuits au détriment de la commercialisation de la production nationale* ».

Malgré le rôle d'arbitre et de coordinateur tenu par le FIOM depuis la scission entre l'ANOP et la FEDOPA (1989), l'utilisation de la fourchette de +/-10% pour la fixation des prix de retrait

est, par exemple, de plus en plus fréquemment utilisée, d'où une moindre homogénéité dans la définition des prix d'intervention et des mesures de régulation. L'organisation de réunions de concertation sous l'égide du FIOM ne permet pas toujours de parvenir à des accords.

La seiche, par exemple, est le cas typique d'une espèce dont le marché international échappe aux facteurs de production et d'écoulement locaux. Les débarquements imprévisibles selon les campagnes sollicitent une solidarité d'autant plus grande entre les OP pour tenter d'homogénéiser les conditions de mise sur le marché à l'échelle nationale. En 1990 pourtant, en période d'abondance, des disparités entre OP se sont révélées. En désaccord avec le FROM Bretagne sur l'attitude à adopter, PROMA et l'OPOB ont notamment choisi d'assurer les prix de retrait au niveau fixé en début de campagne et de stocker les invendus, en dépit des coûts importants occasionnés. Dans le même temps, l'OP "industrielle" décidait d'écouler la production de ses adhérents en réévaluant ses prix minima à la baisse. Au final, ce genre de conflit se conclut par un gaspillage financier et surtout une perte de crédibilité des OP.

Le problème des discordances se pose également au regard des plans de pêche qui sont liés à la politique de débarquement propre à chaque OP. Le cas des débarquements de langoustine est à ce titre révélateur des tiraillements qui s'exercent entre les trois OP présentes sur la côte sud de la Bretagne.

La langoustine est l'une des espèces phares des pêches de Bretagne Sud et représente environ 30% du chiffre d'affaires des adhérents de l'OPOB. C'est aussi l'une des espèces concernées par les difficultés de gestion des quotas avec des taux de consommation record. A ce double titre et pour éviter d'aboutir à des interdictions de pêche, l'OP a mis en place une série de mesures autour de trois axes principaux :

- une incitation à pêcher des langoustines de taille supérieure aux normes communautaires⁸⁵ pour une meilleure rentabilité (davantage de débouchés pour les tailles moyenne et grosse que pour les petites et meilleurs prix),

⁸⁵ Taille minimale garantie par l'OPOB de 11cm, contre des normes communautaires de 8,5cm dans la Région 2 (Nord) (7cm dans les secteurs VIA et VIIA) et de 8,5cm contre 7cm dans la Région 3 (Golfe de Gascogne), soit un prix de retrait minimal de 23 F/kg (qualité E-A) dans les ports bigoudens, alors que le plus petit moule communautaire n'est qu'à 8F/kg.

- une interdiction de fabriquer de la pulpe (déchets, hors taille),
- et une absence de compensation des débarquements de queues de langoustines pour s'opposer à cette pratique courante qui déprécie le produit et épuise les quotas.

Le consensus a pu être réalisé sur la première mesure, puisque les trois OP de Sud Bretagne, que sont PROMA, le FROM Bretagne et l'OPOB, ont saisi conjointement la Direction des Pêches afin qu'un arrêté ministériel porte la taille minimale de la langoustine du Golfe de 7 cm à 8,5 cm⁸⁶.

En revanche les deux derniers points sont le sujet d'une polémique particulièrement vive entre, d'une part, ceux qui souhaitent ménager les quotas et, d'autre part, les partisans de la valorisation des petites tailles.

Il faut savoir concernant les débarquements sous forme de queues qu'une tonne de queues de langoustines équivaut à trois tonnes de quotas. Le prix moyen des débarquements en queues est de l'ordre de 20-25F/kg, alors que sur une moyenne annuelle, le prix de la langoustine entière dans les belles tailles avoisine 35-40F/kg. Selon ce rapport de 1/3, la queue de langoustine équivaut à un prix pour le produit entier de 8F/kg. La démarche de l'OPOB sur ce point ne fait pas l'unanimité au sein des OP, y compris celles appartenant au même secteur coopératif. Le point de contestation porte sur l'intérêt des débarquements comme mode de valorisation d'un petit moule : la taille 3 inférieure à 11,5 cm. La préoccupation des quotas n'est pas mise en avant dans la mesure où les TAC actuels sont des TAC de précaution dont l'ajustement pourra suivre celui de la pêche.

La question est pourtant réaffirmée lorsqu'on observe les statistiques de la Direction des Pêches pour 1994. Elles révèlent que si 68% seulement du quotas de langoustine a été consommé dans le Golfe de Gascogne où la langoustine en queue n'est pas pratiquée, un dépassement de 32 tonnes a été constaté dans le Nord, queues comprises. Indépendamment de la pertinence stratégique ou non de

⁸⁶ Un arrêté en date du 18 juillet 1995, publié au JO du 18 août, fixe la taille minimale de capture de la langoustine en Région 3 (Golfe) à 8,5cm.

la démarche de l'OPOB, il est clair que toute décision de ce type, si elle n'est pas suivie par les OP voisines, perd toute validité et reste sujet à controverse.

A l'échelle européenne, le manque d'harmonisation des politiques des pêches dans les États membres reste une difficulté également délicate à négocier. Cela est d'autant plus vrai pour les OP dont les adhérents travaillent sur des zones de pêche partagées ou voisines, débarquent à l'étranger ou subissent la concurrence intracommunautaire de produits qui ne sont pas soumis aux mêmes règles de capture ou de mise en vente.

Dans le cas de l'OPOB, l'antagonisme avec les OP britanniques est particulièrement sensible. Accusées de centrer leur gestion sur la ressource en occultant le respect des prix de retrait à la première vente, les OP d'outre Manche sont ressenties comme faussant les règles de concurrence avec les produits français, non seulement sur le marché national, mais aussi sur les principaux marchés d'exportation. Ce phénomène dénoncé a été accentué par les récentes dévaluations monétaires qui pénalisent les produits français à l'exportation, comme le crabe tourteau, en concurrence avec des produits écossais, ou les espèces traditionnellement destinées au marché espagnol.

Ce type de déstabilisation est d'autant plus préoccupant qu'il s'accompagne du jeu des producteurs non-adhérents indifférents aux contraintes de pêche définies par les OP et dont les ventes directes échappent souvent à tout contrôle.

En Pays Bigouden, les responsables d'OP savent qu'il suffit d'une dizaine de bateaux indépendants négociant leur production de langoustines entre 10 et 15F/kg, alors que le prix de retrait des tailles moyennes est déjà de 23F/kg, pour que le marché soit déstabilisé et que l'OP voit augmenter sa part d'intervention.

Traditionnel du monde maritime et d'un métier particulièrement dur et isolé, le comportement individualiste des marins-pêcheurs semble déteindre sur le fonctionnement de leurs organisations et coopératives. Il se révèle particulièrement dommageable à l'établissement de liens de complémentarité et de solidarité économique et politique tout en menaçant l'efficacité de la gestion de crise.

En dépit de ces risques latents, nous verrons que la tendance actuelle est de voir se former des associations d'OP et d'observer la constitution de réseaux autour d'intérêts communs à plusieurs structures. Les impératifs d'économie d'échelle renforcés par les difficultés du

secteur pêche sont une incitation manifeste au développement de modes de fonctionnement concerté.

7.2.3.3. LA FAIBLESSE DES ORGANISMES DE CONCERTATION ET DE RENCONTRE

A l'échelle nationale, la concertation des opérateurs institutionnels et opérationnels reste à conforter et à fonder sur la défense des intérêts de chaque maillon de la filière. Face à la gamme très étendue des métiers, au morcellement du pouvoir de décision et de la capacité d'intervention sur le marché, il manque une programmation concertée des activités liées à la pêche et à la définition de politiques communes.

Pour contrer la concurrence interport qui sert le jeu des centrales d'achat dans le sens de la baisse des prix, les OP peuvent être des catalyseurs pour les échanges de données et la collaboration entre les différents maillons professionnels. Aujourd'hui, les interactions entre OP françaises s'établissent essentiellement au sein des fédérations et par l'intermédiaire du FIOM pour l'adoption de mesures nationales. Le rôle des fédérations est de diffuser l'information (règlements communautaires, orientations politiques...) et de favoriser la concertation. Nombreux sont les dirigeants d'OP à penser qu'il serait préférable de revenir à une structure fédérative unique de façon à ne pas fragmenter les capacités de pression auprès des instances gouvernementales nationales et communautaires.

D'autre part, la présentation d'offres groupées, de gammes étendues et la recherche de débouchés peuvent être mieux concertées à l'occasion de fonctionnement rapprochés et établies sur la base d'une fidélisation (savoir-faire, qualité). Les orientations de la grande distribution rendent, en effet, nécessaire la concertation des opérateurs et notamment des OP. Or si les modalités de ces interactions nationales ont un avenir à moyen terme, c'est aussi en partie grâce à la reprise de modèles de réseaux et de projets régionaux.

Cependant, l'un des obstacles majeurs pour les décideurs locaux semble être lié à un manque global d'informations de synthèse nationales et internationales susceptibles de les aider dans leur prise de décision. Il semble à ce titre que le rôle de l'Observatoire Economique du FIOM reste encore à conforter, même s'il offre déjà des améliorations en ce sens. Son objet consiste principalement à collecter des données, à les interpréter et à la diffuser selon les intérêts de chaque destinataire.

Réaffirmé dans ses fondements en 1993, notamment par le plan Puech, le FIOM a une place à tenir dans ce contexte en tant qu'outil financier, technique et politique d'organisation du

marché. L'absence d'objectifs nationaux clairement définis dans le domaine des pêches maritimes a jusqu'à présent constitué une lacune grave pour l'adoption d'une ligne de conduite dont les OP seraient les structures relais dans les ports. Le FIOM présente l'avantage d'un cadre conseil, de concertation et d'arbitrage. Nous verrons dans quelle mesure la récente loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines apporte des améliorations à cette situation (*voir troisième partie*).

Les Fédérations Nationales (ANOP, FEDOPA) et Européennes (AEOP) représentent aussi des points de convergence et de rencontre pour les structures délocalisées que sont les OP. Elles offrent ainsi le cadre d'une réflexion et d'une coopération inter-OP qui semble insuffisamment exploité. A la logique ascendante, faisant converger les initiatives locales vers une structure centralisée, répond pourtant une démarche descendante par la diffusion de l'information (statistique, conjoncturelle, réglementaire...), la conception d'études prospectives et analytiques (de consommation, de marché...), et l'assistance de services spécialisés.

Ces différents organismes sont les relais privilégiés des OP auprès des instances de décision nationales et communautaires. Face à l'atomisation des organisations, à leur isolement au niveau portuaire et la prégnance de certains individualismes, le rôle des structures de concertation s'avère essentiel dans son principe, mais insuffisant dans son application. L'un des axes forts de la récente loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines vise à corriger cette dispersion des initiatives qui induit des pertes d'efficacité. Nous y reviendrons en détail au cours de la troisième partie.

7.2.4. Un risque de dérive d'une politique de soutien à une logique d'assistanat

Nous avons eu l'occasion de souligner que l'un des points originaux de l'action des OP françaises tenait pour une grande part à une garantie des prix de retrait étendue à toutes les espèces représentatives sur les places portuaires nationales. La charge financière d'une telle politique appliquée aux espèces non reconnues, donc non compensées, par la Commission Européenne a conduit nombre d'organisations à développer leur activité de façon à anticiper les fluctuations du marché, par des actions commerciales, notamment.

Cette extension du rôle de l'OP n'est pas sans comporter des risques de dérive, tant financiers que sociaux, que les crises de 1993 et 1994 ont mis en évidence de manière exacerbée. C'est

dans ce contexte de difficultés accrues que la commande d'audits interministériels a été passée pour établir un bilan objectif de la situation des navires de pêche et des organismes d'intervention. C'est à travers les conclusions de deux d'entre eux, le rapport d'audit interministériel Mettling-Hénaff paru en 1995 (Hénaff, Mettling *et al.*, 1995) et le rapport de mission Bassez-Porry rendu public en 1996 (Basset, Porry, 1996), que nous portons un regard critique sur l'usage du retrait en France et les modalités d'action des OP en collaboration avec les coopératives de mareyage.

7.2.4.1. UN OBJECTIF DE SOUTIEN OU D'ASSISTANAT DES ADHERENTS ?

La mise en cause du système des prix de retrait est fréquente. Le soutien des prix à la production est accusé de maintenir un niveau de prix trop élevé pour que le produit soit compétitif sur le marché mondial. Les dirigeants d'OP se défendent de ces critiques en soutenant que cette politique s'impose sous peine de régression sociale (perte de revenu de producteurs).

L'application d'un niveau de prix minima à l'ensemble des espèces pêchées correspond à une application maximale des mécanismes prévus dans le cadre de la réglementation communautaire. Elle peut induire des conséquences néfastes pour la compétitivité de la production française face à des produits d'importation intra ou extracommunautaire qui parviennent sur le marché intérieur à des prix inférieurs. Cette réalité est quasi quotidienne au MIN de Rungis, par exemple, où des produits importés par des pays tiers, comme la lotte américaine et les poissons africains, ou en provenance d'autres Etats membres, comme la sole danoise et la langoustine écossaise, sont vendues à des prix inférieurs aux prix de retraits. Cette concurrence ne peut en aucun cas être dénoncée comme une fraude et force est de constater que bien souvent les prix des produits de la mer français sont supérieurs aux produits d'importation.

Il s'agit là d'un effet pervers notable, bien que limité, de l'application étendue de la politique française de soutien des prix à la première vente qui peut conduire, si l'on y prend garde, à un maintien artificiel des cours dans les criées françaises et, par conséquent, à l'entretien d'une situation de non compétitivité des producteurs français. La vocation initiale des OP en tant qu'organismes de soutien aux producteurs semble alors s'écarter des réalités économiques ; le prix de retrait n'a plus de correspondance avec les cours pratiqués sur le marché international des produits de la mer et ce pour l'ensemble des raisons que nous avons pu évoquer.

La garantie d'un prix de vente minima aux producteurs a aussi des conséquences en terme de gaspillage de la ressource (destruction des produits retirés et comportements de certains pêcheurs visant à pêcher en quantité pour obtenir le prix de retrait) et des fonds de compensation (indemnisations). Elle est, de fait, dénoncée par les mareyeurs qui prônent davantage l'adoption d'un système de "prix différentiels" qui consisterait à ne payer aux pêcheurs que la différence entre le prix de retrait et le prix de rentabilité de l'outil de production, sachant que la définition de ce dernier reste difficile. La divergence d'opinion sur ce point est aisément compréhensible en fonction de la position occupée : côté production ou côté mareyage.

D'autre part, se pose le problème de la gestion et de la sécurisation des retraits. Sans nécessairement qu'il y ait d'intention de fraude, les volumes de produits retirés ne font l'objet d'aucune évaluation précise par les OP. La vérification du tonnage exact pour lequel l'organisation demande des aides s'avère dès lors impossible. Or, la question de la responsabilité des retraits n'est pas juridiquement tranchée. Pour combler ce vide, un système de contrôle à plusieurs niveaux devrait voir le jour avec une répartition des compétences et obligations respectives des acteurs : criées, OP, FIOM. En contrepartie, des sanctions seront possibles pour manquement ou fraude à la régularité des opérations de retrait.

La part d'évolution spontanée observée, selon des priorités définies individuellement au sein de chaque OP ou éventuellement d'un groupe d'OP, peut ainsi se révéler être une source de complexité dans le fonctionnement de l'organisation et de manque de transparence sur la destination des produits retirés. C'est sur ce point, en particulier, qu'achoppent les relations entre les acteurs privés et institutionnels, alors que les interactions entre OP et coopératives de mareyage sont sujettes à caution.

7.2.4.2. LE MANQUE DE TRANSPARENCE DES RELATIONS ENTRE OP ET COOPERATIVE DE MAREYAGE

Le rapport d'audit interministériel Mettling-Hénaff, repris par le rapport Bassey-Porry, dénonce le manque de transparence dans les relations financières et fonctionnelles entre les OP et les coopératives de mareyage. La confusion juridique et comptable fréquente, ainsi que la présence de dirigeants communs accentuent cette perception qui fait souvent l'objet de dénonciations, notamment de la part des opérateurs du mareyage traditionnel qui n'hésitent pas à évoquer des cas de concurrence déloyale.

Certaines coopératives ont effectivement pu se substituer aux OP, notamment lors des crises de 1993 et de 1994, dans le rôle de soutien du marché. Elles ont alors augmenté leur niveau d'intervention en ne respectant pas les contraintes de rentabilité financière et au risque d'alourdir considérablement leurs charges financières (achats "à découvert" sans garantie de revente, constitution de stocks coûteux, concessions aux clients sur l'allongement des délais de paiement...). De fait, la situation financière de plusieurs d'entre elles est critique et nécessite la mise en place de procédures de restructuration, voire de recapitalisation.

A cause de stocks importants engendrant de lourds frais financiers, « *la plupart des coopératives examinées sont en perte, certaines depuis plusieurs exercices* », soulignent les rapporteurs en 1995. « *Pour quelques-unes parmi les plus notables, écrivent-ils, l'accumulation de ces pertes entraîne une situation de bilan franchement critique avec des fonds propres négatifs. (...) Ces coopératives croulent sous le poids de crédits accordés pour compenser ces pertes. Leur maintien en activité dans ces conditions fait courir des risques juridiques sérieux à leurs dirigeants et au Crédit Maritime. La recapitalisation de ces structures est donc nécessaire, concluent les rapporteurs, au delà des dispositions qu'elles devront arrêter pour faire cesser les errements précédemment décrits* » (Hénaff, Mettling et al., 1995).

A cela, les dirigeants coopératifs répondent que les circonstances exceptionnelles de 1993 et 1994 mettaient en péril la survie du secteur et que « *les coopératives ont alors rempli une mission de sauvegarde, voire de sauvetage* ». Nous réalisons particulièrement bien ici que c'est alors par des impératifs sociaux que se justifiait l'action de l'OP.

Un autre cas, souvent dénoncé à propos de l'association entre OP et coopérative de mareyage, évoque la remise sur le marché de produits retirés par l'intermédiaire de l'outil de mareyage. L'absence de contrôle par tierce partie ne permet pas de contredire des suspicions de ce genre. « *La séparation juridique entre OP et coopératives, quand elle n'est pas déjà réalisée et si elle ne pose pas de problème de fonds, peut à ce titre offrir une clarification des rôles entre les deux structures* », d'après les conclusions des rapporteurs ministériels.

Nous voyons combien les risques de l'intégration aval peuvent être liés au développement d'outils de commercialisation dont la fonction initiale d'opérateurs témoins sous les halles à marée peut dériver vers un assistantat des producteurs à la fois adhérents de l'OP et sociétaires

de la coopérative de mareyage. La logique guidant l'action des organismes d'intervention n'est plus d'ordre économique, mais davantage social, avec un souci premier de maintien de l'activité et des emplois dont la condamnation formelle n'est pas évidente à formuler.

Cependant, face à ces dérives possibles, les dirigeants d'OP coopératives se sont engagés dans une stratégie différenciée, davantage tournée vers le partenariat avec le mareyage privé et le développement de approches contractuelles avec la transformation. Elles accompagnent dans cette direction les autres organisations adhérentes à l'ANOP. Les deux visions politiques se rejoignent autour de la nécessité d'agir pour la commercialisation des produits en s'impliquant vers l'aval, même si les méthodes et les moyens divergent. Dès lors, la distinction la plus forte autour de ces questions de stratégie d'intervention n'est pas à établir entre les deux fédérations nationales, mais probablement davantage entre grandes et petites OP. Ces dernières ne disposent en effet que d'une marge de manœuvre restreinte dans ce domaine de la commercialisation, tant par les volumes de production représentés que par la capacité de négociation et de prospection commerciale mobilisable. Nous verrons, en troisième partie, que l'une des principales sources d'évolution récente des OP vers des modes de fonctionnements associés ou regroupés est motivée par cette limite physique de la taille de l'organisation.

En conclusion

La présence des OP rendue quasi permanente par l'augmentation des niveaux d'interventions est une des conséquences fortes des mutations économiques observées sur le marché des produits de la mer. Même si l'on constate une amélioration de ce point depuis les paroxysmes enregistrés en 1993 et 1994, le fait est aujourd'hui avéré que le soutien de l'OP s'il n'est pas massif, n'en est pas moins indispensable à l'ensemble des flottilles, à l'exception des petits pêcheurs côtiers qui pratiquent la vente directe. Peu d'entreprises de pêche peuvent en effet se passer de l'assurance économique représentée par l'OP et le fort taux d'adhésion en est le reflet.

De ce fait, certaines organisations connaissent aujourd'hui des équilibres financiers précaires et nécessitent parfois de profondes restructurations. La vocation initiale de l'OP centrée sur le soutien aux producteurs peut ainsi se révéler dangereuse économiquement, dans la mesure où les fluctuations du marché nécessitent des interventions de plus en plus fréquentes, voire massives en cas de crise de marché.

Le rôle des OP revêt dès lors un nouveau caractère social sur la pérennité duquel on est en droit de s'interroger puisque les fonds de compensation alimentant cette politique sont malgré tout limités. Nous en voyons un exemple alertant à travers les rapports d'audits ministériels qui dénoncent le manque de rationalité économique de nombreuses OP en période de crise, sans toutefois condamner franchement leur utilité dans un contexte humain difficile. De nombreuses questions sont alors soulevées sur l'attitude pertinente à adopter et les missions prioritaires qui vont être dévolues à ces organisations. Selon quelles priorités d'intervention les OP seront-elles amenées à fonder leur action dans les prochaines années : l'adéquation de l'offre des producteurs à la demande du marché ou le maintien d'équilibres socio-économiques liés à l'aménagement des régions littorales dépendantes de la pêche ?

Face à l'évolution importante constatée depuis la création des OP, tant en interne, au sein des organisations, qu'en externe, en réaction aux mutations du secteur, seules quelques mesures réglementaires ponctuelles sont intervenues. Aucune réforme profonde n'a, en effet, porté sur la révision de leur statut, ni leur réelle adaptation aux nouvelles conditions du marché apparues au cours des 25 dernières années. Nous verrons dans la troisième partie de ce travail comment celle-ci peut être aujourd'hui envisagée notamment avec la loi française d'orientation sur les pêches et dans le cadre de la nouvelle OCM. Nous pourrions aussi nous interroger sur le "bon usage" des mécanismes communautaires au sein de l'Union Européenne, alors que chaque État membre développe sa propre conception de l'organisation du marché.

Enfin, parallèlement au développement des OP (nombre d'adhérents et domaine d'intervention), nous avons vu que plusieurs réserves doivent être émises sur les risques encourus. Ceux-ci apparaissent liés à une complexité de gestion accrue, à l'hétérogénéité croissante des flottilles adhérentes à une même OP et à une dilution du contact portuaire et de la fonction de représentation des producteurs. C'est en particulier sur ce dernier point de la perception des pêcheurs que nous allons nous attarder dans le chapitre suivant pour mieux distinguer la part d'interprétation rationnelle de la vision humaine, voire affective, qui intervient pour forger l'opinion des producteurs.

Chapitre 8.

La perception des producteurs comme indice de satisfaction

Nous avons jusqu'à présent fondé l'analyse de la situation et du cadre de compétence des OP françaises sur une connaissance de l'échelle d'intervention portuaire. Une première enquête auprès des dirigeants nous a fourni une matière propice à la réflexion. Au-delà, il nous a paru intéressant d'élargir le champ d'étude à l'ensemble des producteurs de manière à appréhender leur propre perception de l'organisation de marché. L'objectif est, à travers ce travail, de parvenir à dégager les avantages et les inconvénients majeurs associés à l'adhésion ou, au contraire, au statut d'indépendant.

Cette démarche ne pouvant être aussi exhaustive que la précédente, dans la mesure où il existe plus de 2 500 patrons adhérents à une OP sur les 6 600 producteurs français, il a été choisi de procéder par sondage sur un échantillon représentatif d'une soixantaine de producteurs.

La première phase a consisté à préparer et à réaliser cette enquête. Compte tenu de la diversité des situations portuaires et de l'hétérogénéité des populations de marins-pêcheurs le long du littoral, il a été convenu de se limiter à l'étude d'une zone couverte par une OP principale. De façon à aborder le thème des interventions pratiquées en aval, le choix s'est porté sur une OP dotée d'un outil de mareyage.

Une seconde étape a visé l'interprétation quantitative et qualitative des réponses apportées aux questionnaires. La synthèse de cette enquête est présentée ici de manière anonyme. Il y sera successivement question :

- des aspects méthodologiques,
- des résultats,
- des commentaires sur la perception des producteurs et des perspectives dégagées.

Plusieurs documents relatifs à la méthodologie et au traitement statistique sont reportés en annexe pour éviter d'alourdir le contenu du texte. Parmi ceux-ci, figurent les différents questionnaires utilisés ainsi que la codification des réponses obtenues (Annexe E).

8.1. METHODOLOGIE D'ENQUETE

L'objet principal de l'enquête auprès des producteurs est d'affiner l'état de leur perception vis-à-vis de l'organisation de marché et d'apporter des éclairages quant à leur situation socio-économique. Pour parvenir à cerner ces différents éléments de réponse, l'interrogation s'est orientée autour de questions principales. Quelles sont les motivations du pêcheur pour adhérer ou non à une OP ? Quels avantages et inconvénients rencontre-t-il dans l'une comme dans l'autre situation ? Quelles revendications et quelles perspectives d'avenir énonce-t-il sur son propre devenir et celui de l'organisation de marché ?

Pour décrire la méthodologie employée pour répondre le plus finement possible à cette problématique, nous distinguerons successivement dans ce chapitre :

- les choix et les objectifs liés à la rédaction des questionnaires,
- l'échantillonnage d'une population représentative de patrons pêcheurs,
- les conditions de réalisation et de traitement de l'enquête.

8.1.1. La rédaction des questionnaires

L'objectif étant de préciser la perception des producteurs sur l'organisation de marché, il convient de s'adresser à la fois aux pêcheurs adhérents et aux indépendants, que ces derniers l'aient toujours été ou qu'ils soient démissionnaires d'une OP. Cette approche suppose la rédaction de trois types de questionnaires en fonction des différents interlocuteurs (Annexe E) :

- un questionnaire destiné aux producteurs adhérents,
- un questionnaire pour les producteurs indépendants, l'ayant toujours été,
- et un questionnaire adapté au cas des producteurs indépendants démissionnaires.

Dans la mesure où l'objet principal est de cerner les motivations des producteurs adhérents, la priorité a été donnée au premier questionnaire. Les thèmes abordés sont repris plus avant.

8.1.2. L'échantillonnage

De façon à constituer un échantillonnage compatible avec les contraintes de terrain et les délais impartis, la condition initiale, avant la sélection des producteurs eux-mêmes, était de ne pas dépasser le seuil des 50 à 60 entretiens, soit 15% environ par rapport à l'ensemble de l'OP. Il est ensuite nécessaire de respecter la représentation proportionnelle des producteurs, selon leur statut d'adhérent ou non à une OP, puis selon leur profil (ancienneté, métier...). On obtient ainsi pour les trois catégories de pêcheurs interrogés :

- 52 producteurs adhérents,
- 8 producteurs indépendants,
- 7 producteurs démissionnaires.

8.1.2.1. L'ECHANTILLON DES PRODUCTEURS ADHERENTS

L'échantillonnage d'une population représentative d'une cinquantaine de patrons pêcheurs adhérents a été réalisé à partir du fichier informatisé de l'OP étudiée ("tables bateaux"). Afin de sélectionner les individus dans des conditions optimales de représentativité et de faisabilité, le choix de classification s'est porté sur trois critères :

- la localisation géographique,
- la taille des navires,
- la date d'adhésion à l'OP.

8.1.2.2. L'ECHANTILLON DES PRODUCTEURS INDEPENDANTS (DEMISSIONNAIRES OU NON)

Le recensement complet des pêcheurs indépendants par port d'attache faisant défaut (tant statistiquement que nominativement), il n'a pas été possible de procéder à l'identique pour les producteurs adhérents et les indépendants. L'enquête auprès des producteurs indépendants, qu'ils soient démissionnaires ou non, a donc été menée sur un mode aléatoire au cours des déplacements et des opportunités de terrain. Elle a touché une quinzaine de pêcheurs de profils variés.

8.1.3. La réalisation et le traitement de l'enquête

Afin de ne pas être confronté au problème d'un faible taux de réponse, généralement constaté pour des questionnaires adressés par courrier, le recueil des informations a été réalisé par entretiens individuels à l'occasion de visites portuaires ou au domicile des patrons pêcheurs. Les absences fréquentes et le manque de disponibilité, auxquels nous pouvions nous attendre à cause du mode de travail des pêcheurs, ont cependant compliqué les modalités de rendez-vous et contraint à l'étalement de l'enquête sur plus de trois mois, à l'automne 1994. Malgré tout, à l'exception d'un seul patron pêcheur refusant d'émettre une opinion tranchée, les entretiens ont pu être menés dans de bonnes conditions.

La coopération des pêcheurs a donc été satisfaisante et il a été souvent permis, par une discussion libre prolongeant l'entretien, d'avoir une connaissance approfondie de chaque situation économique et de l'opinion du patron pêcheur vis-à-vis du fonctionnement de son organisation de producteurs.

Le traitement des données recueillies à partir des questionnaires précités a consisté à établir des tableaux de distribution des modalités des réponses et à réaliser certains tableaux croisés. Pour cela, les questionnaires ont été saisis selon une grille d'interprétation visant à coder les points essentiels de l'entretien. Une base de données a ainsi été constituée, à partir de laquelle ont pu être effectués des tris à plat et des tris croisés. L'ensemble de ces documents de référence est reporté en annexe (Annexe E).

Il est important d'insister sur la période de réalisation de cette enquête avant d'en aborder les résultats dans la mesure où celle-ci n'est pas neutre dans le contexte des pêches maritimes. En effet, l'ensemble des entretiens s'étant déroulé à l'automne 1994, la perception des pêcheurs enquêtés est sans doute très marquée par les deux crises de début d'année en 1993 et 1994. A défaut de pouvoir faire abstraction de cette donnée, reconnaissons-en l'influence pour nuancer par avance les opinions émises à l'égard des OP.

8.2. RESULTATS ET ANALYSE

L'exploitation des réponses apportées aux questionnaires couvre des domaines d'enquête variés que nous avons pris le parti de présenter selon une approche thématique. Le compte rendu des résultats reprend une description synthétique et commentée des principales rubriques composant le guide d'entretien qu'elles soient ouvertes ou non.

8.2.1. La perception des producteurs adhérents

Pour le questionnaire principal des producteurs adhérents, les rubriques sont les suivantes :

- identification du producteur et de son bateau,
- motivations à adhérer à l'OP,
- avantages et inconvénients de l'adhésion,
- participation au fonctionnement de l'OP,
- compétences et limites de l'OP.

8.2.1.1. IDENTIFICATION DU PRODUCTEUR ET DE SON BATEAU

A. Profil des producteurs enquêtés

Les renseignements fournis aux différentes rubriques de la première page du questionnaire permettent d'obtenir des éléments d'identification détaillés sur le patron pêcheur et son outil de travail. Il est ainsi permis de développer de façon plus exhaustive le simple critère de taille pris pour la constitution de l'échantillon.

Parmi les 49 producteurs adhérents enquêtés, une large majorité est propriétaire du bateau (65%) ou copropriétaires avec un membre de leur famille ou une participation de l'armement coopératif (27%). Quatre d'entre eux ont un statut de propriétaire armateur avec des entreprises de taille plus ou moins modeste (de deux à une dizaine de navires).

En moyenne les bateaux concernés par l'étude ont une puissance de 270 kW et un âge moyen de 15 ans. Ces deux rubriques ne présentent qu'un intérêt limité sur lequel nous passerons rapidement, du fait d'une population statistique restreinte.

La grande majorité des patrons rencontrés navigue sur des unités de moins de 16 m (57%) et très peu sur des navires de plus de 25 m (Tab. 17). La flottille est donc relativement bien cernée entre les côtiers et les semi-hauturiers.

Tab. 17

Tranches de longueur des navires enquêtés

Tranches de longueur	Nombre de navires	%
< 10 m	8	16,3%
10 à 15 m	12	24,5%
15 à 20 m	16	32,7%
20 à 25 m	10	20,4%
> 25 m	3	6,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Inversement, les petits côtiers (moins de 10 m) sont bien représentés (16%). Ces pêcheurs partent le plus souvent à la journée avec un équipage réduit, et ramènent une production réputée extra fraîche et très prisée sur les marchés locaux. Il s'agit pour l'essentiel de chalutiers ou de bateaux polyvalents très marqués par la saisonnalité des pêches.

Dans les catégories des 10 à 15 m et des 15 à 20 m se rencontrent des unités de pêches côtières et semi-hauturières dont la dissociation n'est pas toujours facile à établir du fait des changements de stratégies de pêche en cours d'année (Tab. 18).

Tab. 18

Types de pêche des navires enquêtés

Types de pêche	Nombre de navires	%
Côtier	30	61,2%
Semi-hauturier	17	34,7%
Indéfini	2	4,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête producteurs

Le chalut est très majoritairement représenté sous ses différentes formes, utilisé exclusivement ou en polyvalence avec d'autres engins (Tab. 19).

Tab. 19

Les métiers pratiqués par les navires enquêtés

Métiers	Nombre de navires	%
Casier	5	10,2%
Casier + Filet	3	6,1%
Chalut	23	46,9%
Chalut + Filet	3	6,1%
Chalut bœuf	5	10,2%
Filet	6	12,2%
Palangre	1	2,0%
Senne	3	6,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

B. Production : nature et destination

Hormis la pêche spécialisée sur les crustacés pratiquée par les caseyeurs, les espèces débarquées recouvrent une grande diversité selon les engins et les saisons. Les espèces pélagiques sont pêchées par les chalutiers en bœuf et les senneurs. Les filets sur les plus grosses unités, surtout quand ils sont couplés avec le chalutage, sont utilisés pour la campagne de thon germon.

Une question intéressante visant la connaissance des pratiques de mise en marché concerne le mode de commercialisation privilégié par le producteur (Tab. 20). On constate ainsi que plus de la moitié vendent exclusivement en criée (majoritairement celle du port où ils sont immatriculés). De la part d'adhérents à une OP, cette proportion ne surprend pas dans la mesure où l'action de soutien des cours est liée à la vente aux enchères.

Tab. 20

Le(s) mode(s) de commercialisation
des navires enquêtés

Mode de 1 ^{ère} mise en vente	Nombre de navires	%
Une criée	26	53,1%
Criée + Autres modes	11	22,4%
Plusieurs criées	7	14,3%
Vente directe	2	4,1%
Autres	3	6,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Selon la même logique, un faible nombre d'entre eux ont recours à la vente directe sur laquelle l'OP n'intervient pas. Ceux qui privilégient cette pratique sont principalement des producteurs indépendants.

D'autres pêcheurs utilisent plusieurs modes de commercialisation selon les rythmes saisonniers, les espèces (nature et qualité) ou les opportunités. Différents cas de figure

peuvent se présenter avec la fréquentation de plusieurs criées ou la pratique de plusieurs types de mise en vente (contrat avec un mareyeur, ventes à l'étranger, ventes directes...) qui traduisent partiellement la stratégie du producteur, ses initiatives et son dynamisme à rechercher les marchés les plus avantageux. Certains pêcheurs côtiers sont, par exemple, critiqués pour leur habitude de première vente en direct et de passage en criée du produit dit de "second choix".

8.2.1.2. MOTIVATION A ADHERER

La principale motivation à adhérer a trait au bénéfice du système des prix de retrait ; 74% des producteurs interrogés l'ont mentionnée comme telle, dont 47% comme raison unique (Tab. 21). Pour certains, 14% d'entre eux, l'adhésion a pu être incitée indirectement par l'attribution d'aides ou de subventions.

Tab. 21

Le motif principal d'adhésion

Motivations	Nombre de navires	%
Garantie prix de retrait	23	46,9%
Incitation indirecte	7	14,3%
Services coopératifs	1	2,0%
Spécificité activité	1	2,0%
Autres ⁸⁷	17	34,7%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Une partie des producteurs rencontrés (14% environ) estiment avoir été indirectement incités à adhérer dans la mesure où l'appartenance à une OP conditionnait l'obtention de prêts ou de

⁸⁷ Recherche de débouchés, de modes d'écoulement de tout ou partie de la production, accès à la ressource par les plans de pêche...

subventions pour l'acquisition ou la modernisation des bateaux, selon les orientations politiques de la décennie 1980.

Ce type d'incitation extérieure n'est pourtant que faiblement perçue comme une contrainte et dans l'ensemble bien reconnue en contrepartie d'aides financières. Au total, 30% des pêcheurs attribuent davantage leur adhésion à une contrainte externe qu'à un choix individuel, en raison de ces obligations indirectes. Nombreux sont également ceux qui jugent l'adhésion à une OP incontournable du fait de la précarité croissante de leur activité (Tab. 22).

Tab. 22

L'initiative de l'adhésion

Initiative	Nombre de navires	%
Choix individuel	34	69,4%
Contrainte externe	15	30,6%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Au total, 70% des producteurs estiment que leur adhésion relève plus d'un choix individuel que d'une contrainte externe, même si le contexte de crise des pêches rend plus ou moins incontournable le soutien d'une OP et le bénéfice d'aides conditionnées par l'adhésion à un système d'organisation de marché.

Toutes les fonctions de l'OP liées à la gestion de la ressource qu'il s'agisse des plans de capture, et *a fortiori* de la politique des quotas, n'ont jamais été mentionnées comme motifs d'adhésion et l'on reconnaît ici le rejet quasi général de toutes les politiques de régulation des captures très directement ressenties comme une atteinte à la liberté du métier de marin pêcheur. Cette réalité est clairement mise en évidence à travers les difficultés rencontrées par les dirigeants d'OP dans l'application de mesures de limitation qui en tout état de cause ne sont tolérées que ponctuellement.

Depuis leur adhésion, certains pêcheurs (47%) reconnaissent avoir évolué dans leur motivation à adhérer. Il peut s'agir d'une évolution relative à des dynamiques externes (mutations globales de la filière, baisse générale des cours...) ou à des stratégies individuelles de modification du type de pêche ou de reconversion professionnelle (passage à la polyvalence, changement de métier, d'espèces cibles...).

Aujourd'hui, la majorité d'entre eux reconnaissent le soutien permanent de l'OP comme un impératif économique indiscutable dans la mesure où les "accidents" de marché et les chutes de prix sous criée sont de plus en plus fréquentes, « *pour ne pas dire quotidiennes* ».

D'une manière générale, l'ancienneté des adhérents révèle une certaine habitude et fidélité à l'égard d'une OP. Seuls des mouvements de mécontentement que nous avons pu évoquer, généralement plus ponctuels que durables, peuvent venir perturber cette relative stabilité par des vagues de démissions.

8.2.1.3. AVANTAGES ET INCONVENIENTS A ADHERER

Plus de 40% des producteurs émettent un avis « positif » ou « très positif » sur leur OP (Tab. 23). Cette proportion, nuancée par une forte neutralité d'opinion, exprime en premier lieu la présence jugée massivement indispensable de l'OP à travers ses actions de soutien des cours. *A contrario*, plus de 10% d'entre eux ont déjà envisagé au moins une fois de démissionner pour manifester leur mécontentement, souvent sous prétexte de rejoindre une autre OP dont le taux de cotisation est moindre.

On constate ici que l'attitude des pêcheurs vis-à-vis de leur OP est directement liée au type de pêche pratiqué et à la proportion d'espèces régulièrement soutenues par intervention à la première vente. Ainsi, les producteurs travaillant au chalut pélagique n'envisagent aucunement de renier leur OP. Ils bénéficient grandement de son action avec des volumes de retraits importants, caractéristiques des espèces pêchées. Malgré une obligation de respect de certaines règles édictées par l'OP, notamment des plans de capture, tous reconnaissent qu'ils ne pourraient pas "tenir" sans la garantie des prix planchers. D'un point de vue contraire, nombreux sont les patrons de petits bateaux de pêche côtière qui avouent leur impression de cotiser pour financer les retraits des autres types de pêche. Leurs revendications portent alors sur une adaptation plus équitable du fonctionnement de l'OP.

Tab. 23

Avis des pêcheurs adhérents sur leur OP

Avis	Nombre de navires	%
Très positif	9	18,4%
Positif	12	24,5%
Neutre	14	28,6%
Négatif	4	8,2%
Très négatif	4	8,2%
Démission envisagée	6	12,2%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Entre ces deux opinions extrêmes, toute une série d'appréciations nuancées permet d'avoir un éclairage sur les points de dysfonctionnements et de performance de l'organisation de producteurs. N'est transcrite ici que la stricte appréciation des patrons pêcheurs, sans faire mention d'un quelconque jugement de valeur.

A. Les motifs de satisfaction

L'avantage essentiel à adhérer à une OP, évoqué par la quasi totalité des producteurs, est la sécurité financière minimale offerte par la garantie des prix de retrait (Tab. 24).

Tout comme dans le cadre des motivations à adhérer, cette fonction première de l'OP a été très massivement plébiscitée par plus de 80% des producteurs, parmi lesquels 60% l'ont citée comme unique motif de satisfaction. Il ressort de ce sentiment général le risque évident d'une vision réductrice de l'OP à son simple rôle de barrage à la première vente. Cette fonction est perçue comme étant la seule mission significative et élude les autres aspects de normalisation, de recherche de débouchés ou de gestion de la ressource vis-à-vis desquels les adhérents émettent un avis mitigé ou indifférent.

Tab. 24

L'avantage principal à adhérer

Avantages	Nombre de navires	%
Prix de retrait	31	63,3%
Commercialisation	1	2,0%
Meilleurs prix	1	2,0%
Autres	13	26,5%
Aucun	3	6,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Seuls l'action de commercialisation et l'effet d'entraînement des cours par la coopérative de mareyage ressortent positivement dans le discours de 20% des patrons (4% en tant qu'avantage principal) ; ceux là même pour lesquels l'OP, associée à son outils de commercialisation, a fourni des efforts de matière d'écoulement de la production, de recherche de débouchés et de politique contractuelle.

D'autres apprécient également le principe des prix garantis qui, sur certaines espèces comme le tourteau, ont attiré de nouveaux adhérents (achats à prix fixes par la coopérative de mareyage). Enfin, de façon plus marginale, la mention de motifs de satisfaction pour les services rendus par l'OP a porté, par exemple, sur les points suivants :

- la représentation et la défense des intérêts des producteurs aux niveaux national et communautaire,
- le soutien apporté pour le dépôt de dossier de campagne expérimentale,
- le fonctionnement concerté de l'ensemble coopératif...

B. Les motifs de mécontentement

Les inconvénients à adhérer à l'OP les plus fréquemment mentionnés sont d'ordre financiers (Tab. 25).

Ils sont relatifs, pour l'essentiel, à la cotisation que certains jugent trop élevée ou mal adaptée à la diversité des pêches pratiquées par les adhérents. Le nombre important de producteurs adhérents se révèle, dans ce cas, être un handicap dans la mesure où il génère une perception discriminatoire des métiers les uns par rapport aux autres.

Tab. 25

L'inconvénient principal à adhérer

Inconvénients	Nombre de navires	%
Cotisation trop élevée	18	36,7%
Respect des règles	4	8,1%
Autres	14	28,6%
Aucun	13	26,5%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Une certaine méconnaissance de l'organisation est aussi manifeste à travers les critiques formulées ; qu'il s'agisse du flou entourant la destination des productions retirées, du sentiment d'être mal représenté ou de supporter des délais de remboursement des compensations trop longs. Ces critiques sont probablement à mettre en relation avec une faiblesse de communication et d'information de l'OP vers ses adhérents sur son rôle et son fonctionnement. De nombreux pêcheurs, notamment dans les ports secondaires éloignés du siège social, déplorent de ne pas avoir plus de contact avec les responsables de l'OP pour les informer de leurs difficultés et discuter des solutions envisagées.

En toute objectivité, il faut considérer également le manque de disponibilité et d'implication dont font traditionnellement preuve les patrons pêcheurs à l'encontre des structures professionnelles. Leur comportement est souvent caractérisé par un individualisme marqué qui ne facilite pas les tentatives de contact ou de communication (voir le paragraphe suivant sur la participation au fonctionnement de l'OP).

Pour conclure ce bilan sommaire des points positifs et négatifs (Tab. 26), il faut tout de même remarquer que plus du quart des patrons rencontrés ne citent spontanément aucun inconvénient à adhérer à une OP et acceptent l'autodiscipline qui lui est afférente. Toutefois, nous verrons plus loin que ce satisfecit rencontre des limites quand doit être abordé le niveau d'engagement en faveur de l'OP.

Tab. 26

Synthèse des avantages et inconvénients à adhérer à une OP

Avantages	Inconvénients
<p>1. Garantie des prix de retrait</p> <p>Barrage aux enchères descendantes lors de la première mise en vente sous criée</p>	<p>1. Cotisation</p> <p>Niveau trop élevé ou mode de cotisation mal adapté</p>
<p>2. Commercialisation</p> <p>Contrats et soutien des cours par l'OP et/ou la coopérative de mareyage</p>	<p>2. Discipline</p> <p>Respect des règles de normalisation commerciales, des plans de pêche...</p>
<p>3. Représentation politique</p> <p>Défense de l'intérêt des producteurs auprès des instances gouvernementales ou communautaires</p>	<p>3. Relations humaines</p> <p>Eloignement, manque de contact avec les dirigeants et de rapidité face aux problèmes de marché</p>
<p>4. Mouvement coopératif (facultatif)</p> <p>Appartenance à la Coopération Maritime et bénéfice de l'ensemble des services couverts</p>	<p>4. Fonctionnement interne</p> <p>Complexité des mécanismes, manque de transparence et d'information</p>
<p>5. Soutien des dossiers</p> <p>Soutien pour la réalisation de dossiers de demande d'aides...</p>	<p>5. Concurrence</p> <p>Manque de concertation entre les OP</p>

Source : Enquête Producteurs

8.2.1.4. INTERET ET PARTICIPATION AU FONCTIONNEMENT DE L'OP

A. Une mauvaise connaissance générale du rôle de l'OP

Plus de 50% des pêcheurs ne connaissent manifestement que très sommairement le rôle et le fonctionnement de leur OP (Tab. 27).

Ce sont souvent ces mêmes patrons qui critiquent une certaine « opacité entretenue par les dirigeants » sur les actions menées et dont la méconnaissance peut induire des erreurs d'interprétation et de jugement.

Seul le quart des producteurs rencontrés a fait montre d'un intérêt et d'une bonne connaissance de la politique d'organisation de marché menée par les OP.

Tab. 27

État de la connaissance du rôle de l'OP

Connaissance	Nombre de navires	%
Bonne	13	26,5%
Moyenne	16	32,7%
Mauvaise	20	40,8%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Ce sont généralement les exploitants des plus grosses unités, voire d'armements, qui parfois cumulent d'autres fonctions et mandats au sein de la filière ou ont l'occasion de rencontrer les responsables qui sont les mieux informés. Il peut s'agir également des pêcheurs les plus vindicatifs dont le discours n'est pas toujours empreint d'une pleine objectivité, mais peut receler des points critiques révélateurs.

En définitive, seuls 20% se déclarent « intéressés » par le mode de fonctionnement de leur OP et sont prêts à recevoir une information actualisée à ce sujet (Tab. 28).

Les autres producteurs, qu'il s'agisse d'un manque d'intérêt, de disponibilité ou d'une confiance passive, ne sollicitent aucune précision sur les décisions de leur organisation. Il faut rapprocher ce désengagement du constat précédent qui faisait état de la vision réductrice des adhérents vis-à-vis de leur OP au simple rôle de gestion des retraits. Faute de demander davantage à la structure, ils se contentent d'un fonctionnement minimaliste.

Tab. 28

La participation au fonctionnement de l'OP

Participation	Nombre de navires	%
Intéressé	9	18,4%
Mitigé	2	4,1%
Désintéressé 1 (confiance, délégation)	11	22,4%
Désintéressé 2 (manque de disponibilité)	14	28,6%
Désintéressé 3 (désengagement)	13	26,5%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

B. Une faible participation au fonctionnement de l'organisation

Un manque d'implication mutualiste, de responsabilisation et d'autodiscipline est flagrant pour plus de la moitié des producteurs adhérents. Même si le manque de disponibilité est l'une des réalités liées au métier de marin pêcheur, on peut soupçonner qu'il compose parfois un alibi à de nombreux adhérents qui ne se déplacent jamais au siège de l'OP et n'assistent à aucune réunion, même d'Assemblée Générale (Tab. 29).

25% des producteurs ont avoué ne faire de démarches auprès de l'OP que dans le but de porter des revendications et de manifester un sujet de mécontentement. La recherche de conseils ou de renseignements divers reste une démarche marginale.

La demande d'information est par voie de conséquence limitée et ponctuelle. La publication d'un bulletin de l'OP n'est à ce titre que peu exploitée par les adhérents et seule une faible partie d'entre eux consacre le temps nécessaire à sa lecture.

Tab. 29

Les motifs de relations entre pêcheurs et OP

Motifs de relation avec l'OP	Nombre de navires	%
Revendications	12	24,5%
Recherche d'informations	5	10,2%
Autres non précisés	16	32,7%
Aucun	16	32,7%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Enfin, la moitié des enquêtés déclarent avoir une stratégie de pêche indépendante de la politique ou des orientations de leur OP ; leurs options de pêche restent davantage corrélées aux rythmes saisonniers et aux conditions climatiques plutôt qu'aux indications et conseils émis par l'organisation. Le seul argument susceptible de susciter un changement d'attitude dépend des fluctuations du marché et du niveau des cours.

En conclusion, il n'y a pas de réelle appropriation de l'OP en tant qu'outil au service des producteurs. De cet état de fait, renforcé par une attitude généralement très individualiste, découle toute une série de comportements peu respectueux des règles et principes de l'organisation de marché et un manque fréquent d'autodiscipline.

Ce phénomène peut être amplifié dans le cas des plus grosses OP dont le contact avec les adhérents est d'autant plus lâche. Il ne faut pas oublier à ce sujet que les OP de 300 à 400 adhérents fonctionnent avec un effectif salarié réduit au minimum.

De plus, les dirigeants d'OP pour lesquels la communication n'est pas spontanée ni prioritaire, ressentent couramment des difficultés à sortir du niveau d'action à la première vente, donc du court terme. Faute de motivation réelle et d'engagement des adhérents en faveur d'une politique globale, ils en redoutent les contraintes supplémentaires.

Souvent très attachés à leur liberté d'action et à leur indépendance, les producteurs exercent plus ou moins directement une pression sur les responsables de l'OP qui peut aller jusqu'au

chantage à la démission. Dans ce contexte intimement lié au jeu démocratique, les principes fondateurs des OP, basés sur la libre adhésion et le service aux producteurs, induisent manifestement des effets pervers et un cadre d'initiatives décisionnelles d'autant plus restreint.

Une mauvaise connaissance générale du rôle de l'OP est le fait marquant de cette rubrique sur l'intérêt manifesté par le producteur à l'égard de son OP et de son éventuelle participation au fonctionnement. Celle-ci est liée à un désintérêt plus ou moins manifeste et les missions de l'OP sont réduites à la gestion des retraits et au versement des indemnités compensatoires. Plus de 50% des producteurs émettent un tel jugement. Un quart d'entre eux seulement fait montre d'une relative bonne connaissance et d'un suivi de la politique d'organisation de marché menée par les OP.

8.2.1.5. COMPETENCES ET LIMITES

Plusieurs points du guide d'entretien permettent de préciser la perception que les producteurs ont du domaine de compétence de leur OP et des limites de son action.

La reconnaissance première de l'OP se fait à travers la garantie des prix de retrait. Le principe des prix de retrait est le fondement de la perception de l'OP. Il est interprété comme un mode de défense à la fois contre le jeu des mareyeurs, traditionnels "ennemis" des pêcheurs, et un palliatif à la généralisation des flux d'importation.

La compétence commerciale de la coopérative de mareyage est associée au rôle de l'OP. Elle est valorisée à titre complémentaire par certains producteurs qui bénéficient de contrats d'approvisionnement avec la coopérative de mareyage ou du soutien général des cours exercé par celle-ci. A ce propos, leurs critiques portent essentiellement sur la faiblesse des débouchés ouverts par la voie coopérative.

Une revendication générale s'exprime dans le sens d'une augmentation des prix de retrait. La demande principale des pêcheurs adhérents vis-à-vis de l'organisation de marché concerne cette réévaluation du niveau des prix de retrait. Ce point de vue est pourtant en contradiction avec le constat fait précédemment que les prix de retrait sont économiquement trop élevés. Conscients que le mouvement de baisse des prix est en partie inexorable, cette requête ne vise pas prioritairement l'adaptation aux nouvelles conditions du marché des produits de la mer, ni la recherche d'une valorisation de leur production, mais le renforcement de la politique d'assistance (revendication d'attribution d'aides, d'exonération de charges...).

L'efficacité globale de l'OP est reconnue par 60% des adhérents (Tab. 30). Le domaine de compétence de l'OP est interprété sans distinction claire des différents modes d'intervention (plans de capture, marché, commercialisation...). La confusion entre l'OP et la coopérative de mareyage est fréquente. La notion d'efficacité exprimée par les producteurs doit être comprise avant tout comme l'obtention d'un résultat économique par l'indemnisation des quantités de produits retirées du marché.

Tab. 30

Appréciation de l'efficacité de l'OP

Niveau d'efficacité	Nombre de navires	%
Global	29	59,2%
Ponctuel sur une espèce	11	22,4%
Ponctuel par plans de pêche	4	8,2%
Autres	3	6,1%
Aucune efficacité	2	4,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Le discours des producteurs évoquant les limites de compétence de l'OP tend à solliciter d'avantage de soutiens financiers à travers les cours sous criée, les débouchés commerciaux ou le niveau de taxation. Il est ainsi permis de rappeler que les considérations économiques sont quasiment les seules susceptibles de motiver des changements de comportement ou des efforts d'adaptation de la part des pêcheurs.

8.2.1.6. LES RELATIONS ENTRE PRODUCTEURS ADHERENTS ET INDEPENDANTS

L'influence des producteurs indépendants est ponctuellement dénoncée par les adhérents aux OP. Elle s'exerce, d'après eux, sur le niveau des cours par une offre libérée des contraintes de prix de retrait et de limitations de capture. Certains producteurs adhérents s'estiment ainsi floués par la présence sous criée de ces producteurs indépendants qui bénéficient

indirectement de l'effet d'entraînement des cours sans en assurer le financement par une cotisation à l'OP.

Pourtant dans l'ensemble, le jugement des producteurs adhérents vis-à-vis des indépendants est quasi unanime pour exprimer la faible gêne réciproque. L'application de la règle de l'extension est réclamée plus par principe que par nuisance et rares sont finalement les producteurs adhérents à prôner l'extension permanente et générale des règles de marché à tous les pêcheurs. Seuls 16% la sollicitent par gêne et 33% par principe, contre 51% qui la réfutent (Tab. 31).

Tab. 31

Avis sur l'extension des règles aux indépendants

Partisan ou non	Nombre de navires	%
Oui par principe	16	32,7%
Oui par gêne	8	16,3%
Non	25	51,0%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Les demandes de sanctions exprimées par des producteurs adhérents sont plus vives à l'égard de certains de leur confrères adhérents, peu respectueux des règles de mise en marché de l'OP, qu'à l'encontre des producteurs indépendants.

Cette attitude dévoile aussi un attachement profond au principe de l'adhésion volontaire. L'un des grands thèmes marquant du discours des producteurs fait ainsi référence à la défense du principe de liberté d'adhésion à l'OP et, plus généralement, au respect de l'initiative personnelle.

8.2.2. La position des producteurs indépendants

La trame d'enquête sur les producteurs indépendants reprend une partie des rubriques énoncées pour les adhérents en les adaptant à leur situation.

Il faut en premier lieu souligner la part marginale des producteurs indépendants au sein de la flottille de pêche française. Ils sont majoritairement représentés dans le groupe des plus petites unités sans que la valeur de leur production n'atteigne plus de 20% du total national (source CAAM, 1996).

Leur position au regard des producteurs adhérents doit de fait être minimisée sans pour autant être négligée, tant la tendance à l'accroissement des ventes directes est une tendance contrariante pour l'efficacité de l'OP.

8.2.2.1. LA SITUATION D'INDEPENDANT : UN CHOIX STRATEGIQUE

Le choix de non-adhésion à une OP relève dans la plupart des cas d'une habitude de fonctionnement que les évolutions de la situation économique n'ont pas remis en cause. Ainsi, les producteurs indépendants n'ont que très rarement l'expérience d'une adhésion antérieure à une OP.

Pour la quasi totalité des producteurs indépendants, la non appartenance à une OP dépend d'un choix personnel et d'une stratégie de commercialisation dissociée des circuits traditionnels. Le plus souvent, il s'agit de producteurs pratiquant la petite pêche côtière. Ils vendent tout ou partie de leur pêche en direct à des mareyeurs ou à des détaillants (restaurateurs, poissonniers) pour un marché surtout local. La part de ventes hors criée étant majoritaire pour cette catégorie de pêcheurs, l'intérêt de l'adhésion à l'OP n'est plus vérifié.

Nous avons pu constater en observant les typologies de flottille que l'adhésion à une OP correspond le plus souvent à des besoins liés à la pratique d'un métier et à un volume déjà important de production supposant la vente en criée. S'il n'est pas facile de chiffrer les seuils d'adhésion, il est manifeste sur le terrain que les producteurs indépendants se passent des services de l'OP dans la mesure où la prise en charge des coûts d'exploitation et des risques liés au métier ne nécessitent pas le recours à des garanties bancaires, ni à des contrats d'assurance, ni à des mécanismes de soutien de prix. Leur perception des organismes

professionnels en général est dès lors plus distante puisqu'ils ne ressentent pas l'utilité « *d'entrer dans le système* » de l'organisation de marché.

Une autre catégorie de producteurs expriment par sa non-adhésion une philosophie d'exploitation volontairement indépendante des structures d'organisation. Elle peut s'exprimer vis-à-vis de la Coopération Maritime, des groupements de producteurs ou de toute autre forme plus ou moins stricte de tutelle ou de discipline.

8.2.2.2. LE CAS DES DEMISSIONNAIRES

Dans la plupart des cas, les motifs de démission sont liés à des modifications des conditions d'exploitation rendant facultative l'adhésion à l'OP pour les raisons exposées ci-dessus. Le retrait de l'OP peut aussi être consécutif à une réaction de mécontentement vis-à-vis de la politique menée par l'OP (montant des cotisations, application des règles de pêche ou de mise en vente...). Quel que soit le motif de ce désaccord, peu de producteurs restent finalement indépendants si le métier qu'ils pratiquent impose une mise aux enchères de leurs produits sous criée. Dans le cas d'un passage en halle à marée, soit pour la plupart d'entre eux, à l'exception des plus petites unités vendant en direct, ils conviennent qu'il leur est impossible de se priver de la garantie des prix de retrait.

La démission d'un adhérent est un indicateur d'appréciation de l'OP. Elle peut mettre en évidence des dysfonctionnements de l'OP ou une insatisfaction par rapport aux attentes initiales. Pour cela, j'ai souhaité étudier les mouvements d'entrées et de sorties de quelques OP. Malheureusement, les statistiques utiles à cet approfondissement ne m'ont pas été clairement communiquées, soit par réticences vis-à-vis de l'analyse, soit par lacune du système d'enregistrement des données.

Dans un cas comme dans l'autre, une lacune de communication et d'information est souvent dénoncée et la frange de producteurs adhérents potentiellement démissionnaires ne doit pas être sous-estimée par les dirigeants de l'OP. Il s'agit d'une source de fragilisation et de déstabilisation politique potentielle qui peut s'avérer pénalisante.

8.3. SYNTHÈSE DES APPROCHES

Certains éléments d'analyse rémanents ont pu être identifiés au cours de l'enquête. Ils permettent de clarifier la perception de l'OP par les producteurs autour de trois thèmes principaux :

- le rôle et la mission de l'OP,
- sa structure et son fonctionnement,
- et l'implication des adhérents vis-à-vis de leur OP.

A partir des remarques émises lors des entretiens, plusieurs pistes prospectives ont pu être envisagées dans un cadre de réalisation large, du court au long terme.

8.3.1. Une mission réduite aux prix de retrait

Le point de vue des producteurs met clairement en évidence la mission fondamentale de l'OP autour du principe d'application des prix de retrait. Le consensus est large à ce sujet qu'il soit directement énoncé ou perceptible à travers l'attitude du pêcheur rencontré. Le patron pêcheur conçoit son adhésion comme une garantie incontournable pour bénéficier de l'action de barrage en criée qui lui donne une sécurité de revenu minimal. Rares sont finalement les pêcheurs à évoquer clairement les autres missions de l'organisation.

En complément de ce mécanisme d'intervention à la première vente, certains producteurs apprécient le rôle de valorisation commerciale de l'OP qu'il soit ou non mené en association avec une coopérative de mareyage (politique contractuelle, transformation, stockage...); la distinction entre les deux structures étant rarement établie. Les revendications sont nombreuses dans le sens d'une recherche accrue de débouchés et d'un développement commercial en faveur des espèces réputées difficiles ou régulièrement dévalorisées sur le marché.

