



MINISTÈRE DE L'ENVIRONNEMENT,
DE L'ÉNERGIE ET DE LA MER

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

Diversification de l'activité des pêcheurs et aquaculteurs par le tourisme

Rapport CGEDD n° 010787-01, IGAM n° 2017-38 et CGAAER n° 16095
établi par

Philippe GARO (CGAAER), Dominique STEVENS (CGEDD) et Patrice VERMEULEN (IGAM)

Février 2017



Les auteurs attestent qu'aucun des éléments de leurs activités passées ou présentes n'a affecté leur impartialité dans la rédaction de ce rapport

Sommaire

Résumé.....	3
Introduction.....	6
1. Une diversification émergente à conforter.....	9
1.1. Les différents modes de diversification: définition et cadre juridique.....	9
1.2. L'agriculture, une source d'inspiration.....	10
1.3. Quelle transposition possible à la pêche et l' aquaculture ?.....	11
2. Recensement des démarches innovantes, créatives et représentatives parmi les différents types de diversification.....	15
2.1. Le pescatourisme, une activité de découverte des métiers de la pêche et de l'aquaculture.....	16
2.1.1. Données.....	16
2.1.2. Exemples rencontrés.....	17
2.1.3. Atouts à valoriser et verrous qui entravent le développement.....	18
2.2. La vente directe, une activité en phase avec les attentes de la société.....	22
2.2.1. Données.....	22
2.2.2. La vente directe se pratique selon divers modalités : exemples rencontrés...	24
2.2.3. Atouts à valoriser et verrous qui entravent le développement.....	29
2.3. L'ittitourisme, une activité pour apprécier les produits de la mer.....	34
2.3.1. Données.....	34
2.3.2. Exemples rencontrés.....	35
2.3.3. Atouts à valoriser et verrous qui entravent le développement.....	35
3. Créer un contexte favorable à la diversification des activités.....	39
3.1. Un sujet particulier: la fiscalité.....	39
3.1.1. Fiscalité directe.....	39
3.1.2. Fiscalité indirecte.....	40
3.2. Mesures d'accompagnement.....	41
3.2.1. La formation et la sensibilisation.....	41
3.2.2. L'information et la communication.....	41
3.2.3. Le financement.....	42
Conclusion.....	43
Annexes.....	45
1. Lettre de mission.....	47
2. Liste des personnes rencontrées.....	48
3. Glossaire des sigles et acronymes.....	52
4. Bibliographie.....	54

5. questionnaire aux services.....	56
6. Extraits du règlement FEAMP.....	62
7. Ventes hors criées déclarées par les halles à marée - tonnages.....	73
8. Ventes hors criées déclarées par les halles à marée - valeurs.....	74

Résumé

Depuis plusieurs années, les pêcheurs et les aquaculteurs cherchent à diversifier leurs activités, notamment par le tourisme, afin de donner une image positive de leurs métiers et d'améliorer leurs revenus soumis aux quotas, aux aléas climatiques ou aux épizooties.

Cette diversification, qu'il convient de distinguer de la reconversion, qui correspond à un changement de profession ou de la pluriactivité, qui est la juxtaposition de plusieurs professions, répond au souci d'adjoindre à l'activité principale de production des activités annexes se situant dans son prolongement direct.

La diversification par le tourisme revêt ainsi trois formes : le pescatourisme, qui consiste à embarquer des passagers, à bord de navires de pêche et d'aquaculture, afin de leur faire découvrir les métiers correspondants, la vente directe dont l'objet est de commercialiser, sans intermédiaire, les produits de la mer au consommateur final, en valorisant les produits ainsi mis sur le marché à l'état frais ou, éventuellement, transformés et l'ittitourisme, terme emprunté à l'italien, qui comprend toute une gamme de prestations centrées sur la découverte et la dégustation des produits de la mer.

La diversification des activités de pêche et d'aquaculture par le tourisme s'inspire, dans une large mesure, de la diversification déjà mise en place depuis de nombreuses années par certains agriculteurs et connues sous le nom d'agritourisme. Elle est néanmoins plus complexe dans le secteur maritime où n'existe pas toujours la notion d'exploitation dès lors que l'outil de travail est constitué par un navire, des viviers en mer ou des cabanes installées sur le domaine public maritime.

Pour autant, la diversité des activités halieutiques et aquacoles est à la fois possible, réalisable et souhaitable, car elle se situe au carrefour d'enjeux importants, qu'il s'agisse de la rentabilité économique des entreprises, de la création d'emplois, de l'aménagement du territoire, du développement durable ou de l'innovation. Pour cela, il faut qu'elle soit bien comprise par ceux qui veulent la tenter, qu'elle ne fasse pas concurrence aux autres professions concernées (poissonniers, restaurateurs) et qu'elle soit favorisée par les pouvoirs publics à travers une réglementation simple et adaptée et des mesures d'accompagnement touchant à la formation, à la communication et aux financements.

La première mesure à adopter serait la reconnaissance de la diversification comme partie prenante de l'activité primaire de production qui suppose une modification de l'article L-911-1 du Code rural et de la pêche maritime par une définition de la pêche et de l'aquaculture incluant cette diversification. Dans le sillage de cette évolution, une charte nationale associant les professions concernées, de la pêche et de l'aquaculture comme du tourisme, avec le soutien des pouvoirs publics, devrait être adoptée afin de fixer un cadre général au développement de la diversification.

Le pescatourisme, qui concerne 6 % environ de la flotte de pêche, dispose aujourd'hui d'une réglementation fondée sur la sécurité des personnes embarquées qui est connue et acceptée par les armateurs. En revanche, sa mise en œuvre manque encore de fluidité dans l'instruction des dossiers et d'harmonisation dans les prescriptions imposées au risque de générer des frais d'adaptation excessifs des navires anciens et de décourager leurs propriétaires. Une approche centrée à la fois sur le respect de la

réglementation nationale et la prise en compte des situations particulières, sans surenchère inutile et coûteuse, est recommandée. Dans le cadre des travaux en cours sur le navire de pêche du futur, il est également suggéré de prendre en compte la pratique du pescatourisme.

La vente directe est le mode de commercialisation, selon les secteurs géographiques et les types de produits, de 30 à 100 % de la production des produits de la pêche côtière et une part importante de ceux de l'aquaculture. Elle connaît un pic pendant la saison estivale pour les premiers et les fêtes de fin d'année pour les seconds. Pourtant, la vente directe des produits de la pêche souffre d'une double suspicion portant sur le respect des règles sanitaires et celui des obligations déclaratives. Pour le respect des règles sanitaires issues du paquet « hygiène » de l'Union européenne, il est préconisé de développer des points de vente mutualisés et équipés avec le souhait d'une évolution de la réglementation afin de permettre aux pêcheurs d'y effectuer certaines manipulations destinées à répondre au mieux à l'attente des consommateurs. Pour le respect des obligations déclaratives, afin d'améliorer le dispositif, il est proposé d'installer, dans les points de vente, des balances électroniques enregistreuses reliées, quand elles existent, aux halles à marée ou à France Agri Mer afin que ces organismes puissent comptabiliser la marchandise ainsi négociée.

L'ittitourisme, de pratique plus récente et donc encore mal connu, doit lui aussi respecter les règles sanitaires et ne pas porter préjudice à la restauration traditionnelle. S'il est courant dans l'ostréculture qui propose, à la consommation, des produits crus, il est plus complexe pour les autres produits qui doivent être soumis, *a minima*, à une cuisson. C'est par la concertation entre les différents professionnels concernés, en lien avec les administrations, les collectivités locales et les offices de tourisme, que doivent être trouvées localement les solutions les plus appropriées. L'inscription au calendrier de manifestations ponctuelles autour de la découverte des produits de la mer est de nature à faciliter cette pratique. D'autre part, l'ittitourisme doit pouvoir aussi s'exercer en des lieux dédiés, y compris sur le domaine public maritime, notamment dans des fermes auberges marines pouvant réunir pêcheurs, pisciculteurs et conchyliculteurs.

Aux mesures spécifiques ainsi préconisées, doivent s'ajouter des mesures d'accompagnement portant sur la formation, aussi bien la formation initiale que la formation continue, la communication, avec des guides et des sites Internet dédiés aussi bien aux professionnels qu'aux consommateurs et le financement, avec une intervention, dans les régions où c'est possible, du Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP).

Néanmoins, la diversification, si elle doit être ouverte à tous, ne peut pas être adoptée par tous. Elle suppose une réelle envie, une capacité de communication et surtout un esprit d'entreprise pour faire aboutir des initiatives sortant du cadre traditionnel de la pêche et de l'aquaculture. Il s'agit souvent de marchés de niche réservés à des porteurs de projets bien préparés et réfléchis où seule une démarche rigoureuse permet de minimiser les risques de s'engager dans des initiatives sans issue et coûteuses en investissements. En ce sens, le succès de la diversification, même si celle-ci constitue un ensemble d'activités annexes, appelle une réelle professionnalisation de la part de ceux qui feront le choix de s'y consacrer.

Liste des recommandations

1. Modifier l'article L 911-1 du code rural et de la pêche maritime par l'inclusion des activités de diversification situées dans le prolongement direct de l'acte de production primaire.(DPMA).....12
2. Faciliter la création d'un label « Bienvenu à bord, ou à la pêche, ou à la mer, ou sur le littoral, ou à la ferme marine » pour un tourisme intégré avec une charte nationale validée entre pairs et en partenariat avec les acteurs nationaux représentatifs des collectivités du littoral et des professionnels du tourisme. (professionnels).....13
3. Améliorer la connaissance et le suivi de l'activité en procédant à une synthèse des déclarations d'embarquement à remonter aux DIRM afin que celles-ci puissent assurer le suivi économique de cette activité. (DPMA).....17
4. Les services doivent être invités à ne pas faire de surenchère par rapport à la réglementation nationale en ajoutant des prescriptions supplémentaires et parfois excessives par rapport aux risques réellement encourus. (DAM).....19
5. Étudier la possibilité d'autoriser, sous certaines conditions et au regard de la situation des navires concernés, l'exercice du pescatourisme aux navires de pêche de moins de 12 mètres pratiquant les arts traînants. (DAM).....19
6. Remplacer, au deuxième alinéa de l'article 230-13-01 consacré au champ d'application, le mot « conchyliculteur » par le mot « aquaculteur » afin que tous les métiers de l'aquaculture (conchyliculture, pisciculture, algoculture et toutes les formes de cultures et d'élevages marins) soient bien pris en compte.(DAM).....20
7. Permettre aux pêcheurs de pratiquer le tranchage de grosses pièces (DGAL).....31
8. Rendre transparentes les opérations de première vente par l'installation, dans les lieux de vente dédiés, de balances électroniques enregistreuses reliées aux halles à marée ou à France Agri Mer (DPMA) 31
9. *Poursuivre les expérimentations conduites en concertation entre tous les acteurs concernés, notamment par la constitution de groupes d'action locale pêche prévus dans le cadre du FEAMP (DPMA, régions, professionnels).....36*
10. Mobiliser le FEAMP pour encourager la diversification des activités. Les boîtes à outils mentionneront les possibilités d'accès à ce dispositif avec les coordonnées des services des Régions en charge de leur gestion (DPMA, conseils régionaux).....42

Introduction

Depuis plusieurs années les pêcheurs et les aquaculteurs cherchent à diversifier leurs activités afin d'augmenter leurs revenus et de les lisser dans le temps. Cette pratique a d'ailleurs été consacrée par la loi d'orientation des pêches maritimes et des cultures marines de 1997.

Ainsi, des conchyliculteurs se sont lancés dans l'algoculture. Des pêcheurs ont participé à la protection de l'environnement à travers les « contrats bleus » et à la lutte contre les pollutions marines à travers les « contrats gris ». D'autres espèrent trouver dans le développement des énergies marines renouvelables des opportunités d'activités nouvelles, notamment dans la maintenance des matériels.

Le tourisme constitue également une source d'activités complémentaires. Jusqu'ici, il s'agit moins pour les pêcheurs et les aquaculteurs de devenir des opérateurs de tourisme que de faire connaître leur métier et leurs produits tout en suscitant une offre touristique rémunératrice dont bénéficient les régions littorales où ils sont implantés. C'est aussi le moyen pour eux de donner une nouvelle image de leur métier à une population qui fonde souvent son opinion sur des schémas convenus où se mêlent pression excessive sur la ressource et forte accidentologie.

Plusieurs types d'activités se rencontrent, notamment :

- l'embarquement de passagers, soit pour la pratique du pécaturisme, permettant de faire connaître aux estivants le métier de marin-pêcheur ou d'aquaculteur, soit pour une promenade en mer à la découverte de la côte et du milieu marin, comprenant éventuellement une partie de pêche,
- la vente directe de produits de la mer, qu'il s'agisse de produits bruts, préparés ou transformés,
- l'ittitourisme¹, consistant en l'accueil sur le siège de l'exploitation, à l'instar de ce qui se pratique dans l'agriculture, avec visite des lieux suivie d'une possibilité de dégustation des produits de l'exploitant, voire d'une restauration en ferme auberge ou bien encore de logement assorti d'une table d'hôtes.

Toutes ces possibilités existent déjà, mais ne sont pas pratiquées partout et par tous ; des freins, réels ou supposés, peuvent empêcher certains pêcheurs et aquaculteurs de se lancer dans la diversification. En fait, comme pour toute activité nouvelle existe un besoin de connaissance et de clarification. Connaissance, en particulier sur la rentabilité à attendre de cette diversification. Clarification, car la mise en place de prestations nouvelles entraîne des contraintes et des exigences en termes de prévention des risques, de normes sanitaires, de fiscalité et plus généralement de responsabilité que les candidats à la diversification par le tourisme se doivent de connaître et de maîtriser préalablement.

C'est pourquoi l'article 79 de la loi du 20 juin 2016 pour l'économie bleue a demandé au Gouvernement de remettre « au Parlement, dans un délai de six mois à compter de la promulgation de la présente loi, un rapport portant sur les possibilités et les conditions pour les pêcheurs et les aquaculteurs, d'une diversification de leur activité

¹ Le terme est emprunté à l'Italie où il est défini par la loi n° 96 du 20 février 2006 relative à l'agritourisme

par le tourisme, notamment le pécaturisme et la commercialisation directe des produits de la mer, transformés ou non ».

La ministre de l'environnement, de l'énergie et de la mer et le secrétaire d'État chargé des transports, de la mer et de la pêche ont saisi, par courrier en date du 1^{er} août 2016 (annexe1) la vice-présidente du conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD), l'inspecteur général des affaires maritimes (IGAM) et le vice-président du conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) aux fins d'établir un rapport sur la question posée.

La loi sur l'économie bleue de juin 2016 appelle à une certaine professionnalisation de cette diversification ce qui suppose, outre l'indispensable encadrement juridique et réglementaire, une formation des intéressés et la mise à leur disposition d'équipements conformes aux besoins, avec la participation éventuelle de fonds publics régionaux, nationaux ou européens.

Les entretiens ont conduit la mission à préciser son champ d'investigation. La mission s'est limitée à la pêche maritime, principalement la petite pêche, et l'aquaculture marine, définie comme l'ensemble des activités d'élevage d'animaux et de culture de végétaux marins²

Elle s'est focalisée sur la diversification, c'est-à-dire les activités touristiques qui constituent un prolongement direct de l'activité principale des pêcheurs et des aquaculteurs appelées à constituer un continuum économique et social. N'ont pas été abordées la reconversion, qui se traduit par un changement d'activités, parfois sans lien avec le métier initial, ni la pluriactivité, qui est la juxtaposition de plusieurs professions exercées dans des cadres et avec des statuts différents. Ainsi en est-il de la promenade en mer où le pêcheur désarme son navire à la pêche pour l'armer au commerce, faisant dès lors du transport de passagers une fin en soi. De même pour l'hébergement en gîtes ruraux ou en chambres d'hôtes, éventuellement accompagné d'une table d'hôtes, ou bien de la restauration avec un approvisionnement comprenant un apport substantiel de denrées alimentaires d'une provenance extérieure à l'exploitation, qu'il s'agisse du navire de pêche ou de la ferme aquacole.

Les caractéristiques de la diversification en outre-mer appellent un travail spécifique. La diversification de l'activité des pêcheurs et des aquaculteurs par le tourisme y revêt une importance significative, avec des attentes spécifiques aussi bien du côté des professionnels que de la clientèle. Ainsi, plus que le pécaturisme, c'est la promenade en mer et la pêche sportive qui sont davantage plébiscitées. Ce contexte mérite, dès lors, un examen propre avec une durée appropriée et des moyens dédiés dont ne disposait pas la mission.

Dans le champ cité plus haut, la mission a rassemblé et étudié une base documentaire comprenant les articles et les études relatifs au sujet. Les principaux documents

examinés sont indiqués en annexe 4 .

Elle a conduit une série d'entretiens avec les responsables nationaux, régionaux et locaux des professions concernées ainsi qu'avec les représentants des administrations centrales et déconcentrées du ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer mais aussi du ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt et du ministère des comptes publics. Elle s'est également entretenue avec des parlementaires et des

² Circulaire DPMA/SDAEP/C2011-9626 du 02 août 2011

élus locaux plus particulièrement engagés sur la question. La liste complète des personnes rencontrées est placée en annexe 3.

La mission a également établi un questionnaire en seize questions adressé aux directions départementales des territoires et de la mer / délégations à la mer et au littoral des 25 départements littoraux métropolitains et aux directions de la mer des 4 départements d'outre-mer (Guadeloupe, Martinique, Guyane et La Réunion). Tous les services ont répondu. Le traitement de leur réponse, assorti d'un commentaire par question, est annexé au présent rapport (annexe 5).

1. Une diversification émergente à conforter

Dans le domaine maritime, les activités de diversification émergent progressivement sous trois formes mais à l'exception des aspects relevant de la sécurité de la navigation, les contextes juridique et économique ont peu évolué. Une amplification du mouvement déjà initié nécessite une prise en compte de ces activités tant par les pouvoirs publics que par les professionnels.

1.1. Les différents modes de diversification: définition et cadre juridique

La mission a centré son examen sur trois sujets : le pescatourisme, la vente directe et l'ittitourisme.

- **Le pescatourisme** est constitué par « les opérations de transport de passagers effectués à bord d'un navire armé à la pêche dans le but de faire découvrir le métier de marin-pêcheur et le milieu marin » étant précisé que « ces opérations se déroulent de manière concomitante à l'activité habituelle de pêche professionnelle ». Cette définition est donnée par les divisions 226-9 et 227-10 de l'annexe de l'arrêté ministériel du 23 novembre 1987 telles qu'introduites par l'arrêté ministériel du 13 mars 2012. La division 230-13 de la même annexe indique, pour sa part, que le pescatourisme est aussi constitué par « les opérations de transport de passagers effectuées à bord d'un navire aquacole dans le but de faire découvrir le métier de conchyliculteur et le milieu marin », étant entendu, de la même manière, que « ces opérations se déroulent de manière concomitante à l'activité habituelle dans les parcs et lieux de production aquacole ». La réglementation nationale a parfois été complétée par des dispositions d'application sur les façades maritimes comme la note n° 369 de la DIRM Méditerranée du 17 avril 2013 ou l'instruction n° 451 de la DIRM Sud Atlantique du 16 décembre 2014.

-Il y a **vente directe** des produits de la pêche et de l'aquaculture au sens de l'arrêté ministériel du 18 mars 2015 relatif aux obligations déclaratives en matière de pêche maritime lorsque le premier acheteur est le consommateur final. Par ailleurs, la vente directe au consommateur final participe de la vente au détail dont une définition est donnée, pour la pêche, par le décret du 19 janvier 2012 relatif aux modalités de premières ventes de produits de la pêche maritime débarqués en France par des navires français : « Sont seules qualifiées de vente au détail au sens du c de l'article L. 932-5 du code rural et de la pêche maritime les ventes par un producteur à des fins de consommation privée de produits n'excédant pas trente kilogrammes de poids vif par acheteur et par jour ». Les produits commercialisés en vente directe peuvent l'être frais, et même crus pour les produits de l'ostréiculture ou transformés étant entendu, dans ce cas, que le vendeur n'est pas forcément le producteur primaire.

- **L'ittitourisme** n'a pas de définition juridique. Le terme est emprunté à l'Italie où il est défini par la loi n° 96 du 20 février 2006 relative à l'agritourisme. En France, il consiste surtout en la dégustation des produits de la mer proposés par les pêcheurs ou les aquaculteurs à partir de leur propre production, sans s'inscrire dans une prestation de restauration traditionnelle. Cette dégustation peut se faire à bord du navire, sur les quais, au siège de l'exploitation ou en des lieux dédiés (bâtiments ou camions aménagés).

1.2. L'agriculture, une source d'inspiration

Le développement de l'agritourisme a commencé dans les années 1980 avec un soutien politique, l'objectif affiché étant de contribuer à renforcer l'économie de l'exploitation agricole par la diversification des activités dans le prolongement de la production primaire.

Ce développement peut être considéré comme une réussite permettant aux agriculteurs de conforter leur revenu, de contribuer au développement territorial, de répondre à une attente sociétale rapprochant le consommateur du producteur.

