

AGROCAMPUS OUEST

CFR Angers CFR Rennes

<p>Année universitaire : 2020-2021</p> <p>Spécialité : Sciences Halieutiques et Aquacoles (SHA)</p> <p>Spécialisation : Production et Valorisation Halieutique (PVH)</p>	<p>Mémoire de fin d'études</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> d'ingénieur d'AGROCAMPUS OUEST (École nationale supérieure des sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage), école interne de L'institut Agro (Institut national d'enseignement supérieur pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement)</p> <p><input type="checkbox"/> de master d'AGROCAMPUS OUEST (École nationale supérieure des sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage), école interne de L'institut Agro (Institut national d'enseignement supérieur pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement)</p> <p><input type="checkbox"/> de Montpellier SupAgro (étudiant arrivé en M2)</p> <p><input type="checkbox"/> d'un autre établissement (étudiant arrivé en M2)</p>
--	--

Étude de l'impact de la perte de la certification MSC par les bolincheurs membres de l'Association des Bolincheurs de Bretagne pêchant la sardine (*Sardina Pilchardus*) dans le Golfe de Gascogne et en Mer d'Iroise sur la filière française de sardine

Par : Camille BIÉCHY

Soutenu à Rennes le 15 septembre 2021

Devant le jury composé de :

Président : Carole Ropars Collet

Autres membres du jury : Xavière Lagadec

Maître de stage : Fabienne Daurès

Enseignant référent : Olivier Le Pape

Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent que la responsabilité de son auteur et non celle d'AGROCAMPUS OUEST

Ce document est soumis aux conditions d'utilisation
«Paternité-Pas d'Utilisation Commerciale-Pas de Modification 4.0 France»
disponible en ligne <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.fr>



Fiche de confidentialité et de diffusion du mémoire

Confidentialité

Non Oui si oui : 1 an 5 ans 10 ans

Pendant toute la durée de confidentialité, aucune diffusion du mémoire n'est possible ⁽¹⁾

Date et signature du maître de stage ⁽²⁾ : Le 30/09/2021
(ou de l'étudiant-entrepreneur)



A la fin de la période de confidentialité, sa diffusion est soumise aux règles ci-dessous (droits d'auteur et autorisation de diffusion par l'enseignant à renseigner).

Droits d'auteur

L'auteur⁽³⁾ **Biéchy Camille**

autorise la diffusion de son travail (immédiatement ou à la fin de la période de confidentialité)

Oui Non

Si oui, il autorise

- la diffusion papier du mémoire uniquement⁽⁴⁾
 la diffusion papier du mémoire et la diffusion électronique du résumé
 la diffusion papier et électronique du mémoire (joindre dans ce cas la fiche de conformité du mémoire numérique et le contrat de diffusion)

(Facultatif) accepte de placer son mémoire sous licence Creative commons CC-BY-NC-Nd (voir Guide du mémoire Chap 1.4 page 6)

Date et signature de l'auteur :



Autorisation de diffusion par le responsable de spécialisation ou son représentant

L'enseignant juge le mémoire de qualité suffisante pour être diffusé (immédiatement ou à la fin de la période de confidentialité)

Oui Non

Si non, seul le titre du mémoire apparaîtra dans les bases de données.

Si oui, il autorise

- la diffusion papier du mémoire uniquement⁽⁴⁾
 la diffusion papier du mémoire et la diffusion électronique du résumé
 la diffusion papier et électronique du mémoire

Date et signature de l'enseignant : 08/11/2021



1) L'administration, les enseignants et les différents services de documentation d'AGROCAMPUS OUEST s'engagent à respecter cette confidentialité.

2) Signature et cachet de l'organisme

3) Auteur = étudiant qui réalise son mémoire de fin d'études

4) La référence bibliographique (= Nom de l'auteur, titre du mémoire, année de soutenance, diplôme, spécialité et spécialisation/Option) sera signalée dans les bases de données documentaires sans le résumé

Remerciements

Je tiens à remercier tous les membres de l'UMR AMURE qui m'ont aidé à porter cette étude à son terme et plus particulièrement mes maitres de stages : Fabienne Daurès et Frédérique Alban. Merci pour le temps que vous m'avez accordé et pour votre implication dans la construction de ce mémoire.

Je remercie aussi ma tutrice de stage, Sterenn Lucas, qui m'a apporté les conseils nécessaires quand j'en avais besoin.

J'aimerais également remercier Margaux Favret du MSC France qui m'a permis d'accéder à des informations essentielles pour pouvoir classifier mes résultats

Un grand merci à tous les acteurs qui ont bien voulu prendre le temps de s'entretenir avec moi et qui m'ont fait confiance. Merci d'avoir fait de cette étude une expérience de partage riche en savoir.

Une pensée particulière va à Jean-Luc Lavalé de chez JB Océane qui a rendu possible ma rencontre avec Sten Furic de la Compagnie Bretonne que je remercie également. Merci de m'avoir fortement aidé à obtenir les entretiens que je n'aurais pu avoir seule et d'avoir contribué à ce que j'obtienne de la matière pour pouvoir écrire ce mémoire.

Merci à mes colocataires/collègues, Clara et Nathan, qui m'ont permis d'avoir une vie sociale de bureau à la maison malgré le peu d'interactions possibles à cause du télétravail. On aura su rester studieux malgré la tentation de prolonger nos pauses café ! Bravo la team.

Je remercie également tous mes amis proches qui m'ont soutenu dans cette dernière ligne droite de mes études. À tous les moments où vous m'avez convaincu de continuer au lieu de tout plaquer pour partir élever des chèvres dans le Vercors.

Pour finir, je tiens à remercier ma famille.

D'abord ma mère pour son précieux travail de relecture. Merci de m'aider encore à faire mes devoirs. J'ose espérer que cela soit plus plaisant pour toi maintenant, qu'à l'époque de la primaire ! Merci aussi pour ta disponibilité sans faille et tes précieux conseils.

Et enfin mon père. Merci de m'avoir appris à toujours donner le meilleur de moi-même, même si j'en profite pour t'annoncer officiellement que je n'aurai probablement pas la force de partir en thèse avant mes 50 ans.

Liste des Figures

- Figure 1 : Logo MSC apposé sur les emballages des produits de la mer certifiés MSC ----- 1 -
- Figure 2 : Schéma représentatif de la filière sardine Française, chiffre de 2018. (Daurès et Alban, 2021). (NB : Les exportations sont à mettre au niveau de l'aval de la filière comme des débouchées)----- 4 -
- Figure 3 : Évolution des quantités de sardine débarquées selon les stocks entre 2000 et 2019 (Daurès et Alban, 2021 d'après données SIH-Sacrois). ----- 5 -
- Figure 4 : Typologie des navires Bretons débarquant de la sardine en zone 27 (source : données SIH-SACROIS)----- 7 -
- Figure 5 : Contribution moyenne aux débarquements de sardine en zone GdG-PNMI pour les bolincheurs exclusifs bretons et les chalutiers ligériens entre 2010 et 2019 (source : données SIH-SACROIS). ----- 8 -
- Figure 6 : Schéma des flux de produits certifiés MSC le long de la filière sardine de Bolinche----- 9 -
- Figure 7 : Méthode de classification des navires par catégorie. (élaboration personnelle)----- 14 -
- Figure 8 : Débarquements en tonnes de sardine (*Sardina Pilchardus*) pêchée par les bolincheurs exclusifs immatriculés en Bretagne sur la période 2000-2019 et dates clés de la certification MSC (données : SIH- SACROIS) ----- 17 -
- Figure 9: Quantité d'invendus de sardine (*Sardina Pilchardus*) en criée bretonnes entre 2000 et 2020 et date clés de la certification MSC des sardines de bolinche (source : rapports ventes déclarées en halles à marée)----- 18 -
- Figure 10 : Évolution des prix moyens de la sardine vendue et déclarée en criées bretonnes et ligériennes entre 2001 et 2020 et dates clés de la certification MSC des sardines de bolinche (Données issues des rapports de 2002-2020 de FranceAgriMer sur les ventes déclarées en halles à marée)-- 18 -
- Figure 11 : Frise chronologique des différentes certifications MSC pour les « pêcheries » de sardines européennes (Royaume Unie, Portugal, France, Espagne) et Marocaine. (élaboration personnelle)- 27 -
- Figure 12 : Circuit de distribution des boites de conserves de sardine sur le marché national et leur composition en sardine française et marocaine (élaboration personnelle)----- 28 -
- Figure 13 : Logo du label IGP----- 30 -
- Figure 14 : Logo « pêche responsable » de la certification créer par la Maison Chancerelle pour ses propres produits ----- 31 -

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Tableau des 3 principales formes de sardine importées et leur pays d'origine. (source : Bilan commerce extérieur des produits de la pêche et de l'aquaculture,- 5 -

Tableau 2 : Effets du MSC émergents de la littérature scientifique – Reformulation pour application à la filière Sardine- 12 -

Tableau 3 : Acteurs interrogés suivant le plan d'échantillonnage.- 16 -

Introduction	- 1 -
I. Présentation de la filière Sardine en France	- 4 -
1) Chiffres clés.	- 4 -
2) Débarquements de sardine (Sardina Pilchardus) en France	- 5 -
a- Historique des débarquements.	- 5 -
b- Navires exploitant la sardine en zone GdG-PNMI.	- 6 -
3) Débouchés des sardines débarquées par les bolincheurs exclusifs bretons.	- 8 -
a- Importance des débouchés nationaux.	- 8 -
b- Utilisation de la certification MSC pour les sardines de bolinche.	- 9 -
II. Matériels & Méthodes	- 11 -
1) Revue de littérature.	- 11 -
a- Sélection des mots clés.	- 11 -
b- Identification des effets MSC.	- 11 -
2) Données disponibles.	- 12 -
a- Données SACROIS	- 12 -
b- Rapports de FranceAgriMer	- 13 -
c- Ressources disponibles sur le site "msc.org"	- 13 -
3) Réalisation d'entretiens semi-directifs	- 13 -
a- Construction du guide d'entretien	- 13 -
b- Plan d'échantillonnage.	- 14 -
i. Identification des pêcheurs.	- 14 -
ii. Identification des acteurs de l'aval de la filière.	- 15 -
c- Réalisation des entretiens	- 15 -
III. Résultats	- 17 -
1) Dynamiques de la filière Française de sardine sur la période de 2000-2019 et rôle du MSC.	- 17 -
a- Évolutions des débarquements, des invendus et du prix moyen de la sardine entre 2000 et 2019.	- 17 -
i. Forte fluctuation dans les débarquements et les invendus.	- 17 -
ii. Augmentation, à l'échelle française, du prix moyen du kilo de sardine en 1 ^{ère} vente.	- 18 -
b- Mise en place d'un plan de gestion de la sardine en hiver, indépendamment du MSC.	- 19 -
i. Instauration d'un plan de gestion hivernal pour limiter les invendus.	- 19 -
ii. Le rôle de l'OP « Les Pêcheurs De Bretagne » dans le plan de gestion hivernal de la sardine.	- 20 -
c- Dynamiques des acteurs de la filière après l'obtention de la certification MSC.	- 21 -
i. Organisation inchangée pour les pêcheurs	- 21 -
ii. De nouveaux acheteurs pour les entreprises certifiées.	- 21 -
iii. Absence de nouvelle dynamique pour les entreprises non certifiées.	- 22 -
2) Diversité des motivations et des attentes entre acteurs concernant la certification MSC.	- 22 -
a- Deux motivations principales chez les bolincheurs.	- 22 -
i. Volonté de légitimer la durabilité de leur technique de pêche	- 22 -
ii. Volonté de pérenniser la vente de sardine auprès des conserveries certifiées.	- 23 -
b- Deux motivations principales pour les entreprises certifiées.	- 23 -
i. Volonté de montrer aux consommateurs leurs engagements dans les démarches durables.	- 23 -
ii. Volonté d'accéder à de nouveaux acheteurs et/ou de pérenniser les ventes.	- 23 -
c- Aucune attente de la part des entreprises non certifiées.	- 23 -
3) Perte du MSC : des niveaux d'impacts différents suivants les acteurs.	- 24 -
a- Aucun impact pour les bolincheurs.	- 24 -
b- Léger impact pour les entreprises certifiées.	- 24 -
c- Aucun impact pour les entreprises non certifiées	- 25 -