En fonction de cette perception première de l'OP, le système de cotisation est compris comme une sorte d'assurance face aux aléas des cours sans pour autant engendrer de réelle implication ni "conscience mutualiste" au sein de l'organisation.

8.3.2. Un fonctionnement obscur

Souvent dénoncé sans que l'argumentaire en soit pour autant détaillé, le fonctionnement interne de l'OP manque à l'évidence de transparence pour une grande partie des producteurs, qu'ils soient adhérents ou non. Qu'il s'agisse de la destination des produits d'intervention, de la politique budgétaire, des relations entre l'OP et la Coopérative de mareyage ou de l'attribution des aides extérieures, l'information n'est pas bien cernée par le producteur. Nombreux sont ceux qui se disent floués de cette « mise à l'écart » et font preuve de jugements sévères à ce propos. Il faut pourtant nuancer ces accusations en rappelant les efforts réalisés par les responsables d'OP pour communiquer sur leurs actions. Les bulletins d'informations adressés aux adhérents en sont une traduction. Nombreux sont ceux qui avouent au final ne pas les lire.

Cette distance entre l'OP et ses adhérents peut être source de malentendus et favorise la circulation de rumeurs démobilisantes. Du fait de la complexité des statuts, des interventions, les producteurs ont souvent le sentiment que le fonctionnement de l'OP leur échappe. Cette méconnaissance est renforcée par le peu de temps passé à terre pour entretenir le lien avec son organisation.

Cet inconvénient majeur concerne particulièrement les OP de taille importante dont le grand territoire d'intervention étendu et le nombre important d'adhérents compliquent sensiblement la représentation portuaire et l'attachement à l'échelon local. A ce titre, le contact direct avec les producteurs ne doit pas être sous-estimé dans son rôle de "désamorçage" des crises internes, de traduction pratique des décisions de l'OP et de transmission de l'information sur les problèmes rencontrés par les adhérents, en mer comme à terre, pour l'exercice de leur métier. C'est probablement par la parole, mieux que par l'écrit, que la communication s'établit le plus efficacement avec les adhérents.

8.3.3. Une faible implication des producteurs adhérents

La défense des principes de libre adhésion et d'indépendance des stratégies par l'ensemble de la communauté des marins-pêcheurs peut conduire à des effets négatifs comme le "nomadisme" des adhérents qui changent d'OP au gré des décisions et perturbent le fonctionnement interne de l'organisation et l'adoption de politiques prospectives.

La faible cohésion des pêcheurs autour des principes mutualistes, que nous avons signalée, comporte ainsi de graves inconvénients, tant pour l'OP sujette à une sorte de chantage à la démission que pour les producteurs qui déprécient eux-mêmes les actions de normalisation et de régulation par manque d'autodiscipline.

Cette attitude est liée à l'indépendance des modes de travail et des stratégies d'exploitation. A travers l'enquête réalisée, l'approche des facteurs d'adaptation de la stratégie de pêche confirme la faiblesse de l'intérêt des producteurs pour l'intervention de l'OP (Tab. 32). Il ne sont ainsi que 6% à déclarer en tenir compte pour adapter leur pêche. Ceux-ci font essentiellement référence aux communications pouvant avoir lieu entre l'OP et le navire en pêche sur les opportunités du marché dans tel ou tel port de débarquement.

Tab. 32

Les facteurs d'adaptation de la stratégie de pêche

Facteurs	Nombre de navires	%
Fonction de l'état du marché	18	36,7%
Fonction de l'intervention de l'OP	3	6,1%
Indépendant	25	51,0%
Autres	3	6,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Cette attitude générale se traduit non seulement par un absentéisme lors des réunions et, plus gravement, par des comportements individualistes. Partir en mer pour pêcher en quantité sans souci d'espèces ni de qualité en calculant son chiffre d'affaires sur la moyenne des prix de retrait est une stratégie à court terme encore trop fréquemment observée. Elle induit, d'une part, des gaspillages de ressource et de trésorerie et, d'autre part, démobilise les producteurs qui font preuve d'un plus grand souci d'adéquation avec le marché.

Faute d'une réelle appropriation de l'OP en tant qu'outil à leur service, les adhérents ne manifestent globalement qu'un faible niveau d'engagement. L'appréciation du degré de concession auquel les pêcheurs sont prêts en faveur de leur organisation est de fait soit difficilement identifiable, soit quasi inexistante (Tab. 33).

Tab. 33

Le niveau d'engagement des pêcheurs
vis-à-vis de leur OP

Motif de concession	Nombre de navires	%
Augmentation de la cotisation	5	10,2%
Restrictions de pêche	4	8,1%
Prévisions d'apports	2	4,1%
Limitation des quantités garanties	2	4,1%
Autres	9	18,4%
Aucune	27	55,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

La moitié des adhérents n'envisage aucune concession supplémentaire. Certains, néanmoins, seraient prêts à accepter plusieurs types de contraintes dans le but de renforcer l'efficacité de l'OP ; augmentation de la cotisation ou restrictions de pêche couplées avec une limitation des quantités garanties ou une procédure de prévision des apports. Cet engagement, du fait de son caractère informel, n'a bien sûr qu'une valeur limitée mais souligne l'existence d'une frange de pêcheurs mobilisés autour de l'organisation de marché et favorable à son renforcement. C'est probablement à partir d'elle que l'OP doit conforter les bases de son action.

Paradoxalement, le jugement des producteurs révèle une certaine confiance dans le fonctionnement des OP, puisqu'ils estiment qu'il s'agit des structures les plus compétentes pour résoudre, au moins en partie, les difficultés du secteur (Tab. 34). Les perspectives

d'avenir exprimées par les producteurs interrogés sont ainsi essentiellement conditionnées par le renforcement de l'organisation de marché et l'harmonisation des règles édictées. Ces revendications sont énoncées davantage à l'encontre des autres pays de l'UE et visent l'adoption de prix minima à l'importation extra communautaire en cohérence avec les coûts de production nationaux. La critique est ainsi tournée vers des externalités pour remettre en cause la PCP sans que soient réellement examinés les éventuels dysfonctionnements internes au secteur des pêches françaises.

Tab. 34

État de la confiance des producteurs sur l'avenir
de l'organisation de marché

Degré de confiance	Nombre de navires	%
Optimiste	5	10,2%
Plutôt optimiste	17	34,7%
Avis mitigé	17	34,7%
Pessimiste	8	16,3%
Très pessimiste	2	4,1%
TOTAL	49	100,0%

Source : Enquête Producteurs

Près de la moitié des producteurs enquêtés (45%) se déclarent pourtant optimistes quant à l'avenir qu'il s'agisse de leurs propres perspectives individuelles en tant qu'entreprises de pêche ou de celles de la filière. En revanche, 20% d'entre eux doutent que l'OP ait les moyens d'apporter des solutions aux difficultés vécues sur les marchés portuaires, tant que la politique européenne jouera la carte du libéralisme sans « *doter ses structures de marché de missions et de moyens en accord avec les enjeux socio-économiques actuels* ».

La critique des producteurs à l'encontre de la PCP suit donc une double orientation contradictoire. Elle dénonce, d'une part, l'accumulation de contraintes et de contrôles à leur égard et, d'autre part, l'ultralibéralisme consenti sur le marché.

L'un des producteurs enquêtés a exprimé l'avis de plusieurs de ses confrères en m'expliquant son opinion : « *assurer un niveau de revenu équitable aux producteurs n'est plus qu'un appendice de la PCP dont l'objectif prioritaire est désormais de garantir un prix très attractif pour le consommateur en ouvrant en grand les portes du premier marché mondial de consommation de produits de la mer, qu'est l'Union Européenne* ».

Certaines revendications analysent aussi l'effet pénalisant pour la pêche française d'un déficit d'image et de connaissance de la part du grand public. De l'avis de plusieurs pêcheurs adhérents, c'est à l'OP de jouer un rôle d'initiative pour relayer l'information sur le produit vers le consommateur. Le rôle de l'OP est alors conçu en réaction au modèle de consommation vieillissant pour relancer la gamme des produits frais qui est au cœur des débouchés de la pêche française.

Comme nous l'avons signalé préalablement, la réalisation de cette enquête à l'automne 1994 reflète la perception de producteurs encore très marqués par la proximité des crises de début d'année 1993 et 1994. Elle reprend donc en partie les revendications et les sujets de mécontentement mis en avant par les marins pêcheurs en grève à ces époques. Leur analyse de la situation dans ces conditions manque parfois de nuance et de recul. A défaut de pouvoir actualiser et tempérer les résultats de ce travail, nous pouvons signaler sans trop préjuger que les opinions émises à cette date ont évolué et ce probablement dans un sens positif puisqu'une certaine reprise économique est constatée.

CONCLUSION

L'exposé non exhaustif des mesures d'adaptation engagées par les OP depuis leur création et la perception qu'en ont les producteurs dévoilent en partie l'ampleur des difficultés auxquelles sont confrontés les responsables locaux dans la conduite de leurs interventions. Seules les plus grandes OP paraissent en mesure de dépasser certaines contraintes de fonctionnement par l'adhésion d'un grand nombre de producteurs. L'accès à une autonomie décisionnelle peut ainsi être en partie rattaché au poids socio-économique de l'organisation : du nombre d'adhérents

dépend le volume des ressources financières et la représentativité politique de l'OP.

Face à cette réalité et aux limites, dont nous avons dressé le bilan, l'évolution récente des OP françaises se traduit par un mouvement d'élargissement de leur aire d'intervention et du cadre des missions qu'elles se fixent ou qui leur est alloué, avec en particulier une intégration verticale accrue dans la filière. On assiste au passage progressif de structures de gestion originellement dispersées à l'échelle portuaire, créées pour répondre à des besoins locaux, à des organisations de plus en plus étoffées, tant d'un point de vue spatial que fonctionnel, selon de nouvelles logiques de production et de marché. L'évolution structurelle et fonctionnelle des OP est ainsi fortement influencée par les modifications des modes de production et de commercialisation.

Ce mouvement, s'il n'est pas général à toutes les structures, marque cependant la place grandissante prise par les plus grandes d'entre elles et la volonté de renforcement des plus petites structures par regroupement ou fusion. La recherche d'une échelle d'intervention en adéquation à la fois avec les besoins des professionnels et les réalités économiques est sensible depuis une dizaine d'années. Elle illustre des choix politiques en accord avec les mutations de la filière des pêches maritimes qui connaît un élargissement des circuits commerciaux et l'intégration croissante de ses opérateurs.

N'y a-t-il pas dès lors discordance entre le maintien d'une présence locale que revendiquent les producteurs et le cadre de leur action lié à une ressource gérée communautairement, à des marchés internationalisés et à un nombre d'intervenants de plus en plus concentré ? Quel renouvellement des modalités de fonctionnement des OP peut-on attendre pour l'aboutissement de cette démarche ?

La réflexion qui peut être menée sur la taille pertinente d'une OP au regard des contraintes qu'elle subit, des compétences qui lui sont allouées et des objectifs qu'elle se fixe, fait ainsi apparaître un point de vue ambivalent. D'une part, les avantages liés à une aire d'intervention étendue semblent être recherchés par de nombreuses OP ; ils correspondent à un volume d'adhésion important, au regroupement de grandes quantités de produits, à une capacité financière élargie... D'autre part, les inconvénients afférents mettent en évidence des difficultés de gestion, des risques de fragilisation financière importants en cas d'accident de marché et une hétérogénéité accrue des types de flottille, donc des pêches qui rompt l'unité

des producteurs au sein de l'organisation.

Dans tous les cas de figure, l'égalité de moyens des OP pour la mise en œuvre de leurs choix stratégiques et la définition de leurs priorités d'intervention est fortement mise en cause. L'homogénéisation des conditions d'intervention et des règles d'adhésion imposées aux producteurs dépend intimement de la capacité des organisations les encadrant à définir des politiques dans un cadre de collaboration renouvelé.

C'est en partie sur ces perspectives d'harmonisation des politiques et d'interactions que nous allons nous attarder au cours de la troisième partie de ce travail. Nous aurons également l'occasion d'élargir notre approche française par une perspective européenne pour tenter d'évaluer la pertinence et l'originalité des choix opérés sur le territoire national dans le cadre d'un marché communautaire ouvert.

TROISIEME PARTIE

Vers de nouvelles modalités de fonctionnement

<i>Chapitre 9. Interdépendance et interactions</i>	255
9.1. Quelle autonomie décisionnelle pour les OP ?	256
9.2. La politique de valorisation des produits fédératrice de l'interprofession	262
9.3. La structuration en réseaux pour l'adaptation au marché	278
<i>Chapitre 10. Qu'attendre des nouvelles ou prochaines dispositions réglementaires et législatives ?</i>	292
10.1. Des mesures communautaires récentes visant le renforcement et l'adaptation du rôle des OP (1994-1997)	293
10.2. La loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines	302
<i>Chapitre 11. Contrastes dans l'application de la PCP par les OP européennes</i>	315
11.1. Situation des OP de l'UE	315
11.2. L'idée centrale de "cogestion"	334

Cette troisième et dernière partie de l'étude s'inscrit dans le prolongement de l'approche successivement descriptive et dynamique des précédentes. Elle propose une analyse prospective susceptible de mettre en évidence les grandes tendances qui ont récemment marqué l'intervention des OP et celles qui dessinent leur probable devenir.

Le recensement des perspectives mises en avant par le discours politique des responsables d'organisation nous donnera un aperçu de ce qui leur paraît souhaitable pour le développement et le renforcement des moyens d'action des OP à moyen et long terme. Ces objectifs internes devront cependant être interprétés à la lumière de l'évolution du cadre réglementaire auquel ces structures sont avant tout soumises.

Nous serons ainsi amenés à relativiser les notions d'unité et de diversité des OP françaises en fonction de niveaux d'intervention de plus en plus étendus à l'échelle régionale, voire nationale, et par rapport à la situation d'autres Etats membres de l'Union Européenne. Dès lors, l'hétérogénéité qui ressort des points de vue précédents pourra être nuancée selon les scénarios envisageables dans un proche avenir et l'échelle d'observation adoptée.

Chapitre 9.

Interdépendance et interactions

Face à des contraintes liées à la nature de la ressource, à l'irrégularité structurelle des apports, aux exigences du système de commercialisation, les OP ont été enclines, au cours des dernières années, à définir de nouvelles priorités d'intervention. Celles-ci s'orientent autour de plusieurs axes spécifiques, parmi lesquels figurent la mise en place d'une politique de deuxième transformation destinée à augmenter la valeur ajoutée des produits, la transparence des marchés et la valorisation de la filière du frais.

Au delà des impératifs de gestion quotidienne et de leurs implications, ces démarches entrent dans un cadre de réalisation fixé sur le moyen ou le long terme. De plus, elles sont pour la

plupart d'entre elles difficilement envisageables indépendamment d'un mode d'action concerté pour des raisons de financement et d'impact. Leur point commun est en effet de ne plus pouvoir faire l'objet d'interventions sporadiques, individualisées au niveau de chaque organisation. Les impératifs d'économies d'échelle, les objectifs visés en réaction aux enjeux socio-économiques du segment productif de la filière, imposent une nouvelle gestion basée sur l'harmonisation des choix politiques et la priorité donnée à l'action et à l'intérêt communs. Nous allons voir comment celle-ci peut être conciliée avec l'indépendance traditionnelle des producteurs qui transparaît à travers leurs organisations professionnelles et les luttes quasi "fratricides" qui les animent parfois.

9.1. QUELLE AUTONOMIE DECISIONNELLE POUR LES OP ?

La persistance de caractéristiques propres à chacune des OP, tant dans leur structuration que dans leur mode de gestion, est perceptible dans les choix stratégiques de leurs dirigeants. "L'esprit de clocher" tend pourtant à être de plus en plus atténué par les impératifs de concertation et d'harmonisation dépassant le cadre portuaire fondateur. La défense d'un intérêt commun à l'ensemble des producteurs français prend de plus en plus un caractère prioritaire et se manifeste d'autant mieux depuis le début des années 1990 que la filière des produits de la mer connaît des périodes de crise qui fragilisent les producteurs à travers leurs structures d'armement.

Des possibilités d'intervention se font jour mettant en valeur le développement de synergies entre différents sites et marchés portuaires. Le regroupement de plusieurs OP autour d'objectifs promotionnels et pour la prospection de nouveaux débouchés permet de ménager des économies d'échelle, d'offrir une image commune et, éventuellement, de favoriser la conquête de marchés. Des ententes et des expériences concluantes de gestion en commun des plans de capture ont également pu être observées. Elles laissent augurer un possible dépassement des frontières intra-communautaires dans l'intérêt des producteurs. Dès lors, la cause défendue par les OP dépasse l'échelle locale et peut conduire à la mobilisation des professionnels sur des projets régionaux, voire nationaux et européens. Nous verrons comment des collaborations, des réseaux peuvent s'organiser progressivement et structurer des logiques géographiques ou thématiques.

Cette émergence de nouveaux liens entre les OP et au sein de la filière fait souvent référence à des choix délibérés de rapprochement de stratégies d'intervention. Cependant, elle peut aussi être la résultante d'une contrainte d'harmonisation des politiques sous la tutelle d'organismes de concertation, comme le FIOM. L'origine des motivations est alors sensiblement différente selon qu'il s'agit d'un choix délibéré manifestant une solidarité spontanée ou une obligation de concertation contrainte par des institutions interprofessionnelles et l'existence de nouveaux enjeux.

9.1.1. Un cadre de compétence élargi au prix d'adaptations

La tendance majeure de l'action des OP ces dernières années est marquée par la redéfinition de leur cadre de compétence, le choix politique interne fait ou non en faveur de l'implication commerciale et l'obligation récente de représentativité économique sur l'aire d'intervention reconnue. Le rôle des OP doit donc être envisagé dans cette perspective réactualisée d'organisations aux missions plus étoffées et souvent de plus en plus étendues géographiquement.

Il est intéressant d'observer que les dirigeants d'OP expriment, à travers la constitution des plus jeunes organisations et surtout le renforcement des anciennes, une préoccupation de représentativité et de viabilité de l'échelle d'intervention. Plusieurs arguments étayent cette ligne politique, comme la réalisation d'économies d'échelle, la nécessité d'un volume de production en accord avec les politiques commerciales, l'acquisition d'un poids politique vis-à-vis des instances gouvernementales pour la défense des intérêts locaux. Si la taille des OP a globalement tendance à augmenter, cette dynamique n'est pourtant pas constatée dans tous les cas et comporte ses limites. La trop grande diversité des flottilles au sein d'une OP de taille importante n'est pas, en effet, sans poser de problèmes de complexité pour la gestion quotidienne et d'identification aux producteurs adhérents, tels que ceux révélés par le sondage (*voir deuxième partie*).

Dès lors, des solutions nouvelles apparaissent, intégrant les spécificités régionales des systèmes halieutiques et les besoins différenciés exprimés par les pêcheurs, tout en ménageant la possibilité de politiques concertées entre organisations. L'observation et les études de cas indiquent ainsi des tendances fortes dans le sens des regroupements et fusions d'OP.

La fusion de COOPARMOR et PROMALO pour former COBRENORD s'inscrit dans ce contexte de rapprochement. D'un côté, elle était indispensable à PROMALO qui souhaitait développer son action commerciale sans en avoir les moyens du fait de sa petite taille. Et, d'un autre côté, les responsables de COOPARMOR étaient désireux de diversifier la gamme de produits pêchés par leurs adhérents et jusqu'alors presque exclusivement composée de coquilles Saint-Jacques. La proximité à la fois géographique, en Bretagne nord, et stratégique des deux OP, toutes deux adhérentes à la FEDOPA, a facilité cette mise en communauté de vues et de moyens.

Dans un autre cas, celui de PROGRAUSARDANC, l'OP du Grau-du-Roi, c'est la dissolution de l'organisation qui a été prononcée en 1996, alors que, parallèlement, la création d'une OP régionale, l'AMOP, était acquise. La constitution d'une structure fédérative de l'ensemble de la façade méditerranéenne rendait en effet plus opérante la représentation des professionnels antérieurement regroupés au sein d'une structure de trop petite taille⁸⁸. Deux coopératives maritimes ont alors pris le relais de l'action commerciale portuaire ; la GRAULENNE pour le poisson bleu et la SOCOMAP pour le poisson blanc. Nous assistons ici à un bon exemple de simplification au profit d'une organisation plus concentrée, plus représentative et, de fait, potentiellement plus opérationnelle.

Que l'on se dirige vers des fusions, des regroupements ou d'autres formes d'associations d'OP, la volonté commune aux responsables de ces organisations est de préserver un contact avec les producteurs et une attitude pertinente vis-à-vis de chacun d'entre eux au sein d'organisations de taille "humaine". Pour cela, certaines OP parmi les plus grandes ont adopté des systèmes d'adhésion "à la carte" adapté à chacun des métiers présents. L'objectif est ne pas niveler la spécificité de l'adhérent par le plus grand nombre : la cotisation demandée est fonction de la taille du navire, des pratiques de pêche, des espèces débarquées et l'indemnisation est indexée sur le taux d'intervention sollicité.

La plus grande des OP françaises, PROMA, qui avec plus de 450 adhérents représente une flotte très diversifiée, de petits pêcheurs côtiers comme

⁸⁸ 13 adhérents en 1995.

d'armements semi-industriels, a adopté ce principe de fonctionnement. Ses dirigeants ont souhaité faire preuve d'adaptation à l'hétérogénéité croissante de la flotte adhérente en mettant en place un système de cotisation modulé. Un taux de cotisation moyen à hauteur de 1,5% du chiffre d'affaires est appliqué à la majorité des adhérents. Il est cependant ajusté pour deux flottilles très spécifiques : un taux de 1% est appliqué pour les unités semi-industrielles et une cotisation forfaitaire de quelques centaines de francs est demandée aux petits producteurs vendant hors criée, mais bénéficiant régulièrement ou ponctuellement du soutien commercial de l'OP et/ou de la coopérative de mareyage. Le taux de cotisation peut également être majoré, en particulier pour les semi-industriels, en cas de retraits massifs sur une courte période (taxe d'intervention, voir deuxième partie).

Dans un proche avenir, les taux de cotisations pourront être, selon la même logique, proportionnels, non seulement aux taux d'intervention, mais au niveau de service rendu par l'OP. En relation avec la diversification croissante des flottilles, l'adhésion à l'OP est, en quelque sorte, assimilée à une assurance à différents degrés avec une implication commerciale facultative, la base minimale d'engagement restant le respect des prix de retrait, des plans de pêche et des règles de normalisation des débarquements.

Ce constat n'est pas seulement valable à l'échelle française, puisque l'on observe depuis quelques années de timides, mais réelles, avancées dans le sens d'un dépassement des frontières intra-communautaires. Ainsi, certains navires britanniques débarquant leur pêche dans les ports bigoudens, par exemple, adhèrent à la fois à une OP dans leur port d'origine et à l'OBOB pour les espèces qu'ils souhaitent commercialiser au Guilvinec, à Saint-Guénéolé... Ils illustrent ce glissement de l'échelle d'intervention de l'OP (voir *infra*).

Outre l'impact que peuvent avoir les évolutions des flottes adhérentes sur le fonctionnement de l'OP, nous constatons, à travers les études de cas, que le mouvement d'élargissement du domaine de compétence des OP fait principalement référence à deux origines distinctes. L'une relève de procédures extérieures à l'OP comme, par exemple, les notifications réglementaires introduites par la Commission Européenne et retranscrites en droit français (voir *Chapitre 10*). Elles composent un ensemble "d'externalités" sur lequel les OP n'ont que peu de prise directe. C'est le cas en particulier pour la délégation de responsabilité de la gestion des TAC et quotas aux OP.

L'autre concerne des initiatives internes liées à la stratégie politique de chaque organisation. L'extension du rôle de l'OP est alors conçu selon un objectif premier de réduction des retraits en grande partie grâce à la valorisation qualitative de la production. Nous verrons que cette voie est réalisée par de nombreuses OP, le plus souvent dans un cadre de collaboration avec d'autres organisations pour une mobilisation de moyens plus opérante.

9.1.2. Une interdépendance de plus en plus marquée

Nous avons vu que la création de l'OCM a été réalisée dans le secteur des pêches maritimes sur la base d'une filière existante selon une structuration essentiellement portuaire. Le principe informel alors valorisé était le suivant : *« l'intervention, l'organisation, la régulation ne valent que si elles se font là où se forment les prix, c'est-à-dire sur les ports »*.

Pendant 15 ans, les OP, ont permis de tempérer la rivalité traditionnelle entre les producteurs et les mareyeurs en opérant une régulation du marché au quotidien (Jagot, 1992). Seules des crises passagères, essentiellement dues à la variabilité naturelle des pêches et aux périodes d'abondance, ont pu perturber temporairement ou périodiquement leur intervention prédominante à la première vente.

La gestion des prix de retrait, comme celle de la ressource qui est une préoccupation croissante, s'avèrent pourtant de moins en moins réalisables sans globalisation. L'harmonisation politique est nécessaire en particulier dans ces domaines majeurs de l'action des OP pour garantir l'efficacité des mesures, qu'elles soient ponctuelles ou durables. Ainsi, il n'est pas envisageable d'imposer des contraintes à certains adhérents, si d'autres, dépendants d'une OP voisine et pêchant sur les mêmes zones, en sont dispensés ou en subissent d'autres. Nous avons pu constater quel effet déstructurant cela pouvait avoir à travers le "nomadisme" des adhérents et d'autres manifestations de mécontentement ou d'incompréhension vis-à-vis de leurs dirigeants. La présence de producteurs indépendants semble déjà suffisamment complexe à gérer pour que les rivalités gagnent à être éteintes entre OP.

La création de l'UBOP (Union Bretonne des OP), en avril 1996, concrétise cette volonté de la part des trois OP bretonnes rattachées au groupe de la Coopération Maritime. Une même motivation d'harmonisation à l'échelle régionale se retrouve à travers l'AVOP, en Vendée, ou l'AMOP, sur la façade méditerranéenne.

La nécessité d'une concertation régionale, à une échelle intermédiaire des fédérations nationales, se manifeste ainsi clairement et de manière significative sur des systèmes de production pourtant différents.

De même, nous avons pu observer, au sein de l'ensemble de la filière, que le cloisonnement des acteurs ne jouait pas en faveur des producteurs français. La relative méconnaissance que chaque maillon a des autres nuit à l'établissement de relations de partenariat et de fonctionnements concertés. Il en est ainsi, par exemple, de l'éternelle rivalité que nous évoquons entre les pêcheurs d'un côté, et les mareyeurs ou les transformateurs de l'autre. Ce n'est qu'à travers les OP que cette situation tend à être dépassée, notamment, par l'établissement de contrats d'approvisionnement qui garantissent l'écoulement de plusieurs types de produits, dont ceux à forte saisonnalité.

Cet impératif de décroisement sectoriel est d'autant plus vérifié que depuis une dizaine d'années, le schéma de la filière s'est complexifié. Il implique aujourd'hui une conception globale du jeu des intervenants, du producteur au consommateur en passant par le premier acheteur, le transporteur, le grossiste et le détaillant. Progressivement, le marché s'est étendu, diversifié et les cours du poisson sont devenus dépendants de paramètres extra portuaires et, notamment, des flux d'importations auxquels les distributeurs peuvent avoir facilement recours.

Deux circuits de distribution se croisent donc. Le premier, traditionnel, part du port vers le consommateur. Il voit les prix se former sous crie pour connaître ensuite un coefficient multiplicateur en fonction des intermédiaires. Le second est dominé par les GMS qui posent des conditions de prix, de quantité et de qualité très précises. Pour mener leur politique commerciale, celles-ci peuvent faire appel à des approvisionnements extérieurs quand l'offre nationale ne répond pas à leurs exigences. On s'aperçoit, par exemple, que le producteur français, du fait de ses méthodes de pêche, de ses habitudes professionnelles et des ressources ciblées, aussi diversifiées soient elles, n'est pas en mesure de débarquer de façon régulière un produit qui réponde aux exigences des GMS. Or, les GMS représentent aujourd'hui près de 60% de la distribution des produits de la mer frais.

C'est principalement pour éviter ce risque de décrochage entre l'amont de la filière française et l'aval, que les professionnels élargissent leurs modes de gestion, tant d'un point de vue spatial, par la création d'associations et de réseaux, que fonctionnels grâce à des partenariats

inter-filière et des politiques contractuelles. Au delà des préoccupations à court terme qui intéressent la survie immédiate des flottilles, la plupart des OP a ainsi engagé une réflexion de fond sur les réactions possibles face aux principaux points de dysfonctionnement et de blocage qu'elles subissent. Parmi ceux-ci, l'insuffisance des moyens pour financer leur politique et l'absence d'harmonisation stratégique se révèlent préoccupants.

Cet impératif de restructuration est largement reconnu, non seulement par les responsables d'OP, mais aussi à l'échelle de la filière des produits de la mer par l'ensemble des intermédiaires. A partir de cette nécessité et d'un objectif général de rentabilité économique, les conceptions et les points de vue divergent sur les moyens à mettre en œuvre et sur l'ampleur des réformes à engager. Indépendamment des modalités que pourront prendre ces réformes, l'évolution des OP au cours de la dernière décennie nous informe sur les tendances et nous donne des indications prospectives intéressantes pour dresser un aperçu en devenir des organisations de producteurs.

Le cas des politiques de valorisation commerciale, puis celui des réseaux mis en place, nous fournissent des indications particulièrement claires sur les nouvelles formes de partenariats.

9.2. LA POLITIQUE DE VALORISATION DES PRODUITS FEDERATRICE DE L'INTERPROFESSION

Chaque OP conduit sa propre politique au vu des difficultés ressenties localement par les producteurs et de l'interprétation qui est faite par ses dirigeants des évolutions du marché. Différents cadres prévisionnels de réalisation régissent les actions décidées, selon qu'elles requièrent un aboutissement rapide ou impliquent des résultats répartis sur plusieurs années ou campagnes de pêche.

Les objectifs révélés dans l'urgence, comme ce fut le cas en 1993 et 1994 lors des derniers mouvements de crise, sont surtout liés à l'obtention d'une meilleure cohésion des interventions pour une efficacité avérée. Ils ne peuvent être sous-estimés tant ils sont prioritaires pour les producteurs. Ils sont cependant chapeautés par des priorités techniques et politiques qui vont dans le sens d'une valorisation des moyens techniques modernes à

disposition et d'une adaptation aux exigences de la Commission Européenne en matière de positionnement sur les lieux de pêche et d'exploitation de la ressource.

Les objectifs définis à moyen terme expriment quant à eux l'exploitation de la marge de manœuvre laissée par les textes réglementaires encadrant l'intervention des OP. Ils composent les lignes d'un programme d'action, dont on constate qu'il est essentiellement tourné vers la résolution des problèmes de production, de marché et les modalités d'application des nouvelles missions. La politique des OP est ainsi guidée prioritairement par le souci de limiter les quantités retirées à des interventions ponctuelles. Elle exprime nettement une préoccupation des responsables d'OP vis-à-vis de l'harmonisation des politiques d'intervention.

L'objectif de valorisation de la production est à ce titre une bonne illustration des modes de fonctionnement concertés que l'on voit percer depuis le début des années quatre vingt dix (Schinlinger, 1996). Il concerne particulièrement les OP qui, en tant que groupements de producteurs, offrent un cadre de réalisation propice à ces démarches.

9.2.1. La politique nationale de promotion qualitative

L'un des axes prioritaires du "contrat de progrès" présenté par Jean Puech⁸⁹, au cours de l'été 1993 visait le renforcement de la cellule qualité du FIOM de façon à encourager l'adoption de démarches en faveur de la qualité par les professionnels de la filière des pêches maritimes. La préoccupation immédiate des pouvoirs publics dans ce domaine est d'attirer l'attention de l'ensemble des opérateurs sur cette question et de pratiquer une communication dynamique en direction des consommateurs.

La "politique qualité" du FIOM s'oriente ainsi autour de trois grands axes :

- l'amélioration constante de la qualité des produits en impliquant les professionnels, en les aidant à investir pour la mise aux normes des ateliers de mareyage ou en équipant les criées ;

⁸⁹ Ministre de l'Agriculture et de la Pêche qui fut à l'origine d'un programme d'amélioration de la filière des pêches maritimes à la suite des crises de 1993 et 1994. Ce programme comporte notamment un plan de restructuration de la pêche artisanale et l'établissement de fonds de soutien pour le mareyage.

- l'apport d'une garantie de qualité en développant la préparation de systèmes de certification des produits et des entreprises ou la mise en place de marques collectives ;

- la réalisation de campagnes promotionnelles dans le but d'informer les consommateurs sur les espèces saisonnières, sur la diversité des espèces pêchées par les producteurs français et sur la manière de préparer les produits de la mer. Pour cela, les supports publicitaires sont variés et peuvent se traduire par la composition d'affiches promotionnelles, la rédaction et la distribution de fiches recettes, le déplacement de matériel de publicité sur les lieux de vente (PLV).

Cette politique, sous l'égide du FIOM, relève d'une volonté d'informer et de diffuser une image porteuse de la filière française pour revaloriser au yeux du consommateur les produits de la pêche nationale. L'objectif sous-jacent à l'ensemble de ces démarches vise l'adoption par le consommateur d'habitudes alimentaires associant les produits de la mer de manière moins occasionnelle que celles généralement constatées (1996-6).

Les OP participent à certains de ces objectifs en sensibilisant leurs adhérents aux enjeux économiques de la qualité et en relayant la politique du FIOM sur le terrain. Elles sont aussi à l'origine de nombreuses démarches en faveur de la qualité à travers la recherche d'amélioration des conditions de commercialisation des produits. Il s'agit de mesures particulièrement révélatrices car leur mise en place requiert la concertation avec d'autres opérateurs.

Les dirigeants rencontrés à l'occasion de cette recherche se sont montrés conscients de la difficulté à évaluer l'impact des politiques promotionnelles, ce d'autant plus que la promotion locale ou nationale peut profiter à des produits extérieurs sous l'étiquette globalisante des produits de la mer. Pour contrer cet inconvénient majeur, la promotion et la valorisation qualitative s'orientent progressivement vers une fidélisation des consommateurs sur des produits en fonction de leur provenance et/ou d'une garantie de traitement. Or, la réalisation de démarches en ce sens suppose un engagement durable, la mobilisation de moyens suffisants et l'adhésion du plus grand nombre.

C'est donc l'optique développée dans le "contrat de progrès" pour lequel le FIOM s'est vu attribuer un crédit supplémentaire en 1993, soit une dotation budgétaire de 4,1 millions de francs destinée au Service "Innovation et Modernisation de la filière". Ce budget a été porté à plus de 5 millions de francs en 1994 et 1995. En plus d'une diffusion de l'information aux

opérateurs du secteur des pêches et au public (campagnes promotionnelles, plaquettes, affiches, forums, rencontres professionnelles...), ce budget a été alloué au soutien d'actions "qualité" régionalisées.

Les démarches aidées par le FIOM dans ce contexte sont soumises à condition. Elles doivent en particulier être collectives. Elles sont financées à hauteur de 30% la première année, avec un taux régressif de 20%, puis de 10% les deux années suivantes. Parmi ces actions financées, de nombreux programmes associent les OP à d'autres partenaires (mareyeurs, transporteurs, distributeurs, transformateurs...) sur des programmes visant la maîtrise de la qualité et la valorisation des produits tout au long de la filière.

Les objectifs prioritaires mentionnés dans les cahiers des charges concernent notamment :

- la formation et la sensibilisation des professionnels embarqués sur les problèmes de traitement du poisson à bord,
- la mise en place de systèmes de maîtrise de la qualité,
- l'élaboration de guides de bonnes pratiques,
- la rédaction de normes techniques,
- et la valorisation des produits par l'obtention de signes de qualité.

A ce jour, plusieurs démarches sont engagées à l'initiative ou en association avec des OP, parmi lesquelles nous pouvons citer :

- l'association "Bretagne Qualité Mer" regroupant les OP coopératives bretonnes,
- la certification des poissons pélagiques frais par COPEMART, en Méditerranée,
- la promotion du bar de ligne en Vendée, sous l'égide de l'AVOP,
- le centre de qualité Pêche fraîche à Concarneau.
- la certification de conformité et l'IGP (Indication Géographique Protégée) obtenues sur la coquille Saint-Jacques de la baie de Saint-Brieuc par COOPARMOR,

- l'initiative des pêcheurs d'Arcachon pour monter un dossier de certification des espèces nobles pêchées localement à travers la nouvelle société coopérative, ARCA-Coop⁹⁰.

Nous développerons certains de ces exemples de dossiers régionaux à travers leur méthodologie.

Les mesures prises en concertation tendent aussi progressivement à gagner d'autres domaines que celui de la promotion. Elles peuvent se rapporter à des actions de commercialisation.

C'est ainsi qu'a pu être conçu Halios ; structure commerciale dont la vocation est de regrouper les stocks de produits congelés des coopératives de mareyage bretonnes (COBRENORD Marée, OPOB Pêcheurs Bretons et SCOMA) de façon à les présenter sur un second marché de manière groupée.

Des efforts en faveur de l'organisation des marchés sont également fournis dans le cadre de l'AMOP avec la mise en service de modes de conditionnement adaptés aux besoins des industries de transformation (bacs plastiques) et l'extension des accords entre OP pour aboutir à une entente au niveau méditerranéen sur la commercialisation de la sardine pour les conserveries.

Dans ces deux cas de figure, comme dans beaucoup d'autres, le rôle de l'OP est primordial à double titre, puisque les organisations en question, qu'elles soient bretonnes ou méditerranéennes, sont à la fois promoteurs de la démarche et animateur pour sa conduite.

Sans nécessairement s'impliquer de manière active dans la distribution, les OP peuvent aussi utiliser les vecteurs promotionnels pour valoriser la production de leurs adhérents (étiquetage), communiquer avec les autres intervenants professionnels (salons, publicités) et en direction des consommateurs (affiches, fiches recettes...).

Depuis plusieurs années, le développement des salons régionaux incluant les activités de pêche dans leur thématique donne de nombreuses occasions aux OP de communiquer sur leurs actions et les produits débarqués par leurs adhérents. Ainsi, ITECH'Mer-Agro (Salon des matériels, process et services pour la filière agro-halieuétique) à Lorient, PROMER (Salon des

⁹⁰ La société coopérative d'Arcachon, ARCO-Coop a été reconnue en avril 1997, suite à la sécession de la section arcachonnaise par rapport au FROM Sud-Ouest.

Professionnels de la Mer) à Nantes, SPOT (Salon des Produits d'Origine et de Tradition) à Angers sont autant de vitrines que les OP exploitent. A l'échelle nationale et internationale, le SIAL (Salon International de l'Alimentation) et le Salon de l'agriculture et de la pêche sont de grands rendez-vous parisiens qui voient la profession se mobiliser autour des fédérations ou des stands régionaux avec des messages à vocation essentiellement commerciale. Dans ce contexte, les OP coopératives sont d'autant plus présentes qu'elles ont un intérêt direct dans la distribution à travers les coopératives de mareyage et que la Coopération Maritime est un groupe souvent bien représenté dans ces manifestations. D'autres scènes européennes, comme l'European Seafood de Bruxelles ou l'Alimentaria de Barcelone, commencent également à être prisées par les dirigeants OP, comme vitrines pour l'exportation et la promotion des produits débarqués par leurs adhérents.

A l'occasion de ces salons et de campagnes de communication, les OP prennent l'initiative d'éditer (souvent avec le cofinancement du FIOM) des documents d'information ou de promotion sur l'organisation de producteurs et les produits pêchés. Pratiquement toutes les OP françaises disposent aujourd'hui d'une plaquette descriptive, plus ou moins luxueuse, sur leur fonctionnement et leurs activités.

Les produits sont à l'honneur avec COBRENORD qui communique sur les avantages de la pêche côtière et la coquille Saint-Jacques sur le thème de "*la fraîcheur du petit matin*" par des affiches ou des encarts publicitaires.

Les OP vendéennes éditent régulièrement des fiches recettes, des affiches, des panonceaux pour les étals en communiquant sur la saisonnalité des produits avec "*l'avis de grand frais*". Le principe suivi est celui d'un engagement de la part d'une centaine de poissonniers vendéens et des départements limitrophes sur la base d'un cahier des charges mentionnant un prix de vente maximum⁹¹ pendant la période promotionnelle. En contrepartie, l'AVOP réalise les supports et matériels publicitaires, tandis que les OP et leurs coopératives de mareyage garantissent aux détaillants un approvisionnement au prix de vente convenus si les mareyeurs ne peuvent les fournir. Les espèces concernées sont principalement le thon et la sole

⁹¹ Le calcul de ce prix de vente maximal est fait sur la base du prix de retrait.

dont la saisonnalité est bien connue, ainsi que le tourteau et le merlu de manière plus occasionnelle.

Les phrases chocs et les slogans vantent un peu partout la facilité de préparation et les vertus gustatives et nutritionnelles des produits de la mer . « *En novembre, il fait un vrai temps de poisson* », « *Le hareng, ça surprend* », « *La coquille Saint-Jacques, son trésor est à l'intérieur* », « *Le thon, le poisson qui change de tous les poissons* »...

Ces mêmes campagnes peuvent être reprises dans des encarts publicitaires de journaux spécialisés (*Linéaires, Produits de la mer, Cuisine de la mer...*) ou faire l'objet de spots radiophoniques ou télévisuels.

Les politiques en faveur de la qualité, dans leur grande diversité, peuvent être reconnues comme des éléments fédérateurs au sein de la filière, puisqu'elles contribuent à créer des points de rencontre entre les professionnels et des passerelles entre les métiers.

9.2.2. La mise en place de politiques de transformation

L'augmentation de la valeur ajoutée des produits débarqués, vivement souhaitée par les producteurs, passe en partie par la transformation⁹². Plusieurs avantages sont offerts au producteur qui s'engage à préserver la qualité de son poisson à bord pour voir ensuite son produit valorisé par transformation. Il contribue par des marées courtes et des efforts de conditionnement à un meilleur équilibre de l'écoulement (gestion des stocks). L'ajustement des produits aux nouvelles formes de distribution et aux exigences des consommateurs se fait d'autant plus facilement et, au final, le produit proposé est susceptible de se démarquer de la concurrence internationale.

Pour cela, les OP programment l'établissement de véritables relations contractuelles entre les entreprises de pêche adhérentes, l'outil de mareyage qu'elles se sont ou non adjointes et des partenaires privés.

⁹² On entend communément par "transformation" l'ensemble des procédés visant le filetage, le découpage, l'étêtage, la cuisson, la congélation ou le salage des produits, qu'ils soient pris indépendamment ou successivement selon une progression en chaîne.

Il en est ainsi à Saint-Gilles-Croix-de-Vie où l'OP locale, ARPEVIE, collabore avec la conserverie Gendreau pour la promotion d'un produit nouveau : la sardine primeur. L'entente entre l'entreprise de transformation et les producteurs s'est établie en 1996 à partir d'une volonté commune de valorisation qualitative des premières sardines de la saison. D'avril à juin, période où la sardine est la plus grasse, la conserverie s'engage à absorber une part de la production des adhérents d'ARPEVIE. Le pêcheur livre une sardine du jour qui est traitée prioritairement en isolant chaque lot par bateau. L'origine du produit est ainsi retranscrite sur l'étiquetage des boîtes sur lesquelles sont mentionnés le nom du bateau et la date de pêche. Cette sardine primeur est proposée en série limitée et consommable immédiatement. Ces différentes caractéristiques lui confère une originalité par rapport à la présentation classique et justifie une meilleure valeur ajoutée.

Dans le prolongement de cette démarche, une demande de Label Rouge est en cours sur les Sardines de Saint-Gilles-Croix-de-Vie préparées à l'ancienne. Le cahier des charges fait mention des responsabilités partagées entre le producteur référencé et le transformateur. L'engagement des pêcheurs porte sur la fraîcheur du produit et sa date de pêche en saison : les sardines doivent être de fraîcheur Extra et pêchées entre le 15 avril et le 31 octobre de la même année. Le transformateur, quant à lui, est chargé de la préparation (étêtage, éviscération, aromatisation) et du mode de conditionnement.

Ce partenariat amont aval, qu'il intègre ou non la présence d'un outil commercial et d'opérateurs privés, permet de réguler les apports de matières premières pour stabiliser les activités de transformation et de distribution. Cette politique est cohérente avec le développement parallèle de politiques de qualité, de certification. Elle accompagne aussi parfois la conception de produits nouveaux par les transformateurs pour exploiter l'offre de la filière et répondre aux attentes des consommateurs.

Les OP coopératives artisanales conçoivent ces objectifs comme un pas supplémentaire vers l'intégration aval. Cette démarche n'exclut pourtant pas les fonctionnements d'OP que nous pouvons qualifier de "traditionnels", c'est-à-dire sans l'outil commercial, puisqu'elle peut être réalisée par la négociation de contrats d'approvisionnements avec des entreprises de transformation ou des mareyeurs.

Une étude, évoquée en deuxième partie, est actuellement en cours aux Sables d'Olonne, à partir d'une ancienne recherche de la SOCOSAMA et de la FEDECOP (Fédération des Coopératives du Centre-Ouest) en collaboration avec la société Vif-Argent qui travaille le saumon fumé, dans le but de valoriser les retraits de merlan, tacaud, chinchard et sole blanche. Une quinzaine de recettes originales ont été élaborées à ce jour. Alors que cette possibilité n'en est qu'au stade des tests en laboratoire, la destination envisagée pour ces produits est surtout la restauration dite "hors-foyer" (RHF), de type cafétérias, écoles ou hôpitaux.

9.2.3. Les atouts de la filière des produits frais

Pour présenter une gamme de produits distincte des marchés d'importation, l'enjeu de la filière productive française est de savoir conserver les atouts de fraîcheur et de variété de la pêche nationale. A travers des démarches régionales, les OP s'emploient à communiquer sur ce thème, à solliciter des aides et à concevoir des modes et des supports de valorisation commerciaux. La confirmation de ces démarches dans les années à venir est l'un des points forts de la politique de nombreuses OP, parmi les plus dynamiques.

La première certification de qualité pour un produit de la pêche a été délivrée à COPEMART, l'organisation de producteurs de Port-de-Bouc, en 1992. A l'initiative de son directeur, la démarche de haut de gamme visait l'élargissement des débouchés pour le petit poisson pélagique, fortement concurrencé par les importations marocaines. Depuis août 1992, les producteurs de poissons pélagiques frais (sardine et anchois majoritairement) se sont engagés sur le respect d'un cahier des charges contrôlé par un organisme tiers : la société Qualicert agréée en tant qu'organisme certificateur officiel. Le cahier des charges mentionne des obligations précises de traitement du poisson à bord pour obtenir des produits de catégorie de fraîcheur Extra ou A. Les pêcheurs doivent ainsi procéder au refroidissement du poisson dès sa mise à bord et à sa livraison aux premiers acheteurs moins de 24 heures après sa capture.

Ces contraintes de travail à bord et de première vente offrent une garantie de qualité au premier acheteur qui est formalisée par l'étiquetage du produit. Depuis 1992, 10 à 15% de la production des adhérents de l'OP est ainsi certifiée et

commercialisée. La rentabilité de cette opération est difficilement quantifiable dans son rapport coût / investissement. L'encouragement à poursuivre vient surtout d'une meilleure organisation du marché, dont nous avons parlé pour le poisson bleu, et de l'apport promotionnel d'une marque collective "Golfe du Lion - qualité producteurs" pour l'ensemble de la gamme des produits de la mer. Décidée au sein de l'AMOP en 1996, cette nouvelle appellation correspond à l'application d'un cahier des charges. Fortement spécialisées sur la sardine et l'anchois, avec plus de 13 500 tonnes de la première espèce et 5 340 tonnes de la seconde (1996), contre 1 580 tonnes pour les autres espèces, les cinq OP méditerranéennes ont souhaitées mettre en avant de bonnes pratiques de pêche :

- un trait bien marqué avec une durée maximum du trait de chalut limitée et un seul coup de filet pour les senneurs ;
- des cales identifiées avec une mise en cale différenciée de la sardine, de l'anchois et des autres produits ;
- un glaçage et une mise en cale dès la mise à bord ;
- le respect de la chaîne du froid (dès son débarquement, le poisson est entreposé en chambre froide) ;
- l'étiquetage de chaque lot (unité de vente) avec mention du nom du bateau, de celui du fournisseur, de l'espèce, de la taille, de la qualité (Extra ou A), du numéro d'agrément européen et de la date de pêche ;
- la vente au premier acheteur qui doit intervenir moins de 24 heures après le débarquement du poisson.

Avec plus d'une centaine de bateaux concernés par la démarche, la politique de l'AMOP est donc ambitieuse et comporte d'éventuels prolongements du système vers un second marché, celui de la conserverie.

En 1993, dans un autre environnement, celui des côtes bretonnes, quatre OP coopératives⁹³, ont formé une association à vocation régionale. Dénommée "Bretagne Qualité Mer" (BQM), elle s'est donnée pour objectif de promouvoir le

⁹³ PROMA, OPOB, COOPARMOR et PROMALO.

savoir-faire à tous les échelons de la filière, « du bateau de pêche à l'assiette du consommateur » (1996-4, 1996-5).

Ce programme met l'accent sur l'identification, la sélection et la "traçabilité"⁹⁴ du produit en combinant des actions d'amélioration auprès de tous les opérateurs de la filière :

- la qualité du travail à bord des bateaux (guide des bonnes pratiques et du savoir-faire),
- la rapidité et le service portuaire lors du passage sous criée (chaîne du froid, déchargement, tri, services portuaires...),
- le traitement dans les ateliers de mareyage (transformation, conditionnement),
- et les conditions de transport et de la distribution (allotissement, réfrigération, délais...).

Cette démarche s'inscrit dans le moyen et long termes en procédant par étapes, selon la définition d'espèces et de segments de production prioritaires. Elle a commencé par une phase de bilan diagnostic et de présentation du projet à l'ensemble des intervenants concernés. A partir de cet état des lieux, ont été définis les points forts et les faiblesses de chaque entité portuaire, de son environnement, des caractéristiques des flottilles et des professionnels, afin d'établir des axes d'intervention et de correction pertinents. L'organisme de conseil et de contrôle tierce partie est, en l'occurrence, le Groupe Bureau Véritas.

La marque collective BQM est aujourd'hui étiquetée sur plusieurs produits sensibles⁹⁵ par 22 mareyeurs bretons adhérents. Elle est relayée jusqu'au consommateur par 220 rayons de vente au détail dans toute la France. En 1998, près de 1 400 tonnes de produits, toutes espèces confondues, doivent ainsi être identifiées. La plus-value réalisée est avérée, puisque l'on observe, par exemple, des prix supérieurs de l'ordre de 10 à 15% pour des lots de sardines et de langoustines étiquetés BQM (source criées).

⁹⁴ La notion de "traçabilité" correspond au suivi et à l'identification du produit de son origine à sa destination, soit du port de débarquement, éventuellement du bateau pêcheur, jusqu'au magasin détaillant.

⁹⁵ La sardine de bolinche, la langoustine, le tourteau, la lotte, les filets de gadidés.

Le développement actuel de l'intervention de BQM est tourné vers les coquillages, avec un démarrage en 1997 sur l'huître plate (115 tonnes) et un premier cahier des charges appliquée par deux entreprises originaires du Bélon et de la rade de Brest. L'adhésion de l'OP Bretonne Conchylicole (OPCB⁹⁶) à BQM, le 22 mai 1998, devrait conduire à l'intégration d'une vingtaine d'entreprises en 1999 pour valoriser trois produits : l'huître plate, l'huître creuse et la moule. Les cahiers des charges en préparation porteront sur l'origine bretonne (huître ou moule « née, élevée et affinée en Bretagne »), l'indice de qualité, l'indice de forme, les conditions de captage et la longueur du coquillage.

En contre partie des actions menées, le fonctionnement de l'association est assuré par diverses subventions, les cotisations des OP qui se portent à 200 000 F par an pour chacune d'entre elles et celles des mareyeurs et des éleveurs expéditeurs.

D'autres approches s'appliquent plus spécifiquement à un métier ou à une espèce. C'est le cas de la promotion du bar de ligne en Vendée.

Les pêcheurs vendéens ont lancé, au printemps 1994, une promotion du bar pêché à la ligne par opposition au bar de chalut et *a fortiori* au bar d'élevage. La pêche du bar de ligne, activité traditionnelle des ports vendéens⁹⁷, connaît, depuis 1992, une situation difficile avec une baisse des prix moyens de l'ordre de 30 F/kg (de 101 F/kg en 1990, à 70 F/kg en 1993). Deux phénomènes viennent se conjuguer pour expliquer cette chute des prix : le développement concurrentiel de l'aquaculture sur cette espèce dans plusieurs pays du bassin méditerranéen et les pertes de marché relatives à ce moment-là aux dévaluations monétaires successives de la lire italienne et de la peseta espagnole.

Dans ce contexte, l'AVOP qui regroupe les quatre OP départementales, l'OPPAN, OP Yeu, ARPEVIE et la SOCOSAMA, a défini les principes d'une campagne de valorisation de ce produit. Le choix s'est porté sur une démarche d'identification de la technique de pêche et de la fraîcheur du produit, soit une communication sur

⁹⁶ Organisation de Producteurs Conchyliculteurs de Bretagne, reconnue par arrêté du 29 octobre 1997.

⁹⁷ Environ 50% du bar débarqué par les pêcheurs vendéens est pêché à la ligne.

deux critères : la qualité et la durée. Elle procède en différentes étapes : l'identification d'un type de pêche, la ligne ; la sélection d'un produit de qualité par le producteur (saigné vivant, qualité Extra) ; la garantie d'un délai maximal pour sa mise en vente (moins de 48 heures entre sa mise à bord et le passage sous criée) ; la mention d'origine (vendéenne) du poisson par un étiquetage aisément reconnaissable. Pour sa réalisation, une centaine de pêcheurs des quatre ports vendéens⁹⁸ ont été équipés d'un pistolet spécial alimentaire et de lots d'étiquettes. Il faut noter que dans ce cas, le principal acheteur est la coopérative de mareyage de Noirmoutier, OPPAN Marée, et non des mareyeurs privés, ce qui facilite la coordination et la diffusion de la démarche. Pour l'AVOP, cette opération constitue un test pour toute la filière et pourra éventuellement être étendue à d'autres espèces haut de gamme pour aboutir à une certification d'identification géographique protégée (IGP), selon les nouvelles dénominations communautaires.

Comme le montrent les exemples cités, les OP peuvent utiliser des méthodes contractuelles et les vecteurs promotionnels pour favoriser la distribution de la production de leurs adhérents. Le recours à l'outil commercial qu'est la coopérative de mareyage n'est pas systématique et toutes les OP sont donc concernées. Les campagnes de promotion nationales sur des produits saisonniers, sous l'égide du FIOM, relèvent de cette même volonté d'informer et de diffuser une image porteuse des pêches françaises pour revaloriser, au yeux du consommateur, les produits de la pêche nationale.

Nombreuses sont les actions de ce type qui requièrent pour leur réalisation un fonctionnement concerté de plusieurs OP et la mise en commun de leurs moyens. Les démarches de certification officielles nous en fournissent un autre exemple.

9.2.4. Les démarches de certification facteurs d'entente

Les procédures de demande d'agrément pour un signe officiel de qualité apparaissent comme un facteur favorable à la constitution ou au renforcement des ententes entre producteurs. Regroupés au sein d'une OP ou de plusieurs OP, ils participent, à travers la démarche prospective initiés par leur organisation, d'un même mouvement et d'une motivation qui

⁹⁸ L'Herbaudière-en-Noirmoutier, les Sables-d'Olonne, Saint-Gilles-Croix-de-Vie, Port Joinville (Ile d'Yeu).

dépasse les habitudes concurrentielles prévalant souvent sur les lieux de pêche ou sous la criée. Indépendamment des objections et des contestations qui peuvent être soulevées par leurs détracteurs, le premier mérite de ces démarches est souvent de faire naître un débat au sein de l'OP. La phase de concertation et de définition des objectifs peut ainsi être longue et laborieuse. Les producteurs concernés sont consultés à l'occasion de réunions portuaires ou s'expriment spontanément auprès des dirigeants de l'OP. Ensuite, dans le meilleur des cas, la mobilisation d'une partie ou de l'ensemble des adhérents peut se faire sur des objectifs clairement identifiés. Leur engagement solennel à respecter des règles édictées en concertation les réunit et permet de dépasser les mentalités fréquemment individualistes.

Les signes officiels de qualité ou d'origine sont validés par les pouvoirs publics (Lebon Le Squer, 1998). Selon les niveaux réglementaires dont ils sont issus, il en existe plusieurs :

- les signes nationaux : label rouge, certification de conformité produit, NF Agro, agriculture biologique (AB), labels régionaux, appellation d'origine contrôlée (AOC) ;
- les signes communautaires : indication géographique protégée (IGP), attestation de spécificité (AS), appellation d'origine protégée (AOP) ;
- et les signes internationaux : certification ISO⁹⁹ 9000 (assurance qualité) ou ISO 14000 (environnement), notamment.

Il existe une hiérarchie d'attribution des signes nationaux et européens. La délivrance d'une AS ou d'une IGP est ainsi soumise à l'obtention préalable d'un signe officiel national. Inversement, toute certification officielle française faisant référence à une provenance géographique doit faire l'objet d'une IGP pour être examinée.

A chaque signe de reconnaissance apposé sur les produits correspond une procédure spécifique d'agrément et de dépôt. Le cadre juridique de la demande et du suivi est clairement identifié¹⁰⁰ : il est réservé aux professionnels ou transformateurs organisés en groupements,

⁹⁹ ISO : International Standard Organisation.

¹⁰⁰ Loi n°94-2 du 3.1.1994 - Règlement CE 2081/92 du 14.7.1992 - Règlement CE 2082/92 du 14.7.1992 - Règlement CE 2515/94 du 9.9.1994.

parmi lesquels les OP figurent en bonne place. Dès lors, les organisations motivées s'attachent, comme nous l'avons vu, les services et les compétences d'un organisme certificateur accrédité¹⁰¹ pour le(s) produit(s) concerné(s) pour la conduite des différentes étapes du dossier. Ce prestataire de services peut être successivement chargé de la conception et de la rédaction du cahier des charges, du pilotage des études préalables, de la procédure de demande d'agrément et de dépôt, de la conduite des mesures de suivi, du contrôle et de la publicité.

Outre la motivation initiale et la ligne politique du projet, la mission la plus complexe pour l'OP ou les OP impliquée(s) consiste à communiquer auprès de ses adhérents et à les rassembler autour d'une démarche qui ne vaut que si elle est commune et touche le plus grand nombre. A la fois initiateur, médiateur et coordinateur, l'OP représente le point central duquel dépend la manière dont le guide de bonnes pratiques ou le cahier des charges va être accepté, puis adopté. Ces démarches sont donc souvent très révélatrices du fonctionnement de l'organisation, du degré de mobilisation des adhérents et de leur implication dans la démarche collective.

Les démarches en faveur de la qualité dans le secteur des produits de la mer sont encore limitées du fait de leur jeunesse, mais aussi de leur complexité. Elles requièrent en effet l'élaboration de cahiers des charges selon des objectifs rigoureux, le dépôt de dossiers de certification officielle, la mise en place de contrôles et exigent l'engagement des professionnels. Cependant, même si elles ne sont pas toutes initiées par des OP, ni validées par un signe officiel, on constate que l'adoption de règles en faveur de la qualité des produits et la recherche de vecteurs promotionnels motivent un nombre croissant de producteurs adhérents.

Plusieurs certifications de conformité produits ont ainsi été obtenues pour des dossiers montés à l'initiative d'OP (Tab. 35). C'est le cas pour les poissons pélagiques frais avec COPEMART et la coquille Saint-Jacques des Côtes d'Armor avec COBRENORD. D'autres dossiers,

¹⁰¹ Cette accréditation EN 45011 est attribuée dans chaque pays par un organisme d'accréditation indépendant. En France, c'est le COFRAC (Comité français d'accréditation).

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Tab. 35

Les signes officiels de qualité et les marques collectives initiés par des OP françaises
(1997) (1 page)

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

actuellement en cours, portent sur des pratiques de pêche, comme la sardine de bolinche¹⁰², ou des "typicités" portuaires (Arcachon). Deux marques collectives que nous avons présentées peuvent être répertoriées : Bretagne Qualité Mer et Golfe du Lion, toutes deux créées par des associations d'organisations de producteurs respectivement bretonnes (BQM) et méditerranéennes (AMOP).

Chaque cahier des charges élaboré pour ces démarches fait référence à une spécificité du produit et/ou à un savoir-faire. L'engagement des professionnels sur ces clauses garantit la qualité supérieure par de bonnes pratiques (glaçage, conditionnement, délais de travail et d'expédition...). Au-delà de la plus-value économique attendue, le bénéfice de ces procédures est aussi de valoriser des méthodes de pêche et de traitement à bord valorisant le produit, tout en associant des producteurs, des mareyeurs et, éventuellement des transformateurs, autour d'un même centre d'intérêt. Le dialogue, souvent difficile entre ces professions, trouve là un terrain favorable.

La France détient une position de leader en Europe pour la certification de produits alimentaires à travers la notoriété et le nombre de démarches abouties. Avec plus d'une dizaine de signes, cette réalité est vérifiée dans le secteur des produits de la mer où le seul signe officiel européen obtenu est l'IGP des Coquilles Saint-Jacques des Côtes d'Armor initiée par COBRENORD. Certains produits étrangers sont même placés sous signe français, comme le Label rouge sur le saumon frais écossais. Il s'agit d'une voie intéressante pour la réalisation d'économies d'échelle et la fédération des professionnels autour d'intérêts communs.