Les exemples de diversification sont nombreux et souvent couronnés de succès, dans le cadre de réseaux nationaux, locaux ou encore de démarches individuelles. 21 % des agriculteurs français vendent tout ou partie de leur production en circuit court³

On peut citer notamment le concept de «Bienvenue à la ferme» développé dès 1988 par les chambres d'agriculture. Ce réseau comprend actuellement 9 000 adhérents et propose la vente directe de produits fermiers (sur l'exploitation, en magasins collectifs de producteurs, en marchés de producteurs et marchés fermiers), la restauration à la ferme (ferme auberge, goûter, casse-croûte, ...), des séjours (chambres et tables d'hôtes, gîtes, camping à la ferme), et des loisirs (ferme équestre, pédagogique, de découverte).

Depuis la même date, le réseau «Accueil paysan» propose produits paysans, hébergements, repas et activités à la ferme⁴.

Au titre des labels, à la croisée entre eau douce et eau de mer, il convient de mentionner la démarche "aquatourisme" développée par le Comité Interprofessionnel des Produits de l'Aquaculture (CIPA) pour les pisciculteurs accueillant du public sur leur exploitation. « Avec l'aquatourisme, venez découvrir la filière aquacole française, les pratiques d'élevage et le métier de pisciculteur. C'est l'occasion pour chacun de venir rencontrer les producteurs, de se détendre et profiter du grand air sur les sites proposant une activité de pêche de loisir mais aussi de goûter les produits directement à la source ». Un site web dédié à l'aquatourisme, fournit une nouvelle façon de découvrir les piscicultures de nos régions : www.aqua-tourisme.fr ».

Plus récemment, de nouveaux modes de ventes autour des circuits courts⁵ se développent en lien ou en amont avec les nouveaux modes de consommation, comme notamment:

-les « drive » fermier qui permettent une commande en ligne de produits saisonniers locaux avec récupération des produits au point de retrait (116 à l'heure actuelle),

³ Source agreste numéro 275 -janvier 2012

⁴ Consommation : manger local partout en France 21/07/2014, alimagri, site du ministère de l'agriculture, ...

⁵ Est considéré comme circuit court un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire entre l'exploitant et le consommateur. Aujourd'hui, 1 producteur agricole sur 5 vend en circuit court (21 % des exploitants) , source ministère de l'agriculture

- la vente en AMAP, (association pour le maintien d'une agriculture paysanne), partenariat entre une ou des exploitations et un groupe de consommateurs, qui paient à l'avance les paniers en provenance de la ferme,
- la vente de produits fermiers par internet,
- les distributeurs automatiques de lait, de légumes,
- les magasins de producteurs ou de points de vente collectifs qui se développent actuellement (23),
- les ateliers de transformations collectifs, qui sont gérés par un collectif de producteurs, restant maîtres de la commercialisation de leurs produits et qui sont bien insérés dans des circuits courts.

1.3. Quelle transposition possible à la pêche et l'aquaculture ?

Les questions de diversification des activités qui n'étaient pas à l'ordre du jour en ce qui concerne la pêche professionnelle et les élevages marins, dans les années 80, le sont devenues.

Pour les pêcheurs, la réduction des quotas, la baisse de certains prix en criée et la part importante du prix du gazole ont été les premiers facteurs déterminants. S'y ajoutent le souhait de valoriser de manière plus qualitative la ressource halieutique, notamment des espèces moins connues du consommateur, la volonté des professionnels de faire connaître leur activité, de donner une visibilité et de valoriser les métiers de la pêche. Tous ses arguments jouent en faveur de la diversification des activités.

Pour les aquaculteurs, les phénomènes de mortalité des huîtres et des moules fragilisent les exploitations et les engagent à chercher une meilleure valorisation de leur production par une diversification d'activité.

Comme cela a été clairement reconnu en France avec succès pour l'agriculture dans les années 1980 par l'article L 311-1 du code rural et de la pêche maritime les différentes formes de diversification (pescatourisme, vente directe de produits transformés ou non, dégustations...), activités dans le prolongement et en complément de l'activité principale des professionnels de la pêche et des élevages marins, mériteraient d'être davantage intégrées en tant qu'activité accessoire dans la poursuite de l'activité primaire.

L'article L 311-1 du code rural et de la pêche maritime, qui définit les activités agricoles, a conféré ce caractère aux activités exercées par un exploitant agricole qui sont dans le prolongement de l'acte de production ou qui ont pour support l'exploitation. Ce même article incluant les cultures marines, qui partage avec l'agriculture la notion d'exploitation (lieu de production et équipements à terre), les fait bénéficier de cette disposition. Bien qu'à la différence des exploitations agricoles ou de cultures marines, les activités de pêche ne disposent pas de support foncier, il semble possible de rattacher des activités annexes dans leur prolongement direct et qui ont pour objet la valorisation de la production.

L'Italie a légiféré dès 2006, définissant clairement l'agritourisme, y incluant dans un article 12⁶, l'ittitourisme (traduction du terme italien), comme un prolongement de l'activité primaire, dans le secteur de la pêche professionnelle et de l'aquaculture.⁷

Les pêcheurs et aquaculteurs demandent un soutien politique, comme cela a pu l'être pour les agriculteurs, avec la définition d'un cadre juridique clair et précis d'application, afin que soit reconnu, dans le prolongement de l'activité primaire, le continuum pescatourisme, vente directe, transformation et dégustation des produits de la mer.

La reconnaissance législative de l'existence d'activités dans le prolongement de l'activité primaire conforterait leur prise en compte dans l'application d'autres dispositifs législatifs et réglementaires (fiscalité, droit de l'urbanisme, ...).

Par conséquent, la mission recommande la prise en compte de la diversification dans la définition des activités de pêche et d'aquaculture.

1. Modifier l'article L 911-1 du code rural et de la pêche maritime par l'inclusion des activités de diversification situées dans le prolongement direct de l'acte de production primaire.(DPMA)

L'encadrement des activités relevant de plusieurs administrations (environnement, agriculture, finances), une note générale relative à l'ensemble des modes de diversification des activités de pêche et d'aquaculture par le tourisme, faciliterait le travail des services déconcentrés.

Suggestion: *La mission recommande la rédaction, par les administrations centrales, d'un mémento relatif à l'ensemble des modes de diversification des activités de pêche et d'aquaculture par le tourisme. Ce vade-mecum, à destination des services, aura pour objet de faciliter l'instruction des dossiers et de définir un cadre harmonisé pour les réponses apportées.(administrations centrales)*

Comme cela a été organisé par le monde agricole, la vision globale de la diversification mériterait, de la part des instances professionnelles, la création d'un label comprenant une démarche qualité avec un cahier des charges précis et une approche en réseau . L'objectif affiché est de proposer à terme une offre touristique de découverte des potentialités du littoral, principalement fondée sur les activités des filières pêche et aquaculture. Cette démarche doit se faire impérativement avec les professionnels du tourisme (comités régionaux et départementaux du tourisme, offices de tourisme et syndicats d'initiative).

Les possibilités pourraient se décliner de la manière suivante :

a)- Le pescatourisme :

L'embarquement de passagers à bord de navires de pêche ou d'aquaculture est le meilleur moyen de découvrir les métiers de la mer.

Il peut être précédé ou suivi de la visite de navires à quai, de halles à marée, de ports de pêche ou conchylicoles, de viviers.

b)- La vente directe des produits de la mer est un bon moyen pour les consommateurs en villégiature de découvrir des produits de qualité. Dans bien des cas, leur intérêt sera

⁶ Loi du 96 du 20 février 2006 et loi n°4 du 9 janvier 2012

⁷ l'ittitourisme, une activité en prolongement du pescatourisme, mars 2015, MPEA

d'autant plus grand que la tâche de préparation leur aura été facilitée, et que des recettes leur auront été remises.

c)- l'ittitourisme ;

- L'offre de dégustation, sur le bateau du pêcheur, à la cabane ostréicole, dans la ferme aquacole ou ferme auberge de la mer, doit pouvoir être intégrée au produit touristique.

- La question de l'hébergement peut être résolue en relation contractuelle avec des hébergeurs, chambres d'hôtes, gîtes rural ou hôtels du secteur.

Les pêcheurs et aquaculteurs prêts à accueillir des hôtes chez eux en chambres ou « gîtes de mer » s'inscrivent dans une démarche complémentaire qui relève plus de la pluriactivité que de la diversification, le lien avec l'activité primaire étant moins marquée.

Collectivités territoriales et professionnels de la mer organisent de concert des événements festifs tels le défi des ports de pêches, les fêtes des cabanes, « La Cotinière débarque à Bordeaux »⁸ ou des circuits touristiques tels que la Bicyclette bleue autour du bassin d'Arcachon, la Route de l'huître et du patrimoine maritime à Marennes-Oléron. Ils participent à l'animation locale et constituent un prolongement de l'ittitourisme.

Ces activités de diversification ne sont pas concurrentes avec celles des autres acteurs du secteur et viennent en complémentarité avec elles, qu'il s'agisse des criées, poissonniers, restaurateurs, hébergeurs, collectivités, offices de tourisme, avec qui des partenariats locaux peuvent être contractualisés.

Dans le même état d'esprit, les filières pêche et cultures marines ont tout intérêt à se rapprocher des filières agricoles pour mettre en avant les atouts du territoire par une valorisation multi filières, comme cela a été lancé en Provence Alpes Côte d'Azur , avec la démarche « Terres du Var ». Grâce à un travail de collaboration entre la chambre d'agriculture, le conseil départemental et le comité des pêches maritimes et des élevages marins, une démarche qualité a été mise en place pour les produits de la pêche et de l'aquaculture. Un cahier des charges rédigé par les professionnels leur a permis de rentrer dans le réseau « Terres du Var », facteur de valorisation des productions locales.

A l'échelle locale, ces activités promeuvent l'identité maritime des territoires, contribuant à l'animation souhaitée par les élus du littoral.

2. Faciliter la création d'un label « Bienvenu à bord, ou à la pêche, ou à la mer, ou sur le littoral, ou à la ferme marine » pour un tourisme intégré avec une charte nationale validée entre pairs et en partenariat avec les acteurs nationaux représentatifs des collectivités du littoral et des professionnels du tourisme. (professionnels)

⁸la démarche- 21 -22 mai 2016 : un week-end avec 16 bateaux de pêche de l'île d'Oléron, une première permettant de faire découvrir au grand public le travail des marins, les métiers de la pêche ainsi que les produits locaux ; -langoustine et brandade de morue (1200 repas), Très bon retour sur visite de bateaux chalutiers, fileyeurs, casiers, fête sur le quai de bordeaux. gains pour Périls en mer (SNSM)

2. Recensement des démarches innovantes, créatives et représentatives parmi les différents types de diversification

La diversification des activités de pêche et d'aquaculture par le tourisme existe déjà, mais elle reste encore assez marginale. La méconnaissance des possibilités offertes ou la crainte du saut dans l'inconnu expliquent sans doute cette marginalité. Des freins, réels ou supposés, viennent encore décourager les candidats potentiels à l'aventure. Pourtant, la pêche et l'aquaculture disposent d'atouts indéniables pour rendre la diversification possible et même souhaitable.

C'est au regard des retombées attendues que l'on peut certainement le mieux cerner, pour chacun des modes de diversification, les atouts et les freins dont bénéficient ou que subissent les professions concernées.

La première retombée, qui est aussi un préalable au lancement de l'activité, est la rentabilité économique, qui suppose un retour rapide sur investissement et une installation de l'activité dans la durée.

La création d'emplois est une des conséquences les plus attendues de la diversification. Pourtant, l'équilibre économique des divers modes de diversification restant fragile, les candidats sont prudents sur le recrutement de nouveaux collaborateurs, évoquant davantage le maintien que la création d'emplois. La diversification devrait permettre de prendre en charge la statut du conjoint qui assure la commercialisation.

Les pêcheurs et les aquaculteurs exercent leur métier dans le milieu naturel. La pérennité de leur activité commande que ce milieu soit préservé. La diversification concourt à cet objectif. La petite pêche côtière, dépendant directement de la qualité de l'écosystème marin, a développé depuis les années 2000 une attention à la gestion de certaines espèces sensibles (coquille Saint Jacques, bar de ligne, homard, ...).

Les pêcheurs et aquaculteurs, qui dépendent des services écosystémiques pour leur entreprise et leur gagne pain, pratiquent vente directe et pescatourisme en vrais régisseurs de l'environnement marin. Ils sont les vecteurs des services culturels rendus par cet environnement et les pionniers pour aider le secteur dans sa transition vers la durabilité⁹

Ces activités contribuent également à informer les consommateurs pour les aider à choisir en toute connaissance de cause le meilleur produit, comme l'invite l'Union européenne.

Il est courant de dire que les activités de pêche et d'aquaculture, exercées par nature en bord de mer, participent à l'animation du littoral et à l'aménagement du territoire. Elles sont sources d'attractivité et l'exercice d'activités connexes ne pourrait que renforcer cette réalité. La présence de bateaux de pêche ou de vente directe par les pêcheurs, constituent des aménités favorables au développement local et peuvent conditionner les choix individuels de visite sur le littoral.¹⁰

⁹ La croissance verte dans les zones de pêche européenne , guide 6 FARNET

¹⁰ La pêche professionnelle est-elle un facteur d'attractivité récréative sur le littoral ? », *Revue économique*, Ropars-Collet Carole, Leplat Mélody, Le Goffe Philippe, Lesueur Marie 4/2015 (Vol. 66), p. 729-754.

Les élus du littoral, soucieux du développement durable, de la valorisation des ressources et du développement de l'économie locale sont favorables à la contribution que les pêcheurs et aquaculteurs peuvent y apporter.

La diversification, qui est encore largement une voie en devenir, se prête par conséquent à l'innovation, avec des solutions originales qui offrent un très large champ d'investigations.

Les trois sujets (pescatourisme, vente directe et ittourisme) sont présentés avec l'enchaînement suivant :

- a) Données,
- b) Exemples rencontrés,
- c) Analyse des atouts à valoriser et des verrous qui entravent le développement à partir des enjeux identifiés : rentabilité économique, création d'emplois, aménagement du territoire, développement durable, innovation.

Chaque sujet intégrera des recommandations spécifiques, notamment des propositions de simplification au plan technique, juridique et financier , si cela paraît pertinent.

2.1. Le pescatourisme, une activité de découverte des métiers de la pêche et de l'aquaculture

2.1.1. Données

Cette activité concerne essentiellement les activités de petite pêche¹¹, soit potentiellement 3 253 navires.

Aujourd'hui, au plan national, 221 pêcheurs pratiqueraient le pescatourisme ainsi que 21 conchyliculteurs. 41 projets seraient par ailleurs à l'étude ou dans l'attente d'agrément. Cela représente globalement 6 % de la flottille.

20 départements (sur 25) sont concernés, essentiellement en Atlantique, Méditerranée et outre-mer.

Les départements les plus actifs sont, par ordre décroissant, la Martinique, la Gironde, l'Hérault/Gard, le Var, la Guadeloupe, la Manche (mais l'information reste à confirmer) et la Charente-Maritime.

Sur la façade atlantique, selon une étude conduite, en 2015, par l'Association du grand littoral atlantique (AGLIA), la répartition de la pratique du pescatourisme était, cette année-là, de 46 % pour le Bassin d'Arcachon – Val de l'Eyre, 31 % pour le Sud de la Bretagne et 23 % pour la Côte basque et le Sud des Landes.

Sur la façade méditerranéenne, selon la même étude, la répartition était de 68 % en Provence-Alpes-Côte d'Azur et de 32 % en Corse.

Le plus grand nombre de passagers enregistrés est de 1 200 sur une année en Gironde. Toutefois le nombre de passagers embarqués n'est pas toujours connu. Il semble que les déclarations d'embarquement, destinées à informer les autorités maritimes en cas d'accident, ne soient pas exploitées à des fins statistiques.

¹¹ sortie d'une durée inférieure à 12 h

Les tarifs pratiqués sont en moyenne de 40 à 80 € par passager avec demi-tarif pour les enfants.

Dans deux départements (Haute-Corse et Bouches-du-Rhône), la pratique du pécaturisme s'étend toute l'année, du moins pour certains armements. Dans les autres départements métropolitains, l'activité est estivale avec une durée s'élargissant au fur et à mesure que l'on descend vers le Sud (de juillet-août à d'avril à octobre). Outre-mer, la pratique est davantage annuelle avec néanmoins une plus grande intensité de novembre à avril. De manière générale, on peut néanmoins parler d'une activité saisonnière.

La mission considère que la mise en place de facilitations au pécaturisme doit s'accompagner d'un effort de connaissance.

3. *Améliorer la connaissance et le suivi de l'activité en procédant à une synthèse des déclarations d'embarquement à remonter aux DIRM afin que celles-ci puissent assurer le suivi économique de cette activité. (DPMA)*

2.1.2. Exemples rencontrés

De 2009 à 2012, 3 territoires d'expérimentation du pécaturisme ont fait l'objet d'actions collectives sur la façade atlantique et en Méditerranée, notamment sous la maîtrise d'œuvre de l'Agria¹² et de Marco Polo Échanger Autrement¹³. D'autres initiatives ont également été prises.

1) En Atlantique :

A Ouessant, au bourg de Lampaul, le ligneur Finis terrae embarque jusqu'à quatre personnes pour leur faire découvrir la pêche et le patrimoine insulaire. Les produits de la pêche sont vendus, sous le label de qualité « ligneurs de la pointe de Bretagne », en circuit court sur un étal ou à une AMAP bio de Brest¹⁴.

Au Guilvinec, une dizaine de navires pratique le pécaturisme. Un certain nombre est regroupé au sein de la structure Haliotika qui organise l'activité.

« Embarquez avec les ostréiculteurs et les pêcheurs du bassin d'Arcachon ». Toute l'année, 10 pêcheurs et 18 ostréiculteurs professionnels proposent un embarquement pour faire découvrir de manière originale le bassin d'Arcachon et l'océan et ceux qui y travaillent.

Dans les Pyrénées-Atlantiques, 9 pêcheurs pratiquent le pécaturisme.

2) en Méditerranée :

Dans les Bouches du Rhône et le Var, une action collective « le pécaturisme » a été mise en place par les organisations professionnelles avec l'appui des collectivités

¹² Association du Grand Littoral Atlantique

¹³ Marco Polo Échanger Autrement est une association marseillaise créée en 2005, axée sur l'activité touristique comme outil de développement local

¹⁴ Le Marin du 05/09/2016

locales ; au départ de 10 ports, sont proposés des sorties en mer de 3 à 6 heures pour découvrir les différentes espèces de poisson et les techniques de pêche.

Dans l'Hérault, 28 pêcheurs proposent des sorties en pécaturisme.

En Corse, le projet 1100 a permis la conception d'un navire *L'Estrigon II*, spécialement conçu pour pratiquer le pécaturisme avec une capacité de 12 passagers.

3) Outre-mer. En Martinique, ce sont 48 pêcheurs qui ont intégré le pécaturisme dans leur activité et il y a 28 projets nouveaux en cours d'étude ou d'instruction pour le faire.

2.1.3. Atouts à valoriser et verrous qui entravent le développement

2.1.3.1. La rentabilité économique

C'est effectivement la raison d'être et le moteur de la diversification. Néanmoins, surtout s'agissant du pécaturisme, les professionnels insistent sur la revalorisation de leur métier, souvent décrié à une époque qui accorde une grande importance à la protection de la ressource halieutique et du milieu marin, et la recherche d'une bonne image auprès de l'opinion publique.

Cette activité permet de créer un lien de proximité entre le pêcheur ou l'aquaculteur et son client souvent peu au fait des réalités de sa profession. En vacances, le touriste est disponible, plutôt détendu et à l'écoute. Une sortie en mer reste un événement qui marquera forcément ses vacances. Le faire avec un pêcheur ou un aquaculteur lui donne l'impression de vivre un moment particulier et privilégié. Pour le pêcheur ou l'aquaculteur, il s'agit incontestablement d'un atout mais cela représente pour lui un coût qu'il va devoir rentabiliser s'il souhaite exercer cette activité de façon régulière et dans de bonnes conditions.

Une étude conduite par l'Association Grand Littoral Atlantique (AGLIA) en décembre 2012 a montré que le pécaturisme pouvait être rentable en raison d'investissements accessibles, de coûts d'exploitation relativement faibles, de besoins de formation limités et de la présence de structures professionnelles et d'infrastructures touristiques ouvertes au partenariat. Pour atteindre le seuil d'équilibre, l'étude avait montré qu'à raison d'une place à 45 €, il convenait d'embarquer 3 à 4 personnes sur une période allant de 82 à 86 jours. Il s'agit d'un modèle viable. S'il est moins rentable que le modèle d'exploitation initial, il constitue, néanmoins, un complément appréciable de l'activité principale. En revanche, le pécaturisme ne saurait rétablir la situation d'une entreprise de pêche en difficulté.

Les freins identifiés pour pratiquer le pécaturisme relèvent des obligations réglementaires, concernant, la sécurité des navires, génératrices d'investissements plus ou moins onéreux. Les règles de sécurité entraînent forcément un coût, notamment pour l'adaptation des navires les plus anciens, jugé excessif par rapport au revenu escompté.