4) Divergences des avis sur la ré-obtention du MSC pour la sardine de bolinche. -----	25 -
a- Avis défavorable de la part les bolincheurs. -----	25 -
b- Avis plutôt favorable de la part des entreprises certifiées. -----	26 -
c- Pas d’avis de la part des entreprises non certifiées. -----	26 -
5) De nouvelles perspectives dans un contexte en constante évolution -----	26 -
a- Chronologie des différentes certifications MSC de sardine. -----	26 -
b- Menace potentielle de la certification MSC des sardines du Maroc ?-----	28 -
i. Des approvisionnements différents en fonction des types de marques. -----	28 -
ii. Des qualités organoleptiques différentes. -----	29 -
c- Autres pistes de différenciation de la sardine de bolinche sur le marché national-----	30 -
i. L’Indication Géographique Protégée (IGP). -----	30 -
ii. Nouvelles stratégies de différenciation : exemple du logo « pêche responsable » de la Maison Chancerelle. -----	31 -
IV. Discussion -----	32 -
1) MSC : une certification impertinente pour un marché presque exclusivement national ? ---	32 -
2) MSC : une certification trop permissive face aux écarts de durabilité ? -----	32 -
3) MSC : une certification inadéquate pour des produits de « haute qualité » ? -----	33 -
Conclusion -----	35 -
Bibliographie -----	36 -
Sitographie -----	39 -
Liste des Annexes : -----	40 -

Ce travail a été soutenu par le projet ISblue "Interdisciplinary graduate school for the blue planet" co-financé par une aide de l'Etat gérée par l'Agence Nationale de la Recherche au titre du programme « Investissements d'avenir » portant la référence ANR-17-EURE-0015.

This work was supported by ISblue project, Interdisciplinary graduate school for the blue planet (ANR-17-EURE-0015) and co-funded by a grant from the French government under the program "Investissements d'Avenir"

Introduction

En 1997, Unilever et WWF s'unissent pour créer le Marine Stewardship Council (MSC) une organisation non gouvernementale (ONG) qui a pour but de garantir aux consommateurs des produits de la mer issus de la pêche durable. Le « référentiel pêche » du MSC décrit les trois principes sur lesquels reposent cette durabilité : 1) la bonne santé du stock 2) le faible impact de la pêche sur les écosystèmes et 3) la gestion efficace entre les acteurs (msc.org). Le MSC délivre une certification de type III selon la norme ISO 14 020. L'éco-certification de type III suit un modèle tripartite : le client demandeur de la certification doit être évalué selon le « référentiel pêche » de MSC par un organisme tiers certificateur indépendant. Le « client » correspond à un groupe d'engins ciblant le(s) même(s) stock(s) et dont les propriétaires se sont volontairement rassemblés pour faire les démarches et obtenir la certification MSC. Une fois la certification obtenue par le client, MSC lui donne le nom de « pêche ». Pour pouvoir assurer la traçabilité des produits issus d'une « pêche » certifiée le long de la chaîne de commercialisation, le MSC a mis en place un référentiel « chaîne de garantie d'origine ». Les entreprises de l'aval d'une filière qui le souhaitent, peuvent être évaluées suivant ce référentiel pour pouvoir être ajoutées à la liste des fournisseurs officiels MSC. En plus de cela, les entreprises qui veulent apposer le logo MSC (figure 1) sur leurs produits le peuvent à condition de payer des redevances annuelles au MSC. Les consommateurs peuvent identifier un produit MSC grâce à la présence de l'étiquette bleue.



Figure 1 : Logo MSC approuvé sur les emballages des produits de la mer certifiés MSC

A la suite de sa création, le MSC va se développer rapidement pour plusieurs raisons. Premièrement, la prise de conscience des consommateurs, inquiets face aux captures accessoires de mammifères et de tortues dans les pêcheries de thon à la fin des années 90 (Gulbrandsen, 2009) ainsi que le consentement des consommateurs à payer un prix supérieur pour les produits de la mer éco-certifié (Johnston et al., 2001) favorise la mise en place de programme de certification. Les éco-certifications (ou écolabels) deviennent des outils de gestion de la ressource par le marché puisqu'elles permettent d'améliorer la gestion de la ressource tout en maintenant la valeur économique de la pêche (Relot et Caillart, 2009). Deuxièmement, face à l'augmentation de la création d'éco-certification, la FAO propose en 2005, une ligne de conduite à adopter pour les programmes d'éco-étiquetages. Le MSC étant le seul programme opérationnel à répondre aux exigences à cette période, la ligne de conduite de la FAO a propulsé le MSC comme leader de l'éco-étiquetage (Gulbrandsen, 2009). Troisièmement, il est important de considérer qu'à l'époque de la création du MSC, Unilever est alors l'un des plus gros commerçant de poissons congelés au monde (Gulbrandsen, 2009). La première « pêche » à être certifiée MSC est celle du colin d'Alaska (*Gadus chalcogrammus*) dont la zone de pêche se situe dans le Golfe d'Alaska et la mer de Bering en 2005 (msc.org). Le colin d'Alaska est la deuxième espèce la plus pêchée au niveau mondial avec 2,7 millions de tonnes débarquées en 2004 (FAO, 2007). En 2006, 1/5^{ème} du poisson blanc¹ commercialisé dans le monde provient de pêcheries certifiées MSC (Hoel, 2006). En 2008, 60% du poisson commercialisé certifié MSC se trouve être du colin d'Alaska ce qui fait de MSC l'un des acteurs majeurs sur le marché mondial de poisson blanc (Gulbrandsen, 2009).

¹ Poisson Blanc : appellation usuelle attribuée aux poissons démersaux ou benthiques qui se caractérisent par une chair très blanche. (ex : colin d'Alaska, merlu, églefin etc.)

Selon la littérature, la certification MSC présente de nombreux avantages aussi bien pour les pêcheurs que pour les entreprises de transformation et de distribution. Premièrement, un prix supérieur peut-être perçu par les pêcheurs (Stemle et al., 2016 ; Fernandez Sanchez et al., 2020) et/ou par les transformateurs et les distributeurs (Roheim et al., 2011 ; Sogn-Grundvag et al.2013 ; Asche et al., 2015 ; Blomquist et al., 2015 ; Asche et Bronnmann, 2017). La certification permet aussi d'accéder et/ou de maintenir les parts de marché auprès des acheteurs ne demandant que du MSC (Ponte, 2008 ; Gulbrandsen, 2009 ; Hadjimichael et Hegland, 2015 ; Lallemand et al.,2016 ; Blandon et Ishihara,2021). Les pêcheries certifiées MSC auraient une meilleure image publique (Izquierdo-Peña et al.2020). Le MSC favoriserait également l'union des pêcheurs (Leadbitter et al.2006 ; Pérez-Ramírez et al., 2012a) et leur implication dans les processus de gestion des pêches (Pérez-Ramírez et al., 2012b, Foley et Mccay, 2014, Thomas Travaille et al. 2019).

Alors que le MSC s'impose dans l'industrie agroalimentaire du poisson blanc, certaines « pêcheries » européennes de poissons bleus² et notamment de petits pélagiques³ obtiennent elles aussi la certification MSC au début des années 2000. C'est le cas de la « pêcherie » de hareng (*Clupea harengus*) pêché au filet dérivant dans l'estuaire de la Tamise qui obtient la certification en 2000 et de la « pêcherie » de maquereau (*Scomber Scombrus*) pêché à la ligne par les anglais en 2001 (msc.org). La première « pêcherie » de sardine (*Sardina Pilchardus*) européenne à entrer en évaluation est celle de Cornouaille anglaise en 2007 (msc.org). Associée à la notoriété montante du MSC, la première certification MSC de sardines européennes amène d'autres clients à demander la certification. Les bolincheurs⁴ français du Golfe de Gascogne (GdG), qui sont alors majoritairement regroupés au sein de l'Association des Bolincheurs de Bretagne (ABB), demandent à entrer en évaluation en 2009 dans le but d'obtenir la certification MSC pour leurs captures de sardines (*Sardina Pilchardus*).

La technique de pêche à la bolinche est une technique permettant d'encercler les bancs de poissons et de les remonter à bord. C'est une technique sélective qui abîme très peu le poisson et qui a peu d'impact sur le milieu (Duhamel et al.,2010). En 2009, lors de l'entrée en évaluation, le stock exploité par les bolincheurs français est le même que celui exploité par les Anglais et les Espagnols (CIEM, 2009). Ce stock correspond aux sardines des zones 27.8 abd et 27.7 (Annexe I). En 2009, l'avis du Conseil International pour l'Exploration de la Mer (CIEM) conclut que ce stock de sardine est exploité à un niveau proche du RMD. La gestion du stock n'est pas soumise à des quotas. Après un an d'évaluation, les bolincheurs bretons obtiennent la certification MSC en 2010. En 2017, le CIEM considère que le stock de sardine exploité par les Français et les Espagnols n'est plus le même que celui exploité par les Anglais. Le stock exploité par les Français correspond aux sardines présentes dans la zone 27.8abd qui correspond au Golfe de Gascogne et dans les deux carrés 25^E5 et 25^E4 de la zone 27.7 qui correspondent à la Mer d'Iroise. L'utilisation d'un nouveau modèle pour évaluer l'état du stock conclut qu'il est surexploité. En 2019, les bolincheurs se font suspendre leur certification par MSC.

Si la demande de certification MSC obéit à la recherche d'avantages spécifiques (cf. paragraphe 3), il semble logique de supposer que la perte d'une certification MSC n'est pas sans impact sur une filière. Cependant, depuis la suspension, les bolincheurs ne semblent

² Poisson Bleu : appellation usuelle attribuée aux poissons pélagiques qui se caractérisent par une chair unie ou grisâtre. (ex : thon, maquereau, sardine etc).

³ Petits pélagiques : dans le cadre du projet DEFIPEL, les petits pélagiques étudiés sont : anchois, sardine, sprat, chinchard et maquereaux.

⁴ Bolincheur: nom donné à un navire équipé d'une bolinche. La bolinche peut être apparentée à une senne tournante de petite taille.

pas se mobiliser pour retrouver leur certification. De même, aucun article ou communiqué de presse ne fait état de l'embarras des acteurs de la filière face à la suspension.

Ainsi il est légitime de s'interroger sur la manière dont la perte de la certification MSC en 2019 par les bolincheurs exploitant la sardine (*Sardina Pilchardus*) dans le Golfe de Gascogne et en Mer d'Iroise a impacté la filière sardine Française en examinant les effets de sa mise en place au sein des maillons importants de la filière et en les comparant aux attentes qui avaient motivées la demande de certification.

La dynamique engendrée par la mise en place puis la perte de la certification MSC dans la filière sardine en France est un point intéressant pour le projet DEFIPEL. Ce projet, vise à caractériser les pêcheries de petits pélagiques françaises et les dynamiques observées sur les filières associées depuis les années 2000.