9.3. LA STRUCTURATION EN RESEAUX POUR L'ADAPTATION AU MARCHÉ

Pour tenter d'apporter des solutions aux problèmes actuels du marché des produits de la mer, les pouvoirs publics mettent en place des mesures de soutien ou de restructuration qui touchent différents maillons de la filière. En ce qui concerne les producteurs, l'OP est très

¹⁰² La bolinche est un filet tournant et coulissant, en trapèze, qui forme, en se refermant, une sorte d'entonnoir évasé.

souvent l'intermédiaire choisi pour relayer l'information, appliquer les mesures et, d'une façon générale, relayer la politique nationale et/ou européenne sur les ports et dans les régions.

D'autre part, les perspectives de partenariat avec les autres intervenants de la filière permettent de pallier la faiblesse des moyens humains et financiers de chaque organisation. Elles offrent aussi des possibilités de réflexion inscrites dans le moyen et le long termes.

Dans un premier temps, ce type de partenariat se construit au sein des OP elles-mêmes, pour s'élargir ensuite et favoriser l'intégration des préoccupations d'opérateurs aval.

Plusieurs priorités d'intervention offrent un cadre de réalisation commun et ouvrent des voies à un approfondissement des méthodes de travail concertées. S'il est encore difficile du fait de leur jeunesse d'établir un bilan affiné de leurs modalités et effets, quelques domaines d'intervention offrent un cadre privilégié à l'établissement d'interactions entre les OP et à la structuration en réseaux ; celui qui vise la circulation de l'information sur les débarquements donne un exemple de la récente structuration de réseaux à l'échelle nationale.

La situation de l'OP en tant qu'interface entre la production et le marché n'a jusqu'à présent été que peu valorisée. La création de coopératives de mareyage a même induit dans certains cas des conséquences considérées comme négatives par les mareyeurs privés qui dénoncent des cas de concurrence déloyale. L'interface entre la production et le marché comporte néanmoins d'autres voies pour encourager l'adaptation de l'offre, souvent jugée trop limitée ou irrégulière, aux besoins du marché. Les démarches de gestion en commun de campagnes de pêche (captures, prix) nous renseignent sur la nature des difficultés rencontrées.

Le rôle des OP est alors de favoriser un rapprochement des vues entre, d'une part, les producteurs qui adhèrent à l'organisation de marché et, d'autre part, les opérateurs de l'aval, en tant que partenaires pour la commercialisation et la valorisation de la production.

9.3.1. La prévision des apports pour l'information des acheteurs

La prévision des apports sollicite la mobilisation de méthodes et de moyens qui ne sont pas du seul ressort des OP. Elle introduit la nécessaire collaboration des différents opérateurs de la filière et, en particulier, des producteurs autour d'une préoccupation commune de marché. C'est donc surtout la fonction de communication et de représentation de l'OP qui est mise en valeur pour inciter et encadrer les adhérents dans cette voie.

Alors que l'harmonisation au niveau national n'est pas acquise, on assiste aujourd'hui à l'émergence de multiples réseaux dont certains, à l'initiative d'OP, répondent aux besoins spécifiques des adhérents.

9.3.1.1. UN SYSTEME NATIONAL OU DES RESEAUX JUXTAPOSES ?

Après plusieurs essais de prévision des apports à l'échelle locale au début des années 1990, un réseau de portée nationale a été lancé par la Coopération Maritime en janvier 1995, à travers une structure légère, CODIMAR (Union Coopérative de diffusion et d'innovation pour les produits de la mer). L'objectif est d'intégrer l'état de la demande commerciale et les différentes composantes du marché au niveau de la production (Le Meur, 1995). Il s'agit en particulier de savoir prendre en compte les délais, les modes de distribution et les différentes exigences commerciales des opérateurs pour tendre à une adéquation optimale des pêches au marché des produits de la mer. Le rôle de la coopérative de mareyage dans ce schéma est de relayer l'information disponible sur le marché des produits de la mer, d'anticiper les fluctuations et d'aider les pêcheurs à adapter leurs stratégies de pêche.

Cette cellule marketing de la Coopération Maritime s'emploie à collecter quotidiennement auprès des OP et des criées les estimations de débarquements par anticipation des apports et les éventuels problèmes de commercialisation. Elle en informe ensuite très rapidement les distributeurs appartenant à un réseau de correspondants nationaux et internationaux. 24 ports sont ainsi couverts quotidiennement par téléphone, télécopie, Minitel ou messagerie. Elle propose, en outre, la promotion ciblée de produits dont la commercialisation pose problème, par des animations sur les lieux de vente au détail (Fig. 25). Il s'agit donc avant tout d'un système d'aide à la commercialisation en cas d'abondance sous créée par l'information des mareyeurs et des distributeurs sur les opportunités d'achat. L'anticipation des débarquements n'implique qu'en partie l'OP, mais a le mérite de proposer une formule de prévision.

Le réseau de prévision d'apports du FIOM, actuellement en phase préopérationnelle reprend les acquis de cette expérience. Il s'agit de mettre en œuvre un système plus sophistiqué dont une large part est laissée à l'automatisation. La possibilité est également ménagée d'un retour d'informations au patron pêcheur sur l'évolution du marché et les opportunités de débarquement (Urvois, 1996).

Fig. 25
Fonctionnement de la cellule marketing
(CODIMAR)

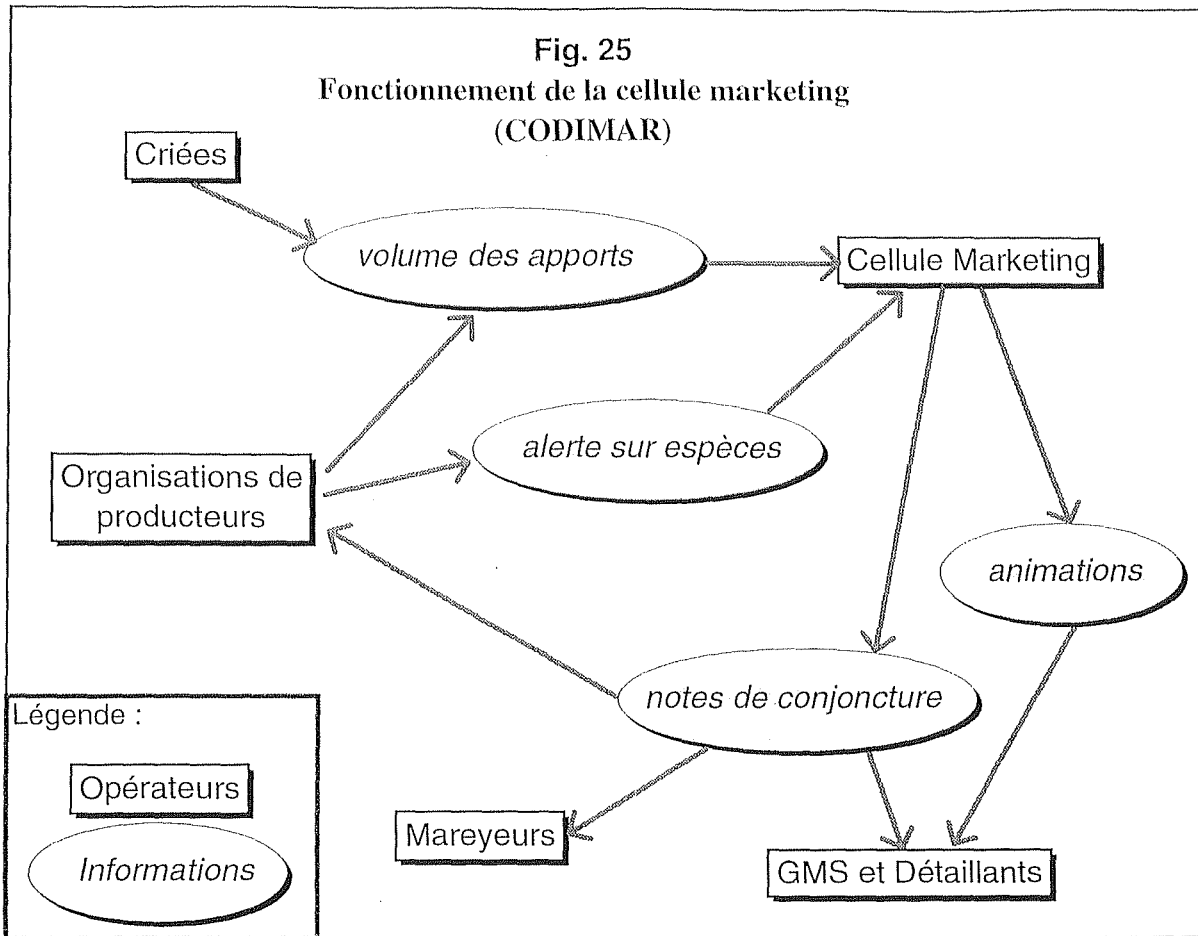
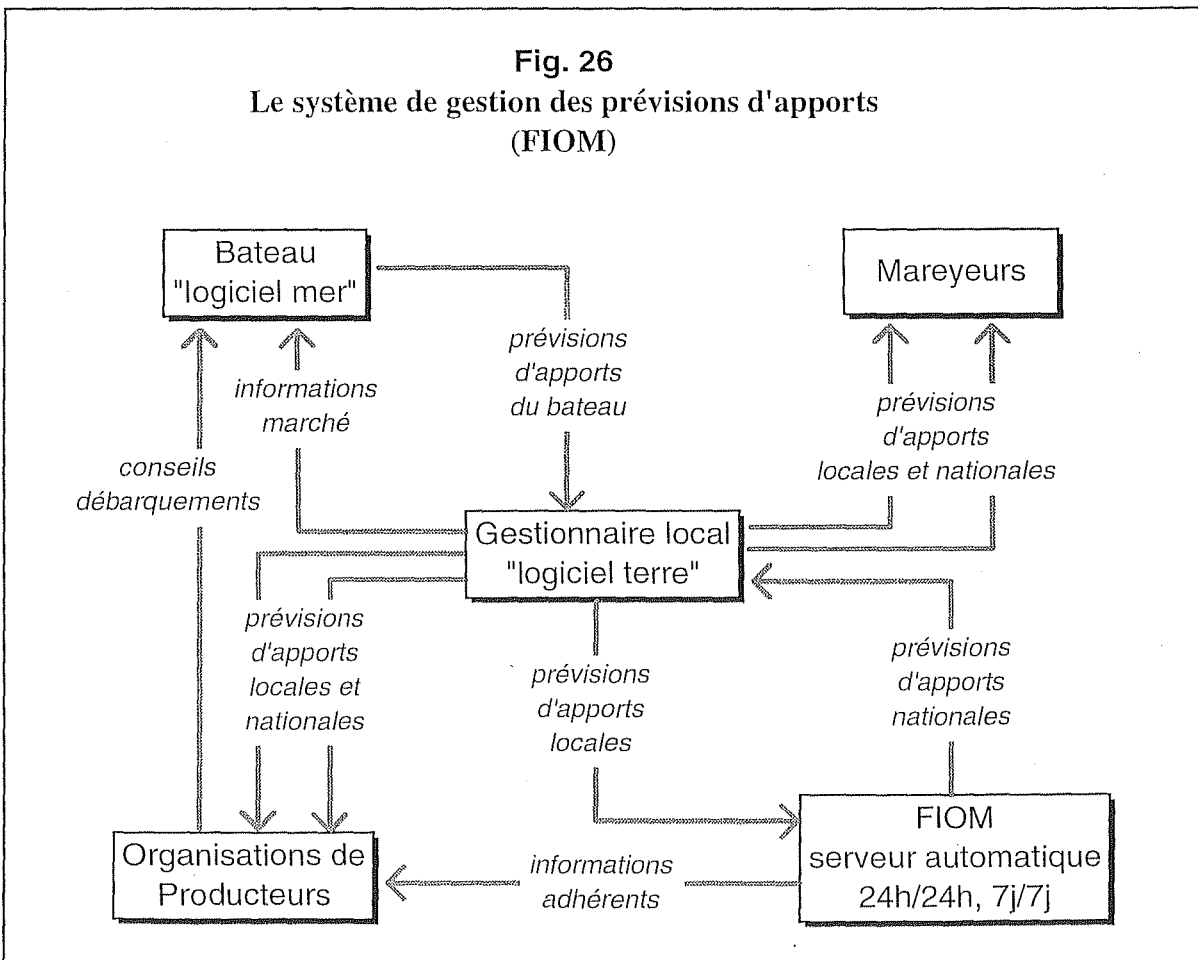


Fig. 26
Le système de gestion des prévisions d'apports
(FIOM)



La réalisation de la prévision des apports, inscrite dès 1994 parmi les cinq grandes missions structurelles du FIOM, a pour but d'anticiper les quantités débarquées par type de produits afin d'en améliorer l'écoulement sur le marché.

Près d'une trentaine de ports est concernée par la démarche qui touche les unités de plus de 16 mètres pratiquant une pêche de plus de trois jours. L'émetteur de l'information est donc le bateau doté d'un micro-ordinateur, équipé d'un logiciel de bord ("logiciel mer") et d'un système de communication par satellite (le Standard-C) (Fig. 26). Le récepteur est le gestionnaire local, le plus souvent la criée ou l'OP, qui dispose d'un équipement informatique ("logiciel terre") permettant de récupérer les informations, de les vérifier et de les réexpédier vers un serveur national automatique basé à Paris. Celui-ci, accessible 24h/24h et 7j/7j, compile et réactualise les données au niveau national. Ce système permet de connaître, dès le milieu de la marée, l'état des stocks en cale (espèces, quantités, tailles) pour en envisager la meilleure commercialisation possible. D'un côté, le patron pêcheur peut utiliser le "logiciel mer" pour récupérer les informations marché envoyées par la criée ou son OP. De l'autre côté, les OP récupèrent les informations de prévisions locales et nationales pour adapter leurs recommandations de débarquements aux bateaux adhérents.

La première phase de cette opération consiste à équiper les bateaux en matériel de communication. Depuis 1995, 450 patrons de pêche ont fait l'acquisition d'un ensemble de transmission Inmarsat C, financé à 50% par le FIOM¹⁰³. Or, seuls quelques-uns d'entre eux l'utilisent pour sa destination première : les annonces préalables des apports. Jugé trop compliqué et trop contraignant par les pêcheurs, la première version a été simplifiée par un nouveau logiciel installé à bord. Il permet aux marins, en cochant simplement des cases et en inscrivant quelques chiffres sur écran, d'envoyer des annonces sans manipulation fastidieuse. Les informations étant "*compactées*", le coût des transmissions est réduit. En échange, le patron pêcheur reçoit selon sa demande des informations sur le marché et les apports sous criées au niveau régional ou national, pour les espèces qui l'intéressent. Il peut alors utiliser ces indications pour adapter sa stratégie de pêche et choisir avec discernement son lieu et sa date de débarquement. Une quinzaine de chalutiers normands, adhérents de l'OPBN à

¹⁰³ Le FIOM investit environ trois millions de francs chaque année pour la mise en place du réseau informatique.

Cherbourg et Port-en-Bessin, ont reçu et utilisé avec succès cet outil révisé. Son installation a donc été étendue à 25 nouveaux bateaux à titre encore expérimental.

La question est cependant posée aujourd'hui de savoir quelle est l'autorité compétente pour contrôler le système national. Dans le premier cas de CODIMAR, seules les organisations de producteurs adhérentes à la FEDOPA qui sont à la source de l'information en maîtrisent la diffusion. L'adoption de ce principe pour l'ensemble des OP est catégoriquement rejetée par une majorité de mareyeurs privés, qui dénoncent la possible appropriation des données par des OP dont l'action peut être associée à celle d'une coopérative de mareyage et le manque de transparence risquerait d'en découler. Se trouvent donc opposés, d'un côté, l'intérêt des producteurs fournisseurs de l'information, qui est de stimuler la demande en la diffusant le plus largement possible et, d'autre part, le point de vue des mareyeurs qui privilégie davantage un fonctionnement de nature à limiter la concurrence et à permettre de savoir où et quand s'approvisionner au moindre coût. Aussi, la perspective d'ouverture du réseau à la grande distribution provoque-t-elle de vifs points d'achoppement au sein de la profession. Le choix politique qui semble être fait à travers le réseau du FIOM est celui d'une gestion collégiale dont le fonctionnement sur le terrain reste piloté par les producteurs. C'est une solution de compromis qui devrait pouvoir se tenir dans le cadre du nouvel Office des produits de la mer (OFIMER), structure initiée par la loi d'orientation sur les pêches maritimes en remplacement du FIOM.

Dans le cas des armements de plus de trois ou quatre bateaux, la question de la maîtrise de l'outil de prévision des apports est beaucoup moins délicate dans la mesure où les intérêts sont communs et regroupés au sein d'une même entreprise.

L'armement concarnois Dehllemmes en est un exemple, puisque, depuis mai 1995, ses 14 navires sont équipés d'un système de communication satellitaire (Euteltrac). Celui-ci, un peu différent du Standard-C, permet une gestion de flotte avantageuse avec des possibilités de localisation permanente des bateaux et la transmission de messages. Les bateaux peuvent communiquer entre eux et avec leur armement en toute confidentialité. Il est ainsi permis aux dirigeants à terre d'anticiper les débarquements importants par la négociation de contrats et d'aviser avec leur OP des meilleures options de débarquement (date, lieu). De plus, l'armement prévient les mareyeurs intéressés avec deux ou trois jours d'anticipation.

L'existence préalable au réseau FIOM d'initiatives privées ou coopératives (CODIMAR) est révélateur d'une ouverture du segment productif aux aspects marché, selon les nouvelles conditions de commercialisation des produits de la mer. Il s'agit bien ici d'une volonté d'adaptation exprimée par les professionnels et à laquelle les pouvoirs publics tentent aujourd'hui de répondre de manière globale et cohérente pour éviter la juxtaposition de systèmes incompatibles entre eux.

Les responsables d'OP estiment à ce propos qu'un manque de communication et d'anticipation au sein du secteur des pêches maritimes est toujours dommageable, notamment pour les débarquements. La réticence traditionnelle des marins pêcheurs à communiquer leur pêche est bien connue, mais elle pourrait être dépassée par la mise en œuvre d'une garantie avérée de confidentialité.

L'adoption de la procédure de prévision d'apports par les marins pêcheurs dépend en partie du message que font ou non passer les OP. Celles-ci sont, avec les criées, les interlocuteurs privilégiés du FIOM qui a entrepris en 1998 de convaincre les professionnels de la validité du système.

9.3.1.2. UN EXEMPLE DE COOPERATION TRANSNATIONALE ENTRE OP : LE "RESEAU LANGOUSTINES"

Le "Réseau langoustines" est un projet pilote de réseau européen inter-OP. Il est soutenu financièrement par la Communauté Européenne à travers l'initiative PESCA¹⁰⁴ dans le cadre des projets de coopération entre zones dépendantes de la pêche.

Outre les partenaires techniques¹⁰⁵, les différents intervenants sont des OP françaises et britannique : PROMA, OPOB et FEDOPA, côté français, et l'Anglo Scottish PO, outre-Manche. D'une durée test de douze mois ce projet a démarré au printemps 1998.

Les OP impliquées dans ce projet partent du constat que l'organisation des marchés sur une base réglementaire atteint des limites opérationnelles. La perméabilité du marché

¹⁰⁴ L'initiative communautaire PESCA entre dans le cadre de la réforme des Fonds structurels. Elle vise, depuis 1993, à soutenir financièrement des projets d'innovation ou de diversification économique dans les régions dépendantes de la pêche.

¹⁰⁵ Coordination technique, conception et maintenance informatique, multimédia.

communautaire rend désormais incertain le rééquilibrage des prix au niveau portuaire et la transparence des transactions n'est plus acquise. Les flux extérieurs influencent de plus en plus la détermination des prix sans que les opérateurs, vendeurs ou acheteurs, soient en mesure de vérifier, de qualifier et de différencier leurs informations.

Les représentants des producteurs dénoncent la circulation d'informations non vérifiables ouvrant la porte à des rumeurs déstabilisatrices. L'existence d'un réseau d'échanges entre les OP a pour but de clarifier cette situation pour que le mécanisme des retraits joue à bon escient.

L'objectif premier est de réaliser un serveur européen générique de données de prévisions d'apports et de données commerciales. Il devra permettre l'échange d'informations comportant les caractéristiques techniques des volumes proposés à la vente sur les différentes places portuaires. Le but est d'encourager l'adaptation des politiques d'intervention des OP aux réalités d'un marché ouvert et sensible à des flux financiers et commerciaux extracommunautaires. En mettant en place un outil favorable à une action anticipatrice du marché sur la production, les OP concernées espèrent favoriser la valorisation des produits et réduire le volume des quantités retirées. Dans un premier temps, ce système doit être testé sur la langoustine pour reconnaître l'intérêt d'un développement ultérieur à d'autres espèces et à d'autres OP.

La conception du projet intègre cette possibilité d'extension en utilisant un serveur de type Web sur le réseau Internet. Indépendamment des aspects techniques, le rôle des OP sera d'alimenter ce serveur. Les organisations s'engagent à recueillir les prévisions d'apports des adhérents, à collecter les données commerciales des ventes au jour le jour et à saisir quotidiennement les données dans les grilles *ad hoc*. La diffusion de l'information aux adhérents est également de leur ressort. Elle est réalisée sur des supports légers, par des comptes rendus d'activité ou des réunions.

Les résultats escomptés visent donc prioritairement à redynamiser l'organisation de marché sur la base volontariste des OP. En créant un outil d'anticipation et en harmonisant des politiques d'intervention entre OP, les représentants des producteurs espèrent aussi revaloriser le rôle de l'OP auprès des adhérents.

Malgré les difficultés que ce projet ne manquera pas de poser, notamment celles liées à son

caractère transnational, il est permis de souligner que ce type d'initiative est encourageant pour les OP qui se dotent ainsi de moyens de connaissance pour fonder leurs décisions, tout en élargissant leur cadre d'analyse aux marchés concernés.

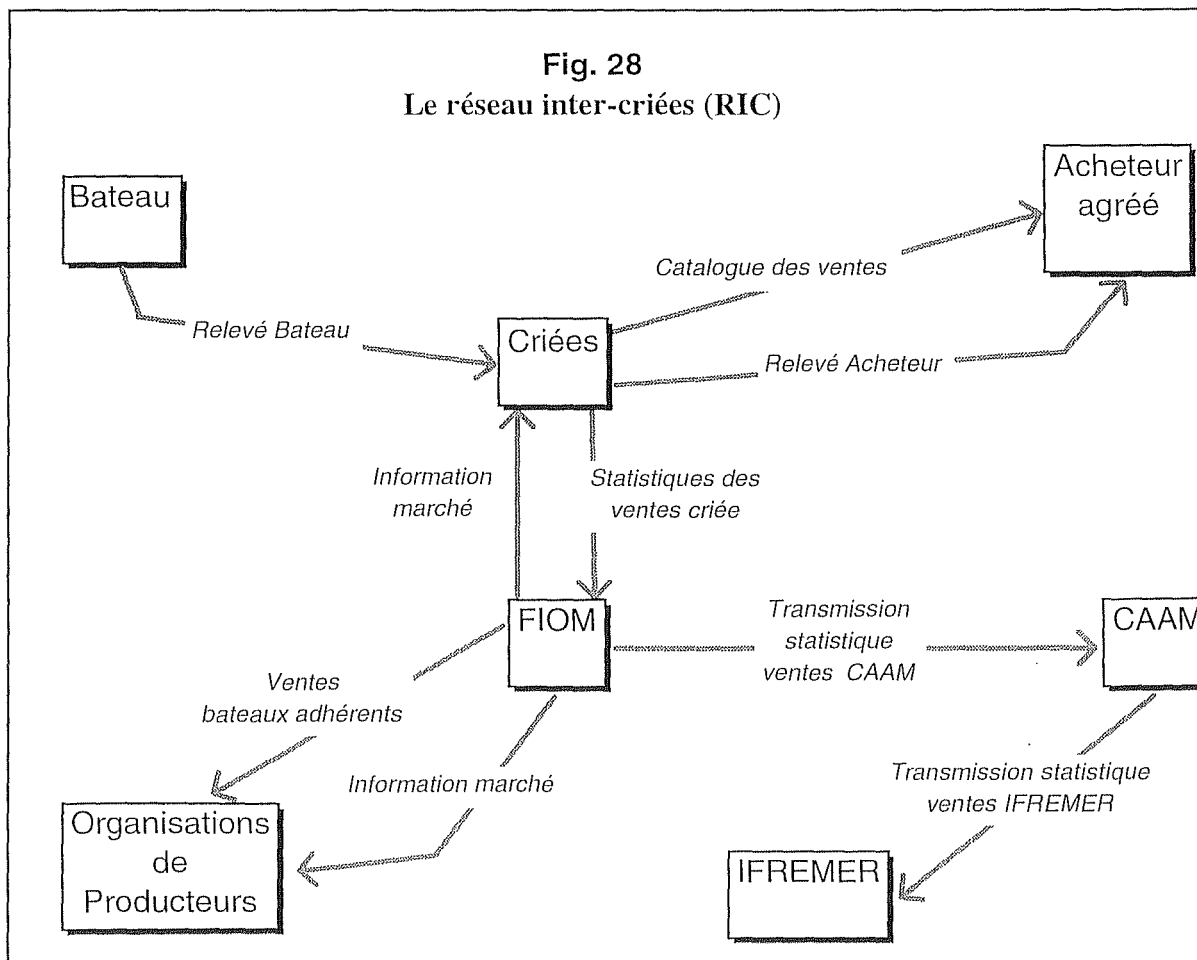
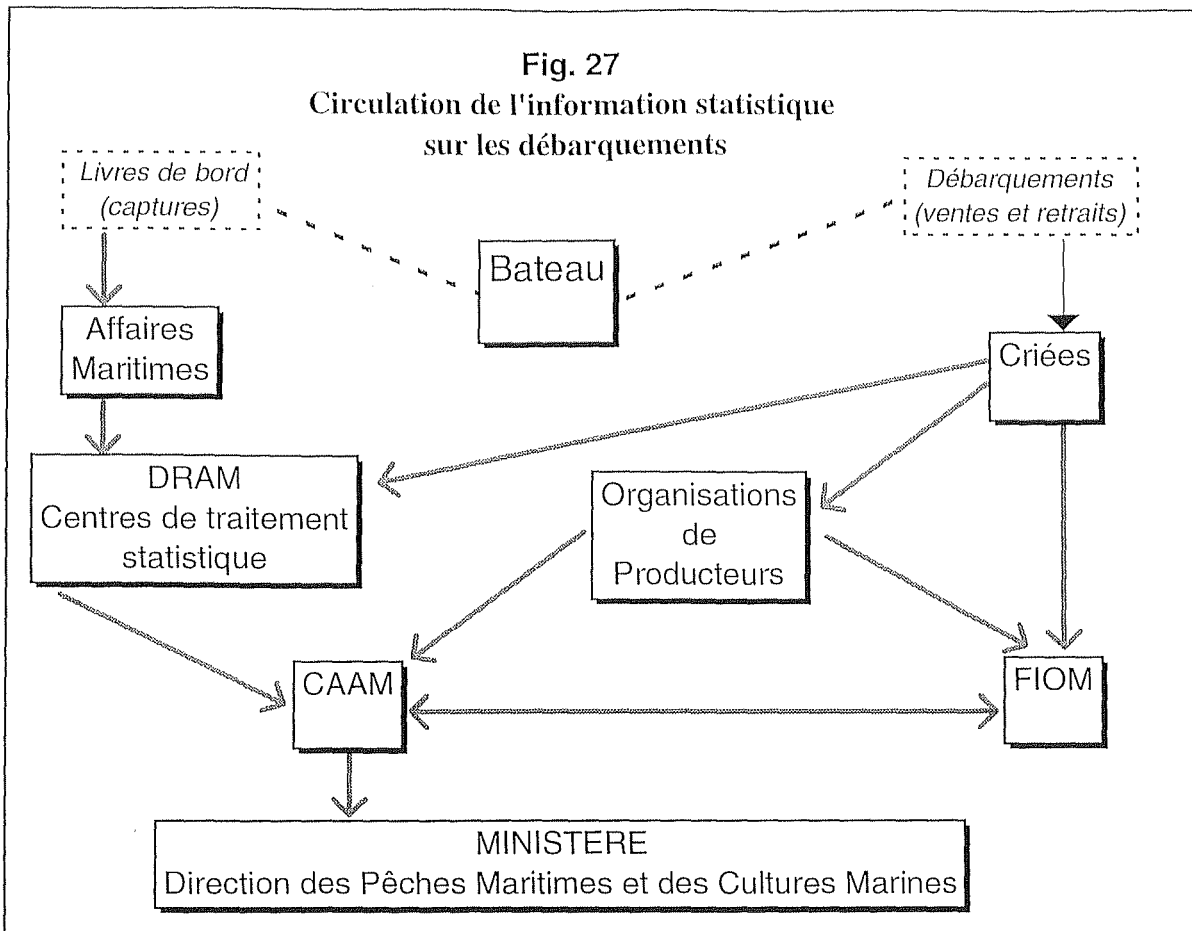
9.3.2. La transparence du marché

L'objectif de transparence du marché est un bon exemple de structuration des opérateurs à l'échelle nationale. Elle dépend, en outre, de la qualité de la circulation de l'information et de la centralisation des données en temps réel sur les débarquements. Elle constitue un facteur éminemment favorable à l'adéquation des apports aux débouchés. Plusieurs pistes sont aujourd'hui poursuivies ou en passe d'aboutir dans cette direction. Il s'agit de la mise en place progressive d'un système de prévision des apports, de l'établissement de réseaux de communication des données statistiques au départ des criées ou de l'informatisation d'opérateurs institutionnels comme les OP. Les relations en question peuvent donc être de plusieurs ordres : entre le bateau et la criée, entre les criées et le FIOM, entre les OP et le FIOM ou encore, entre OP et distributeurs.

Afin de dépasser en partie l'atomisation des lieux de débarquement, la multiplicité des intervenants et la diversité des pêches françaises, le FIOM poursuit, depuis plusieurs années, un objectif de veille statistique et économique de la filière. Cette mission de connaissance du marché, dont l'observatoire économique a la charge, passe par l'amélioration du système de récupération, de traitement et de diffusion des données. Outre les informations concernant le commerce extérieur, les marchés de gros et la consommation qui peuvent faire l'objet d'études conjoncturelles ou structurelles, le FIOM réalise un travail important pour établir un réseau de collecte des données sur l'offre et la demande nationales en produits de la mer. Pour répondre à cet objectif, les pouvoirs publics ont confié au FIOM le soin d'organiser l'informatisation de la filière (criées, OP) et la mise en réseau des opérateurs en garantissant la compatibilité des systèmes informatiques (Fig. 27). Les OP participent à la réalisation de ce programme en tant qu'intermédiaires privilégiés entre les producteurs et le marché.

9.3.2.1. LE RESEAU INTER-CRIEES

L'introduction d'ordinateurs dans les halles à marée a permis d'optimiser la gestion financière et commerciale des ventes, tout en offrant des moyens plus efficaces de transfert de l'information.



Cet effort de modernisation soutenu par le FIOM concerne la quasi totalité des 43 criées françaises et permet la collecte quotidienne des données sur les ventes : nom du bateau, espèce pêchée, taille, présentation, qualité, quantité et valeur. Grâce à un système d'interconnexion, elles sont transmises sur support informatique ou par télétransmission des criées au centre serveur du FIOM à Paris (Fig. 28).

Cette source d'information est complémentaire des données sur les retraits communiquées par les OP pour les bateaux adhérents. Une validation mutuelle est donc permise dans la mesure où une large part des débarquements sous criées est réalisée par des producteurs adhérents.

L'état d'avancée du dossier d'interconnexion des criées françaises ne permet cependant pas de conclure sur sa performance. L'objectif s'inscrit dans une démarche globale d'amélioration de la transparence du marché et de "traçabilité" des produits. Son aboutissement est donc souhaitable pour favoriser l'adaptation de l'offre au marché par une meilleure connaissance de celui-ci. Pourtant, sur ce thème comme sur celui de la prévision d'apports, la multiplication d'initiatives privées utilisant largement les "autoroutes" de l'information électronique, complique par avance l'harmonisation du système. En Europe, par exemple, les criées de Zeebrugge (en Belgique) et de Milford Haven (au Pays de Galles) ont déjà un site commun de vente du poisson sur Internet.

9.3.2.2. L'INFORMATISATION DES OP

L'informatisation des mécanismes d'intervention est complexe dans la mesure où chaque OP est localement responsable de la collecte et de la saisie des données. La nécessité fixée depuis une dizaine d'années vise l'harmonisation des systèmes et la simplification des modes de transmission. Outre l'aide financière qui vient encourager les responsables d'OP à investir dans un équipement informatique, le FIOM développe des logiciels de gestion de base de données adaptés aux besoins spécifiques des OP. Ceux-ci sont de plusieurs ordres selon leur objet.

Les premiers adoptés par les OP pour leur fonctionnalité quotidienne sont les logiciels de rapatriement automatique des données de production saisies en criées. Ils permettent une récupération rapide et fiable de l'information sur les bateaux adhérents.

A partir de ces bases de données brutes, l'OP est utilisatrice d'aides informatiques à la gestion

des statistiques de production. Celles-ci permettent le traitement d'informations individualisées (bateau) ou collectives (flottille, port) pour d'assurer un suivi des quantités débarquées, des espèces, des prix ou des invendus.

Certaines grandes OP sont ainsi en mesure de proposer à chacun de leurs adhérents demandeurs un "carnet de bord" sur lequel figurent les principales informations (quantités, valeur) concernant, par exemple, sa campagne en cours et son positionnement dans la flottille portuaire pratiquant le même métier. Cette possibilité d'information commence à être utilisée par certains patrons pêcheurs (souvent les plus jeunes) pour adapter leur stratégie de pêche (déplacement sur zones, date de pêche...).

Le calcul des dossiers de compensation est également informatisé dans l'ensemble des OP françaises. L'avantage est de deux ordres puisque l'informatisation des tâches soulage l'OP d'une somme de travail quotidienne fastidieuse tout n lui permettant d'accélérer le traitement et l'indemnisation des producteurs.

Aujourd'hui, le taux d'informatisation des OP pour l'ensemble de ces opérations de récupération et de traitement des données de production est pratiquement complet. La mise en réseau dépend de ce bon fonctionnement.

Dans le cas des plus grandes OP, d'autres logiciels sont progressivement mis en place pour fournir aux dirigeants des supports de décision. Il s'agit principalement d'assurer un suivi du niveau de consommation des quotas ou de composer des tableaux de bord thématiques pour agir en pleine connaissance de la situation présente et des récentes évolutions. Des traitements statistiques rapides sont ainsi rendus possibles pour rechercher une information précise à un moment donné ou sur une période choisie.

L'ensemble de ces améliorations techniques contribue à faciliter les relations et les échanges d'informations entre les organismes. Ceux-ci sont déjà quotidiens entre les intervenants à la première vente que sont les criées et les OP et très réguliers entre les OP et leurs fédérations nationales. La trame informatique qui leur sert de support permet d'envisager l'élargissement de cette connaissance quasiment en temps réel à d'autres partenaires de l'aval de la filière. C'est en effet l'objectif poursuivi par de nombreux professionnels, comme CODIMAR dont nous avons présenté l'expérience en direction de la distribution.

La finalité de ces démarches en faveur de la transparence du marché est d'accélérer et de

faciliter la communication de l'offre nationale vers les distributeurs dont les contraintes de fonctionnement en terme de quantité et de délais doivent être intégrées par les producteurs français. Cette fluidité des transferts d'information ouvre des possibilités d'économies d'échelle, de regroupement des volumes, d'allotissement des marchandises... Elles contribuent aussi à faciliter la connaissance sur une partie des débarquements par anticipation grâce à la prévision d'apports et vise la transmission en temps réel des données entre les premiers acheteurs et les distributeurs.

En conclusion

La création d'associations régionales d'OP et les regroupements autour de programmes communs, comme ceux que nous avons pu citer pour la commercialisation, la qualité, la certification ou la circulation de l'information, préfigurent l'émergence de nouveaux modes de fonctionnement. Nous avons pu apprécier combien ils étaient plus ou moins directement contraints par les problèmes économiques actuels.

La recherche d'économies d'échelle et de centralisation des volumes de production qui ressort souvent de ces démarches correspond aussi à une adaptation à la demande des distributeurs. Nous constatons que la priorité du marché est de plus en plus tournée vers des approvisionnements prévisibles et constants, tant en quantité qu'en qualité. Les objectifs d'intervention des responsables d'OP visent dès lors l'ajustement et le renforcement des structures grâce à leur concertation pour garantir une couverture plus large des activités et de la commercialisation des produits.

Le souci énoncé par les dirigeants d'OP est de ne pas fixer cette collaboration par un cadre juridique ou technique trop rigide. Il leur paraît avant tout nécessaire de dépasser le niveau de concurrence commerciale des OP ou des coopératives de mareyage entre elles avant d'aborder des politiques concertées, ce qui à la lumière de l'exemple sur le thon germon n'est pas toujours facile à réaliser.

La position d'arbitre et de conciliateur des autorités gouvernementales et d'organismes nationaux, comme le FIOM, futur OFIMER (Office interprofessionnel des produits de la mer et de l'aquaculture) ou le prochain Conseil Supérieur de la Pêche, favorise l'encadrement des politiques concertées. L'intérêt serait, pour les questions d'intérêt national, de rétablir une

homogénéité des interventions et des initiatives indépendamment de la ligne politique des OP ou de leur appartenance à telle ou telle fédération. Les OP disposeraient probablement par cette unité de fonctionnement, d'une plus grande capacité de réponse face aux problèmes ponctuellement posés par les producteurs indépendants ou en cas de problème de marché sur une ou plusieurs espèces.

Les perspectives d'action des OP impliquent pourtant de relever plusieurs défis d'adaptation et de mobilisation de moyens. Tous ne sont pas de leur ressort unique. Ils peuvent dépendre des orientations gouvernementales, du schéma de travail adopté par l'UE et, plus généralement, de la volonté politique de voir ou non les OP se renforcer dans telle ou telle direction. Il semble pourtant qu'ayant fait la preuve de leur utilité, elles soient privilégiées pour intervenir sur les ports et relayer les décisions des pouvoirs publics auprès des producteurs.

Ces principes devant être validés, il n'en demeure pas moins que les plus grandes OP françaises ont déjà su faire preuve de dynamisme et mettre en place des stratégies différenciées pour dépasser en partie les problèmes de régulation à la première vente.

Après avoir aperçu ce que sont les initiatives actuelles et les perspectives d'évolution émanant pour tout ou partie des OP, nous allons appréhender l'impact des récentes ou prochaines dispositions réglementaires et législatives qui les régissent pour évaluer dans quelle mesure les incitations gouvernementales et communautaires rejoignent et soutiennent ou non les démarches portuaires.

Chapitre 10.

Qu'attendre des nouvelles ou prochaines dispositions réglementaires et législatives ?

L'analyse et la réflexion, que nous avons centrées sur l'histoire et la dynamique des OP jusqu'aux crises de 1993 et 1994, méritent d'être actualisées pour prendre en compte l'impact des récents textes de loi émanant du gouvernement français et de la Commission Européenne. Nous allons nous intéresser à ces nouvelles dispositions réglementaires en appréciant dans quelle mesure elles amplifient, aident ou accompagnent les actions initiées sur les ports par les OP. Nous pourrons dès lors comprendre en quoi elles les modifient ou les réorientent et comment, réciproquement, les pratiques portuaires peuvent devancer et susciter certaines évolutions réglementaires. Nous évaluerons aussi, à travers leur contenu, dans quelle proportion elles peuvent contribuer ou non à l'harmonisation des politiques dont nous nous sommes aperçu qu'elle était souhaitable en plusieurs points.

La période récente de 1994 à 1997 est particulièrement riche en modifications réglementaires et projets de réforme. L'ampleur des mutations qu'a connu le secteur pêche dans les années 1980 et les deux périodes de crise rapprochées de 1993 et 1994 ont accéléré nombre de processus de révisions. La refonte de plusieurs dispositions devenues obsolètes et l'adoption de nouvelles mesures sont intervenues pour tenter d'apporter de éléments de correction aux dysfonctionnements constatés. Nous n'évoquerons ici que les principales mesures concernant les OP à travers les orientations communautaires et la loi d'orientation nationale sur les pêches maritimes et les cultures marines.

10.1. DES MESURES COMMUNAUTAIRES RECENTES VISANT LE RENFORCEMENT ET L'ADAPTATION DU ROLE DES OP (1994-1997)

Les orientations de la Politique Commune des Pêches en réaction à la crise du secteur de la pêche confirment le rôle des OP comme outil d'intervention et d'amélioration du fonctionnement du marché.

10.1.1. Les orientations générales

Parmi les directions générales suivies par la Commission Européenne, un accent particulier est mis sur les mesures visant la conservation des stocks et l'adaptation des capacités et activités aux possibilités réelles de pêche. Le renforcement du fonctionnement et des actions de commercialisation des OP est défini comme une priorité. Dans ce contexte, les démarches en faveur de la qualité des produits sont encouragées.

Dans ses derniers rapports de situation, la Commission considère que la baisse des prix constatée depuis le début de l'année 1993 n'est pas seule responsable des problèmes de rentabilité des entreprises du secteur de la pêche et que les causes sont multiples. Elles sont tout d'abord à rechercher dans la situation de dépendance du marché. Celui-ci doit en effet répondre à la fois à la demande des consommateurs et à celle des industries de transformation, tout en préservant les intérêts des producteurs communautaires dans un contexte d'augmentation des importations. Des circonstances conjoncturelles sont ensuite avancées comme ayant pu jouer un rôle de catalyseur. Parmi ces circonstances, figurent la crise économique, la variation des parités monétaires et les fluctuations d'apports. La surcapacité de certains segments de la flotte communautaire est également désignée. Elle se manifeste par rapport à l'état des ressources disponibles et compte tenu des impératifs de préservation. Enfin, l'inadaptation des structures commerciales est mise en cause.

La Commission rappelle cependant que la mise en oeuvre du nouveau régime de contrôle ainsi que du règlement sur les débarquements directs prévient la concurrence déloyale des pays tiers et attire l'attention sur les engagements internationaux de l'Union Européenne en matière de

conditions d'importation. Elle considère d'autre part que plusieurs actions peuvent constituer des éléments de réponse à la crise du secteur. Ces actions visent :

- le renforcement de la politique de gestion des ressources et de contrôle des captures pour lequel les OP sont désignées comme compétentes ;
- la restructuration du secteur dans le cadre de la nouvelle réglementation structurelle avec la restauration de la compétitivité des entreprises, la mise en œuvre de mesures d'accompagnement socio-économiques adéquates ;
- et l'amélioration de la gestion des marchés qui passe notamment par un renforcement du rôle des organisations de producteurs.

Les principales mesures énoncées concernent donc au premier plan les OP, dans le sens de leur renforcement et de leur adaptation. Elles trouvent des applications en réponse aux revendications des professionnels dirigeants d'OP dans deux directions majeures : les conditions de reconnaissance des organisations et les moyens à leur disposition pour gérer les situations de crise.

10.1.2. Les critères de reconnaissance des organisations

Le règlement communautaire CE 105/76 de 1976¹⁰⁶ relatif à la reconnaissance des OP mentionne dans son article 2 qu'une organisation doit « *justifier d'une activité économique suffisante* » pour être officiellement reconnue. Il faudra pourtant attendre 1994 pour qu'un texte d'application mentionne ce facteur limitant. Le règlement CE 2939/94¹⁰⁷ stipule ainsi que la représentativité économique est acquise si, « *compte tenu de l'étendue de l'intervention de l'organisation, de la capacité totale des navires de pêche qui ont leur port d'attache ainsi que de la régularité et de l'ampleur des débarquements qui y ont lieu, la zone couverte par la demande de reconnaissance est jugée suffisamment importante par l'État membre* ».

Dans un souci croissant d'appuyer l'organisation de marché sur des structures viables d'un point de vue économique, la Commission réaffirme à travers ce texte la nécessité de constituer

¹⁰⁶ Règlement CE 105/76 du 19.1.1976.

¹⁰⁷ Règlement CE 2939/94 du 2.12.1994 portant modalités d'application du règlement CE 105/76 du 19.1.1976.

des organisations "représentatives". Il s'agit de structures dont l'activité économique est suffisante au regard de deux séries de critères :

- les premiers portent sur un nombre de navires exploités par les adhérents au moins égal à 20% du nombre total de navires présents sur la zone ;
- les seconds critères sont relatifs à la production écoulee par l'OP. Celle-ci doit être significative, c'est-à-dire représenter au moins de 15% de la production totale, en tonnage, dans sa zone ou au moins 30% de la production totale, toujours en tonnage, sur un port ou un marché "important" de ladite zone. Ce qu'il faut entendre par "important" est laissé au libre arbitre de l'État membre.

Par ailleurs, le règlement de base CE 3759/92¹⁰⁸ autorise, lorsqu'une OP est suffisamment représentative dans une zone déterminée, sa reconnaissance à titre exclusif. Cette disposition confirme la résolution des instances communautaires pour contrer les effets néfastes de la concurrence entre OP.

Cependant, si le dernier texte communautaire de 1994 repose sur une volonté de conforter l'action des OP et de garantir leur efficacité, il faut toutefois émettre des réserves quand à son utilisation. En premier lieu, chaque État membre est libre d'interpréter et de transcrire dans son droit national les termes assez imprécis de ce règlement. Le choix du critère opportun et l'utilisation d'une fourchette par rapport aux proportions fixées sont laissés à son appréciation. Cette fourchette est de 15 à 30% concernant les 15% de la production en tonnage dans une zone et de 30 à 50% pour la production en tonnage sur un marché "important".

Deuxièmement, il n'existe toujours aucun arrêté français légiférant sur les conditions de reconnaissance des OP. Un texte en préparation, issu d'une consultation des professionnels, tend à privilégier la représentativité des OP en fonction des quantités débarquées par leurs adhérents sur l'aire où elles sont présentes. La proportion en question serait de l'ordre de 15% des quantités débarquées. Le cadre d'application national de la loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines devrait permettre de statuer par décret sur l'adoption de ces critères.

¹⁰⁸ Règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

10.1.3. Des outils de gestion de crise et d'aide à la commercialisation

Suite aux périodes de crise de 1993 et 1994, le règlement CE 3318/94¹⁰⁹ est venu apporter des modifications au règlement de 1992. Il reprend trois mesures principales proposées par le Conseil des Ministres de la Pêche du 23 novembre 1994. Celles-ci répondent en partie aux revendications émises par les professionnels et sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1995.

Tout d'abord, les conditions d'application de la règle d'extension des disciplines aux indépendants y sont précisées. Il a été décidé qu'une OP pourra plus facilement imposer ses règles aux non-adhérents en cas de perturbation. La décision d'application de l'extension des disciplines sera prise par les autorités européennes *a posteriori* avec un contrôle du bien fondé et non plus *a priori*, ce qui permettra aux OP d'intervenir plus rapidement.

L'obligation du respect des prix de retrait pour les produits concernés est instituée pour les producteurs indépendants qui commercialisent à l'intérieur de la zone d'activité d'une OP. Cette mesure permet d'éviter que l'action des OP, en cas de perturbation de marché soit privée d'effet ou dévalorisée, comme ce fut le cas de la première application effective de la règle de l'extension en Normandie, en 1994.

Demandée par COPEPORT Marée - OPBN, suite à des difficultés survenues en début de campagne 1994 sur la dorade grise, elle n'a été entérinée par décision de la Commission que mi-avril 1994¹¹⁰.

En parallèle, l'État doit prévoir une indemnisation des non-adhérents soumis au respect des prix de retrait.

Deuxièmement, les OP engagées dans un plan en faveur de la qualité seront encouragées par le déblocage de crédits européens à hauteur d'un budget annuel d'un million d'écus géré par l'IFOP (Instrument Financier d'Orientation pour la Pêche). Le financement européen est fixé à hauteur de 50%. Les OP concernées bénéficient d'une reconnaissance spécifique et d'une aide temporaire de trois ans dont le dispositif est calqué sur celui des aides au démarrage. Ce système a pour objectif d'inciter les organisations concernées à accroître la valeur ajoutée des

¹⁰⁹ Règlement CE 3318/94 du 22.12.1994, modifiant le règlement CE 3759/92 du 17.12.1992.

¹¹⁰ Décision 94/212/CE du 12.4.1994.

produits frais débarqués par leurs adhérents. Nous avons vu dans le chapitre précédent combien cette mesure entrait dans le cadre de préoccupation actuel des professionnels de la production et du mareyage.

Ensuite, l'État, aidé par des fonds européens, porte le remboursement des prix de retrait de 85% à 93% quand les interventions atteindront 10% de la production sur un mois calendaire¹¹¹, dans la limite de 14% des quantités mises en vente. Cette compensation spéciale n'est effective que pendant deux mois calendaires successifs et au maximum trois mois par campagne de pêche.

En marge de ces trois dispositions, le règlement notifie l'interdiction de l'utilisation par les OP de la marge de tolérance de 10% en dessous du prix de retrait ou de vente communautaire en cas de mesures d'application de prix minima à l'importation.

10.1.4. La place des OP dans la réforme de l'OCM

Le document intermédiaire rédigé par la Commission Européenne en 1997 sur l'avenir du marché des produits de la pêche dans l'UE a pour objet d'initier le débat au niveau des Institutions Européennes, des États membres et des milieux professionnels, « *afin de définir, sur la base d'un consensus le plus large possible, les orientations les plus à même d'assurer un fonctionnement optimal du marché* » (1997-5).

Dans l'attente des propositions formelles, nous nous abstenons d'émettre ici des analyses définitives sur la place réservées aux OP dans cette réforme. Un prochain rapport marché doit en préciser la nature pour une mise en application à l'horizon 1999.

Alors que les États membres ont des conceptions très différentes vis-à-vis de cette question de l'OCM, la révision engagée ne pourra résulter que d'un compromis. Cependant, il est intéressant de noter qu'une part importante de la réflexion leur est consacrée et, en premier lieu, que le bilan dressé reconnaît leur rôle régulateur : « *l'organisation commune du marché des produits de la pêche a constitué un outil précieux pour le secteur productif* ». Pourtant,

¹¹¹ Condition nécessaire à la déclaration de "circonstances exceptionnelles" pour le déclenchement des procédures d'aide.

« les réalités nouvelles du marché requièrent de la part des acteurs de la filière (producteurs, négociants, transformateurs) un effort d'adaptation sans précédent ».

Selon l'analyse qui est faite du marché communautaire, le rapport insiste sur le poids devenu incontournable des importations. Elles couvrent 50% des besoins de l'UE et vouloir les contenir d'une manière ou d'une autre est jugé irréaliste. Une autre tendance forte dont nous avons fait le constat est la relative stagnation de la consommation des produits frais¹¹², alors que celle des produits transformés se développe¹¹³. Or, les OP dans ce dernier domaine, n'ont qu'une action limitée en matière d'adaptation de l'offre à la demande. La production des pêches communautaires, et en particulier la production française, voient leurs débouchés commerciaux diminuer. La question est donc posée de savoir comment ajuster l'OCM pour la rendre plus compétitive.

Les solutions préconisées par la Commission concernent en plusieurs points les opérateurs économiques et, notamment les producteurs, à travers leurs organisations (Fig. 29). Elles tournent autour de quatre objectifs majeurs :

- les instruments de l'OCM devront être utilisés autant dans une perspective de gestion optimale des ressources que de régulation du marché ;
- les producteurs, par l'intermédiaire de leurs OP, doivent mettre en œuvre des démarches commerciales dynamiques qui anticipent les besoins du marché en terme de quantité, mais aussi de qualité et de régularité ;
- l'intégration croissante du marché doit conduire les opérateurs à l'adoption d'une nouvelle stratégie basée sur une meilleure coordination et coopération entre les différents échelons de la filière ;
- la recherche de qualité doit être un impératif en même temps qu'elle peut devenir source de valeur ajoutée.

Nous voyons, à travers ces visées politiques, combien le rôle des OP reste central pour l'application de l'organisation du marché et est maintenu comme instrument de son avenir.

¹¹² Le marché des produits de la mer frais se stabilise en volume, mais progresse en valeur (+5% entre 1996 et 1997), surtout avec les poissons découpés (SECODIP).

¹¹³ Notamment les produits surgelés avec +2% en volume et +5% en valeur entre 1996 et 1997 (SECODIP).

Fig. 29
Quelques principes du projet de réforme de l'OCM

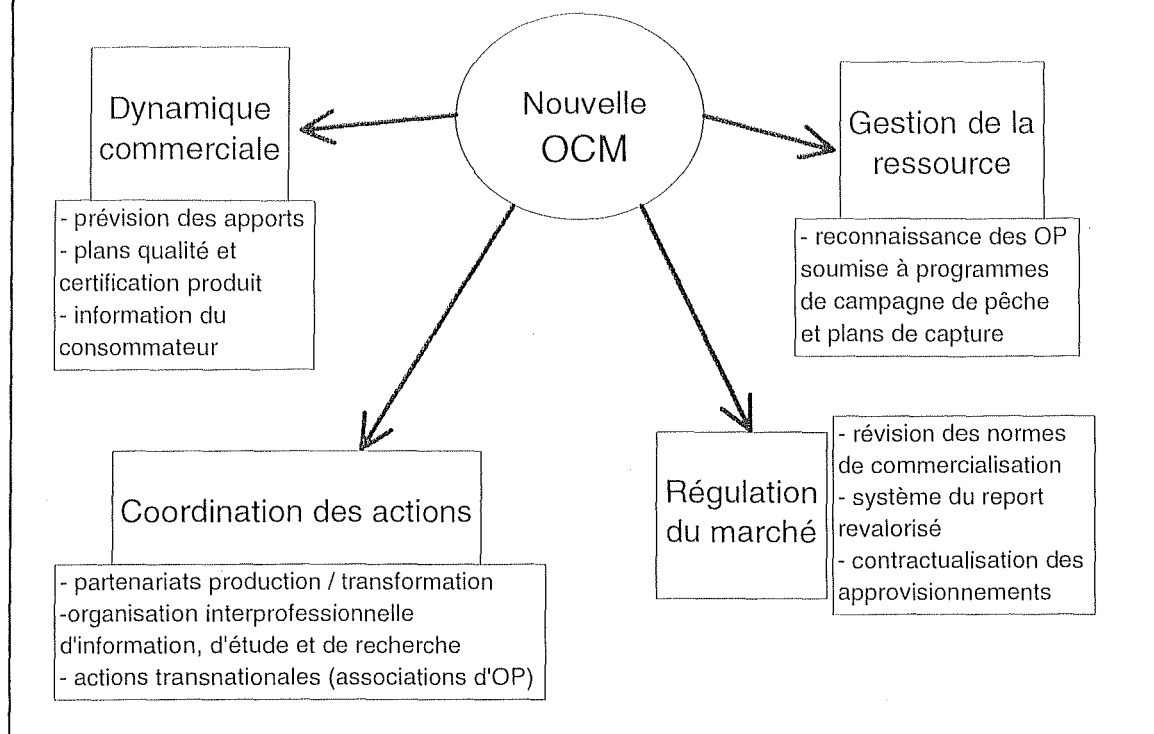
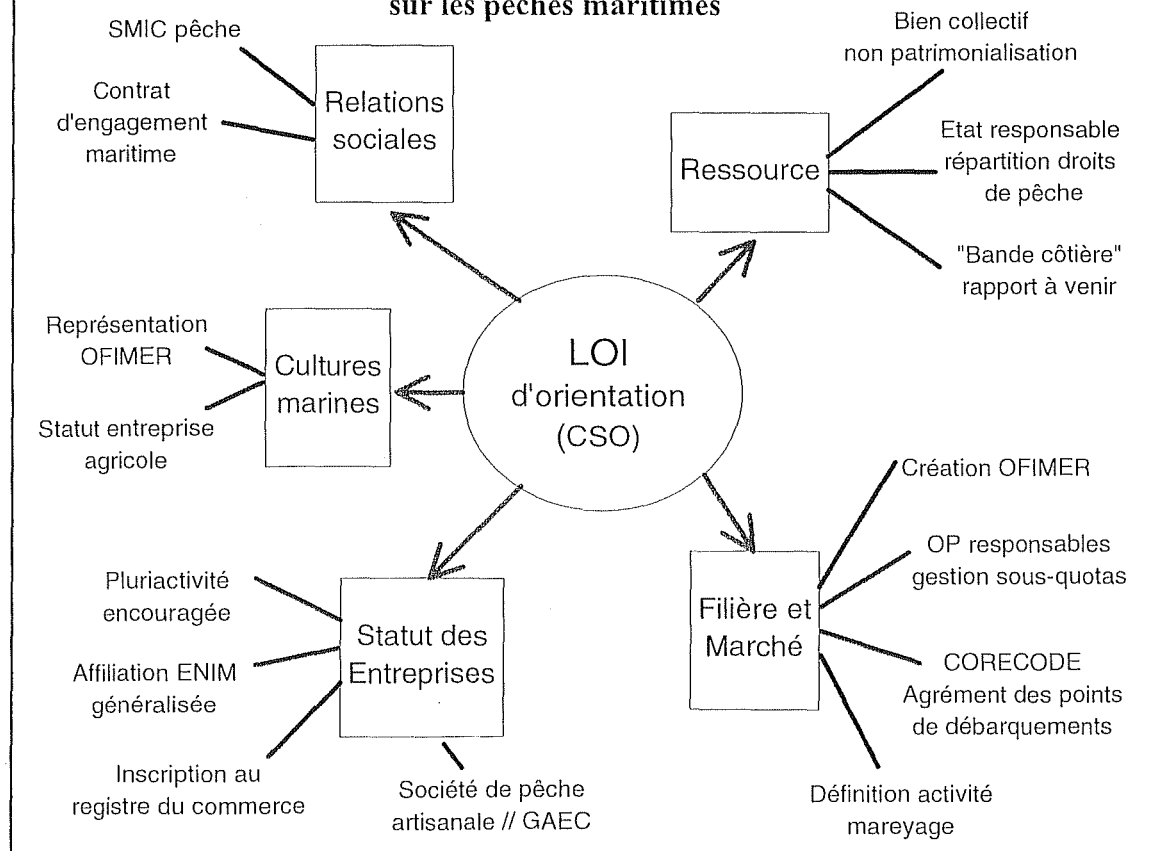


Fig. 30
Les grands axes de la loi d'orientation sur les pêches maritimes



Les OP sont ainsi confortées dans l'extension de leurs missions vers l'amont et renforcées dans leur vocation commerciale. Le mouvement d'extension spontané des zones d'intervention et de rapprochement entre organisations et opérateurs de la filière que nous avons constaté est encouragé par la recherche d'harmonisation et de concertation des interventions. De même, l'implication en faveur de la qualité des produits est définie comme prioritaire, tant pour conforter le revenu des producteurs que pour valoriser le produit des captures. Ces différents points rejoignent les évolutions constatées ces dernières années à l'initiative des dirigeants d'OP en France.

Les OP sont intégrées comme un trait d'union entre l'activité de production / capture et le marché. Elles peuvent, en tant que tel, apporter une contribution déterminante dans une double perspective de gestion efficace des ressources et de soutien des producteurs. Pour cela, la Commission envisage l'adaptation des mécanismes de l'OCM en révisant plusieurs règles relatives :

- aux normes de commercialisation, afin que seuls les produits conformes puissent être mis sur le marché ;
- à la structuration de la production, en soumettant la reconnaissance des OP et son maintien à la mise en œuvre de programmes opérationnels de campagne de pêche incluant obligatoirement des plans de capture pour les espèces sous quota, ainsi que des dispositions de régulation préventives de l'offre pour les produits susceptibles de difficultés commerciales ;
- aux mécanismes d'intervention, en rénovant le système des retraits pour permettre un recours plus large au report¹¹⁴ qui évite la destruction des produits (en particulier les petits pélagiques et les principaux poissons blancs) et en incitant à la contractualisation des approvisionnements (prime forfaitaire au producteur travaillant sous contrat avec la transformation¹¹⁵) ;

¹¹⁴ Actuellement limitée à 6% des quantités commercialisées, le retrait report pourrait être cumulé aux 14% autorisés de retrait destruction, soit une possibilité plus grande offerte aux OP d'utiliser les procédures de report sur un second marché après stockage et transformation.

¹¹⁵ Cette prime serait définie en fonction de l'espèce et limitée en quantité. Elle pourrait correspondre à 5% du prix d'orientation.

- à la transparence du marché, en informant le consommateur sur le produit qui lui est proposé par une certification fiable et bien contrôlée, en particulier sous l'égide des organisations interprofessionnelles.

La Commission entend clairement susciter des partenariats entre la production et l'industrie en agissant avec plus de souplesse et de rapidité au niveau des prix. Dans cette optique, elle attend d'abord des OP qu'elles concentrent l'offre et la rendent plus homogène, si nécessaire en fusionnant ou en se regroupant. Celles-ci devront également engager des démarches de filière en vue « *d'opérer ponctuellement des intégrations production - négoce - transformation* ». Enfin, il est souhaité qu'elles renforcent leur efficacité commerciale pour valoriser et rechercher des débouchés à la production de leurs adhérents.