Cela dit, les professionnels, bien loin de contester les règles de sécurité, réclament surtout une plus grande fluidité dans l'instruction de leur demande. Une instruction pour une première demande dure, en effet, environ six mois, ce qui est jugé trop long par les professionnels, de même que les délais pour obtenir une visite de sécurité.

Mais leur attente la plus forte porte sur une plus grande harmonisation des prescriptions qui leur sont imposées. Les règles inscrites dans les divisions 226-9, 227-10 et 230-13 de l'annexe de l'arrêté ministériel du 23 novembre 1987 telles qu'introduites par l'arrêté ministériel du 13 mars 2012, sont bien comprises et acceptées. Ils s'étonnent des prescriptions supplémentaires qui leur sont parfois imposées par certains centres de sécurité des navires (CSN) et qui vont bien au-delà de la réglementation nationale. Ils ont le sentiment que les inspecteurs veulent se protéger sans réellement mesurer ce que leurs exigences font peser sur les armements.

Les équipements imposés par la réglementation nationale, comme une drome de sauvetage adapté au nombre de personnes embarquées. L'attribution de places assises ou la présence de toilettes pour les plus longues sorties, ne soulèvent pas de remarques particulières. La nécessité, imposée localement, de disposer, dans tous les cas, de la dotation C en matériel médical embarqué est considérée comme coûteuse alors même qu'elle apparaît comme excessive et disproportionnée. Il en est, de même, de la détention simultanée de brassières de sauvetage et de vêtements à flottabilité intégrée (VFI) qui représente un surcoût inutile.

Une révision de ce type d'obligation est espérée ou, à défaut, le versement d'une aide serait apprécié. Toutefois, il convient de rappeler qu'aucune région métropolitaine n'a retenu la mesure 30 du Fonds européen aux affaires maritimes et à la pêche (FEAMP) (annexe 7) qui aurait permis de financer les équipements destinés à faciliter la diversification.

Suggestion : *L'attention des services déconcentrés en charge de la sécurité des navires doit être appelée sur une plus grande fluidité dans l'examen des demandes afin, notamment, de raccourcir les délais d'instruction.*

4. *Les services doivent être invités à ne pas faire de surenchère par rapport à la réglementation nationale en ajoutant des prescriptions supplémentaires et parfois excessives par rapport aux risques réellement encourus. (DAM)*

Une contrainte nationale fait également débat : l'interdiction faite aux navires de moins de 12 mètres pratiquant les arts traînants (chalutage et dragage) d'exercer le pescatourisme. Si cette activité est effectivement plus problématique sur ce type de navire en raison d'un manque d'espace protégé en cas de rupture des câbles de traction, les professionnels estiment que, plutôt qu'une interdiction systématique, un examen pourrait être effectué au cas par cas afin de ne pas exclure certains métiers de cette possibilité de diversification.

5. *Étudier la possibilité d'autoriser, sous certaines conditions et au regard de la situation des navires concernés, l'exercice du pescatourisme aux navires de pêche de moins de 12 mètres pratiquant les arts traînants. (DAM)*

Enfin, les éleveurs marins autre que conchyliculteurs souhaiteraient une modification de la division 230-13 qui, si elle parle bien de navire aquacole, n'évoque que le métier de conchyliculteur, ce qui, en donnant une interprétation stricte du texte, les exclut du

pescatourisme. La mission n'a pas identifié de motivation étayée à une telle restriction et propose donc une définition étendue.

6. *Remplacer, au deuxième alinéa de l'article 230-13-01 consacré au champ d'application, le mot « conchyliculteur » par le mot « aquaculteur » afin que tous les métiers de l'aquaculture (conchyliculture, pisciculture, algoculture et toutes les formes de cultures et d'élevages marins) soient bien pris en compte.(DAM)*

2.1.3.2. La création d'emplois

Les pêcheurs et les aquaculteurs pratiquant le pescatourisme le font souvent seuls quand ils sont embarqués sur des unités de faible longueur, avec un nombre de passagers généralement limité à deux par sortie. L'embauche d'un matelot leur permettrait d'emmener un plus grand nombre de passagers mais la taille du navire limite en fait cette possibilité. Pour ceux qui disposent déjà d'un équipage, sur des navires plus importants, le pescatourisme constitue davantage un moyen de le conserver que d'en augmenter la composition.

Dans tous les cas, le recrutement d'un ou, *a fortiori*, de plusieurs matelots passe par un changement de navire, ce qui suppose que le pescatourisme devienne, pour les armateurs concernés, une activité, sinon dominante, du moins significative, ce qui n'est pas la perspective de la plupart d'entre eux.

2.1.3.3. L'aménagement du territoire

Le pescatourisme est à intégrer par les aménageurs et les gestionnaires dans la conception et l'organisation des ports. Pour une pleine efficacité de l'activité, il convient que celle-ci aille vers le touriste et non le contraire. Si le port de pêche est éloigné des lieux fréquentés par les estivants, cela peut constituer un frein. Dans ce cas, il est souhaitable de réserver des postes à quai au profit des navires de pescatourisme dans les ports les plus fréquentés au plus près des centres-villes ou dans les ports de plaisance, pour améliorer la visibilité de cette activité

Suggestion: Améliorer la visibilité de l'activité. *Pour que l'activité soit visible et connue, il est important que pour les navires exerçant le pescatourisme, des postes à quai leur soient réservés dans les ports les plus achalandés, c'est-à-dire les vieux ports, les ports proches des centres-villes et les ports de plaisance.(Gestionnaires des ports)*

2.1.3.4. Le développement durable

Avec le pescatourisme, les sorties en mer sont moins longues, ce qui se traduit par une moindre consommation de carburant et une limitation du prélèvement sur la ressource. L'étude précitée de l'AGLIA indique que la production de *L'Estrigon II*, quand il pratique le pescatourisme dans les Bouches de Bonifacio, est de 15 % inférieure à ce qu'elle serait pour une sortie normale de pêche. Le pescatourisme participe, par conséquent, à la gestion durable de la pêche et de l'aquaculture. A cet égard, on peut considérer que le pescatourisme correspond à un engagement volontaire de la profession à réduire son empreinte écologique.

Le pescatourisme entre ainsi dans les objectifs des articles 38 et suivants du nouveau Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP) dès lors que les régions gestionnaires du fonds l'ont adopté et peut donc être soutenu. (annexe 6)

2.1.3.5. L'innovation

Le pescatourisme se pratique, le plus souvent aujourd'hui, sur des navires de pêche anciens qu'il n'est pas toujours facile de transformer. L'idée d'élaborer des navires neufs intégrant cette activité constitue donc une piste.

Un précédent existe en Corse où a été mis à l'eau, en 2010, un navire de pêche « hybride », le *Lestrygon II* exploité depuis le port de Bonifacio. Ce navire présente toutes les caractéristiques souhaitables pour sa double activité et rencontre un bon succès. Pourtant, son esthétique résolument moderne, avec une coque de catamaran en aluminium, déroute certains touristes pour lesquels le pescatourisme est indissociable de la tradition. Ce souci mérite d'être pris en compte comme celui de privilégier une propulsion en accord avec la transition énergétique.

Dès lors, le pescatourisme mériterait d'être intégré dans la conception du navire de pêche du futur. Sur la base d'études et de travaux associant les chantiers navals, les professionnels et les acteurs de la sécurité de la navigation, pourrait être conçu le cahier des charges du navire de pescatourisme du futur dont les constructeurs seraient invités à s'inspirer pour répondre efficacement aux demandes de leurs clients. C'est plus particulièrement dans ce cadre que pourrait être étudiée l'extension de la pratique du pescatourisme aux chalutiers et dragueurs d'une longueur inférieure à 12 mètres.

Le pescatourisme doit ainsi être pensé en amont de la construction de certains navires de pêche en y intégrant les contraintes particulières en matière de sécurité, notamment pour la préparation de repas à bord, en veillant aux exigences de la transition énergétique et en imaginant une esthétique qui soit un appel au voyage.

suggestion : Inclure le pescatourisme dans les réflexions et actions sur la conception du navire de pêche du futur. Un cahier des charges type, établi en concertation entre les chantiers navals, les professionnels et l'administration, pourrait être proposé aux constructeurs et à leurs clients comme référence d'un navire adapté et performant.

Dans un autre domaine, le pescatourisme doit pouvoir tirer partie de l'économie numérique.

Cela concerne tout d'abord les sites d'information comme il en existe déjà à l'initiative du CRC Poitou-Charentes et dans le Bassin d'Arcachon.

Des plate-formes de réservation soulageraient les professionnels des tâches administratives et commerciales. Des possibilités de ce type existent déjà, comme Haliotika en Bretagne-Sud, mais ne sont pas généralisées. La réticence observée vient du coût parfois élevé de la part prélevée par la plate-forme et par le souhait de beaucoup de pêcheurs d'avoir un contact préalable avec leurs clients.

2.2. La vente directe, une activité en phase avec les attentes de la société.

2.2.1. Données

Les circuits "courts" de commercialisation permettent au producteur de diminuer les intermédiaires entre producteur et consommateur. Ainsi, le circuit le plus court est celui où le producteur remet directement son produit au consommateur (vente directe). Les circuits courts représentent des opportunités de créer de la valeur ajoutée sur le territoire et de renforcer la spécificité des produits. Par le lien étroit créé entre territoire, client et produit, ces formes de vente renforcent le caractère non délocalisable de la production locale.¹⁵ Pour 83% des Français, la vente directe est un modèle d'avenir (baromètre IPSOS 03/03/2014).

S'ajoute à cela la vague du commerce direct et de proximité avec la recherche par le consommateur de produits frais de qualité. Les nouvelles tendances de la consommation conduisent les consommateurs à rechercher davantage des produits sains, naturels, marqués d'une identité liée à un territoire (mer, montagne, espace protégé, etc.) et à la proximité. Ceci ouvre des opportunités nouvelles de marché aux produits des zones rurales et littorales.

La vente directe des produits de la mer s'effectue dans l'ensemble des directions métropolitaines et d'outre-mer (cf annexe 5). Cette vente directe renvoie à une commercialisation ne suivant pas le circuit classique du passage sous une halle à marée: le pêcheur prend en charge la vente de ses produits tout en conservant son statut professionnel. Cette activité est alors considérée comme une activité de diversification : activité complémentaire à la production en lien avec le produit et dans le cas présent apportant un revenu complémentaire. Cette vente peut prendre différentes formes: elle peut être pratiquée au « cul du navire », sur les quais (avec ou sans étal), sur les marchés, dans un local privé ou public ou encore par livraison.

Cette pratique concerne, selon les endroits et à dire d'experts, de 30 à 100 % des pêcheurs. Cette pratique est la plus développée pour la petite pêche artisanale et quand il n'existe pas de halle à marée. A noter que certains pêcheurs disposent d'une poissonnerie fixe ou ambulante.

La pratique est encore plus répandue pour la conchyliculture où il s'agit le plus souvent du mode courant de commercialisation (sur place, expédition, vente sur marchés et en gros), à condition que les professionnels disposent d'une station de purification, ce qui est généralement le cas.

Au plan macroéconomique, En 2015, France Agri Mer fait état de 2 700 tonnes de produits de la pêche comptabilisés comme vente hors criée déclarées au réseau intercriées par 7 halles à marée sur 38 (annexes 7 et 8) pour une valeur de 2,7 millions d'euros. Ce qui représente 1,4 % des ventes en criée en quantités et 0,5 % de la valeur des ventes des criées. Pour autant, ces données limitées, qui ne concernent que 7 halles à marée sur 38, ne permettent pas de savoir si, dans les autres, les ventes hors criées sont inconnues ou intégrées dans les ventes de la criée, ce qui relativise les chiffres indiqués ci-dessus. La criée de Granville enregistre les plus forts chiffres de vente directe avec 2 026 t pour 1 725 K€ représentant, respectivement, 27,2 et 12% des ventes en criée. A Port-La Nouvelle 350 tonnes pour 439 K€ sont

¹⁵ Commercialiser les produits locaux -circuits courts et circuits longs – innovation en milieu rural, cahier de l'innovation n°7 observatoire européen LEADER, juillet 2000

enregistrées représentant, respectivement, 26 et 9,26% des ventes dans cette halle à marée.

Suggestion : *Le manque de connaissance de ces données justifie un meilleur suivi économique de l'activité.*

Au plan microéconomique, l'exemple du suivi des ventes en AMAP des produits de la pêche du port de Capbreton ¹⁶met en évidence un prix moyen des poissons à 12, 70 €/kg pour les ventes en AMAP, 7, 64 €/kg pour les ventes à la table, 4,46 €/kg pour les ventes en criée.

Sans préjudice d'un agrément préalable, le pêcheur ou l'aquaculteur n'est autorisé à vendre au détail que les produits de sa propre production, avec une quantité maximale de 100 kg de produits par débarquement et par navire pour le pêcheur et par jour pour l'aquaculteur (arrêté ministériel du 18 décembre 2009).

Le même arrêté indique que la vente ne peut être effectuée vers un commerce de détail situé à plus de 50 km du lieu de production. Par contre, il n'y a pas de distance prévue pour l'approvisionnement du consommateur final (note de service DGAL/SDSSA/N2012-8135 du 28 juin 2012).

Pour les quantités inférieures à 100 kg, seules les règles sanitaires nationales s'appliquent tandis qu'au-delà, ce sont les règlements du « paquet hygiène » du Parlement européen et du Conseil n° 178/2002 du 28 janvier 2002 et n° 852/2004 et n° 853/2004 du 29 avril 2004 qui s'appliquent.

La vente au «cul du navire» reste la formule la plus courante. Les formes nouvelles de vente en AMAP et sur Internet restent encore rares.

Pour les autres formes de ventes directes, s'agissant des pêcheurs, se rencontrent le plus souvent la vente sur les marchés, avec parfois des emplacements réservés aux pêcheurs, auprès des poissonneries qui, quelquefois, appartiennent au pêcheur ou dans des locaux adossés à l'armement. Les pêcheurs peuvent aussi pratiquer la vente ambulante ou la vente sur des étals dédiés à cet usage sur autorisation municipale. D'autres pêcheurs vendent directement à des magasins de grande ou moyenne surface (GMS), à des mareyeurs (essentiellement la poutine en Méditerranée) ou à des comités d'entreprise.

Pour les conchyliculteurs, le mode commun de commercialisation est à partir de l'exploitation elle-même. Comme les pêcheurs, certains conchyliculteurs disposent d'emplacements accordés sur l'espace public. Enfin, dans deux départements (Charente-maritime et Manche), on note l'usage de distributeurs automatiques disponibles 24h/24.

Les produits commercialisés en vente directe, comme le prévoit la réglementation, le sont à l'état brut et même vivants pour les produits de l'aquaculture.

Pour les produits de la pêche, ceux-ci peuvent être tout au plus saignés étêtés, éviscérés, privés de leurs nageoires, réfrigérés et conditionnés. Ces opérations sont autorisées dès lors qu'elles sont effectuées à bord du navire (règlement n° 853/2004 et arrêté ministériel du 18 décembre 2009)

¹⁶Pays Adour Landes Océanes et Cabinet Tec Ge Coop, restitution de l'étude sur la structuration de la filière vente en circuits court des produits de la pêche de Capbreton

La transformation des captures par le pêcheur nécessite un agrément octroyant un statut supplémentaire à celui de pêcheur, commerçant à part entière.

La vente directe se déroule toute l'année. Toutefois, elle est soumise à une double saisonnalité. Celle des espèces d'abord, en fonction de leur présence et des autorisations de pêche. Celle des consommateurs ensuite, avec un pic pendant la période estivale et, pour l'ostréiculture, pendant les fêtes de fin d'année. L'afflux de demande au cours de la période estivale prouve que la pratique de la vente directe s'inscrit largement dans le cadre de la diversification touristique.

2.2.2. La vente directe se pratique selon divers modalités : exemples rencontrés

2.2.2.1. Les modes de vente traditionnels

a. Vente à la table (dont la vente « au cul du navire »)

La vente à la table, aussi appelée 'vente à l'étal' ou 'vente à quai', est la forme de vente la plus répandue et la plus visible. Elle se pratique de longue date dans certaines régions où elle est bien intégrée au tissu socio-économique local. La vente directe est pratiquée par groupement de tables (à chaque pêcheur sa table), par des pêcheurs isolés avec une table, ou directement au « cul » du bateau (très répandue sur la côte méditerranéenne). Parmi les exemples les plus connus, on peut citer du Nord au Sud les tables de Boulogne-sur-Mer (une vingtaine de tables), Etaples (11 tables), Fécamp, Trouville, Douarnenez, Capbreton (17 tables, la vente directe s'y pratique depuis plus de trente ans). La vente directe est aussi très répandue sur toute la côte méditerranéenne. Dans le Golfe du Lion, les petits métiers représentent 87% de la flottille totale, mesurée en nombre de navires. En Languedoc-Roussillon, sur les 28 points de débarquement officiels le long du littoral, 21 sont des points de vente directe. Dans la région, plus de la moitié des 216 petits métiers vendent leurs produits en direct.

Ce sont surtout et traditionnellement les femmes de pêcheurs qui se chargent de la vente à la table. Elles sont souvent le moteur de la mise en place et du maintien de la vente directe, mais elles ne sont pas systématiquement enregistrées en tant que 'conjoint-collaborateur'. Les invendus de la vente directe sont envoyés à la criée.

Exemples rencontrés

- Un exemple marquant est celui du port de Capbreton. En 1982, seulement quatre navires avaient une table de vente en direct, contre dix-neuf aujourd'hui, fileyeurs et palangriers. Les consommateurs peuvent, grâce à une caméra installée sur le port par le pays Adour Landes Océanes, observer sur leur ordinateur les bancs ouverts avant de venir effectuer leurs achats au port. Il ne s'agit pas d'une vente saisonnière, elle est bien répartie sur toute l'année avec des habitués.

- Sur le quai de Ciboure, la CCI de Bayonne et la criée sont parvenues, après de longues négociations à construire un local dédié à la vente directe qui peut accueillir sept tables. Adossé à la criée, cet espace de vente a été financé par la CCI, l'Europe,

l'État, le conseil régional d'Aquitaine et le conseil départemental des Pyrénées Atlantiques. Depuis juin 2012, trois bateaux vendent chaque jour une partie de leur pêche dans le local de Ciboure. Le local, les frigos, le matériel de débarquement et la glace sont mis à disposition des pêcheurs. En échange de ces nombreux services, les pêcheurs s'acquittent des «parts acheteur et vendeur» des taxes de criées (pour l'équipement et la vente). Avec la taxe de FranceAgriMer, un total de 7,77 % du prix de vente leur est donc prélevé. Environ dix-neuf tonnes ont été vendues au local de Ciboure au cours de l'année 2013.

- A Saint-Vivien-de-Médoc, sur l'estuaire de la Gironde, la ferme aquacole « Eau Médoc» qui pratique la péneiculture de gambas vend ses produits directement à la clientèle venue sur le site d'élevage.

- Sur le port de Saint-Mandrier, dans le Var, les pêcheurs se sont regroupés pour vendre directement le produit de leur pêche sur le quai dans un local aménagé et disposant de l'eau courante et financé par les collectivités locales.

b. Vente sur marchés locaux

La vente sur les marchés hebdomadaires est relativement limitée en raison du coût d'opportunité (l'intérêt économique de vendre plutôt que d'aller en pêche) et du coût du matériel (véhicule, table) nécessaire. Les opportunités de vendre sur les marchés sont aussi limitées par le nombre d'emplacements et la concurrence avec les poissonniers. Cette activité est classiquement assurée par le conjoint du pêcheur.

c. Vente de coquillages de pêche

La vente directe de coquilles Saint Jacques et de moules de pêche est menée à grande échelle dans les régions de production (Haute et Basse Normandie, Nord Bretagne). Elle est particulièrement développée dans les régions où les captures sont limitées par des quotas dits « de marché » (tonnage par homme embarqué ou par embarcation) ou par des temps de pêche établis en fonction des capacités d'absorption du marché. L'intensité de la vente directe est liée aux variations naturelles d'abondance des stocks. Selon les années, plus la ressource est abondante, plus les ventes directes sont importantes.

d. Vente de coquillages d'élevage

La pratique de vente directe est très répandue chez les conchyliculteurs, comme mode courant de commercialisation, avec un pic important autour des fêtes de fin d'année. Cette vente s'effectue au chantier, en cabane ostréicole ou sur les marchés. La sédentarité des exploitations et la vente de bivalves vivants permet de fournir des produits frais de qualité, avec une organisation programmable.

Plusieurs comités régionaux de la pêche et de la conchyliculture mettent en avant la vente directe par des plaquettes ou des espaces internet les informations pour le consommateur.

Le CRC Poitou-Charentes a développé une « WEB application » recensant l'ensemble des sites de dégustation : « dégustez au cœur de nos cabanes ». www.degustationhuitresetmoules.com.

Le CDPMEM de Gironde a conçu un espace internet permettant le contact direct avec les producteurs.

Le CRPME PACA a édité en 2015 un guide des sites de vente directe des 900 pêcheurs et éleveurs de la région¹⁷. Ce guide de 70 pages, « escapade gourmande-produits de la pêche locale » présente les sites de vente directe, les marchés provençaux et les élevages marins des Bouches-du-Rhône, du Var et des Alpes Maritimes.