Aucune étude s'intéressant aux effets de la certification MSC sur la filière sardine en France ni sur des maillons spécifiques de cette filière n'est disponible. Or, si l'arrivée du MSC a entraîné de nouvelles dynamiques au sein de cette filière sardine, la perte du MSC est susceptible de l'avoir impacté. De ce fait, pour répondre à la problématique et pour cerner précisément les niveaux d'impacts de la perte de la certification MSC sur les acteurs de la filière, les dimensions suivantes doivent-être étudiées :

- Les motivations des pêcheurs (bolincheurs) à être certifiés MSC
- Les attentes de chaque acteur de la filière Sardine face à l'obtention de la certification MSC.
- Les changements provoqués par l'obtention du MSC au sein de la filière sardine que l'on nommera par la suite les « effets MSC »

L'étude est basée sur l'analyse des données disponibles (SACROIS via le Système d'Information Halieutique, rapports de FranceAgriMer, site internet du MSC) et sur des entretiens semi-directifs avec les acteurs de la filière. Les entretiens suivent des grilles construites à l'aide d'une revue de littérature systémique et de l'exploration des bases de données disponibles.

Dans un premier temps, une présentation de la filière sardine Française permet de donner des éléments de contexte, en mettant l'accent sur les maillons importants de la filière Sardine en France. Dans un second temps, le matériel et la méthode utilisés pour exploiter les données disponibles et construire la grille d'entretien sont détaillés. Les résultats provenant de l'analyse des données disponibles sont ensuite confrontés aux résultats des entretiens. Enfin, la pertinence de l'utilisation de la certification MSC dans le contexte particulier de la filière sardine en France ainsi que de la notion de durabilité établie par l'ONG sont discutées.

I. Présentation de la filière Sardine en France

1) Chiffres clés.

Un schéma de la filière sardine Française (figure 2) a été construit dans le cadre du projet DEFIPEL grâce aux données disponibles. Cependant, le fonctionnement de certains maillons et les interactions entre maillons restent encore à explorer. En effet, en dehors des données sur les débarquements, les importations, les ventes en halles à marée et la consommation apparente de sardine et les exportations, les données disponibles sont lacunaires sur les maillons intermédiaires. De plus, selon le maillon étudié, les tonnages sont exprimés parfois en équivalent poids vif (EPV), parfois en équivalent poids net (EPN), ce qui complique l'analyse détaillée des flux.

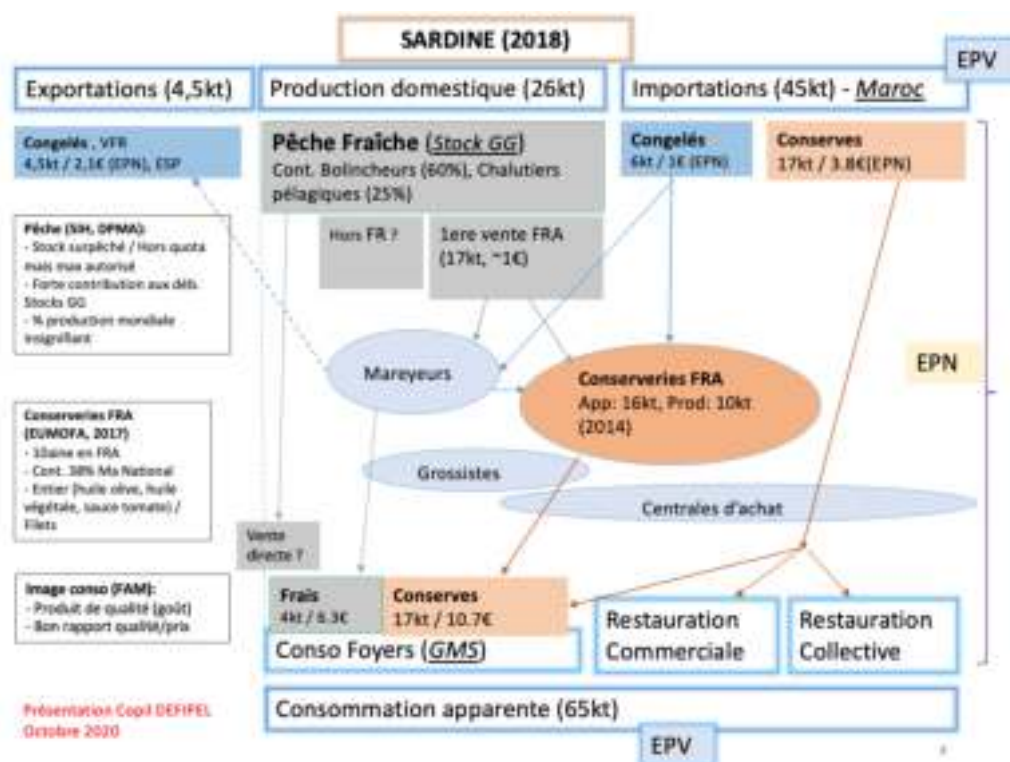


Figure 2 : Schéma représentatif de la filière sardine Française, chiffre de 2018. (Daurès et Alban, 2021). (NB : Les exportations sont à mettre au niveau de l'aval de la filière comme des débouchées)

En 2018, les débarquements français de sardine (*Sardina Pilchardus*) s'élèvent à près de 26 000 t (EPV) (données SIH-SACROIS) avec une majeure partie des captures en zone 27 La sardine représente, en quantité, la 1ère espèce issue de la pêche vendue en halles à marée avec 17 219 t (EPV)⁵ vendues en 2018 (FranceAgriMer, 2019a).

La consommation apparente de sardine en France est d'environ 65 000 t (EPV). S'agissant de la consommation en foyer, la sardine est majoritairement consommée sous forme de conserve (EPV). En 2018, 17 000 t (EPN) de sardine en conserve et 4 000 t (EPN) de sardine fraîche ont été achetées par les ménages Français (FranceAgriMer, 2019c). Les conserveurs sont donc des acteurs majeurs de la filière sardine en France.

⁵ Les ventes hors criée déclarées sur le portail de télé déclaration VISIOMer sont exclues.

Les débarquements français de sardine ne permettent pas d'assurer la consommation des Français. Des importations sont donc nécessaires. Elles sont de l'ordre de 25 227 t (EPN) en 2018 (FranceAgriMer, 2019d) et à environ 45 000 t (EPV). Le tableau 1 résume les importations de sardine. Elle est importée sous trois formes différentes. La sardine fraîche provient principalement d'Italie, la sardine congelée et la sardine en conserve majoritairement du Maroc (ce pays étant le plus gros pays producteur de sardine au monde⁶).

Tableau 1 : Tableau des 3 principales formes de sardine importées et leur pays d'origine. (source : Bilan commerce extérieur des produits de la pêche et de l'aquaculture, FranceAgriMer 2019, donnée de 2018)

Sardine sous forme :	Importation (EPN) 2018	Provenance principale (EPN)
Fraîche	2 902 t	Italie (1 478 t)
Congelé	5 621 t	Maroc (3 479 t)
En conserve	16 703 t	Maroc (12 563 t)

Les exportations françaises de sardine sont de 4 780 t (EPV) en 2018 (FranceAgriMer, 2019c). Ce chiffre est minime comparé à la consommation apparente nationale de sardine. Le débouché principal de la sardine débarquée en France est donc le marché national.

2) Débarquements de sardine (*Sardina Pilchardus*) en France

a- Historique des débarquements.

Les débarquements français annuels de sardine ont fortement changé depuis les années 2000 comme le montre la figure 3.

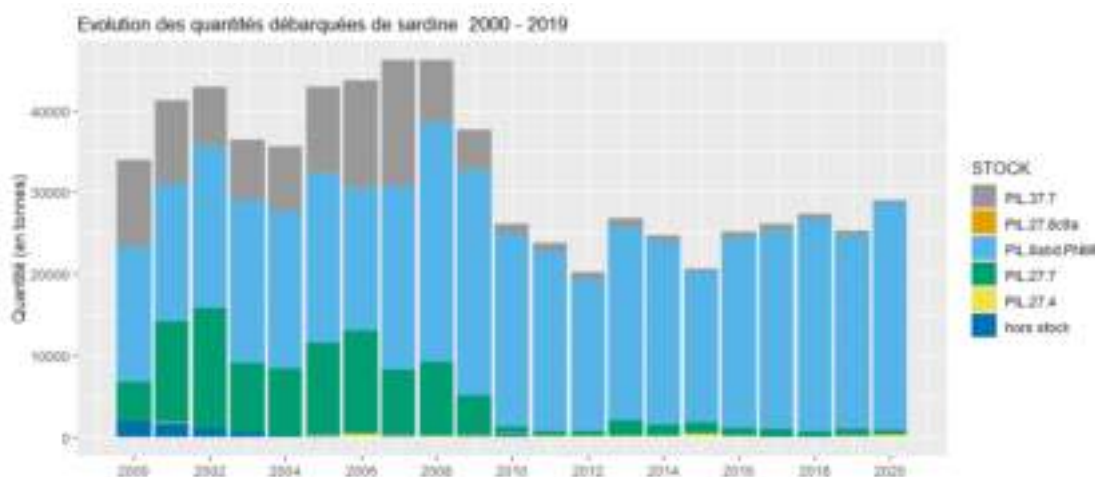


Figure 3 : Évolution des quantités de sardine débarquées selon les stocks entre 2000 et 2019 (Daurès et Alban, 2021 d'après données SIH-Sacrois).

Jusqu'en 2008, la sardine était exploitée par les navires français dans deux grandes zones selon la classification de la FAO : la 27 (Atlantique Nord Est) et la 37 (Méditerranée). La sardine de Méditerranée a progressivement diminué de taille et en teneur en oméga 3 (Ifremer.fr). Par

⁶ En 2018, 949 543 t équivalent poids vifs (Département de la Pêche Maritime du Royaume du Maroc, 2019) de sardine ont été débarquées par les navires Marocains

conséquent, la sardine méditerranéenne a perdu ses débouchés sur le marché de la conserve dans le Sud-Est de la France. Les débarquements de sardine en Méditerranée se sont pratiquement arrêtés en 2008 et la production de sardine s'est depuis concentrée en zone 27.

En février 2010 un arrêté préfectoral⁷ interdit la pêche professionnelle de la sardine en Baie de Seine à cause de contamination au PCB.

Les zones d'exploitation de la sardine se réduisent donc au Golfe de Gascogne (GdG) (zone 27.8.abd) ainsi qu'aux deux carrées 25^{E4} et 25^{E5} de la zone 27.7.e (Annexe I). Ces deux carrés correspondent à la limite du Parc Naturel Marin D'Iroise (PNMI). Dans la suite de ce rapport, la combinaison de ces deux zones est appelée « zone GdG-PNMI ».

A partir de 2010, la zone GdG-PNMI est la principale zone d'exploitation de la sardine en France. Les débarquements annuels de sardine dans cette zone oscillent autour de 25 000 t.

b- Navires exploitant la sardine en zone GdG-PNMI.

Selon la classification établie dans le cadre du WP4 du projet DEFIPEL, un navire cible la sardine quand il répond au moins à l'un des critères suivants :

- Il débarque au moins 50 t de sardine par an
- ou pêche au moins 1 tonne mais son chiffre d'affaires annuel dépend d'au moins 50% de ses débarquements de sardine .

56 navires répondent à ces critères en 2019 et sont majoritairement originaires de 2 grandes régions : la Bretagne et les Pays de la Loire.

En Bretagne il existe deux métiers : la bolinche et le chalut. Le métier de la bolinche est à l'origine de la quasi-totalité des débarquements dans les ports bretons comme le montre la figure 4. Les chalutiers pélagiques, dont le port d'attache est la Turballe, contribuent très faiblement aux débarquements de sardine en zone bretonne.