La Commission se déclare prête à aider les OP qui s'engagent dans cette voie, en apportant son soutien à la constitution d'organisations interprofessionnelles d'information, d'étude et de recherche. Elle favoriserait aussi les actions « *transnationales* » de rationalisation de la production, quitte à lever certains obstacles actuels pour soutenir, notamment, des associations d'OP agissant dans ce domaine.

En contrepartie, la Commission introduirait un certain nombre de contraintes nouvelles. Ainsi, l'idée est avancée d'un « *socle minimal d'obligations* » pour les OP. Son application serait garantie par des dispositifs contraignants pour les adhérents. Il intégrerait la mise en œuvre de plans de capture et l'utilisation d'outils de prévision des apports. Cependant, les prix de retrait ne sont pas mentionnés parmi ces obligations, ce qui constitue la principale critique au niveau des professionnels français très attachés, comme nous l'avons remarqué, à cette fonction de régulation à la première vente.

Pour éviter que les OP qui s'engagent sur des prix de campagnes ne soient trop fortement pénalisées, il est par contre envisagé d'instaurer des « *zones de compétence* » à l'intérieur desquelles les prix définis par l'OP s'appliqueraient à tous. Cette conception de la règle de l'extension n'est cependant pas envisagée précisément dans ses modalités d'application.

L'aval réglementaire de la Commission européenne, à travers la prochaine réforme de l'OCM, est une condition nécessaire à la résolution de certains problèmes concrets rencontrés par les

OP. Une clarification au niveau européen paraît en effet indispensable principalement à deux niveaux :

- en premier lieu, pour les missions relevant de la compétence des OP : leurs moyens de contrôle et de suivi de la gestion de la ressource, la situation des non-adhérents, la révision du système des prix de retrait, notamment ;
- et en second lieu, l'harmonisation des modes d'intervention des OP européennes sur les points principaux décrits dans la conception du « *socle minimal* » complétés par le respect des prix de retrait.

Ces points de réforme conditionnent le devenir des OP selon la conception qui leur est globalement dévolue en France. Nous en traiterons dans une perspective européenne pour évaluer leur chance d'aboutir au cours du chapitre suivant.

10.2. LA LOI D'ORIENTATION SUR LES PECHES MARITIMES ET LES CULTURES MARINES

Elaborée en étroite collaboration avec les milieux professionnels, discutée au Parlement sous deux gouvernements et adoptée à l'unanimité des groupes, la loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines¹¹⁶ a été votée le 18 novembre 1997. Ce texte fondateur intervient à un moment où les pêches françaises sortent d'une période de crise et vivent les profondes mutations structurelles que nous connaissons.

La crise des marchés des années 1990 a en effet mis en évidence les faiblesses de la filière et la nécessité de moderniser les entreprises et les relations sociales. Diverses mesures économiques et sociales ont permis le redressement d'une situation qu'il convient pourtant de conforter durablement (1998-1). Au delà de ces premières mesures, la loi d'orientation exprime avec une vue d'ensemble du secteur, la position des pouvoirs publics français sur l'avenir des activités halieutiques et le rôle de la politique gouvernementale vis-à-vis des professionnels. C'est toujours à travers ses implications pour les OP que nous allons en approfondir le contenu.

¹¹⁶ Loi n°97-1051 du 18.11.1997.

10.2.1. La phase d'élaboration du texte de loi

Le projet de loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines a été annoncé par le Premier Ministre, Alain Juppé, au cours de sa déclaration de politique générale le 23 mai 1995. L'exposé des motifs et des axes d'intervention a fait l'objet, jusqu'au printemps 1996, d'une concertation approfondie avec les professionnels, parmi lesquels les représentants des OP, et d'une consultation auprès des institutions et de organismes de recherche intéressés. L'ensemble de la profession a ainsi été interrogée à l'occasion de réunions mensuelles avec la DPM, le FIOM, l'IFREMER et les autres administrations centrales. Leurs remarques et avis correctifs ont été rediscutés par les services spécialisés de la DPM au cours de réunions hebdomadaires visant l'amélioration des textes et la vérification de leur compatibilité avec la PCP et les accords internationaux. La réécriture juridique en fonction des articles existants et des libellés appropriés n'est intervenue qu'en dernier lieu.

Présenté au Conseil des Ministres le 25 septembre 1996, le texte proposé par Philippe Vasseur, Ministre de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation, s'articule autour de cinq axes :

- la ressource et son accès,
- l'ajustement entre la production et les besoins du marché,
- la modernisation du statut légal et fiscal des entreprises de pêche,
- l'adaptation des cultures marines,
- la modernisation des relations sociales.

Différé pour cause de dissolution en juin 1997, le projet de loi a fait l'objet d'une seconde lecture devant l'Assemblée Nationale, alors que les Sénateurs en avait déjà adopté le contenu le 5 novembre 1996. L'arrivée du Ministre Louis Le Pensec, en remplacement de Philippe Vasseur, avec le changement de majorité gouvernementale, a ainsi conduit à introduire 18 amendements nouveaux. Ils correspondent pour l'essentiel à de nouvelles dispositions à caractère économique et social qui ne remettent pas en cause les fondements du premier texte. Finalement, le vote de l'Assemblée Nationale est intervenu le 24 septembre 1997. La commission mixte paritaire s'est réunie le 4 novembre et les deux assemblées se sont

prononcées favorablement à l'unanimité (18 novembre 1997).

Les points ayant fait l'objet de pressions de la part des représentants de la pêche artisanale, surtout dans le cadre du groupe de la Coopération Maritime, consistaient à défendre les mécanismes d'intervention et à souligner le problème de la restructuration de la capacité financière des OP après les crises de 1993-1994. Inquiets des risques de déstabilisation du soutien aux activités de pêche, ils ont été globalement satisfaits, en particulier par la reconnaissance de leur rôle d'amortisseurs des problèmes de marché.

10.2.2. Les grands axes

L'article 1^{er} de la loi énonce les grands objectifs de la politique française des pêches maritimes et des cultures marines. Pour assurer la cohérence des différents aspects des politiques conduites, tant en matière économique et sociale que de formation et de recherche, la loi crée un Conseil Supérieur d'Orientation (CSO), instance consultative placée auprès du ministre (article 2).

Le texte de loi s'oriente ensuite autour des cinq axes établis dès la première version du projet, en septembre 1996 (Fig. 30).

10.2.2.1. MIEUX GERER LA RESSOURCE

L'accès à la ressource doit être organisé de manière à garantir le développement durable des activités de pêche en prenant en compte tant sa nécessaire préservation que les orientations du marché. *(Loi d'orientation de la pêche maritime et des cultures marines n° 181 du 1997)*

A cette fin, la loi affirme le caractère de bien collectif des ressources halieutiques et le rôle directeur de l'État dans la répartition des autorisations de pêche et des quotas de capture. Elle établit leur caractère non cessible afin d'en éviter la patrimonialisation pour maintenir les équilibres économiques et sociaux dans les zones littorales qui vivent de la pêche.

La loi d'orientation entend également mieux protéger les ressources qu'exploitent les pêcheurs français en luttant contre la captation des quotas dans les eaux communautaires, et en renforçant les sanctions contre la pêche illégale.

Enfin, l'exercice de la pêche dans la bande côtière, zone particulièrement sensible, fera l'objet d'une analyse spécifique d'ici l'an 2000 et un rapport la concernant sera remis au Parlement.

10.2.2.2. ORGANISER LA FILIERE ET SON MARCHÉ

Au delà des actions déjà entreprises la loi entend promouvoir une véritable « *politique de filière* ». La transformation du FIOM en office des produits de la mer et de l'aquaculture participe au premier chef de cette ambition. L'OFIMER verra son rôle économique renforcé. Il contribuera à développer des démarches de qualité et le partenariat entre l'amont et l'aval de la filière pour assurer une meilleure prise en compte des réalités du marché.

D'autres mesures d'organisation du marché sont prescrites. Ainsi, la loi renforce le rôle des OP dans la gestion des quotas qui leur sont attribués pour le compte de leurs adhérents. Elles devront à cette fin établir des plans de gestion.

L'agrément des points de débarquement sera fondé sur l'existence de garanties au regard de la qualité sanitaire des produits et de l'enregistrement statistiques des apports. La loi institue, par ailleurs, une commission régionale, la CORECODE (Commission Régionale de Coordination des équipements portuaires en matière de Débarquements des produits de la pêche) chargée de veiller sur la bonne organisation des débarquements et sur la coordination des équipements portuaires.

La loi redéfinit enfin l'activité mareyage.

10.2.2.3. MODERNISER LE STATUT DES ENTREPRISES DE PECHE

La mise en société des entreprises de pêche artisanale apparaît comme la condition première d'une meilleure gestion. Pour rénover le cadre d'activité de la pêche artisanale, la loi crée un statut de société de pêche artisanale, qui bénéficiera des mêmes avantages fiscaux et sociaux que le pêcheur artisan et qui, comme le GAEC (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun) en agriculture, sera transparente en matière économique et sociale.

Dans un souci de clarté juridique, la loi affirme le caractère commercial de l'activité de pêche. Ceci entraînera, au travers de l'inscription au registre du commerce et des sociétés, plusieurs conséquences positives pour les entreprises.

Elle conforte la position des chefs d'entreprise au sein de l'ENIM (Établissement National des Invalides de la Marine) en permettant au propriétaire embarqué de gérer son entreprise à terre sans perdre le bénéfice du régime des marins. Elle encourage aussi la pluriactivité.

10.2.2.4. PROMOUVOIR LES CULTURES MARINES

La loi d'orientation reconnaît le rôle primordial des cultures marines pour l'économie et l'emploi des régions littorales. Les cultures marines tireront bénéfice de plusieurs dispositions générales de la loi. Elles seront ainsi représentées au CSO et à l'OFIMER. Leur caractère agricole est reconnu et cette clarification permettra aux conchyliculteurs de bénéficier pleinement d'un certain nombre de dispositifs agricoles. De même, la création d'un genre de navigation propre à cette activité contribue à affirmer l'autonomie et la spécificité de ce secteur.

Enfin, comme les entreprises de mareyage, les exploitations conchylocoles auront désormais la possibilité de constituer des droits réels pour les installations situées dans les ports départementaux.

10.2.2.5. MODERNISER LES RELATIONS SOCIALES

Le régime de travail des marins, qu'ils soient pêcheurs ou conchyliculteurs, doit évoluer pour qu'ils bénéficient des avancées du droit du travail à terre tout en préservant les particularités de leurs métiers.

La loi d'orientation modernise ainsi les règles régissant le contrat d'engagement maritime, précise celles de la rémunération à la part et fixe un cadre permettant de concilier son maintien avec l'application du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Ainsi, en abordant, pour la première fois dans un même cadre les aspects ressource, entreprises, marchés, formation et relations sociales des pêches maritimes et des cultures marines, la loi d'orientation constitue un événement majeur. Elle sera ultérieurement complétée et précisée dans ses modalités d'application par une trentaine de décrets et circulaires ministérielles.

10.2.3. Le renforcement du rôle des OP

Plusieurs articles de la loi concernent les OP et traduisent la volonté de les impliquer dans la gestion des quotas de leurs adhérents (article 4), de conforter leur position par rapport aux comportements de démission des producteurs adhérents ou de perturbation des indépendants (articles 33-39) et de moraliser, sous l'égide d'un FIOM renouvelé et du CSO, les relations entre les organisations (article 3).

10.2.3.1. UNE RESPONSABILITE AFFIRMEE DANS LA GESTION DES QUOTAS

L'objectif énoncé par la loi d'orientation est de garantir le développement durable de la pêche et l'accès à la ressource en établissant des critères de répartition fondés sur les antériorités des producteurs, les orientations du marché et les équilibres économiques et sociaux.

Les autorisations de pêche (licences ou permis de pêche spéciaux) sont délivrées par l'autorité administrative ou sous son contrôle par le comité national ou les comités régionaux des pêches maritimes. Elles sont attribuées pour 12 mois à une entreprise et à un navire pendant des périodes, dans des zones, pour des espèces et, le cas échéant, avec des engins déterminés. Elles ne sont pas cessibles.

Les quotas de capture sont, quant à eux répartis par l'autorité administrative sous forme de sous-quotas, après avis des organisations professionnelles. Cette répartition ne sera pas systématique, mais comme actuellement limitée aux seules espèces qui le justifient. Les modalités de répartition et de consultation des professionnels ne sont pas arrêtées. Les sous-quotas sont attribués pour 12 mois soit à des OP ou à leurs unions, soit à des navires ou groupements de navires. Les sous-quotas gérés par les OP sont destinés à leurs seuls adhérents. L'adhésion à une OP n'étant pas obligatoire, les producteurs indépendants conserveront un accès à des sous-quotas.

Cependant, tout en respectant l'attachement des producteurs au principe de l'adhésion volontaire, l'indépendance des pêcheurs non-adhérents pourrait être nuancée par l'application minimale et/ou occasionnelle de la règle de l'extension des disciplines à travers :

- la soumission à des contraintes de gestion de la ressource relatives aux quotas ;

- le respect permanent des règles élémentaires de mise en marché par tous les pêcheurs, voire par la suite, pour l'ensemble des ventes conséquentes, même hors criée ;
- et l'application ponctuelle de mesures de limitation d'apports en cas de perturbation.

L'allocation d'un sous-quota apportera une sécurité aux OP en leur permettant de gérer leurs apports. Pour cela, les OP sont dans l'obligation d'établir des plans de gestion dans le mois qui suivra la répartition des quotas et de le diffuser à ses adhérents. Afin d'en assurer une meilleure valorisation, ces plans devront préciser :

- les mécanismes décidés pour mettre en œuvre, en cas de déséquilibre persistant du marché, des plans de capture comportant des mesures de limitation des apports ou d'étalement des débarquements ou toutes mesures d'effet équivalent ;
- les mesures destinées à assurer le suivi de la consommation de leurs sous-quotas et la prévision des apports ;
- les mesures prévues en cas de non respect par ses adhérents des dispositions susvisées.

Ces plans devront être transmis à l'OFIMER pour vérifier leur conformité avec les principes généraux de la gestion des quotas et pour favoriser la coordination des plans entre eux et le lien avec la politique de marché.

Des décrets préciseront les règles de répartition et les modalités de gestion par les OP. Il est dès à présent prévu que le ministre chargé des pêches maritimes procède à la répartition des quotas en sous-quotas après consultation des organisations professionnelles en tenant compte notamment des antériorités de pêche, des caractéristiques des navires et des équilibres socio-économiques des entreprises de pêche et des régions. Le critère de respect des sous-quotas par chacun des attributaires conditionnera la répartition de l'année suivante.

Il sera dès lors impératif de prévoir des mécanismes d'harmonisation des décisions entre les structures pour éviter la présence sur les mêmes zones de pêche de bateaux adhérents à plusieurs OP et soumis à des limitations différentes, ainsi que les modes d'incitation pertinents vis-à-vis des producteurs pour planifier les campagnes de pêche tout en leur

permettant de "pêcher pour le marché", c'est-à-dire en fonction des périodes de demande (saison, jours de la semaine...).

10.2.3.2. DES PRECISIONS SUR LES DROITS ET LES DEVOIRS DES PRODUCTEURS

A. Le respect des règles étendu aux non-adhérents

La loi d'orientation crée une base législative permettant de contrôler l'application des règles mises en œuvre par les OP lorsqu'elles sont étendues par les pouvoirs publics. L'objectif principal est de mieux réguler les modes de mise en marché face à d'éventuelles perturbations introduites par des producteurs indépendants de toute OP.

A cette fin, la loi habilite les agents des Affaires Maritimes à sanctionner le non respect des règles, notamment en matière d'application des prix de retrait ou de normes de mise en marché. Ainsi, de réelles modalités de contrôle devraient intervenir en appui d'une règle de l'extension ancienne, mais très peu utilisée en l'absence de moyens coercitif et de sanction.

Cette disposition devra pouvoir être étendue aux limitations de capture saisonnières ou durables. Il s'agit donc d'un point important d'appui de l'intervention des OP dont nombre de décisions restait soumis à la non perturbation des producteurs indépendants, cette condition n'étant souvent réalisée que grâce à leur part marginale.

B. Rappel sur la règle de préavis de démission

La loi permet de sanctionner financièrement une OP qui accueillerait un nouveau membre n'ayant pas respecté l'obligation de préavis vis-à-vis de son ancienne organisation. La réglementation communautaire prévoit, en effet :

- un délai de préavis minimal de trois ans à compter de l'adhésion, pour qu'un membre puisse quitter son OP ;
- et un délai de préavis d'un an au-delà de cette période triennale.

L'intérêt de cette mesure traduite en droit français est d'éviter les départs intempestifs, sources de déstabilisation, au moment où la loi tend à renforcer le rôle des OP dans la gestion de la ressource et de la mise en marché.

L'autorité administrative est décrétée compétente pour infliger une amende à l'OP d'accueil. Cette pénalité financière au profit de l'OFIMER peut atteindre le montant des deux dernières années de cotisation dues par le producteur à son OP d'origine.

10.2.3.3. DES INSTANCES DE CONCERTATION ET D'ORIENTATION

A. Le Conseil Supérieur d'Orientation

La mise en place du Conseil Supérieur d'Orientation des politiques halieutiques, aquacoles et halio-alimentaires (CSO) intervient dans le prolongement de la Commission de suivi de la pêche, instituée en 1994. Ce sera une instance consultative permettant un dialogue régulier entre le ministre en charge de la pêche et les professionnels, en présence des représentants des ministères intéressés et de la recherche. Le CSO ne se substituera pas aux autres organismes consultatifs existants que sont le CNPMM, le CNC (Comité National de la Conchyliculture), l'OFIMER, les autres instances dont la vocation relève davantage du domaine social (comité spécialisé de la formation professionnelle maritime, commission de l'emploi) ou le comité des ressources vivantes de l'IFREMER.

Avec la création de ce Conseil, la loi entend répondre à plusieurs objectifs visant l'harmonisation des politiques menées par les organismes institutionnels et professionnels. La première mission du Conseil sera de veiller à la cohérence des différents aspects de la politique des pêches et des cultures marines : ressource, marché, structures, recherche, formation, emploi, relations sociales... Il devra en outre assurer la coordination des actions entre les différents organismes du secteur, ainsi qu'une meilleure association avec la recherche.

Il comprendra des représentants des ministères concernés, de la production, de la transformation et de la commercialisation des produits de la mer, de la recherche et des institutions financières du secteur maritime. Le CNC ainsi que le secteur des élevages marins y seront représentés lorsque le Conseil traitera de questions les intéressant. Un décret fixera la composition précise et les missions du CSO.

B. L'Office interprofessionnel des produits de la mer

La loi prévoit la transformation du FIOM en OFIMER. D'après la réflexion menée, les crises qui ont affecté le secteur des pêches ont démontré la nécessité d'une approche

interprofessionnelle accrue, intégrant gestion de la ressource et réalité du marché. Il convenait à partir de cette analyse de renforcer le rôle économique du FIOM actuel pour en faire un véritable office interprofessionnel sur le modèle des offices agricoles. La création de l'OFIMER permettra notamment, par un renforcement du dialogue entre les différents maillons de la filière, de développer une politique de partenariat entre l'amont et l'aval dont nous avons vu plusieurs exemples d'amorce.

Il s'agira d'un établissement public industriel et commercial s'inscrivant dans le cadre général de la loi de 1982 relatives aux offices agricoles. La transformation du FIOM en OFIMER aura pour principale conséquence de rééquilibrer la conseil de direction de l'office dans le sens d'une parité entre les représentants de l'amont et de l'aval. Ainsi, en plus des postes réservés à l'Administration¹¹⁷, seront représentés les salariés de la filière, les gestionnaires des ports de pêche, les mareyeurs, les transformateurs, les distributeurs et les consommateurs. Concernant la production, la conchyliculture et l'aquaculture seront présents, ainsi que la FEDOPA qui n'était pas officiellement présente au FIOM. Cette situation est issue de la scission qu'à connue l'ANOP en 1989 donnant naissance à la FEDOPA. Depuis cette date, aucun décret n'était venu corriger le mode de représentation, bien que concrètement, deux représentants de la FEDOPA ont accès au conseil d'administration du FIOM, en tant qu'invités de l'ANOP, et un troisième en tant qu'invité du directeur du FIOM.

Des comités spécialisés par produit, groupe de produits ou par thème, et agissant par délégation du conseil de direction, seront également mis en place pour traiter les dossiers par thème comme c'est le cas dans les offices agricoles. Ces comités pourront comporter des membres désignés en dehors du conseil de direction.

Le personnel sera rattaché au statut commun des offices agricoles lui permettant une meilleure stabilité tout en offrant des possibilités de mobilité entre offices. Enfin, le transfert de la section sociale du FIOM (caisses de chômage intempéries) au CNPMEM, permettra de consacrer le caractère purement économique de l'OFIMER. Ainsi que pour le CSO, un décret définira la composition du conseil de direction et établira les modalités de fonctionnement de l'office.

¹¹⁷ Ministères de l'Agriculture et de la Pêche, du Budget, de l'Économie et des Finances.

La loi d'orientation implique à travers les principales dispositions que nous venons de décrire, de nombreux changements et mesures d'adaptation pour les OP qui nous intéressent. Ils vont dans le sens d'un renforcement de leur rôle et d'un accroissement de leurs possibilités d'intervention. L'efficacité des règles qu'elles pourront édicter est ainsi mieux garantie et leur compétence en matière de gestion de la ressource est affirmée. Leurs conditions d'intervention seront soumises à des principes de concertation et d'harmonisation plus stricts sous l'égide d'un FIOM "tutélaire". Celui-ci devrait encourager les OP à engager des actions coordonnées aux échelles régionale et nationale et les inciter à dépasser le cadre portuaire restrictif dans de nombreux domaines dont les principaux : gestion de la ressource et régulation du marché. L'intérêt sera aussi de moraliser les relations entre les organisations en pénalisant, notamment, le démarchage des producteurs.

En conclusion

Alors que la Commission Européenne conforte progressivement les missions des OP, les pouvoirs publics français misent sur leur action pour organiser l'offre et moderniser les relations entre production et distribution. La prochaine réforme de l'OCM et la loi d'orientation manifestent d'une même volonté de renouveler les règles d'intervention des OP.

Elles se rejoignent sur plusieurs points. Le premier est de sortir le fonctionnement des OP d'une logique de retrait en marginalisant le recours à la procédure de retrait destruction au profit du report ou d'une meilleure anticipation du marché. Le deuxième thème commun est de favoriser la coopération des structures aux niveaux national et européen, voire leur regroupement à l'échelle régionale. L'importance d'une harmonisation des actions est soulignée avec la consultation des associations d'OP et la mise en place d'instances de concertation favorisant l'homogénéité des principales règles de production.

Pour conforter le rôle des OP, deux axes forts se dégagent des nouvelles ou prochaines dispositions réglementaires et législatives. Le premier concerne la ressource avec une forte mobilisation en faveur de sa préservation. Le second va dans le sens d'une reconnaissance de la valeur des règles édictées par les OP en appuyant leur respect auprès des producteurs adhérents et indépendants.

En réponse à la volonté des institutions publiques d'orienter et de rationaliser la production,

les derniers textes réglementaires sur les pêches maritimes, dont la loi d'orientation française, soulignent donc l'importance de la préservation de la ressource et de l'élaboration de plans de pêche selon des voies de programmation pluriannuelles. Déjà réalisés dans le cadre d'une régulation saisonnière ou hebdomadaire des débarquements pour s'adapter aux conditions du marché, l'objet des plans de capture pourrait être étoffé dans le but de prendre en compte l'impact de la méexploitation de certains stocks sur l'avenir des pêches. Une régulation annuelle des stocks permettrait théoriquement de contrer les effondrements prévisibles des cours en période d'abondance d'une espèce saisonnière et d'étaler la consommation des quotas alloués sur l'ensemble de l'année calendaire pour prévenir les fermetures de pêche anticipées.

La validité de ce principe, défendu par les rédacteurs de la récente loi d'orientation, dépend pourtant directement de la concertation dont les professionnels sont capables pour sa réalisation concrète. Il n'est en effet envisageable d'imposer des limitations de capture ou un étalement de celles-ci, qu'à condition d'en concevoir une obligation de respect par l'ensemble des producteurs. Dès lors, le paradoxe restant à dépasser est le maintien d'une adhésion volontaire aux OP, alors que celle-ci sera synonyme de contraintes et d'entraves à la liberté de pêche à laquelle les pêcheurs sont tant attachés. Ainsi, la question de l'attitude à adopter vis-à-vis des producteurs adhérents et, *a fortiori*, des indépendants reste posée.

Actuellement, cet aspect de la gestion de la ressource n'est pas mis en avant des priorités d'intervention des OP. Plusieurs raisons expliquent cette réticence. Tout d'abord, la conservation de la ressource, à travers les contraintes de pêche et de la discipline qu'elle induit, est, comme nous avons pu en juger précédemment, une démarche assez peu populaire auprès des marins pêcheurs. Cette réalité est confortée par la contestation régulière qui est faite de la validité des rapports scientifiques motivant la protection de plusieurs stocks. Ensuite, le contexte actuel, avant tout marqué par des difficultés économiques, ne place pas la gestion des stocks au premier rang des priorités des professionnels. Enfin, l'attribution d'une compétence de gestion des quotas aux OP reste dans l'immédiat largement théorique puisqu'aucune mesure coercitive n'est à leur disposition pour mener cette mission (Perraudau, 1996).

L'objectif de conservation de la ressource représente donc l'exemple même d'une nécessité globalement reconnue, mais dont les modalités d'application et de respect restent imprécises. Il nous faut aujourd'hui attendre les décrets d'application de la loi pêche qui pourront être

promulgués au cours des prochains mois et leur mise en oeuvre pour juger de l'état des motivations en ce sens. Les décrets attendus en priorité répondent cependant à d'autres revendications des professionnels. Ils concernent les mesures susceptibles de relancer le renouvellement de la flotte avec l'aide à la première installation¹¹⁸ et le financement des Sofipêche (sociétés de financement des navires de pêche), par exemple.

Le cas de la gestion de la ressource est également révélateur des questions qui restent actuellement en suspens quant à l'avenir des OP et de leurs compétences réelles. La compatibilité pratique entre l'application de missions réglementairement allouées et le maintien des fonctionnements libéraux de la PCP n'est pas tranchée.

La codification des droits et obligations réciproques des OP et de leurs adhérents permettrait de préciser les règles d'adhésion et la réciprocité des échanges par un retour d'information des producteurs sur, par exemple, les normes de commercialisation, les prix de retrait, les règles de prise de décision ou la fréquence des compensations financières. Elle pourrait s'accompagner de l'adoption de systèmes de cotisation adaptés en fonction des services rendus et des taux d'intervention. L'OP offrirait alors une base minimale d'engagement aux pêcheurs avec, par exemple, le respect des plans de pêche, des prix de retrait et des normes de commercialisation. Ce premier niveau d'adhésion serait ensuite éventuellement associé à d'autres démarches en faveur de la commercialisation ou de la qualité des produits, l'objectif principal étant d'éviter que l'adhésion volontaire à une OP ne se transforme en contrainte forte pour le pêcheur.

Au total, nous constatons une complexité croissante du rôle des OP dont la base légale et réglementaire est en cours de reconstruction et, d'une manière assez perceptible auprès des professionnels, en quête de légitimité. Va-t-on, dès lors, assister dans les régions productrices de l'Union à un lissage progressif de la diversité des situations portuaires ? C'est à travers les conditions d'application de la PCP dans différents États membres que nous allons maintenant aborder cette question et voir s'il est possible de dresser un portrait des OP européennes du XXI^{ème} siècle.

¹¹⁸ Abattement de 50% sur les bénéfices imposables pendant 60 mois, pour les patrons pêcheurs de moins de 40 ans présentant un plan d'installation.

Chapitre 11.

Contrastes dans l'application de la PCP par les OP européennes

Les OP constituent l'un des moyens essentiels de réalisation de la PCP dans tous les pays de la Communauté Européenne. Leur action régie par le même cadre réglementaire que celui décrit pour le cas français, revêt des modalités d'intervention très variables selon l'organisation institutionnelle des pêches et les choix politiques des États membres.

Nous en aurons un premier aperçu descriptif à travers un bref état statistique et géographique de la présence des OP dans l'UE. Pour mieux appréhender les modes de fonctionnement des OP hors contexte français, l'exemple du Royaume-Uni et celui de l'Espagne illustreront la nature de deux régimes de gestion des pêcheries très contrastés.

En mettant l'accent sur la gestion des quotas qui est l'une des missions la plus couramment pratiquée par les OP, nous statuerons en partie sur les différences stratégiques des régimes adoptés et l'originalité ou non du fonctionnement des OP françaises dans l'application des mécanismes communautaires.

Enfin, nous évoquerons les voies d'harmonisation souhaitées, tant par la Commission Européenne, que par les professionnels pour en évaluer le degré de concordance et les chances d'aboutissement.

11.1. SITUATION DES OP DE L'UE

La structure des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche diffère considérablement d'un État membre à l'autre et au sein de chacun d'entre eux, notamment par l'importance de la production, les types de pêche pratiqués et les espèces commercialisées (1990-2).

Les modalités d'intervention des OP sont rarement limitées au stade de la première vente. Elles concernent même parfois de toutes autres priorités. Statutairement chargées de la gestion des quotas par les gouvernements ou engagées dans la commercialisation (mareyage, transformation, qualité), elles sont nombreuses à développer, par subsidiarité ou de manière autonome, d'autres domaines d'action. L'amplitude des activités pratiquées indique qu'elles conçoivent souvent leurs missions comme des entreprises économiques. La réglementation communautaire favorise un tel développement en laissant une large part à l'initiative pour mener leur mission de régulation de la production.

11.1.1. Bref état statistique et géographique

Au 1^{er} janvier 1996, la liste publiée au Journal Officiel des Communautés comptabilisait 170 OP européennes (Annexe B 1). Les plus fortes concentrations en nombre de structures se trouvent en Espagne, avec 37 OP reconnues (22% des organisations communautaires), puis en France et en Allemagne, avec respectivement 30 (18%) et 26 (15%) organisations (Fig. 31).

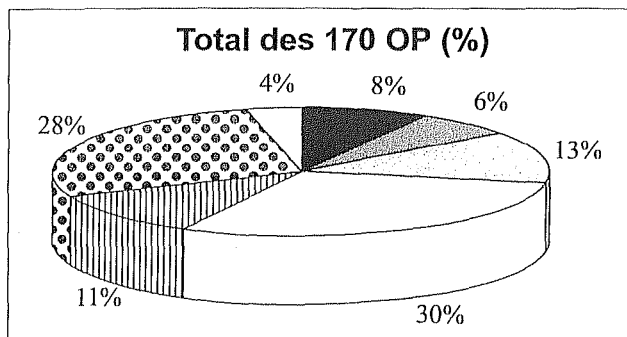
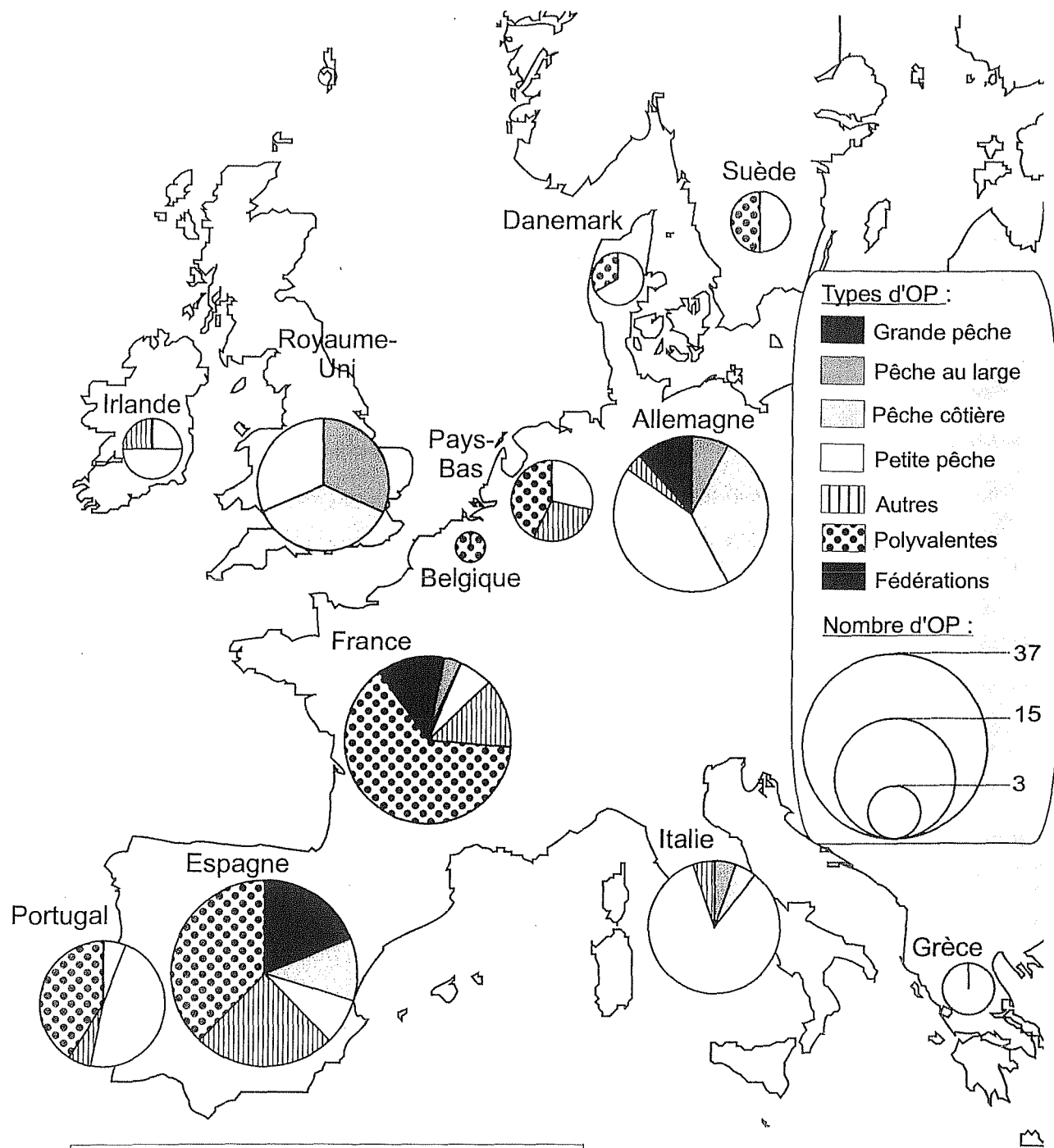
Les OP françaises se distinguent immédiatement dans le paysage européen par une forte majorité d'OP polyvalentes. En effet, 63% des organisations françaises représentent des types de pêche variés : pêche au large, pêche côtière et petite pêche¹¹⁹. Au nombre de 19, nous retrouvons les organisations étudiées précédemment, auxquelles il faut ajouter deux petites structures : PROCACO et PROGRAUSARDANC. Ces dernières ne comptent qu'une dizaine d'adhérents et représentent la catégorie des métiers de petite pêche.

Les autres structures françaises sont les OP spécialisées sur une espèce ou un produit (conchyliculture, élevage, thon). Nous les avons volontairement exclues de l'analyse en début d'étude par souci d'homogénéité.

Aucun autre État membre de l'UE ne présente cette proportion d'OP polyvalentes. Cependant, avec 18% des OP européennes, cette caractéristique française contribue à la représentation générale élevée de ce type d'OP (28% des OP communautaires).

¹¹⁹ Classement d'après les catégories communautaires établies en fonction de la taille des navires et de la durée des marées.

Fig. 31
Les Organisations de Producteurs de l'Union Européenne
(au 1.1.1996)



Source : JO CE
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

Au nombre de 57, les OP les plus représentées sont celles structurant les activités de petite pêche (34% des OP communautaires). A défaut de disposer de statistiques de production récentes pour l'ensemble des OP européennes ; il est possible de nuancer ce dernier constat en préjugant de la faible part des débarquements relevant de ces OP en valeur et, *a fortiori*, en tonnage par rapport au total débarqué.

D'un autre côté, la grande pêche est surtout représentée par les navires congélateurs de pêche industrielle. Ils disposent de leurs propres OP en Espagne (sept). Elles fonctionnent sur le même principe qu'ORTHONGEL en France pour le thon congelé provenant de la pêche tropicale.

Outre la commercialisation des produits congelés (thon, crustacés), les OP sont surtout présentes sur le marché du frais avec des flottilles adhérentes semi-industrielles ou artisanales.

Le nombre d'OP a augmenté de 23 unités par rapport au recensement de 1989, essentiellement du fait de l'intégration totale des flottes espagnoles et portugaises en 1996.

Le nombre d'adhérents quant à lui est difficile à évaluer dans la mesure où leur comptabilité diffère selon les pays : les uns estimant le nombre d'armements, les autres le nombre de marins embarqués ou, comme l'administration française, le nombre de navires. Cependant, on estime à près de 60% la production des pêcheurs adhérents par rapport au volume total débarqué dans l'UE, tous produits confondus.

La part des retraits est généralement faible : de 1 à 6% des quantités commercialisées selon les pays. Cette proportion est souvent plus élevée pour certaines espèces saisonnières ou de masse, comme le hareng, le maquereau, le merlan ou la plie.

11.1.2. Le Royaume-Uni

Le Royaume-Uni, malgré sa proximité avec la France, réalise une gestion des pêches très différentes autour d'autres priorités politiques.

11.1.2.1. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DES PECHES BRITANNIQUES

La position leader de le Royaume-Uni pour la production halieutique avant guerre n'est plus vérifiée aujourd'hui (Chaussade, Corlay, 1990). Au 3^{ème} rang européen¹²⁰ derrière le Danemark et l'Espagne, la production britannique (1 003 740 tonnes en 1995) a baissé depuis les années 1960-1970 du fait de la raréfaction de certains stocks, comme le hareng dont la pêche fut même interdite de 1979 à 1987. La fermeture de pêcheries étrangères a également lourdement pénalisé la flotte chalutière de pêche hauturière lointaine et conduit à des mesures de restructuration importantes au cours de la décennie 1970-1980.

A. Flotte et production

La flotte de pêche britannique compte près de 10 000 unités¹²¹, dont 70% de navires de moins de 10 mètres. Seuls 5% des unités dépassent les 25 mètres. La grande majorité de la flottille est donc artisanale avec une moyenne de 111 KW et 24 Tjb par bateau. A titre comparatif, la moyenne française est de 150 KW et 27 Tjb par bateau.

La relativement faible puissance de pêche par navire s'explique par la petite taille d'une grande partie de la flottille que nous venons de constater, mais aussi par sa relative vieillesse. Les flottes les plus jeunes et les nouvelles constructions se concentrent surtout dans les ports écossais qui se sont reconvertis sur de nouvelles pêcheries, alors que les flottes anglaises et galloises ont abandonné le grand chalutage sans trouver véritablement d'activité de reconversion.

L'Ecosse est ainsi devenue la principale région de pêche, avec 33% des navires et 45% de la puissance de pêche (en KW). 75% des quantités débarquées au Royaume-Uni (65% de la valeur) le sont dans les ports écossais, dont les principaux sont Aberdeen, Ullapool et Lerwick aux Shetlands.

L'Angleterre et le Pays de Galles conservent un rapport quantités/prix légèrement plus favorable, avec des espèces à plus haute valeur commerciales : 25% des quantités et 35% de la valeur des pêches nationales.

¹²⁰ 23^{ème} rang mondial.

¹²¹ 9 983 navires de pêche au 1^{er} juillet 1995.

L'espace de production britannique s'est déplacé avec la fermeture des pêcheries étrangères et les principales zones de pêche se concentrent principalement sur la Mer du Nord (51% des captures) et l'Ouest Ecosse (34%), secondairement sur la Manche (5%) et la Mer d'Irlande (4%).

Malgré un niveau de consommation par habitant relativement bas (15kg/hab./an), la balance commerciale du Royaume-Uni est déficitaire pour les produits de la mer dont 66% proviennent des importations.

B. L'organisation institutionnelle des pêches

La législation des pêches britanniques est relativement complexe avec une délégation de responsabilité aux quatre régions productrices que sont l'Angleterre, le Pays de Galles, l'Ecosse et le Nord de l'Irlande. Le rôle du gouvernement à travers le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation et ses départements spécialisés est central pour la définition des modalités d'application de la PCP qui nous intéressent. Il consiste pour partie à concilier les intérêts des différents opérateurs de la filière et des institutions compétentes. Chaque gouvernement régional met en œuvre ses propres mesures de contrôle et de suivi.

Des associations de pêcheurs représentent un niveau de pression dans le débat politique national et européen. Elles se distinguent des OP qui ont la charge des mesures de gestion, celles-ci consistant presque exclusivement à gérer la ressource à travers les quotas de pêche.

Les associations de pêcheurs sont fondées sur des logiques régionales ou sectorielles. Les plus puissantes associations régionales sont celles des pêcheurs Shetlandais, du Sud-Ouest et du Sud-Est. Les deux organisations sectorielles les plus importantes sont l'Association des Producteurs Ecosseis de poisson blanc (SWFPA¹²²) et l'Association des Pêcheurs Pélagiques Ecosseis (SPFA¹²³) qui comptent des membres dans toute l'Ecosse et principalement dans le Nord-Est.

¹²² SWFPA : Scottish White Fish Producers Association, créée en 1944 et comprenant environ 500 navires.

¹²³ SPFA : Scottish Pelagic Fishermen's Association, créée en 1932 et regroupant 120 navires.

La plupart des associations de pêcheurs implantées à l'échelle locale sont regroupées au sein des fédérations nationales, comme la Fédération des Pêcheurs Ecossais (SFF¹²⁴), créée en 1973 pour défendre l'intérêt de ces producteurs dans les négociations communautaires et la Fédération Nationale des organisations de pêcheurs (NFFO¹²⁵), initiée en 1977 par les professionnels et gallois.

La principale mission des associations de pêcheurs et de leurs fédérations est d'ordre politique. Elles ne sont pas compétentes pour l'application de mesures de gestion directes.

En revanche, les Organisations de Producteurs ont un statut coopératif et sont habilitées à intervenir pour la régulation du marché, la normalisation et la gestion des quotas, selon les dispositions communautaires.

11.1.2.2. LES OP BRITANNIQUES : OUTILS DE GESTION DES QUOTAS DE PECHE

Dans les années 1970, quand le Royaume-Uni a rejoint l'UE, des OP ont été créées dans de nombreux ports à travers tout le pays. Leur rôle était alors d'organiser la vente du poisson et d'administrer les prix de retrait.

Il existe aujourd'hui 18 OP, dont 3 en Angleterre, 6 au Pays de Galles, 7 en Ecosse et 2 en Irlande du Nord. Certaines ont une identité régionale affirmée, alors que d'autres sont structurées par types de flottilles ou métiers (Hatcher, 1991).

Elles sont toutes représentées par une fédération nationale : l'Association britannique des OP des pêches (UK Association of Fish Producers Organisations).

Les OP écossaises sont dans l'ensemble plus grandes que leurs homologues du Sud ou d'Irlande. Le poids important de l'ensemble de la région dans les pêches nationales justifie cette distinction qui se trouve renforcée par d'autres facteurs. Ainsi, la création locale de comités de discipline indépendants est une spécificité régionale qui permet de limiter les conflits et les divergences d'intérêts entre les pêcheurs adhérents et indépendants. La politique des OP écossaises en est confortée et repose ainsi souvent sur des bases plus stables et des perspectives mieux établies dans le long terme. La part des producteurs indépendants est, par

¹²⁴ SFF : Scottish Fishermen's Federation.

¹²⁵ NFFO : National Federation of Fishermen's Organisations.

ailleurs, beaucoup plus faible dans cette région (de l'ordre de 10%) par rapport à d'autres, comme le Sud-Est anglais où les producteurs non-adhérents sont majoritaires.

Avant 1983, la gestion des pêches était une responsabilité gouvernementale et l'attribution des quotas une question entre les pouvoirs publics et chaque patron pêcheur. Ce système eut cours jusqu'en 1984, date à laquelle le gouvernement a décidé de décentraliser la gestion en transférant la responsabilité de la gestion de la ressource aux OP. Il s'agit aujourd'hui de leur principale fonction.

En début d'année, chaque quota est divisé à l'échelle nationale entre trois groupes de navires :

- les moins de 10 mètres,
- les navires de plus de 10 mètres appartenant à une OP et demandeurs d'une allocation sectorielle, c'est-à-dire d'un sous-quota sur un stock particulier,
- et les navires de plus de 10 mètres indépendants ou ceux adhérents qui n'exploitent pas de sous-quotas précis (pêches multispécifiques).

Ce troisième groupe de bateaux est celui qualifié de "non sectoriel".

Les OP peuvent soit choisir une affectation sectorielle pour des espèces individuelles ou opter pour pêcher dans le cadre d'un quota "non sectoriel" qui couvre les producteurs non-adhérents. Ce type de quotas est géré directement par le Département ministériel des Pêches. Les quotas sectoriels sont la principale mesure de gestion depuis 1987.

Le processus d'affectation des sous-quotas aux OP sur une base individuelle est mis en place chaque année selon une méthodologie convenue entre le Département de la Pêche du gouvernement et les opérateurs du secteur pêche, parmi lesquels les OP et les organismes non sectoriels. Le calcul est établi sur la base des antériorités de capture des trois années précédentes. Aucune procédure de révision n'est possible en cours d'année pour les navires qui changent d'OP, adhèrent ou démissionnent. A l'exception des senneurs et des navires congélateurs, les ajustements pour la répartition des sous-quotas n'ont lieu qu'en début d'année.

A travers le système des quotas sectoriels, les OP sont libres de gérer les débarquements de leurs adhérents. Les règles de pêche et le suivi sont également de leur ressort. La plupart d'entre elles met en place des limitations de capture sur les espèces dont le taux de

consommation est le plus élevé. Ces restrictions de pêche sont généralement réalisées sur une base mensuelle et peuvent être déterminées de plusieurs manières : en fonction de la longueur des navires, des engins utilisés, de la puissance motrice, de l'effectif embarqué ou par groupe de producteurs adhérents.

Le suivi est réalisé mensuellement. Il fait l'objet de rapports transmis à l'administration gouvernementale la première semaine du mois suivant la période en question. Ce système est valable jusqu'à la consommation de 70% du sous-quota considéré. Lorsque ce taux s'échelonne de 70 à 85%, le suivi exigé est quotidien et au delà de 85%, le Département des Pêches déclare la fermeture de la pêcherie.

En cas de non respect, le groupe de navires est sanctionné par une réduction de son allocation l'année suivante. La souplesse de ce système est en grande partie garantie par les échanges pratiqués entre OP en cours d'année.

Par opposition aux associations de pêcheurs dont il a été question plus avant, les OP n'ont pas individuellement de fonction politique significative. Leur rôle est davantage centré sur des fonctions de gestion liées au respect des quotas de pêche. A la grande différence des OP françaises, celles relatives à la régulation du marché sont quasiment absentes, puisqu'elles ne sont mises en oeuvre qu'en cas de "circonstances exceptionnelles".

La critique est vive de la part des responsables français à ce propos, mais les OP anglaises ne peuvent être accusées d'illégalité. Elles respectent en effet, tout autant que les OP françaises, les règlements communautaires qui encadrent l'organisation du marché à la première vente comme l'une des actions « *pouvant être mise en œuvre par les organisations de producteurs* ». Nulle obligation ne figure dans les textes ; il s'agit d'un choix stratégique, en l'occurrence national, en ce qui concerne la France.

11.1.3. L'Espagne

L'Espagne voisine a, comme la France, une longue tradition de pêche dont on retrouve les traces dans le système actuel de gestion des pêcheries et notamment à travers l'ancienneté des groupements de producteurs.

11.1.3.1. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DES PECHEES ESPAGNOLES

Après 10 ans d'intégration à l'Union Européenne, le secteur espagnol de la pêche fait toujours figure de « géant européen » (Chaussade, Corlay, 1990). Avec 1,3 million de tonnes débarquées en 1995, l'Espagne se place au second rang européen¹²⁶, après le Danemark (2 millions de tonnes).

Depuis le milieu des années 1970, date de l'extension des limites des eaux juridictionnelles, le nombre d'embarcations a augmenté alors que la capacité, la puissance de la flotte et le nombre de capture ont diminué, mettant en évidence le fait que la flotte hauturière a fortement diminué, alors que la pêche côtière s'est développée (1997-3).

A. Flotte et production

Même si le secteur halieutique a toujours tenu une place privilégiée en Espagne, l'essor décisif des pêches nationales date des années 1960 quand l'État adopta une politique vigoureuse en faveur de la construction navale : de 1961 à 1975, la flottille augmenta de 70% en capacité (Tjb) et de 50% en puissance (KW).

La flotte espagnole, avec 19 000 navires, 1,7 million de KW et 550 000 Tjb, est la plus puissante et celle disposant de la plus grande capacité de pêche en Europe. Pourtant, elle ne répond pas totalement à la forte demande nationale de produits de la mer. La consommation espagnole par habitant atteint en effet 43kg/hab./an¹²⁷ et doit être satisfaite par des importations, le taux de couverture n'étant que de 42%. Cela s'explique principalement par l'importante composante religieuse qui permet de préserver les traditions alimentaires des ménages catholiques (le vendredi et pendant le carême) et par l'efficacité du réseau de distribution qui dessert l'ensemble des régions.

Si le secteur des pêches représente 2% du PIB (Produit Intérieur Brut) national, contre 0,14% en moyenne pour le reste de l'UE, il est encore renforcé dans certaines régions comme la Galice, la corniche cantabrique (Pays Basque, Asturies, Cantabrie) ou l'Andalousie occidentale. Ces régions sont considérées comme "dépendantes" de la pêche.

¹²⁶ 17^{ème} rang mondial.

¹²⁷ A titre comparatif, en France, le niveau de consommation est de 19,5kg/hab./an.

La région maritime qui enregistre le plus grand volume de débarquements de produits de la mer frais est la Galice. C'est aussi la Communauté Autonome qui possède le plus de navires congélateurs, avant les Canaries.

L'Espagne compte plus d'une centaine de ports de pêche, mais dix d'entre eux sont prédominants. Vigo (1^{er} port de pêche européen) et Las Palmas sont les principaux ports, tant en volume de pêche fraîche que de pêche congelée débarquées, avec une importante flottille industrielle. Viennent ensuite les ports de la Corogne, Pasajes, Huelva, Cadiz, Algeciras, Alicante, Marin-Pontevedra et Villagarcia. Ces principaux ports concentrent plus de la moitié de la production nationale.

Le merlan bleu, le chinchard, l'anchois, la lotte, la cardine, le maquereau, la limande et la langoustine sont les espèces les plus couramment pêchées au large des côtes espagnoles.

Face à une ressource de plus en plus rare et à une volonté des États riverains de valoriser eux-mêmes les ressources halieutiques de leurs côtes, la flotte espagnole, dont les 2/3 de la production provient des eaux extra nationales (plus de 200 milles nautiques) connaîtra probablement des ajustements dans les années à venir.

B. L'organisation institutionnelle des pêches

Le secteur des pêches est rattaché au Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation (MAPA) à travers le Secrétariat Général aux Pêches Maritimes. Chaque région, en tant que Communauté Autonome, est responsable de la gestion de son secteur pêche, à l'exception des questions de sortie de flotte et d'exportation de navires.

De plus, les pêcheurs sont traditionnellement regroupés en confréries, les Cofradias, afin d'adopter des moyens d'auto contrôle de la pêche. Celles-ci mettent en place des mesures de limitations selon différentes procédures : augmentation des jours fériés, fermeture de la pêche au chalut et à la senne, réduction des horaires de pêche, limitations des zones autorisées...

Ces Cofradias ont également un rôle consultatif et assurent une "auto-administration" du secteur. Au nombre de 225, ces confréries ou corporations sont des organisations de droit public qui regroupent les armateurs et les pêcheurs appartenant à une confédération provinciale. En dehors de leur statut économique, elles assurent la représentation des pêcheurs. Elles sont particulièrement présentes en Méditerranée où leur importance sociale peut être apparentée à celle des prud'homies françaises.

Les confréries sont financées par des subventions publiques en provenance des pouvoirs publics gouvernementaux et surtout des Communautés Autonomes. Elles effectuent également un prélèvement sur les criées dont elles sont concessionnaires dans 70% des cas.

11.1.3.2. LES OP ESPAGNOLES EN MARGE DES COFRADIAS

La création des OP espagnoles s'est superposée dans de nombreux cas aux structures coopératives créées dans les années 1970. Il en existe aujourd'hui 37, dont une quinzaine d'envergure nationale. Les autres sont des organisations provinciales. 17 sont localisées en Galice, 6 en Andalousie, 5 à Madrid, 3 au pays Basque, 3 aux Iles Canaries, 1 en Cantabrie, aux Asturies et en Catalogne.

9 d'entre elles sont spécialisées sur les activités d'élevage autour de produits comme les moules ou les huîtres. 7 gèrent les activités de grande pêche sur le marché des produits congelés (thon, crustacés...) et 7 autres sont compétentes sur des zones limitées autour de métiers de petite pêche. Enfin, 14 OP sont polyvalentes et interviennent sur plusieurs espèces.

Etant donnée la position forte détenue par les Cofradias, le rôle des OP est très minimisé, même à la première vente. Seules 5 d'entre elles ont ponctuellement recours au système des prix de retrait pour des espèces comme le maquereau, la sardine ou l'anchois. Quant aux plans de pêche, ils sont élaborés par les associations d'armateurs et négociés au sein des Cofradias.

Afin de mieux valoriser la production, les autorités espagnoles préconisent d'accroître la responsabilité des OP dans la gestion et la régulation du marché et de développer les bases contractuelles entre organisations professionnelles. Au préalable, de gros efforts restent à fournir pour augmenter le passage en criée et réaliser la normalisation commerciale des produits de la mer.

11.1.4. Le rôle des OP dans la gestion des pêcheries : illustration des différences de fonctionnement

D'après les informations disponibles auprès de la Commission Européenne sur les différents régimes de gestion des quotas en vigueur dans les États membres de l'UE, il est possible de distinguer deux grandes tendances.

D'une part, les pays du Sud de l'Europe sont caractérisés par un système de gestion centralisé dépendant du ministère de la pêche : c'est le cas de l'Espagne que nous venons d'appréhender, de l'Italie, du Portugal et de la Grèce. L'Irlande a un fonctionnement qui peut être rapproché de ce premier groupe.

D'autre part, les pays du Nord, à l'image de le Royaume-Uni, appliquent généralement un système de gestion conjoint impliquant l'administration gouvernementale et les producteurs à travers leurs OP. Ce cas de figure correspond au choix politique français, même si les modalités de suivi et de contrôle restent à déterminer, ainsi qu'à la situation des Pays-Bas, de la Suède, de la Belgique et du Danemark.

Des variantes nationales viennent par ailleurs nuancer cette délégation de pouvoirs et l'influence du secteur professionnel dans le processus de décision.

11.1.4.1. LES PAYS "CENTRALISATEURS"

Au Portugal, le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation est responsable de la répartition des quotas et de l'octroi d'autorisations de captures maximales. Cette procédure est applicable pour tous les débarquements enregistrés dans les ports nationaux en tenant compte du nombre, des caractéristiques et des activités traditionnelles rattachées à ces débarquements. Elle est modulée en fonction des zones de pêche.

En Irlande, la gestion des quotas est assurée par des Ordonnances ministérielles promulguées par l'État. Les OP n'interviennent pas dans la gestion de la ressource de quelque manière que ce soit.

Dans ce pays comme en Espagne et en Italie, la gestion des quotas et le contrôle relèvent de la responsabilité de l'État.

11.1.4.2. LES PAYS PRATIQUANT LA "COGESTION"

En Suède, le Conseil National de la Pêche est responsable du contrôle et du respect des quotas. La gestion des quotas s'effectue conjointement par le gouvernement et les OP, à l'exception du quota de cabillaud de la Mer Baltique qui est le seul à être défini par un règlement adopté par le Conseil National de la Pêche.

La Fédération suédoise des Pêcheurs a une longue tradition de gestion des quotas. Lorsque la Fédération le juge nécessaire, des quotas maximum par semaine peuvent être fixés pour une espèce donnée.

Aux Pays-Bas, les pêcheurs ont formé des groupes de gestion au sein desquels ils gèrent des droits collectifs. Les quotas et les jours de mer disponibles sont répartis entre les membres du groupe.

La gestion des quotas diffère selon les espèces. En ce qui concerne le cabillaud et le merlan, un système de permis a été introduit pour empêcher la fermeture prématurée de la pêche. Le quota national est réparti entre les titulaires de permis et les pêcheurs ne disposant pas de permis, notamment les chalutiers à perche.

Au Danemark, la loi sur la gestion des pêches prévoit que le Ministère soit doté d'un Comité consultatif de gestion. Ce Comité est composé de représentants de l'Association des Pêcheurs, des OP, de l'industrie de la transformation, de la conserverie, de la distribution et du syndicat des travailleurs. Il se réunit tous les mois.

Il existe cependant différents systèmes de gestion des quotas, selon les régions et les espèces concernées. La plie de Mer du Nord, par exemple, n'étant pas soumise à une forte pression sur son quota, ne fait l'objet que d'un "seuil" fixé à 75% du quota. Si les pêcheurs atteignent ce seuil, des mesures précises de gestion sont introduites pour réglementer la consommation du reste du quota. Pour le cabillaud, en revanche, les décisions touchant aux modalités de débarquement sont prises en début d'année : elles consistent en un étalement des prises selon quatre périodes de quatre mois chacun au cours desquelles 33% du quota annuel peut être débarqué. L'année est ensuite redivisée en périodes de deux mois et les quotas sont attribués aux bateaux sur une base individuelle en fonction de leur longueur. Pour la sole, la saison de pêche autorisée est bien cernée : la pêche a principalement lieu pendant les mois d'avril à juillet. Les quotas sont donc alloués toutes les deux semaines ou toutes les semaines pendant cette période.

En Belgique, une Commission des "quotas" assure la gestion des activités de pêche. Elle est composée d'armateurs et représentative de tous les types de pêche pratiqués par la flotte belge. Elle se réunit régulièrement pour discuter des volets réglementaires à mettre en place pour le respect des quotas dans les trois mois suivants.

Au Royaume-Uni, nous avons vu que les OP étaient chargées de gérer et de répartir des sous-quotas individuels à leurs membres.

En Allemagne, les réglementations gouvernementales stipulent que les quotas sont alloués par zones de pêche, par type d'embarcation et par espèce. Ils sont ensuite répartis entre les pêcheurs au sein de la "Deutsche Fisherei Verband". Si certains quotas sont laissés sans allocation, selon le principe du "premier arrivé, premier servi", d'autres sont directement attribués aux navires de pêche au large. Des limitations de capture sont imposées pour certaines espèces (quantités débarquées par semaine). Enfin, des quotas de cabillaud sont alloués aux OP qui les redistribuent à leurs membres. Le système est donc assez complexe et fonction du type de ressource visée.

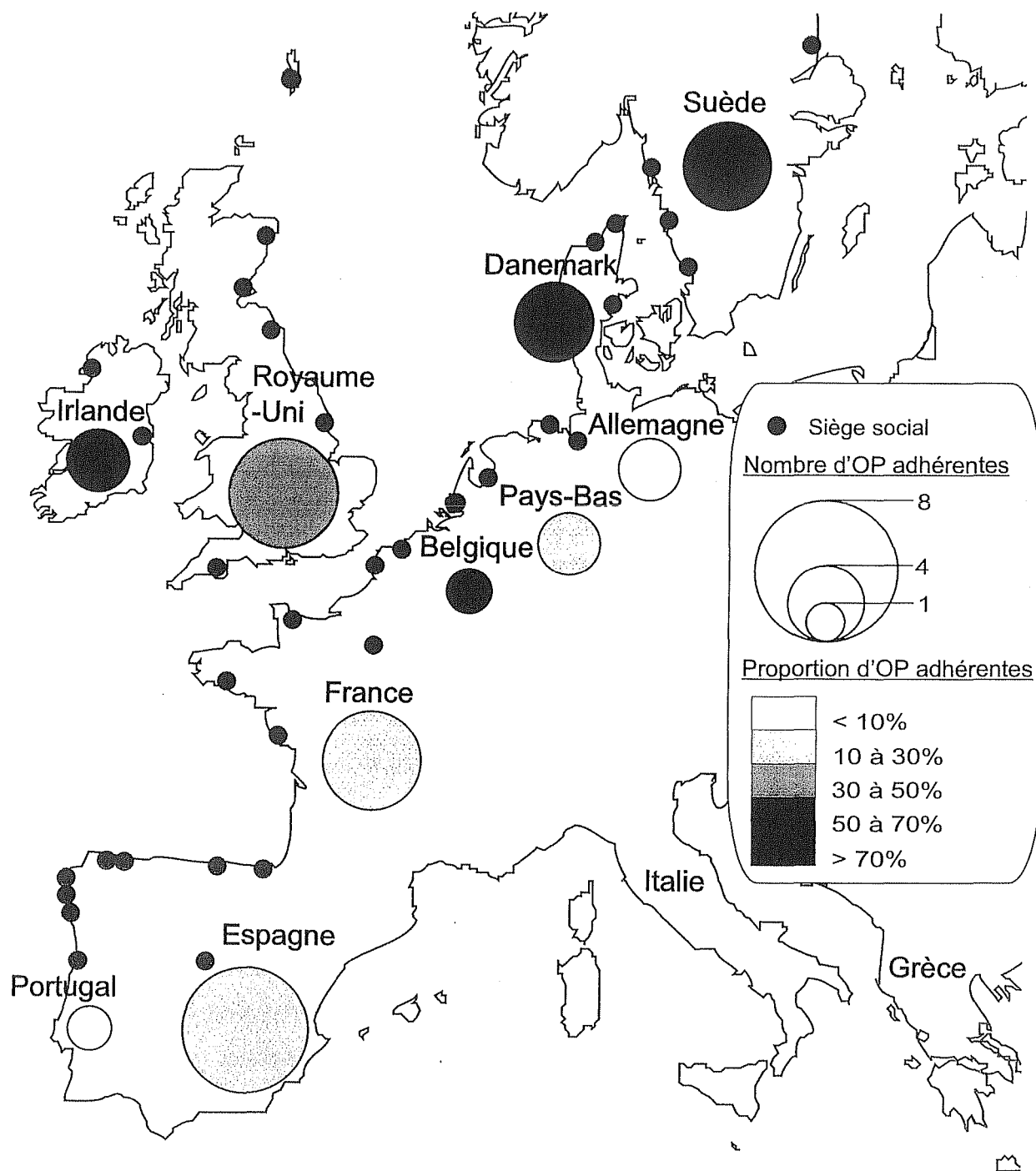
11.1.4.3. QUELLE HARMONISATION ATTENDRE DE L'UTILISATION DES MECANISMES COMMUNAUTAIRES PAR LES OP ?