2.2.2.2. Les nouveaux modèles de vente directe

a. Vente par internet

Une méthode de vente utilisant les outils informatiques a récemment (3-4 ans) émergé. Avec ses outils interactifs (page web, myspace, blogs), l'internet facilite la création et la circulation d'informations et la mise en lien rapide entre le pêcheur à la recherche de clients et le consommateur à la recherche de fournisseurs. Les espèces vendues par internet sont plutôt des espèces haut de gamme, certaines bénéficiant d'une marque de qualité (ex : bar de ligne). L'expédition de produits réfrigérés sous-entend cependant l'emploi de contenants spécialement adaptés à la maîtrise de la chaîne du froid pendant toute la durée du transport et dont l'efficacité a pu être démontrées par le professionnel. Le respect des températures des produits à l'arrivée doit être assuré au moyen d'un transport adapté, conformément aux obligations réglementaires en matière de transports de denrées sous température dirigée.

Exemples rencontrés

Sites nationaux :

poiscaille.fr, poissonfrais.fr, delafermealassiette.fr,...

Sites régionaux :

Cahier Karrement terroir -marchés et producteurs locaux 2016 -www.pays-iroise.com.

CRC Poitou Charentes et bassin d'Arcachon.

b. AMAP poisson

Le mouvement des AMAP (association pour le maintien d'une agriculture paysanne) en France s'est développé à la fin des années 90 à la faveur de la prise de conscience des consommateurs des enjeux socio-économiques et écologiques.

Cependant des difficultés subsistent : fixation des prix, régularité des apports, volumes limités, conservation et chaîne du froid, charge de travail importante pour la gestion des paniers, rentabilité des livraisons.¹⁸

Exemples rencontrés

-En Aquitaine, des exemples de vente en AMAP présentent des résultats intéressants :

¹⁷ Réalisation 2015 CRPME PACA

¹⁸ Pays Adour Landes Océanes et Cabinet Tec Ge Coop, restitution de l'étude sur la structuration de la filière vente en circuits court des produits de la pêche de Capbreton

- En Gironde, dans le bassin d'Arcachon, un pêcheur livre 8 AMAP , avec environ 250 paniers par mois.
- En Gironde, à Pessac, l'association Terres d'Adèles a crée une AMAP poisson avec un contrat d'engagement spécifique et une livraison mensuelle ou bimestrielle d'une caisse d'une valeur de 30 €, contenant 3 kg de poisson, livré par un pêcheur.
- Dans les Landes, en 2014, deux gestionnaires livraient 16 AMAP avec 9298 paniers par an. A Capbreton, en 2016, un armement approvisionne 20 AMAP avec 500 paniers par mois jusqu'à la vallée d'Aspe.
- Dans les Pyrénées Atlantiques, à Ciboure, une entreprise livre 2 AMAP.

c. Distributeurs automatiques

Deux entreprises de conchyliculture (cf ci-dessous) ont installé des distributeurs automatiques pour vendre leurs produits. Ce mode de distribution pourrait évoluer vers un dispositif de type « drive ».

Exemples rencontrés

Une entreprise de conchyliculture de la Manche a installé en août 2016 un distributeur automatique pour vendre ses produits (huîtres, moules et bulots), disponibles à toute heure de la journée et de la nuit. La gérante de Conchy Marée est satisfaite de cet outil dont l'utilisation est déjà largement répandue pour d'autres produits agricoles. Seule la maison Gillardeau sur l'île d'Oléron utilise également ce procédé pour vendre ses huîtres.

Dans une région où l'achat chez le producteur est assez répandu, l'automate permet d'assurer les ventes dans les périodes creuses lorsque les employés sont en mer ou même la nuit. Placé dans les trente compartiments réfrigérés du distributeur, les produits, tous frais, sont vendus au même prix que lors de ventes en direct.. Ce n'est qu'après la consultation de la DDPP (Direction Départementale de Protection des Populations) sur les différentes questions de réglementation, que le distributeur a pu être mis en service avec les garanties sanitaires qui s'imposent. À terme, la conchylicultrice pense mettre en place un système de « drive » qui permettrait au client de passer des commandes par téléphone et de venir les récupérer quand il le souhaite dans le distributeur. L'entreprise envisage aussi de vendre ses produits par Internet.

d. Magasins de producteurs

Il s'agit de magasins regroupant plusieurs producteurs vendant directement leurs produits.

Exemples rencontrés

- L'îlot paysan se situe à Congénies, dans le Gard, entre Nîmes et Sommières, le long de la D40. Il est placé au bord de la voie verte. Un pêcheur propose du poisson provenant exclusivement de la pêche du jour. Les colis sont réalisés à bord et livrés le soir-même ou le lendemain selon les disponibilités du consommateur.

- Marennes Oléron Produits Saveurs (MOPS) regroupe des producteurs, agriculteurs, aquaculteurs et pêcheurs qui souhaitent valoriser les produits locaux, de saison, issus de pratiques respectueuses de l'environnement, développer les circuits courts et

renforcer le lien producteur / consommateurs ainsi que garantir l'origine et l'authenticité des produits (maraîchage, viticulteurs, pêche, ostréiculture de Marennes-Oléron).

Cette association de producteurs comporte notamment quatre pêcheurs et un aquaculteur. Les producteurs vendent des produits aux cantines scolaires ; la démarche est accompagnée par l'office du tourisme d'Oléron et du bassin de Marennes.

- Depuis début décembre 2016, le premier magasin de producteurs fermiers et de pêcheurs de la Côte basque a ouvert au Forum à Bayonne.¹⁹ Un pêcheur et six producteurs se sont regroupés sous la bannière Farmily & Co pour proposer les produits de leur ferme ou issus de leur pêche : canard élevé en plein air et nourri au grain entier, poules et volailles, viande de bœuf (blondes d'Aquitaine), produits laitiers, fromage de brebis (Ossau Iraty), légumes bio et piment d'Espelette, poisson et produits de la mer (pêchés le jour même au large de Saint-Jean-de-Luz).

Les rayons de Farmily&Co sont quotidiennement approvisionnés par les sept associés, ainsi que par une cinquantaine d'autres producteurs, afin d'offrir une large gamme de produits fermiers. Outre un rayon fruits et légumes, une boucherie et une poissonnerie, on y trouve aussi une épicerie et une cave.

« Aux côtés d'une équipe de salariés, les producteurs sont présents tous les jours pour parler de leurs produits et renseigner les consommateurs. Plusieurs avantages sont ainsi réunis dans un espace convivial et idéalement situé. Fraîcheur, proximité et qualité, maître mots de la vente directe, participent ici du respect du consommateur; absence d'intermédiaire et juste rémunération contribuent au mieux vivre du producteur ».

2.2.2.3. La vente de produits transformés

La transformation, définie comme toute action entraînant une modification importante du produit initial, y compris par chauffage, fumaison, salaison, maturation, dessiccation, marinage, extraction, extrusion ou une combinaison de ces procédés, implique le respect des normes sanitaires et la réalisation d'investissements en locaux et en équipements. Elle est soumise à la procédure d'agrément.

Exemples rencontrés

- L'atelier de transformation multi-filières à Saint Laurent de Gosse possède un agrément sanitaire pour la viande bovine et les poissons amphihalins (aloses, lamproies). L'atelier est utilisé pendant les périodes creuses pour la transformation de foies de lotte, soupes de poisson, terrines de bonite. Il s'agit d'une modalité intéressante sur le plan économique qui évite les investissements lourds et les démarches administratives. L'installation a été aidée par le pays Adour Landes Océanes et l'Europe. Les produits sont vendus en AMAP et sur un étal de Capbreton.

- Des pêcheurs se sont regroupés sur la baie de Tamaris à La Seyne-sur-Mer où ils font préparer des filets de maigre en fumaison qu'ils vendent avec d'autres produits dans un étal couvert sur les quais.

¹⁹ <http://www.bayonne.fr/actualites/56-toutes-les-actualites/7584-un-magasin-de-producteurs-ouvert-au-forum.html>

2.2.3. Atouts à valoriser et verrous qui entravent le développement

2.2.3.1. La rentabilité économique

La vente directe est, dans certaines régions, notamment celles où il n'existe pas de halles à marée, le mode de vente courant des produits de la pêche pour les pêcheurs. De même, les conchyliculteurs peuvent commercialiser leur production en vente directe dès lors que leur exploitation dispose d'un centre de purification.

Pour que l'on puisse parler de diversification, il faut s'en tenir à la vente directe aux particuliers. Celle-ci relève bien, du moins en partie, du tourisme puisque les réponses données au questionnaire montrent que la vente directe connaît un pic significatif en saison estivale.

La vente directe dispose d'atouts réels. Elle ressort comme l'activité phare de diversification, car elle permet de valoriser des captures peu prisées en criée, pouvant apporter un complément de revenu régulier pour l'entreprise. A l'heure où la commercialisation des produits de la mer est difficile (problème de commercialisation de certains produits, achats de plus en plus importants de produits d'import, vente sous halle à marée en crise), la vente en circuits courts peut être une façon d'écouler certains produits et parfois de générer une plus-value économique.

Ce mode de vente permet une relation de proximité avec le consommateur et c'est une occasion qui permet de valoriser le métier et leur connaissance, atout indéniable de la vente directe pour expliquer au consommateur les différents modes de pêche préservant la ressource (palangres, ligne, casiers, ...).

Elle assure la traçabilité du produit qui va directement du producteur au consommateur. Elle constitue, bien avant que le terme n'ait été introduit, un exemple de circuit court, qui génère la confiance de l'acheteur. Alors qu'il y a quelque temps encore, ce mode de commercialisation aurait paru dépassé, il se révèle au contraire aujourd'hui comme moderne et même précurseur. Il a néanmoins évolué aujourd'hui puisque, comme on l'a vu, à côté de la vente au cul du navire ou sur les quais, sont apparues, la vente en AMAP ou la vente en ligne sur internet.

Pour autant, la vente directe connaît des freins en fonction des lieux ou des modes de vente. Ces freins sont de diverses natures.

La vente traditionnelle au cul du navire ou sur les quais peut être interdite en certains endroits, comme à Arcachon, en raison de la concurrence qu'elle ferait aux poissonniers ou à la halle à marée.

De nombreux exemples démontrent, pourtant, une coexistence positive. C'est le cas à Etaples où 12 étals et 3 poissonneries coexistent. Il est à noter que vente directe et poissonneries n'ont pas la même clientèle, l'offre est différente, les produits étant plus complémentaires que concurrents.

Les criées ont une importance notable dans la vie et l'économie locales des plus petits ports de pêche. Confrontées à des problèmes économiques liés à la baisse généralisée des apports, à la concurrence des contrats des GMS aussi, qui ne se résume pas à la « concurrence » des ventes directes, les criées pourraient retrouver leur place dans la filière de la pêche en associant les pêcheurs et leur famille dans la commercialisation des produits. Les directeurs de criées deviendraient alors des

animateurs/gestionnaires de structures de commercialisation sous forme de coopératives ou de SCOP dans lesquelles des mareyeurs, des poissonniers et des organisations de consommateurs seraient impliqués²⁰.

La vente directe est aussi limitée par les soupçons qui pèsent sur elle et qui constituent autant de freins qu'il convient de lever. Les soupçons portent d'abord sur le non-respect des règles sanitaires dans le cadre de la pratique de cette vente. Cette réglementation n'est pas connue dans son intégralité ou de façon partielle par tous les pêcheurs.

Notamment dans les ports où il n'existe pas de commerce de détail de poisson, des lieux dédiés, équipés aux normes sanitaires, faciliterait le développement de cette activité. Cette vente est surtout gênée par le manque d'équipements à terre qui permettrait le complet respect des règles sanitaires. Des exemples existent de halles à pêcheurs constituées d'étals couverts mis aux normes sanitaires et dotés de l'eau courante qui ont été financés le plus souvent par les collectivités publiques.

Suggestion : Prévoir des lieux de vente dédiés. (collectivités territoriales, gestionnaires des ports)

L'arrêté ministériel du 18 décembre 2009 autorise à débarquer jusqu'à 100 kg de poissons et de crustacés en respectant l'obligation générale de sécurité alimentaire fixée par le règlement du Parlement européen et du Conseil n° 178/2002 du 28 janvier 2002, sans devoir appliquer les règles sanitaires plus contraignantes contenues dans le règlement du Parlement européen et du Conseil n° 852/2004 du 29 avril 2004. Les professionnels souhaiteraient pouvoir, à terre, dans ces locaux, effectuer les mêmes opérations qu'à bord (saignée, vidage, éviscération, étêtage, retrait des nageoires), ainsi que le tranchage, ce qui leur est aujourd'hui interdit de faire en dehors de leur navire, sauf à disposer d'une carte de commerçant ambulant acquise après formation. Là encore, cette interdiction résulte du souci légitime de ne pas faire concurrence aux poissonniers. Elle est mal comprise surtout dans les endroits où il n'existe pas de poissonneries. Toutefois, une telle évolution reste problématique dès lors que, selon l'interprétation faite du règlement du Parlement européen et du Conseil n° 853/2004 du 29 avril 2004, il est considéré que « les manipulations par un producteur, dans un local à terre, de produits de la pêche frais avant commercialisation à un établissement, agréé ou non, et que la vente de produits de la pêche par un producteur au consommateur final ne font pas partie de la production primaire » (note de service DGAL/SDSSA/N2012-8135 du 28 juin 2012 relative à la commercialisation, par les producteurs primaires, des produits de la pêche et de l'aquaculture). Là encore, seule la reconnaissance du continuum d'activités entre l'activité principale de production et l'activité connexe de vente directe permettrait de faire évoluer la situation.

Pour les ventes effectuées dans des lieux adaptés et équipés et pour les quantités inférieures à 100 Kg, il apparaît souhaitable de faire évoluer la réglementation applicable afin de permettre aux pêcheurs d'effectuer, à terre, les opérations de manipulation déjà autorisées à bord de leur navire, ainsi que le tranchage des grosses pièces (congre, bonite, merlu, ...). Ce sujet doit faire l'objet d'une consultation des représentants des poissonniers.

²⁰ blog

7. Permettre aux pêcheurs de pratiquer le tranchage de grosses pièces (DGAL)

D'autre part, ce mode de vente suscite aussi des soupçons au regard des obligations déclaratives.

Une des plus grandes faiblesses de la vente directe au consommateur est qu'elle reste associée à des idées négatives de détournement des systèmes de contrôle.

Les quantités vendues en direct seraient «extrêmement importantes» et «non déclarées» selon certains acteurs. Cette méfiance est en partie due au fait que le système de déclaration des ventes n'est pas adapté à ce type de commercialisation. La mission souligne la difficulté rencontrée dans l'obtention de statistiques .

Dans le cas où l'acheteur est le consommateur final, l'obligation déclarative repose sur le seul vendeur, en l'occurrence le pêcheur, à partir de 50 kg par espèce (article 144 du Règlement n° 1224/2009 du Conseil du 20 novembre 2009 instituant un régime communautaire de contrôle afin d'assurer le respect des règles de la politique commune des pêches). Outre les déclarations de capture par le biais de fiches de pêche ou de journaux de pêche destinés à l'administration, le pêcheur est aussi tenu de fournir à l'acheteur un certain nombre d'informations, dans les conditions fixées par le point 3.2 de l'article 3 de l'arrêté ministériel du 18 mars 2015. Il est certain, par conséquent, que l'acte de vente ne bénéficie pas d'une traçabilité optimale, d'autant que les ventes inférieures à 30 kg ne sont pas soumises à déclaration (article 65.2 du Règlement n° 1224/2009 précité).

Là encore, un lieu dédié à la vente, équipé de balances électroniques reliées aux systèmes d'enregistrement des captures de pêche, constitue une réponse appropriée afin de dissiper tout soupçon. L'objectif est de permettre un suivi des quantités pêchées, débarquées puis vendues directement aux consommateurs.

Pour ce faire, les balances seront en connexion, quand elles existent, avec les halles à marée, ce qui permettra aux 38 halles à marée, contre seulement 7 aujourd'hui, de comptabiliser et d'individualiser les ventes directes effectuées dans leur ressort. Il conviendra d'examiner, dans chaque cas, la pertinence du paiement de la taxe de criée par les pêcheurs pratiquant la vente directe, ce qui sera de nature à renforcer l'acceptabilité locale de ce mode de vente. Dans les secteurs dépourvus de halles à marée, les données enregistrées seront adressées directement à France Agri Mer selon des modalités à convenir avec cet organisme.

De telles installations peuvent être financées au titre de la mesure 43 du Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP)²¹, relative aux équipements des ports de pêche, sous réserve que soit adopté dans les régions un PROEPP (plan régional d'organisation et d'équipement des ports de pêche).(annexe 6)

8. Rendre transparentes les opérations de première vente par l'installation, dans les lieux de vente dédiés, de balances électroniques enregistreuses reliées aux halles à marée ou à France Agri Mer (DPMA)

²¹FEAMP mesure 43

La vente par les AMAP ou sur Internet est peu développée aujourd'hui. Pourtant, il n'y a pas de freins réglementaires ou techniques pour en limiter les possibilités. Il s'agit, en l'espèce, de pratiques nouvelles explorées par des pionniers qui ouvrent la voie dans laquelle devraient s'engouffrer progressivement les autres producteurs, à charge pour eux de se doter des équipements nécessaires permettant la maîtrise de la chaîne du froid.

Toutes les ventes directes exposées précédemment concernent des produits bruts, et même vivants pour les produits ostréicoles. Or, il existe un intérêt pour les produits transformés. Certes, dans la plupart des cas, dès lors qu'il s'agit d'un produit élaboré, la transformation relève plus de la pluriactivité que de la diversification, avec la mise en place d'une entreprise de transformation répondant aux normes sanitaires. Pourtant, il pourrait être envisagé des formes de transformation plus sommaires, comme la fumaison, qui pourraient, tout en respectant les règles d'hygiène, s'inscrire en continuité de l'activité principale. Cette perspective rejoint celle abordée plus largement ci-dessous dans le cadre de l'ittitourisme.

Suggestion : Permettre une transformation des produits de la pêche et de l'aquaculture. La mission préconise les approches collectives par une mutualisation des moyens, à la fois entre pêcheurs et/ou aquaculteurs et au-delà par des ateliers de transformation multi-filières.

2.2.3.2. La création d'emplois

Si, en conchyliculture, l'activité à terre permet de moduler la répartition du temps de travail, il n'en va pas de même à la pêche.

La vente directe des produits de la pêche se traduit par un rallongement du temps de travail du producteur et la question du recrutement de collaborateurs se pose de façon plus aiguë. En effet, rajouter après la marée un temps substantiel consacré à la vente ou à l'accueil, vient perturber, à la fois, le temps consacré à l'activité principale et celui accordé au repos.

Dès lors, il peut être opportun de recruter un ou plusieurs collaborateurs pour procéder aux ventes. Toutefois, le coût engendré par ce recrutement rebute et finalement dissuade les producteurs. Soit ils y renoncent, soit ils sont tentés d'embaucher du personnel non déclaré, comme les « vendeuses » dans certains ports méditerranéens. Une solution passerait par le recrutement d'un personnel partagé entre plusieurs patrons et exploitants. Dans ce domaine comme dans bien d'autres, la mutualisation, qui permet de réduire les coûts unitaires, représente une bonne alternative.

L'autre solution est de recourir à l'aide de son conjoint, la plupart du temps l'épouse ou la compagne du pêcheur ou de l'aquaculteur. Mais là aussi, celle-ci n'est pas toujours déclarée alors qu'il existe le statut de conjoint-collaborateur, de conjoint-associé ou de conjoint-salarié qui permet à l'intéressé qui exerce une activité dans l'entreprise de bénéficier de la retraite de base et complémentaire, l'invalidité-décès, les indemnités journalières, les prestations maladies et la formation professionnelle. Ce statut est souple, simple avec peu de formalités administratives et d'un faible coût pour l'entreprise pour une protection sociale complète. Une meilleure information devrait être donnée sur cette opportunité auprès des intéressés et notamment des conjoints pour que ceux-ci s'en fassent les meilleurs propagandistes.

Suggestion: Favoriser l'embauche de personnels dédiés à la vente directe. Dans le but d'éviter aux pêcheurs et aux aquaculteurs que la vente directe ne prenne trop sur leur temps de travail et leur temps de repos, il convient qu'ils puissent se regrouper pour recruter ensemble des personnes vouées à la commercialisation de leurs produits. Cette suggestion est à rapprocher de la recommandation 7 sur la mise en place de lieux de vente dédiés. Une information devra être diffusée sur les statuts de conjoints collaborateurs, conjoints associés et conjoints salariés.

2.2.3.3. L'aménagement du territoire

Il est courant de dire que les activités de pêche et d'aquaculture, exercées par nature en bord de mer, participent à l'animation du littoral et à l'aménagement du territoire. Elles sont sources d'attractivité et l'exercice d'activités connexes ne pourrait que renforcer cette réalité. La présence de bateaux de pêche ou de vente directe par les pêcheurs, constituent des aménités favorables au développement local et peuvent conditionner les choix individuels de visite sur le littoral.²²

Comme pour les navires pratiquant le pescatourisme, l'aménagement des quais pour y accueillir des équipements collectifs de vente participent à l'animation et à l'aménagement des ports.