⁷ Arrêté n°10-20 du 8 février 2010 portant interdiction de la pêche des sardines (*Sardina Pilchardus*) dans certaines eaux maritimes littorales des départements de la Seine-Maritime, du Calvados et de la Manche en vue de la consommation et de la commercialisation (www.data.gouv.fr/fr/datasets/arrete-ndeg10-2010-du-08-fevrier-2010-interdiction-sardines/)

Débarquements PIL en tonnage 1) des navires de Pêche FPC zone 27, 2) des navires de Pêche FPC immatriculés en BZH et 3) des bolincheurs exclusifs immatriculés en BZH sur la période 2000-2019

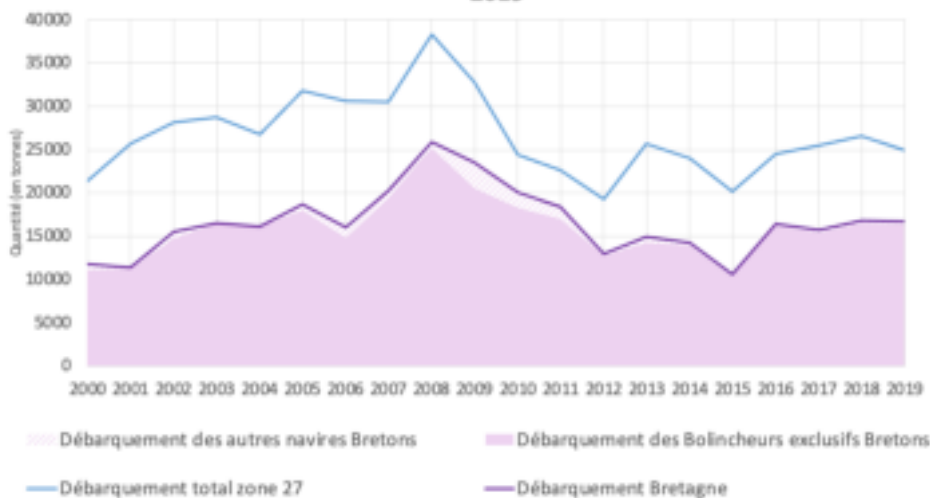


Figure 4 : Typologie des navires Bretons débarquant de la sardine en zone 27 (source : données SIH-SACROIS)

Les bolincheurs sortent pêcher à la nuit. Une fois leurs cuves remplies, ils rentrent au port pour débarquer les sardines qui seront vendues le matin même.

Les bolincheurs actifs sont actuellement au nombre de 24. Ils représentent 44 % des navires répondant aux critères d'inclusion de la classification DEFIPEL.

Les propriétaires des navires peuvent être classés en deux catégories :

- 1) le patron-pêcheur qui possède un navire et qui est embarqué.
- 2) l'armement qui peut posséder un ou plusieurs navires et qui engage des salariés pour partir en mer.

Les bolincheurs appartiennent, à part quasi égal, à des patrons-pêcheurs ou à des armements. Il y a quatre gros armements dont la Scapêche (propriétaire de 4 bolincheurs) et France Pélagique (propriétaire de 3 bolincheurs).

Les propriétaires des bolincheurs, sauf un, sont regroupés au sein de l'Association des Bolincheurs de Bretagne (ABB) depuis 2005. Les propriétaires des bolincheurs immatriculés en Bretagne sont aussi adhérents à l'Organisation de Producteurs « Les Pêcheurs de Bretagne » (OP LPDB). Deux bolincheurs sont immatriculés à Bayonne mais leur port d'exploitation se trouve en Bretagne. Leurs propriétaires respectifs sont adhérents à l'OP « Pêcheurs d'Aquitaine ».

A partir de 2010, les bolincheurs exclusifs bretons sont à l'origine des 3/4 des débarquements de sardines pêchées dans la zone GdG-PNMI (figure 5). Les chalutiers ligériens contribuent, en moyenne, à 21% des débarquements de sardine de la zone GdG-PNMI (figure 5). **Les débarquements de sardine en zone GdG-PNMI (et par conséquent en France) sont principalement assurés par les bolincheurs exclusifs Bretons.**

Contribution moyenne aux débarquements de sardine (*Sardina Pilchardus*) en zone GdG+PNMI par 1) les bolincheurs exclusifs bretons 2) les chalutiers ligériens et 3) les autres navires entre 2010 et 2019 (source : données SIH-SACROIS)

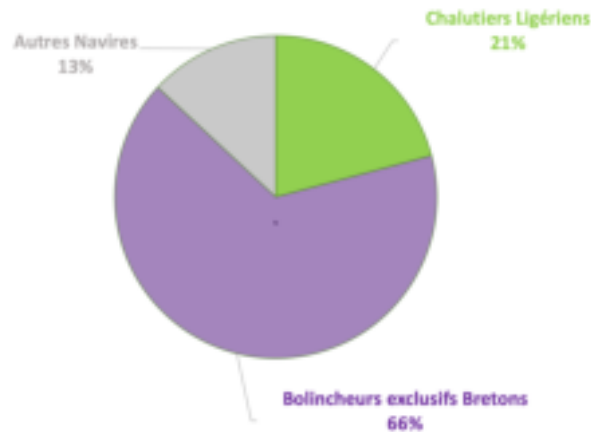


Figure 5 : Contribution moyenne aux débarquements de sardine en zone GdG-PNMI pour les bolincheurs exclusifs bretons et les chalutiers ligériens entre 2010 et 2019 (source : données SIH-SACROIS).

3) Débouchés des sardines débarquées par les bolincheurs exclusifs bretons.

a- Importance des débouchés nationaux.

Une fois débarquée, la sardine de bolinche part dans deux circuits de vente. Le premier correspond à la vente sous enchère qui se réalise systématiquement en criée. Le second correspond à la vente hors enchère durant laquelle les bolincheurs vendent leurs sardines directement aux acheteurs de gré à gré ou par contrats. Les acheteurs principaux de sardine de bolinche sont : les mareyeurs, les entreprises de congélation et les conserveurs. Les conserveurs achètent majoritairement en gré à gré.

Avant 2015, les achats hors enchères n'avaient pas pour obligation d'être déclarés à la criée. Seules les données basées sur les déclarations en criée, étaient disponibles. Comme une partie des ventes n'était pas référencée, les séries de données concernant les achats sont incomplètes avant 2015. Depuis 2015, tout achat doit être déclaré par les acheteurs à la criée⁸

Il y a trois débouchés pour la sardine de bolinche : la consommation en frais (surtout estivale), la consommation sous forme de conserve et la congélation pour l'export.

La conserve est le débouché principal de la sardine de bolinche.

Les conserveurs ont plusieurs canaux d'approvisionnement possibles Ils peuvent s'approvisionner auprès des bolincheurs (vente de gré à gré), des mareyeurs et des entreprises de congélation. Ils peuvent également compléter leurs approvisionnements en important de la sardine (sous forme congelée majoritairement).

La majeure partie des débarquements de sardine par les bolincheurs est absorbée par les conserveurs implantés en Bretagne. Selon Neveu (2019), il existe 11 conserveries spécialisées dans les conserves de maquereau et de sardine en Bretagne. Elles sont de taille hétérogène : 4 conserveries possèdent plus de 100 employés, 4 conserveries possèdent entre 10 et 100 employés et 3 moins de 10 employés.

⁸ Arrêté du 18 mars 2015 relatif aux obligations déclaratives en matière de pêche maritime (<https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000030439321>)

Les petites conserveries possèdent généralement une seule marque et vendent majoritairement leurs produits dans leurs propres magasins ou en épicerie fine. Les grosses conserveries possèdent généralement plusieurs marques et les lieux de distribution sont diversifiés : magasin de Grande et Moyenne Surface (GMS), magasin spécialisé (magasins bio etc), épicerie fine ou magasin propre.

Les grosses conserveries peuvent également sous-traiter pour des marques de distributeur (MDD) selon un cahier des charges précis élaboré avec leurs clients. Elles peuvent aussi vendre à des entreprises de Restauration Hors Domicile (RHD) ou exporter.

Ils existent donc différents canaux de distribution pour les conserveurs. Ces canaux de distribution sont quasi exclusivement limités au territoire national français.

La sardine pêchée par les bolincheurs est consommée quasi exclusivement en France.

b- Utilisation de la certification MSC pour les sardines de bolinche.

Une « pêcherie » MSC est certifiée pour une période de 5 ans. A l'issue de ce délai, elle est réévaluée dans le but de savoir si la certification MSC peut être reconduite de 5 années supplémentaires.

La certification MSC des bolincheurs bretons membres de l'ABB a été effective entre les années 2010 et 2019 avec une réévaluation en 2015. Les sardines pêchées par les bolincheurs membres de l'ABB ont été débarquées en étant étiquetées « MSC ».

Jusqu'en 2019, les entreprises achetant de la sardine aux bolincheurs avaient la possibilité d'être également certifiées MSC suivant le référentiel « chaîne de garantie d'origine ». Aujourd'hui, seules les entreprises certifiées selon ce référentiel peuvent vendre un produit certifié MSC. Les entreprises certifiées peuvent également décider d'utiliser ou non le logo MSC pour communiquer sur la certification. La figure 6 représente les entreprises pouvant prétendre à vendre des sardines certifiées MSC et à apposer le logo MSC sur leurs produits.



Figure 6 : Schéma des flux de produits certifiés MSC le long de la filière sardine de Bolinche

Pour qu'un produit fini soit certifié MSC, les flux de sardines doivent se faire uniquement entre entreprises certifiées. Si au moins un flux vers une entreprise non certifiée a lieu, le produit fini ne pourra ni être certifié ni porter le logo MSC. Par exemple, si une conserverie n'est pas certifiée MSC selon le référentiel « chaîne de garantie d'origine », cette dernière ne peut pas utiliser le logo MSC sur ces boîtes même si elle s'approvisionne directement aux bolincheurs ou à une entreprise de congélation certifiée.

Être certifié MSC a un coût. Les pêcheurs et les entreprises de l'aval voulant être certifiés MSC doivent payer un organisme tiers certificateur qui aura la charge de les évaluer selon les référentiels de MSC. L'utilisation du logo MSC est possible en payant des redevances annuelles directement à MSC. Le calcul du montant des redevances est disponible sur le site du MSC (Annexe II).

Du fait des coûts que cela engendre, toutes les entreprises de l'aval ne souhaitent pas être certifiées MSC. Ce sont les plus grosses entreprises qui font le choix de la certification. Cela se vérifie au sein du maillon « conserveurs » où les grosses conserveries ont été certifiées et ont utilisé le logo MSC alors que les petites conserveries n'ont pas voulu.

IMPORTANT : Dans la suite de l'étude et pour faciliter la lecture des résultats, l'utilisation du terme « entreprises certifiées » désigne les entreprises qui ont été certifiées MSC et qui ont payé des redevances à MSC pour utiliser son logo entre 2009 et 2019. A contrario, le terme « entreprises non certifiées » désigne celles qui n'ont jamais été certifiées et qui n'ont jamais utilisé le logo MSC.

II. Matériels & Méthodes

1) Revue de littérature.

Afin d'identifier les effets consécutifs à l'obtention d'une certification MSC par une « pêcherie » sur les filières associées, une recherche bibliographique approfondie a été réalisée. Le processus d'identification des effets est décrit dans la partie suivante.

a- Sélection des mots clés.

Pour des raisons de droit d'accès, seulement Web Of Science (WOS) a été consulté. Pour avoir les résultats les plus pertinents, il convient de trouver les mots clés adéquats pour que les résultats de la recherche ne soient ni trop larges, ni trop restreints. A titre d'exemple, le mot-clé « MSC » donnait plus de 2 000 résultats car c'est un sigle fréquemment utilisé en biologie cellulaire. Voici la combinaison de mots clés donnant les résultats les plus en adéquation avec le sujet de l'étude :

« MSC certifi* » or « MSC eco-labe* » or « Marine Stewardship Council » or « MSC Sustain* » or « MSC ecola* ».

256 résultats sont sortis. Les articles ont ensuite été classés selon le « nombre de fois cité » afin de commencer à étudier les articles les plus nommés dans la littérature scientifique. En tout, 49 articles ont été analysés.

b- Identification des effets MSC.