L'AEOP, l'association Européenne des OP, est la seule structure fédérative des OP européennes. Elle est également la seule susceptible d'harmoniser les positions entre les organisations dans un objectif de représentation politique auprès des instances bruxelloises. Avec 34 organisations adhérentes en 1998, l'AEOP ne rassemble que 21% des OP, mais représente les plus importantes organisations de l'Union, soit directement, soit par délégation régionale ou nationale (Fig. 32).

En France, par exemple, seules cinq OP sont adhérentes (sur trente organisations), mais il s'agit d'adhésions régionales avec la CME pour le Nord, COPEPORT pour la Normandie, l'UBOP pour la Bretagne et l'AVOP pour la Vendée. La cinquième organisation adhérente est la FEDOPA qui complète la représentation nationale des OP polyvalentes. Avec une présidence assurée par Maurice Benoish (deuxième mandat en cours), également président de PROMA et de la Confédération de la Coopération Maritime, l'AEOP est une tribune privilégiée pour les OP du groupe coopératif (FEDOPA). En revanche, les OP rattachées à l'ANOP n'y sont plus représentées depuis la démission de leur fédération en 1997, pour des motifs politiques mal cernés et probablement de conflits entre personnes.

Le montant des cotisations annuelles qui s'élève à 50 000 F par organisation justifie l'adhésion indirecte des OP par l'intermédiaire des associations régionales et des fédérations nationales. C'est aussi le moyen d'afficher des positions et d'émettre des propositions

Fig. 32
Les organisations adhérentes à l'Association Européenne des OP,
l'AEOP (1998)



Source : AEOP
 Réalisation : Donaïg LEBON LE SQUER

homogènes par région, donc susceptibles d'avoir plus de portée. De plus, les responsables de fédérations ou d'associations font généralement preuve d'une plus grande disponibilité que les dirigeants d'OP portuaires. Ils sont également plus coutumiers des déplacements et des contacts avec les représentants de l'administration européenne en charge des pêches maritimes.

Seules l'Italie et la Grèce ne participent pas aux travaux de l'AEOP, justifiant leur absence par la spécificité des problèmes d'organisation liés aux pêcheries méditerranéennes. Plusieurs représentants d'organisations norvégiennes sont en revanche régulièrement invités à participer aux débats pour en élargir les perspectives et témoigner de leur expérience.

Créée en 1981 à l'initiative de professionnels français et belges, l'AEOP est une structure légère qui fonctionne essentiellement sur la base du bénévolat : seul un secrétaire est employé à mi-temps pour en assurer la gestion administrative courante. Sa rémunération est partagée avec l'OP belge d'Ostende où se trouve le siège de l'association.

La mission centrale de l'AEOP est de parvenir à un niveau de concertation maximale entre les OP, pour présenter ensuite un front uni dans les discussions avec les représentants communautaires de la Commission Européenne. Bien que son rôle soit exclusivement consultatif, l'AEOP est de plus en plus écoutée par les instances communautaires qui trouvent à travers elle l'avantage d'un interlocuteur unique et représentatif des professionnels. Elle dispose de trois sièges au Comité Consultatif des pêches auprès d'autres représentants de la filière, comme EUROPÊCHE (Association des Organisations Nationales des Entreprises de Pêche). Les dirigeants des criées européennes qui viennent de constituer leur propre association¹²⁸ ont d'ailleurs clairement exprimé leurs motivations en prenant pour modèle d'efficacité le fonctionnement adopté par les producteurs au sein de l'AEOP.

Les pressions exercées par l'intermédiaire de l'AEOP consistent principalement à transférer une connaissance de terrain pour orienter la prise de décision au niveau européen dont « *la réglementation des pêches dépend aujourd'hui à 80%* » (Maurice Benoish). L'association produit tous les ans ou tous les deux ans un mémorandum synthétisant la position de ses membres sur les questions d'actualité et les éventuels points de réforme réglementaires. Ces

¹²⁸ L'Association européenne des ports de pêche et criées s'est constituée le 3 juin 1998. Elle réunit une cinquantaine de ports.

documents expriment les demandes des OP adhérentes pour améliorer l'OCM. L'association y manifeste régulièrement son attachement au règlement fondateur des OP tout en exprimant son souhait de le voir évoluer.

La version rédigée en 1996 s'emploie à justifier le renforcement des OP et la clarification de leur rôle (1996-3). Elle exprime également la nécessité de doter les OP de nouveaux moyens pour établir des relations de partenariat avec le secteur de la transformation et favoriser ainsi l'écoulement de la production en anticipant les problèmes de marché. L'objectif est d'évoluer du "*retrait destruction*" vers le report sur le second marché du surgelé et, au-delà, vers le "*report préventif*" sur le marché du frais par des accords contractuels anticipés.

Plusieurs points d'harmonisation des interventions sont explicitement cités comme objectifs prioritaires par les dirigeants d'OP. Ils concernent prioritairement l'échelle communautaire, où l'application de la PCP comporte, selon eux, trop de particularismes pour ne pas être ponctuellement pénalisante :

- un renforcement des OP dans les pays de l'Union Européenne pour rendre les règles de marché applicables à tous, notamment le respect des prix de retrait ;
- l'adoption d'une politique globale vis-à-vis des importations en provenance des pays tiers et la clarification des conditions de circulation intracommunautaires ;
- et l'application de plans de pêche concertés sur les stocks exploités par plusieurs flottilles européennes.

L'AEOP estime aussi que des progrès pourraient être réalisés à l'échelle européenne, dans le sens de cette harmonisation, par une connexion informatique des OP afin de :

- communiquer des informations sur les espèces sensibles,
- favoriser la réflexion commune,
- et échanger la connaissance sur l'état de l'offre et de la demande portuaires pour une meilleure anticipation et adaptation aux marchés.

C'est d'ailleurs l'objet de la démarche adoptée pour conduire le "réseau langoustines" (*voir supra*).

En dénonçant les "*OP papier*", sans réalité opérationnelle, l'AEOP souligne l'importance des critères de reconnaissance des organisations et suggère qu'ils soient soumis au respect des

prix de retrait de l'annexe I. Elle demande aussi que toutes les espèces puissent bénéficier des prix de retrait de l'annexe VI. La préoccupation fondamentale sous-tendue par l'ensemble de ces mesures est de garantir une égalité des producteurs dans les États membres. L'AEOP défend l'adoption d'un système privilégiant le respect obligatoire d'un "*tronc commun*", autour des prix de retrait communautaires, associé à un soutien des initiatives volontaires : prix de retrait pour les espèces régionales, programmes en faveur de la qualité, primes de report et contrats à la transformation, par exemple.

La position de l'AEOP, à travers ces exigences de développement et de reconnaissance du rôle des OP, reflète clairement la politique des organisations françaises. Dirigée par des professionnels français, à qui revient en partie l'initiative de sa création, l'association européenne est en effet très "*imprégnée*" par la philosophie française d'intervention et d'organisation du marché autour des deux thèmes forts que sont l'application étendue des prix de retrait et l'engagement en faveur de la commercialisation des produits par la négociation contractuelle avec les industries de transformation. Sur ces deux points, les organisations françaises se rejoignent et dépassent les divergences qui peuvent les opposer sur d'autres fronts, notamment en fonction de leur appartenance à l'une ou l'autre des fédérations nationales, ANOP ou FEDOPA.

Pour la première fois à l'occasion de ce mémorandum et de l'Assemblée Générale de septembre 1996, les OP européennes représentées à l'AEOP sont parvenues à établir un consensus relativement large sur les propositions d'organisation du marché. Les OP anglaises, auparavant réticentes, ont alors reconnu l'utilité d'une reconnaissance rigoureuse des organisations et soutenu les revendications de l'association en plusieurs points.

Ainsi, après s'être longtemps heurtée à l'opposition des anglo-saxons et aux principes libéraux défendus par la Commission Européenne, une reconnaissance plus contraignante des OP devrait être validée dans le cadre de la réforme de l'OCM et satisfaire en partie aux pressions de l'AEOP. En revanche, les orientations politiques diffèrent au sujet des prix de retrait dont le caractère obligatoire n'est pas admis par tous les responsables gouvernementaux. C'est d'ailleurs en partie sur ce point qu'achoppent les discussions entre les ministres des pêches. Malgré les progrès réalisés au sein de l'AEOP dans le sens d'une meilleure harmonisation des interventions, plusieurs sujets de désaccord résistent à la concertation entre les États membres.

Le récent conseil des ministres de pêches qui s'est tenu à Luxembourg, le 8 juin 1998, a porté sur les normes de commercialisation, le renforcement des OP et les mécanismes d'intervention. Sur chaque point, la Commission Européenne avait fait des propositions en décembre 1997, après consultation des organisations professionnelles. Cependant, la réponse des ministres a révélé les grands clivages persistants sur l'application de l'OCM. Les pays nordiques, le Danemark, le Royaume-Uni et l'Allemagne, se sont résolument rangés du côté du libéralisme en sollicitant moins d'aides, moins de contraintes pour les OP et plus de concessions commerciales. A l'opposé, le ministre français, Louis Le Pensec, soutenu dans sa démarche par les ministres belges et irlandais, est intervenu pour défendre la préférence communautaire, c'est-à-dire les prix de référence et les droits de douanes. Les ministres espagnols et portugais ont abondé en ce sens en souhaitant des ajustements.

Pour l'organisation du marché communautaire, le ministre français s'est opposé à la suppression des aides aux retraits envisagée pour contrer le gaspillage de la ressource et des fonds. La Commission souhaite en effet dissuader les OP de recourir aux retraits en diminuant les indemnités, mais la France considère qu'il faut « *maintenir ce filet de sécurité pour éponger les coups durs en cas d'accidents de marché* » (Louis Le Pensec). La position française a même été poussée plus avant en exigeant que les nouvelles aides qui pourraient être versées aux OP pour leur permettre de passer des contrats avec les distributeurs soient liées au respect des prix de retrait.

Alors qu'Emma Bonino, Commissaire européenne à la pêche, s'est engagée à proposer des règlements d'ici la fin de l'année 1998, nous voyons combien l'harmonisation européenne autour de la PCP et, notamment, du rôle des OP fait l'objet de controverses et de négociations entre les États membres.

11.2. L'IDEE CENTRALE DE "COGESTION"

Alors que la responsabilité gouvernementale dans la gestion des pêches est globalement admise par l'ensemble des acteurs, les moyens de sa mise en œuvre diffèrent sensiblement d'un pays à l'autre.

Le débat actuel porte principalement sur le partage des responsabilités entre pouvoirs publics et professionnels du secteur des pêches à travers leurs organisations coopératives. Il fait valoir l'idée de "cogestion" (ou "co-management"). Ce concept de cogestion, décrit par de nombreux auteurs, désigne la participation active prise par les pêcheurs dans la définition, la mise en application et le suivi des politiques de gestion. Il encadre donc particulièrement bien les motivations présidant à la création de groupements de producteurs, comme les OP. La distinction est clairement établie avec des procédures consultatives, puisqu'il ne s'agit pas d'introduire un droit d'expression dans une négociation ou une discussion, mais un réel pouvoir de décision et d'intervention.

Cependant, la question reste posée de savoir quel niveau de délégation est le plus souhaitable pour l'exécution des politiques définies dans le secteur des pêches. Quelle efficacité peut-on attendre des organisations de producteurs de type coopératif que sont les OP communautaires ? Quelles implications cela entraîne-t-il en matière d'organisation pour la délégation des responsabilités ? Quels possibles effets néfastes sont constatés et quelles conditions paraissent nécessaires au succès de la démarche ?

11.2.1. L'efficacité reconnue d'un niveau local d'intervention

Nous l'avons vu avec l'exemple de la gestion des pêcheries dans plusieurs pays de l'UE, le rôle de l'État est central pour coordonner les procédures d'attribution de compétences, contrôler le respect des mesures et arbitrer les conflits. Il se traduit pourtant très différemment selon les choix de politique générale. Les cas de figure observés peuvent être schématisés selon deux lignes de conduite distinctes :

- soit une gestion indirecte qui passe par une action sur la taille des navires, les engins ou le nombre de navires autorisés à pêcher, de type POP (Programme d'Orientation Pluriannuel) ;
- soit une gestion directe intervenant par régulation du niveau de capture, comme les TAC.

L'expérience prouve que les résultats sont souvent nuancés dans le premier cas dont la perception par les pêcheurs est incontestablement mauvaise, voire douloureuse : dès que l'outil de travail est touché, des composantes sociales et humaines fortes sont mises en jeu. De

plus, la gestion indirecte est un encouragement au progrès technologique, peu condamnable en tant que tel, mais susceptible d'entraîner une augmentation de la rentabilité qui, au final, affaiblit l'impact escompté pour la réduction de la pression sur la ressource. Elle limite également le nombre de nouveaux entrants et favorise l'établissement de privilèges.

De plus en plus, on assiste à une substitution, au moins partielle, de cette forme d'intervention par la gestion directe qui donne la possibilité aux producteurs de disposer de quotas et d'en être responsables. Le mouvement de délégation de compétences aux OP communautaires en est une bonne illustration.

La question cruciale, quels que soient les pays et les modes d'application de ce principe, reste de savoir comment motiver les producteurs autour de l'intérêt commun pour éviter la "triche" et les "mauvais" comportements.

La première réponse à ce risque de dérive est de légitimer les moyens mis en place en s'assurant de leur proximité avec les producteurs, de leur impartialité et de leur implication active. Elle passe par la liberté d'initiative et d'adhésion. Elle implique aussi le maintien d'un contact étroit entre les responsables de l'organisation et les pêcheurs pour que les échanges s'établissent aussi bien selon une logique descendante (de l'OP vers son adhérent pour l'informer, le conseiller) qu'ascendante (du producteur vers les dirigeants pour communiquer des besoins, émettre des restrictions, aviser des évolutions récentes et d'une connaissance pratique des conditions d'exploitation).

L'intérêt d'une présence portuaire se trouve donc immédiatement validé, mais mérite d'être conforté et inscrit dans le temps par des égards presque individualisés envers chaque adhérent ou chaque flottille. Chaque patron en fonction de son métier, de sa stratégie de pêche sollicite une adhésion pour des raisons qui lui sont propres, pour un soutien sur des espèces précises. Il attend donc de l'OP une réponse personnelle à ses attentes.

Malgré tout, nous avons constaté que l'efficacité du niveau local de gestion, représenté par les OP, ne vaut que s'il est encadré par les institutions publiques et par des mécanismes suffisamment solides pour établir le consensus à la fois entre les pêcheurs et entre les organisations. D'où l'importance qui prévaut, comme nous avons eu l'occasion de souligner, de renforcer les organismes de concertation nationaux et d'encourager la coopération et les regroupements au sein d'associations régionales, par exemple. C'est à cette condition que

Berkes considère, à l'échelle mondiale, les coopératives comme des instruments favorables à la gestion des pêcheries (Berkes, 1986).

11.2.2. Les conditions de son application

L'une des principales faiblesses du principe de délégation des responsabilités à des organismes de type OP est souvent dénoncée par l'interprofession à travers l'absence de toute obligation à adhérer. En effet, malgré la règle de l'extension applicable aux producteurs indépendants et les limites posées aux conditions d'adhésion (trois années minimum, préavis d'un an avant démission), nous avons remarqué l'effet perturbateur et déstructurant que pouvait avoir la liberté d'adhésion quand elle est assimilée par les pêcheurs à droit de censure. Cette réalité quand elle se vérifie est directement consécutive du propos précédent : à savoir que l'adhésion n'est plus interprétée comme un moyen de défendre ses intérêts dans un groupe, mais comme un ensemble de contraintes pesant auquel il faut se résigner pour bénéficier d'un soutien financier.

Un autre problème fréquent est celui lié à la présence sur la même zone d'intervention, voire sur le même port, d'OP ayant des modes de régulation différents. Outre les conflits initiaux entre leaders ayant conduit à la création de deux OP (rarement davantage) sur une même zone d'intervention, cette situation génère des tensions entre pêcheurs adhérents. Le risque de discrédit pèse alors sur l'organisation du marché dans son ensemble. L'absence d'application des mêmes règles, d'un prélèvement uniforme des cotisations introduit un état d'esprit concurrentiel peu propice à asseoir la légitimité des OP.

Nous le voyons, l'efficacité d'un système de gestion partagé est avant tout dépendant de la participation et de l'engagement des producteurs. Leur implication est nécessaire à travers un processus démocratique de décision par consultations ou votes à la majorité, par exemple. La légitimité des OP est dépendante de leur reconnaissance par les professionnels et se distingue en cela des systèmes de gestion gouvernementaux pour lesquels l'initiative est centralisée (Tab. 36).

Tab. 36

Les principales caractéristiques des systèmes de gestion des pêches

	Gouvernemental	Coopératif	Communautaire
Initiative	Centralisée	Décentralisée	Décentralisée
Organisation	Formelle	Formelle	Informelle
Direction	Hiérarchique	Participative	Mutuelle
Contrôle	Central	Décentralisé	Décentralisé
Autonomie	Non	En partie	Oui
Participation des pêcheurs	Non	Oui	Oui

Source : d'après JENTOFT, 1989.

La cogestion ne se satisfait pas d'ajustements empiriques, ni de sanctions informelles, ni de règles non écrites. Le besoin est réel, pour que l'autorité de l'OP soit incontestable, que des guides formels soient rédigés et qu'une équipe compétente soit chargée de l'exécutif. L'organisation de type coopératif mis en place par les OP se distingue ainsi nettement des expériences de gestion communautaires dont la validité est essentiellement liée au faible nombre de participants et à leur grande cohésion interne (familles, villages, paroisses). Ces dernières ententes peuvent naître sans organisation, ni structure formelles, mais cela nuit à la reconnaissance institutionnelle de leur rôle et à la prise en compte de leur représentativité.

11.2.3. Discussion sur la validité du "système OP"

Comme nous venons de le remarquer, plus la prise de décision relève d'un processus juste et clairement établi, plus les règles édictées ont de chance d'être respectées par le plus grand nombre. C'est en partie la conclusion formulée par Jentoft à l'issue d'une observation faite à l'échelle internationale sur le fonctionnement des systèmes de gestion des pêches (Jentoft, 1989). Bien que le fonctionnement de tous les systèmes n'ait pas été étroitement étudié, il semble que ceux fondés sur des principes coopératifs donnent les meilleurs résultats. L'introduction d'un système de cogestion a, dans des pays aussi divers que le Japon ou la Norvège, par exemple, conduit à une amélioration de la qualité des modes de gestion.

En effet, les décisions prises par les OP sont généralement mieux acceptées et respectées que celles émanant du gouvernement et, *a fortiori*, celles pouvant l'être de la Commission Européenne. Le principal argument en faveur de cette thèse est que les structures coopératives, initiées par les producteurs, sont mieux placées que les pouvoirs publics centraux pour répondre à des besoins précis. Les OP sont susceptibles de prendre en compte les spécificités locales et d'adapter, avec une relative souplesse, leur politique en fonction des opportunités. Leur connaissance concrète des conditions d'intervention, du contexte des pêches garantit une meilleure pertinence des décisions.

L'enquête que nous avons pu réaliser auprès des producteurs exprimait l'approbation collective des pêcheurs français sur le principe des OP. Si les modalités de leurs actions ne sont pas exemptes de critiques, leur existence même n'est pas remise en cause directement. Un sondage d'opinion similaire a été mené en 1991, par Marisol Kucharek et Nicolas Polunin sur la côte Nord-Est de l'Angleterre. Bien que traitant presque exclusivement des questions de conservation de la ressource, il conclut, quasiment dans les mêmes termes que l'enquête française, que les pêcheurs sont en accord global avec leur organisations. Elles sont souvent beaucoup mieux perçues que ne peuvent l'être les représentants des institutions gouvernementales (Kucharek, Polunin, 1992).

En déléguant les compétences de gestion, l'État rend les pêcheurs responsables et actifs. Il limite d'autant les sources de contestation. Pourtant, on ne peut ignorer les difficultés induites par l'application de ces principes théoriques.

Premier constat ; de même que la gestion des pêches peut représenter une lourde charge pour les pouvoirs publics, les OP doivent être en mesure d'assumer leurs responsabilités. Cela suggère un premier ensemble de contraintes fortes avec la mobilisation de moyens techniques, humains et financiers suffisants. Nous l'avons observé dans le cas français, les plus petites structures sont celles qui disposent de la moins grande autonomie décisionnelle. Elles sont limitées, tant d'un point de vue financier que politique.

Un second problème plus sérieux encore est celui des conflits internes dans un contexte d'adhésion volontaire. Les risques de démissions, ou d'indiscipline en général, sont d'autant plus réels que les flottes adhérentes sont nombreuses, donc hétérogènes. Les OP ne sont en effet pas exemptes de rivalités internes, de tendances oligarchiques, ni d'esprits élitistes. Le problème des "cavaliers seuls" advient plus fréquemment dans les grandes structures, alors

que dans les plus petites, ils sont plus faciles à identifier, puis à contrôler par des sanctions souvent informelles (dialogue...). La notion de groupe et les liens de solidarité se détendent avec le trop grand nombre de participants impliqués.

Un autre effet de l'augmentation du nombre d'adhérents est la difficulté de l'OP à s'adapter à la résolution des cas particuliers, alors que cela fait la force de sa situation à l'échelle locale. Le risque sous-jacent est de perdre l'identité et la spécificité de chaque flottille et de chaque port. Au total, la croissance des organisations entraîne potentiellement des sentiments d'insatisfaction, de frustration et des rivalités internes. La perte d'une communauté d'intérêts entre les adhérents a un effet d'affaiblissement immédiat sur la gestion de l'OP. Dans ce cas, l'institution gouvernementale est nécessaire pour jouer un rôle de médiateur à travers des organismes de concertation et d'harmonisation des politiques de filière.

De plus, à l'échelle des OP, toutes les compétences ne peuvent pas être déléguées quand il existe une multitude d'organisations. Plus il y a d'OP, plus il y a de limites à la décentralisation. Une raison simple vient étayer cette réalité dans la mesure où la concurrence entre les organisations peut être au moins aussi dévastatrice pour la ressource et le marché que celle des pêcheurs entre eux. D'un autre côté, s'il n'existait qu'une seule organisation, tous les pouvoirs pourraient en théorie lui être attribués. En théorie seulement, car, dans ce cas, on peut redouter que la concurrence ne se déplace au niveau des dirigeants.

Des deux derniers constats découle l'une des principales difficultés à constituer des organisations : trouver l'échelle spatiale et opérationnelle pertinente avec le domaine d'intervention visé. Le premier soulignait le danger de perte de cohésion entre les producteurs dans le cas d'OP trop grandes, alors que le second posait les limites d'une multitude de petites organisations. C'est à ce choix paradoxal que sont régulièrement confrontés les responsables, tentés d'accroître leur aire d'intervention (géographique et fonctionnelle), pour appuyer la dimension socio-économique et politique de l'OP, et forcés de constater en parallèle la perte d'auto-contrôle.

De même, le principe qui fait de la cogestion un processus démocratique peut être discuté. La participation aux prises de décision est souvent plus un idéal qu'une réalité. La faute n'en incombe pas nécessairement aux dirigeants, mais la présence des adhérents aux réunions qui peuvent être organisées est souvent réduite au vote annuel lors de l'Assemblée Générale. La faible disponibilité due aux contraintes du métier est alors plus une excuse qui recouvre une

certaine démotivation et un manque d'intérêt. Nous retrouvons ici des indications que le sondage auprès des producteurs avait révélé.

En conclusion, peut-on évaluer le succès potentiel ou avéré des procédures de cogestion à travers les OP ? La réponse est à mettre au conditionnel, car l'expérience prouve que l'on ne peut faire aucune généralisation sur ce thème. Plusieurs variables peuvent cependant être identifiées en tant que facteurs favorables.

En premier lieu, la délégation des responsabilités et de l'autorité nécessaire à leur application dépend de la législation nationale en vigueur. Les OP doivent avoir les moyens des ambitions dont on les dotent.

Le bon fonctionnement dépend également de la taille des organisations. Les principes de démocratie participative sur lesquels reposent les OP sont d'autant mieux réalisés que l'OP est petite, tant en nombre d'adhérents qu'en aire géographique. Le sentiment d'appartenance à un groupe est d'autant plus fort que les membres sont peu nombreux et se connaissent bien. Nous l'avons constaté à l'échelle française et il semble que ces éléments de conclusion soient applicables dans de nombreux pays. Ainsi, après avoir évalué plusieurs expériences de coopératives de pêcheurs, Pollnac conclue que : « *il y a des cas où les organisations de pêcheurs échouent dans leurs missions à cause de leur taille devenue trop grande pour que les adhérents puissent s'identifier au groupe* » (Pollnac, 1988). De plus, les organisations ayant des adhérents aux profils socio-économiques proches ont moins de conflits internes et la prise de décision s'en trouve facilitée. Les relations sont plus immédiates et spontanées entre pêcheurs pratiquant la pêche côtière et des métiers similaires qu'entre des professionnels de la pêche au large dont la mobilité est plus grande.

Un exemple de distorsion d'intérêt, en l'occurrence entre pêcheurs artisans et industriels, est celui ayant conduit à la création des premiers groupements de producteurs artisans pour la régulation du marché en France, dans les années 1960, puis des OP dans les années 1970-1980. Il a connu des prolongements jusqu'en 1989 avec la scission d'une partie des pêcheurs artisans de la fédération nationale, l'ANOP, et la création de la FEDOPA.

La réponse au problème d'hétérogénéité peut être celle suggérée par R. A. Dahl. Elle consiste à « *dissoudre le groupement pour composer de petits groupes plus harmonieux au sein desquels une politique équitable peut être menée* » (Dahl, 1970). Cette possibilité étant rarement réalisable, il n'en reste pas moins que la gestion des intérêts gagne à être réalisée,

même dans une grande OP, par sous-groupes bien individualisés (réunions de métiers, cotisations "à la carte"...). La solution de Dahl pose cependant un dilemme : si les petites organisations sont favorables à l'expression de la démocratie et à l'identité des producteurs, elles sont multiples et requièrent un organe médiateur pour harmoniser les décisions. Une organisation coopérative chapeautant les plus petites peut tenir ce rôle de coordination. Ce pourrait être le cas en France avec les fédérations nationales, sous réserve d'un dépassement des oppositions politiques entre les deux structures existantes.

Un autre facteur de réussite du fonctionnement des groupements de producteurs tient à l'attachement des hommes aux valeurs collectives et à leur engagement dans le sens de l'intérêt commun. La notion de confiance interne à l'organisation est indispensable à son efficacité. Si les conditions de confiance sont réunies, les modalités de gestion peuvent être remises en cause par les pêcheurs, mais pas l'idée de cogestion, ni de coopération en elle-même. Cependant, la confiance n'est pas le fruit d'une organisation structurée, mais de relations informelles qui peuvent se développer sur le long terme entre les adhérents et les dirigeants à l'intérieur de l'OP ou avec d'autres opérateurs du secteur.

CONCLUSION

La diversité des situations locales et régionales, apparemment irréductible à l'échelle française, est atténuée dès lors que l'on compare les modes d'intervention des OP dans les différents pays de l'UE. Il en ressort des identités nationales marquées par quelques grands traits. Car en effet, si chaque OP décide de sa politique sur un plan individuel et en fonction de l'intérêt de ses adhérents, certaines grandes caractéristiques de leurs priorités d'intervention marquent la stratégie suivie par les gouvernements nationaux.

La singularité française est manifeste dans plusieurs domaines et surtout par la réalisation d'une vaste palette d'actions : plans de pêche, soutien des prix de retrait, commercialisation. La première spécificité des OP françaises est leur polyvalence (métiers, espèces, interventions) et leur vocation affirmée à la première vente avec l'usage du mécanisme des prix de retrait étendu aux espèces autonomes. Leur action pour la gestion de la ressource, principalement motivée par des aspects de marché (présence ou absence de débouchés pour un

produit sur tel port à un moment donné), devrait s'orienter dans les prochaines années vers la gestion des quotas selon des modalités qui restent à définir.

Une autre caractéristique propre aux OP françaises est leur fonction de représentation essentiellement économique des producteurs et leur indépendance vis-à-vis de l'interprofession. Dans les autres pays de l'UE, l'organisation interprofessionnelle est beaucoup plus proche des OP, souvent à l'origine de leur création, et cela leur donne une touche davantage syndicale. En France, au contraire, la création des OP dans les années 1970, et l'OCM en général, ont été réfutées par les organisations syndicales et la dissociation s'est établie dès l'origine dans le schéma des pêches nationales.

La diversité des OP communautaires est l'expression la plus directe de la marge de manœuvre laissée dans les textes réglementaires pour l'application de l'OCM. Les choix politiques de chacun des États se traduisent par des mesures qui lui sont propres et des priorités accordées dans telle ou telle direction. De leur côté, les OP exploitent de manière dynamique le large domaine de compétences de l'amont vers l'aval dont elles sont allocataires.

Dans la très grande majorité des cas, les OP sont des structures à objectifs multiples. Elles associent une gestion de la ressource, à l'organisation du marché, voire à la commercialisation des produits. Ces différentes actions demandent cependant à être coordonnées pour la réalisation des objectifs à la fois économiques et sociaux. Des économies d'échelle peuvent être d'autant mieux réalisées que les tâches sont menées par une même organisation, plutôt que par plusieurs structures indépendantes les unes des autres. Le fait que les OP aient plusieurs facettes d'intervention renforce leur fonction de gestionnaire et leur poids socio-économique. Les coûts et les contraintes de l'adhérent peuvent alors être compensés par la diversité des services offerts.

Nous constatons donc que deux mouvements principaux marquent l'évolution récente des OP françaises, et plus généralement des OP communautaires. Le premier est spontané ; il est initié par les OP elles-mêmes qui se structurent en réseaux, fondent des partenariats, élargissent leurs fonctions originelles. Le second est davantage directif à travers les dispositions légales et réglementaires qui complètent le statut des OP en tant qu'outils de gestion des pêcheries. Les années à venir nous renseigneront sur les chances de voir aboutir progressivement un lissage des situations dans les OP européennes ou au contraire sur la persistance d'une originalité française et d'une diversité régionale. Plusieurs questions restent donc en suspens.

L'originalité de leurs choix d'intervention n'aurait-elle pas tendance à marginaliser les OP françaises par rapport à leurs consœurs européennes ? Le risque n'est-il pas réel de voir leur action rendue inopérante en l'absence d'un consensus communautaire minimal ? L'usage des mécanismes de régulation par les OP françaises est-il le plus judicieux dans un contexte de libéralisme économique et de marché ouvert ?

Cependant, alors que toute identification globale des OP européennes est compromise par la diversité des situations, une idée centrale émerge des études de cas et semble fédérer l'ensemble des acteurs institutionnels et professionnels : l'adoption du principe de cogestion et d'un système de gestion partagée dont les OP sont l'instrument opérationnel. Les règles générales doivent être gérées selon le principe de subsidiarité par l'échelon le plus proche du producteur en vérifiant que l'action engagée est conforme à la politique communautaire (Benoish, 1996).

Nous voyons ici combien les effets à long terme peuvent différer de ceux à court terme. L'histoire des pêches nous apprend qu'il reste très difficile de faire des prévisions fiables sur l'avenir. Quoiqu'il en soit, l'une des conclusions qu'il est possible d'émettre, au vu des expériences de groupements de producteurs dans d'autres pays, est l'importance de la légitimité des actions de l'organisation pour leur efficacité et leur respect. Cela fait de la cogestion un système potentiellement moins coûteux et plus efficace qu'un contrôle gouvernemental.

Le contexte dans lequel les OP sont créées varie considérablement d'un pays à un autre, d'une région à une autre et même d'un port à un autre. Il n'y a pas non plus de modèle unique de mise en place de leurs principes de gestion. Cependant, un point commun reste que le rôle de l'État est incontournable pour la planification globale des politiques, la distribution des quotas, la résolution des conflits entre organisations et la définition des grands axes politiques. En dehors de cette fonction de tutelle, les OP sont généralement bien adaptées pour remplir leurs missions, même si au final c'est sur une question d'échelle que les interrogations restent les plus vives.

CONCLUSION

La politique commune adoptée dans le secteur des pêches maritimes, bien que présentant un certain nombre d'aspects originaux, ne s'écarte pas des lignes de force de la Politique Agricole Commune. Le parallèle avec la politique mise en œuvre dans le secteur des fruits et légumes est même évident, notamment à travers la création et le fonctionnement des organisations de producteurs.

Les OP constituent la pièce essentielle de l'application de l'Organisation Commune du Marché des produits de la mer. Elles sont soumises à un principe libéral de constitution et d'adhésion, mais bénéficient, comme nous l'avons vu, d'une dérogation légale au principe de l'interdiction des ententes (Traité de Rome). Leur objectif est de valoriser cette situation afin que les pêcheurs, grâce à une action concertée, tirent un bénéfice optimal d'un marché européen de 350 millions de consommateurs. Leur création et leur réussite reposent ainsi entièrement sur la volonté des pêcheurs à se regrouper pour mettre en place des mesures de régulation du marché. Ce principe de volontariat est l'un des fondements forts de la légitimité des OP. Il constitue pourtant aussi une source de faiblesse et de vulnérabilité en fonction du comportement adopté par leurs adhérents.

Le rôle des OP consiste souvent à dépasser l'intervention traditionnelle à la première vente. La définition statutaire de leur domaine de compétence leur confère, en effet, la possibilité de mettre en place des actions très diversifiées de l'amont vers l'aval de la filière : de la gestion de la ressource par des plans de capture, à la valorisation du produit avec les démarches d'aide à la commercialisation, par exemple. Cette souplesse d'intervention est fréquemment exploitée par les responsables des organisations françaises dont les missions sont particulièrement étendues. La motivation des producteurs adhérents pour participer à la réalisation de ces objectifs est à la fois guidée par la nature de leurs besoins, en fonction des caractéristiques des pêches locales, et par les stratégies d'exploitation mises en place localement. L'implication commerciale, le développement de programmes de prospection de nouvelles ressources et de débouchés, la mise en place de systèmes de prévisions des apports

ou la réalisation de plans de pêche sont autant de champs d'action fréquemment associés au large éventail des interventions fixées par les organisations françaises.

Du fait de l'utilisation de cette marge de manœuvre institutionnelle, les choix politiques affichés ne sont pas homogènes d'une OP à une autre. Les stratégies diffèrent selon les convictions des hommes qui ne trouvent finalement que peu de lignes directrices dans la politique nationale. Les objectifs mis en avant reflètent des priorités d'intervention contrastées et, en définitive, c'est un portrait en mosaïque que j'ai pu dresser des OP françaises.

Pleine de nuances et de subtilités, la réalité des organisations nationales nous rappelle que la pêche n'est pas seulement caractérisée par des critères rationnels et contemporains. La considération de ces seuls facteurs dans une typologie descriptive et analytique ne suffit pas à expliquer l'identité multiforme des OP.

Outre les facteurs constitutifs et politiques qui mettent en évidence la distinction traditionnelle entre les OP appartenant à la Confédération de la Coopération Maritime et celles issues des pêches industrielles, il n'a pas été permis de travailler plus finement sur des facteurs de regroupement déterminants. Même la logique d'adhésion aux fédérations nationales ne paraît plus aussi tranchée. L'ANOP, composée à l'origine des FROM, a vu le profil de ses OP adhérentes se diversifier : elle comprend aujourd'hui quelques grandes OP artisanales, d'autres, au contraire, très petites et la majorité des structures méditerranéennes. Les premières dénoncent fréquemment les choix d'implication commerciale directe des OP coopératives, alors que les dernières ont une tradition de vente de la production de leurs adhérents. C'est donc surtout par opposition politique à la FEDOPA que s'affirme l'unité de l'ANOP. Les principes d'intervention des OP appartenant à l'une et à l'autre des fédérations divergent, selon les termes que j'ai pu décrire, sur les mesures pratiques à mettre en œuvre pour atteindre une même finalité générale : la réduction des quantités retirées du marché. La personnalité des hommes et la nature des relations entre les décideurs expliquent probablement mieux que tout autre facteur les positions respectives des uns et des autres.

La transcription géographique de l'implantation des OP ne révèle pas non plus de logique prédominante, mais, au contraire, une infinité de relations avec les systèmes halieutiques locaux et régionaux. Les OP sont ainsi extrêmement proches dans leur constitution et leur fonctionnement de l'histoire des pêcheries, des métiers et des hommes. Elles manifestent cette proximité par une adaptation aux besoins des pêcheurs adhérents, comme le montre l'adoption

à leur propre initiative des prix de retrait sur les espèces autonomes dont la signification n'est vérifiée que localement.

Une multitude de causes peut être énoncée, mais c'est avant tout les facteurs humains qui ressortent pour apporter une infinité de nuances à l'organisation professionnelle. De plus, l'indépendance traditionnelle des OP françaises vis-à-vis de l'interprofession et des organisations syndicales, les affranchit de toute structure préexistante, outre celui des groupements de producteurs dont elles sont éventuellement issues.

Les motifs de constitution, le rattachement des organisations à telle ou telle fédération, la nature de leur réaction en cas de difficulté sont ainsi difficilement interprétables au premier abord. La connaissance de terrain, la fréquentation des hommes sont ici plus qu'ailleurs indispensables pour lever les interrogations et nous nous apercevons combien il serait réducteur de vouloir identifier les OP sur la base des seuls critères structurels ou fonctionnels.

Cette corrélation entre OP et systèmes halieutiques est pourtant de plus en plus nuancée par le poids des externalités et l'émergence de fonctionnement élargis avec des alliances transrégionales. Il y a ainsi tout à la fois une relation forte entre OP et systèmes halieutiques et une déconnexion relativement récente, née des profondes mutations qu'a pu connaître la filière ces dernières décennies. L'ampleur des évolutions et des remises en cause conduit à un éclatement des fonctionnements strictement locaux et à l'adoption progressive de réseaux de collaboration et d'entente.

La valeur des héritages du passé, l'attachement des hommes aux traditions, tout comme l'importance de la personnalité des leaders locaux et le jeu des acteurs sont autant de facteurs informels qui ne peuvent être écartés pour accéder à une meilleure compréhension des conditions d'exploitation actuelles des pêcheries. A défaut de les sous-estimer, j'ai compris qu'il était complexe de chercher à les évaluer concrètement. Sauf à en reconnaître l'impact et le reflet dans la diversité des situations, il n'a pourtant pas été possible de fonder une analyse rigoureuse sur ces paramètres humains. Souvent, seules des données sociales, par nature difficilement quantifiables et relatives au métier des hommes, à leur préoccupations, à leurs comportements permettent d'interpréter l'individualité de chaque groupement de producteurs, voire de chaque flottille au sein même des OP. Les OP font ainsi office de révélateurs des spécificités régionales ou locales à travers des données socio-économiques, humaines et

historiques. Elles contribuent pour partie à déceler et parfois à mieux cerner la complexité du fonctionnement des systèmes halieutiques.

Cependant, la singularité des OP françaises se dégage de manière plus globale à la lumière d'une comparaison avec la situation dans les autres États membres de la Communauté européenne. Leur identité nationale ressort à travers quelques grands traits originaux. C'est tout d'abord l'étendue de leur implication qui retient l'attention : la couverture générale des espèces soutenues par les prix de retrait est une exception communautaire et l'extension des missions de la capture jusqu'à la commercialisation (directe ou indirecte) des produits débarqués par leurs adhérents est unique en Europe.

La préoccupation majeure des OP françaises se révèle centrée sur l'état du marché dont l'incidence est immédiate pour les producteurs. L'objectif central est de contribuer à limiter les retraits en suivant une voie prioritaire qui est de promouvoir les produits de la mer, en particulier le produit frais ou vivant de qualité supérieure que les pêcheurs français sont capables de débarquer. Ainsi, même quand il s'agit de mesures de gestion de la ressource, la motivation sous-jacente est de réguler ou d'étaler les apports afin de répondre dans les meilleures conditions à la demande des mareyeurs ou des distributeurs.

Issus d'un même *corpus* de textes réglementaires, les statuts des OP recouvrent une grande variété d'applications locales. Les spécificités qui ressortent à l'échelle nationale sont en partie liées aux orientations politiques des gouvernements, selon qu'ils sont partisans ou non du principe de cogestion ou que les priorités définies mettent l'accent sur la gestion de la ressource ou le revenu des producteurs. Les professionnels, eux-mêmes favorables au suivi de telle ou telle doctrine, sont dépendants des incitations reçues et de la transcription en droit national des règlements communautaires.

L'autonomie décisionnelle des OP est donc relative et fonction de paramètres de politique générale. Elle est également nuancée par les interactions qui existent entre organisations. Celles-ci sont en effet incontournables que ce soit pour la gestion de la ressource ou le soutien des prix. Alors que l'intervention des OP est soumise à des contraintes externes liées à l'exploitation d'une ressource naturelle et à l'internationalisation croissante des marchés, elle est aussi dépendante de l'action des organisations voisines et de l'attitude des autres opérateurs du secteur.

Conclusion

Dans un tel système fondé sur le volontariat des producteurs, l'harmonisation des actions, au moins entre OP, doit en effet atteindre un seuil minimal sous peine d'inefficacité. Qu'il s'agisse d'imposer des contraintes de capture ou de prix de retrait, la discipline des adhérents dépend de la cohérence des mesures édictées par les OP intervenant sur la flottille ou la pêcherie considérées. La concurrence entre OP produit, dans le cas contraire, des effets au moins aussi déstructurants que celle qui règne traditionnellement entre les producteurs eux-mêmes.

Depuis 1970 et leur création réglementaire, l'utilité des OP est largement reconnue à la fois par la Commission Européenne qui a conforté leur position et par les professionnels de la filière. Leur fonctionnement n'est pourtant pas sans susciter des critiques d'autant plus vives que les difficultés conjoncturelles ou structurelles du secteur sont exacerbées. Je l'ai constaté dans le courant de cette enquête en interrogeant les producteurs adhérents et indépendants à une période économique tendue (fin 1994) et encore marquée par la proximité des crises économiques du début des années 1993 et 1994. Indépendamment de cela et des inévitables polémiques passagères ou pointilleuses, le fort taux d'adhésion exprime clairement la reconnaissance de l'utilité des OP par les producteurs.

Au delà des réactions ponctuellement défensives, les OP ont été amenées depuis vingt ans à s'adapter et à fonctionner à des échelles renouvelées pour remplir leur rôle d'organisation et de régulation des marchés. Ce mouvement se traduit en particulier par l'émergence de fonctionnement en réseaux que j'ai évoquée, et plus généralement par l'établissement de politiques de partenariat avec les autres intervenants de la filière. On observe ainsi progressivement un glissement de l'échelle d'intervention des OP du local au régional, voire aux échelons national et européen à travers les associations fédératives ou l'adhésion de producteurs étrangers à des OP françaises, par exemple.

Plus ou moins contraints et forcés par les difficultés actuelles, les responsables d'OP, comme d'autres opérateurs du secteur, sont à la recherche d'une échelle pertinente d'intervention en cohérence avec les nouvelles composantes du système halieutique.

Les dernières modifications réglementaires œuvrant dans le sens d'une extension des compétences et d'un élargissement des possibilités de financement semblent ouvrir des voies d'amélioration et de comblement de l'écart constaté entre les ambitions des OP et leurs ressources. Elles pourraient offrir le support à de nouvelles politiques plus globales. Ces

dernières paraissent souhaitables pour construire le cadre fédérateur de l'ensemble de la filière autour d'intérêts communs. L'impulsion dépend pourtant, quel qu'en soit l'objet, de la volonté politique des responsables professionnels.

Les instances communautaires et nationales accordent également une confiance de plus en plus grande à ces structures portuaires en leur déléguant des responsabilités nouvelles et en renforçant leurs possibilités d'intervention. Cette évolution considérable dans le sens d'une augmentation de leur domaine de compétence se trouve amplifiée par une tendance propre aux OP qui est d'accroître leur espace d'intervention et leur représentativité socio-économique. Ce mouvement est particulièrement sensible en France où le poids socio-économique des OP trouve fréquemment un écho politique. Les dirigeants d'OP sont d'autant mieux reçus et écoutés dans les discussions ministérielles ou communautaires que l'organisation qu'ils représentent est grande.

Le paradoxe de cette extension à la fois géographique et fonctionnelle est le risque potentiel de perte de l'identité locale fondatrice. Or, la situation portuaire et l'assentiment des producteurs sont l'essence même des groupements de pêcheurs, comme des OP. Cette contradiction reste à surmonter.

Alors que le poids des contraintes extérieures augmentent sous l'effet conjugué des mutations économiques et de la raréfaction de la ressource, les missions de l'OP, initialement proches des groupements de producteurs traditionnels, ont considérablement évolué. Initié dans le cadre d'une fonction sociale de rassemblement et de manifestation de solidarité d'un groupe de producteurs, le rôle de l'OP a glissé vers un ensemble de fonctions économiques. Le pêcheur semble aujourd'hui y trouver un intérêt davantage financier que mutualiste, par contraste avec ce que Mordrel pouvait décrire en 1972 (Mordrel, 1972). Malgré le haut niveau d'organisation des pêcheurs français et la forte présence des coopératives dans le secteur, L'Hostis, ancien directeur de l'OPOB, a pu écrire à ce sujet que « *l'adhésion est aujourd'hui plus consommatrice que militante* » (L'Hostis, 1988). La perception des producteurs traduit très largement une impression de dilution du rôle de l'OP à des niveaux qui leur échappent. Avec l'élargissement de son cadre de compétences, l'OP s'éloigne des préoccupations immédiates du producteur et comporte de plus en plus de contraintes. Les OP françaises sont en effet caractérisées par un fonctionnement bureaucratique assez lourd en partie lié à une gestion complexe et très technique des dossiers d'intervention.

Faute d'une réelle appropriation de l'OP en tant qu'outil à leur service, les pêcheurs se désengagent. L'adhésion à l'OP est ainsi devenue un impératif économique pour le bénéfice des prix de retrait, dont l'implication sociale s'est éteinte. La rentabilité des outils a progressivement pris le pas sur la confrérie des hommes.

Cette faible cohésion des pêcheurs autour des principes mutualistes comporte de nombreux inconvénients pour le fonctionnement des OP. Elles subissent ainsi fréquemment le préjudice de comportements peu soucieux de l'intérêt commun contre lesquels elles doivent poser des barrières dissuasives.

Dans un système aussi complexe et dépendant, il importe de s'interroger sur le niveau géographique ou le maillage pertinent pour fonder l'action d'une unité de gestion et de décision opérationnelle telle qu'une OP. Quelle est dans un proche avenir l'échelle pertinente d'intervention qui va s'imposer à travers l'aire de reconnaissance des OP et la portée de leurs actions ? S'agit-il des entités de pêches locales, d'ensembles portuaires voisins, des régions administratives ou des façades maritimes nationales ou transnationales ? Si la tendance est à l'augmentation de l'aire d'intervention, comment les organisations vont-elles procéder pour préserver le contact portuaire avec les producteurs et éviter un "décrochage" avec les préoccupations des adhérents ? La mise en réseaux offre-t-elle des perspectives globales ou au contraire des pistes réservées à quelques politiques communes ?

La réflexion que j'ai menée soulève ainsi plus de questions qu'elle n'apporte de réponses. Parmi les interrogations issues de l'analyse de l'organisation des pêches françaises, nombreuses sont celles qui concernent la capacité des OP à concilier leur fondement portuaire avec des impératifs de gestion de plus en plus liés à l'influence de facteurs nationaux, communautaires et internationaux.

Grâce aux nouvelles dispositions renforçant le rôle des OP dans le domaine des marchés, comme dans celui de la gestion des quotas, celles-ci peuvent être légitimement considérées comme les unités d'application de la PCP en liaison avec les collectivités locales, surtout régionales. Dès lors, la nécessité paraît réelle d'intégrer la politique volontariste de fonctionnement des OP en réseaux pour permettre l'établissement d'échelles d'intervention en accord avec les impératifs économiques. Les politiques thématiques, comme celles développées autour de la qualité des produits, jouent alors le rôle d'axes structurants et fédérateurs sur lesquelles viennent se greffer des voies de concertation et d'harmonisation.

L'insertion européenne, souhaitable pour contrer le risque de marginalisation, passe probablement par une bonne organisation locale et un renforcement des solidarités grâce à l'établissement de partenariats. Le développement de collaborations avec d'autres ensembles géographiques, d'autres modes de gestion des pêches, y compris hors des frontières nationales, est un enjeu considérable des prochaines années. Nous avons vu que les OP françaises s'y préparent en anticipant des coopérations avec des organisations étrangères pour créer des passerelles entre OP.

En définitive, ce travail sur le fonctionnement des OP apporte des bases d'une réflexion en mouvement. Alors qu'aucun document de référence précis, tant en droit qu'en économie ou en histoire, n'en analysait au préalable la place dans le système des pêches maritimes, j'espère avoir contribué à dresser un portrait dynamique et prospectif suffisamment clair de ces organisations.

Son actualité est une caractéristique forte et il n'échappe bien sûr pas au risque d'obsolescence qui le frappe dès la première lecture. Cependant, cette limite est en elle-même un encouragement à prolonger l'analyse. Son actualisation présente d'autant plus d'intérêt que les réformes en cours sont profondes et que les prochaines années vont encore voir le paysage des OP se renouveler sous l'effet conjugué des mutations du secteur et de la dynamique interne dont ces organisations font preuve. D'autres recherches viendront, je le souhaite vivement, en compléter certains aspects, en contredire d'autres et, de toutes façons, enrichir un débat ouvert à la critique.

Université de Nantes
Faculté des Lettres et Sciences Humaines
Institut de Géographie et d'Aménagement Régional (IGARUN)

Géolittomer-Nantes - UMR 6554 du CNRS
Littoral, Environnement, Télédétection, Géomatique

LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS DES PÊCHES MARITIMES FRANÇAISES

La recherche d'une échelle pertinente d'intervention

Volume 2 : Sigles, Bibliographie, Annexes et Tables

**BU
NANTES
Sect.
LETTRES**

Thèse de Doctorat de Géographie
Présentée et soutenue publiquement par
Donaïg LEBON LE SQUER

le 27 novembre 1998, devant le jury ci-dessous :

Monsieur Maurice BENOISH, Président de l'AEOP (Association Européenne des OP),
Monsieur François CARRE, Professeur de Géographie, Université Paris IV,
Monsieur Jean CHAUSSADE, Directeur de Recherches au CNRS, UMR 6554, Nantes
Monsieur Jean-Pierre CORLAY, Professeur de Géographie, Université de Nantes,
Monsieur Mark WISE, Principal Lecturer, University of Plymouth (Chaire Jean Monnet)

Sous la direction de Monsieur Jean-Pierre CORLAY.

LISTE DES SIGLES

Les Organisations de Producteurs

- AEOP** : Association Européenne des Organisations de Producteurs
AMOP : Association Méditerranéenne des Organisations de Producteurs
ANOP : Association Nationale des Organisations de Producteurs (France)
ARPEVIE : Organisation de Producteurs des Artisans Pêcheurs de Saint-Gilles-Croix-de-VIE
AVOP : Association Vendéenne des Organisations de Producteurs
BASCOPECHE OP : Organisation de Producteurs des pêcheurs du Pays Basque (Ciboure)
CME : Coopérative Maritime Etaploise (Boulogne)
COBRENORD : Organisation de Producteurs Coopérative de Bretagne Nord (Saint-Malo)
COOPARMOR : Organisation de Producteurs des Côtes d'Armor (Saint-Quay-Portrieux)
COPEMART : Société Coopérative des Pêcheurs de Martigues (Port-de-Bouc)
COPEPORT : Société Coopérative des Pêcheurs Portais (Port-en-Bessin)
FEDOPA : Fédération des Organisations de Producteurs à la Pêche Artisanale (France)
FOMA : Fonds d'Organisation des Marchés de l'Aquitaine pour la conchyliculture (Arcachon)
FOMAS : Fonds de soutien du Marché Artisanal Sablais (Les Sables-d'Olonne)
FROM : Fonds Régional d'Organisation des Marchés des produits de la pêche
ONAPROGER : Organisation Nationale des Producteurs de thon germon (Concarneau)
OP : Organisation de Producteurs
OPCB : Organisation des Producteurs Conchylicoles Bretons (Morlaix)
OPMG : Organisation des Producteurs de produits de la Mer de Guyane (Cayenne)
OPOB : Organisation des Pêcheries de l'Ouest Bretagne (Le Guilvinec)
OPPAN : Organisation de Producteurs des Pêcheurs Artisans de l'Île de Noirmoutier (l'Herbaudière)
ORMER : Organisation de Producteurs pour l'Élevage en mer (Mèze)
ORTHONGEL : Organisation des Producteurs de Thon congelé (Nanterre)
PROCACO : Organisation de Producteurs des ports du littoral de Provence-Côte-d'Azur-Corse (Marseille)
PROGRAUSARDANC : Organisation de Producteurs de sardines et d'anchois (Grau-du-Roi)
PROMA : Organisation de Producteurs Morbihan Finistère Loire-Atlantique (Lorient)
PROMALO : Organisation de Producteurs de la Baie de Saint-Malo (Saint-Malo)
PROQUAPORT : Organisation de Producteurs du Quartier de Port-Vendres (Port-Vendres)
PROSUMER : Organisation de Producteurs pour les Produits surgelés en mer
SATHOAN : Société coopérative des pêcheurs Sète - Mole
SCOMA : Société Coopérative de Mareyage Morbihan Loire-Atlantique (Lorient)
SOCOSAMA : Société Coopérative Sablaise de Marins pêcheurs (Les Sables-d'Olonne)
UBOP : Union Bretonne des Organisations de Producteurs

Autres sigles

- ACA** : Armement Coopératif Artisanal
ACM : Analyse des Correspondances Multiples
ADRIA : Association pour le Développement de la Recherche appliquée aux Industries Agricoles et Alimentaires

Liste des sigles

ANARECOM : Association Nationale de Révision de la Coopération Maritime
APMAR : Association de Prévoyance Maritime
ARECOM : Association Régionale de la Coopération Maritime
ARECOM : Association Régionale d'Etudes des Coopératives Maritimes et des organismes de pêche artisanale
BQM : Bretagne Qualité Mer
CA : Chiffre d'Affaires
CAAM : Centre Administratif des Affaires Maritimes
CCE : Commission des Communautés Européennes
CCMCM : Confédération de la Coopération de la Mutualité et du Crédit Maritimes
CEASM : Centre d'Etude et d'Action Sociales Maritimes
CEFPA : Centre d'Etudes et de Formation de la Pêche Artisanale
CEP : Centre d'Etude de Projets
CGPA : Centre de Gestion de la Pêche Artisanale
CIEM : Conseil International pour l'Exploration de la Mer
CIPM : Comité Interprofessionnel des Pêches Maritimes
CITPPM : Confédération Industrielle de Traitement des Produits des Pêches Maritimes
CLPM : Comité Local des Pêches Maritimes
CNC : Comité National de la Conchyliculture
CNEXO : Centre National pour l'Exploitation des Océans
CNPMEM : Comité National des Pêches Maritimes et des Elevages Marins
CNRS : Centre National de la Recherche Scientifique
CODIMAR : Union Coopérative de diffusion et d'innovation pour les produits de la mer
COFRAC : Comité français d'accréditation
COGECA : Conseil Général des Coopérations Agricoles (de l'Union Européenne)
CORECODE : Commission Régionale de Coordination des équipements portuaires en matière de Débarquement des produits de la pêche
COREMODE : Commission Régionale de Modernisation et de Développement de la flottille de pêche artisanale et des cultures marines
CRPM : Comité Régional des Pêches Maritimes
CRTS : Centre Régional de Traitement des Statistiques
CSO : Conseil Supérieur d'Orientation
DDAM : Direction Départementale des Affaires Maritimes
DIRAM : Direction Inter Régionale des Affaires Maritimes
DPMC : Direction des Pêches Maritimes et des Cultures Marines
DRAM : Direction Régionale des Affaires Maritimes
ENA : Ecole Nationale de l'Administration
ENIM : Etablissement National des Invalides de la Marine
ENSA : Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie
EUROPECHE : Association des Organisations Nationales des Entreprises de Pêche
FAO : Food and Agriculture Organisation of the United Nations (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture)
FEOGA : Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole
FEOP : Fonds Européen d'Organisation de la Pêche
FIOM : Fonds d'Intervention et d'Organisation des Marchés des produits de la pêche maritime et des cultures marines

Liste des sigles

GAEC : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
GATT : General Agreement on Tariff and Trade (Accord général sur les tarifs et le commerce)
GERMA : Groupe d'Etude des Ressources Maritimes
GIE : Groupement d'Intérêt Economique
GMS : Grande et Moyenne Surface
GPA : Groupement des Pêcheurs Artisans
GREP : Groupe de Recherche pour l'Education et la Prospective
IBS : Infos Bretagne Services
IFOP : Instrument Financier d'Orientation pour la Pêche
IFREMER : Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la Mer
IGP : Indication Géographique Protégée
JO : Journal Officiel
KW : Kilowatt
LITTORAL : Cabinet de courtage de la Coopération Maritime
MF : Millier de Francs
MIN : Marché d'Intérêt National
Mt : Millier de tonnes
OCM : Organisation Commune des Marchés
OCP : Organisation Commune des Pêches
OFIMER : Office interprofessionnel des produits de la mer et de l'aquaculture
ORSTOM : Institut Français de Recherche Scientifique pour le développement en coopération
PAC : Politique Agricole Commune
PCP : Politique Commune de la Pêche
PIB : Produit Intérieur Brut
PLV : Publicité sur les Lieux de Vente
PME : Permis de Mise en Exploitation
POP : Programme d'Orientation Pluriannuel
QIT : Quota Individuel Transférable
RHF : Restauration Hors Foyer
SCCMM : Société Centrale du Crédit Maritime Mutuel
SECODIP : Société d'Etudes de la Consommation, de la Distribution et de la Publicité
SFAC : Société Française d'Assurance et de Crédit
SMIC : Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance
SRC : Section Régionale Conchylicole
TAC : Total Allowable Catch (Total Admissible de Capture)
TJB : Tonneau de Jauge Brute
UAPF : Union des Armateurs à la Pêche de France
UBO : Université de Bretagne Occidentale
UE : Union Européenne
UFIDECOM : Union Mutualiste Financière pour l'Organisation du Marché des produits de la mer
UMR : Unité Mixte de Recherche
URA : Unité de Recherche Associée
ZEE : Zone Economique Exclusive

Bibliographie

BU
NANTES
Sect.
LETTRES

Ouvrages et articles _____	359
Rapports et études _____	378
Revue et presse spécialisées _____	384
Références documentaires (lettres, bulletins, recueils divers) _____	385
Documents statistiques _____	386

OUVRAGES ET ARTICLES

- ABBES R., 1991, *Atlas des pêches françaises dans les mers européennes*, IFREMER/Ouest-France éd., Rennes, 99 p.
- ABGRALL B., DERENNES M., BOURVAS F., sous la responsabilité scientifique de BOURGEOIS C.M., 1983, *Maîtrise et amélioration de la qualité du poisson*, ADRIA Quimper, 76 p.
- ANDRO M., DORVAL P., LE BOUAR G., LE ROY Y., 1993, *Analyse du travail et nouvelles tendances en matière de stockage des captures à bord des navires de pêche*, UBO, Institut de Technologie Lorient, 246 p.
- d'ARTIGUES M., CATANZANO J., LEBON LE SQUER D., REY H., 1994, *The Producers' Organizations in France : National typology*, EC Project N°AIR2-CT93-1392, CEP Montpellier, IFREMER, 38 p. (+ annexes).
- d'ARTIGUES M., CATANZANO J., LEBON LE SQUER D., REY H., 1995, *Les organisations de producteurs des pêches maritimes françaises. Situation et typologie*, Rapport interne IFREMER/DRV N°95-20, 81 p. (+ annexes + 12 fig.).
- AUBY J.-B., 1988, *L'ordonnance de 1945 et l'organisation professionnelle des pêches maritimes en France*, Stratemap management public, Paris, 64 p.
- BAILLY D., 1994, *Economie des ressources naturelles communes, la gestion des bassins conchylicoles*, Thèse d'Economie, Université de Rennes I, 311 p.
- BASSET D., PORRY J.-L. et al., 1996, *Rapport de mission sur la situation des organisations de producteurs et des coopératives de mareyage dans le secteur de la pêche maritime*, Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation, Paris, 10 p.
- BIAIS G., 1996, *Gérer les pêches : état du problème pour la France*, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 79-88.
- BENOISH M., 1996, *Les contraintes et les orientations de la coopération maritime*, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 159-160.