La vente directe a un impact non seulement sur l'ensemble de la filière mais également sur le territoire en général. Cette activité permet de valoriser l'image de la pêche et de ses produits. La vente directe apparaît également comme un moyen d'ancrer les populations de pêcheurs dans le territoire en les rendant plus visibles : cela leur permet de devenir des acteurs et ainsi être mieux intégrés dans les politiques publiques de développement des zones côtières.²³

2.2.3.4. Le développement durable

Les pêcheurs et les aquaculteurs exercent leur métier dans le milieu naturel. La pérennité de leur activité commande que ce milieu soit préservé. La vente directe concourt à cet objectif.

Ces activités contribuent à informer les consommateurs pour les aider à choisir les meilleurs produits en toute connaissance de cause, comme l'invite l'Union européenne.

La vente directe a pour conséquence de mieux valoriser la ressource avec une pêche sélective utilisant des engins de moindre impact sur le milieu. La pêche côtière se pratique avec des engins qui sont multiples et adaptés aux saisons, aux conditions météorologiques et aux espèces visées ; la diversité des techniques (casiers, palangre, filets, à la ligne, ...) témoigne d'une tradition et d'une garantie pour préserver l'équilibre de la ressource halieutique.

La vente directe réduit également la pression sur certaines espèces de grande consommation et permet de valoriser des espèces halieutiques oubliées dans le

²² La pêche professionnelle est-elle un facteur d'attractivité récréative sur le littoral ? », *Revue économique*, Ropars-Collet Carole, Leplat Mélody, Le Goffe Philippe, Lesueur Marie 4/2015 (Vol. 66), p. 729-754.

²³ agrocampus projet Charm3

respect des cycles saisonniers. Elle contribue ainsi à une valorisation optimale et à une gestion durable de la ressource.

La pêche côtière peut être vue comme une activité multifonctionnelle, puisqu'elle ne fournit pas uniquement des produits de base, mais a aussi d'autres fonctions (environnementales, sociales, territoriales, etc.). La présence de bateaux de pêche ou de lieux de vente directe par les pêcheurs, constituent des aménités favorables au développement local et peuvent conditionner les choix individuels de visite sur le littoral.²⁴

La vente directe entre ainsi dans les objectifs des articles 38 et suivants du nouveau Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP), notamment l'article 42, dès lors que les régions gestionnaires du fonds l'ont adopté (annexe 6).

2.2.3.5. L'innovation

La diversification, qui est encore largement une voie en devenir, se prête par conséquent à l'innovation, avec des solutions originales qui offrent un très large champ d'investigations.

Comme il a été vu plus haut, les pêcheurs et les aquaculteurs ne recourent pas encore de manière massive aux nouveaux modes de commercialisation offerts par internet. Une information supplémentaire reste encore nécessaire afin de les sensibiliser à l'intérêt de ce nouveau moyen de vente.

2.3. L'ittitourisme, une activité pour apprécier les produits de la mer

2.3.1. Données

L'ittitourisme consiste en une dégustation des produits de la mer proposée par les pêcheurs ou les aquaculteurs à partir de leur propre production. Il peut s'effectuer pendant ou après une sortie de pescatourisme ou en dehors de celle-ci. Il convient alors de trouver un lieu approprié, sur le quai, un camion aménagé ou dans un local dédié, éventuellement chez l'exploitant. Il s'agit d'une activité en émergence, pour laquelle il n'existe pas encore de données statistiques.

La dégustation est plus couramment pratiquée pour les produits consommés crus (huîtres, oursins) que pour les autres produits tels que les poissons et crustacés obligatoirement cuits. Elle nécessite alors une préparation qui conduirait à la classer dans la catégorie de la restauration même simple.

Prioritairement développée par les conchyliculteurs, l'activité de dégustation entraîne un certain nombre de conséquences. S'agissant d'un établissement recevant du public, il doit être au norme en matière d'incendie, d'évacuation, d'accessibilité des handicapés.

En matière sanitaire, la dégustation nécessite d'être en adéquation avec les normes sanitaires européennes du « paquet hygiène » défini par les règlements du Parlement européen et du Conseil n° 178/2002 du 28 janvier 2002 et n° 852/2004 et n° 853/2004

²⁴ La pêche professionnelle est-elle un facteur d'attractivité récréative sur le littoral ? », *Revue économique*, Ropars-Collet Carole, Leplat Mélody, Le Goffe Philippe, Lesueur Marie 4/2015 (Vol. 66), p. 729-754.

du 29 avril 2004. Elle n'est pas soumise à l'agrément, autorisation expresse qui serait indispensable si l'on vendait les aliments non au consommateur final mais à des tiers qui les revendraient ; toutefois, cette activité requiert une déclaration auprès de la direction départementale de la protection des populations (DDPP) du département du lieu de l'activité. Ce simple régime déclaratif permet de démarrer l'activité sans délai sous réserve de se conformer aux règles d'hygiène et de formation en vigueur ; par ailleurs, l'accompagnement de la dégustation par un verre de vin suppose de détenir la licence « petite restauration ».

Le droit fiscal assimile les recettes commerciales accessoires tirées de la vente des produits aux bénéfices agricoles.

En plan social, le professionnel doit s'acquitter de toutes les contributions sociales, étant entendu que si la dégustation devient l'activité principale, la personne doit cotiser au régime des indépendants (URSSAF) ²⁵.

2.3.2. Exemples rencontrés

Cette pratique est courante pour les ostréiculteurs, notamment dans les cabanes ostréicoles du Bassin d'Arcachon et à Marennes-Oléron , ceux-ci disposant d'une exploitation à terre et proposant à la consommation des produits crus sans transformation.

Elle est plus compliquée pour les autres producteurs dont les produits doivent subir une transformation, *a minima* par une cuisson, et plus encore pour les pêcheurs qui ne disposent pas d'autre lieu d'exploitation que leur navire.

A Andernos, deux pêcheurs ont développé une activité de restauration simple à partir de leur captures. L'activité est exercée dans une ancienne cabane ostréicole implantée sur le domaine public maritime. L'offre est limitée aux captures accompagnées de garniture simple (riz, légumes dont pommes de terre ...) dans le cadre de la « charte restauration » du CDPMEM de Gironde 2016.

A la Rochelle, un mytiliculteur a pu mettre en place un prototype de dégustation lors de l'été 2016. Il occupe un chai au port, qui dispose de WC publics. La dégustation a été autorisée à la condition que le producteur ne cuise pas les produits. C'est le consommateur qui cuit directement les moules sur la plancha. Le producteur fournit les moules et le pineau.

A La Seyne-sur-Mer, dans la baie de Tamaris, il existe un projet porté par des pisciculteurs et des conchyliculteurs qui souhaitent proposer aux touristes des menus marins composés à partir de leurs productions et servis sur un ponton aménagé.

2.3.3. Atouts à valoriser et verrous qui entravent le développement

2.3.3.1. La rentabilité économique

Les atouts dont disposent les pêcheurs et les aquaculteurs sont les mêmes que ceux qui valent à la fois pour le pécaturisme et la vente directe : découverte d'un métier qui suscite la curiosité et consommation de produits frais et de qualité dans une ambiance conviviale.

²⁵ In cultures marines n°296 – mai 2016

Comme le pécaturisme, l'ittitourisme est rentable comme le démontre une étude conduite en 2015 par le cabinet Marco Polo Échanger autrement en Méditerranée. Pour cela, il convient que soient réunies cinq conditions : des plats simples, pas de charge de loyer, un service unique, un prix de vente conforme au marché (entre 15 et 20 €) et une fréquence adaptée de l'activité (20 fois par an en prolongement du pécaturisme et 100 fois par an dans les autres cas).

L'exercice de cette activité reste néanmoins limité. Il convient que cette activité soit effectivement encadrée afin d'éviter une concurrence avec les restaurateurs et de s'assurer que les normes sanitaires soient bien respectées. En effet, quelles que soient les formes prises par ce type de restauration, s'applique de plein droit la réglementation communautaire dite du « paquet hygiène » constituée par les règlements du Parlement européen et du Conseil n° 178/2002 du 28 janvier 2002 et n° 852/2004 et n° 853/2004 du 29 avril 2004.

Les professionnels qui souhaitent se lancer dans cette activité estiment qu'il y a des freins pour y parvenir en pointant notamment qu'elle n'est pas encore reconnue. La reconnaissance par l'administration de l'État des conditions de dégustation par les conchyliculteurs sont en effet variables selon les régions administratives et il y a lieu d'uniformiser ces règles²⁶. En fait, il s'agit d'une activité plus complexe que celles mentionnées précédemment à laquelle s'imposent des réglementations extérieures au secteur maritime. Pour qu'elle puisse effectivement se développer, il semble indispensable de poursuivre et de généraliser les expérimentations lancées dans certaines régions. Pour cela, une bonne concertation est nécessaire entre les acteurs concernés et surtout avec les concurrents potentiels afin de déboucher sur une charte de bonne conduite ou un arrêté préfectoral qui sera d'autant mieux respecté que les partenaires se seront entendus pour le faire aboutir.

En tout état de cause, les démarches entreprises, pour augmenter leurs chances de succès, doivent s'inscrire dans un projet de territoire, éventuellement soutenu par le volet « Développement local porté par les acteurs locaux » (DLAL) du nouveau Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP) dès lors que les régions gestionnaires du fonds l'ont adopté, et porté par des groupes d'action locale pêche (annexe 6) avec la possibilité d'adopter une marque ou un label.

9. *Poursuivre les expérimentations conduites en concertation entre tous les acteurs concernés, notamment par la constitution de groupes d'action locale pêche prévus dans le cadre du FEAMP (DPMA, régions, professionnels)*

Suggestion: *Sur la base de la charte nationale proposée dans la recommandation 2, élaborer des chartes locales en concertation avec tous les acteurs concernés et susceptibles de déboucher sur un label ou une marque. (DLAL).*

Constituent des textes de référence, sur le mode contractuel, la charte de restauration des produits de la pêche girondine (saison 2016) et, sur le mode réglementaire, l'arrêté du préfet de la Gironde du 11 avril 2011 réglementant la dégustation des huîtres ou l'arrêté du préfet du Var du 20 juin 2016 réglementant l'activité de dégustation des produits des exploitations de cultures marines du département du Var : « *la dégustation des produits de l'aquaculture constitue l'acte de goûter des produits crus*

²⁶ acceptabilité et conditions de développement – diversification de l'activité des cultures marines en Bretagne
-agrocampus juin 2008

ou cuits ; il s'agit d'une activité accessoire directement liée à l'acte de production, elle diffère donc de la restauration ».

De nouvelles initiatives doivent être prises, s'agissant, en particulier, des produits de la pêche. Pour les navires déjà équipés d'une cuisine pour l'équipage, il pourrait être étudié la possibilité de préparer et de servir à bord des produits prélevés au cours d'une sortie de pescatourisme au bénéfice des passagers participants. A terre, des dégustations pourraient également être proposées par le biais de restaurations ambulantes ou en des lieux dédiés, par exemple la maison du pêcheur si celle-ci est configurée pour le faire.

Toutes ces prestations peuvent être utilement valorisées à l'occasion de fêtes de la mer, événements identitaires durant lesquelles sont proposés des embarquements, dégustations, ventes de produits frais ou transformés. Le caractère ponctuel de ces événements facilite leur acceptation par les professionnels des activités concurrentes (poissonniers, restaurateurs) qui peuvent d'ailleurs profiter de ces événements. Leur périodicité pourrait être augmentée par des manifestations mettant en avant des produits saisonniers à valoriser avec le concours de grands chefs.

Suggestion : *Organiser des manifestations ponctuelles et régulières permettant d'organiser des dégustations mettant en avant des produits de saison. (professionnels)*

A une plus grande échelle, on pourrait également imaginer des « fermes auberges marines » portées par plusieurs producteurs individuels ou regroupés en coopérative maritime. La « ferme auberge marine » devrait avoir le même statut que les actuelles fermes auberges, en imposant qu'y soient servies des denrées provenant au moins à 51 % du ou des producteurs concernés, le reste devant provenir d'autres producteurs locaux, en mêlant produits de la pêche, de l'aquaculture et de l'agriculture. De plus, pour les aquaculteurs soumis au régime agricole, devrait être respectée la règle du plafonnement des revenus ainsi dégagés à 30 % du chiffre d'affaires et à un montant maximal de 50 000 €. Pour les pêcheurs, devrait s'appliquer la règle du plafond, toutes activités confondues, de 82 200 € (cf. ci-après le point sur la fiscalité).

Suggestion : *créer des fermes auberges marines sur le modèle des fermes auberges existantes.*

En l'espèce, il ne s'agit pas de modifier une réglementation générale qui est incontournable (cuisine adaptée, dispositions applicables aux établissements recevant du public, détention de la licence « petite restauration » pour la vente de vin, autorisation d'occupation temporaire en cas d'installation sur le domaine public maritime,...) mais de faciliter l'instruction des demandes de porteurs de projets. A ce titre, dans le cadre de la simplification administrative, comme il a été dit plus haut, l'instauration d'un guichet administratif unique, avec une administration cheffe de file (direction départementale des territoires et de la mer ou direction départementale de la protection des populations) à laquelle s'adresserait le demandeur, lui faciliterait grandement ses démarches.

Suggestion : *Faciliter l'instruction des demandes des porteurs de projets par un guichet unique. (à inclure dans le mémento sur la diversification)*

2.3.3.2. *L'aménagement du territoire*

Pour que l'ittitourisme puissent se dérouler, il convient que les praticiens puissent accéder à l'espace. Aujourd'hui, le droit de l'urbanisme peut constituer un frein.

Pour l'ittitourisme, le problème peut se poser comme on peut le constater, par exemple, sur les bords de l'étang de Thau. Des mas conchylicoles y sont implantés sur son rivage et certains de leurs propriétaires, qui avaient souhaité se lancer dans une activité de restauration, se sont vus interdire de le faire en raison de l'incompatibilité de cette activité avec le droit de l'urbanisme. Dans la bande des 100 mètres en retrait du littoral, en dehors des zones déjà urbanisées et outre les services publics, ne sont autorisées que les activités économiques exigeant la proximité immédiate de l'eau en application des dispositions de l'article L 146-4 du Code de l'urbanisme. Si tel est bien le cas de l'activité conchylicole, il en va différemment de la restauration. Cette mesure se comprend pour les restaurants classiques où les plats qui y sont servis ne sont pas forcément en rapport avec leur lieu d'implantation. L'énorme pression foncière pesant sur le littoral fait craindre aux élus et aux professionnels que les cabanes et emplacements dans les ports de pêche et d'aquaculture soient détournés de leur objet initial par une évolution insidieuse vers des établissements de restauration. Cette évolution présente également, à terme, un risque important pour l'installation de jeunes professionnels.

Une autre approche devrait pouvoir être retenue pour la dégustation des produits du conchyliculteur ou pour les « fermes auberges marines » telles que décrites ci-dessus. Pour cela, et cette remarque vaut aussi pour les pêcheurs, il conviendrait de reconnaître que ces activités ne sont pas extérieures à l'activité principale mais se situent bien dans la continuité de celle-ci et que leur exercice, par conséquent, ne détourne pas la vocation de l'espace où elles s'effectuent. Comme évoqué précédemment, une telle démarche ne peut aboutir que par une approche contractuelle entre les différentes parties prenantes, quitte à faire sanctionner son aboutissement par un arrêté préfectoral.

3. Créer un contexte favorable à la diversification des activités

Sous réserve de la vente directe et de quelques cas d'organisations par la profession tel que le bassin d'Arcachon, les démarches sont le plus souvent le fait d'initiatives individuelles pionnières sans accompagnement. L'extension de la diversification nécessite de réfléchir et d'élaborer des mesures d'accompagnement afin de créer un contexte favorable.

Auparavant, il convient d'aborder un faux problème, celui de la fiscalité.

3.1. Un sujet particulier: la fiscalité

Les professionnels mettent souvent en avant le frein de la fiscalité qui ne prendrait pas suffisamment en compte la diversification. Un examen un peu approfondi du sujet est nécessaire.

3.1.1. Fiscalité directe

3.1.1.1. Impôt sur les bénéfices

Les pêcheurs, dont l'activité est considérée comme commerciale, ne sont pas assujettis au régime des bénéfices agricoles mais à celui des bénéfices industriels et commerciaux. Ceux dont le chiffre d'affaires n'excède pas 82 000 € par an peuvent adhérer au régime dit « micro fiscal » avec une détermination forfaitaire du bénéfice imposable à hauteur de 50 %.

Les aquaculteurs sont rattachés au régime agricole.

Le régime agricole est plus favorable que le régime industriel et commercial. Les agriculteurs bénéficient de la déduction des aléas économiques et climatiques, de l'abattement pour les jeunes agriculteurs, du lissage triennal et d'un régime « micro fiscal » plus intéressant avec une détermination forfaitaire de bénéfice imposable à hauteur de 87 %.

Pour les activités accessoires, les pêcheurs sont taxés au régime industriel et commercial et les aquaculteurs au régime agricole dès lors, pour ces derniers, que ces activités ne dépassent pas 30 % de leurs recettes et un plafond de 50 000 € par an (sinon, ces activités sont soumises au régime industriel et commercial).

3.1.1.2. Contribution économique territoriale (CET)

La contribution économique territoriale (CET) est constituée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE).

Les pêcheurs sont exonérés de la CVAE pour leur activité principale dès lors que leur CA ne dépasse pas 500 000 € (article 1455 du CGI) mais doivent s'en acquitter pour

leurs activités accessoires si celles-ci ne sont pas jugées comme étant dans le prolongement direct de leur activité principale.

Les aquaculteurs dont le métier est assimilé à une activité agricole ne sont pas soumis à la CVAE.

Sous réserve de l'exonération prévue par l'article 1455 du code général des impôts, la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) est fixée et perçue par les communes d'implantation de façon forfaitaire et n'est pas due l'année de création.

3.1.2. Fiscalité indirecte

Les pêcheurs sont exonérés du paiement de la TVA en application du 4° du 2 de l'article 261 du CGI. En revanche, ils doivent s'en acquitter pour leurs activités accessoires sans pouvoir espérer une réforme qui les en dispenserait en raison du risque d'un contentieux communautaire dès lors qu'une telle exonération n'est pas prévue par la réglementation européenne. Néanmoins, ils peuvent bénéficier de la franchise en base de TVA pour ces activités. Pour le pescatourisme, considéré comme une prestation de services, les pêcheurs peuvent disposer d'une franchise si leur CA annuel réalisé sur cette prestation ne dépasse pas 32 900 €. Pour la dégustation, considérée comme une livraison de biens, ils peuvent disposer d'une franchise si leur CA annuel, activités principale et accessoires confondues, ne dépasse pas 82 200 € (article 293 B du CGI).

Les aquaculteurs, de leur côté, sont soumis, pour l'ensemble de leurs activités, à la TVA agricole qui est plus favorable que la TVA industrielle et commerciale.

En fait, aussi bien en fiscalité directe qu'en fiscalité indirecte, les pêcheurs et les aquaculteurs ressortissent de deux régimes distincts : le régime industriel et commercial pour les pêcheurs (avec le bénéfice de l'exonération de TVA pour la pêche proprement dite) et le régime agricole pour les aquaculteurs (qui est plus favorable que le régime industriel et commercial mais sans exonération d'aucune sorte à leur profit).

Il est important que les activités de diversification par le tourisme soient bien qualifiées comme activités accessoires dans la continuité de l'activité principale afin de continuer à bénéficier de la franchise de base de TVA et de l'exonération de CVAE.

Une rapide application du dispositif aux activités de pescatourisme et de l'ittitourisme permet de vérifier qu'il n'est pas défavorable aux entreprises.

Pour le pescatourisme, sur la base de l'étude de l'AGLIA précitée, avec 85 sorties annuelles de 3 passagers facturées pour chacun à 45 €, le chiffre d'affaire réalisé est de 11 475 €, soit bien en deçà du plafond de 32 900 € au-delà duquel cesse de s'appliquer la franchise en base de TVA.

Pour l'ittitourisme, sur la base de l'étude de Marco Polo Échanger autrement précitée, 100 repas facturés chacun 20 € dégagent en une semaine 2 000€, soit pour une saison de 20 semaines, un chiffre d'affaires de 40 000 € qui ne devrait pas dépasser le plafond global, toutes activités confondues de 82 200 €.

En cas de mélange des deux activités, toujours sur la base des mêmes études, 85 repas à 20 € servis pendant ou à l'issue de la sortie en mer, en augmentant le chiffre d'affaires de 1 700 € pour parvenir au montant de 13 175 €, ne remet pas en cause les conclusions précédentes.

Ces chiffres tendent plutôt à confirmer que l'on est bien dans le schéma du continuum entre l'activité principale et les activités accessoires.

Si la dégustation par exemple devient l'activité principale, l'assuré devra cotiser au régime social des indépendants

3.2. Mesures d'accompagnement

L'accompagnement s'inscrit dans trois axes principaux : la formation initiale et continue des professionnels, l'information des touristes et des consommateurs, l'aide aux porteurs de projets locaux.

