



Paris, le 10 juillet 2008

NOTE D'INFORMATION

Réunions OFIMER – améliorer la rémunération des pêcheurs

De : Caroline Mangalo

Tel : 01 72 71 18 14

Mail : cmangalo@comite-peches.fr

Sommaire

Information sur les réunions de l'OFIMER résultant de la table ronde du 29 mai 2008 afin de proposer un plan d'actions à mener pour mieux rémunérer les pêcheurs

Suite à la table ronde organisée par le Ministre de la Pêche, Michel Barnier, le 29 mai 2008, il a été demandé à l'OFIMER de mener une réflexion afin d'améliorer la rémunération des pêcheurs. Deux thèmes ont été soulevés :

- L'organisation de la mise en marché ;
- L'identification et la mise en valeur d'une offre française de qualité.

Pour répondre à cette demande, l'OFIMER a convoqué, 4 réunions : 2 sur le premier thème par l'intermédiaire de son groupe « 1^{ère} mise en marché » et 2 sur le deuxième thème par l'intermédiaire d'un groupe composé du groupe « experts qualité » et de représentants de toute la filière, groupe de travail intitulé « valorisation ».

Les différentes pistes de travail et propositions d'actions seront présentées au Ministres de la Pêche le 21 juillet prochain.

Les principales conclusions du groupe « 1^{ère} mise en marché » peuvent être regroupées selon huit thèmes de réflexion :

1. *Rôle et moyen des OP :*

Sous groupe ad hoc de réflexion composé d'OP, de représentants de la filière aval et de deux inspecteurs du SGAAER, M. De France et M. Cravéro.

2. *S'adapter à la réduction des apports*, question de prospective du fait de l'évolution des quotas. Ce point doit concerner toute la filière.

3. *Améliorer le fonctionnement de la filière*, notamment afin de diminuer les coûts (concentration, création de plateformes logistiques faciles d'accès ...) et en améliorant la traçabilité (travaux en cours par le Pôle Filière Produits Aquatiques).

4. *Dynamiser les ventes, le marché :*

- Û Ouvrir l'accès aux halles à marée tant pour les acheteurs que pour les vendeurs, en modifiant leur règlement intérieur. Par contre, il faudra envisager un seuil, en volume d'achat minimum, comme critère pour accepter un acheteur potentiel.
- Û Interconnexion des criées qui doit s'accompagner d'une normalisation du tri dans tous les ports. Sur ce point, il faut permettre aux OP de faire mieux respecter les ETPQ par les marins notamment quand le tri se fait à bord. D'autre part, il y a un besoin régulier de formation du personnel chargé du tri.
- Û Etudier les modalités de vente afin de trouver le meilleur système (quel type d'enchères), un travail est en cours par la Sorbonne.

5. *Mieux connaître l'offre*

- Û Préavis de débarquement complet et réel.
- Û Mise en ligne de catalogues de vente par les OP. A moyen terme, ce travail devrait se faire au niveau européen.
- Û Mieux connaître les ventes directes afin de mieux connaître le marché dans son ensemble. Ceci s'accompagne par une obligation de déclaration aux criées. Il pourrait aussi y avoir une obligation de pesage et passage en criée pour les espèces qui ont des ports de débarquement désignés. Les halles à marée sont prêtes à rendre un service d'enregistrement mais reste à répondre à la question de la rémunération et de la responsabilité notamment pour les déclarations de ventes hors criées.
- Û Communiquer sur la saisonnalité.

6. *Faire mieux se rencontrer l'offre et la demande*

- Û Nécessité d'avoir des PGO – POCP plus efficaces et plus interprofessionnels
- Û Mieux valoriser les quotas sur toute l'année, sur ce point, il a été demandé l'instauration de QI afin d'y parvenir, notamment en responsabilisant le pêcheur mais aussi en lui garantissant qu'il pourra pêcher une espèce quand il le jugera opportun.
- Û Améliorer le dialogue interprofessionnel à un bon échelon (national ou régional en fonction de la question).
- Û Développer la contractualisation de certaines espèces, tout en veillant à ne pas dépendre d'un seul acheteur pour toute la production d'un armement, ou d'une espèce.

7. *Adapter l'offre française à la demande française :* créer de nouveaux produits, nouveaux marchés, notamment sur les produits transformés qui se portent mieux en terme de vente

8. *Anticiper les crises :*

- Û Suivi des flux d'importation par le système VIGIE mis en place par le Service des Nouvelles des Marchés (SNM) du ministère. Cet outil va être présenté au Ministre de l'Agriculture et de la Pêche le 11 juillet prochain. Il concernera la pêche mais aussi les fruits et légumes et quelques produits carnés. L'outil se base sur deux indicateurs : indicateurs filière, par exemple le taux de retrait pour une espèce sur une semaine et/ou le prix ; indicateur sur les importations par enquêtes auprès d'un panel de professionnels important des produits de la mer frais (mareyeurs, grossistes, importateurs) pour connaître leurs importations exceptionnelles en volume et en prix. Le premier indicateur sera fourni par l'OFIMER, le deuxième sera pris en charge par le SNM.
- Û Développement de marché à terme

En conclusion de ce groupe, les points de convergence sont : le besoin de structuration, imposer le préavis de débarquement, améliorer le tri, refont des OP, quota individuel. Il a été demandé de chiffrer les propositions.

Les principales conclusions du groupe « Valorisation » a été de proposer d'établir un cahier des charges d'une marque « ombrelle » afin de mettre en avant l'offre française de qualité, mais aussi de trouver des moyens de valoriser les produits frais au sein de la grande distribution, notamment en trouvant une alternative à la DLC qui ne peut pas être appliquée au poisson frais et en faisant apparaître les ports de débarquement.

Concernant la marque « ombrelle », il a finalement été précisé qu'elle devra s'appuyer sur les produits de bonne qualité mais pas sur le haut de gamme qui n'a pas de problème de vente ni de prix. Elle pourra aussi servir de support pour les démarches régionales.

Il a donc été confié au Pôle Filière Produits Aquatiques (PFPA) la mission de coordonner les travaux avec les autres groupements qualité régionaux afin de définir les critères pour cette marque. D'autre part, le PFP se rapprochera de la distribution afin d'identifier les demandes des consommateurs ainsi que les messages clés (par exemple : « pêcher dans le respect de la ressource », le nom du port de débarquement ou au moins la région de débarquement, ...)

Ensuite, il faudra déterminer le type de certification adéquat pour cette marque. Les possibilités sont les suivantes : autocontrôle, contrôle externe, autocontrôle + contrôle externe de la structure porteuse.

Puis, il faudra déterminer une politique de marketing. En effet, il a été demandé qu'il y ait suffisamment de moyen et de structures porteuses afin que cette marque puisse être reconnue par le consommateur. L'OFIMER a indiqué pouvoir financer la création mais pas la communication, c'est le rôle des interprofessions quand elles existent. La distribution a proposé qu'une partie de la taxe de 2% soit affectée à la communication sur cette marque.

Enfin, du fait de l'absence de représentants de la restauration, il a été demandé à l'OFIMER d'essayer d'établir les besoins et les avancés possibles de la restauration dans ce domaine. Il a été cité l'exemple de la viande dont l'origine (le pays) doit être précisée sur les menus.