- BENOIT C., 1976, *Les ressources des océans*, Eyrolles, Paris, 95 p.
- BERKES F., 1985, Fishermen and the "Tragedy of the Commons", *Environmental Conservation*, Vol.12, N°3, 199-206.
- BERKES F., 1986, Local level management and the commons problem, *Marine Policy*, Vol.10, N°3, 215-229.
- BERNARD P., 1993-1, La crise, *France-Eco-Pêche*, N°375, janvier, Rennes, 8-14.
- BERNARD P., 1993-2, Un contrat contre la crise, *France-Eco-Pêche*, N°380, juin, Rennes, 7-10.
- BERNARD P., CHEGARAY S., 1993, Boulogne, le prix de la ressource, *France-Eco-Pêche*, N°384, novembre-décembre, Rennes, 33-38.
- BERNARD P., JEGOU B., 1992, Organiser le marché, *France-Eco-Pêche*, N°366, février, Rennes, 7-16.
- BERNARD P., JEGOU B., 1993, Lorient à quitte ou double, *France-Eco-Pêche*, N°382, septembre, Rennes, 6-11.
- BERNARD P., JEGOU B., LE MEUR J., 1995, Lorient : hier et aujourd'hui, *France-Eco-Pêche*, N°402, septembre, Rennes, 11-30.
- BERNARD P., PERIDY N., PERRAUDEAU Y., 1996, Analyse de l'internationalisation des marchés des produits de la mer, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 141-150.
- BERNEZ F., 1979, *Quelques implications sociales des mutations économiques des pêches maritimes bretonnes 1945-1979*, ATP du CNRS, CREFE, 19 p.
- BERTHOU P., LATROUITE D., MORIZUR Y., VERON G., 1992, *Les pêches artisanales de la Manche Occidentale : flottilles et ressources halieutiques*, IFREMER, Brest, 175 p.
- BESANCON J., 1965, *Géographie de la pêche*, Gallimard, Paris, 529 p.
- BEUZIT H., 1993, *Etude sur la filière pêche : aspects économiques et humains. Pays de Lorient*, Agence de Développement Economique du Pays de Lorient, pagination multiple.
- BIAIS G., 1995, Le système de gestion, in *Système halieutique : un concept pour l'analyse du secteur des pêches*, Document interne IFREMER, 268-306.

- BLUMANN C., 1984, Les organisations de producteurs et la politique agricole de la CEE, *Revue de Droit rural*, N°127, 426 p.
- BOITEUX COLIN F., 1988, Saint-Guénolé joue sur la qualité, *Pêche Infos*, N°5, FIOM, Paris, 4-5.
- BOUDE J.-P., 1983, La pêche dans l'économie française, son importance et son insertion dans l'économie du pays, *La Pêche Maritime*, N°1261, Paris, 196-201.
- BOUDE J.-P., 1984, *Les pêches maritimes bretonnes et l'Europe Bleue*, GERMA, Université du Québec à Rimouski, UBO, 107-128.
- BOUDE J.-P., 1986, *Les effets économiques induits par les activités de pêche artisanale en Basse-Normandie. Rapport final*, ENSA, Rennes, 181 p.
- BOUDE J.-P., GIRARD S., 1985, *Etude des investissements effectués dans le secteur de pêche artisanale du Mor Braz de 1976 à 1983*, ENSA, Rennes, 31 p.
- BOUDE J.-P., GUILLOTREAU P., 1992, Evolution du commerce international des produits halieutiques au regard de l'intégration européenne, *La Pêche Maritime*, N°1369, Paris, 506-512.
- BOUDE J.-P., PEGE J.-Y., 1994, Produits de la mer : la filière française, *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, N°32, 33-37.
- BOUGIS P. et al., 1976, *Océanographie biologique appliquée, l'exploitation de la vie marine*, Masson, Paris, 320 p.
- BOURHIER A., 1995, La situation des différents ports de pêche vendéens au début des années quatre-vingt-dix, *Norais*, N°167, 517-534.
- BOURLON X., 1995, *Etude d'un système halieutique côtier : la pêche littorale dans les Pertuis charentais*, Mémoire ISPA, IFREMER, La Rochelle, 112 p.
- BRU H., SIMON B., 1982, La pêche artisanale dans l'Ouest, l'exemple des Pays de la Loire, *La Pêche Maritime*, N°1247, Paris, 88-92.
- BRULE O., 1987, Le port de Saint-Guénolé, à la pointe de la Bretagne et de l'innovation, *La Bretagne Economique*, décembre, Rennes, 38-39.
- CAMPILLO A., 1986, *Les pêcheries françaises en Méditerranée continentale. Bilan des connaissances perspectives*, IFREMER, Sète, 197 p.

- CANEVET C., 1988, La révolution agro-alimentaire contemporaine en Bretagne, 1950-1987, *Historiens et Géographes*, N°318, mars-avril, Paris, 213-241.
- CARRE F., 1981, Les pêches maritimes en France : économie et sociétés, pêches et pêcheries, les ports de pêche français, *Profils économiques, Dossiers d'histoire et de géographie*, N°3, Paris, 95-124.
- CARRE F., 1982, Les pêches en Europe du Nord et du Nord-Ouest, *Images Economiques du Monde*, N°1-2, Paris, 179-194.
- CARRE F., 1983, *Les océans*, PUF, Coll. Que sais-je?, N°92, Paris, 125 p.
- CARRE F., RASS T.S., 1980, Les pêches maritimes : complexes biogéographiques de production et provinces halieutiques, *Travaux de l'Institut des Pêches Maritimes*, tome 44(2), Nantes, 89-117.
- CARRE H., JADE A., MISSONNIER T., 1996, L'entreprise de pêche, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 215-219.
- CATANZANO J., 1988, *Eléments sur les interventions financières de l'État dans le secteur des pêches artisanales*, IFREMER, Paris, 33 p.
- CATANZANO J., 1995, *Le système de production*, in : Système halieutique : un concept pour l'analyse du secteur des pêches, Document interne IFREMER, 188-218.
- CATANZANO J., GILLY B., LANTZ F., DURAND M.-H., 1988, *Analyse des résultats et des comportements économiques des entreprises de pêche artisanale*, IFREMER, Paris, 61 p.
- CATANZANO J., GILLY B., MEURIOT E., 1986, *Principes et limites des mécanismes de régulation des pêches au niveau de la production*, document de travail IFREMER, DRV, 22 p.
- CATANZANO J., LANTZ F., VERNIER C., ALLARD M.-O., 1994, *La pêche artisanale des années quatre-vingts en France*, Rapport Interne DRV, IFREMER, 38 p.
- CATANZANO J., LEBON LE SQUER D., REY H., 1995, *Fonctionnement et performance économique des OP*, Programme CE AIR II, IFREMER, ORSTOM Montpellier, 50p. (+ annexes).

- CATANZANO J., REY H., 1996, Régulation et participation des acteurs : un mythe, des réalités, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 103-120.
- CATANZANO J., REY H., 1997, La recherche halieutique entre science et action : réflexions sur fond de crise, *Natures Sciences Sociétés*, Vol 5 N°2, avril-juin 1997, Paris, 19-30
- CHAPIN J.-Y., 1972, *La politique commune des pêches*, Thèse en Droit, Université de Rennes, 2 Vol., pagination multiple.
- CHARUAU A., 1989, *La dynamique des pêches côtières du pays bigouden*, IFREMER, Lorient, 86 p.
- CHAUMETTE P., 1996, *Les spécificités du droit social dans le secteur de la pêche*, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 221-227.
- CHAUSSADE J., 1980, *La pêche et les pêcheurs des provinces maritimes du Canada*, Thèse de doctorat d'État en géographie, UBO, Brest, 714 p.
- CHAUSSADE J., 1983, L'évolution des mentalités chez les marins-pêcheurs, *Cahiers du Groupe SERS*, N°3, Université de Nantes, 189-195.
- CHAUSSADE J., 1984, Les difficultés de la pêche industrielle en France : l'exemple du port de Lorient, *Norois*, N°121, Poitiers, 141-154.
- CHAUSSADE J., 1992, *Perspectives de développement des régions atlantiques : bilan d'un séminaire*, Rapport URA 904 CNRS, Nantes, 31-42.
- CHAUSSADE J., 1993, Perspectives de développement des pêches françaises dans le cadre de l'Arc Atlantique, *Norois*, N°157, Poitiers, 171-176.
- CHAUSSADE J., 1994, *La mer nourricière enjeu du XXI^e siècle*, Imprimerie de la Concorde, Champtoceaux, 153 p.
- CHAUSSADE J., CORLAY J.-P., 1988, *Atlas des pêches et des cultures marines en France*, GIP Reclus, Montpellier, 103 p., 209 cartes et figures.
- CHAUSSADE J., CORLAY J.-P., 1990, *Atlas des pêches et des cultures marines : France, Europe, Monde*, Editions Ouest-France, Le Marin, Paris, 252 p., 580 cartes et figures.

- CHAUSSADE J., RAKOTOBE S., 1996, Perspectives d'aménagement des activités de pêche et d'aquaculture, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 29-48.
- CHEGARAY S., 1994, Le marché français des produits de la mer, *Le Marin*, N°2440, Rennes, 22-23.
- CLEIRENS DADRE V., 1982, *La politique commune de la pêche dans la CEE*, Thèse en Droit de la mer, Université de Bordeaux, 343 p.
- COMBACAU J., 1985, *Le droit international de la mer*, PUF, Coll. Que sais-je ?, Paris, 125 p.
- CONGAR R., 1985, *La France dans l'Europe Bleue*, GERMA, Université du Québec à Rimouski, UBO, Brest, 129-192.
- CONNAN A., 1974, *Quelques problèmes posés par la restructuration de la pêche artisanale française dans le cadre de la CEE*, Mémoire DAA Halieutique, ENSA, Rennes, 48 p.
- CONRAUD P., 1992, *Contribution à l'étude de la gestion des quotas par les OP : typologie des adhérents de l'OPOB et application aux espèces sous quotas*, Mémoire DAA Halieutique, ENSA, Rennes, 59 p. (+ annexes).
- CORLAY J.-P., 1979, La notion d'espace halieutique : proposition méthodologique à partir de l'exemple danois, *Noröis*, N°104, Poitiers, 449-466.
- CORLAY J.-P., 1982, L'homme et le milieu littoral, *Historiens et Géographes*, N°291, septembre-octobre, Paris, 141-158.
- CORLAY J.-P., 1984, Le conflit des pêches françaises en 1980 : essai de socio-géographie halieutique, *Noröis*, N°121, Poitiers, 155-169.
- CORLAY J.-P., 1993, *La pêche au Danemark, essai de géographie halieutique*, Thèse de doctorat d'Etat en géographie, UBO, Brest, 2 Vol., 1331 p., 293 fig., 52 tab.
- CORLAY J.-P., 1994, Fishing in troubled waters, *European Brief*, Vol.1, N°5, avril-mai, 27-28.
- CORLAY J.-P., 1994, L'espace halieutique existe, je l'ai rencontré... Essai théorique et méthodologique sur la géographie des pêches, *Cahiers Nantais*, N°40, Nantes, 57-75.

- CORLAY J.-P., 1995, Le concept d'espace halieutique : réflexion de géographes sur les pêches maritimes à partir du cas danois, in *Questions sur la dynamique de l'exploitation halieutique*, table-ronde ORSTOM-IFREMER, Montpellier, 6-8 septembre 1993, coll. Colloques et Séminaires, ORSTOM éd., Paris, 125-140.
- CORMIER-SALEM M.-C., 1995, Concepts et méthodes de la géographie pour l'étude des espaces halieutiques, in *Questions sur la dynamique de l'exploitation halieutique*, table-ronde ORSTOM-IFREMER, Montpellier, 6-8 septembre 1993, coll. Colloques et Séminaires, ORSTOM éd., Paris, 187-207
- COTE COLISSON D., LE LOUCHE A., 1992, *La mise en marché des produits de la mer : situation présente et perspectives à moyen terme*, FIOM, B. Julhiet Conseil, 51 p.
- COULIOU J.-R., 1996, *Les ports de pêche hauturière de Bretagne méridionale (étude géographique de la mutation d'un système halieutique)*, Thèse en Géographie, UBO, Brest, 2 tomes, 298 p. et 329 p.
- COULIOU J.-R., 1998, *La pêche bretonne. Les ports de Bretagne-Sud face à leur avenir*, PUR, Rennes, 446 p.
- CROZIER M., FRIEDBERG E., 1977, *L'acteur et le système, les contraintes de l'action collective*, Seuil, 500 p.
- CUDENNEC LE BOZEC A., 1989, *L'organisation des marchés des produits de la pêche dans la Communauté Économique Européenne*, Thèse en Droit, UBO, Brest, 904 p.
- CUDENNEC LE BOZEC A., 1990, Le marché des produits de la mer de la CEE, *La Pêche Maritime*, N°1338, Paris, 39-44.
- DAHL R. A., 1970, *After Revolution : Authority in a good society*, Yale University Press, New Haven.
- DAO J.-C., 1989, *La pêcherie de coquilles Saint-Jacques en baie de Saint-Brieuc. Histoire d'une licence de pêche en France*, document interne DRV, IFREMER, 33 p.
- DANIC G., 1982, *Marins pêcheurs en crise. La crise des pêches sur l'aire de Lorient*, Thèse en Sociologie, Université de Nantes, 380 p.
- DARDEL E., 1945, *Les pêches maritimes*, PUF, Coll. Que sais-je ?, N°199, Paris, 119 p.

Bibliographie

- DEBAUVAIS R., VAUCLARE C., 1984, *Contribution à l'analyse d'un système professionnel : la pêche à Boulogne-sur-Mer*, CEASM, Paris, 147 p.
- D'ERCEVILLE B., 1993, Raz de marée dans le poisson, la distribution épargnée, *Libre Service Actualité*, N°1342, mars, Paris, 38-42.
- DIDOU H., 1994, *Réflexions sur l'avenir des pêches bretonnes*, Rapport du Comité Economique et Social, Région Bretagne, Rennes, 14 p.
- DIDOU H., 1995, *La mutation des pêches bretonnes : un an après...*, Rapport du Comité Economique et Social, Région Bretagne, Rennes, 18 p.
- DIDOU H., MAZE P., 1987, *Les pêches maritimes bretonnes*, Rapport du Comité Economique et Social, Région Bretagne, Rennes, 218 p.
- DOUTRIAUX Y., 1992, *La politique régionale de la CEE*, PUF, Paris, 128 p.
- DUPUY R.-J., 1979, *L'océan partagé*, Ed. Pedone, Paris, 287 p.
- DURAND J.-L., FARRUGIO H., LEMOINE M., 1991, Analyse et gestion des pêcheries côtières. Nécessité d'une nouvelle démarche ?, in *La recherche face à la pêche artisanale*, symposium ORSTOM-IFREMER, Montpellier, 3-7 juillet 1989, coll. Colloques et Séminaires, ORSTOM éd., Paris, tome II, 671-680.
- DUVIARD D., 1992, *Groix, l'île des thoniers. Chronique maritime d'une île bretonne 1840-1940*, Atelier Alpha Bleue, Paris, 405 p.
- ESNOUF B., 1976, *La crise de l'industrie des pêches maritimes en 1975 : causes, conséquences, perspectives d'avenir*, Mémoire DAA Halieutique, ENSA, Rennes, 2 tomes, 66 p. et 65 p.
- ESPOSITO O., JACQUIER J.-F., 1992, L'économie de la mer : un déclin sans précédent, *Problèmes Economiques*, N°2273, Paris, 1-5.
- FERAL F., MAMONTOFF C., ROUQUAN O., 1996, *Le littoral. L'Etat régulateur : droit domanial et stratégies politiques*, Coll. "Propos", Institut océanographique, IFREMER, Paris, 130 p.
- FLOCH E., 1982, *L'organisation intra-communautaire du marché des produits de la pêche*, Mémoire DESS Droit activités maritimes, UBO, Brest, 174 p.

- FOREST A., 1994, Produits de la mer : la ressource, *Economie et Gestion Agro-alimentaire*, N°32, 17-18.
- FOURCADE M., 1978, *Les problèmes actuels de la pêche dans le marché commun*, Thèse en Droit, Université de Lille, 227 p.
- FOURNET Ph., 1978, Les pêches maritimes britanniques : une activité en crise, *Norois*, N°99, Poitiers, 319-340.
- FOURNET Ph., 1982, *Les pêches artisanales du sud-ouest Atlantique de la France*, Thèse en Géographie, Bordeaux, 260 p.
- FOURNET Ph., 1984, Le dynamisme de la pêche maritime, *Norois*, N°31, Poitiers, 485-495.
- FOURNET Ph., 1984, Le dynamisme de la pêche artisanale sablaise, *La Pêche Maritime*, N°1270, Paris, 23-27.
- GALLE M., 1993, *Les mécanismes de décision dans la gestion des pêches : le cas d'un port méditerranéen*, rapport interne, DRV, IFREMER, Paris, 152 p.
- GASCUEL D., 1995, Dynamiques complexes et relations simples : limites et pertinences des modèles de dynamique des populations pour la gestion des systèmes halieutiques, in *Questions sur la dynamique de l'exploitation halieutique*, table-ronde ORSTOM-IFREMER, Montpellier, 6-8 septembre 1993, coll. Colloques et Séminaires, ORSTOM éd., Paris, 353-386.
- GEORGES M., de SAINT PERN D., 1993, Pêcheurs : les raisons d'un naufrage, *L'Express*, Avril 1993, Paris, 88-94.
- GILLY B., 1989, Les modèles bio-économiques en halieutique : démarche et limites, *Cahier des sciences humaines*, vol 25, N°1-2, ORSTOM, Paris, 23-33.
- GILLY B., MEURIOT E., 1987, Comment se forment les prix du poisson au débarquement ?, *Equinoxe*, N°13, IFREMER, Nantes, 4-10.
- GIRARD S., PERRAUDEAU Y., 1996, Les équilibres économiques du secteur des pêches maritimes françaises, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 133-139.
- GIRET M., LEMOINE M., 1991, *Les pêches artisanales de la Manche Orientale : flottilles et ressources halieutiques*, IFREMER, Brest, 119 p.

- GIRIN M., 1991, *L'aquaculture adulte*, Aqua Presse, 221 p.
- GONDEAUX E., 1988, *Elaboration d'une stratégie d'analyse des activités halieutiques des flottilles artisanales côtières : approche méthodologique appliquée au cas du Mor Braz*, Thèse de doctorat en Océanographie, Université d'Aix-Marseille, 287 p.
- GOUELLAIN R., 1991, *Les pêches maritimes en France (1918-1980)*, Thèse en Histoire, Université Paris-Sorbonne, 2 tomes, 1 171 p.
- GOYBET C., 1993, Les balises de l'Europe Bleue 1970 - 1983 - 1993, *Le Marin*, N°2376, Rennes, 4-5.
- GUEGUEN J., 1989, Les quotas, qui décide quoi ?, *Equinoxe*, N°19, IFREMER, Nantes, 4-10.
- GUEGUEN M., 1977, *Les pêcheurs bretons au bon vieux temps*, Sodim, Bruxelles, 144 p.
- GUERIN Ph., JACQUOT J.-C., SCHILLINGER C., 1994, *Rapport de mission sur la commercialisation des produits de la mer*, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Paris, 11 p. (+ annexes).
- GUIFFRE Ph., 1990, *Les produits de la mer*, Coll. Cyclope, Economica, Paris, 146 p.
- GUIFFRE Ph., 1993, Les marchés mondiaux des produits de la mer, *La Pêche Maritime*, N°1371, Paris, 76-86.
- GUILCHER A., 1990, Vers une philosophie des rivages, *Cahiers Nantais*, N°35-36, Nantes, 3-15.
- GUILLOTREAU P., 1992, *Le méso-système halio-alimentaire européen. Analyse et modes de fonctionnement*, Thèse en Economie, Université de Rennes I, 440 p.
- GUILLOTREAU P., 1996, L'évolution du secteur de la transformation des produits de la mer en France, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 173-178.
- HANNESSON R., KURIEN J., 1988, *Studies on the role of fishermen's organisations in fisheries management : theoretical considerations and experiences from industrialized countries*, FAO, Document technique sur les pêches, N°300, 48 p.

- HATCHER A., 1991, *Fisheries management in the south west of England with particular reference to the role of producers organisations*, CEMARE, Université de Portsmouth, Rapport N°17, 115 p. (+ annexes).
- HENAFF P., METTLING B. *et al.*, 1995, *Rapport d'audit sur la situation financière des navires de pêche artisanales et des organismes d'intervention*, rapport des Ministères de l'Economie et des Finances, du Budget et de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation, Paris, 31 p. (+ annexes).
- HENNEQUIN J.-C., 1989, *Rapport sur la modernisation de l'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes et des cultures marines*, CCPM, Paris, 77 p.
- HURET J., 1984, L'Europe et les pêches maritimes. Communication aux journées nationales de la mer, *La Pêche Maritime*, N°1271, Paris, 67-69.
- HUCHTKER A., 1979, Pour une meilleure organisation du marché du poisson dans la CEE, *La Pêche Maritime*, N°1216, Paris, 434-435.
- JAGOT L., 1990, *Coopération maritime et développement régional dans les provinces atlantiques du Canada*, Thèse en Géographie, Université de Nantes, 550 p.
- JAGOT L., 1992, The european fish price stabilization system, *Oceanis*, Vol.12, Fasc.4, 427-435.
- JEGOU B., 1996, Pays bigouden, rémission ou rechute ?, *France-Eco-Pêche*, N°405, janvier, Rennes, 37-48.
- JEGOU B., 1996, Certification, on marque le pas, *France-Eco-Pêche*, N°409, mai, Rennes, 5-10.
- JENTOFT S., 1989, Fisheries Co-management : delegating government responsibility to fishermen's organizations, *Marine Policy*, avril, 137-154.
- JENTOFT S., KRISTOFFERSEN T., 1989, Fishermen's Co-management : the case of the Lofoten fishery, *Human Organization*, Vol.48, N°4, 355-364.
- JOLYS B., 1992, *L'effectivité du contrôle des pêches*, Mémoire DESS, Droit activités maritimes, UBO, Brest, pagination multiple.
- JORION P., 1983, *Les pêcheurs d'Houat*, Hermann, Paris, 198 p.

- JOSSE C., 1994, Notre défi : harmoniser la ressource, les flottilles et la marché (entretien avec M. Benoish, président de l'AEOP), *Le Marin*, N°2467, 10-11.
- JOSSE C., 1996, Ressource : surexploitation chronique, *Le Marin*, N°2532, Rennes, 10-15.
- JOSSE C., 1996, Pêche en Finistère Sud, l'expectative, *Le Marin*, N°2544, Rennes, 17-31.
- JOSSE C., LE MEUR J., 1995, Lorient veut réussir ses mutations, *Le Marin*, N°2481, Rennes, 18-26.
- JOUFFROY J.-M., 1976, La pêche artisanale sur la voie de l'organisation, *France-Pêche*, Janvier, 72
- KALAYDJIAN R., MAUCORPS A., 1994, Une analyse des dysfonctionnements dans le secteur de la pêche, *France-Eco-Pêche*, N°391, juillet-août, Rennes, 15-22.
- KARPINSKI B., PERRAUDEAU Y., 1994, La demande française en produits de la mer, *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, N°32, 27-29.
- KERMARREC C., 1985, *Investissement à la pêche artisanale : étude du projet d'acquisition d'un navire de type chalutier pêche arrière*, Association Mer, Paris, 27 p.
- KIRBY M. (ss. la dir. de), 1983, *Naviguer dans la tourmente. Une nouvelle politique pour les pêches de l'Atlantique*, Rapport du Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, non paginé.
- KOELLER P.-A., 1986, La gestion des pêches maritimes : perspective historique, *Revue de l'IOB (Institut Océanographique de Belfort)*, N°25, Belfort, 14-17.
- KUCHAREK M., POLUNIN N., 1992, *Attitudes of coastal fishers to management of inshore fishery stocks. Case study of three selected harbours on the north east coast of England*, Université de Newcastle, Commission des Communautés Européennes, DG XIV, Bruxelles, 52 p.
- KURC G., 1989, Les pêches traditionnelles et artisanales, *Le Grand Atlas de la Mer*, Encyclopaedia Universalis, Paris, 128-130.
- LAMBERT A., LAMBERT J.-L., SAIVES A.-L., 1996, La filière des produits de la mer : innovante ou à la traîne ?, In. *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 183-189.
- LA PRAIRIE, 1977, *Le nouvel homme et la mer*, Mengès, Paris, 306 p.

- LAUBIER, 1986, L'aquaculture marine française, réalités, potentialités, *La Pêche Maritime*, N°1298, Paris, 337-345.
- LAUREC A., LE GUEN J.-C., 1981, *Dynamique des populations marines exploitées*, tome I : *Concept et Modèles*, Sér. rapports scientifiques et techniques, CNEXO, N°45, Brest, 118 p.
- LAVENUE J.-J., 1974, *L'organisation du secteur économique de la pêche dans le Marché Commun*, Thèse d'Economie, Université de Montpellier.
- LE BACON J.-P., 1987, *Lorient, la ville aux cinq ports ; Des origines à nos jours*, Maison de la Mer, Ville de Lorient, CRDP de Rennes, Rennes, 186 p.
- LE BAIL J., NICOT C., 1995, Le modèle halieutique bigouden à l'épreuve de la crise, *Norois*, N°167, Poitiers, 499-515.
- LE BATTEUX V., LE MORVAN A., LANGLET X., 1991, *Projet de gestion de la qualité en filière pêche*, Université de Caen, 44 p.
- LEBEL A., 1993, La grève des marins pêcheurs de Penmarc'h 1927 : un pays et des hommes à travers la presse nationale, *Le Pays bigouden à la croisée des chemins*, UBO, Brest, 161-167.
- LE BIHAN D., 1976, *L'adaptation de l'organisation du marché des produits de la pêche en France à la réglementation communautaire*, Mémoire DEA Droit public, Université de Rennes.
- LE BIHAN D., 1977, *Organisations de producteurs des pêches maritimes en France et Droit communautaire : l'adaptation à l'organisation du marché pour les produits de la pêche à la réglementation communautaire*, Sér. rapports économiques et juridiques, N°5, CNEXO, Plouzané, 145 p.
- LE BIHAN D., 1979, Organisations de producteurs des pêches maritimes en France et droit communautaire, *La Pêche Maritime*, N°1216, Paris, 431-433.
- LE BIHAN D., 1981, La problématique des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche artisanale, *La Pêche Maritime*, N°1234, Paris, 44-47.
- LE BIHAN D., 1984, *Les objectifs de la Politique Agricole Commune*, Thèse en Droit, Université de Rennes.

- LE BIHAN D., 1992, Organisation et administration de la pêche côtière, *Juris-Classeurs*, Fascicule F-5, Environnement et ressources naturelles, 12 p.
- LEBON LE SQUER D., 1993, *Les organisations de producteurs de la pêche artisanale. Cadre d'intervention et perspectives*, Mémoire DEA Géographie, Université de Nantes, 50 p. (+ Annexes).
- LEBON LE SQUER D., 1998, Les signes de reconnaissance de la qualité ou de l'origine des produits de la mer, *Recherches marines*, N°18, janvier 1998, IFREMER, Issy-les-Moulineaux, 16-21
- LEBULLENGER J., LE MORVAN D., VIGNES D., 1990, *La Communauté Européenne et la mer*, Economica, Paris, 830 p.
- LE CARRER, 1993, "*Poisson Qualité Bretagne*" : un moteur pour la mise en place de l'assurance qualité à SCOMA (Lorient), Mémoire DAA Halieutique, ENSIA, Angers, 65 p.
- LECOFFRE S., 1995, *Réflexion menée pour le développement durable de la ressource halieutique en Manche et Mer du Nord*, Région Nord-Pas-de-Calais, Observatoire de l'Environnement Littoral et Marin, Wimereux, 124 p.
- LE CORRE G., ROSECCHI E., BIGOT J.-L., 1990, *Enquête cadre sur la pêche artisanale en région Provence-Alpes-Côte d'Azur*, IFREMER, Sète, 105 p.
- LE LANNOU M., 1945, Pourquoi la Bretagne est-elle un pays de pêcheurs ?, *Annales de Bretagne*, Rennes, 70-73.
- LE MEUR J., 1995, Prévision d'apports, vers une généralisation, *France-Eco-Pêche*, N°403, octobre, Rennes, 48-49.
- LE PAPE S., 1989, *La gestion communautaire des flottes de pêche : l'approche française*, Mémoire DESS Droit activités maritimes, UBO, Brest, 164 p.
- LE RY J.-M., 1983, *Evaluation des besoins exprimés par les OP adhérents à l'ANOP en matière d'informations et d'actions sur les marchés des produits de la pêche*, FIOM, ANOP, 42 p.

- L'HOSTIS D., 1988, *La pêche artisanale et l'environnement communautaire. Gestion de la ressource et organisation des marchés*, Actes de la Semaine des Pêches des Açores, 63-69.
- L'HOSTIS D., 1993, Les enjeux de la Politique Commune des Pêches. L'avenir des pêches bigoudènes, *Le Pays bigouden à la croisée des chemins*, UBO, Brest, 419-426.
- LORY B., 1993, *La politique commune de la pêche*, Commission des Communautés Européennes, DG XIV, Bruxelles, 41 p. (+ annexes).
- MASSOUD Z., PIBOUBES R., 1993, *L'atlas du littoral de France*, Editions J.-P. Le Monza, Paris, 332 p.
- MESNIL B., 1995, Le système de capture, in *Système halieutique : un concept pour l'analyse du secteur des pêches*, Document interne IFREMER, 150-188.
- MESNIL B., 1996, Quelques spécificités des ressources vivantes de la mer, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 53-62.
- MEURIOT E., 1985, *La flotte de pêche française de 1945 à 1983. Politiques et réalités*, coll. Ressources de la mer, IFREMER éd., Brest, 182 p.
- MEURIOT E., 1986, Tendances à long terme de la production de la pêche maritime en France, *Equinoxe*, N°10, IFREMER, Nantes, 5-13.
- MEURIOT E., 1987, *Les modèles bio-économiques d'exploitation des pêcheries. Démarches et enseignements*, rapport économique et juridique, IFREMER, Brest, 104 p.
- MEURIOT E., DREMIERE P.-Y., 1987, *Les systèmes de licences de pêche : le cas de la Méditerranée française*, rapport économique et juridique, IFREMER, Brest, 93 p.
- MEURIOT E., MAUCORPS A., 1986, Aménagement des pêches dans les eaux communautaires : potentiel et limites des systèmes de licences, *La Pêche Maritime*, N°1300, Paris, 493-499.
- MEUROU Ch., 1996, Les spécificités de la consommation française pour les produits de la mer au milieu des années 90, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 195-199.
- MISSAOURI H., 1981, *Evolution de la situation économique de la pêche artisanale française entre 1978 et 1980*, Mémoire DAA Halieutique, ENSA, Rennes, 43 p.

Bibliographie

- MOLLAT M. (ss. la dir. de), 1987, *Histoire des pêches maritimes en France (XIIe au XXe siècle)*, Bibliothèque historique, Privat éd., Toulouse, 407 p.
- MORDREL L., 1972, *Les institutions de la pêche maritime. Histoire et évolution*, Thèse en Droit, Paris II, 2 tomes, 848 p.
- MORSELLI M., 1985, *La situation et les perspectives à moyen terme du secteur communautaire de la pêche*, Rapport d'information de la Section de l'agriculture et avis du Comité économique et social, Germéco, N°13, Paris, 162 p.
- NAVOUNGOU V., 1986, *Le contentieux de la pêche en droit communautaire*, Thèse en Droit, Université d'Orléans.
- NIZARD G., 1992, *Emballage du poisson frais dans la filière pêche*, Mémoire DESS "Exploitation des ressources vivantes côtières", Université de Caen, FIOM, 85 p. (+ annexes).
- NOE R., 1983, *L'Europe Bleue, la gestion et le partage des ressources halieutiques*, Communautés Européennes, Direction générale de la pêche, Bruxelles, 18 p.
- OLIVIER P-Y., 1972, *Les pêches maritimes dans le développement du littoral*, Mémoire DAA Halieutique, ENSA, Rennes, 63 p.
- PERIDY N., PERRAUDEAU Y., 1994, Produits de la mer : l'internationalisation des échanges, *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, N°32, 19-23.
- PERRAUDEAU Y., 1991, Le problème de la flotte de pêche française est d'ordre structurel, *La Pêche Maritime*, N°1355, Paris, 399-408.
- PERRAUDEAU Y., 1994, Produits de la mer : l'offre mondiale et le marché français, *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, N°32, 5-9.
- PERRAUDEAU Y., 1996, A la rencontre des organisations de producteurs (entretien avec L. Jagot et J. Pichon), in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 161-167.
- PIBOUBES R., 1971, *Pêche et conchyliculture en Bretagne Nord*, Thèse en Géographie, Université de Rennes, 346 p.
- PICHON J., 1991, *Les zones de pêche des chalutiers bigoudens*, Thèse en Géographie, UBO, Brest, 298 p.

- PICHON J., 1995, *Crise des marchés, capacités d'adaptation des stratégies de pêche des entreprises*, ANOP, Concarneau, 9 p.
- PLANCHOT D., 1994, *Le port des Sables d'Olonne dans la crise de 1993*, Mémoire de Maîtrise de Géographie, Université de Nantes, IGARUN, 326 p.
- POLLNAC R., 1988, *Evaluating the potential of fishermen's organizations in developing countries*, International Center for Marine Resource Development, University of Rhodes Island, Kingston, 79 p.
- PROUTIERE-MAULION G., 1993, *La CEE et le marché des produits de la mer : mécanismes juridiques*, FROM Bretagne, Faculté de Droit de Nantes, 120 p.
- QUENEHERVE A., 1982, La pêche en Bretagne, *Revue Economique du Pays de Lorient*, N°12, Centre Universitaire du Pays de Lorient, Lorient, 21-31.
- RAPHALEN J-P., 1976, *Pour une meilleure organisation du marché du poisson : l'organisation de producteurs, instrument de la politique communautaire*, Mémoire DAA Halieutique, ENSA, Rennes, 75 p.
- RENARD A.-C., 1995, Les MIN face à leur avenir, la diversification de l'ordre du jour, *Produits de la mer*, N°31, Rennes, 5-11.
- REVERET J-P., 1991, *La pratique des pêches : comment gérer une ressource renouvelable ?*, L'Harmattan, Coll. Environnement, Paris, 198 p.
- REY H., 1989, *Etude économique de la pêche aux petits métiers en Languedoc-Roussillon*, CEP, Montpellier, 211 p.
- REY H., 1995, Le système d'exploitation, in *Système halieutique : un concept pour l'analyse du secteur des pêches*, Document interne IFREMER, 218-265.
- REY H., 1995, Les Organisations de Producteurs : des acteurs majeurs de l'organisation et de la gestion de la pêche française, *La Pêche Maritime*, N°1388, Paris, 173-174.
- REY H., 1996, Pêcheurs et groupements de pêcheurs : Rôle et perception des organisations de producteurs, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 249-257.
- REY H., CATANZANO J., MESNIL B., BIAIS G., 1997, *Système halieutique : un regard différent sur les pêches*, Institut Océanographique, IFREMER, Paris, 284 p.

- RIEUCAU J., 1985, *Pêche et communautés halieutiques comme approche des systèmes littoraux, de l'estuaire de la Seine à la Baie de Somme*, Bulletin de l'Association des Géographes Français, N°62, Paris, 225-239.
- ROUDIE P., 1993, *La France, agriculture, forêt, pêche depuis 1945*, Sirey Ed., 4^{ème} éd., Paris, 258 p.
- SAINCLIVIER M., 1983, 1985, 1988, *L'industrie alimentaire halieutique. 1) Le poisson matière première. 2) Des techniques ancestrales à leur réalisation contemporaine. 3) La conservation par des moyens physiques*, ENSA, Rennes, 3 Vol., 263 p., 366 p. et 525 p.
- SCHILLINGER C., 1996, Recherche de la qualité : un atout pour l'avenir, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 191-193.
- SERRADJI C., 1996, Les relations sociales à la pêche artisanale : une nécessité difficile à mettre en œuvre, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 229-237.
- SEYTRE D., 1983, *La nouvelle politique commune de la pêche*, Prométhée, Bureau d'informations économiques, Bruxelles, 194 p.
- SURY B., 1994, Produits de la mer : l'accès au marché européen, *Economie et Gestion Agro-Alimentaire*, N°32, 24-26.
- TABARY O., 1990, *La filière du poisson de Saint-Gilles-Croix-de-Vie*, Maîtrise de Géographie, Université de Nantes, 111 p.
- TALBI N., 1987, *Le contentieux résultant de l'Europe Bleue dans le domaine de la pêche*, Thèse en Droit maritime et aérien, Université de Nantes, 400 p.
- TEMPIER E., 1986, Les prud'homies de pêcheurs en Méditerranée : la force des traditions, *Equinoxe*, N°7, 43-46.
- THIBAUDAU R., 1975, 1975 : année de crise et de changements, *La Pêche Maritime*, N°1173, Paris, 804-806.
- THUAL F., 1993, Région vendéenne : la mer comme enjeu, *Le Marin*, N°2407, Rennes, 17-30.

- TROADEC J.-P., 1989, *L'homme et les Ressources halieutiques. Essai sur l'usage d'une ressource renouvelable*, IFREMER éd., Brest, 817 p.
- TROADEC J.-P., 1996, Produire mieux en pêchant moins : la régulation de l'accès, in *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149-150, GREP, Paris, 89-102.
- URVOIS Ph., 1996, Prévisions d'apports : le fond et la forme, *France-Eco-Pêche*, N°415, janvier, 5-12.
- VAUCLARE C., 1985, *Les pêches maritimes en Pays bigouden. Matériaux pour une contribution à l'histoire socio-économique des pêches*, IFREMER, CEASM, Paris, 151 p.
- VAUDOUR B., 1995, La qualité paye-t-elle ? Reconnaître les différences, *Produits de la mer*, N°32, Rennes, 5-9.
- VIENNEY Cl., 1980, *Socio-économie des organisations coopératives. Formation et transformation des institutions du secteur coopératif français*, Ed. CIEM, Coll. Tiers Secteurs, Paris, 396 p.
- WEBER J., 1987, Le déficit commercial des produits de la mer : quels enjeux ?, *Equinoxe*, IFREMER, Nantes, 7-13.
- WEBER J., 1992, *Le rôle des organisations professionnelles dans la gestion des pêches en Méditerranée (Espagne, France, Italie, Grèce)*, Document de synthèse, Commission des Communautés Européennes DG XIV, ASCA, Paris, 24 p.

RAPPORTS ET ETUDES

- 1969, *Institutions interprofessionnelles et sociétés coopératives dans le secteur des pêches maritimes*, CEASM, Paris, 24 p.
- 1971-1, La pêche à l'aube de l'ère industrielle, *Problèmes Economiques*, N°1208, La Documentation Française, Paris, 21 p.
- 1971-2, *Les coopératives de pêcheurs*, FAO, Département des pêches, Rome, 140 p.
- 1971-3, *L'avenir des pêches*, FAO, Département des pêches, Rome, 15 p.
- 1971-1973, *Enquête sur la pêche artisanale en France*, Centre d'Etudes des Pêches maritimes, Paris, 2 Vol., 110 p. et 86 p.
- 1973, Problèmes juridiques de la pêche dans le Marché Commun, *Revue trimestrielle de Droit Européen*, 46 p.
- 1977, *Pêcheurs d'hier et d'aujourd'hui*, Archives départementales du Morbihan, Catalogue d'exposition, Vannes, 51 p.
- 1978, *L'avenir des pêches françaises. Réflexions sur une nécessaire mutation*, rapport du groupe Varech, Direction des Pêches Maritimes, CCPM, Paris, 150 p.
- 1979-1, *La nouvelle politique commune de la pêche*, Agence Européenne d'Informations, Bruxelles, 398 p.
- 1979-2, *Impact régional de la politique de la pêche de la CEE. Situation économique et sociale et perspectives d'avenir du secteur de la pêche dans certaines régions de la communauté (Bretagne)*, Commission des Communautés Européennes, CEASM, Paris, 223 p.
- 1980, L'exploitation des océans, *Norois*, N°106, Poitiers, 153-352.
- 1980-1985, *Quelques études de cas en ressources maritimes*, Rapport GERMA, Accord de coopération France-Québec, Ed. Michaud, Université du Québec à Rimouski, UBO, Brest, 240 p.

- 1981, *Essai d'analyse des possibilités des producteurs inorganisés à la pêche maritime*, Affaires Maritimes, La Rochelle, 50 p.
- 1982, Gérer la mer, *Cahiers Français*, N°208, Documentation Française, Paris, 80 p.
- 1983-1, Le point sur la politique commune de la pêche, *France-Pêche*, N°282, Rennes, 28-35.
- 1983-2, Civilisations de la mer, *Courrier de l'Unesco*, N°1205, Paris, 46 p.
- 1984, *Etude sur la distribution des produits de la mer dans les circuits des grandes surfaces : situation, problèmes et attentes*, FIOM, Optimag, Paris, 2 Vol., pagination multiple.
- 1985-1, Le littoral : milieux et sociétés, *Anthropologie Maritime*, Muséum d'Histoire Naturelle, N°2, Paris, 327 p.
- 1985-2, La situation et les perspectives de la politique halieutique de la CEE à l'examen, *Bulletin d'Informations des Pêches Maritimes Etrangères*, N°5, Paris, 9-11.
- 1985-3, *Partage et gestion des ressources de la mer*, CEASM, Paris, 82 p.
- 1985-4, La pêche en Bretagne, *Nouvelle revue Maritime*, N°397, Institut français de la Mer, Paris, 20-77.
- 1986-1, Premier janvier 1986, l'Europe à douze devenue réalité, *France-Pêche*, N°306, Rennes, 55-84.
- 1986-2, *La politique commune de la pêche dans la CEE à douze*, Prométhée, Bureau d'études économiques, Bruxelles, 246 p.
- 1986-3, Le port de pêche de Lorient des Indes Orientales à l'Europe Bleue, *La Pêche Maritime*, N°1304, Paris, 739-770.
- 1987-1, Les pêches bigoudènes, premier quartier artisanal de France, *La Pêche Maritime*, N°1315, Paris, 721-757.
- 1987-2, *La pêche dans l'Étang de Thau : approche du système de production*, Centre régional de la productivité et des études économiques, Montpellier, 176 p.
- 1987-3, *1927-1987, 60^e anniversaire du port de pêche de Lorient Keroman*, Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan, Livret de l'exposition historique, Lorient, 45 p.
- 1987-4, Les pêches maritimes : nouveau contexte international et politiques contrastées, *Etudes Internationales*, N° spécial, Vol.XVII, Québec, 275 p.

- 1987-5, *Actes de la Conférence Internationale du GERMA sur la pêche artisanale et le développement économique*, Université du Québec à Rimouski, 2 Vol. et compte rendu des tables rondes, 563 p., 569 p. et 199 p.
- 1988-1, *Amélioration de la qualité du poisson à bord des bateaux de pêche*, Rapport final, ADRIA, Quimper, 24 p.
- 1988-2, La pêche dans la CEE, *La Pêche Maritime*, N°1322, Paris, 459-461.
- 1988-3, *La Mer. Hommes Richesses Enjeux*, ENA, IFREMER, NAVCO, Brest, 2 tomes, 655 p. et 590 p.
- 1988-4, *Le poisson frais. Qualité et altération de la qualité*, Coll. Pêches, FAO, Rome, 132 p.
- 1989-1, *Le mareyage*, FIOM, Paris, 120 p.
- 1989-2, *La recherche face à la pêche artisanale*, Symposium international ORSTOM IFREMER, Montpellier 3-7 juillet, 3 Vol., 1 119 p.
- 1989-3, L'espace breton, *Les Dossiers d'Octant*, INSEE, N°27, 177 p.
- 1990-1, *La gestion des pêches maritimes françaises : aujourd'hui, demain*, Actes du colloque, 23-24 mars, Rencontres Halieutiques, Rennes, 189 p.
- 1990-2, *Projet de document de travail relatif à la situation des organisations de producteurs dans l'organisation commune des marchés des produits de la pêche*, Commission Européenne, Bruxelles, 77 p.
- 1990-3, *La pêche artisanale*, Dossiers d'études et de documentation du Parlement Européen, Série "Agriculture, Forêts, Pêche", N°19, Luxembourg, 35 p.
- 1990-4, Le marché des produits de la pêche dans la CEE, *La Pêche Maritime*, N°1338, Paris, 39-44.
- 1991-1, *La politique commune de la pêche*, Dossier de l'Europe, Commission des Communautés Européennes, Luxembourg, 11 p.
- 1991-2, *Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur la politique commune de la pêche*, Document SEC (91) 2281 final au 04/12/91, Commission des Communautés Européennes, Bruxelles, 165 p.

- 1991-3, *Quel avenir pour les pêches européennes ?*, Forum du 26 septembre, Crédit Coopératif, Paris, 153 p.
- 1991-4, Gestion de la ressource. Vous avez la parole !, *France-Eco-Pêche*, N°360, juin, Rennes, 20-29.
- 1991-5, La pêche artisanale, *La Pêche Maritime*, N°1354, Paris, 349-367.
- 1992-1, *Etudes régionales à caractère socio-économique dans le secteur de la pêche. France (Rapport de synthèse et 4 Vol. régionaux)*, Commission des Communautés Européennes, DG XIV, 5 Vol., 96 p., 85 p., 73 p., 58 p. et 31 p.
- 1992-2, *Pour une politique de qualité des produits de la pêche*, Communication de la Commission des Communautés Européenne, Bruxelles, 26 p.
- 1992-3, Méditerranée : l'autre mer, *France-Eco-Pêche*, N°371, juillet-août, Rennes, 29-49
- 1992-4, Dossier "Produits de la mer", *Linéaires*, N°63, Paris, 94-99.
- 1992-5, *Manuel sur la politique commune de la pêche*, Dossiers d'études et de documentation du Parlement Européen, Division de l'agriculture, de la pêche, des forêts et du développement rural, Luxembourg, 195 p.
- 1992-6, *Small-scale fisheries in the EEC member states. Problems, prospects and measures at national and community level*, Parlement Européen, Direction Générale des Etudes, Luxembourg, 225 p.
- 1992-7, Les mers, avenir de l'Europe, *Savoirs*, N°1, Le Monde Diplomatique, Paris, 127 p.
- 1993-1, *Révision de la Politique Communautaire de mise en marché (secteur des pêches)*, ANOP, Concarneau, 68 p.
- 1993-2, *La filière pêche dans la crise*, Cellule Etudes, FIOM, Paris, 73 p.
- 1993-3, La filière des produits de la mer, *Le Marin*, N°hors série, Rennes, 47 p.
- 1993-4, *Recueil des Traités*, Union Européenne, Bruxelles.
- 1994-1, *Nouvelles dimensions concurrentielles et financières des pêches maritimes*, Actes du colloque, 7-8 février, Université de Nantes, C3E, Crédit Maritime, Nantes, pagination multiple.

Bibliographie

- 1994-2, *La Communauté Européenne et la filière "Pêche", mode d'emploi*, Commission Européenne, OPOCE, Bruxelles, Luxembourg, 26 p.
- 1994-3, *La coopération maritime*, Aide mémoire, Guide de formation de la Coopération Maritime, CCMCM, Paris, 30 p.
- 1994-4, *Organisation des marchés*, Aide mémoire, Guide de formation de la Coopération Maritime, CCMCM, Paris, 30 p.
- 1994-5, *Pêches maritimes et droit de la mer : 10 ans de mutations*, Circulaire sur les pêches, N°853, FAO, Département des pêches, Rome, 66 p.
- 1994-6, La crise, *France-Eco-Pêche*, Dossier spécial, N°387, mars, Rennes, 6-51.
- 1994-7, Qualité, un passage obligé, *France-Eco-Pêche*, N°394, novembre-décembre, Rennes, 40-43.
- 1994-8, *Mémoire de la délégation française sur l'organisation commune des marchés*, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Paris, 5 p.
- 1994-9, La filière en marche vers la qualité, *Le Marin*, N°hors série, décembre, 32 p.
- 1995-1, *La situation des pêches en France et dans le monde, état de la recherche*, Séminaire, CNRS, URA 904, Lettre de l'URA, juin, 17 p.
- 1995-2, *Situation et perspectives du mareyage en France en 1994*, Cellule Etudes, FIOM, Paris, 69 p.
- 1995-3, Nouvelle donne pour les Organisations de Producteurs, *France-Eco-Pêche*, N°396, février, Rennes, 6-11.
- 1995-4, Dossier mareyage : pendant la crise, l'évolution continue, *Le Marin*, N°2502, Rennes, 17-27.
- 1995-5, Organisation Commune de marché, la réforme impossible, *Produits de la mer*, N°29, Rennes, 5-8.
- 1995-6, *Code de conduite pour une pêche responsable*, ONU/FAO, Rome, 46 p.
- 1996-1, *Rapport de la Commission au Conseil et au parlement européen sur le contrôle de la politique commune de la pêche*, Document COM (96) 100 final au 18/03/96, Commission des Communautés Européennes, Bruxelles, 127 p.

- 1996-2, *Le marché communautaire des produits de la pêche*, Séminaire de la Commission avec le Parlement européen sur la PCP, Quimper du 13 au 15 mai 1996, Commission Européenne, DG XIV, Bruxelles, 64 p.
- 1996-3, *Mémoire de l'AEOP à la Commission Européenne*, AEOP, 7 p.
- 1996-4, *La sardine de bolinche ; La langoustine vivante ; La pêche hauturière ; La pêche côtière au chalut, à la ligne, au filet ; La pêche du tourteau au casier*, Guides techniques pêche, Bretagne Qualité Mer, Lorient, 20-30 p.
- 1996-5, *Le manuel d'assurance qualité*, Bretagne Qualité Mer, Lorient, 15 p.
- 1996-6, *Les démarches qualité dans l'agro-alimentaire et leur application possible aux produits de la mer*, Cellule Etudes, FIOM, 57 p.
- 1996-7, *Traitement du poisson à bord, de la théorie à la pratique*, *France-Eco-Pêche*, N°409, mai, Rennes, 55-61.
- 1996-8, *Pêches maritimes françaises : bilan et perspectives*, POUR, N°149/150, GREP, Paris, 325 p.
- 1997-1, *Nouvelles données commerciales et financières des pêches maritimes*, Actes du colloque, 16-17 janvier, LEN-Corrail Université de Nantes, Crédit Maritime, FEDOPA, Saint-Nazaire, pagination multiple.
- 1997-2, *Fiches d'information sur la PCP*, Commission Européenne, DG XIV, Bruxelles (mise à jour permanente).
- 1997-3, *La pêche maritime en Espagne*, Les Notes des postes d'expansion économique, Ministère de l'Economie et des Finances, Edition CFCE, Paris, 44 p.
- 1997-4, *Attitudes et perception des consommateurs à l'égard du poisson frais*, Rapport de synthèse, FIOM, Paris, 67 p.
- 1997-5, *L'avenir du marché des produits de la pêche dans l'Union Européenne : responsabilité, partenariat, compétitivité*, Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, Commission Européenne, Bruxelles, 21 p.
- 1998-1, *La Politique maritime et littorale de la France : enjeux et perspectives*, Rapport de l'Office Parlementaire d'Evaluation des Politiques Publiques, Paris, 5 Vol., 1089 p.

REVUES ET PRESSE SPECIALISEES

Cahiers Nantais, IGARUN, Université de Nantes.

Chasse-Marée (Le), bimestriel, Douarnenez.

Equinoxe, bimestriel, IFREMER, Nantes.

Espaces et ressources maritimes, Droit et Sciences humaines, Université de Nice, CERDAM,
Economica, Paris.

Fishing News, EMAP Business Publication, hebdomadaire, Grande-Bretagne.

Fishing News International, EMAP Business Publication, mensuel, Grande-Bretagne.

France-Eco-Pêche, mensuel, Rennes.

Impact Mer, IFREMER, Nantes.

Marin(Le), hebdomadaire, Rennes.

Marine Policy, Pergamon, Cardiff, Grande-Bretagne.

Norais, trimestriel, Poitiers.

Nouvelle Revue Maritime (La), Institut Français de la Mer, Paris.

Ouest-France, (page "Marine"), quotidien, Rennes.

Pêche Maritime (La), mensuel, Paris.

Problèmes économiques, La Documentation Française, Paris.

Produits de la Mer, mensuel, Rennes.

Revue trimestrielle de Droit Européen, Sirey, Paris.

REFERENCES DOCUMENTAIRES (LETTRES, BULLETINS, RECUEILS DIVERS)

ABRET, *Atouts Bretagne*, trimestriel, Pleumeur-Bodou.

ANARECOM, *Rapports de révision coopérative*, triennal ou quinquenal, Paris.

CNPMCM, *Impact Mer*, Lettre d'informations maritime, Nanterre.

CNPMCM, *Codepêches*, Service documentation, Nanterre.

CNRS, URA 904, *Atlas permanent du littoral*, Editmar, Nantes-Brest.

FEDOPA, *FEDOPA Informations*, Bulletin d'informations, Paris.

FIOM, *Rapports d'activité du FIOM*, annuel, Paris.

FIOM, *Pêche Infos*, Bulletin d'informations, Paris.

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, *BIMA (Bulletin d'Information du Ministère de l'Agriculture et de la pêche)*, mensuel, Paris.

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, *BTI (Bulletin d'Information Technique)*, 5 numéros par an, Paris.

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, *Contact*, mensuel des personnels, Paris.

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, *Les Dossiers de la PAC*, trimestriel, Paris.

Moreux Editeur, *Annuaire de l'armement à la pêche*, 1992, 34^e année, Paris, 684 p.

Moreux Editeur, *Annuaire de la marée et de l'aquaculture*, 1993, 62^e année, Paris, 600 p.

OP, *Rapports d'activité*, annuel.

OP, *Lettres d'information*.

Parlement Européen, *Dossiers d'Etude et de Documentation*, Série "Agriculture, Forêts, Pêche", Luxembourg.

DOCUMENTS STATISTIQUES

- ARECOM, IBS, *Observatoire Economique Régional des Pêches*, Fédération Bretonne de la
Coopération Maritime, Quimper.
- CAAM, *Fichier POP (bateaux)*, annuel.
- CAAM, *Statistiques de production*, annuel.
- CE, *L'Europe en chiffres : Statistiques de pêche. Quantités et valeur des débarquements dans
la CEE*, Office Statistique des Communautés Européennes, Coll. Eurostat, trimestriel,
Luxembourg.
- CE, 1993, *Etude statistique du secteur de la transformation des produits de la pêche et de
l'aquaculture dans la Communauté Européenne*, DG XIV, Bruxelles, Vol."France",
103 p., Synthèse européenne 93 p.
- CIEM, *Bulletin Statistique des Pêches Maritimes*, annuel, Copenhague.
- CNPMCM, *Le commerce extérieur des produits de la mer*, annuel, Nanterre.
- CNPMCM, *Rapport sur la production de l'industrie des pêches maritimes*, annuel, Nanterre.
- DECAMPS P., MERRIEN C., 1993, *Nomenclature des produits de la mer, référentiel des
espèces commerciales - Projet des statistiques de pêche*, IFREMER, La Rochelle,
Lorient, 43 p.
- DPMCM, *Statistiques des Pêches Françaises*, annuel, Paris.
- FAO, *Statistiques des Pêches, Vol. Captures et quantités débarquées, Vol. Produits des
pêches*, annuaire, Rome.
- FIOM, *Rapport annuel "Statistiques criées"*, annuel, Paris.
- SECODIP, *Marchés des poissons de mer frais, Marchés des poissons fumés, séchés, salés,
Panels de consommation des ménages*, trimestriel et bilan annuel, Chambourcy.