Les articles lus ont été référencés dans un tableau (Annexe III) en fonction de quatre informations essentielles :

- I. Le titre originel, la date, l'auteur(s) et le DOI de la publication
- II. Un résumé personnel en français faisant ressortir les points clés de l'article.
- III. Les effets MSC soulevés par les points clés.
- IV. Les maillons de la filière concernés par ces effets

Parmi les 49 articles lus, certains effets MSC ont été identifiés et apparaissent à plusieurs reprises parfois de façon contradictoire d'un article à l'autre. Par exemple un article peut conclure que la certification MSC permet aux pêcheurs de percevoir un prix supérieur en 1^{ère} vente et un autre que le prix supérieur n'est pas perçu par les pêcheurs.

Tous les effets identifiés dans la littérature ont d'abord été listés puis compilés pour faire des regroupements. Finalement, cinq effets MSC généraux ont été retenus.

Les effets MSC identifiés dans la littérature étaient observés dans le cas précis d'études prenant comme sujet un ou plusieurs exemples de « pêcheries » certifiées MSC. Afin de valider ou d'infirmer ces effets dans le cas de la pêcherie de Sardine de Bolinche, un travail de reformulation des effets « hypothétiques » a été effectuée. Ils sont regroupés dans le tableau 2.

Tableau 2 : Effets du MSC émergents de la littérature scientifique – Reformulation pour application à la filière Sardine

N°	Effet général du MSC	Reformulation pour application à la filière sardine
1	Le MSC permet d'unifier les pêcheurs dans l'exploitation et la gestion de la ressource. Cette unification passe par une meilleure communication. (Leadbitter et al.2006 ; Pérez-Ramírez et al., 2012a ; Pérez-Ramírez et al., 2012b, Foley et Mccay, 2014, Thomas Travaillie et al. 2019)	Les relations entre bolincheurs ont été modifiées avec le MSC. Le MSC a permis une meilleure communication entre les pêcheurs d'une part et entre les pêcheurs et les OP d'autre part. Les méthodes de gestion collective de la sardine ont aussi été améliorées avec le MSC.
2	Au niveau des débarquements, le prix au kilo des produits de la mer certifiés est plus élevé en 1 ^{ère} vente que les produits non certifiés. Les pêcheurs couverts par la certification perçoivent donc un prix supérieur. (Stemle et al., 2016 ; Fernandez Sanchez et al., 2020)	Les prix des sardines en 1 ^{ère} vente ont augmenté avec la certification MSC quel que soit le mode de ventes (enchère, gré à gré, contrat). Les bolincheurs couverts par la certification ont donc perçu un prix plus élevé pour leurs sardines.
3	Au niveau de la consommation finale ou de l'aval de la filière, les produits qui portent le logo MSC proposés par les transformateurs et les distributeurs sont vendus plus chers que les produits sans le logo MSC. Les entreprises de l'aval de la filière perçoivent un prix supérieur lors de la vente de leurs produits. (Roheim et al., 2011 ; Asche et al., 2015 ; Blomquist et al.2015 ; Asche et Bronnmann, 2017)	Les produits à base de sardine de bolinche et vendus avec le logo MSC se vendent plus chers que les produits sans le logo MSC. Les transformateurs et les distributeurs ont enregistré une augmentation du prix de vente de leurs produits.
4	La certification MSC permet de se différencier et de toucher de nouveaux acheteurs (internationaux ou nationaux) (Ponte, 2008 ; Gulbrandsen, 2009 ; Blandon et Ishihara,2021)	Les bolincheurs ont vendu leurs sardines à de nouveaux acheteurs. Les entreprises de l'aval de la filière ont pu vendre leurs produits à de nouveaux clients grâce à la certification MSC.
5	Le MSC permet de pérenniser les ventes auprès des acheteurs (internationaux ou nationaux) qui souhaitent désormais se fournir en MSC. (Ponte, 2008 ; Gulbrandsen, 2009 ; Hadjimichael et Hegland, 2015 ; Lallemand et al.,2016 ; Blandon et Ishihara,2021)	Les bolincheurs ont pu pérenniser les ventes auprès des entreprises qui leur achetaient déjà des sardines mais qui souhaitaient se fournir en sardine MSC. Les entreprises de l'aval ont pu pérenniser la vente de leurs produits auprès de leurs clients qui souhaitaient se fournir en produit MSC.

2) Données disponibles.

Les effets de la certification MSC peuvent être évalués dans un premier temps via les données disponibles et notamment les séries constituées sur la période 2000-2019 dans le cadre du WP4 du projet DEFIPEL.

a- Données SACROIS

SACROIS est une application opérationnelle de rapprochement, vérification et contrôle de cohérence de différents flux de données. Elle produit des séries de données de débarquements et d'effort validées. Les données SACROIS proviennent du Système d'Information Halieutique (SIH). Dans le cadre du projet DEFIPEL, les données SACROIS ont été regroupées dans une base de données permettant d'avoir les débarquements annuels de sardine (PIL) par navire français immatriculé au registre de la flotte européenne. Ces données de production ont été utilisées pour connaître les quantités de sardine débarquées par an par les navires en région Bretagne et dans les Pays de la Loire.

La liste des bolincheurs ayant été actifs entre 2000 et 2019 est aussi disponible grâce aux données du SIH. La liste permet de connaître le nom de la société propriétaire de chaque navire référencé par année. Ces données ont été utilisées dans le processus d'identification des patrons-pêcheurs ou armateurs à interroger.

b- Rapports de FranceAgriMer

Chaque année FranceAgriMer publie des rapports sur les données de ventes déclarées en halles à marée. Ces rapports contiennent pour chaque criée :

- la quantité en tonne et en valeur de sardine vendue
- la quantité en tonne des invendus de sardine
- le prix moyen du kilo de sardine.

Les séries disponibles couvrent la période de 2000 à 2020. Pour suivre précisément les tendances imputables aux bolincheurs bretons, dont la figure 4 montre qu'ils contribuent à la quasi-intégralité des débarquements de sardine BZH, les données disponibles par criée sont agrégées par région. On dispose ainsi de la quantité annuelle de sardines vendues (avec le prix moyen au kg) et invendues par région et par an.

c- Ressources disponibles sur le site "msc.org"

Le MSC met à disposition du public tous les documents publiés dans le cadre des processus de certification sur le site : <https://fisheries.msc.org>. Ces documents, datés, permettent de retracer la chronologie de la certification MSC des sardines pêchées par les bolincheurs membre de l'ABB. Cette chronologie est ensuite mise en lien avec les séries de données précédentes dans le but d'explorer les relations de cause à effet possibles dans les tendances observées.

Le site internet de MSC fournit la liste des bolincheurs couverts par la certification MSC entre 2009 et 2019. Cette liste est disponible dans les rapports finaux des évaluations. Cette liste a permis de construire une classification des navires dans le plan d'échantillonnage.

3) Réalisation d'entretiens semi-directifs

a- Construction du guide d'entretien

Une autre manière d'inventorier les effets de la certification MSC dans la filière sardine passe par des entretiens avec les acteurs de la filière. Pour cela, un guide d'entretien a été construit et adapté à chaque maillon interrogé (Annexe IV).

Le guide d'entretien est composé de trois parties qui sont :

⌘ Partie I : les questions introductives.

Elles permettent d'obtenir des informations sur les attentes et les motivations des acteurs face à la certification MSC.

⌘ Partie II : les questions centrales.

Elles permettent de savoir si l'arrivée du MSC a engendré des effets identifiés dans la revue de littérature et dans l'analyse des données disponibles et si ces effets ont eux-mêmes été impactés par sa perte. Les questions centrales posées diffèrent selon les maillons. Elles sont classées en 4 thèmes.

- Thème 1 : Organisation individuelle et collective des pêcheurs
- Thème 2 : Structuration du marché de la sardine en première vente

- Thème 3 : Approvisionnement des transformateurs et des distributeurs.
- Thème 4 : Prix et Débouchés des produits transformés

Les questions centrales sont complétées par des questions de relances utiles pour rediriger l'interlocuteur si besoins.

⌘ Partie III : les questions de perspective.

Elles permettent de savoir les attentes des acteurs concernant l'avenir de la sardine de bolinche française. Trois points sont abordés :

- Point 1 : Les acteurs sont-ils favorables à ce que les bolincheurs réobtiennent la certification MSC ?
- Point 2 : Quelles peuvent être les conséquences sur les acteurs si les « pêcheries » Marocaines de sardine obtiennent la certification MSC ?
- Point 3 : L'utilisation d'autres méthodes de différenciation de la sardine de bolinche est-elle envisagée ? (Indication Géographique Protégée (IGP), autre éco-certification).

b- Plan d'échantillonnage.

i. Identification des pêcheurs.

Les bolincheurs sont classés en cinq catégories selon les critères décrits dans la figure 7. Ce classement a été possible grâce aux données FPC du SIH (couple navire-armateur) couplées à une étude des archives des articles de presse du « Marin », du « Télégramme » et du « Ouest France ». Ces journaux relatent les événements liés à chaque bateau (rachat, changement de nom du bateau après rachat, travaux effectués).

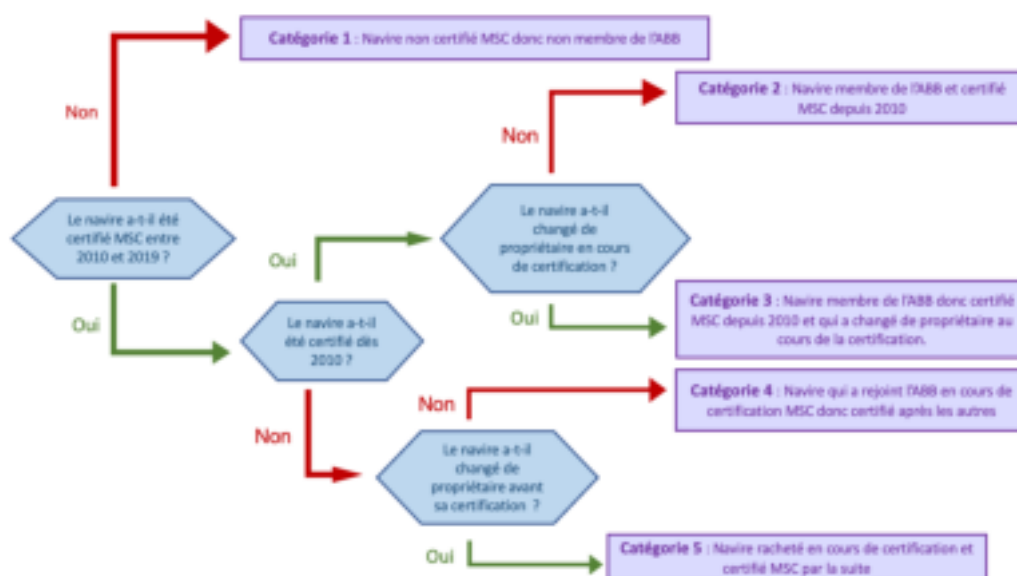


Figure 7 : Méthode de classification des navires par catégorie. (élaboration personnelle)

Les catégories sont ensuite hiérarchisées pour identifier quels propriétaires il est important d'interroger en priorité. Les propriétaires de la catégorie 2 sont les plus importants à interroger car ils ont été présents pendant toute la période de certification. Ils ont donc une vision plus globale des effets qu'a eu la certification MSC sur leurs activités. Les propriétaires de la catégorie 1 sont intéressants à interroger pour savoir pourquoi ils n'ont pas voulu être certifiés MSC et ceux de la catégorie 4 et 5 intéressant de leur demander pourquoi ils ont choisi d'être certifiés MSC finalement. En raison des changements de propriété des navires, les

propriétaires de la catégorie 3 n'ont pas une vision complète des effets de la certification sur l'ensemble de la période 2010-2019, et sont moins prioritaires pour les entretiens.

ii. Identification des acteurs de l'aval de la filière.