3.2.1. La formation et la sensibilisation

La professionnalisation de la diversification passe par la formation. A ce titre, il est proposé d'inclure dans les écoles de formation initiale et continue des cours ou des modules d'enseignement pouvant faire appel aux nouvelles technologies de la formation. Pourraient ainsi être mis en place :

- un module de formation initiale à la diversification dans les Lycées Professionnels Maritimes (LPM) au sein des cursus pêche et aquaculture;
- des stages de formation continue sur le même sujet dans les LPM pour les pêcheurs et aquaculteurs en activité ainsi que pour les conjoints collaborateurs ;
- des formations exigées pour effectuer des prestations sommaires de restauration (2 jours de formation à l'hygiène alimentaire et 3 jours de formation pour détenir le permis d'exploitation préalable à l'obtention des licences pour les débits de boissons).

Des boîtes à outils sous forme de fiches conseils, comme celles de l'AGLIA sur le pécaturisme en novembre 2013, constituent des aides au montage de projets : mémentos, guides, vade-mecum portant sur différents sujets (sécurité, fiscalité, pack sanitaire et alimentaire, ...).

Suggestion : *Prendre en compte la diversification d'activités dans la formation initiale et continue des professionnels, et développer des outils d'accompagnement.(DAM, DLAL)*

3.2.2. L'information et la communication

Il est proposé de finaliser le recensement des activités de diversification des professionnels de la mer et de le valoriser grâce à un site internet accessible au grand public qui comprendra un moteur de recherche pour trouver une activité, une cartographie interactive et un annuaire localisant les professionnels avec des informations sur les activités proposées pour rentrer en contact.

Suggestion : *Créer un portail national de la diversification permettrait de relier les différents sites existants afin de mettre en lumière les activités du littoral. (Comité National des Pêches (DLAL)*

3.2.3. Le financement

Le fait que la mesure 30 du nouveau Fonds européen aux affaires maritimes et à la pêche (FEAMP) dédiée au pescatourisme et aux différentes formes de diversification qui s'y rapportent n'a pas été retenue par les différentes régions métropolitaines ne signifie pas pour autant que la diversification, telle qu'elle a été abordée dans ce rapport, soit exclue du champ d'intervention du FEAMP (annexe 6).

Le FEAMP peut ainsi, dès lors que les régions gestionnaires les auront faites leurs, être sollicité à travers les mesures suivantes.

- Mesure 38 et suivantes : ces mesures visent à soutenir les projets contribuant au développement durable. Or, comme il a été vu plus haut, la diversification, notamment en raison de la moindre pression qu'elle fait peser sur la ressource, participe à cet objectif.

- Mesure 43 : cette mesure concerne l'équipement des ports de pêche. Cette mesure rencontre les objectifs de la diversification à travers la mise en place de lieux de vente directe dédiés et adaptés et de leur équipement en balances électroniques enregistreuses destinées à mieux connaître les transactions. Il convient néanmoins que les régions intéressées aient adopté un PROEPP (plan régional opérationnel d'équipement des ports de pêche).

- mesures 58 à 64 DLAL (Dossiers locaux portés par les acteurs locaux) : les expérimentations menées jusqu'ici en matière de pescatourisme et d'ittitourisme l'ont été à partir de l'axe 4 de l'ancien FEP. Le besoin d'expérimentations nouvelles, au regard de la forte dimension territoriale des activités concernées, passe par de nouveaux projets intégrés portés par des Groupes d'action locale pêche et soutenus par le volet DLAL du FEAMP.

10. Mobiliser le FEAMP pour encourager la diversification des activités. Les boîtes à outils mentionneront les possibilités d'accès à ce dispositif avec les coordonnées des services des Régions en charge de leur gestion (DPMA, conseils régionaux).

Conclusion

La diversification de l'activité des pêcheurs et des aquaculteurs notamment par le tourisme constitue un ensemble d'activités qui restent encore limitées. Les professionnels ont le souci de les développer afin de mieux faire connaître leurs métiers, en donner une image positive et en tirer un revenu complémentaire. Pour autant, ces activités ont vocation à rester connexes par rapport à l'activité principale. Pour cette raison même, il est indispensable que ces activités complémentaires soient reconnues comme constituant un tout avec l'exercice de l'activité primaire, ce qui suppose une nouvelle définition législative des professions de pêcheur et d'aquaculteur.

Le succès de la diversification passe par le dépassement de l'individualisme fréquent dans ce secteur au profit de regroupements et d'actions collective, en partenariat avec les collectivités et les autres acteurs du territoire, dont les agriculteurs. La mutualisation est aussi une réponse au souci légitime de limiter les coûts.

Néanmoins, la diversification, si elle doit être ouverte à tous, ne peut pas être adoptée par tous. Elle suppose une réelle envie, une capacité de communication et surtout un esprit d'entreprise pour faire aboutir des initiatives sortant du cadre traditionnel de la pêche et de l'aquaculture. Il s'agit souvent de marchés de niche réservés à des porteurs de projets bien préparés et réfléchis où seule une démarche rigoureuse permet de minimiser les risques de s'engager dans des initiatives sans issue et coûteuses en investissements.

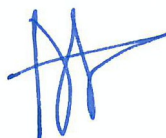
En ce sens, le succès de la diversification, même si celle-ci constitue un ensemble d'activités annexes, appelle une réelle professionnalisation de la part de ceux qui feront le choix de s'y consacrer.

Philippe GARO



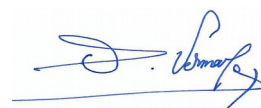
Administrateur civil hors
classe

Dominique STEVENS



Ingénieur général
des ponts, des eaux
et des forêts

Patrice VERMEULEN



Administrateur général des
affaires maritimes

Annexes

1. Lettre de mission

CGEDD n° 010787-01



2584/ds.16

Pour chaque type de diversification, elle analysera les retombées en termes d'économie, d'emplois et d'aménagement du territoire et les verrous qui entravent leur développement. Les démarches les plus innovantes feront l'objet d'une analyse particulière mettant en lumière les retombées en matière de transition énergétique et écologique, notamment de circuits courts, et les difficultés spécifiques rencontrées.

Elle identifiera ensuite l'ensemble des réponses qui pourraient être apportées (pédagogie sur les procédures existantes, simplifications réglementaires et administratives si nécessaire, nouvelle approche en matière de financement...) pour développer ces activités.

Elle en examinera la faisabilité sur les plans technique, juridique, fiscal et financier, en approfondissant les outils à proposer pour les mesures les plus innovantes.

Pour mener à bien cette mission, elle s'appuiera sur les services de notre ministère notamment la DPMA et la DAM et sur les organisations professionnelles concernées (CNPMM, CNC, CIPA, organisations de producteurs, coopération maritime...).

Elle procédera à l'audition des régions littorales, des services en charge du tourisme au ministère de l'économie de l'industrie et du numérique. Elle valorisera aussi l'expérience du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt et de celle de l'assemblée permanente des chambres d'agriculture en matière de diversification des activités.

Vous voudrez bien nous remettre un rapport à l'issue de cette mission de sorte que ses propositions puissent être présentées au Parlement dans les délais requis par l'article 16 de la loi pour l'économie bleue.

Nous vous prions de croire, Madame la Vice-présidente, Monsieur l'Inspecteur général, Monsieur le Vice-président, en l'assurance de notre considération distinguée.


Ségolène ROYAL


Alain VIDALIES

2. Liste des personnes rencontrées

Nom	Qualité	Date
M.Eamon MANGAN	Conseiller technique au cabinet du secrétaire d'État chargé des pêches	05 octobre 2016
M. Frédéric GUEUDAR-DELAHAYE	Directeur des pêches maritimes et de l'aquaculture au ministère de l'environnement de l'énergie et de la mer	05 octobre 2016
M. Hervé BRULE	Directeur adjoint des affaires maritimes au MEEM	05 octobre 2016
M. Gérard ROMITI	Président du Comité national des pêches maritimes et des élevages marins	19 octobre 2016
M. Hubert CARRE	Directeur général du CNPMEM	19 octobre 2016
Mme Julie MAILLET	Juriste du CNPMEM	19 octobre 2016
M. Jean-Charles RAYMOND	Vétérinaire du CNPMEM	19 octobre 2016
M Rémi BELLIA	Président de CERES consultant	19 octobre 2016
Mme Élodie ETCHEGARAY	Chargée de mission à l'Association du Grand Littoral Atlantique	19 octobre 2016 5 et 6 janvier 2017
Mme Aurélie ARADON	Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins de Provence Alpes Côte d'Azur	19 octobre 2016
Mme Marine LEVADOUX	Directrice du Comité interprofessionnel des produits de l'aquaculture	21 octobre 2016
Mme Véronique EHANNO	Responsable communication du Comité interprofessionnel des produits de l'aquaculture	21 octobre 2016
M. Philippe MARAVAL	Directeur du Comité national de la conchyliculture	21 octobre 2016
M. Yann LOUGUET	Chef du bureau des produits de la mer et d'eau douce à la direction générale de l'alimentation du ministère de l'agriculture, de l'agro-alimentaire et de la forêt	24 octobre 2016
Mme Virginie HOSSEN	Adjointe au Chef du bureau des produits de la mer et d'eau douce	24 octobre 2016
M. Arnaud LEROY	Député de la 5ème circonscription des Français établis hors de France	27 octobre 2016
M. Eric ZUNINO	Sous directeur de l'aquaculture et de l'économie des pêches	28 octobre 2016

Mme Sylvie RIBAUT	Cheffe du bureau de l'économie des pêches à la DPMA	28 octobre 2016
Mme Mélanie CLAVET	Adjointe au chef du bureau des cultures marines à la DPMA	28 octobre 2016
Mme Aurélie LECANU	Directrice du comité régional de la conchyliculture Arcachon Aquitaine	21 novembre 2016
Mme Aline DELAMARE	Animatrice DLAL-FEAMP du pays bassin d'Arcachon-Val de l'Eyre	21 novembre 2016
Mme Céline LAFFITTE	Permanente comité départemental des pêches maritimes et des élevages marins Gironde	22 novembre 2016
M. David LAMOUREUX	Vice-président du comité départemental des pêches maritimes et des élevages marins Gironde	22 novembre 2016
M. Michel FAUGEROLLES	Marin pêcheur Arcachon	22 novembre 2016
M. Jean-Marc BRIAN	Marin pêcheur Andernos	22 novembre 2016
M. François DELAGE	Marin pêcheur Andernos	22 novembre 2016
M Thierry LAFON	Président du CRC Arcachon-Aquitaine	22 novembre 2016
Mme Chloé SAVARIN	CRC Arcachon-Aquitaine -chargée de communication	22 novembre 2016
M. Serge LARZABAL	Président du comité interdépartemental des pêches maritimes et des élevages marins Pyrénées Atlantiques Landes	23 novembre 2016
M . François GALLET	Animateur du Groupe d'action locale pêche (GALP) Côte Basque	23 et 24 novembre 2016
M Pierre COURTIAU	Président de la criée de Saint Jean de Luz	23 novembre 2016
Mme Véronique COURTIAU	Vente directe	23 novembre 2016
M Patrick LESPIELLE	Armateur	23 novembre 2016
Mme Sarah LESPIELLE	Vente directe et AMAP	23 novembre 2016
M. Patrick LAFARGUE	Président du comité régional des pêches maritimes et des élevages marins Aquitaine CRPMEM Aquitaine et Syndicat des marins de Cap breton et des Landes	24 novembre 2016
M Christophe ARRONDEAU	Directeur du Pays Adour Landes Océanes	24 novembre 2016
Mme Évelyne LAFARGUE	Vente directe et AMAP	24 novembre 2016
M. Frédéric PERISSAT	Préfet des LANDES	24 novembre 2016
M Thierry VIGNERON	Directeur DDTM des Landes	24 novembre 2016
Mme Raphaëlle LE GUEN	1ère Adjointe au maire de La Seyne-	14 novembre 2016

	sur-Mer - VAR	
M. Gérard RUIZ	Ancien conseiller municipal de la Teste de Buch - GIRONDE	14 novembre 2016
Mme Christine LAIR	Déléguée générale de l'Association Nationale des Élus du Littoral	14 novembre 2016
M Michel CROCHET	Président du CRPMEM Poitou-Charentes	5 janvier 2017
M Eric BLANC	Vice-président du CRPMEM PC	5 janvier 2017
Mme Laurie DURAND	Permanente du CRPMEM PC	5 janvier 2017
M Laurent CHAMPEAU	Directeur du CRC Poitou-Charentes	6 janvier 2017
M Philippe TESSIER	Vice-président du CRC PC	6 janvier 2017
M Daniel COIRIER	Vice-président du CRC PC, adjoint au maire de Fouras	6 janvier 2017
M Benoît DURIVAUD	Vice-président du CRC PC	6 janvier 2017
M Philippe MORANDEAU	Vice-président du CRC PC	
Mme Amélie PERRAUDEAU	Animatrice du DLAL Pays Marennes-Oléron	6 janvier 2017
M François GATEL	Directeur de l'Association du Grand Littoral Atlantique	6 janvier 2017
M François COMMENHEIS	sénateur de l'Hérault	17 janvier 2017
M Laurent PEREZ	Attaché parlementaire	17 janvier 2017
M Vincent DENAMUR	Sous-directeur de la sécurité maritime au MEEM DGITM / Direction des affaires maritimes	18 janvier 2017
M Damien CHEVALLIER	Adjoint au sous-directeur	18 janvier 2017
Mme Célia GARNIER	Réfèrent navire de pêche Pôle Contrôle de la Sécurité des Navires DGITM/DAM/SM/SM2	18 janvier 2017
M Benoit LEHOUX	Rédacteur bureau B1-1 DIRECTION DE LA LÉGISLATION FISCALE	18 janvier 2017
Mme Béatrice BRETOME	Adjointe chef de bureau B1DIRECTION DE LA LÉGISLATION FISCALE	18 janvier 2017
Mme Alexia CARRAZ	Chef section A du bureau D1 DIRECTION DE LA LÉGISLATION FISCALE	18 janvier 2017
M Thibaut FIEVET	Chef du bureau B2 DIRECTION DE LA LÉGISLATION FISCALE	18 janvier 2017

Mme Marjory HOMSY	Rédactrice bureau A DIRECTION DE LA LÉGISLATION FISCALE	18 janvier 2017
Mme Aurélie ARADAN	chargée de mission Communication CRPMEM PACA	24 et 25 janvier 2017
M Hubert PATY	Pêcheur à Saumaty	24 janvier 2017
M Christian MOLINERO	Président du CRPMEM PACA	25 janvier 2017
M Olivier OTTO	Ferme aquacole à la SEYNE/mer	25 janvier 2017
M thierry RAULT	Pêcheur à Saint Mandrier	25 janvier 2017

3. Glossaire des sigles et acronymes

<i>Acronyme</i>	<i>Signification</i>
AGLIA	Association du grand littoral atlantique
AMAP	Association pour le maintien d'une agriculture paysanne
AOT	Autorisation d'occupation temporaire
CA	Chiffre d'affaire
CCI	Chambre de commerce et d'industrie
CDPMEM	Comité départemental des pêches maritimes et des élevages marins
CET	Contribution économique territoriale
CFE	Contribution foncière des entreprises
CGAAER	Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux
CGEDD	Conseil général de l'environnement et du développement durable
CGI	Code général des impôts
COT	Concession d'occupation temporaire
CRC	Comité régional de la conchyliculture
CRPM	Code rural et de la pêche maritime
CRPMEM	Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins
CSN	Centre de sécurité des navires
CVAE	Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises
DDPP	Direction départementale de la protection des populations
DDTM	Direction départementale des transports et de la mer
DGAL	Direction générale de l'alimentation
DGITM	Direction générale des infrastructures, des transports et de la mer
DIRM	Direction interrégionale de la mer
DLAL	Développement local porté par les acteurs locaux
DML	Délégation à la mer et au littoral
DPM	Domaine public maritime
ENIM	Établissement national des invalides de la marine
FAM	France Agri Mer
FEAMP	Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche

Acronyme	Signification
GMS	Grande et moyenne surface
IGAM	Inspection générale des affaires maritimes
LPM	Lycée professionnel maritime
MEEM	Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer
MPEA	Marco Polo Échanger Autrement
MSA	Mutualité sociale agricole
SCOP	Société coopérative ouvrière de production
SNSM	Société nationale de sauvetage en mer
URSSAF	Union pour le recouvrement de la sécurité sociale et des allocations familiales
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
VFI	Vêtement de flottabilité intégrée

4. Bibliographie

Documents mentionnés par ordre chronologique

- Commercialiser les produits locaux -circuits courts et circuits longs – innovation en milieu rural
Cahier de l'innovation n°7 observatoire européen LEADER juillet 2000
- Guide des bonnes pratiques pour l'accueil du public au sein d'une pisciculture
2007
- Violaine MERRIEN Marie LESUEUR Jean-Pierre BOUDE Gervais FOLLIARD
Diversification des activités de pêche en Bretagne : acceptabilité et conditions de développement
Agro Campus Ouest juin 2008
- Timothée BESSE, Marie LESUEUR, Jean-Pierre BOUDE, Gervais FOLLIARD
Diversification des activités de cultures marines en Bretagne : acceptabilité et conditions de développement
Agro Campus Ouest juin 2008
- Rapport du groupe de travail « circuits courts de commercialisation »
Ministère de l'agriculture 2009
- Aline DELAMARE
Diversification socio-économique des secteurs de la pêche et des cultures marines sur la façade AGLIA
AGLIA janvier 2010
- « Étude des circuits courts et alternatifs des produits frais de la mer »
WWF 2011 33 p
- Bilan de l'expérimentation du pescatourisme en pays Marennes-Oleron
2011
- Laura-Mars HENICHART Marie LESUEUR M2011.
La vente directe au consommateur sur le littoral français de la Manche - stratégies et facteurs de développement dans le secteur de la pêche . Synthèse. Programme Inter reg Manche - CHARM 3
Les publications du Pôle halieutique Agro Campus Ouest 2011 6 p.
- Guide pratique de l'accueil des écoles primaires chez les professionnels de la filière pêche et aquaculture
Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire
juillet 2011
- Laura-Mars HENICHART Marie LESUEUR Richard MORGAN
Diversification des activités de pêche en Manche : action 9 contexte économique
Programme CHARM 3 Agro Campus Ouest Université de Portsmouth 2012
- Rémi BELLIA Maya COLLOMBON
Le projet Pescatourisme 83 : le pescatourisme et le développement local maritime durable

bilan du projet 2009-2011

Marco Polo Échanger autrement avril 2012

- Laurent BARANGER Marie BENCENY Jean-François BIGOT Véronique LE BIHAN

Évaluation d'un modèle économique de pescatourisme

AGLIA Pescatlantique décembre 2012

- Gilles VAN DE WALLE Serge GOMES DA SILVA Carlos DE LA PAZ EAMON O'HARA

Guide FARNET n°6 : la croissance verte dans les zones de pêche européennes

Commission européenne 2013

- Fiches Pescatlantique

AGLIA novembre 2013

- Urszula BUDZICH-TABOR Monica BURCH Serge GOMES DA SILVA

Guide FARNET n°9 : conjuguer pêche et tourisme au profit des populations locales

Commission européenne 2014

- Antoine BALAZUC

Étude d'opportunité et de faisabilité d'un projet cofinancé par l'Axe 4 du FEP : la création d'un marché de vente directe de produits de la pêche sur le port d'Arcachon,

Agro Campus Ouest 2014

- Pays Adour Landes Océanes et Cabinet Tec Ge Coop

Restitution de l'étude sur la structuration de la filière vente en circuits court des produits de la pêche de Capbreton

2014

- Le guide des sites de vente directe des pêcheurs de PACA

CRPMEM PACA 2015

- Pescatourisme Bilan 2015

Groupe d'action locale de la pêche et de l'aquaculture du Bassin d'Arcachon 2015

- Rémi BELLIA Maya COLLOMBON

Le pescatourisme : l'ittitourisme, une activité en prolongement du pescatourisme
rapport d'étude

Marco Polo Échanger autrement mars 2015

- Carole ROPARS-COLLET Mélody LEPLAT Philippe LE GOFFE Marie LESUEUR

« La pêche professionnelle est-elle un facteur d'attractivité récréative sur le littoral ? »

Revue économique 4/2015 (Vol. 66), p. 729-754.