Liste des annexes

<i>Annexes</i>	<i>N°</i>	<i>Intitulé</i>	<i>Page</i>
A. Listes des textes et règlements	1 -	Classement chronologique	388
	2 -	Classement thématique	396
	3 -	Extrait des annexes du règlement CE 3759/92 du 17.12.1992 (désignation des marchandises)	404
B. Listes des OP	1 -	Liste des Organisations de Producteurs dans les pays membres de l'Union Européenne (au 1.1.1996)	405
	2 -	Liste des Organisations de Producteurs françaises Premiers éléments d'identification (1996)	406
C. Données statistiques et informations par OP	1 -	Identification des OP françaises (au 1.1.1996)	408
	2 -	Production et interventions des OP (1995)	411
	3 -	Les caractéristiques des flottes adhérentes (au 1.1.1996)	419
D. Enquête et typologie des OP	1 -	Liste des entretiens avec les dirigeants d'OP	425
	2 -	Guide d'entretien avec des dirigeants d'OP	426
	3 -	Fiche individuelle d'identification OP	432
E. Sondage auprès des producteurs	1 -	Guides d'entretien avec les Producteurs Adhérents - Démissionnaires - Indépendants	435
	2 -	Grille d'interprétation du questionnaire Producteurs Adhérents	440
	3 -	Codification des critères. Légende pour la lecture de la base de données	440
	4 -	Base de données "Producteurs"	442

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Décret	PM.c.1.	9 janvier 1852	<i>sur l'exercice de la pêche maritime</i>	BO p.67, modifié en dernier lieu par les lois 85-542, 86-2, 91-627 et 97-1051
Ordonnance	45-1813	14 août 1945	<i>portant réorganisation des pêches maritimes</i>	JO RF du 13.8.1945
Règlement	CE 2141/70	20 octobre 1970	<i>portant établissement d'une politique commune des structures dans le domaine de la pêche</i>	JO L 236 du 27.10.1970, codifié par CE 100/76
Règlement	CE 2142/70	20 octobre 1970	<i>portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 236 du 27.10.1970, codifié par CE 101/76
Règlement	CE 100/76	19 janvier 1976	<i>portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976
Règlement	CE 101/76	19 janvier 1976	<i>portant établissement d'une politique commune dans le secteur de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976
Règlement	CE 103/76	19 janvier 1976	<i>portant fixation des normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L 20 du 28.1.1976, modifié pour la 10e fois par CE 1935/93
Règlement	CE 104/76	19 janvier 1976	<i>portant fixation des normes communes de commercialisation pour les crevettes grises du genre "Cragon" s.p.p.</i>	JO L 20 du 28.1.1976, modifié pour la 8e fois par CE 1300/95
Règlement	CE 105/76	19 janvier 1976	<i>relatif à la reconnaissance des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976, modifié en dernier lieu par CE 3940/87
Règlement	CE 106/76	19 janvier 1976	<i>relatif à l'octroi et au remboursement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976
Règlement	CE 355/77	15 février 1977	<i>concernant une action commune pour l'amélioration des conditions de transformation et de commercialisation des produits agricoles</i>	JO L 51 du 23.2.1977 (abrogé)

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 273/81	30 janvier 1981	<i>portant ajustement aux normes communes de commercialisation pour certains produits frais ou réfrigérés</i>	JO L 030 du 2.2.1981
Règlement	CE 3140/82	22 novembre 1982	<i>relatif à l'octroi et au financement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 331 du 26.11.1982
Règlement	CE 3190/82	29 novembre 1982	<i>établissant les modalités d'application de l'extension aux non-adhérents de certaines règles édictées par les organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 338 du 30.11.82
Règlement	CE 170/83	25 janvier 1983	<i>instituant un régime communautaire de conservation et de gestion des ressources de pêche</i>	JO L 24 du 27.1.1983 (abrogé)
Règlement	CE 1452/83	6 juin 1983	<i>définissant les frais de gestion des organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 149 du 7.6.1983
Règlement	CE 671/84	15 mars 1984	<i>relatif aux demandes de financement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 73 du 16.3.1984
Règlement	CE 3703/85	23 décembre 1985	<i>établissant les modalités d'application relatives aux normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L 351 du 28.12.1985, modifié par CE 3506/89
Règlement	CE 3094/86	7 octobre 1986	<i>prévoyant certaines mesures techniques de conservation des ressources de pêche</i>	JO L 288 du 11.10.1986, modifié pour la 19e fois par CE 3071/95
Décret	86-1282	16 décembre 1986	<i>relatif à la reconnaissance et au contrôle des organisations de producteurs dans le secteur des pêches maritimes et des cultures marines et à l'extension aux non-adhérents de certaines règles de ces organisations</i>	JO RF du 16.12.86

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 2241/87	23 juillet 1987	<i>établissant certaines mesures de contrôle à l'égard des activités de pêche</i>	JO L xxx du xx.x.1987 modifié
Règlement	CE 3940/87		<i>relatif à la reconnaissance des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 373 du 31.12.1987
Règlement	CE 2136/89	21 juin 1989	<i>portant fixation des normes communes de commercialisation pour les conserves de sardines</i>	JO L 212 du 22.7.1989
Règlement	CE 3506/89	23 novembre 1989	<i>modifiant le règlement CE 3703/85, établissant les modalités d'application relatives aux normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L du 24.11.1989
Loi	L 91-411	2 mai 1991	<i>relative à l'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes et des élevages marins et à l'organisation de la conchyliculture</i>	JO RF du 7.5.1991
Directive	D 493/91	22 juillet 1991	<i>fixant les règles sanitaires régissant la production et la mise sur le marché des produits de la pêche</i>	JO L 268 du 24.9.1991, modifié par D 71/95
Règlement	CE 1536/92	9 juin 1992	<i>fixant les normes communes de commercialisation pour les conserves de thon et de bonite</i>	JO L 163 du 17.6.1992
Règlement	CE 2081/92	14 juillet 1992	<i>relatif à la protection des indications géographiques protégées et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires</i>	JO L 208 du 24.7.1992
Règlement	CE 2082/92	14 juillet 1992	<i>relatif aux attestations de spécificité des produits agricoles et des denrées alimentaires</i>	JO L 208 du 27.7.1992
Règlement	CE 3759/92	17 décembre 1992	<i>portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 388 du 31.12.1992, modifié pour la 3e fois par CE 3318/94
Règlement	CE 3760/92	20 décembre 1992	<i>instituant un régime communautaire de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 389 du 31.12.1992
Règlement	CE 3901/92	23 décembre 1992	<i>établissant les modalités relatives à l'octroi d'une aide au report pour certains produits de la pêche</i>	JO L 392 du 31.12.1992

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 3902/92	23 décembre 1992	<i>établissant les modalités relatives à l'octroi de la compensation financière pour certains produits de la pêche</i>	JO L 392 du 31.12.1992
Règlement	CE 1935/93	12 juillet 1993	<i>modifiant le règlement 103/76, portant fixation des normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L 176 du 20.7.1993
Règlement	CE 2080/93	20 juillet 1993	<i>portant dispositions d'application du règlement CE 2052/88 en ce qui concerne l'instrument financier d'orientation de la pêche</i>	JO L 193 du 31.7.1993
Règlement	CE 2210/93	26 juillet 1993	<i>relatif aux communications afférentes à l'organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 197 du 6.8.1995, modifié pour la 1ère fois par CE 843/95
Règlement	CE 2847/93	12 octobre 1993	<i>instituant un régime de contrôle applicable à la politique commune de la pêche</i>	JO L 261 du 20.10.1993, modifié pour la 2e fois par CE 2870/95
Règlement	CE 3690/93	20 décembre 1993	<i>établissant un régime communautaire fixant les règles relatives aux informations minimales que doivent contenir les licences de pêche</i>	JO L 341 du 31.12.1993
Règlement	CE 3699/93	21 décembre 1993	<i>définissant les critères et les conditions des interventions communautaires à finalité structurelle dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture ainsi que de la transformation et de la commercialisation de leurs produits</i>	JO L 346 du 31.12.1993, modifié pour la 3e fois par CE 965/96
Loi	L 94-2	3 janvier 1994	<i>relative à la reconnaissance de qualité des produits agricoles et alimentaires</i>	JO RF du 3.1.1994
Règlement	CE 109/94	19 janvier 1994	<i>relatif au fichier communautaire des navires de pêche</i>	JO L 19 du 22.1.1994, modifié par CE 493/96
Règlement	CE 1627/94	27 juin 1994	<i>établissant les dispositions générales relatives aux permis de pêche spéciaux</i>	JO L 171 du 6.7.1994

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 1690/94	12 juillet 1994	<i>établissant les modalités d'application du règlement CE 3759/92 en ce qui concerne à l'octroi de l'une aide au stockage privé pour certains produits de la pêche</i>	JO L 179 du 13.7.1994
Règlement	CE 2211/94	12 septembre 1994	<i>portant modalités d'application du règlement CE 3759/92 en ce qui concerne la notification des prix à l'importation des produits de la pêche</i>	JO L 238 du 13.9.1994
Règlement	CE 2515/94	9 septembre 1994	<i>relatif aux attestations de spécificité</i>	JO L 275 du 26.10.1994
Règlement	CE 2939/94	2 décembre 1994	<i>portant modalités d'application du règlement CE 105/76 relatif à la reconnaissance des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 310 du 3.12.1994
Règlement	CE 3285/94	22 décembre 1994	<i>relatif au régime commun applicable aux importations</i>	JO L 349 du 31.12.1994
Règlement	CE 3318/94	22 décembre 1994	<i>modifiant le règlement CE 3759/92, portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 350 du 31.12.1994
Règlement	CE 685/95	27 mars 1995	<i>relatif à la gestion des efforts de pêche concernant certaines zones et ressources de pêche communautaires</i>	JO L 71 du 31.3.1995
Règlement	CE 843/95	18 avril 1995	<i>modifiant le règlement CE 2210/93, relatif aux communications afférentes à l'organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 85 du 19.4.1995
Règlement	CE 1300/95	6 juin 1995	<i>modifiant le règlement 104/76, portant fixation des normes communes de commercialisation pour les crevettes grises (Crangon crangon), aux crabes tourteaux (Cancer pagurus) et les langoustines (Nephrops norvegicus)</i>	JO L 126 du 9.6.1995

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 1336/95	13 juin 1995	<i>modifiant le règlement CE 3190/82, établissant les modalités d'application de l'extension aux non-adhérents de certaines règles édictées par les organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 129 du 14.6.1995
Règlement	CE 2027/95	15 juin 1995	<i>instituant un régime de gestion de l'effort de pêche concernant certaines zones et ressources de pêche communautaires</i>	JO L 199 du 24.8.1995
Règlement	CE 2636/95	13 novembre 1995	<i>établissant les conditions d'octroi de la reconnaissance spécifique et des aides financières aux organisations de producteurs dans le secteur de la pêche pour l'amélioration de la qualité de leur production</i>	JO L 271 du 14.11.1995
Règlement	CE 2870/95	8 décembre 1995	<i>modifiant le règlement CE 2847/93, instituant un régime de contrôle applicable à la politique commune de la pêche</i>	JO L 301 du 14.12.1995
Règlement	CE 3071/95	22 décembre 1995	<i>modifiant le règlement CE 3094/86, prévoyant certaines mesures techniques de conservation des ressources de pêche</i>	JO L 329 du 30.12.1995
Règlement	CE 3074/95	22 décembre 1995	<i>fixant pour certains stocks et groupes de stocks de poissons, les totaux admissibles de capture pour 1996 et certaines conditions dans lesquelles ils peuvent être pêchés</i>	JO L 330 du 30.12.1995, modifié pour la 2e fois par CE 1088/96
Directive	D 71/95	22 décembre 1995	<i>modifiant la directive D 493/91, fixant les règles sanitaires régissant la production et la mise sur le marché des produits de la pêche</i>	JO L 332 du 30.12.1995
Règlement	CE 493/96	20 mars 1996	<i>modifiant le règlement CE 109/94, relatif au fichier communautaire des navires de pêche</i>	JO L du 21.3.1996
Proposition de règlement	COM (96) 157 final	19 avril 1996	<i>fixant des normes communes de commercialisation pour certains produits de la pêche</i>	JO L 2985 du 19.4.1996

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 965/96	28 mai 1996	<i>modifiant le CE 3699/93, définissant les critères et les conditions des interventions communautaires à finalité structurelle dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture ainsi que de la transformation et de la commercialisation de leurs produits</i>	JO L 131 du 1.6.1996
Proposition de règlement	COM (96) 232 final	29 mai 1996	<i>modifiant le règlement CE 2847/93, instituant un régime de contrôle applicable à la politique commune de la pêche</i>	JO C 209 du 20.7.1996
Règlement	CE 1088/96	10 juin 1996	<i>modifiant le règlement CE 3074/95, fixant pour certains stocks et groupes de stocks de poissons, les totaux admissibles de capture pour 1996 et certaines conditions dans lesquelles ils peuvent être pêchés</i>	JO L 144 du 19.6.1996
Règlement	CE 2406/96	26 novembre 1996	<i>fixant des normes communes de commercialisation pour certains produits de la pêche</i>	JO L 334 du 23.12.1996
Règlement	CE 2374/96	13 décembre 1996	<i>relatif aux demandes de financement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs du secteur de la pêche pour l'amélioration de la qualité et de la commercialisation de leur production</i>	JO L 325 du 14.12.1996
Règlement	CE 2427/96	17 décembre 1996	<i>fixant, pour la campagne de pêche 1997, les prix de retrait et de vente des produits de la pêche énumérés à l'annexe I points A, D et E du règlement CE 3759/92 du Conseil</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Règlement	CE 2428/96	17 décembre 1996	<i>fixant la valeur forfaitaire des produits de la pêche retirés du marché pendant la campagne de pêche 1997 intervenant dans le calcul de la compensation financière et de l'avance afférente</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Règlement	CE 2429/96	17 décembre 1996	<i>fixant le montant de l'aide au report pour certains produits de la pêche pendant la campagne 1997</i>	JO L 331 du 20.12.1996

Annexe A.1 - CLASSEMENT CHRONOLOGIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 2430/96	17 décembre 1996	<i>fixant le montant de la prime forfaitaire pour certains produits de la pêche pendant la campagne 1997</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Règlement	CE 2431/96	17 décembre 1996	<i>fixant les prix de référence des produits de la pêche pour la campagne 1997</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Loi	L 97-1051	18 novembre 1997	<i>d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines</i>	JO RF du 19.11.1997

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
GENERALITES PÊCHES				
Décret	PM.c.I.	9 janvier 1852	<i>sur l'exercice de la pêche maritime</i>	BO p.67, modifié en dernier lieu par les lois 85-542, 86-2, 91-627 et 97-1051
Ordonnance	45-1813	14 août 1945	<i>portant réorganisation des pêches maritimes</i>	JO RF du 13.8.1945
Loi	L 91-411	2 mai 1991	<i>relative à l'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes et des élevages marins et à l'organisation de la conchyliculture</i>	JO RF du 7.5.1991
Loi	L 97-1051	18 novembre 1997	<i>d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines</i>	JO RF du 19.11.1997
GESTION DE LA RESSOURCE				
Règlement	CE 170/83	25 janvier 1983	<i>instituant un régime communautaire de conservation et de gestion des ressources de pêche</i>	JO L 24 du 27.1.1983 (abrogé)
Règlement	CE 3094/86	7 octobre 1986	<i>prévoyant certaines mesures techniques de conservation des ressources de pêche</i>	JO L 288 du 11.10.1986, modifié pour la 19e fois par CE 3071/95
Règlement	CE 685/95	27 mars 1995	<i>relatif à la gestion des efforts de pêche concernant certaines zones et ressources de pêche communautaires</i>	JO L 71 du 31.3.1995
Règlement	CE 2027/95	15 juin 1995	<i>instituant un régime de gestion de l'effort de pêche concernant certaines zones et ressources de pêche communautaires</i>	JO L 199 du 24.8.1995
Règlement	CE 3071/95	22 décembre 1995	<i>modifiant le règlement CE 3094/86, prévoyant certaines mesures techniques de conservation des ressources de pêche</i>	JO L 329 du 30.12.1995
Règlement	CE 3074/95	22 décembre 1995	<i>fixant pour certains stocks et groupes de stocks de poissons, les totaux admissibles de capture pour 1996 et certaines conditions dans lesquelles ils peuvent être pêchés</i>	JO L 330 du 30.12.1995, modifié pour la 2e fois par CE 1088/96

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 1088/96	10 juin 1996	<i>modifiant le règlement CE 3074/95, fixant pour certains stocks et groupes de stocks de poissons, les totaux admissibles de capture pour 1996 et certaines conditions dans lesquelles ils peuvent être pêchés</i>	JO L 144 du 19.6.1996
POLITIQUE DES STRUCTURES				
Règlement	CE 2141/70	20 octobre 1970	<i>portant établissement d'une politique commune des structures dans le domaine de la pêche</i>	JO L 236 du 27.10.1970, codifié par CE 100/76
Règlement	CE 100/76	19 janvier 1976	<i>portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976
Règlement	CE 3760/92	20 décembre 1992	<i>instituant un régime communautaire de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 389 du 31.12.1992
Règlement	CE 2080/93	20 juillet 1993	<i>portant dispositions d'application du règlement CE 2052/88 en ce qui concerne l'instrument financier d'orientation de la pêche</i>	JO L 193 du 31.7.1993
Règlement	CE 3699/93	21 décembre 1993	<i>définissant les critères et les conditions des interventions communautaires à finalité structurelle dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture ainsi que de la transformation et de la commercialisation de leurs produits</i>	JO L 346 du 31.12.1993, modifié pour la 3e fois par CE 965/96
Règlement	CE 109/94	19 janvier 1994	<i>relatif au fichier communautaire des navires de pêche</i>	JO L 19 du 22.1.1994, modifié par CE 493/96
Règlement	CE 493/96	20 mars 1996	<i>modifiant le règlement CE 109/94, relatif au fichier communautaire des navires de pêche</i>	JO L du 21.3.1996
Règlement	CE 965/96	28 mai 1996	<i>modifiant le CE 3699/93, définissant les critères et les conditions des interventions communautaires à finalité structurelle dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture ainsi que de la transformation et de la commercialisation de leurs produits</i>	JO L 131 du 1.6.1996

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
ORGANISATION DU MARCHÉ				
Règlement	CE 2142/70	20 octobre 1970	<i>portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 236 du 27.10.1970, codifié par CE 101/76
Règlement	CE 101/76	19 janvier 1976	<i>portant établissement d'une politique commune dans le secteur de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976
Règlement	CE 103/76	19 janvier 1976	<i>portant fixation des normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L 20 du 28.1.1976, modifié pour la 10e fois par CE 1935/93
Règlement	CE 104/76	19 janvier 1976	<i>portant fixation des normes communes de commercialisation pour les crevettes grises du genre "Crangon" s.p.p.</i>	JO L 20 du 28.1.1976, modifié pour la 8e fois par CE 1300/95
Règlement	CE 355/77	15 février 1977	<i>concernant une action commune pour l'amélioration des conditions de transformation et de commercialisation des produits agricoles</i>	JO L 51 du 23.2.1977 (abrogé)
Règlement	CE 273/81	30 janvier 1981	<i>portant ajustement aux normes communes de commercialisation pour certains produits frais ou réfrigérés</i>	JO L 030 du 2.2.1981
Règlement	CE 3703/85	23 décembre 1985	<i>établissant les modalités d'application relatives aux normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L 351 du 28.12.1985, modifié par CE 3506/89
Règlement	CE 2136/89	21 juin 1989	<i>portant fixation des normes communes de commercialisation pour les conserves de sardines</i>	JO L 212 du 22.7.1989
Règlement	CE 3506/89	23 novembre 1989	<i>modifiant le règlement CE 3703/85, établissant les modalités d'application relatives aux normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L du 24.11.1989
Directive	D 493/91	22 juillet 1991	<i>fixant les règles sanitaires régissant la production et la mise sur le marché des produits de la pêche</i>	JO L 268 du 24.9.1991, modifié par D 71/95

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 1536/92	9 juin 1992	<i>fixant les normes communes de commercialisation pour les conserves de thon et de bonite</i>	JO L 163 du 17.6.1992
Règlement	CE 3759/92	17 décembre 1992	<i>portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 388 du 31.12.1992, modifié pour la 3e fois par CE 3318/94
Règlement	CE 2081/92	14 juillet 1992	<i>relatif à la protection des indications géographiques protégées et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires</i>	JO L 208 du 24.7.1992
Règlement	CE 2082/92	14 juillet 1992	<i>relatif aux attestations de spécificité des produits agricoles et des denrées alimentaires</i>	JO L 208 du 27.7.1992
Règlement	CE 1935/93	12 juillet 1993	<i>modifiant le règlement 103/76, portant fixation des normes communes de commercialisation pour certains poissons frais ou réfrigérés</i>	JO L 176 du 20.7.1993
Règlement	CE 2210/93	26 juillet 1993	<i>relatif aux communications afférentes à l'organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 197 du 6.8.1993, modifié pour la 1ère fois par CE 843/95
Loi	L 94-2	3 janvier 1994	<i>relative à la reconnaissance de qualité des produits agricoles et alimentaires</i>	JO RF du 3.1.1994
Règlement	CE 2211/94	12 septembre 1994	<i>portant modalités d'application du règlement CE 3759/92 en ce qui concerne la notification des prix à l'importation des produits de la pêche</i>	JO L 238 du 13.9.1994
Règlement	CE 2515/94	9 septembre 1994	<i>relatif aux attestations de spécificité</i>	JO L 275 du 26.10.1994
Règlement	CE 3285/94	22 décembre 1994	<i>relatif au régime commun applicable aux importations</i>	JO L 349 du 31.12.1994
Règlement	CE 3318/94	22 décembre 1994	<i>modifiant le règlement CE 3759/92, portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 350 du 31.12.1994

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 843/95	18 avril 1995	<i>modifiant le règlement CE 2210/93, relatif aux communications afférentes à l'organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture</i>	JO L 85 du 19.4.1995
Règlement	CE 1300/95	6 juin 1995	<i>modifiant le règlement 104/76, portant fixation des normes communes de commercialisation pour les crevettes grises (Crangon crangon), aux crabes tourteaux (Cancer pagurus) et les langoustines (Nephrops norvegicus)</i>	JO L 126 du 9.6.1995
Directive	D 71/95	22 décembre 1995	<i>modifiant la directive D 493/91, fixant les règles sanitaires régissant la production et la mise sur le marché des produits de la pêche</i>	JO L 332 du 30.12.1995
Proposition de règlement	COM (96) 157 final	19 avril 1996	<i>fixant des normes communes de commercialisation pour certains produits de la pêche</i>	JO L 2985 du 19.4.1996
Règlement	CE 2406/96	26 novembre 1996	<i>fixant des normes communes de commercialisation pour certains produits de la pêche</i>	JO L 334 du 23.12.1996
Dont : ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS				
Règlement	CE 105/76	19 janvier 1976	<i>relatif à la reconnaissance des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976, modifié en dernier lieu par CE 3940/87
Règlement	CE 106/76	19 janvier 1976	<i>relatif à l'octroi et au remboursement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 20 du 28.1.1976
Règlement	CE 3140/82	22 novembre 1982	<i>relatif à l'octroi et au financement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 331 du 26.11.1982

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 3190/82	29 novembre 1982	<i>établissant les modalités d'application de l'extension aux non-adhérents de certaines règles édictées par les organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 338 du 30.11.1982
Règlement	CE 1452/83	6 juin 1983	<i>définissant les frais de gestion des organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 149 du 7.6.1983
Règlement	CE 671/84	15 mars 1984	<i>relatif aux demandes de financement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 73 du 16.3.1984
Décret	86-1282	16 décembre 1986	<i>relatif à la reconnaissance et au contrôle des organisations de producteurs dans le secteur des pêches maritimes et des cultures marines et à l'extension aux non-adhérents de certaines règles de ces organisations</i>	JO RF du 16.12.86
Règlement	CE 3940/87		<i>relatif à la reconnaissance des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 373 du 31.12.1987
Règlement	CE 3901/92	23 décembre 1992	<i>établissant les modalités relatives à l'octroi d'une aide au report pour certains produits de la pêche</i>	JO L 392 du 31.12.1992
Règlement	CE 3902/92	23 décembre 1992	<i>établissant les modalités relatives à l'octroi de la compensation financière pour certains produits de la pêche</i>	JO L 392 du 31.12.1992
Règlement	CE 1690/94	12 juillet 1994	<i>établissant les modalités d'application du règlement CE 3759/92 en ce qui concerne à l'octroi de l'une aide au stockage privé pour certains produits de la pêche</i>	JO L 179 du 13.7.1994
Règlement	CE 2939/94	2 décembre 1994	<i>portant modalités d'application du règlement CE 105/76 relatif à la reconnaissance des organisations de producteurs dans le secteur de la pêche</i>	JO L 310 du 3.12.1994

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
Règlement	CE 1336/95	13 juin 1995	<i>modifiant le règlement CE 3190/82, établissant les modalités d'application de l'extension aux non-adhérents de certaines règles édictées par les organisations de producteurs dans le secteur des produits de la pêche</i>	JO L 129 du 14.6.1995
Règlement	CE 2636/95	13 novembre 1995	<i>établissant les conditions d'octroi de la reconnaissance spécifique et des aides financières aux organisations de producteurs dans le secteur de la pêche pour l'amélioration de la qualité de leur production</i>	JO L 271 du 14.11.1995
Règlement	CE 2374/96	13 décembre 1996	<i>relatif aux demandes de financement des aides octroyées par les Etats membres aux organisations de producteurs du secteur de la pêche pour l'amélioration de la qualité et de la commercialisation de leur production</i>	JO L 325 du 14.12.1996
Règlement	CE 2427/96	17 décembre 1996	<i>fixant, pour la campagne de pêche 1997, les prix de retrait et de vente des produits de la pêche énumérés à l'annexe I points A, D et E du règlement CE 3759/92 du Conseil</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Règlement	CE 2428/96	17 décembre 1996	<i>fixant la valeur forfaitaire des produits de la pêche retirés du marché pendant la campagne de pêche 1997 intervenant dans le calcul de la compensation financière et de l'avance afférente</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Règlement	CE 2429/96	17 décembre 1996	<i>fixant le montant de l'aide au report pour certains produits de la pêche pendant la campagne 1997</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Règlement	CE 2430/96	17 décembre 1996	<i>fixant le montant de la prime forfaitaire pour certains produits de la pêche pendant la campagne 1997</i>	JO L 331 du 20.12.1996
Règlement	CE 2431/96	17 décembre 1996	<i>fixant les prix de référence des produits de la pêche pour la campagne 1997</i>	JO L 331 du 20.12.1996

Annexe A.2 - CLASSEMENT THEMATIQUE				
Type de texte	Référence	Date d'adoption	Objet (intitulé officiel)	Journal Officiel
REGIME DE CONTRÔLE				
Règlement	CE 2241/87	23 juillet 1987	<i>établissant certaines mesures de contrôle à l'égard des activités de pêche</i>	JO L modifié
Règlement	CE 2847/93	12 octobre 1993	<i>instituant un régime de contrôle applicable à la politique commune de la pêche</i>	JO L 261 du 20.10.1993, modifié pour la 2e fois par CE 2870/95
Règlement	CE 3690/93	20 décembre 1993	<i>établissant un régime communautaire fixant les règles relatives aux informations minimales que doivent contenir les licences de pêche</i>	JO L 341 du 31.12.1993
Règlement	CE 1627/94	27 juin 1994	<i>établissant les dispositions générales relatives aux permis de pêche spéciaux</i>	JO L 171 du 6.7.1994
Règlement	CE 2870/95	8 décembre 1995	<i>modifiant le règlement CE 2847/93, instituant un régime de contrôle applicable à la politique commune de la pêche</i>	JO L 301 du 14.12.1995
Proposition de règlement	COM (96) 232 final	29 mai 1996	<i>modifiant le règlement CE 2847/93, instituant un régime de contrôle applicable à la politique commune de la pêche</i>	JO C 209 du 20.7.1996

Annexe A.3 - Extrait des annexes du règlement CE 3759/92 du 17.12.1992

Désignation des marchandises

ANNEXE I

A. Produits frais ou réfrigérés

Plies ou carrelets
 Limandes
 Cardines
 Filets communs
 Thons blancs ou germons
 Harengs de l'espèce *Clupea harengus*
 Morues de l'espèces *Gadus morhua*
 Sardines de l'espèce *Sardina pilchardus*
 Eglefins
 Lieus noirs
 Maquereaux des espèces *Scomber scombrus* et *Scomber japonicus*
 Aiguillats et roussettes
 Rascasses du Nord ou sébastes
 Merlans
 Lingues
 Anchois
 Merlus de l'espèce *Merluccius merluccius*
 Castagnolles
 Baudroies
 Seiches

B. Produits congelés

Harengs de l'espèce *Clupea harengus*

C. Filets et autre chair de poissons (même hachée) des espèces mentionnées au point A.

D. Produits vivants, frais, réfrigérés ou cuits à l'eau ou à la vapeur

Crevettes de l'espèce *Crangon crangon* et crevettes nordiques

E. Produits vivants, frais, réfrigérés ou cuits à l'eau ou à la vapeur

Soles
 Crabes tourteau
 Langoustines

ANNEXE VI

Produits frais ou réfrigérés des espèces suivantes

Limandes soles
 Thons rouges
 Lieus jaunes
 Merlans poutassous
 Tacauds
 Bogues
 Picarels
 Congres
 Grondins
 Chinchards
 Mulets
 Raies
 Sabres

**Annexe B.1 - Liste des Organisations de Producteurs
dans les pays membres de l'Union Européenne
(au 1.1.1996)**

Pays membres	Nombre d'OP	Types de pêche						Fédérations d'OP
		Grande Pêche	Pêche au large	Pêche côtière	Petite pêche	Autres	OP Polyvalentes	
Allemagne	26		2	9	11	1		3
Belgique	1						1	
Danemark	3				2		1	
Espagne	37	7		4	3	9	14	
France	30	1	1		2	4	19	3
Grande-Bretagne	19		6	7	6			
Grèce	3				3			
Irlande	4			1	2	1		
Italie	19		1	1	16	1		
Pays-Bas	7				2	2	3	
Portugal	17			1	8	1	7	
Suède	4				2		2	
TOTAL UE	170	8	10	23	57	19	47	6

Annexe B.2 - Liste des OP françaises : premiers éléments d'identification (1996)

Sigle	Nom de l'OP	Types de pêche	Extension géographique	Fédération nationale
Amop*	Association méditerranéenne des organisations de producteurs	B/C/D	Régionale	-
Anop*	Association nationale des organisations de producteurs	B/C/D/E	Nationale	-
Avop	Association vendéenne des organisations de producteurs	C/D	Régionale	FEDOPA
Arpevie	Organisation de producteurs des artisans pêcheurs de Saint-Gilles-Croix-de-Vie	C/D	Locale	FEDOPA
Bascopêche	Organisation des producteurs du Pays Basque	C/D	Locale	FEDOPA
Cme	Coopérative maritime étaploise	C/D	Régionale	FEDOPA
Cobrenord	Coopérative de producteurs de Bretagne Nord	C/D	Locale	FEDOPA
Copemart	Société anonyme coopérative Provence - Côte d'Azur	C/D	Locale	FEDOPA
Copeport	Société coopérative des pêcheurs portais	C/D	Régionale	FEDOPA
Fedopa*	Fédération des organisations de producteurs de la pêche artisanale	B/C/D	Nationale	-
Foma	Fonds d'organisation du marché de l'Aquitaine pour la conchyliculture	E	Régionale	-
From Sud-Ouest	Fonds Régional d'Organisation du Marché du poisson dans le Sud-Ouest	B/C/D	Régionale	ANOP
From-Bretagne	Fonds Régional d'Organisation du Marché du poisson en Bretagne	B/C/D	Régionale	ANOP
From-Nord	Fonds Régional d'Organisation du Marché du poisson dans le Nord	B/C/D	Régionale	ANOP
Onaproger	Organisation nationale des producteurs de germon	B	Nationale	-
OP Baie de Somme	Organisation de producteurs de coques et de moules de la Baie de Somme	E	Locale	-
Opcb	Organisation des producteurs conchylicoles bretons	E	Régionale	-

Annexe B.2 - Liste des OP françaises : premiers éléments d'identification (1996)

Sigle	Nom de l'OP	Types de pêche	Extension géographique	Fédération nationale
OP Hendaye	Organisation des producteurs des pêches artisanales d'Hendaye	C/D	Locale	FEDOPA
OP La Cotinière	Organisation de producteurs du port de La Cotinière	C/D	Locale	ANOP
OP Marennes-Oléron	Organisation de producteurs d'huîtres - Marennes-Oléron	E	Régionale	
OP Yeu	Organisation de producteurs des marins-pêcheurs de l'île d'Yeu	C/D	Locale	FEDOPA
Opob	Organisation des pêcheries de l'Ouest Bretagne	B/C/D	Régionale	FEDOPA
Oppan	Organisation de producteurs des pêcheurs artisans de l'île de Noirmoutier	C/D	Locale	FEDOPA
Ormer	Organisation de producteurs pour l'élevage en mer	E	Nationale	-
Orthongel	Organisation de producteurs de thon congelé	A	Nationale	-
Procaco	Organisation de producteurs des ports du littoral de Provence - Côte d'Azur - Corse	D	Locale	ANOP
Prograusardanc	Organisation de producteurs de sardines et d'anchois du port du Grau-du-Roi	D	Locale	ANOP
Proma	Organisation de producteurs de la pêche artisanale du Morbihan et de la Loire-Atlantique	B/C/D	Régionale	FEDOPA
Proquaport	Organisation de producteurs des ports du quartier de Port-Vendres	B/D	Locale	ANOP
Sathoan	Société coopérative maritime des pêcheurs de Sète-Môle	B/D	Locale	ANOP
Socosama	Société Coopérative Sablaise de mareyage	C/D	Régionale	FEDOPA
Ubop	Union Bretonne des organisations de producteurs	B/C/D	Régionale	FEDOPA

Légende :**From** : OP polyvalente

* : Association d'OP

A : Grande Pêche

B : Pêche hauturière

C : Pêche côtière

D : Petite pêche

E : Autres pêches

Annexe C.1 - Identification des OP françaises (au 1.1.1996)

NOM	Siège social	Statut juridique	Date de reconnaissance
ARTISANALES			
CME	Etaples	Soc. Coop. Mar.	1974
COPEPORT	Port-en-Bessin	Soc. Coop. Mar.	1975
PROMALO	Saint-Malo	Soc. Coop. Mar.	1977
COOPARMOR	Saint-Quay-Portrieux	Soc. Coop. Mar.	1988
OPOB	Le Guilvinec	Soc. Coop. Mar.	1973
PROMA	Lorient	Soc. Coop. Mar.	1975
OPPAN	Herbaudière	Ass. Loi 1901	1980
OP YEU	Port Joinville	Ass. Loi 1901	1981
ARPEVIE	Saint-Gilles-Croix-de-Vie	Soc. Coop. Mar.	1973
SOCOSAMA	Les Sables-d'Olonne	Soc. Coop. Mar.	1973
BASCOPECHE	Ciboure-Saint Jean de Luz	Soc. Coop. Mar.	1994
OP HENDAYE	Hendaye	Ass. Loi 1901	1979
COPEMART	Port-de-Bouc	Soc. Coop. Mar.	1990
<i>Total FEDOPA</i>	<i>Paris</i>	<i>Ass. Loi 1901</i>	<i>1989</i>
LA COTINIÈRE	Saint-Pierre d'Oléron	Soc. Coop. Mar.	1987
PROQUAPORT	Port-Vendres	Soc. Coop. Mar.	1975
SATHOAN	Sète	Soc. Coop. Mar.	1975
PROGRAUSardanc	Le Grau-du-Roi	GIE	1984
PROCACO	Marseille	GIE	1974
<i>Total ANOP art.</i>	<i>Concarneau</i>	<i>Ass. Loi 1901</i>	
INDUSTRIELLES			
FROM NORD	Boulogne	Soc. Coop. Mar.	1971
FROM BRET.	Concarneau	Soc. Coop. Mar.	1971
FROM S-O	La Rochelle	Soc. Coop. Mar.	1971
<i>Total ANOP indus.</i>	<i>Concarneau</i>	<i>Ass. Loi 1901</i>	
<i>Total ANOP</i>	<i>Concarneau</i>	<i>Ass. Loi 1901</i>	
Total artisanales			
Total industrielles			
TOTAL OP			

Annexe C.1 - Identification des OP françaises (au 1.1.1996)

NOM	Nombre d'adhérents à la création	Nombre d'adhérents 01/01/1996	Taux de cotisation 1995 (F/kg ou %CA)	Nom de la Coopérative de mareyage
ARTISANALES				
CME	62	102	0,05 à 0,50F/Kg	Cme
COPEPORT	143	342	2.50%	Copéport Marée
PROMALO	39	45	4 niveaux	Marée Malouine
COOPARMOR	50	205	1.60%	Cooparmor Marée
OPOB	389	377	1.50%	Pêcheurs Bretons
PROMA	80	451	2%	Scoma
OPPAN	49	164	2%	Oppan Marée
OP YEU	32	70	1.25%	Yeu Marée
ARPEVIE	73	102	2%	Arpevie
SOCOSAMA	80	104	1,20 à 1,50%	Socosama
BASCOPECHE	40	40	-	Bascomar
OP HENDAYE	4	23	1%	sans
COPEMART	9	10	-	Copemart
<i>Total FEDOPA</i>	<i>1050</i>	<i>2035</i>		
LA COTINIÈRE	11	67	1.50%	sans
PROQUAPORT	57	35	3%	sans
SATHOAN	43	44	2 niveaux	sans
PROGRAUSardanc	-	13	-	sans
PROCACO	70	13	3%	sans
<i>Total ANOP art.</i>	<i>181</i>	<i>172</i>		
INDUSTRIELLES				
FROM NORD	400	226	# niveaux	sans
FROM BRET.	58	214	0.60%	sans
FROM S-O	30	148	1%	sans
<i>Total ANOP indus.</i>	<i>488</i>	<i>588</i>		
<i>Total ANOP</i>	<i>669</i>	<i>760</i>		
Total artisanales	1231	2207		
Total industrielles	488	588		
TOTAL OP	1719	2795		

Annexe C.1 - Identification des OP françaises (au 1.1.1996)

NOM	Chiffre d'affaires (MF) 1995	Production Adhérents (tonnes) 1995
ARTISANALES		
CME	230 874	27 901
COPEPORT	318 416	32 059
PROMALO	74 471	6 164
COOPARMOR	74 210	7 352
OPOB	567 306	36 386
PROMA	614 479	51 269
OPPAN	70 128	2 457
OP YEU	87 905	3 967
ARPEVIE	85 788	7 100
SOCOSAMA	144 393	7 744
BASCOPECHE	48 040	4 905
OP HENDAYE	37 492	4 120
COPEMART	< 50 000	3 624
<i>Total FEDOPA</i>	<i>2 353 502</i>	<i>195 048</i>
LA COTINIÈRE	78 183	3 215
PROQUAPORT	< 50 000	8 665
SATHOAN	59 230	9 872
PROGRAUSardanc	< 50 000	?
PROCACO	< 50 000	471
<i>Total ANOP art.</i>	<i>137 413</i>	<i>22 223</i>
INDUSTRIELLES		
FROM NORD	366 954	39 504
FROM BRET.	441 065	31 944
FROM S-O	173 450	8 940
<i>Total ANOP indus.</i>	<i>808 019</i>	<i>80 388</i>
<i>Total ANOP</i>	<i>1 118 882</i>	<i>102 611</i>
Total artisanales	2 490 915	217 271
Total industrielles	981 469	80 388
TOTAL OP	3 472 384	297 659

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	FROM Nord	CME	COPEPORT
Total adhérents OP	226	102	342
PRODUCTION			
Production en volume (kg)	39 504 043	27 901 158	32 059 026
Production en valeur (F)	366 953 770	230 847 133	318 416 107
Prix moyen (F/kg)	9.29	8.27	9.93
Production moyenne par adhérent (kg)	174 797	273 541	93 740
Part production OP / total national (vol.)	10.36%	7.32%	8.41%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Lieu noir : 25,6% Grenadier : 11,9% Merlan : 9,1% Sébaste : 5,6%</i>	<i>Merlan : 24,1% Maquereau : 21,5% Cabillaud : 11,4% Plie : 5,0%</i>	<i>Seiches : 17,5% St-Jacques : 12,8% Grondins r : 5,8% Roussettes : 5,4%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>	<i>25.50%</i>	<i>20.40%</i>	<i>2.70%</i>
INTERVENTIONS			
Retraits (kg)	1 307 560	2 038 637	1 043 155
Retraits (F)	4 763 700	4 206 700	3 954 800
Taux de retrait (en vol.)	3.31%	7.31%	3.25%
Retraits d'espèces en volume (kg)			
-Annexe I	953 700	901 300	590 000
-Annexe VI	222 100	1 060 200	378 700
-Espèces autonomes	131 760	77 137	74 455
Types d'espèces retirées (vol.) %			
-Annexe I	72.94%	44.21%	56.56%
-Annexe VI	16.99%	52.01%	36.30%
-Espèces autonomes	10.08%	3.78%	7.14%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>	<i>Merlan : 27,1% Lieu noir : 10,5% Grenadier : 7,4% Roussette : 7,1% Hareng : 6,5%</i>	<i>Tacaud : 23,5% Merlan : 18,7% Chincharde : 14,9% Maquereau : 9,6% Grondin r. : 6,1%</i>	<i>Seiches : 31,9% Tacaud : 15,0% Merlan : 11,1% Grondin r : 10,5% Griset : 6,6%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	7.8%	12.2%	6.3%

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	PROMALO	COOPAR MOR	OPOB
Total adhérents OP	45	205	377
PRODUCTION			
Production en volume (kg)	6 164 076	7 351 753	36 386 437
Production en valeur (F)	74 471 050	74 209 648	567 306 129
Prix moyen (F/kg)	12.08	10.09	15.59
Production moyenne par adhérent (kg)	136 979	35 862	96 516
Part production OP / total national (vol.)	1.62%	1.93%	9.55%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Seiches : 15,9% Merlan : 10,8% St-Jacques : 8,1% Grondin r : 6,9%</i>	<i>St-Jacques : 63,2% Seiches : 8,5% Grondin r : 3,9% Merlan : 3,2%</i>	<i>Baudroie : 13,7% Cabillaud : 7,7% Merlan : 7,5% Sardine Atl.:6,6%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>	<i>1.30%</i>	<i>0.03%</i>	<i>8.20%</i>
INTERVENTIONS			
Retraits (kg)	479 600	265 200	1 571 935
Retraits (F)	1 127 000	643 300	5 152 600
Taux de retrait (en vol.)	7.78%	3.61%	4.32%
Retraits d'espèces en volume (kg)			
-Annexe I	244 300	176 600	1 018 300
-Annexe VI	207 700	79 200	294 100
-Espèces autonomes	27 600	9 400	259 535
Types d'espèces retirées (vol.) %			
-Annexe I	50.94%	66.59%	64.78%
-Annexe VI	43.31%	29.86%	18.71%
-Espèces autonomes	5.75%	3.54%	16.51%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>	<i>Grondin r : 26,9% Merlan : 19,9% Tacaud : 12,6% Seiches : 10,4% Roussettes : 8,8%</i>	<i>Roussettes:29,2% Grondin r. : 18,0% Seiches : 14,2% Merlan : 13,4% Tacaud : 7,5%</i>	<i>Sardine Atl:17,3% Roussettes:10,2% Merlu : 8,5% Eglefin : 7,4% Merlan : 5,5%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	2.9%	1.6%	9.4%

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	FROM Bretagne	PROMA	OPPAN
Total adhérents OP	214	451	164
PRODUCTION			
Production en volume (kg)	31 944 260	51 268 755	2 456 574
Production en valeur (F)	441 065 280	614 478 602	70 127 822
Prix moyen (F/kg)	13.81	11.99	28.55
Production moyenne par adhérent (kg)	149 272	113 678	14 979
Part production OP / total national (vol.)	8.38%	13.45%	0.64%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Baudroie : 15,3% Grenadier : 14,7% Lieu noir : 12,4% Lingues : 7,7%</i>	<i>Anchois : 13,5% Sardine Atl.: 12,4% Merlan : 10,5% Cabillaud : 5,2%</i>	<i>Sole com. : 32,4% Congre : 23,7% Seiches : 8,7% Tourteau : 5,8%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>	<i>10.20%</i>	<i>12.40%</i>	<i>3.40%</i>
INTERVENTIONS			
Retraits (kg)	1 534 600	1 759 400	73 053
Retraits (F)	6 389 300	8 211 100	297 700
Taux de retrait (en vol.)	4.80%	3.43%	2.97%
Retraits d'espèces en volume (kg)			
-Annexe I	924 000	1 344 400	32 400
-Annexe VI	349 700	321 100	20 100
-Espèces autonomes	260 900	93 900	20 553
Types d'espèces retirées (vol.) %			
-Annexe I	60.21%	76.41%	44.35%
-Annexe VI	22.79%	18.25%	27.51%
-Espèces autonomes	17.00%	5.34%	28.13%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>	<i>Eglefin : 12,4% Roussettes: 10,8% Sardine Atl : 8,3% Merlan : 8,2% Grenadier : 8,1%</i>	<i>Merlu : 19,6% Sardine Atl: 13,9% Merlan : 12,9% Roussettes : 7,6% Maquereau : 6,5%</i>	<i>Roussettes: 21,5% Merlu : 9,0% Mulet : 7,5% Plie : 7,0% Lieu jaune : 6,6%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	9.2%	10.5%	0.4%

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	OP YEU	ARPEVIE	SOCOSAMA
Total adhérents OP	70	102	104
PRODUCTION			
Production en volume (kg)	3 967 027	7 099 782	7 744 473
Production en valeur (F)	87 904 950	85 788 230	144 393 161
Prix moyen (F/kg)	22.16	12.08	18.64
Production moyenne par adhérent (kg)	56 672	69 606	74 466
Part production OP / total national (vol.)	1.04%	1.86%	2.03%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Merlu : 20,1%</i> <i>Taupe : 18,5%</i> <i>Sole com. : 16,8%</i> <i>Lieu jaune : 4,4%</i>	<i>Chinchard: 27,0%</i> <i>Merlu : 19,1%</i> <i>Sardine Atl.: 18,2%</i> <i>Anchois : 13,4%</i>	<i>Seiches : 14,0%</i> <i>Sole com. : 13,3%</i> <i>Merlu : 12,3%</i> <i>Merlan : 8,3%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>	<i>0.60%</i>	<i>1.20%</i>	<i>2.10%</i>
INTERVENTIONS			
Retraits (kg)	126 110	459 600	532 813
Retraits (F)	699 900	2 379 500	2 803 100
Taux de retrait (en vol.)	3.18%	6.47%	6.88%
Retraits d'espèces en volume (kg)			
-Annexe I	48 400	319 700	378 900
-Annexe VI	31 500	134 900	57 100
-Espèces autonomes	46 210	5 000	96 813
Types d'espèces retirées (vol.) %			
-Annexe I	38.38%	69.56%	71.11%
-Annexe VI	24.98%	29.35%	10.72%
-Espèces autonomes	36.64%	1.09%	18.17%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>	<i>Merlu : 24,8%</i> <i>Tacaud : 19,3%</i> <i>Peau bl. : 13,8%</i> <i>Roussettes : 7,9%</i> <i>Griset : 3,3%</i>	<i>Merlu : 31,2%</i> <i>Chinchard: 28,0%</i> <i>Sardine Atl.: 20,2%</i> <i>Anchois : 12,7%</i> <i>Maquereau : 2,7%</i>	<i>Merlan : 24,6%</i> <i>Merlu : 22,8%</i> <i>Roussettes : 8,8%</i> <i>Cèteau : 7,4%</i> <i>Tacaud : 5,0%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	0.8%	2.8%	3.2%

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	FROM Sud-Ouest	OP LA COTINIÈRE	BASCOPêche
Total adhérents OP	148	67	40
PRODUCTION			
Production en volume (kg)	8 939 848	3 215 045	4 905 412
Production en valeur (F)	173 450 491	78 183 042	48 039 856
Prix moyen (F/kg)	19.40	24.32	9.79
Production moyenne par adhérent (kg)	60 404	47 986	122 635
Part production OP / total national (vol.)	2.35%	0.84%	1.29%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Sole com. : 14,0% Baudroie : 10,4% Merlu : 10,2% Merlan : 10,2%</i>	<i>Merlu : 24,2% Sole com. : 17,6% Calmars : 7,7% Congre : 5,9%</i>	<i>Anchois : 16,9% Germon : 13,9% Chinchard : 11,6% Merlu : 11,4%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>	<i>2.60%</i>	<i>0.80%</i>	<i>0.70%</i>
INTERVENTIONS			
Retraits (kg)	520 423	76 587	131 100
Retraits (F)	2 850 900	1 052 500	658 700
Taux de retrait (en vol.)	5.82%	2.38%	2.67%
Retraits d'espèces en volume (kg)			
-Annexe I	380 300	63 800	75 400
-Annexe VI	48 200	6 000	44 700
-Espèces autonomes	91 923	6 787	11 000
Types d'espèces retirées (vol.) %			
-Annexe I	73.08%	83.30%	57.51%
-Annexe VI	9.26%	7.83%	34.10%
-Espèces autonomes	17.66%	8.86%	8.39%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>	<i>Merlan : 25,4% Merlu : 14,4% Eglefin : 14,0% Roussettes : 9,9% Cardine : 4,3%</i>	<i>Merlu : 66,8% Merlan : 10,1% Bouquet : 7,5% Roubets b. : 6,6% Mulet : 5,7%</i>	<i>Chinchard : 26,3% Merlu : 21,5% Anchois : 16,0% Maquereau : 8,6% Germon : 7,5%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	3.1%	0.5%	0.8%

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	OP HENDAYE	PROQUA PORT	SATHOAN
Total adhérents OP	23	35	44
PRODUCTION			
Production en volume (kg)	4 120 469	8 665 000	9 872 000
Production en valeur (F)	37 492 212	< 50 000 000	59 230 350
Prix moyen (F/kg)	9.10		6.00
Production moyenne par adhérent (kg)	179 151	247 571	224 364
Part production OP / total national (vol.)	1.08%	2.27%	2.59%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Maquereau: 27,4%</i> <i>Germon : 17,6%</i> <i>Merlu : 16,6%</i> <i>Anchois : 14,3%</i>	<i>Sardine Méd. : 85,8%</i> <i>Anchois : 13,2%</i>	<i>Sardine Méd. : 56,5%</i> <i>Anchois : 32,6%</i> <i>Merlu : 6,6%</i> <i>Maquereau : 4,2%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>	<i>1.30%</i>		
INTERVENTIONS			
Retraits (kg)	461 600	2 686 100	1 215 500
Retraits (F)	1 638 200	3 080 400	3 381 500
Taux de retrait (en vol.)	11.20%	31.00%	5.71%
Retraits d'espèces en volume (kg)			
-Annexe I	374 200	2 686 100	1 210 700
-Annexe VI	77 400		4 800
-Espèces autonomes	10 000		
Types d'espèces retirées (vol.) %			
-Annexe I	81.07%	100.00%	99.61%
-Annexe VI	16.77%	0.00%	0.39%
-Espèces autonomes	2.17%	0.00%	0.00%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>	<i>Maquereau : 35,6%</i> <i>Anchois : 18,3%</i> <i>Merlu : 11,9%</i> <i>Maquereau esp : 8,2%</i> <i>Sardine Atl : 4,9%</i>	<i>Sardine Méd. : 85,5%</i> <i>Anchois : 13,3%</i> <i>Maquereau : 1,1%</i>	<i>Sardine Méd. : 65,1%</i> <i>Anchois : 30,8%</i> <i>Maquereau : 4,0%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	2.8%	16.1%	7.3%

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	PROGRAU SARDANC	COPEMART	PROCACO
Total adhérents OP	13	10	13
PRODUCTION			
Production en volume (kg)		3 623 600	470 500
Production en valeur (F)	< 50 000 000	< 50 000 000	< 50 000 000
Prix moyen (F/kg)			
Production moyenne par adhérent (kg)		362 360	36 192
Part production OP / total national (vol.)	0.00%	0.95%	0.12%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Sardine Méd. Anchois</i>	<i>Sardine Méd. : 65,4% Anchois : 34,6%</i>	<i>Sardine Méd. : 86,0% Anchois : 14,0%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>			
INTERVENTIONS			
Retraits (kg)		328 500	77 400
Retraits (F)		1 022 400	163 700
Taux de retrait (en vol.)		9.07%	16.45%
Retraits d'espèces en volume (kg)			
-Annexe I		328 500	77 400
-Annexe VI			
-Espèces autonomes			
Types d'espèces retirées (vol.) %			
-Annexe I		100.00%	100.00%
-Annexe VI		0.00%	0.00%
-Espèces autonomes		0.00%	0.00%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>		<i>Sardine Méd. : 56,5% Anchois : 43,5%</i>	<i>Sardine Méd. : 89,7% Anchois : 10,3%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	0.0%	2.0%	0.5%

Annexe C.2 - Production et interventions des OP

1995	TOTAL OP
Total adhérents OP	2795
PRODUCTION	
Production en volume (kg)	297 659 238
Production en valeur (F)	3472 357 833
Prix moyen (F/kg)	11.67
Production moyenne par adhérent (kg)	106 497
Part production OP / total national (vol.)	78.09%
<i>Principales espèces débarquées (en vol.)</i>	<i>Merlan : 8,2%</i> <i>Anchois : 5,5%</i> <i>Sardine Méd : 5,3%</i> <i>Cabillaud : 4,8%</i>
<i>Taux consommation quota national</i>	93.43%
INTERVENTIONS	
Retraits (kg)	16 688 873
Retraits (F)	54 477 000
Taux de retrait (en vol.)	5.61%
Retraits d'espèces en volume (kg)	
-Annexe I	12 128 400
-Annexe VI	3 337 500
-Espèces autonomes	1 222 973
Types d'espèces retirées (vol.) %	
-Annexe I	72.67%
-Annexe VI	20.00%
-Espèces autonomes	7.33%
<i>Principales espèces retirées (vol.) %</i>	<i>Sardine Méd. : 27,5%</i> <i>Merlan : 14,1%</i> <i>Anchois : 9,6%</i> <i>Merlu : 9,6%</i> <i>Tacaud : 8,5%</i>
Retraits OP / total national (vol.)	100.0%

Annexe C.3 - Les caractéristiques des flottes adhérentes

(au 1.1.1996)	FROM Nord	CME	COPEPORT	PROMALO
Nombre d'adhérents				
0 à < 12 m	125	25	210	21
12 à < 16 m	43	14	75	11
16 à < 25 m	38	59	56	13
> 25 m	20	4	1	0
Effectif total	226	102	342	45
Métiers				
Chalut	178	84	178	24
Casier		1	109	11
Filet	15	7	35	
Ligne/Palangre			19	2
Polyvalent	5	2		3
Senne				
Autres	28	8	1	5
Tonnage				
0 à < 12 m	1 096.2	233.5	1 392.3	237.6
12 à < 16 m	1 142.4	477.1	2 024.3	276.5
16 à < 25 m	2 328.8	4 508.6	4 262.6	1 287.2
> 25 m	11 428.8	738.0	265.3	0.0
Tonnage total	15 996.3	5 957.1	7 944.5	1 801.3
Puissance				
0 à < 12 m	15 966	2 909	17 940	2 522
12 à < 16 m	8 885	3 154	16 266	2 007
16 à < 25 m	12 978	25 526	22 208	6 014
> 25 m	29 890	2 589	494	0
Puissance totale	67 719	34 178	56 908	10 543

Annexe C.3 - Les caractéristiques des flottes adhérentes

(au 1.1.1996)	COOPAR MOR	OPOB	FROM Bretagne	PROMA
Nombre d'adhérents				
0 à < 12 m	167	125	55	209
12 à < 16 m	28	99	56	87
16 à < 25 m	10	146	80	128
> 25 m	0	7	23	27
Effectif total	205	377	214	451
Métiers				
Chalut	18	269	195	311
Casier	50	13		59
Filet	Drague = 125	46	13	36
Ligne/Palangre				
Polyvalent		49	5	45
Senne				
Autres	12		1	
Tonnage				
0 à < 12 m	1 471.6	1 011.4	555.4	1 588.81
12 à < 16 m	669.8	2 917.6	1 583.4	2 456.54
16 à < 25 m	673.1	9 016.1	5 645.4	7 413.78
> 25 m	0.0	1 699.6	6 764.1	8 280.10
Tonnage total	2 814.5	14 644.7	14 548.3	19 739.2
Puissance				
0 à < 12 m	17 528	12 933	7 138	20806
12 à < 16 m	5 522	20 520	11 635	17834
16 à < 25 m	3 494	50 610	28 928	44544
> 25 m	0	6 144	18 738	20704
Puissance totale	26 544	90 207	66 439	103 888

Annexe C.3 - Les caractéristiques des flottes adhérentes

(au 1.1.1996)	OPPAN	OP YEU	ARPEVIE	SOCOSAMA
Nombre d'adhérents				
0 à < 12 m	142	39	61	49
12 à < 16 m	19	5	21	17
16 à < 25 m	3	26	20	38
> 25 m	0	0	0	0
Effectif total	164	70	102	104
Métiers				
Chalut	44		52	83
Casier	17	1	24	
Filet	37		1	9
Ligne/Palangre	41	2	25	12
Polyvalent		67		
Senne				
Autres	25			
Tonnage				
0 à < 12 m	795.32	282.39	491.79	464.61
12 à < 16 m	539.64	111.93	463.70	461.80
16 à < 25 m	168.28	1 750.83	1 013.74	2 316.08
> 25 m	0.00	0.00	0.00	0.00
Tonnage total	1 503.2	2 145.2	1 969.2	3 242.5
Puissance				
0 à < 12 m	10025	3428	6174	5468
12 à < 16 m	3027	952	3780	4003
16 à < 25 m	881	8556	6529	13550
> 25 m	0	0	0	0
Puissance totale	13 933	12 936	16 483	23 021

Annexe C.3 - Les caractéristiques des flottes adhérentes

(au 1.1.1996)	FROM Sud-Ouest	OP LA COTINIÈRE	OP HENDAYE	BASCOPêche
Nombre d'adhérents				
0 à < 12 m	65	29	1	14
12 à < 16 m	21	36	0	7
16 à < 25 m	55	2	16	17
> 25 m	7	0	6	2
Effectif total	148	67	23	40
Métiers				
Chalut	49	33	19	34
Casier				
Filet			1	1
Ligne/Palangre				
Polyvalent	10	31	3	5
Senne				
Autres	89	3		
Tonnage				
0 à < 12 m	531.66	312.26	18.66	167.69
12 à < 16 m	697.55	1 019.53	0.00	170.47
16 à < 25 m	3 472.21	73.92	1 198.95	1 010.54
> 25 m	1 510.49	0.00	902.31	286.77
Tonnage total	6 211.9	1 405.71	2 119.92	1 635.47
Puissance				
0 à < 12 m	7863	3445	205	1860
12 à < 16 m	4514	7096	0	1196
16 à < 25 m	17946	572	5502	5330
> 25 m	4024	0	2476	890
Puissance totale	34 347	11113	8183	9276

Annexe C.3 - Les caractéristiques des flottes adhérentes

(au 1.1.1996)	PROQUA PORT	SATHOAN	PROGRAU SARDANC	COPEMART
Nombre d'adhérents				
0 à < 12 m	0	0	0	0
12 à < 16 m	3	0	0	0
16 à < 25 m	31	44	13	10
> 25 m	1	0	0	0
Effectif total	35	44	13	10
Métiers				
Chalut	3	44	13	10
Casier				
Filet				
Ligne/Palangre				
Polyvalent				
Senne	32			
Autres				
Tonnage				
0 à < 12 m	0.00	0,00	0,00	0.00
12 à < 16 m	60.09	0,00	0,00	0.00
16 à < 25 m	1 688.15	2 296.08	400.0	305.63
> 25 m	49.63	0,00	0.0	0.00
Tonnage total	1 797.87	2 296.08	400.0	305.63
Puissance				
0 à < 12 m	0	0	0	0
12 à < 16 m	486	0	0	0
16 à < 25 m	9505	12064	3269	2498
> 25 m	316	0	0	0
Puissance totale	10307	12064	3269	2498

Annexe C.3 - Les caractéristiques des flottes adhérentes

(au 1.1.1996)	PROCACO	TOTAL OP	
Nombre d'adhérents			%
0 à < 12 m	0	1337	47.84%
12 à < 16 m	2	544	19.46%
16 à < 25 m	11	816	29.19%
> 25 m	0	98	3.51%
Effectif total	13	2795	100.00%
Métiers			
Chalut		1641	58.71%
Casier		285	10.20%
Filet		326	11.66%
Ligne/Palangre		101	3.61%
Polyvalent		225	8.05%
Senne	13	45	1.61%
Autres		172	6.15%
Tonnage			
0 à < 12 m	0,00	10 651.1	7.29%
12 à < 16 m	38,19	18 891.4	12.93%
16 à < 25 m	338,16	84 646.1	57.93%
> 25 m	0,00	31 925.0	21.85%
Tonnage total	376,35	146 113.5	100.00%
Puissance			
0 à < 12 m	0	136 210	22.08%
12 à < 16 m	388	111 265	18.03%
16 à < 25 m	2766	283 270	45.91%
> 25 m	0	86 265	13.98%
Puissance totale	3154	617 010	100.00%

Annexe D.1 - Liste des entretiens avec les dirigeants d'OP

Manche - Atlantique

- Le 11-avr-94, à Lorient, avec M. Benoish, Président de PROMA
- Le 21-avr-94, à Concarneau, avec M. Plormel, Directeur du FROM-Bretagne
- Le 22-avr-94, au Guilvinec, avec M. Gueguen, Secrétaire de l'OPOB
- Le 25-avr-94, à La Rochelle, avec M. Heid, Directeur du FROM-Sud-Ouest
- Le 26-avr-94, aux Sables d'Olonne, avec M. Lemire, Directeur de la SOCOSAMA
- Le 2-mai-94, à l'Herbaudière-en-Noirmoutier, avec M. Dattin, Directeur de l'OPPAN
- Le 3-mai-94, à Port-Joinville, Ile d'Yeu, avec M. Vrignaud, Directeur de l'OP Yeu
- Le 4-mai-94, à Saint-Gilles-Croix-de-Vie, avec M. Grue, Directeur d'ARPEVIE
- Le 4-mai-94, à Saint-Pierre d'Oléron, avec Mme Masse, Directrice de l'OP de La Cotinière
- Le 9-mai-94, à Saint-Quay Portrieux, avec M. Biannic, Directeur de COOPARMOR
- Le 10-mai-94, à Saint-Malo, avec M. Blin, Président-Directeur de PROMALO
- Le 11-mai-94, à Port-en-Bessin, avec M. Brouzes, Directeur de COPEPORT
- Le 19-mai-94, à Boulogne, avec M. Grandidier, Directeur de la CME
- Le 20-mai-94, à Boulogne, avec M. Quéré, Directeur du FROM-Nord
- Le 9-jun-94, à Hendaye, avec M. Morelle, Directeur de l'OP Hendaye

Méditerranée

- Le 12-avr-94 à Port-de-Bouc avec M. de Vandeuil, Directeur de COPEMART
- Le 12-avr-94, à Marseille, avec M. Baun, Directeur de PROCACO
- Le 13-avr-94, à Sète, avec M. Salou, Directeur de SATHOAN
- Le 6-mai-94, à Port-Vendres, avec Mme Pomada, Directrice de PROQUAPORT
- Le 20-mai-94, au Grau-du-Roi, avec M. Aversa, Directeur de PROGRAUSARDANC

Annexe D.2 - Guide d'entretien avec les dirigeants d'OP

1. CONTEXTE DE CREATION DE L'OP

1.1. A l'origine, pour répondre à quels besoins l'OP a-t-elle été créée ?

- situation de crise générale (1975...)
- opportunité réglementaire (incitations communautaires, aides à la création...)
- difficultés locales du secteur des pêches
- autre(s) motivation(s) :

1.2. A l'initiative de qui l'OP s'est-elle constituée (noms et fonctions des premiers dirigeants) ?

1.3. Quelle était la vocation de l'OP ou la stratégie d'action de ses dirigeants à sa création ?

1.4. La date de reconnaissance de l'OP correspond-elle à :

- une création
- la reprise et/ou la transformation juridique d'une structure préexistante.
Laquelle ?

1.5. L'OP, à sa création, entrait-elle- en conflit, /
- en concurrence / avec un autre organisme local ?
- en complémentarité /

Si oui, lequel ?

1.6. Quel était le profil des premiers adhérents (homogénéité de la flottille, solidarité entre les métiers...)?

- origine : - strictement locale - plus large
- activité : - spécialisée - diversifiée
- typologie des navires et types de pêche
- espèces capturées
- zones de pêche

1.7. L'action de l'OP est-elle associée depuis sa création à la coopérative de mareyage ?

Si oui, selon quel statut juridique ?

2. EVOLUTION STRUCTURELLE

2.1. Y-a-t-il eu des changements majeurs au sein de l'OP depuis sa création ?

Si oui, de quel ordre ?

- Extension ou rétrécissement des champs : - flottille ou nombre d'adhérents - métiers représentés
- espèces capturées - géographique (ports)
- zones de pêche
- Changements institutionnels
- direction - retraite, décès - démission - autre :
- statut juridique - en fonction de la coopérative de mareyage (association)
- autre justification :

2.2. Quels sont les facteurs à l'origine de ces changements ?

- modification dans la composition de la flotte adhérente
- modification de la composition de la ressource
- influence de l'environnement professionnel :
 - présence ou absence de fédération
 - groupement ou association entre OP ou au sein du secteur professionnel, établissement de réseaux
 - autres :
- modification ou inertie de l'encadrement réglementaire communautaire :
 - extension ou restriction des compétences, blocages
 - évolution dans la répartition des espèces soutenues
 - autres :
- évolution du contexte macro-économique et politique à l'échelle européenne et internationale
- autres :

Annexe D.2 - Guide d'entretien avec les dirigeants d'OP

3. CONTEXTE ACTUEL DE L'OP

3.1. Dans quels domaines s'exerce la politique d'action de l'OP ?

- première mise en vente, marché - commercialisation
- gestion de la ressource - relations, information adhérents
- autres :

Les mesures d'intervention à la première vente

3.2. Pouvez-vous caractériser les principales espèces à problème (qualité, taille, saisonnalité...) ?

3.3. Comment se répartissent les interventions de l'OP entre :

- les retraits : % - le report et le stockage : %

3.4. Avez-vous toujours les moyens (financiers notamment) d'appliquer les prix de retrait ?

- Si non, - pour quelles raisons : - difficultés de trésorerie
- perturbation extérieure (indépendants, autre(s) OP)
- dans quelle configuration : - problème ponctuel
- problème durable (saisonnalité, contexte de crise)
- sur quelles espèces : - autonomes - régionales - communautaires
- autres précisions :

3.5. Pratiquez-vous des prix de retrait sur des espèces autonomes ?

Si oui, pourquoi et à partir de quels critères les fixez-vous ?