Parmi les acteurs de l'aval de la filière, les entreprises certifiées sont essentielles à interroger car plus susceptibles d'avoir été impactées par la perte de la certification MSC. La liste des entreprises françaises certifiées ayant payé la redevance pour l'utilisation du logo MSC pendant la période de certification a été obtenue auprès de MSC France. Elle contient : 2 mareyeurs, 2 entreprises de congélation, 6 conserveries, 3 grossistes et 3 distributeurs de produits congelés.

Les entreprises non certifiées peuvent malgré tout être indirectement impactées par la perte de la certification MSC. Il était donc également nécessaire de les interroger. Identifier les entreprises non certifiées s'est relevé difficile car aucune base de données recensant le nom des entreprises transformant de la sardine de bolinche n'est disponible. De ce fait, comme la sardine des bolincheurs est majoritairement consommée sous forme de conserve, l'accent a été mis sur les petits conserveurs présents sur le littoral Breton. Ils ont été identifiés via l'annuaire des professionnels des produits de la mer du magazine « PDM » et par une recherche internet. Cinq petits conserveurs ont été identifiés.

Il est aussi intéressant d'interroger les enseignes de distribution utilisant le logo MSC et notamment celles qui font sous-traiter la production de leur conserve de marque de distributeurs (MDD) auprès des conserveurs. Cette liste a aussi été obtenue auprès de MSC France. Le nombre de MDD utilisant le logo MSC est au nombre de 5.

Les structures représentatives d'un groupement d'acteurs comme l'Organisation de Producteurs Les Pêcheurs de Bretagne (OP LPDB), l'Association Bretonne des Acheteurs des Produits de la Pêche (ABAPP) ou encore la Fédération des Industries d'Aliments Conservés (FIAC) peuvent posséder une vision plus générale. Elles ont aussi été interrogées.

c- Réalisation des entretiens

Les acteurs identifiés ont été contactés soit par mail, soit par téléphone ou encore via le réseau social professionnel LinkedIn. Compte tenu des contraintes sanitaires imposées par la crise covid-19, les entretiens se sont déroulés soit par téléphone ou par visioconférence, soit en face à face. Le tableau 2 résume la prise de contact auprès des acteurs.

Les pêcheurs ont été difficiles à contacter par manque d'accès à leurs coordonnées. Seulement 4 propriétaires de navire ont pu être contactés, tous faisant partie de la catégorie 2. Parmi les entreprises certifiées, peu d'entretien ont pu être réalisés. Le maillon de la distribution est le plus difficile car les coordonnées sont peu disponibles et qu'aucun acteur n'a répondu à la sollicitation.

Tableau 3 : Acteurs interrogés suivant le plan d'échantillonnage.

			Population mère	Nombre d'acteurs contactés	Nombre d'entretiens
Propriétaires de bolincheurs et leurs représentants			31	5	4
Entreprises de l'aval de la filière et leurs représentants	Entreprises certifiées	Mareyage-Congélation	4	4	2
		Conserverie	6	6	1
		Grossiste	3	1	1
		Distribution et MDD	8	3	0
	Entreprises non certifiées	Conserverie	6	6	4

III. Résultats

Les entretiens avec les différents acteurs de la filière apportent une connaissance plus précise de la filière et permettent d'éviter des jugements hâtifs en mésinterprétant certaines tendances observées sous le seul angle du MSC. En effet, de nombreuses évolutions interviennent en parallèle de la certification MSC.

1) Dynamiques de la filière Française de sardine sur la période de 2000-2019 et rôle du MSC.

a- Évolutions des débarquements, des invendus et du prix moyen de la sardine entre 2000 et 2019.

L'exploration des données disponibles sur la période 2000-2019 permet de mettre en évidence des tendances et des ruptures qui sont confrontées aux dates clés du processus de certification MSC des bolincheurs membres de l'ABB (2009 : année d'entrée en évaluation, 2010 : obtention de la certification et 2015 : réévaluation de la certification).

i. Forte fluctuation dans les débarquements et les invendus.

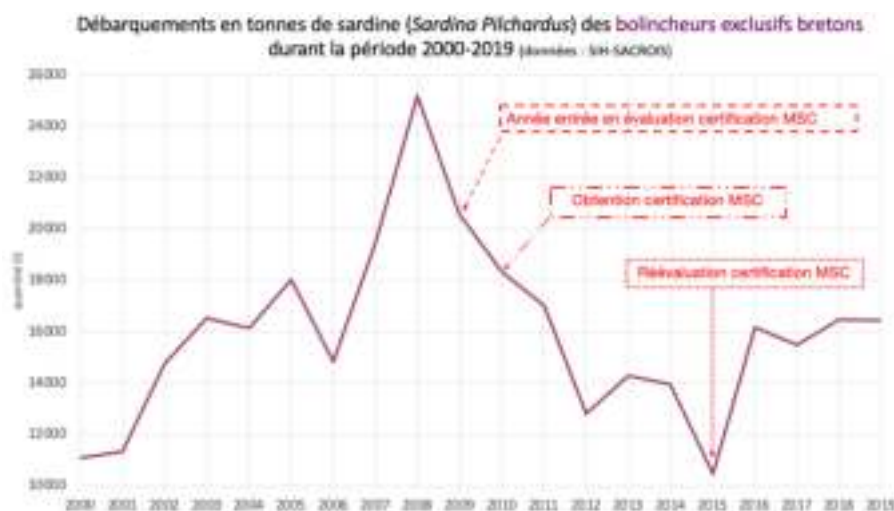


Figure 8 : Débarquements en tonnes de sardine (*Sardina Pilchardus*) pêchée par les bolincheurs exclusifs immatriculés en Bretagne sur la période 2000-2019 et dates clés de la certification MSC (données : SIH- SACROIS)

La figure 8 montre que les quantités débarquées par les bolincheurs bretons fluctuent fortement entre 2000 et 2019. Il y a d'abord eu une forte augmentation jusqu'en 2008 où le pic est atteint à environ 25 000 t (EPV). Elle est suivie d'une forte diminution à partir de 2009 et ce jusqu'en 2015 où les débarquements atteignent environ 10 500 t (EPV). Les débarquements des bolincheurs étant les principaux en zone 27, les tendances observées sont les mêmes sur l'ensemble de la zone 27 comme le montre la figure 4.

Les tendances des invendus (figure 9) suivent celles des débarquements avec un pic en 2008 avec 4 739 t (EPV). Cela représente 18% des débarquements effectués dans les ports bretons. En 2009, les invendus diminuent fortement jusqu'en 2015 où la quantité atteint 22 t (EPV) soit 0,2 % des débarquements bretons.



Figure 9: Quantité d'invendus de sardine (*Sardina Pilchardus*) en criée bretonnes entre 2000 et 2020 et date clés de la certification MSC des sardines de bolinche (source : rapports ventes déclarées en halles à marée)

Les fortes diminutions des invendus ont lieu en 2009 soit la même année que l'entrée en évaluation dans le but d'obtenir la certification MSC. Les invendus continuent de diminuer après l'obtention de la certification en 2010 et atteignent leurs minimums en 2015 soit la même année que la réévaluation de la certification MSC. Comme les séries de données disponibles s'arrêtent en 2020, il est impossible d'observer des tendances pouvant être mises en lien avec la perte de la certification MSC qui a eu lieu en 2019.

ii. Augmentation, à l'échelle française, du prix moyen du kilo de sardine en 1^{ère} vente.



Figure 10 : Évolution des prix moyens de la sardine vendue et déclarée en criées bretonnes et ligériennes entre 2001 et 2020 et dates clés de la certification MSC des sardines de bolinche (Données issues des rapports de 2002-2020 de FranceAgriMer sur les ventes déclarées en halles à marée)

L'étude de l'évolution des prix moyens de la sardine vendue et déclarée en criée bretonne met en évidence une augmentation des prix en deux paliers (figure 10). Un premier entre 2006 et 2011 et un second entre 2012 et 2020. Le calcul de la moyenne des prix moyens au kilo de la sardine en criée bretonne sur ces périodes donne : 67ct/kilo pour la période de 2006 à

2011 et 93 ct/kilo pour la période de 2012 à 2020. Le prix moyen au kilo de la sardine des bolincheurs augmente de 26 ct entre ces deux périodes soit de 39%.

Les dates clés de la certification MSC coïncident peu avec les paliers observés sur l'évolution des prix à la 1^{ère} vente. Il est donc difficile d'imputer cette évolution des prix au MSC.

D'autres explications sont évoquées par les acteurs lors des entretiens pour expliquer les tendances d'augmentation des prix moyen au kilo. Premièrement, l'arrêt des débarquements de sardine en Méditerranée en 2008 et en Manche en 2010 a été très bénéfique pour la sardine pêchée dans la zone GdG-PNMI qui s'est retrouvée en situation de monopole. Entre 2010 et 2020, la sardine de la zone GdG-PNMI ne trouve aucune autre « concurrente » sur le marché français, ce qui explique l'augmentation générale des prix moyen au kilo.

Deuxièmement, les acteurs interrogés soulignent que le marché de la sardine est en plein essor depuis les années 2010 ce qui explique l'augmentation générale des prix moyens au kilo des sardines pêchées en zone GdG-PNMI. Cela concerne aussi bien les sardines des bolincheurs bretons que les sardines pêchées par les chalutiers ligériens. En effet, la figure 10 met aussi en évidence une augmentation générale du prix moyen au kilo de la sardine pêchée par les chalutiers des Pays de la Loire entre 2006 et 2008.

Selon un des conserveurs interrogés, cet engouement nouveau pour la sardine a été possible grâce à la dynamique de certains acteurs qui ont réussi à « redorer » l'image de la sardine auprès des consommateurs. En effet, la sardine a longtemps été vue comme un produit peu noble mais certains conserveurs ont réussi à la montrer comme étant un « produit noble » en développant une image de marque auprès des consommateurs.

L'OP LPDB qualifie la période de 2009-2019 comme étant l'« d'âge d'or de la sardine » pour les bolincheurs.

Ainsi, les entretiens permettent d'infirmier l'idée selon laquelle l'obtention ou la perte de la certification MSC expliquerait les tendances observées. Au contraire, certains ont souligné que la sardine gagnant en popularité auprès des consommateurs, les bolincheurs ont trouvé opportun et judicieux de demander la certification MSC.

Par contre, il est difficile d'observer ce qu'il se passe depuis la perte de la certification MSC, les séries de données se terminant en 2020.

b- Mise en place d'un plan de gestion de la sardine en hiver, indépendamment du MSC.

En 2010, une restructuration du marché de la sardine en 1^{ère} vente a été nécessaire selon les pêcheurs et l'OP LPDB. Pour répondre à ce besoin, un plan de gestion hivernal du marché de la sardine a été mis en place en concertation avec l'OP LPDB et les bolincheurs adhérents. La certification MSC s'est instaurée parallèlement à ce plan de gestion mais elle n'a pas eu pour but de répondre à ce besoin de restructuration. Il est donc difficile de lui imputer un rôle dans les tendances observées précédemment.

i. Instauration d'un plan de gestion hivernal pour limiter les invendus.

Les entretiens avec les pêcheurs et l'OP LPDB confirme qu'avant 2009 il y a un réel problème de gestion dans la mise en marché de la sardine en hiver.

Premièrement, les quantités de sardine débarquées en hiver sont trop importantes et le marché n'est pas en mesure de pouvoir absorber l'ensemble de cette offre. Par conséquent les prix sont très bas durant cette période de l'année et la quantité d'invendus importante. Le prix le plus bas atteint pour le kilo de sardine est de 38 ct selon les acteurs interrogés.

Deuxièmement, certains propriétaires passent des accords avec des acheteurs. Ces accords sont considérés comme déloyaux par les autres propriétaires qui se retrouvent avec moins de garantie pour vendre leurs sardines. Ils sont alors obligés de vendre à bas prix voire même de toucher le prix de retrait. Cela provoque une grande disparité de revenu entre les propriétaires. Suite à cela, les bolincheurs ont la volonté de travailler plus en concertation dans le but de garantir à chacun la vente de leur sardine à un prix raisonnable en hiver.