5. questionnaire aux services

DIVERSIFICATION DES ACTIVITÉS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE PAR LE TOURISME

1) Pescatourisme

<p>- Y a-t-il une pratique du pescatourisme dans le ressort de votre direction ?</p> <p>- Si oui, combien de patrons-pêcheurs sont concernés ?</p>	<p>Aujourd'hui, 221 pêcheurs pratiqueraient le pescatourisme ainsi que 21 conchyliculteurs, 41 projets étant par ailleurs à l'étude ou dans l'attente d'agrément.</p> <p>20 directions (sur 25) sont concernées, essentiellement en Atlantique, Méditerranée et outre-mer.</p> <p>Les départements les plus actifs sont, par ordre décroissant, la Martinique, la Gironde, l'Hérault/Gard, le Var, la Guadeloupe, la Manche (mais l'information reste à confirmer) et la Charente-Maritime.</p>
<p>- Avez vous connaissance du nombre annuel des passagers ? Des tarifs pratiqués et du chiffre d'affaires de cette activité ?</p> <p>- Si oui indiquer les nombres et montants.</p>	<p>Les réponses sont contrastées. Seules 6 directions disposent d'une information sur le nombre de passagers embarqués : le plus gros chiffre enregistré est de 1 200 passagers sur une année en Gironde.</p> <p>15 directions connaissent les tarifs pratiqués (en moyenne de 40 à 80 € par passager avec demi-tarif pour les enfants).</p> <p>Il est assez curieux que l'administration ne connaisse pas le nombre de passagers embarqués alors qu'il existe souvent une déclaration d'embarquement et connaisse davantage les tarifs pratiqués alors que ceux-ci sont librement fixés et ne sont pas soumis à contrôle.</p>
<p>- Appliquez-vous une réglementation particulière pour la pratique de cette activité ?</p> <p>- Si oui, laquelle ? <i>(une copie des documents concernés serait appréciée)</i></p>	<p>On constate une grande hétérogénéité de réponse sur cet item. Cela vient du fait que les directeurs n'ont pas tous donné le même sens à la notion de réglementation particulière, les uns l'appliquant au pescatourisme et les autres à leur direction. De fait, pratiquement toutes les directions, où se pratique le pescatourisme, disent appliquer les divisions concernées (226-9 et surtout 227-10) du règlement annexé à l'arrêté ministériel du 23 novembre 1987 relatif à la sécurité des navires. D'autre part, plusieurs directions citent, en complément, la prise en compte de l'embarquement de passagers sur la décision d'effectifs. D'autres signalent également un régime d'autorisation ou de déclaration préalable.</p> <p>1 direction mentionne les textes nationaux produits par la DAM et 4 DML évoquent une réglementation spécifique à leur DIRM de rattachement. En fait, il existe des textes d'application pris dans chaque DIRM que les DML ne semblent pas toujours connaître.</p> <p>Quelques directions font référence à des formations particulières, concernant la sécurité et l'aptitude médicale.</p> <p>Enfin, 1 direction fait allusion à une charte de bonne conduite à laquelle adhèrent les pêcheurs concernés.</p>
<p>- Quelles sont les modalités de contrôle que vous</p>	<p>Là aussi, les directions n'ont pas tous donné le même</p>

<p>appliquez ?</p>	<p>sens à la notion de contrôle, certains privilégiant le contrôle <i>a priori</i> des documents à détenir sur la base de la réponse donnée à la question précédente et les autres ciblant les contrôle <i>a posteriori</i> à quai ou en mer.</p> <p>De manière générale, là où est appliquée une réglementation particulière, les services navigation et les CSN exercent un contrôle préalable et les ULAM, voire d'autres administrations (gendarmerie, douanes) effectuent des contrôles d'exploitation non ciblés sur la détention des documents requis et la conformité des équipements.</p>
<p>- Cette activité est-elle pratiquée toute l'année ? - Si non, à quelle période ?</p>	<p>Seules deux directions en métropole (Haute-Corse et Bouches-du-Rhône) disent que la pratique du pèscatourisme s'étend toute l'année, du moins pour certains armements. Les autres parlent d'une activité estivale avec une durée s'élargissant au fur et à mesure que l'on descend vers le Sud (de juillet-août à d'avril à octobre).</p> <p>Outre-mer, la pratique est davantage annuel avec néanmoins une plus grande intensité pendant l'été austral de novembre à avril.</p> <p>De manière générale, on peut néanmoins parler d'une activité saisonnière.</p>
<p>- Avez-vous connaissance d'autres prestations assurées par des pêcheurs/aquaculteurs (transport de passagers, transport de marchandises, promenade en mer...) occasionnellement ou habituellement ?</p> <p>- Si oui, est-ce marginal ou assez répandu ? Cela conduit-il à des réactions de la part d'autres professionnels du transport maritime ?</p>	<p>16 directions disent avoir une connaissance d'autres activités concernant essentiellement le transport de passagers pour la promenade en mer ou des sorties découverte voire la pêche au gros (9), mais aussi des campagnes scientifiques (3) ou des activités techniques comme la pose de bouées (2) ainsi que la participation à la police du plan d'eau pendant de grandes manifestations nautiques (1), une direction ne précisant pas le type d'activités. Pour le transport de passagers, les navires sont le plus souvent armés en NUC ou au commerce. Les prestations effectuées sont généralement payantes mais ne suscitent, en général, pas de réactions hostiles.</p> <p>Parmi les 9 directions apportant une réponse négative, une seule n'exclut pas des pratiques non déclarées dont il ne faut sans doute pas nier l'existence.</p>
<p>- Rencontrez-vous des difficultés dans la gestion de cette activité ? - Si oui, lesquelles ?</p> <p>- Les professionnels concernés rencontrent-ils des difficultés dans l'exercice de cette activité ? - Si oui, lesquelles ?</p>	<p>Sur les 20 directions qui se sentent concernées, 9 disent rencontrer des difficultés et 11 ne pas en rencontrer.</p> <p>Outre les difficultés liées à la gestion administrative (suivi de l'activité dans les logiciels, temps passé pour l'instruction), la majeure partie des problèmes soulevés concernent l'encadrement de l'activité par les services. Plusieurs directions pointent le manque de qualification des pêcheurs, d'autres le risque de travail dissimulé et, par conséquent, la possibilité de pratiques illicites et non concurrentielles, même si, à ce jour, les tensions entre les différents intervenants restent limitées.</p> <p>Le problème est manifestement plus prégnant encore outre-mer, où la réglementation nationale semble mal adaptée, la pratique étant plus celle de la promenade en mer que du pèscatourisme, avec un risque pour les personnes transportées (configuration du navire, absence d'assurance).</p> <p>De manière générale, on a le sentiment que les services sont démunis face à une activité bien souvent insaisissable.</p> <p>5 directions estiment que les règles de sécurité, sans remettre en cause leur bien fondé, sont trop restrictives et génèrent un coût excessif, notamment pour l'adaptation</p>

	<p>des navires les plus anciens, par rapport au revenu escompté. 2 directions évoquent d'ailleurs le manque de rentabilité de l'activité. Elles n'envisagent pas que les choses puissent évoluer car, comme dit l'une d'elles, le pécaturisme constitue une activité accessoire. Seule la Martinique y voit une activité en soi à condition de l'intégrer dans une offre touristique globale et professionnalisée. A ce sujet, 2 directions pointent le manque de communication sur l'activité qui reste assez méconnue.</p> <p>1 direction (Pas-de-Calais-Somme) pointe l'interdiction faite aux petits chalutiers d'exercer le pécaturisme.</p> <p>Plusieurs directions évoquent aussi l'attente des clients : en certains lieux, et notamment outre-mer, la demande porte plus sur la promenade en mer ou sur l'exercice de la pêche, au gros en particulier, que sur le pécaturisme proprement dit.</p>
<p>- Pourriez-vous nous conseiller un ou plusieurs professionnels concernés afin de les rencontrer ?</p> <p>- Si oui, merci de nous donner son (leur) nom et ses (leurs) coordonnées.</p>	

2) Vente directe

<p>- Savez-vous si des pêcheurs ou des aquaculteurs du ressort de votre direction pratiquent la vente directe de leurs produits ?</p> <p>- Si oui, combien de patrons-pêcheurs et d'aquaculteurs sont concernés ?</p>	<p>La vente directe des produits de la mer s'effectue dans l'ensemble des directions métropolitaines et d'outre mer. Il n'est cependant pas possible de donner un chiffre compte tenu de l'hétérogénéité des modes de réponse.</p> <p>On peut cependant estimer que cette pratique concerne, selon les endroits, de 30 à 100 % des pêcheurs. Cette pratique est la plus développée pour la petite pêche artisanale et quand il n'existe pas de halle à marée. A noter que certains pêcheurs disposent d'une poissonnerie fixe ou ambulante.</p> <p>La pratique est encore plus répandue pour la conchyliculture où il s'agit le plus souvent du mode normal de commercialisation, à condition que les professionnels disposent d'une station de purification, ce qui est généralement le cas.</p>
<p>- La vente directe est-elle pratiquée :</p> <ul style="list-style-type: none"> * au « cul du navire » ? * auprès de restaurateurs locaux ? * auprès d'une AMAP (1) ? * sur Internet ? * selon une autre formule ? 	<p>La vente aux restaurants et au « cul du navire » restent les formules les plus courantes puisqu'elles sont pratiquées respectivement dans 23 et 19 directions.</p> <p>En revanche, les formes nouvelles de vente en AMAP et sur Internet restent rares, puisqu'elles concernent, respectivement, 5 et 4 directions.</p> <p>Pour les autres formes de ventes, s'agissant des pêcheurs, on rencontre le plus souvent la vente sur les marchés (8 directions), avec parfois des emplacements réservés aux pêcheurs, auprès des poissonneries (6 directions) qui, quelquefois, appartiennent au pêcheur ou dans des locaux adossés à l'armement (3 directions). Les pêcheurs peuvent aussi pratiquer la vente ambulante ou la vente sur des étals dédiés à cet usage sur autorisation municipale. D'autres pêcheurs vendent directement à des magasins de grande ou</p>

	<p>moyenne surface (GMS), à des mareyeurs (essentiellement la poutine en Méditerranée) ou à des comités d'entreprise.</p> <p>Pour les conchyliculteurs, le mode commun de commercialisation est à partir de l'exploitation elle-même (6 directions le mentionnent mais la pratique est encore plus répandue). Comme les pêcheurs, certains conchyliculteurs disposent d'emplacements accordés sur l'espace public. Enfin 2 directions mentionnent l'usage de distributeurs automatiques disponibles 24h/24.</p>
<p>- Pour ceux qui la pratiquent, quelle est la proportion de la vente directe par rapport au total de leur production ?</p>	<p>16 directions déclarent de pas savoir la proportion représentée par la vente directe. Cette réponse vaut plutôt pour la pêche puisque dès lors que la vente sur l'exploitation est le mode de commercialisation commun des produits conchylicoles, on peut considérer que ceux-ci sont vendus très majoritairement en vente directe, ce que confirment les deux directions à forte production conchylicole de la Charente-Maritime et de la Gironde, même si celle des Bouches-du-Rhône dit le contraire en ce qui la concerne.</p> <p>Pour les directions où la petite pêche artisanale est majoritaire, ce qui est le cas en particulier en Méditerranée et outre-mer, mais aussi en Ille-et-Vilaine et sur le Bassin d'Arcachon, la vente directe atteint souvent les 100 %, surtout quand il n'y a pas de halles à marée.</p> <p>De manière générale, les réponses apportées à cette question tendent à montrer une mauvaise connaissance des pratiques de vente directe qui peuvent laisser penser aussi, ce que reconnaissent plusieurs directions, que celles-ci ne sont pas toujours transparentes et peuvent être génératrices d'une économie souterraine (ou sous-marine...).</p>
<p>- Savez-vous si les produits ainsi vendus le sont bruts ou transformés ? (pour les produits transformés, merci de préciser le type de transformation)</p>	<p>Les directions sont quasi-unanimes : les produits commercialisés en vente directe le sont à l'état brut.</p> <p>Pour les produits de la conchyliculture, une direction rappelle qu'ils sont vendus vivants.</p> <p>Pour les produits de la pêche, tout au plus sont-ils préparés, c'est-à-dire, selon les cas, nettoyés, éviscérés, évidés, écaillés, découpés, filetés. Ces préparations sont effectivement autorisées dès lors qu'elles sont effectuées à bord du navire.</p> <p>Plusieurs directions rappellent que les pêcheurs n'ont pas le droit de transformer le poisson sauf à disposer d'un agrément leur octroyant un statut supplémentaire à celui de pêcheur.</p> <p>Seules 2 directions évoquent une transformation des produits. Toutefois, les réponses apportées par les autres directions laissent penser qu'elles n'ont pas pris en compte les pêcheurs qui se sont lancés dans une activité de transformation afin de se diversifier, estimant sans doute que le suivi de cette activité ne relève pas de leur autorité.</p>
<p>- Cette activité est-elle pratiquée toute l'année ? - Si non, à quelle période ?</p>	<p>Là aussi, la position des services est unanime : la vente directe se déroule toute l'année.</p> <p>Toutefois, elle est soumise à une double saisonnalité. Celle des espèces d'abord, en</p>

	<p>fonction de leur présence et des autorisations de pêche. Celle des consommateurs ensuite, avec un pic pendant la période estivale et, pour l'ostréiculture, pendant les fêtes de fin d'année.</p> <p>L'afflux de demande au cours de la période estivale prouve que la pratique de la vente directe s'inscrit bien dans le cadre de la diversification touristique.</p>
<p>- Rencontrez-vous des difficultés dans la gestion de cette activité ?</p> <p>- Si oui, lesquelles ?</p>	<p>14 directions reconnaissent rencontrer des difficultés dans le suivi de la vente directe. Ces difficultés relèvent, pour la plupart, du manque de traçabilité des produits. A ce titre, 7 directions mentionnent leur impossibilité à s'assurer du respect des obligations déclaratives. Toutefois, toutes ne semblent pas se référer au même dispositif : certaines évoquent des notes de vente ou des fiches de pêche, d'autres un système télédéclaratif auprès de France Agri Mer. Le fait que les ventes inférieures à 30 kg ne sont pas tenues à être déclarées tend à favoriser l'absence de déclaration.</p> <p>Le manque de traçabilité sanitaire est également pointé. Mais là aussi, toutes les directions ne semblent pas appréhender le problème de la même manière. Certaines estiment que cela ne relève pas de leurs attributions tandis que d'autres font référence à l'application d'une note de la DPMA.</p> <p>3 directions demandent l'identification des acheteurs et des vendeurs, dans un souci de visibilité du marché.</p> <p>De manière générale, plus que dans leur réponse aux questions précédentes, plusieurs directions soulignent l'absence de transparence de la vente directe et, finalement, leur manque de connaissance de ce marché.</p> <p>2 directions évoquent le cas particulier, peu abordé jusqu'ici, de la dégustation des produits, aussi bien à la pêche qu'en conchyliculture, en raison de la réglementation complexe qui s'applique à ce type d'activité.</p>
<p>- Les professionnels concernés rencontrent-ils des difficultés dans l'exercice de cette activité ?</p> <p>- Si oui, lesquelles ?</p> <p>- Avez-vous des suggestions à faire pour améliorer la pratique de la vente directe ?</p> <p>- Si oui, merci de les exposer.</p>	<p>9 directions signalent des difficultés rencontrées par les professionnels. Elles concernent surtout le manque d'équipements adaptés des points de vente.</p> <p>Toutefois, d'autres directions soulèvent des problèmes particuliers : obligation d'embaucher un employé ou de disposer d'une vendeuse déclarée qui réduit d'autant la rentabilité de la vente directe, impact de la durée de la vente sur les temps de repos et de pêche.</p> <p>D'autres directions, au-delà de la « phobie administrative » de certains professionnels face à leurs obligations déclaratives, identifient des verrous réglementaires qui freinent l'activité comme le plafond de 50 km entre les points de débarquement et de vente ou l'impossibilité de regroupement entre pêcheurs sans passer sous le statut de poissonnier.</p> <p>13 directeurs font des suggestions, le plus souvent en rapport avec leurs réponses aux deux questions précédentes relatives aux difficultés rencontrées.</p>

	<p>Une première série de propositions concerne l'amélioration des équipements des points de vente avec installation de balances et de lieux de stockage. Certains préconisent la création de sites mieux identifiés comme une halle de vente pour les pêcheurs ou de clarifier les modalités de vente sur le domaine public maritime, notamment pour la conchyliculture.</p> <p>Une deuxième série de propositions concerne un renforcement de la réglementation afin de respecter les obligations déclaratives et ainsi mieux connaître le marché, éviter les circuits parallèles et s'assurer de la qualité sanitaire des produits. Est aussi évoqué, dans le même but, le souhait que la vente directe soit réservée aux seuls particuliers, ce qui suppose une identification des acheteurs.</p> <p>Ces deux types de propositions se recoupent parfois comme la suggestion de doter les point de vente de balances enregistreuses avec transmission automatique des données.</p> <p>Des propositions sont faites aussi pour permettre aux pêcheurs de se regrouper afin de mutualiser leur activité ce qui pourrait leur permettre, par exemple, d'embaucher une personne en charge de la commercialisation. Est ainsi évoquée la création d'une coopérative de producteurs.</p> <p>D'autres préconisations portent sur la création de labels de qualité, un meilleur accès aux sites Internet de vente en ligne et une promotion de la vente directe dans l'offre touristique locale qui rejoignent le souci de mutualisation des moyens.</p>
<p>- Pourriez-vous nous conseiller un ou plusieurs professionnels concernés afin de les rencontrer ?</p> <p>- Si oui, merci de nous donner son (leur) nom et ses (leurs) coordonnées.</p>	

(1) AMAP : Association pour le maintien d'une agriculture paysanne

6. Extraits du règlement FEAMP

RÈGLEMENT (UE) N° 508/2014 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL

du 15 mai 2014

**relatif au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche et abrogeant les
règlements du Conseil (CE) n° 2328/2003, (CE) n° 861/2006, (CE) n° 1198/2006 et
(CE) n° 791/2007 et le règlement (UE) n° 1255/2011 du Parlement européen et du
Conseil**

(extraits)

Article 30

Diversification et nouvelles formes de revenus

1. Le FEAMP peut soutenir les investissements qui contribuent à la diversification des sources de revenus des pêcheurs par le développement d'activités complémentaires, y compris des investissements à bord, le tourisme de la pêche à la ligne, des restaurants, les services environnementaux liés à la pêche et les activités éducatives portant sur la pêche.
2. L'aide relevant du paragraphe 1 est octroyée aux pêcheurs qui:
 - a) présentent un plan d'entreprise pour le développement de leurs nouvelles activités;
 - b) possèdent des compétences professionnelles adéquates pouvant être acquises grâce aux opérations financées au titre de l'article 29, paragraphe 1, point a).
3. L'aide relevant du paragraphe 1 est octroyée uniquement aux activités complémentaires liées aux activités commerciales de pêche de base des pêcheurs.
4. Le montant de l'aide octroyée au titre du paragraphe 1 ne dépasse pas 50 % du budget prévu dans le plan d'entreprise pour chaque opération, avec un plafond maximal de 75 000 EUR pour chaque bénéficiaire.

Article 38

Limitation de l'incidence de la pêche sur le milieu marin et adaptation de la pêche à la protection des espèces

1. Afin de réduire l'incidence de la pêche sur le milieu marin, d'encourager l'élimination progressive des rejets et de faciliter la transition vers une exploitation durable des ressources biologiques vivantes de la mer conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement (UE) n° 1380/2013, le FEAMP peut soutenir des investissements:

- a) en matière d'équipements qui améliorent la sélectivité de l'engin de pêche au regard de la taille ou de l'espèce;
- b) à bord ou en matière d'équipements qui éliminent les rejets en évitant et en réduisant les captures non désirées provenant des stocks commerciaux ou qui concernent les captures non désirées devant être débarquées conformément à l'article 15 du règlement (UE) n° 1380/2013;
- c) en matière d'équipements qui limitent et, dans toute la mesure du possible, suppriment l'incidence physique et biologique de la pêche sur l'écosystème ou les fonds marins;
- d) en matière d'équipements qui protègent les engins de pêche et les captures des mammifères et des oiseaux protégés par la directive 92/43/CEE du Conseil ou la directive 2009/147/CE du Parlement européen et du Conseil, à condition que ne soit pas remise en cause la sélectivité de l'engin de pêche et que soient adoptées toutes les mesures propres à éviter de causer des dommages physiques aux prédateurs.

2. Par dérogation à l'article 11, point a), dans les régions ultrapériphériques, l'aide visée au paragraphe 1 ne peut être octroyée à des dispositifs de concentration de poissons ancrés que si lesdits dispositifs contribuent à une pêche durable et sélective.

3. L'aide ne peut être octroyée plus d'une fois au cours de la période de programmation pour le même type d'équipement sur le même navire de pêche de l'Union.

4. L'aide est octroyée uniquement lorsque l'engin ou tout autre équipement visé au paragraphe 1 est manifestement capable d'effectuer une meilleure sélection par taille ou a une incidence manifestement moindre sur l'écosystème et les espèces non cibles par rapport à l'engin ou à tout autre équipement standard autorisé par le droit de l'Union, ou le droit national pertinent, adoptés dans le cadre de la régionalisation telle qu'elle est prévue dans le règlement (UE) n° 1380/2013.

5. L'aide est octroyée:

- a) aux propriétaires de navires de pêche de l'Union dont les navires sont enregistrés comme étant en activité et qui ont mené des activités de pêche en mer pendant au moins 60 jours au cours des deux années civiles précédant la date de présentation de la demande d'aide;
- b) aux pêcheurs propriétaires de l'engin à remplacer et ayant travaillé à bord d'un navire de pêche de l'Union pendant au moins 60 jours au cours des deux années civiles précédant la date de présentation de la demande d'aide;

- c) aux organisations de pêcheurs reconnues par l'État membre.