Si non, pourquoi ?

- manque de ressources financières - besoin inexistant au niveau de l'OP
- autre(s) raison(s) :

3.6. Quel est le poids des débarquements des non-adhérents sous criée et leur effet sur le marché (inorganisés, adhérents d'autres OP) ?

3.7. Quelle est la part des débarquements de bateaux adhérents en dehors du cadre d'intervention géographique de l'OP ?

- évaluation par rapport au total des débarquements : %
- motivations des pêcheurs (économiques)
- sur le territoire national ou étranger
- peut-il s'établir des accords avec l'OP éventuellement présente sur le port de débarquement ?
- autres précisions :

Dans le cas où l'OP est associée à une Coopérative de Mareyage

3.8. Comment cette dernière exerce-t-elle une action de soutien des cours effective sous criée ?

- modalités d'intervention - moyens mis en oeuvre (humains matériels...)
- régularité, fréquence - espèces concernées

3.9. Quel est le poids de la Coopérative de Mareyage parmi les acheteurs sous criée (%) ?

3.10. Existe-t-il des formes de collaboration et de soutien des cours commun à plusieurs coopératives de mareyage en collaboration avec les OP ?

- Si oui, - collaboration ponctuelle ou établie - selon un accord tacite ou contractuel
- avec une communauté d'intérêt par espèces, par métiers, par zones de captures...
- dans quel but : - prospection de marchés - promotion de produits - autres :
- autres précisions :

3.11. Quel est le poids des achats de la Coopérative de Mareyage aux adhérents de l'OP ?

3.12. Sur quelles espèces la Coopérative de Mareyage a-t-elle recours à des achats non-adhérents ?

La Commercialisation

Sans coopérative de mareyage

3.13. Incitez-vous les adhérents à adopter des mesures favorisant la qualité à bord ?

- Si oui, - lesquelles ? - temps de pêche - tri - conditionnement - standardisation - autres :
- avec quels moyens (précisez) ? - incitatifs (information, caisses de bord...)
- directifs ou semi-directifs - autres :

Annexe D.2 - Guide d'entretien avec les dirigeants d'OP

3.14. Avez-vous établi des contrats d'approvisionnement ?

Si oui, - avec quels partenaires
- sur quelles espèces : - catégories - quantités
- avec quels pêcheurs associés (métiers)

3.15. Avez-vous une politique de promotion ?

Si oui, - à quelle échelle : - manifestations locales - régionales - nationales - autres :
- avec quels partenaires : - FIOM - collectivités territoriales - autres OP - autres :
- avec quelle implication financière
- par quels types d'action :

Avec une coopérative de mareyage

3.16. Pourriez-vous définir en deux ou trois points les grands objectifs de la Coopérative de mareyage (en tant qu'outil technique de l'OP) et sa stratégie de développement ?

- promotion, valorisation, transformation de la production des adhérents
- diversification de la gamme (recours aux apports des non-adhérents ?)
- démarche qualité
- recherche de nouveaux débouchés (GMS...)
- intégration en aval de la filière
- autres :

3.17. De quels moyens techniques et humains dispose-t-elle pour réaliser ses objectifs (capacité de valorisation, de traitement, de stockage de la production des adhérents, personnel technique et commercial...)?

Description :

3.18. Existe-t-il des expériences de collaboration ou des ententes avec d'autres coopératives de mareyage ?

Si oui, - selon quels objectifs - pour quels produits - avec quelle durabilité
- selon quelles structures juridiques et/ou commerciales - autres précisions :

3.19. Comment s'effectue la gestion politique et financière de la Coopérative de Mareyage au regard des contraintes relatives au mareyage privé (surcoûts économiques, commerciaux, aléas de production...)?

Les mesures de gestion de la ressource

3.20. Sur quelles mesures de gestion de la ressource avez-vous une action spécifique ?

- gestion des quotas (3.21.) - plans de pêche (3.29.)
- mesures techniques (maillage, temps de pêche, limitation de puissance, de captures...) (3.35.)
- campagnes de recherche (3.37.) - autres :

Quotas

3.21. Comment sont déterminés les quotas qui vous concernent ?

3.22. A partir de quel niveau décisionnel avez-vous une action directe ou de consultation pour l'attribution des quotas ?

3.23. Participez-vous à la réunion annuelle de répartition des quotas ?

Si oui, y participez-vous directement ou par représentation ? Quels sont dès lors vos moyens d'intervention ?

Si non, pourquoi ?

3.24. Existe-t-il des relations entre OP pour la fixation et la répartition des quotas ?

Si oui, selon quelles modalités ?

3.25. Pratiquez-vous des échanges de quotas avec d'autres OP ?

Si non, pourquoi ?

Si oui, - est-ce une pratique courante ou exceptionnelle ?

- les négociations s'établissent-elles / directement (entre les dirigeants) - par un intermédiaire. Lequel ?
- avec quelles OP : - OP nationales ? - OP étrangères ?
- sur quelles espèces ?

3.26. Quelles mesures internes spécifiques à la gestion des quotas mettez-vous en oeuvre ?

- plans de pêche - répartition au prorata entre les adhérents
- suivi statistique des débarquements - autres mesures :

Annexe D.2 - Guide d'entretien avec les dirigeants d'OP

3.27. Estimez-vous que l'OP ait les moyens d'appliquer et de faire respecter les quotas ?

Si non, pour quelles raisons :
- inadaptation réglementaire
- manque de moyens de contrôle. Quels pourraient-ils être ?
- manque de volonté ou de motivation des pêcheurs
- autres :

Est-ce son rôle, selon vous ?

3.28. Les adhérents ou les inorganisés (par la règle de l'extension) s'exposent-ils à d'éventuelles sanctions en cas de non respect ?

Si oui, lesquelles ?

Plans de pêche

3.29. Depuis quand établissez-vous des plans de pêche ?

3.30. Comment ?

- sur quelles espèces (évolution) - avec quelle fréquence (saisonnalité...)
- sur quelles bases fixez-vous les quantités à pêcher : scientifiques - statistiques :
- pour quelle durée : quotidienne - mensuelle - temps de campagne
- sous quelle forme : contractuelle - verbale, tacite - autres :

3.31. Pourquoi ?

- soutien des cours - conservation de la ressource
- restriction de précaution - autres motivations :

3.32. Avec quels moyens ?

- pour l'implication des adhérents :
- réunions d'information (avant ou après la définition des plans)
- bulletin, lettre d'information
- autres :
- pour le suivi et l'application :
- constitution d'une base : informatisée - manuelle
- suivi des captures : mensuel - hebdomadaire - quotidien
- moyens de contrôle
- nature des sanctions
- autres :
- pour la réactualisation et l'ajustement :
- paramètres, formes d'ajustement
- modalités :

3.33. La mise en oeuvre des plans de pêche est-elle une initiative individuelle de l'OP ou peut-elle s'établir en concertation avec d'autres OP (sur des zones de pêche communes...) ?

Dans le cas d'une collaboration, selon quelles modalités ?

- concertation préalable ou non - accord tacite ou contractuel
- autres précisions :

3.34. Comment jugez-vous de l'efficacité des plans de pêche ?

- indicateurs - évaluation du respect par les adhérents
- état de la solidarité entre OP

Autres mesures

3.35. L'OP a-t-elle adoptée d'autres mesures de gestion de la ressource ?

- licences - maillage
- restriction du temps de pêche, des captures - choix d'un nombre limité d'espèces
- autres :

3.36. Si oui, pourquoi et comment ?

Appréciation de leur efficacité et du respect des adhérents :

3.37. Participez-vous à des campagnes exploratoires, à des marées de redéploiement, etc. ?

Si oui, avec :
- quelle vision prospective ? - quels partenaires ?
- quelle participation financière ?

Annexe D.2 - Guide d'entretien avec les dirigeants d'OP

Structure relais d'information, de conseil et de représentation

3.38. En quoi consiste l'action de l'OP au niveau de ce champ d'intervention :

- représentation
- information, promotion
- conseil
- autres :

Représentation

3.39. Quelles sont les structures et organisations diverses où l'OP est partie prenante directement ou par représentation (du niveau communautaire à l'échelle locale) ?

Depuis quand ? Nom(s) : Date :

3.40. Le président de l'OP cumule-t-il plusieurs mandats au sein de la filière pêche ?

Si oui, lesquels ?

Information, promotion

3.41. Quels types d'actions menez-vous pour améliorer ou diffuser l'image de l'OP (attractivité) ?

- actions d'animation
- démarches auprès des non-adhérents
- fidélisation des adhérents
- autres :

3.42. Quels sont vos moyens de communication avec les adhérents et leur fréquence ?

- bulletin, lettre d'information
- réunions collectives
- entretiens individuels
- autres :

3.43. De quels moyens de traitement et de diffusion de l'information disposez-vous ?

- au sein de l'OP
- avec d'autres OP
- dans le secteur pêche

3.44. A qui diffusez-vous les données (captures...) ?

- adhérents
- FIOM (Observatoire Economique)
- autres OP
- CCI
- fédération nationale
- Affaires Maritimes
- association

Conseil

3.45. Quelles formes d'aides, de services rendus, d'informations ou de conseils fournissez-vous aux adhérents ?

- conseils particuliers sur dossier (financiers, réglementaires, sociaux...)
- réunions collectives
- lettre ou bulletin d'information
- autres :

4. SYNTHÈSE DES ACTIONS

4.1. Dans quels domaines d'intervention se fixent vos priorités ?

Classement par ordre d'importance :

- marché
- commercialisation
- ressource
- représentation
- autres :

4.2. Quelles sont vos plus fortes contraintes ?

Classement par ordre d'importance :

- financières
- réglementaires
- politiques
- économiques (sectorielles, macro-économiques...)
- autres :

Annexe D.2 - Guide d'entretien avec les dirigeants d'OP

5. INTERACTIONS ET PERSPECTIVES D'EVOLUTION

5.1. Dans quels types de relations l'OP est-elle impliquée ou confrontée ? Précisez l'origine de ces relations et les besoins auxquels elles répondent.

- avec d'autres OP : - nationales - étrangères
- avec une fédération d'OP
- avec une structure de collaboration (coopérative de Mareyage...)
- avec les instances administratives (Affaires Maritimes...)
- avec d'autres organismes professionnels
- sur les zones de pêches ou de débarquement (conflits)
- autres :

5.2. Quels sont la nature et l'objet des relations que vous entretenez avec d'autres OP ?

- démarche ponctuelle ou politiques globales - diffusion d'informations
- harmonisation des prix de retrait - échange de quotas
- nomadisme des adhérents d'une OP à une autre - autres :

5.3. Quelles formes ces échanges prennent-ils ?

- échanges directs, contractuels - par une structure d'association, de collaboration
- par l'intermédiaire d'une fédération - autres :

5.4. Souhaiteriez-vous l'établissement de nouveaux liens de collaboration avec d'autres OP ou organismes professionnels ?

Si oui, - selon quelles communautés d'intérêt et dans quels domaines :

- circulation de l'information - définition de politiques d'action
- échange de quotas - harmonisation et stabilisation des prix de retrait
- stratégie de commercialisation - autres :
- à quelle échelle : - locale - régionale - nationale
- selon un encadrement souple ou structuré (cadre juridique et financier)

5.5. Dans ce domaine des interactions au sein de la filière, avez-vous des points d'insatisfaction particuliers ?

Si oui, - propositions d'amélioration, vision prospective

- initiatives, actions engagées par vous même
- autres perspectives :

6. CONCLUSION PROSPECTIVE

6.1. Quels facteurs peuvent selon vous intervenir sur le degré de motivation et d'implication des adhérents ?

- personnalité du dirigeant - taux de cotisation
- poids économique de l'OP, environnement professionnel - présence d'une coopérative de mareyage
- prix de retrait (espèces autonomes...) - autres raisons :

6.2. Seriez-vous partisan de l'extension des disciplines définies par l'OP ou de l'adhésion obligatoire ? Pourquoi ?

6.3. Comment analysez-vous les causes de l'inadaptation des structures professionnelles de la filière dont on parle tant à l'heure actuelle ?

6.4. Seriez-vous favorable à une politique de responsabilisation accrue des OP ?

Si oui, dans quels domaines ?

6.5. Comment envisagez-vous l'intervention de l'OP à moyen et long terme ? Quelles restructurations et quels axes de réforme prôneriez vous ? Revendications par rapport à la Politique Commune des Pêches.

- structure réglementaire - domaine de compétence, responsabilité
- capacités financières - politique globale des pêches nationales et communautaires
- autres :

Annexe D.3 - Fiche individuelle d'identification des OP

Nom de l'O.P. :

Président :

Directeur :

Présentation de la structure OP

Siège social :
Territoire d'intervention :
Statut juridique :
Date de reconnaissance :
Nombre d'emplois (OP) - Temps plein : - Temps partiel :
Nombre d'adhérents -à la création : -au 01/01/95 :
Taux de cotisation (% CA) : - Montant des cotisations (MF) :
Chiffre d'affaires adhérents (MF) :
Versement aux adhérents (F) :
Montant des compensations CE/FIOM (F) :
Frais de fonctionnement (F) :
Budget promotionnel (F) : Participation FIOM (%) :

Données statistiques**1. Flotille adhérente**

Données 1995 (en nombre de bateaux représentés par catégorie et par port)

Taille des bateaux	moins de 12 m :	
	de 12 à 16 m :	
	de 16 à 25 m :	
	de 25 à 38 m :	
	38 m et plus :	
Puissance (KW)	< 150 :	
	150 à 300 :	
	300 à 450 :	
	450 à 600 :	
	600 à 750 :	
	>= 750 :	
Jauge (Tjb)	< 30 :	
	30 à 60 :	
	60 à 90 :	
	90 à 120 :	
	>= 120 :	
Types de pêche	Grande pêche :	Côtière :
	Hauturière :	Petite pêche :
	Semi -hauturière :	Autres pêches :
Engins de pêche	Chalut :	Palangre :
	Chalut P.A. :	Lignes :
	Filets :	Sennes :
	Polyvalent 2 engins :	Sardinnier :
	Polyvalent 3 engins :	Canot :
	Casiers :	Autres ou indéfinis :
Année de construction	Av. 1960 :	1975 à 79 :
	1960 à 64 :	1980 à 84 :
	1965 à 69 :	1985 à 89 :
	1970 à 74 :	Ap. 1990 :

Annexe D.3 - Fiche individuelle d'identification des OP

2. Production - 1^{ère} Vente

Production des adhérents		Quantité (kg)	Valeur (F)
1995	TOTAL		
	dont Annexe I		
	Annexe VI		
	Non CEE		

Production par espèces (quantité et valeur)

Modes de première mise en vente (%)	Quantité	Valeur
Enchères sous criée		
Contrats et ventes directes		
Autres		

3. Interventions

Retraits (1995)		Quantité (kg)	Valeur (F)
	TOTAL		
	dont Annexe I		
	Annexe VI		
	Autonomes		

Espèces concernées par les retraits (1995)

Report / Stockage (1995)		Quantité (kg)		Valeur (F)	
		Report	Stockage	Report	Stockage
	TOTAL				
	dont Annexe I				
	Annexe VI				
	Autonomes				

Espèces concernées par les reports (1995) :

Remarques descriptives complémentaires :

Annexe D.3 - Fiche individuelle d'identification des OP
Coopérative de mareyage (éventuellement)

Nom de la Coopérative de Mareyage :

Président :

Directeur :

Statut juridique :	Date de création :
Nombre d'emplois :	
Nombre de sociétaires (1995) :	A la création :
Chiffre d'affaires (1995) :	

"Carte" des achats

1995	Quantité (kg)	Valeur (F)
TOTAL		
dont adhérents		
non-adhts		
importations		

"Carte" des ventes par type de clients

1995	Quantité (kg)	Valeur (F)
Grossistes et demi grossistes		
Détaillants		
Restaurateurs - Traiteurs		
Collectivités		
M.I.N.		
Autres		

Destination de la production (% CA)

Marché :	local	
	régional	
national :	Total :	
	dont MIN :	
étranger :	Total :	
	détail par pays :	

Type de produits :	frais entier
	frais transformé
	surgelé
	conserves
	autre :

Part des achats de la Coopérative sous criée par rapport au total des débarquements
 Estimation (% valeur) :

Participation de l'O.P. au capital de la coopérative de mareyage (%) :

Annexe E.1 - Guide d'entretien Producteurs

**Partie commune aux questionnaires
Adhérents - Démissionnaires - Indépendants**

NOM(s) du (ou des) Propriétaire(s) :

NOM du Patron de pêche :

NOM du Bateau :

Port d'attache:

A. IDENTIFICATION DU PRODUCTEUR ET DU BATEAU

A.a. Le propriétaire / patron de pêche (personne rencontrée)

Age :

Qualification :

Date début activité pêche :

Statut (armement ou non) :

Autres bateaux possédés (adhésion OP ?) :

Autres fonctions professionnelles et mandats :

Chiffre d'affaires du bateau 1993 (F) :

Production 1993 (kg) :

A.b. Le navire

Année de construction :

Date d'achat (éventuellement) :

Dernière modernisation importante :

Matériau :

Longueur :

- Puissance :

- Jauge :

Type de navire : - côtier

- semi-hauturier

Nombre de marins embarqués :

Combien de mois dans l'année pêchez-vous habituellement ?

Comment décririez-vous votre activité ?

- Engins de pêche :

- Espèces principales :

- Zones de pêche :

- Durée des marées :

Modes de commercialisation :

- criée Si oui, laquelle ?

- hors criée ou vente directe

- contrats avec mareyeurs

Annexe E.1 - Guide d'entretien avec les Producteurs Adhérents

B. MOTIVATIONS D'ADHESION A L'OP

Date d'adhésion à l'OP :

Type d'adhésion : - pour toute l'activité de pêche
- pour une partie de l'activité

Si oui, quelles pêches / espèces :

Adhésion antérieure à une autre OP : - Oui - Non

Si oui, laquelle et pourquoi ce changement :

Difficultés éventuelles pour adhérer :

Adhésion à d'autres services coopératifs, lesquels :

B1. Quelles ont été les motivations déterminantes de votre adhésion (priorités) :

- garantie des prix de retrait
- bénéfice d'aides ou subventions conditionnées par l'adhésion
- accès à la ressource (quotas..) : pour des besoins actuels - par anticipation
- services du secteur coopératif
- spécificité de la production (espèces bien soutenues par l'OP)
- spécificité du marché visé (débouchés, contrats transformation)
- autres motifs :

B2. Est-ce que l'adhésion a correspondu à vos attentes à l'époque ?

B3. Considérez-vous l'adhésion à une OP indispensable pour le type d'activité que vous exercez (choix individuel ou contrainte externe) : à l'époque - aujourd'hui

Pourquoi ?

C. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE L'ADHESION

C1. Vos motivations ont-elles changé depuis la date d'adhésion ?

C2. Quels services courants vous rend-elle ?

C.a. Avantages

C3. Quels effets positifs ressentez-vous à adhérer à une OP ?

- meilleurs prix
- sécurité des prix plancher
- services du secteur coopératif *et/ou* de la coopérative de mareyage
- autres bénéfiques :

C.b. Inconvénients

C4. Quels types de contraintes et d'inconvénients sont liés à l'adhésion ?

- cotisation (trop élevée, mal adaptée...)
 - obligation de respect : - des prix de retrait
 - des normes de taille, qualité
 - des plans de pêche
 - contraintes supplémentaires par rapport aux indépendants ou aux adhérents d'autres OP voisines
- Lesquelles ? :
- autres inconvénients :

Relations avec producteurs indépendants

C5. Les producteurs non-adhérents ou adhérents à une OP voisine perturbent-ils l'intervention de l'OP et constituent-ils une gêne pour vous-même (pénalisation) ?

Si oui, seriez-vous favorable à une prise de sanction à leur encontre (extension des disciplines) ? Préciser (application ponctuelle ou prolongée, critères...) :

Relation-Solidarité entre producteurs

C6. Au sein de l'OP - Quand vous êtes en mer existe-t-il des liens plus proches ou des ententes avec les adhérents d'une même OP ?

Annexe E.1 - Guide d'entretien avec les Producteurs Adhérents

C7. Familiale - Avez-vous des parents qui pêchent ? Quels types d'information échangez-vous avec eux ou d'autres pêcheurs ? Pêchez-vous ensemble ? Leur donnez-vous des renseignements sur les prises pendant la pêche ?

Appréciation de l'OP

C8. Selon vos propres intérêts, comment appréciez-vous l'intervention de l'OP ?

C10. Etes-vous satisfait de la politique menée ?

C11. Avez-vous déjà pensé ou pensez-vous résilier votre adhésion ?

Si oui pour quelles raisons et pour quel devenir (adhésion autre OP ou indépendants) ?

D. PARTICIPATION AU FONCTIONNEMENT DE L'OP

D1. A quelles occasions vous rendez-vous au siège de l'OP ?

- fréquence habituelle :
- dernière fois et dernière motivation :

D2. Avez-vous l'occasion de rencontrer ses responsables ?

Si oui, - au siège - sur le port - autres lieux :

Souhaiteriez-vous les voir davantage ?

D3. Pour quels motifs vous déplacez-vous au siège ?

- à votre initiative (revendications...) - pour des entretiens ou réunions collectives
- pour les assemblées générales

Répondez-vous aux convocations ?

D4. Estimez-vous que l'OP vous permette de mieux connaître les autres pêcheurs ?

- rapports administratifs / scientifiques - voyages
- sessions de formation - autres :

D5. Que souhaiteriez-vous de plus ?

D6. Pensez-vous suffisamment connaître le rôle et le fonctionnement de l'OP au sein de l'organisation de marché (articulation entre l'OP et la coopérative de mareyage, niveau d'information par l'OP, ...) ?

Si non, dans quels domaines auriez-vous besoin d'éclaircissement ?

- la PCP, la réglementation nationale,
- les évolutions du marché (cours, commercialisation, transformation...),
- l'état des stocks, la gestion de la ressource,
- les techniques et engins de pêche,
- autres :

Sous quelle forme : - écrite - orale
- par courrier - réunions
- autres :

Appréciation sur :

- lettre d'information (contenu, présentation, fréquence...)
- abonnement à France-Eco Pêche (appréciation et utilisation)

Politique de débarquement

D7. Connaissez-vous les espèces soutenues par l'OP et leurs prix de retrait (livret) ?

- Oui - Non - Seulement celles pêchées

D8. Quelle est l'influence du soutien des cours sur vos stratégies de pêche (pêches ciblées en fonction du marché ou recherche rentabilité à partir du niveau des prix de retrait) ?

D9. Votre stratégie de pêche évolue-t-elle au cours de l'année ?

- Si oui, - comment (pêche saisonnière, espèces...) ?
- pourquoi ?

Continuez-vous à pêcher une espèce lorsqu'elle atteint son prix de retrait ?

Annexe E.1 - Guide d'entretien avec les Producteurs Adhérents

D10. Accepte(r)iez-vous, avec une garantie de confidentialité, de communiquer votre pêche avant la rentrée au port pour favoriser la prévisions des apports ?

Si oui, à quel moment : - en cours de pêche
- en route terre

Si non, pour quelles raisons :

E. COMPETENCES ET LIMITES DE L'OP

E1. Etes-vous satisfait du fonctionnement de l'OP ?

Pourquoi ?

E2. Pensez-vous que l'OP ait les moyens de mener une politique d'organisation de marché (moyens politiques, financiers, réglementaires...) ?

E3. Quel est selon vous son domaine de compétence ?

E4. Est-ce que des sanctions sont prises actuellement ? Seriez-vous favorable à une prise de sanction vis-à-vis d'un adhérent qui dérogerait au respect des normes et prix définis par l'OP ?

Si oui, quels types de sanction ?

E5. Quelle est la dernière fois où il y a eu des problèmes par rapport à une espèce ? Quel était le problème ?

Quelles ont été les réactions et les moyens mis en oeuvre par l'OP ? Quelles ont été les perturbations pour vous ? Pensez-vous que l'OP a été efficace ?

E6. Si en cas de surproduction manifeste, on vous imposait des restrictions de pêche (temps, quantités...), dans le but de soutenir les cours ou de ne pas vider les caisses de l'OP, les accepteriez-vous ou les acceptez-vous déjà ?

Si oui, dans quelles limites (de temps, de contraintes...) ?

F. PERSPECTIVES

F1. L'OP est-elle susceptible de contribuer au moins en partie au règlement des difficultés du secteur ?

F2. Quelles sont les solutions à venir ?

- Renforcement ou accroissement du rôle de l'OP

Si oui, dans quels domaines : - ressource - marché - autres :

- Renforcement des moyens pour le respect des mesures en vigueur

- Renforcement du positionnement par rapport aux autres institutions

- Autres :

- Aucune

Quelles sont vos attentes et que suggérez-vous comme propositions concrètes d'amélioration ?

F3. Quelles contraintes seriez-vous prêts à accepter pour ce renforcement du rôle de l'OP ?

- Augmentation de la cotisation

- Mise en place de quotas par bateau ou de restrictions de pêche

- Limitation des quantités garanties par prix de retrait

- Autres (prévision d'apports, accroissement des normes de respect...) :

- Aucune

F4. Qu'est-ce qui pourrait vous amener à changer votre position par rapport à l'OP ?

- Changement des règlements par rapport aux quotas

- Changement des règlements par rapport au marché

- Changement des conditions d'adhésion

- Changement de la stratégie de l'OP : dans quels domaines :

F5. Etes-vous informé de ce qui se passe dans les autres OP en France et dans les autres pays ? Pensez-vous que certaines mesures mises en oeuvre dans d'autres pays (Ex : Royaume-Uni) pourraient mieux répondre à ces problèmes ? Lesquelles et pourquoi ?

Questionnaire spécifique aux Producteurs démissionnaires

B - RAISONS DE LA DEMISSION

B1 - Votre démission correspond-elle à : un choix individuel - une contrainte externe, laquelle ?

B2 - Quelle en est la cause ? - insatisfaction - sanction - autre :

B3 - Pourriez-vous préciser vos motifs d'insatisfaction par rapport à l'OP :

- cotisation trop élevée
- mécontentement avec dirigeants
- restrictions de pêche imposées
- limitation des quantités garanties
- sanctions non appliquées (privilèges de certains adhérents)
- autres :

C - ALTERNATIVE AUX SERVICES RENDUS PAR L'OP

C1 - Comment faites-vous face au quotidien aux services rendus autrefois par l'OP ? Développez :

C2 - De quels types de services faites vous désormais abstraction ?

C3 - Pourriez-vous définir les effets positifs et négatifs de votre situation d'indépendant ?

D - PERSPECTIVES POUR L'AVENIR

D1 - Envisagez-vous de redevenir un jour adhérent à une OP (laquelle) ? Pourquoi ?

D2 - Qu'est-ce qui pourrait vous faire revenir sur votre décision :

- démarche marché plus active
- implication dans la gestion de la ressource
- défense des intérêts individuels plus marquée
- autres raisons : - rien

D3 - Quels sont les changements qu'une OP devrait adopter pour vous inciter à adhérer ?

Questionnaire spécifique Producteurs indépendants

B - RAISONS DE LA NON-ADHESION

B1 - N'avez-vous jamais été adhérent à aucune forme d'organisation de marché ? Faites-vous partie d'une autre structure professionnelle (de type coopératif, syndicale...) ? - Oui - Non - Précisions :

B2 - Votre non-adhésion actuelle correspond-elle à : un choix individuel - une contrainte externe, laquelle ?

B3 - Quelle en est la cause ?

- manque d'intérêt de l'OP, par rapport : à son activité - au mouvement coopératif
- contraintes trop lourdes
- difficultés d'autorisation à adhérer
- autre :

B4 - Pourriez-vous préciser les motifs de votre non adhésion :

- cotisation trop élevée
- mécontentement avec dirigeants
- restrictions de pêche imposées
- limitation des quantités garanties
- sanctions non appliquées (privilèges de certains adhérents)
- autres :

B5 - Avez-vous une bonne connaissance des actions menées et du fonctionnement des OP ?

- Oui
- Non
- Seriez-vous demandeur d'informations ?

C - SITUATION D'INDEPENDANT

C1 - Quels avantages majeurs avez-vous à rester indépendant ?

C2 - Quels inconvénients ressentez-vous par rapport aux adhérents ?

C3 - Est-ce, selon vous, une situation durable ?

C4 - Quelles sont vos relations avec les producteurs adhérents (indifférentes, conflictuelles...) ?

D - PERSPECTIVES D'AVENIR

D1 - Qu'est-ce qui pourrait vous faire changer votre position de non-adhérent :

- démarche marché plus active et plus intégrée
- implication plus poussée dans la gestion de la ressource
- défense des intérêts individuels plus marquée
- autres raisons : - rien

D2 - Quels pourraient être des motifs d'incitation à adhérer :

- problèmes de commercialisation
- aides au financement conditionnées par une adhésion
- gestion des quotas
- application de la règle de l'extension
- respect des mesures en vigueur
- autres : - aucun

C4 - Quels sont les changements qu'une OP devrait adopter pour vous inciter à adhérer ?

Annexe E.2 - Grille d'interprétation du Questionnaire Producteurs Adhérents

NOM du bateau :

1- Port d'attache :

2- Longueur du bateau :

3- Date d'adhésion à l'OP:

4- Avis sur OP : ++ + O - -- Démission envisagée5- Situation d'adhérent : Choix individuel Contrainte externe6- Motivation à adhérer : Garantie des prix de retrait
 Incitation indirecte (subvention, aide)
 Services coopératifs
↳ dont coopérative de mareyage
 Spécificité activité pêche
 Autres7- Evolution des motivations à adhérer : Oui Non8- Avantages OP : Sécurité des prix de retrait Commercialisation coop. de mareyage
 Meilleurs prix Autres
 Aucun9- Inconvénients OP : Cotisation Respect règles et normes
 Autres Aucun10- Partisan règle de l'extension : Oui Non
↳ par principe
↳ par gêne

11- Degré de participation au fonctionnement de l'OP :

 Intéressé O Absence de participation
↳ confiance, délégation
↳ manque de disponibilité
↳ désengagement12- Motifs des relations avec l'OP : Revendications Autres
 Recherche de conseils, d'informations Aucun13- Connaissance du rôle de l'OP : + O -14- Adaptation stratégie de pêche : Fonction de l'état du marché
 Fonction de l'intervention OP/coopérative
 Indépendante
 Autres motifs15- Evaluation de l'efficacité de l'OP : Globale Ponctuelle
↳ espèce plans de pêche
↳ autres aucune

16- Etat de la confiance par rapport à l'avenir de l'OP :

 ++ (énonciation de propositions concrètes)
 + (accroissement du rôle)
 O (renforcement positionnement)
 - (renforcement contrôle)
 -- (aucune solution)

17- Engagement (niveau de concession, d'implication) :

 Augmentation de la cotisation Limitation des quantités garanties
 Restrictions de pêche (quotas, ...) Autres (modification stratégie ...) :
 Prévisions des apports Aucun

Annexe E.3 - Codification des critères
Légende pour la lecture de la base de données

Critères N°	Intitulé	Codes / Contenu
1	Port d'attache	<i>Anonyme</i>
2	Tranche de longueur	1 =< 10m 2 = 10 à 15 m 3 = 15 à 20 m 4 = 20 à 25 m 5 >= 25 m
3	Date d'adhésion	Année
4	Avis sur l'OP	1 : Très favorable 2 : Favorable 3 : Mitigé 4 : Défavorable 5 : Très défavorable 6 : Démission envisagée
5	Situation d'adhérent	1 : Choix individuel 2 : Contrainte extérieure
6	Motivation à adhérer	1 : Garantie prix de retrait 2 : Incitation indirecte 3 : Services coopératifs 4 : Spécificité activité pêche 5 : Autres
7	Evolutions des motivations depuis l'adhésion	1 : Oui 2 : Non
8	Avantages de l'OP	1 : Sécurité prix de retrait 2 : Commercialisation 3 : Meilleurs prix 4 : Autres 5 : Aucun
9	Inconvénients de l'OP	1 : Cotisation 2 : Respect des règles 3 : Autres 4 : Aucun
10	Partisan de la règle de l'extension	1 : Oui, par principe 2 : Oui, par gêne 3 : Non
11	Participation au fonctionnement de l'OP	1 : Intéressé 2 : Mitigé 3 : Confiance, délégation 4 : Manque de disponibilité 5 : Désengagement
12	Motifs des relations avec l'OP	1 : Revendications 2 : Recherche informations 3 : Autres 4 : Aucune
13	Connaissance du rôle de l'OP	1 : Bonne 2 : Moyenne 3 : Mauvaise
14	Motifs d'adaptation de la stratégie de pêche	1 : Selon le marché 2 : Selon l'OP 3 : Indépendante 4 : Autres
15	Evaluation de l'efficacité de l'OP	1 : Globale 2 : Ponctuelle sur une espèce 3 : Ponctuelle par plan de pêche 4 : Autres 5 : Aucune
16	Etat de la confiance par rapport à l'avenir de l'OP	1 : Optimiste 2 : Plutôt optimiste 3 : Avis mitigé 4 : Pessimiste 5 Très pessimiste
17	Niveau d'engagement vis-à-vis de l'OP (concessions possibles)	1 : Augmentation de la cotisation 2 : Restrictions de pêche (plan de capture...) 3 : Annonce anticipée des apports 4 : Limitation des quantités garanties 5 : Autres 6 : Aucun

Annexe E.4 - Base de données "Producteurs"

Critères	1	2	3	4	5	6	7	8	9
N° d'enquête	Port d'attache	Longueur	Date d'adhésion	Avis sur OP	Choix situation d'adh.	Motifs d'adhésion	Evolution motifs d'adh.	Avantages OP	Inconvénients OP
Notes codification	Code AF. Mar.	1=<10m à 5=>25m	Année	1=+++ à 6=-	1=Choix 2=Obligat°	-	1=Oui 2=Non	-	-
1		5	1994	1	1	5	2	4	1
2		3	1983	2	1	1	2	2	4
3		4	1991	3	1	1	1	2	1
4		3	1985	2	1	1	2	2	4
5		3	1987	2	2	5	2	2	3
6		2	1986	1	1	1	2	4	3
7		2	1992	4	1	4	1	2	4
8		1	1993	3	2	2	2	2	3
9		3	1985	6	2	5	1	2	1
10		2	1986	3	1	5	1	2	3
11		4	1986	6	1	5	2	2	3
12		4	1984	1	1	5	2	2	4
13		4	1987	3	2	2	2	2	3
14		4	1975	1	1	5	1	4	1
15		3	1986	1	1	5	1	4	4
16		3	1976	1	1	1	2	4	4
17		2	1975	2	1	1	2	2	4
18		3	1975	2	1	5	2	4	4
19		2	1985	3	2	2	1	4	1
20		3	1975	3	1	1	2	2	1
21		3	1975	2	1	1	1	2	4
22		2	1978	6	1	1	1	5	3
23		3	1992	6	1	1	1	2	3
24		5	1994	2	1	5	1	4	1
25		5	1983	5	2	5	1	2	1
26		1	1989	3	1	3	2	1	1
27		4	1975	2	1	1	1	2	1
28		3	1976	5	2	2	1	5	1
29		3	1985	5	2	2	1	5	1
30		3	1982	6	1	1	1	2	3
31		1	1993	3	1	1	2	2	4
32		2	1991	4	1	1	1	2	1
33		4	1991	3	2	5	1	4	1
34		3	1983	3	1	1	2	2	1
35		2	1983	3	1	1	2	2	3
36		2	1984	1	1	5	1	4	1
37		2	1982	4	1	5	2	3	3

Annexe E.4 - Base de données "Producteurs"

<i>Critères</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
N° d'enquête	Port d'attache	Longueur	Date d'adhésion	Avis sur OP	Choix situation d'adh.	Motifs d'adhésion	Evolution motifs d'adh.	Avantages OP	Inconvénients OP
Notes codification	Code Aff. Mar.	1=<10m à 5=>25m	Année	1 = ++ à 6 = --	1=Choix 2=Obligat ^o	-	1 = Oui 2 = Non	-	-
38		2	1985	2	2	2	1	2	3
39		4	1975	1	2	5	1	2	4
40		4	1975	1	2	5	1	2	4
41		1	1980	6	1	1	1	2	2
42		3	1977	2	1	1	2	2	2
43		1	1982	5	1	1	1	2	3
44		2	1979	3	2	2	1	4	4
45		1	1975	2	1	5	2	4	2
46		1	1975	2	2	1	2	2	2
47		4	1991	3	1	1	2	2	3
48		3	1988	3	2	5	1	2	4
49		1	1992	4	2	1	2	2	1

Annexe E.4 - Base de données "Producteurs"

Critères	10	11	12	13	14	15	16	17
N° d'enquête	Partisan règle extension	Participation fonction OP	Relations avec OP	Connaissance rôle OP	Adaptation stratégie	Evaluation efficacité OP	Confiance avenir OP	Engagement
Notes codification	1 et 2=Oui 3 = Non	-	-	1=Bon à 3=Mauvais	-	-	1=++ à 5=-	-
1	1	1	3	1	4	1	1	3
2	2	4	2	3	1	1	2	5
3	3	5	2	2	4	1	4	2
4	2	4	2	3	1	1	2	5
5	3	4	3	1	1	1	2	6
6	1	2	2	1	4	2	2	1
7	3	4	3	3	4	2	1	5
8	3	3	3	1	1	3	2	4
9	2	4	3	1	4	2	3	4
10	3	5	4	2	1	2	2	6
11	3	4	2	2	2	3	2	2
12	3	3	3	1	4	1	3	2
13	3	3	1	3	4	3	3	1
14	1	1	3	1	1	1	1	5
15	2	4	4	3	1	4	2	1
16	1	3	4	3	4	1	2	1
17	1	3	4	3	4	1	3	5
18	3	3	4	3	1	1	3	6
19	1	3	4	2	4	2	4	6
20	1	3	4	3	1	1	3	6
21	3	1	3	3	1	1	2	3
22	3	5	1	3	4	5	5	6
23	3	5	1	2	4	4	3	6
24	3	1	1	1	4	1	2	6
25	1	5	1	2	4	2	5	6
26	3	5	1	2	1	2	3	6
27	1	1	3	1	1	1	3	2
28	3	4	1	3	1	2	4	6
29	3	4	1	3	4	5	4	6
30	3	4	4	2	1	1	2	6
31	3	5	4	2	4	2	3	6
32	3	5	4	2	4	2	4	6
33	1	1	1	3	1	1	2	6
34	3	4	4	2	4	1	3	6
35	2	4	1	2	4	1	4	6
36	2	1	3	3	4	1	1	1
37	3	5	3	3	2	3	3	6

Annexe E.4 - Base de données "Producteurs"

<i>Critères</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>15</i>	<i>16</i>	<i>17</i>
N° d'enquête	Partisan règle extension	Participation fonction OP	Relations avec OP	Connaissance rôle OP	Adaptation stratégie	Evaluation efficacité OP	Confiance avenir OP	Engagement
Notes codification	1 et 2=Oui 3 = Non	-	-	1=Bon à 3=Mauvais	-	-	1 = ++ à 5 = --	-
38	1	3	3	2	2	1	2	5
39	1	3	3	1	1	1	2	5
40	1	3	3	1	1	1	2	5
41	3	5	3	1	4	4	4	6
42	2	4	4	3	1	2	1	5
43	3	4	1	2	4	1	3	6
44	3	3	1	3	4	1	2	6
45	1	1	3	1	4	1	3	6
46	2	2	4	3	4	1	3	6
47	1	5	4	3	1	1	3	6
48	1	5	4	2	4	1	3	6
49	3	5	4	2	4	1	4	6

Liste des tableaux

<i>Première partie</i>		
1	OP Définition et statut	29
2	Le poids socio-économique des OP françaises (1996)	38
3	Caractéristiques moyennes des navires adhérents par rapport aux indépendants (1995)	47
4	Classification des OP en fonction de la répartition de la flotte sur un ou plusieurs quartiers maritimes (1995)	48
5	Classification des OP selon la classe de taille des navires adhérents la plus fréquente (en nombre d'unités) (1996)	49
6	Les mécanismes d'intervention de l'OCM	63
7	Les espèces ayant bénéficié d'une aide au report par OP (1995)	72
8	Les quotas alloués à la pêche française par espèce (1995)	79
9	Le taux de consommation des espèces sous quota par les navires adhérents et non-adhérents à une OP (%) (1995)	80
10	Taux de dépendance des navires aux espèces sous quotas. Le cas de la flottille de l'OPOB (1992)	82
11	Répartition des captures d'espèces sous quotas par type de navires. Le cas de la flottille de l'OPOB (1992)	84
12	Le domaine d'intervention des OP	97
13	Présentation des variables retenues pour les Analyses des Correspondances Multiples (ACM)	102
14	Contribution des variables aux axes de l'analyse structurelle	103
15	Contribution des variables aux axes de l'analyse fonctionnelle	106
<i>Deuxième partie</i>		
16	Date de reconnaissance communautaire des OP françaises	133
17	Tranches de longueur des navires enquêtés	228
18	Types de pêche des navires enquêtés	229
19	Les métiers pratiqués par les navires enquêtés	229
20	Le(s) mode(s) de commercialisation des navires enquêtés	230
21	Le motif principal d'adhésion	231
22	L'initiative de l'adhésion	232
23	Avis des pêcheurs adhérents sur leur OP	234
24	L'avantage principal à adhérer	235
25	L'inconvénient principal à adhérer	236
26	Synthèse des avantages et des inconvénients à adhérer à une OP	237
27	Etat de la connaissance du rôle de l'OP	238
28	La participation au fonctionnement de l'OP	239
29	Les motifs de relations entre pêcheurs et OP	240
30	Appréciation de l'efficacité de l'OP	242
31	Avis sur l'extension des règles aux indépendants	243
32	Les facteurs d'adaptation de la stratégie de pêche	248
33	Le niveau d'engagement des pêcheurs vis-à-vis de leur OP	249
34	Etat de la confiance des producteurs sur l'avenir de l'organisation de marché	250
<i>Troisième partie</i>		
35	Les signes officiels de qualité et les marques collectives initiés par des OP françaises (1997)	277
36	Les principales caractéristiques des systèmes de gestion des pêches	338

Liste des figures

1	Les Organisations de Producteurs françaises (au 1.1.1997)	7
<i>Première partie</i>		
2	Evolution de la présence des OP (1990-1995)	26
3	Statut juridique et date de reconnaissance des OP (au 1.01.1996)	31
4	Aire d'intervention et nombre d'adhérents des OP (au 1.01.1996)	33
5	L'appartenance aux associations nationales d'OP (au 1.01.1996)	35
6	Le poids économique des OP et les coopératives de mareyage (1995)	40
7	La production moyenne par adhérent (1995)	42
8	Contribution de chaque OP à la production nationale (en vol.) (1995)	43
9	Les principales espèces débarquées par les flottes adhérentes (%) (1995)	45
10	Les métiers pratiqués par les producteurs adhérents (%) (1995)	50
11	La représentation des OP par région DRAM (%) (1995)	52
12	La gestion budgétaire des OP	65
13	Les circuits de distribution et d'intervention à la première vente	68
14	Les catégories d'espèces retirées par les OP (1995)	70
15	a-Les principales espèces retirées du marché en volume (%) (1995)	71
	b-Les principales espèces retirées du marché en valeur (%) 1995	71
16	Répartition de la consommation des quotas entre producteurs adhérents et indépendants (%) (1995)	81
17	Graphique de projection des variables structurelles	104
18	Graphique de projection des variables fonctionnelles	107
19	Diagramme de comparaison des typologies	111
<i>Deuxième partie</i>		
20	Evolution des prix moyens dans les criées françaises (1992-1996)	153
21	Evolution des retraits - France (1991-1996)	155
22	Organigramme Confédération de la Coopération de la Mutualité et du Crédit Maritimes (CCMCM)	160
23	La gestion des pêches maritimes françaises - Organisation institutionnelle	179
24	Evolution du nombre d'adhérents depuis la création des OP (1996)	182
<i>Troisième partie</i>		
25	Fonctionnement de la cellule marketing (CODIMAR)	281
26	Le système de gestion des prévisions d'apports (FIOM)	281
27	Circulation de l'information statistique sur les débarquements	287
28	Le réseau inter-criées (RIC)	287
29	Quelques principes du projet de réforme de l'OCM	299
30	Les grands axes de la loi d'orientation	299
31	Les Organisations de Producteurs de l'Union Européenne (au 1.1.96)	317
32	Les organisations adhérentes à l'Association Européenne des OP, l'AEOP (1998)	330

TABLE DES MATIERES

- Volume 1 -

SOMMAIRE	6
INTRODUCTION	8
Champ spatial et thématique	8
Problématique	12
Méthodologie	16

PREMIERE PARTIE - PORTRAIT DES OP FRANÇAISES

CHAPITRE 1. LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS DES ANNEES 1990 :	
OUTILS DE GESTION ET D'AMENAGEMENT DES PECHERIES	27
1.1. La diversité des organisations au regard de leur statut	27
1.1.1. Environnement statutaire	28
1.1.2. Des structures de taille et de fonctionnement variés	32
1.2. Une présence socioprofessionnelle étendue	36
1.2.1. Le poids socio-économique des OP	37
1.2.1.1. Le nombre de navires adhérents	38
1.2.1.2. La production	39
A. La production moyenne par adhérent	41
B. La part des organisations de producteurs dans la production nationale	43
1.2.1.3. La diversification spécifique	44
1.2.2. Des flottilles adhérentes variées	46
1.2.2.1. Présentation générale des flottes	46
1.2.2.2. Extension géographique	47
1.2.2.3. Caractéristiques de taille	48
1.2.2.4. Les métiers	49

1.3. Les domaines d'intervention privilégiés	53
1.3.1. Une présence traditionnelle à la première vente	54
1.3.1.1. La normalisation de la production	54
A. Conditionnement par les caisses de bord	55
B. Qualité à bord	57
C. Fraîcheur - Taille - Présentation	59
1.3.1.2. Le soutien des cours	61
A. Les prix de retrait au cœur de l'intervention des OP	61
a. Les mécanismes d'intervention à la première vente	61
b. Le niveau des prix de retrait et des indemnités	62
c. La procédure d'intervention	66
d. Une utilisation multiple des mécanismes	67
B. Etat statistique des interventions	69
a. Les espèces et les quantités retirées du marché	69
b. La part des espèces communautaires, régionales et autonomes	73
C. Des actions complémentaires en marge du soutien des cours	73
1.3.2. Une démarche de gestion des apports	75
1.3.2.1. La gestion des quotas : une compétence réelle ?	76
A. Une responsabilité déléguée	76
B. La répartition des quotas français	78
C. La sensibilité des flottilles à la gestion des espèces sous quotas	79
a. Généralités	80
b. Étude de cas	81
1.3.2.2. Les restrictions de pêche : planification ou mesures ponctuelles ?	84
1.3.2.3. La recherche prospective : prévisions d'apports et campagnes de redéploiement	86
 CHAPITRE 2. LA VIE QUOTIDIENNE D'UNE OP	 88
2.1. Des structures de taille limitée : Quels moyens pour quelles actions ?	88
2.1.1. Le règlement intérieur : droits et devoirs de l'adhérent	88
2.1.2. Les moyens alloués au fonctionnement de l'OP	89
2.1.3. Les moyens rattachés	90
2.2. Les temps forts de l'OP	91
2.2.1. L'Assemblée Générale : ponctuation annuelle des réalisations et objectifs	91
2.2.2. La gestion interne	92
2.3. L'OP : Structure relais auprès des producteurs	93
2.3.1. Le contact et l'information des adhérents	93
2.3.2. Le conseil et la représentation	95

CHAPITRE 3. TYPOLOGIE DESCRIPTIVE : ELEMENTS D'UNITE ET DE DIVERSITE DES OP FRANÇAISES	98
3.1. Principes et méthodologie	98
3.1.1. Conditions de collecte et de traitement des données	98
3.1.1.1. Une enquête par entretiens et recherche d'informations statistiques	99
3.1.1.2. Traitement des données	99
3.1.2. Choix des variables et difficultés	100
3.2. Résultats et synthèse	102
3.2.1. Typologie structurelle	103
3.2.2. Typologie fonctionnelle	106
3.2.3. Synthèse	109

DEUXIEME PARTIE - 25 ANS D'EXISTENCE : LES FACTEURS D'EVOLUTION
--

CHAPITRE 4. LES LOGIQUES D'EMERGENCE	117
4.1. Les premiers groupements de producteurs	117
4.1.1. La tradition d'entraide en milieu maritime	118
4.1.1.1. La spécificité des gens de mer	118
4.1.1.2. L'idée de coopération maritime	119
4.1.2. Les débuts d'une organisation de marché à l'initiative des producteurs	121
4.1.2.1. La mobilisation des pêcheurs sablais	121
4.1.2.2. Les débuts de l'organisation en Pays bigouden	122
4.1.2.3. L'organisation portuaire boulonnaise	125
4.1.2.4. Les prud'homies méditerranéennes	126
4.2. La création des OP selon les principes de la politique commune des pêches	128
4.2.1. Les règlements de base	128
4.2.1.1. Règlement de base structure CE 2141/70	129
4.2.1.2. Règlement de base marché CE 2142/70	129
4.2.2. L'intégration au cadre juridique national	130
4.2.2.1. Une organisation antérieure à l'OCM	131
4.2.2.2. Une opportunité réglementaire dans un contexte de crise	132

4.3. Un fort enracinement local	136
4.3.1. Le poids des héritages	136
4.3.2. La création et l'évolution des OP révélatrices des enjeux locaux	137
CHAPITRE 5. LES FACTEURS D'EVOLUTION DES CONDITIONS D'INTERVENTION	140
5.1. Les principales modifications réglementaires et structurelles (1970-1993)	140
5.1.1. Les actes d'adhésion	140
5.1.2. L'accord du Conseil du 25 janvier 1983	141
5.1.3. La réforme de l'organisation interprofessionnelle des pêches maritimes françaises (1991)	142
5.1.4. Les révisions réglementaires et le nouveau règlement marché (1992)	142
5.1.5. L'état des missions confiées aux OP et les modes de financement afférents	144
5.1.5.1. Les missions centrales	144
5.1.5.2. Les sources de financement	144
5.2. L'impact des mutations globales	147
5.2.1. Les mutations du contexte d'intervention	147
5.2.1.1. Une tendance globale à la raréfaction de la ressource	148
5.2.1.2. La nouvelle donne du marché international des produits de la mer	149
5.2.2. Une présence rendue indispensable	151
5.2.2.1. La baisse générale des cours	152
5.2.2.2. Une incidence majeure : l'inflation des quantités retirées	154
5.2.3. Une implication croissante vers l'aval de la filière	157
5.2.3.1. Une politique contractuelle active	158
5.2.3.2. Un outil technico-commercial d'intégration : la coopérative de mareyage	159
CHAPITRE 6. DES ITINERAIRES INDIVIDUELS	165
6.1. Quelques études monographiques : une bonne illustration de la diversité des OP	165
6.1.1. Le FROM Nord : la plus ancienne OP française de tradition industrielle	166
6.1.1.1. Une spécificité industrielle	166
6.1.1.2. L'évolution structurelle de l'OP calquée sur celle de la place portuaire boulonnaise	166
6.1.1.3. Privilégier une capacité de réaction rapide	167
6.1.2. PROMA : la plus grande OP coopérative	168
6.1.2.1. Une origine strictement artisanale	168
6.1.2.2. L'évolution structurelle vers une OP de plus de 400 adhérents	169
A. L'extension géographique de l'aire d'intervention	169
B. La diversification de la flottille adhérente	169
6.1.2.3. Une priorité donnée à la valorisation commerciale des produits	170

6.1.3. La spécificité méditerranéenne : de petites organisations commerciales amenées à collaborer	172
6.1.3.1. La création des OP à l'initiative des prud'homies	173
6.1.3.2. Une extension progressive des domaines de compétence	173
6.1.3.3. Vers une union méditerranéenne au sein de l'AMOP	175
6.2. Une vocation économique et sociale commune	177
6.2.1. Une présence portuaire représentative	177
6.2.1.1. Une reconnaissance politique et économique	178
6.2.1.2. Un cumul de mandats fréquent	180
6.2.2. Les mouvements marquants des dernières années	180
6.2.2.1. Evolution du nombre d'adhérents	181
6.2.2.2. La composition de la flottille	182
6.2.2.3. Changements juridiques et fonctionnels	185
6.2.2.4. Changements de direction	187
6.3. Les OP face à des situations de crise	188
6.3.1. Le contexte de crise 1993-1994	189
6.3.2. Pallier la crise dans l'urgence	190
6.3.3. Des clivages révélés	191
CHAPITRE 7. CONFORMITE ET PERFORMANCE	194
7.1. Conformité des OP avec le cadre législatif	194
7.1.1. Les interventions relevant d'une compétence réglementaire	194
7.1.1.1. Une gestion de la ressource à préciser	195
7.1.1.2. Une fonction de soutien des cours qui tend à être dépassée	197
7.1.2. Les interventions pratiquées selon un choix propre à l'OP	199
7.1.2.1. Un soutien général des espèces autonomes	199
7.1.2.2. Des plans de pêche pour rechercher l'adéquation avec le marché	200
7.1.2.3. L'intervention étendue à la distribution	201
7.1.3. Les interventions dictées par le contexte ou en partenariat	202
7.1.3.1. Les actions d'initiative externes	202
7.1.3.2. Les mesures prises en concertation	203
7.2. Fonctionnement et performance économique	204
7.2.1. Une gestion quotidienne marquée par des pesanteurs	204
7.2.1.1. Des interventions lourdes de conséquences budgétaires	205
7.2.1.2. Les limites statutaires du principe d'adhésion volontaire	207
7.2.2. La spécificité des pêches maritimes : une contrainte à gérer au quotidien	208
7.2.2.1. L'exploitation d'une ressource naturelle	208
7.2.2.2. Une activité de capture marquée par l'aléatoire	208

7.2.2.3. La diversité des types de pêche _____	209
7.2.3. Une difficile harmonisation des interventions entre les opérateurs _____	210
7.2.3.1. La superposition de la législation européenne et du cadre français _____	211
7.2.3.2. Des habitudes de fonctionnement individualistes _____	212
7.2.3.3. La faiblesse des organismes de concertation et de rencontre _____	216
7.2.4. Un risque de dérive d'une politique de soutien à une logique d'assistanat _____	217
7.2.4.1. Un objectif de soutien ou d'assistanat des adhérents ? _____	218
7.2.4.2. Le manque de transparence des relations entre OP et coopérative de mareyage _____	219
CHAPITRE 8. LA PERCEPTION DES PRODUCTEURS COMME INDICE DE SATISFACTION _____	223
8.1. Méthodologie d'enquête _____	224
8.1.1. La rédaction des questionnaires _____	224
8.1.2. L'échantillonnage _____	225
8.1.2.1. L'échantillon des producteurs adhérents _____	225
8.1.2.2. L'échantillon des producteurs indépendants (démissionnaires ou non) _____	225
8.1.3. La réalisation et le traitement de l'enquête _____	226
8.2. Résultats et analyse _____	227
8.2.1. La perception des producteurs adhérents _____	227
8.2.1.1. Identification du producteur et de son bateau _____	227
A. Profil des producteurs enquêtés _____	227
B. Production : nature et destination _____	230
8.2.1.2. Motivation à adhérer _____	231
8.2.1.3. Avantages et inconvénients à adhérer _____	233
A. Les motifs de satisfaction _____	234
B. Les motifs de mécontentement _____	235
8.2.1.4. Intérêt et participation au fonctionnement de l'OP _____	237
A. Une mauvaise connaissance générale du rôle de l'OP _____	237
B. Une faible participation au fonctionnement de l'organisation _____	239
8.2.1.5. Compétences et limites _____	241
8.2.1.6. Les relations entre producteurs adhérents et indépendants _____	242
8.2.2. La position des producteurs indépendants _____	244
8.2.2.1. La situation d'indépendant : un choix stratégique _____	244
8.2.2.2. Le cas des démissionnaires _____	245
8.3. Synthèse des approches _____	246
8.3.1. Une mission réduite aux prix de retrait _____	246
8.3.2. Un fonctionnement obscur _____	247
8.3.3. Une faible implication des producteurs adhérents _____	247

TROISIEME PARTIE - VERS DE NOUVELLES MODALITES DE FONCTIONNEMENT

CHAPITRE 9. INTERDEPENDANCE ET INTERACTIONS	255
9.1. Quelle autonomie décisionnelle pour les OP ?	256
9.1.1. Un cadre de compétence élargi au prix d'adaptations	257
9.1.2. Une interdépendance de plus en plus marquée	260
9.2. La politique de valorisation des produits fédératrice de l'interprofession	262
9.2.1. La politique nationale de promotion qualitative	263
9.2.2. La mise en place de politiques de transformation	268
9.2.3. Les atouts de la filière des produits frais	270
9.2.4. Les démarches de certification facteurs d'entente	274
9.3. La structuration en réseaux pour l'adaptation au marché	278
9.3.1. La prévision des apports pour l'information des acheteurs	279
9.3.1.1. Un système national ou des réseaux juxtaposés ?	280
9.3.1.2. Un exemple de coopération transnationale entre OP : le "Réseau langoustines"	284
9.3.2. La transparence du marché	286
9.3.2.1. Le réseau inter-créées	286
9.3.2.2. L'informatisation des OP	288
 CHAPITRE 10. QU'ATTENDRE DES NOUVELLES OU PROCHAINES DISPOSITIONS REGLEMENTAIRES ET LEGISLATIVES ?	 292
10.1. Des mesures communautaires récentes visant le renforcement et l'adaptation du rôle des OP (1994-1997)	293
10.1.1. Les orientations générales	293
10.1.2. Les critères de reconnaissance des organisations	294
10.1.3. Des outils de gestion de crise et d'aide à la commercialisation	296
10.1.4. La place des OP dans la réforme de l'OCM	297
10.2. La loi d'orientation sur les pêches maritimes et les cultures marines	302
10.2.1. La phase d'élaboration du texte de loi	303
10.2.2. Les grands axes	304
10.2.2.1. Mieux gérer la ressource	304
10.2.2.2. Organiser la filière et son marché	305
10.2.2.3. Moderniser le statut des entreprises de pêche	305
10.2.2.4. Promouvoir les cultures marines	306

10.2.2.5. Moderniser les relations sociales	306
10.2.3. Le renforcement du rôle des OP	307
10.2.3.1. Une responsabilité affirmée dans la gestion des quotas	307
10.2.3.2. Des précisions sur les droits et les devoirs des producteurs	309
A. Le respect des règles étendu aux non-adhérents	309
B. Rappel sur la règle de préavis de démission	309
10.2.3.3. Des instances de concertation et d'orientation	310
A. Le Conseil Supérieur d'Orientation	310
B. L'Office interprofessionnel des produits de la mer	310
CHAPITRE 11. CONTRASTES DANS L'APPLICATION DE LA PCP PAR LES OP EUROPEENNES	315
11.1. Situation des OP de l'UE	315
11.1.1. Bref état statistique et géographique	316
11.1.2. Le Royaume-Uni	318
11.1.2.1. Principales caractéristiques des pêches britanniques	319
A. Flotte et production	319
B. L'organisation institutionnelle des pêches	320
11.1.2.2. Les OP britanniques : outils de gestion des quotas de pêche	321
11.1.3. L'Espagne	323
11.1.3.1. Principales caractéristiques des pêches espagnoles	324
A. Flotte et production	324
B. L'organisation institutionnelle des pêches	325
11.1.3.2. Les OP espagnoles en marge des Cofradias	326
11.1.4. Le rôle des OP dans la gestion des pêcheries : illustration des différences de fonctionnement	326
11.1.4.1. Les pays "centralisateurs"	327
11.1.4.2. Les pays pratiquant la "cogestion"	327
11.1.4.3. Quelle harmonisation attendre de l'utilisation des mécanismes communautaires par les OP ?	329
11.2. L'idée centrale de "cogestion"	334
11.2.1. L'efficacité reconnue d'un niveau local d'intervention	335
11.2.2. Les conditions de son application	337
11.2.3. Discussion sur la validité du "système OP"	338
CONCLUSION	345

LISTE DES SIGLES	355
BIBLIOGRAPHIE	358
LISTES DES ANNEXES	387
Annexe A : Listes des textes et règlements	388
Annexe B : Listes des OP	405
Annexe C : Données statistiques et informations par OP	408
Annexe D : Enquête et typologie des OP	425
Annexe E : Sondage auprès des producteurs	435
LISTE DES TABLEAUX	446
LISTE DES FIGURES	447
TABLE DES MATIERES	448