Cette mauvaise gestion de la mise en marché de la sardine en hiver est un énorme problème pour l'OP LPDB au vu de l'arrêt imminent des aides aux retraits par le FEAMP⁹ ¹⁰. Sans changements, l'OP LPDB devra se porter acquéreur des invendus de sardines. Or au regard de la quantité d'invendus, cela n'est pas envisageable financièrement. L'OP LPDB doit réfléchir à une solution.

Entre la volonté des pêcheurs à travailler plus collectivement et la nécessité de l'OP LPDB d'anticiper la fin des aides aux retraits par le FEAMP, un plan de gestion hivernal de la sardine est mis en place. Le but de ce plan est de garantir des acheteurs à chaque bolincheur en hiver ce qui limite au maximum les invendus et donc leurs rachats par l'OP LPDB.

ii. Le rôle de l'OP « Les Pêcheurs De Bretagne » dans le plan de gestion hivernal de la sardine.

Il est décidé que seul le marché du frais sera « géré » par l'OP LPDB lors de la basse saison soit d'octobre à mai.

Le rôle de l'OP LPDB est de centraliser les commandes des acheteurs qui se portent acquéreur en criée le jour d'après. L'OP LPDB est parfois tenue de réévaluer (à la baisse) la demande globale car les acheteurs ont tendance à demander plus pour faire chuter les prix. Le rôle de l'OP est donc de réguler les captures entre navire en déterminant ce que le marché est en mesure d'absorber à j+1.

En effet, le total de la demande réévaluée est réparti équitablement entre tous les bolincheurs sortant en mer le soir même.

Par exemple, si les acheteurs demandent 75 t de sardine, l'OP va réévaluer la quantité qui sera vendu le lendemain en criée à 72 t et demandera donc aux 24 navires sortants (supposé que tous soient actifs) de pêcher chacun 3 t.

Dans ce plan de gestion hivernal, l'OP LPDB ne s'occupe pas du marché de la conserve pour les bolincheurs. Les conserveurs passent commande directement aux bolincheurs. La vente se fait ensuite selon le principe du gré à gré.

⁹ RÈGLEMENT (UE) No 1379/2013 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 11 décembre 2013 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture, modifiant les règlements (CE) no 1184/2006 et (CE) no 1224/2009 du Conseil et abrogeant le règlement (CE) no 104/2000 du Conseil (<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:354:0001:0021:FR:PDF>)

¹⁰ RÈGLEMENT (UE) No 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) no 2328/2003, (CE) no 861/2006, (CE) no 1198/2006 et (CE) no 791/2007 et le règlement (UE) no 1255/2011 du Parlement européen et du Conseil (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0508&from=FR>)

Si les pêcheurs respectent le plan hivernal, « toute sardine pêchée trouve un acheteur » et les invendus sont censés être inexistantes durant la basse saison. Le plan prévoit que l'OP LPDB peut se porter acquéreur de la sardine sous enchère si le prix au kilo de celle-ci descend en dessous d'un prix fixé par l'OP elle-même. Ce prix se nomme « prix d'ordre d'achat » et est égal à 70 centimes le kilo. Cette valeur est plus élevée que le prix de retrait en été car les incidents de marché sont moins susceptibles d'avoir lieu étant donné la forte implication de l'OP LPDB en basse saison. Néanmoins, si les navires ne suivent pas le plan de gestion hivernal, l'OP peut décider de ne plus les aider à vendre et peut baisser les prix d'ordre d'achat à 38 centimes le kilo. Le plan de gestion du marché de la sardine en hiver constitue donc un accord tacite entre les OP et les pêcheurs et les bolincheurs, qui dans leurs intérêts, se doivent de le respecter.

L'OP se désengage progressivement de la gestion du marché à la fin la basse saison. En haute saison, qui débute en mai/juin et prend fin en octobre, la sardine est plus facile à capturer et à vendre car elle présente des caractéristiques physiques qui facilitent sa commercialisation, selon les acteurs interrogés : elle est plus grasse et possède le bon moule¹¹ pour les industriels. C'est également durant cette période que les conserveries produisent le plus et qu'une demande pour de la sardine fraîche est exprimée par les particuliers. Comme l'OP LPDB n'a pas besoin d'aider les pêcheurs à trouver des acheteurs pour leurs sardines durant la haute saison, les prix d'ordre d'achat y sont fixés au plus bas (environ 38 centimes le kilo) et la quantité d'invendus minime.

c- Dynamiques des acteurs de la filière après l'obtention de la certification MSC.

i. Organisation inchangée pour les pêcheurs

L'arrivée de la certification MSC n'a eu aucun effet sur l'organisation individuelle et/ou collective des bolincheurs ni sur leurs manières de vendre la sardine.

Les pêcheurs interrogés expliquent cela par le fait que pour obtenir la certification MSC, ils n'ont pas eu à changer leurs méthodes de pêche pour satisfaire au « référentiel pêcheur » du MSC. Ils n'ont donc pas eu à s'adapter à de nouvelles pratiques. Ils pêchent et vendent la sardine de la même manière qu'avant le MSC.

ii. De nouveaux acheteurs pour les entreprises certifiées.

Parmi les entreprises certifiées interrogées, certaines confirment que la certification MSC leur a permis d'atteindre de nouveaux acheteurs dans les pays fortement demandeur du MSC. Cela concerne plus les entreprises de congélation et de commerce de gros.

Selon les acteurs interrogés les pays fortement demandeurs sont les pays anglo-saxons : Royaume Uni, Canada, ainsi que certains pays européens : Suisse, Allemagne, Pays-Bas et Portugal. Le Portugal est mentionné plusieurs fois comme un gros demandeur de sardine MSC. Ce pays est un gros importateur et exportateur de sardine en conserves (EUMOFA, 2017). Les entreprises portugaises font parties des clients que la certification MSC a permis d'atteindre pour certaines entreprises françaises.

Pour les conserveries certifiées, l'arrivée de la certification MSC n'a pas impacté leurs approvisionnements ni les débouchés de leurs produits à base de sardine provenant des bolincheurs bretons. En effet, comme la sardine de bolinche est consommée majoritairement sur

¹¹ Moule de la sardine : terme utilisé par les transformateurs pour parler de la taille de la sardine. Le moule correspond au nombre de sardines contenues dans 1 kilogramme (Le Gall, 1930). Par exemple, un moule supérieur à 25, est plus apprécié des conserveurs car il permet de placer dans une boîte de conserve environ trois sardines.

le territoire national français, leurs exportations vers les pays demandeurs de MSC ne se sont pas plus développées avec la certification MSC.

Cela est d'autant plus vrai que les conserveurs ont précisé que le prix moyen de la sardine de bolinche est trop élevé pour les acheteurs de ces pays. Les qualités organoleptiques de la sardine expliquent le prix moyen plus élevé pour la sardine des bolincheurs bretons (ce point sera détaillé plus précisément dans la suite de l'étude en 5.b.). Toujours selon les conserveurs interrogés, les consommateurs des pays fortement demandeurs du MSC préfèrent acheter une conserve avec une sardine de moins bonne qualité mais moins chère, la conserve de sardine n'étant pas considérée comme étant noble dans ces pays.

iii. Absence de nouvelle dynamique pour les entreprises non certifiées.

Interroger les entreprises non certifiées permet de confirmer que l'arrivée de matière première certifiée MSC n'a pas changé leurs approvisionnements. Le fait de ne pas être certifié ni d'utiliser le logo MSC n'a pas eu d'effet sur leurs ventes. La perte de la certification ne les a pas touchés non plus.

2) Diversité des motivations et des attentes entre acteurs concernant la certification MSC.

a- Deux motivations principales chez les bolincheurs.

Les entretiens avec l'OP LPDB et les bolincheurs permettent de mettre en évidence les motivations des bolincheurs à être certifié MSC. Elles sont au nombre de deux.

i. Volonté de légitimer la durabilité de leur technique de pêche

Avant 2010, les bolincheurs sont régulièrement attaqués par les ligneurs¹² de la pointe de Bretagne qui remettent en question la durabilité du métier de la bolinche. Lors des entretiens, il ressort que les bolincheurs caractérisent leur technique de pêche comme étant « vertueuse ». Selon les bolincheurs, la technique de la bolinche impacte peu l'environnement et permet de ramener du poisson d'aussi bonne qualité que celui pêché à la ligne. Les ligneurs se sentent donc menacés par les bolincheurs. Voyant les attaques récurrentes ternir leur réputation, les bolincheurs décident de se rallier pour répondre aux attaques des ligneurs. En 2005, ils créent l'Association des Bolincheurs de Bretagne (ABB). Cette association permet d'avoir plus de poids contre les ligneurs qui sont rassemblés au sein de l'association « Les Ligneurs de la pointe de Bretagne » et de parler d'une seule voix lors des échanges avec les autres maillons de la filière.

À la suite de la création de l'ABB, les membres souhaitent communiquer encore plus sur le caractère « vertueux » de leur technique de pêche et toucher le consommateur. Deux autres raisons expliquent le choix des pêcheurs de demander la certification MSC :

- la « concurrence » d'autres flottilles européennes ciblant la sardine également engagées dans un processus de certification MSC (Royaume-Uni, Portugal)
- le MSC est le seul programme reconnu mondialement pour certifier de la durabilité d'une pratique de pêche et donc susceptible de pouvoir améliorer leur image.

¹² Ligneur : nom donné aux bateaux de pêche pratiquant les métiers suivants : ligne à la main, ligne de traîne, cannes et palangre.

ii. Volonté de pérenniser la vente de sardine auprès des conserveries certifiées.

Par ailleurs, les pêcheurs confirment lors des entretiens que les acteurs de l'aval de la filière, et notamment les conserveries certifiées, les poussent dans cette voie. La mise en place de la certification MSC a pour but de garantir aux bolincheurs l'achat de leurs sardines par les conserveurs qui pourraient se tourner vers d'autres « pêcheries » européennes déjà certifiées MSC.

b- Deux motivations principales pour les entreprises certifiées.

Les entreprises certifiées ont deux motivations à l'être et à vendre de la sardine de bolinche MSC. Ces motivations sont expliquées durant les entretiens avec les acteurs de cette catégorie.

i. Volonté de montrer aux consommateurs leurs engagements dans les démarches durables.

La première motivation est de communiquer au public leur volonté d'inscrire leur entreprise dans une démarche de durabilité. En effet, l'entretien avec l'une des plus grosses conserveries françaises certifiées démontre qu'elle a une réelle attente vis-à-vis de la filière pour travailler de manière plus responsable et notamment au travers d'une bonne gestion des stocks de sardine. Elle précise qu'avant les années 1990, les bolincheurs n'ont pas de réelle gestion du stock. C'est grâce à l'amélioration des pratiques de pêches à la fin des années 90 que les entreprises peuvent commencer à s'engager auprès des consommateurs dans la voie de la durabilité et communiquer sur ce sujet.

La sensibilité croissante des consommateurs face à l'éco-étiquetage les encourage aussi dans cette voie. Les entreprises choisissent de se tourner vers la certification MSC car elles ont conscience de sa notoriété auprès des consommateurs sur le plan international.

ii. Volonté d'accéder à de nouveaux acheteurs et/ou de pérenniser les ventes.

La deuxième motivation est de pouvoir accéder à de nouveaux acheteurs et/ou de maintenir les ventes auprès des pays qui sont devenus extrêmement demandeur du MSC.

Cependant, pour la seule conserverie interrogée appartenant à cette catégorie, la conquête de nouveaux acheteurs ne constitue pas une attente majeure puisque leurs produits destinés à l'exportation ne sont pas fabriqués à partir des sardines pêchées par les bolincheurs français.

c- Aucune attente de la part des entreprises non certifiées.