Article 39

Innovation liée à la conservation des ressources biologiques de la mer

1. Afin de contribuer à l'élimination progressive des rejets et des captures accessoires, de faciliter la transition vers une exploitation des ressources biologiques vivantes de la mer conforme à l'article 2, paragraphe 2, du règlement (UE) n° 1380/2013, et de réduire l'incidence de la pêche sur l'environnement marin et l'incidence des prédateurs protégés, le FEAMP peut contribuer à des opérations visant à développer ou à introduire de nouvelles connaissances techniques ou organisationnelles réduisant l'incidence des activités de pêche sur le milieu, y compris en vue d'améliorer les techniques de pêche et la sélectivité des engins de pêche, ou permettant une utilisation plus durable des ressources biologiques de la mer et la coexistence avec les prédateurs protégés.
2. Les opérations financées au titre du présent article sont menées par un organisme scientifique ou technique agréé par l'État membre qui valide les résultats de ces opérations, ou en collaboration avec celui-ci.
3. Les résultats des opérations financées au titre du présent article font l'objet d'une publicité appropriée par l'État membre conformément à l'article 119.
4. Les navires de pêche concernés par les projets financés au titre du présent article ne dépassent pas 5 % du nombre de navires de la flotte nationale ou 5 % du tonnage de la flotte nationale exprimé en tonnage brut et calculé au moment de la présentation de la demande. À la demande d'un État membre, dans des circonstances dûment justifiées et sur la base d'une recommandation du comité scientifique, technique et économique de la pêche (CSTEP) institué par la décision 2005/629/CE de la Commission, la Commission peut approuver des projets qui dépassent les limites fixées dans le présent paragraphe.
5. Les opérations qui ne sont pas qualifiées de pêche à des fins scientifiques conformément à l'article 33 du règlement (CE) n° 1224/2009 et qui consistent à tester

de nouvelles techniques ou de nouveaux engins de pêche sont menées dans la limite des possibilités de pêche allouées à l'État membre concerné.

6. Les recettes nettes générées par la participation du navire de pêche à l'opération sont déduites des dépenses éligibles de l'opération conformément à l'article 65, paragraphe 8, du règlement (UE) n°1303/2013.

7. Aux fins du paragraphe 6, on entend par «recettes nettes», les revenus tirés par les pêcheurs de la première vente du poisson ou des coquillages pêchés durant l'introduction et la mise à l'essai des nouvelles connaissances techniques ou organisationnelles moins les frais de vente, tels que les frais de halles de criée.

Article 40

Protection et restauration de la biodiversité et des écosystèmes marins et régimes de compensation dans le cadre d'activités de pêche durables

1. Afin de protéger et de rétablir la biodiversité et les écosystèmes marins dans le cadre d'activités de pêche durables avec la participation, le cas échéant, des pêcheurs, le FEAMP peut soutenir les opérations suivantes:

- a) la collecte par les pêcheurs des déchets de la mer, tels que des engins de pêche perdus et des déchets marins;
- b) la construction, la mise en place ou la modernisation d'installations fixes ou mobiles destinées à protéger et à renforcer la faune et la flore marines, y compris leur préparation scientifique et leur évaluation;
- c) la contribution à une meilleure gestion ou conservation des ressources biologiques de la mer;
- d) la préparation, y compris les études et l'élaboration, le suivi et la mise à jour de plans de protection et de gestion, en ce qui concerne les activités liées à la pêche ayant trait aux sites Natura 2000 et aux zones faisant l'objet de mesures de protection spatiales visées dans la directive 2008/56/CE, et liés à d'autres habitats particuliers;
- e) la gestion, la restauration et le suivi des sites Natura 2000, conformément aux directives 92/43/CEE et 2009/147/CE, et conformément aux cadres d'action prioritaire établis en vertu de la directive 92/43/CEE;
- f) la gestion, la restauration et la surveillance des zones marines protégées en vue de mettre en œuvre les mesures de protection spatiales visées à l'article 13, paragraphe 4, de la directive 2008/56/CE;
- g) l'amélioration de l'écোসensibilisation, associant les pêcheurs, en ce qui concerne la protection et la restauration de la biodiversité marine;
- h) des régimes de compensation des dommages correspondant aux captures de mammifères et d'oiseaux protégés par les directives 92/43/CEE et 2009/147/CE;
- i) la participation à d'autres actions visant à la préservation et au renforcement de la biodiversité et des services écosystémiques, comme la restauration d'habitats marins et côtiers spécifiques afin de soutenir le développement durable des stocks halieutiques, y compris leur préparation scientifique et leur évaluation.

2. L'aide relevant du paragraphe 1, point h), est soumise à la reconnaissance officielle de ces régimes par les autorités compétentes des États membres. Les États membres veillent par ailleurs à ce qu'il n'y ait pas de surcompensation des dommages encourus

résultant de la combinaison de régimes de compensation de l'Union, nationaux et privés.

3. Les opérations visées au présent article peuvent être mises en œuvre par des organismes scientifiques ou techniques de droit public, des conseils consultatifs, des pêcheurs ou des organisations de pêcheurs reconnus par l'État membre, ou des organisations non gouvernementales en partenariat avec des organisations de pêcheurs ou en partenariat avec des GALP.

4. La Commission est habilitée à adopter des actes délégués, en conformité avec l'article 126, précisant les coûts qui sont éligibles à l'aide relevant du paragraphe 1 du présent article.

Article 41

Efficacité énergétique et atténuation du changement climatique

1. Afin d'atténuer les effets du changement climatique et d'améliorer l'efficacité énergétique des navires de pêche, le FEAMP peut soutenir:

- a) les investissements en matière d'équipements ou à bord visant à réduire l'émission de polluants ou de gaz à effet de serre et à augmenter l'efficacité énergétique des navires de pêche. Les investissements dans les engins de pêche sont également éligibles, à condition que ne soit pas remise en cause la sélectivité de ces engins;
- b) les audits et les programmes en matière d'efficacité énergétique;
- c) des études destinées à évaluer la contribution que de nouveaux systèmes de propulsion ou modèles de coques peuvent apporter à l'efficacité énergétique des navires de pêche.

2. L'aide en faveur du remplacement ou de la modernisation des moteurs principaux ou auxiliaires ne peut être octroyée que:

- a) pour des navires dont la longueur hors tout est inférieure ou égale à 12 mètres, pour autant que le nouveau moteur ou le moteur modernisé ait une puissance exprimée en kW inférieure ou égale à celle du moteur actuel;
- b) pour des navires dont la longueur hors tout se situe entre 12 et 18 mètres, pour autant que la puissance exprimée en kW du nouveau moteur ou du moteur modernisé soit inférieure d'au moins 20 % à celle du moteur actuel;
- c) pour des navires dont la longueur hors tout se situe entre 18 et 24 mètres, pour autant que la puissance exprimée en kW du nouveau moteur ou du moteur modernisé soit inférieure d'au moins 30 % à celle du moteur actuel.

3. L'aide relevant du titre du paragraphe 2 en faveur du remplacement ou de la modernisation des moteurs principaux ou auxiliaires ne peut être octroyée qu'à des navires appartenant à un segment de la flotte pour lequel le rapport sur la capacité de pêche visé à l'article 22, paragraphe 2, du règlement (UE) n° 1380/2013 a fait état d'un équilibre entre les capacités et les possibilités de pêche existant pour ledit segment.

4. L'aide relevant du paragraphe 2 du présent article n'est accordée que pour le remplacement ou la modernisation des moteurs principaux ou auxiliaires ayant été certifiés officiellement conformément à l'article 40, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1224/2009. Elle n'est versée qu'après que la réduction requise de capacité en kW a été définitivement supprimée du fichier de la flotte de pêche de l'Union.
5. Pour les navires de pêche qui ne sont pas soumis à la certification de la puissance du moteur, l'aide au titre du paragraphe 2 du présent article n'est accordée que pour le remplacement ou la modernisation des moteurs principaux ou auxiliaires pour lesquels la cohérence des données relatives à la puissance du moteur a été vérifiée conformément à l'article 41 du règlement (CE) n° 1224/2009 et dont la puissance du moteur a été vérifiée physiquement afin de s'assurer qu'elle n'est pas supérieure à la puissance du moteur indiquée sur la licence de pêche.
6. La réduction de puissance du moteur visée au paragraphe 2, points b) et c), peut être atteinte par un groupe de navires pour chaque catégorie de navire visée dans ces points.
7. Sans préjudice de l'article 25, paragraphe 3, l'aide du FEAMP relevant du paragraphe 2 du présent article n'excède pas le plus élevé des deux seuils suivants:
 - a) 1 500 000 EUR; ou
 - b) 3 % de l'aide financière de l'Union allouée par l'État membre aux priorités de l'Union énoncées à l'article 6, points 1), 2) et 5).
8. Les demandes présentées par les opérateurs du secteur de la petite pêche côtière sont traitées en priorité jusqu'à 60 % du total de l'aide octroyée aux fins du remplacement ou de la modernisation des moteurs principaux ou auxiliaires visés au paragraphe 2 pour l'ensemble de la période de programmation.
9. L'aide relevant des paragraphes 1 et 2 n'est octroyée qu'aux propriétaires de navires de pêche et n'est pas octroyée plus d'une fois au cours de la période de programmation pour le même type d'investissement et pour le même navire de pêche.
10. La Commission est habilitée à adopter des actes délégués en conformité avec l'article 126, afin de préciser les coûts qui sont éligibles à l'aide au titre du paragraphe 1, point a), du présent article.

Article 42

Valeur ajoutée, qualité des produits et utilisation des captures non désirées

1. Afin d'améliorer la valeur ajoutée ou la qualité du poisson capturé, le FEAMP peut soutenir:
 - a) les investissements qui valorisent les produits de la pêche, notamment en autorisant les pêcheurs à transformer, commercialiser et vendre en direct leurs propres captures;
 - b) les investissements innovants à bord qui améliorent la qualité des produits de la pêche.
2. L'aide visée au paragraphe 1, point b), est conditionnée à l'utilisation d'engins sélectifs destinés à limiter autant que possible les captures non désirées, et est octroyée uniquement aux propriétaires de navires de pêche de l'Union dont les navires ont mené des activités de pêche en mer pendant au moins 60 jours au cours des deux années civiles précédant la date de présentation de la demande d'aide.

Article 43

Ports de pêche, sites de débarquement, halles de criée et abris

1. Aux fins d'améliorer la qualité, le contrôle et la traçabilité des produits débarqués, ainsi que de contribuer à l'efficacité énergétique, et d'améliorer la protection environnementale, la sécurité et les conditions de travail, le FEAMP peut soutenir les investissements permettant d'améliorer l'infrastructure des ports de pêche, des halles de criée, des sites de débarquement et des abris, y compris les investissements dans les installations de collecte de déchets et de déchets marins.
2. Afin de faciliter le respect de l'obligation de débarquer toutes les captures conformément à l'article 15 du règlement (UE) n° 1380/2013 et à l'article 8, paragraphe 2, point b), du règlement (UE) n° 1379/2013 et la valorisation de la partie sous-utilisée des captures, le FEAMP peut soutenir les investissements dans les ports de pêche, les halles de criée, les sites de débarquement et les abris.
3. Afin de renforcer la sécurité des pêcheurs, le FEAMP peut soutenir les investissements en matière de construction ou de modernisation des abris.

4. L'aide ne couvre pas la construction de nouveaux ports, de nouveaux sites de débarquement ou de nouvelles halles de criée.

CHAPITRE III

Développement durable des zones tributaires de la pêche et de l'aquaculture

Section I

Champ d'application et objectifs

Article 58

Champ d'application

Le FEAMP soutient le développement durable des zones tributaires de la pêche et de l'aquaculture selon une approche de développement local mené par les acteurs locaux, conformément à l'article 32 du règlement (UE) no 1303/2013.

Article 59

Objectifs spécifiques

L'aide relevant du présent chapitre contribue à la réalisation des objectifs spécifiques de la priorité de l'Union énoncée à l'article 6, point 4).

Section 2

Stratégies de développement local mené par les acteurs locaux et groupes d'action locale de la pêche

Article 60

Stratégies de développement local mené par les acteurs locaux

1. Afin de contribuer à la réalisation des objectifs visés à l'article 59, les stratégies de développement local mené par les acteurs locaux:

- a) assurent une participation optimale des secteurs de la pêche et de l'aquaculture au développement durable des zones de pêche et d'aquaculture côtières et dans les eaux intérieures;
- b) veillent à ce que les communautés locales exploitent au mieux les possibilités offertes par le développement maritime, côtier et des eaux intérieures et en bénéficient pleinement et, notamment, aident les petits ports de pêche en déclin à tirer parti au maximum de leur potentiel marin par la diversification des infrastructures.

2. Les stratégies sont cohérentes avec les possibilités et besoins recensés dans la zone et avec les priorités de l'Union énoncées à l'article 6. Les stratégies peuvent aller des stratégies axées spécifiquement sur la pêche à des stratégies plus larges visant la diversification des zones tributaires de la pêche. Les stratégies représentent plus qu'un simple ensemble d'opérations ou qu'une juxtaposition de mesures sectorielles.

Article 61

Groupes d'action locale de la pêche

1. Aux fins du FEAMP, les groupes d'action locale visés à l'article 32, paragraphe 2, point b), du règlement (UE) no 1303/2013 sont dénommés groupes d'action locale de la pêche (GALP).
2. Les GALP proposent une stratégie de développement local mené par les acteurs locaux, reposant au minimum sur les éléments visés à l'article 60 du présent règlement, et sont responsables de sa mise en œuvre.
3. Les GALP:
 - a) reflètent largement l'axe principal de leur stratégie et la composition socio-économique de la zone en représentant de manière équilibrée les principales parties prenantes, y compris les secteurs privé et public et la société civile;
 - b) assurent une représentation significative des secteurs de la pêche et/ou de l'aquaculture.
4. Si, en plus de l'aide du FEAMP, la stratégie de développement local mené par les acteurs locaux reçoit celle d'autres Fonds, l'organisme de sélection des GALP pour les projets soutenus par le FEAMP remplit les obligations visées au paragraphe 3.
5. Les GALP peuvent également effectuer des tâches supplémentaires allant au-delà des tâches minimales prévues par l'article 34, paragraphe 3, du règlement (UE) no 1303/2013 lorsque celles-ci leur sont déléguées par l'autorité de gestion.

Section 3

Opérations éligibles

Article 62

Intervention du FEAMP en faveur du développement local mené par les acteurs locaux

1. Les opérations ci-après sont éligibles au titre de la présente section, conformément à l'article 35 du règlement (UE) no 1303/2013:

- a) l'aide préparatoire;
- b) la mise en œuvre de stratégies de développement local mené par les acteurs locaux;
- c) les activités de coopération;
- d) les frais de fonctionnement et les animations.

2. Les GALP peuvent demander une avance à l'autorité de gestion si cette possibilité est prévue dans le programme opérationnel. Le montant de l'avance ne dépasse pas 50 % de l'aide publique pour les frais de fonctionnement et l'animation.

Article 63

Mise en œuvre de stratégies de développement local mené par les acteurs locaux

1. L'aide à la mise en œuvre des stratégies de développement local mené par les acteurs locaux peut être octroyée pour les objectifs suivants:

- a) apporter une valeur ajoutée, créer des emplois, attirer les jeunes et encourager l'innovation à tous les stades de la chaîne d'approvisionnement des produits de la pêche et de l'aquaculture;
- b) favoriser la diversification à l'intérieur ou hors des activités de pêche commerciale, l'apprentissage tout au long de la vie et la création d'emplois dans les zones tributaires de la pêche et de l'aquaculture;
- c) renforcer et exploiter les atouts environnementaux des zones tributaires de la pêche et de l'aquaculture, y compris grâce à des actions d'atténuation du changement climatique;
- d) promouvoir le bien-être social et le patrimoine culturel dans les zones tributaires de la pêche et de l'aquaculture, notamment la pêche, l'aquaculture et le patrimoine culturel maritime;
- e) renforcer le rôle des communautés de pêche dans le développement local et la gouvernance des ressources locales de pêche et des activités maritimes.

2. L'aide visée au paragraphe 1 peut inclure des mesures prévues aux chapitres I, II et IV du présent titre, à l'exception des articles 66 et 67, pour autant que leur gestion au niveau local soit clairement justifiée. Lorsqu'une aide est accordée à des opérations correspondant à ces mesures, les conditions et les taux de contribution par opération prévus aux chapitres I, II et IV du présent titre s'appliquent.

Article 64

Activités de coopération

1. L'aide visée à l'article 35, paragraphe 1, point c), du règlement (UE) no 1303/2013 peut être accordée:

- a) aux projets de coopération interterritoriale ou transnationale;
- b) au titre d'un soutien technique préparatoire pour des projets de coopération interterritoriale et transnationale, à condition que les GALP puissent démontrer qu'ils préparent la mise en œuvre d'un projet.

Aux fins du présent article, on entend par «coopération interterritoriale», la coopération à l'intérieur de l'État membre, et par «coopération transnationale», la coopération entre des territoires relevant de plusieurs États membres ou la coopération entre au moins un territoire d'un d'État membre et un ou plusieurs territoires de pays tiers.

2. Aux fins du présent article, hormis les partenariats avec d'autres GALP, les partenaires d'un GALP relevant du FEAMP peuvent entrer dans un partenariat local public-privé mettant en œuvre une stratégie de développement local mené par les acteurs locaux dans l'Union ou en dehors de celle-ci.

3. Dans le cas où les projets de coopération ne sont pas sélectionnés par les GALP, les États membres mettent en place un système approprié destiné à faciliter les projets de coopération. Ils rendent publiques les procédures administratives nationales ou régionales concernant la sélection des projets de coopération transnationale ainsi qu'une liste des coûts éligibles, au plus tard deux ans après la date d'approbation de leur programme opérationnel.

4. Les décisions administratives concernant les projets de coopération interviennent au plus tard quatre mois après la date de soumission du projet.

5. Les États membres communiquent à la Commission les projets de coopération transnationale approuvés conformément à l'article 110.

7. Ventes hors criées déclarées par les halles à marée - tonnages

C - VENTES HORS-CRIEES DECLAREES AU RIC PAR LES HALLES A MAREE DE 2007 A 2015

QUANTITES VENDUES (bateaux français seulement)

Répartition par criées

Quantités (T)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	1 754	1 548	176	3 831	2 902	1 694	3 043	1 621	2 768
CHERBOURG	1 754	1 548							
DIEPPE			32	79	11	79	62	10	6
FECAMP				7		10	31	106	201
GRANDCAMP			67	328	182				
GRANVILLE				2 944	2 316	1 135	2 748	1 296	2 026
PORT LA NOUVELLE								20	350
SAINT MALO			39	457	392	377	201	189	183
Autres criées	0	0	38	16	1	94	1	1	2

Répartition par principales espèces

Quantités (T)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	1 754	1 548	176	3 831	2 902	1 694	3 043	1 621	2 768
AMANDE DE MER		19		147	51	11	56	133	190
ANCHOIS								20	327
BAR	40	49	0	0	0	0	0	0	0
BUCCIN	480	332	13	9	2	1	0	0	3
COQUILLE ST JACQUES	162	103	99	1 162	788	711	605	319	300
EMISSOLES	79	52	0	0	0	0			
GRISSET	183	72	0	0	0		0		0
HOMARD	7	2	2	0	0	0	1	0	0
HUITRE PLATE				6	29	23	18	5	12
MAQUEREAU	196	198	2	0	0	0	0	1	1
MOULES	362	608						0	
PRAIRE		11		22	18	11	12	2	12
SEICHE	7	0	10	35	11	25	1	1	2
TOURTEAU	75	39	2	1	0			0	
VANNEAU				2 412	1 992	814	2 346	995	1 658
Autres espèces	162	62	47	38	11	96	5	145	264

Source : FranceAgriMer/RIC

8. Ventes hors criées déclarées par les halles à marée - valeurs

MONTANT DES VENTES (bateaux français seulement)

Répartition par criées

Montant (k€)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	2 921	2 067	395	4 370	3 143	2 363	2 989	1 588	2 723
CHERBOURG	2 921	2 067							
DIEPPE			70	163	23	169	131	21	14
FECAMP				15		21	68	45	58
GRANDCAMP			183	797	433				
GRANVILLE				2 405	1 812	1 281	2 323	984	1 725
PORT LA NOUVELLE								21	439
SAINT MALO			101	947	870	807	483	511	477
Autres criées	0	0	41	44	3	86	7	6	12

Répartition par principales espèces

Montant (k€)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	2 921	2 067	395	4 370	3 143	2 363	2 989	1 588	2 723
AMANDE DE MER		7		49	17	4	20	41	60
ANCHOIS								21	408
BAR	249	281	0	3	0	0	0	0	4
BUCCIN	847	471	26	22	3	1	0	0	9
COQUILLE ST JACQUES	485	303	253	2 524	1 793	1 542	1 350	791	828
EMISSOLES	131	78	0	0	0	0			
GRISSET	282	128	0	0	0		0		0
HOMARD EUROPEEN	139	37	32	3	2	0	13	3	1
HUITRE PLATE				20	87	82	63	13	35
MAQUEREAU	129	116	3	0	0	0	0	1	2
MOULES	266	422						0	
PRAIRE		53		99	83	57	52	9	47
SEICHE	14	0	28	87	32	69	3	2	8
TOURTEAU	201	101	4	3	1		0	0	
VANNEAU				1 501	1 081	489	1 473	616	1 186
Autres espèces	178	72	51	59	43	117	15	90	158

Source : FranceAgriMer/RIC