Bien que leur matière première soit certifiée MSC, les entreprises non certifiées n'ont aucune attente vis-à-vis de la certification étant donné qu'elles n'utilisent pas le logo MSC sur leurs packagings. La raison principale à ne pas être certifiées MSC est le prix de la certification et des redevances annuelles. En effet, elles mentionnent toutes un coût beaucoup trop élevé par rapport à leur chiffre d'affaires. Ce n'est donc pas rentable pour elles.

En outre, les entreprises non certifiées interrogées sont majoritairement des conserveries qui vendent dans leurs magasins propres et qui ne font quasi aucune exportation. Ces conserveries ont donc affirmé que le MSC ne leur est pas utile car elles vendent plus une image de marque qu'un produit qui a besoin d'être certifié pour se démarquer dans le rayon conserve d'une GMS.

3) Perte du MSC : des niveaux d'impacts différents suivants les acteurs.

La conclusion majeure de l'ensemble des entretiens est que la perte de la certification MSC a eu des niveaux d'impact différents suivant les acteurs en fonction des effets que la certification a eu sur chacun d'entre eux.

a- Aucun impact pour les bolincheurs.

Les entretiens confirment que l'obtention de la certification répond aux attentes des bolincheurs. En effet, ils pérennisent leurs ventes auprès des entreprises certifiées et leur technique de pêche est reconnue comme « vertueuse » et durable par l'ensemble des acteurs de la filière dont le consommateur.

Bien que la certification MSC semble essentielle aux bolincheurs pour pérenniser les ventes auprès des conserveurs à l'époque de l'entrée en évaluation MSC, la perte de la certification ne menace pas cette pérennité.

L'OP LPDB, explique que les conserveurs construisent presque l'entièreté de leurs stratégies marketing sur l'image de la sardine de Bretagne. Les conserveurs ont besoin de l'identité régionale de cette sardine qui se construit indépendamment de la certification.

L'image durable de la bolinche n'est pas non plus remise en question par la perte de la certification puisqu'elle est due à l'état du stock de sardine et non à la technique de pêche en elle-même.

Comme l'arrivée de la certification MSC n'a pas eu d'effet sur leurs pratiques de pêche, la perte de la certification n'impacte pas non plus leurs manières de produire la sardine.

b- Léger impact pour les entreprises certifiées.

Pour les conserveries certifiées l'impact est minime étant donné que leurs produits sont majoritairement vendus et consommés sur le territoire national français. Pour eux, la France ne fait pas partie des pays fortement demandeur du MSC à l'exception de quelques enseignes de distribution. La certification n'est donc pas une condition nécessaire pour atteindre le marché français. Seulement quelques enseignes de distribution françaises privilégient la vente de produits MSC mais comme personne ne peut satisfaire à leur demande actuellement, elles continuent de se fournir en sardine provenant des bolincheurs français.

Les sardines de Cornouaille Anglaises sont certifiées MSC mais leurs débarquements sont trop faibles pour pouvoir assurer les quantités produites par les entreprises françaises. Elles sont aussi trop grosses pour les conserveurs français selon eux.

Faute de pouvoir trouver des sardines certifiées MSC, ces enseignes sont contraintes d'enlever le logo MSC de leurs produits sans que cela n'impacte leurs ventes sur le territoire français.

Pour les entreprises certifiées autres que les conserveurs, la perte de la certification MSC leur fait perdre des ventes auprès de clients dans les pays fortement demandeur du MSC et notamment au Portugal. Cependant, ces entreprises confirment durant les entretiens que ces clients ne représentent qu'une petite partie de leur clientèle. Elles rebondissent en s'orientant vers d'autres marchés limitant ainsi l'impact de la perte de la certification.

c- Aucun impact pour les entreprises non certifiées

Les conserveries non certifiées ne sont pas impactées par la perte de la certification car leur clientèle correspond :

- soit à des acheteurs avertis qui connaissent la technique de pêche utilisée et la qualité du produit qui lui est associée. Ces clients n'ont pas besoin d'un logo MSC pour savoir ce qu'ils achètent.
- soit à des consommateurs de passage qui veulent acheter un produit local pour découvrir de nouvelles saveurs et un savoir-faire, ou ramener un « souvenir » de vacances.

4) Divergences des avis sur la ré-obtention du MSC pour la sardine de bolinche.

a- Avis défavorable de la part les bolincheurs.

Les pêcheurs interrogés ne souhaitent pas redemander la certification MSC. Les entretiens mettent en évidence que lors de la demande de certification, les bolincheurs ne savaient pas trop à quoi s'attendre une fois que la certification obtenue. Maintenant qu'ils ont le recul nécessaire, ils ne pensent pas que la certification leur soit vraiment utile. Plusieurs raisons sont évoquées.

- Premièrement, la certification est trop contraignante en termes d'audit et surtout très coûteuse (l'évaluation en 2009 et la réévaluation en 2015 a coûté environ 30 000 € chacune et à cela s'ajoutent 6 000 € d'audit annuel).
- Deuxièmement, comme leur motivation majeure est de mettre en évidence la durabilité de leur technique de pêche et que la perte de la certification MSC n'impacte pas cette image, réobtenir la certification MSC ne leur semble plus utile.
- Troisièmement, les bolincheurs ne sont pas d'accord avec les compromis à faire pour réobtenir la certification MSC. En effet, des niveaux de captures doivent être instaurés entre les pêcheurs espagnoles et les bolincheurs bretons mais les deux parties sont en désaccord sur les chiffres négociés. Les explications à suivre sur le point névralgique de la négociation ont été fournies par l'OP LPDB lors de l'entretien.

Les bolincheurs espagnols et les bolincheurs français exploitent le même stock de sardine (stock de la zone PNMI-GdG). Comme les deux nations sont demandeuses de la certification, MSC doit procéder à une « harmonisation des pêcheries ». Ce qui implique que les deux clients sont évalués lors de la même évaluation et qu'ils doivent se mettre d'accord sur une gestion commune de la ressource. Pour réobtenir la certification les deux nations doivent s'entendre sur leur niveau de capture respectif. En effet, le MSC exige que le niveau de captures totales autorisé pour les deux nations diminue pour revenir vers un niveau d'exploitation proche du Rendement Maximum Durable (RMD). La quantité pêchée par les deux nations doit être équivalente à 27 000 t. Cependant les négociations sont au point mort depuis la perte de la certification. Les Espagnols demandent un niveau de capture égale à la moyenne de leurs trois meilleures années de pêche soit 10 000 t. Les bolincheurs français doivent donc se contraindre à pêcher 17 000 t au lieu de leurs 25 000t annuelles pour arriver au quota de 27 000 t imposé par le MSC. Les bolincheurs français ne veulent pas se contraindre aussi drastiquement alors que le marché absorbe parfaitement leurs productions actuelles. Pour eux, la ré-obtention de la certification MSC au détriment de leurs ventes ne leur semble pas avantageuse.

b- Avis plutôt favorable de la part des entreprises certifiées.

Les avis concernant la ré-obtention de la certification MSC sont mitigés au sein de la catégorie des entreprises certifiées.

Les conserveries certifiées interrogées qui exportent très peu de conserve de sardine de bo-linche ne voient pas la re-certification MSC comme une obligation car elle n'est pas une contrainte majeure pour atteindre des marchés en France. MSC ou pas, la sardine se vend de la même manière auprès des consommateurs français qui sont plus regardant de l'origine française de la sardine que de la certification MSC. D'après les gros conserveurs, être certifié MSC apporte toujours un plus pour être bien vu aux yeux des consommateurs mais ce n'est pas une nécessité.

Les entreprises certifiées qui ont perdu des clients dans les pays fortement demandeurs du MSC sont plus favorables à la ré-obtention de la certification MSC car cela leur permettrait de potentiellement les récupérer (notamment le Portugal qui constitue une grosse part du marché selon les entreprises interrogées).

c- Pas d'avis de la part des entreprises non certifiées.

Les entreprises non certifiées ne se sont pas exprimées sur cette question de la ré-obtention de la certification MSC.

5) De nouvelles perspectives dans un contexte en constante évolution

a- Chronologie des différentes certifications MSC de sardine.

Comme expliqué dans la première partie, les entreprises de la filière française de sardine peuvent s'approvisionner tant en France que dans d'autres pays. De nombreuses flottilles européennes et africaines exploitent également la sardine. La filière mondiale de la sardine est une filière dynamique avec beaucoup d'échanges entre les pays et la certification MSC a été une initiative prise conjointement dans plusieurs pêcheries comme le montre la frise chronologique de la figure 11.

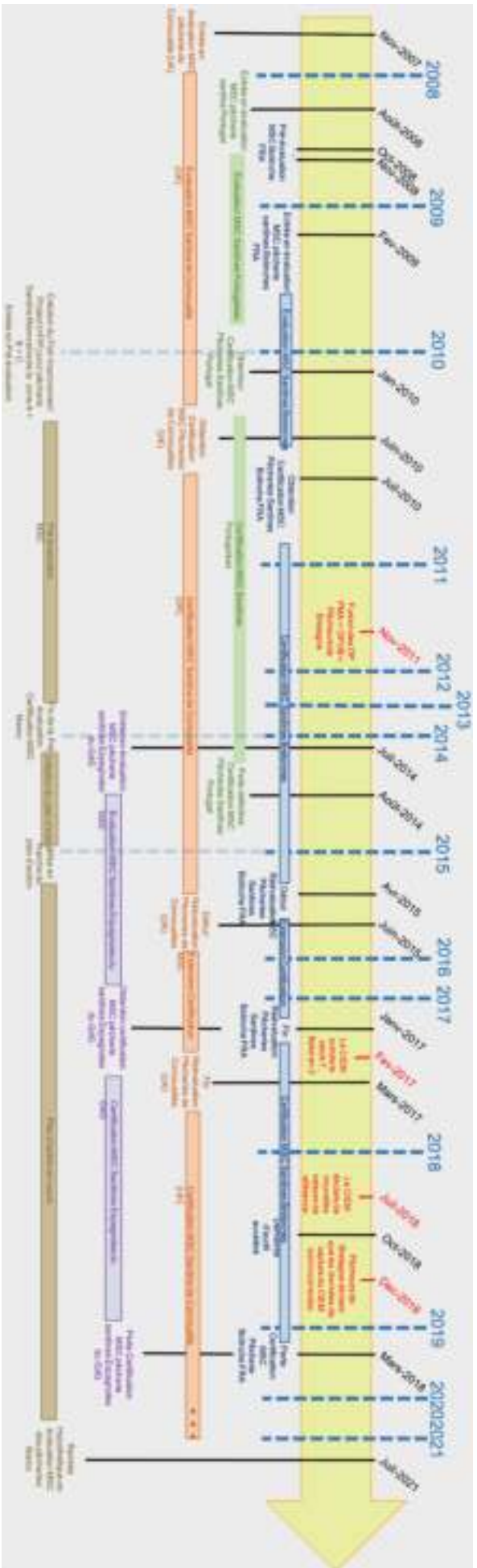


Figure 11 : Frise chronologique des différentes certifications MSC pour les « pêcheries » de sardines européennes (Royaume Unie, Portugal, France, Espagne) et Marocaine. (élaboration personnelle)

b- Menace potentielle de la certification MSC des sardines du Maroc ?

En 2014, le département de la pêche maritime du Maroc s'est engagé dans une démarche de « Fishery Improvement Project » (FIP) pour les captures de sardine. Le FIP-sardine est un projet de réorganisation de la gestion de la ressource et des pratiques de pêches dans le but de satisfaire le référentiel « pêcheur » du MSC et d'obtenir la certification. Le projet FIP-Sardine du Maroc devrait prendre fin en juillet 2021 avec l'entrée en évaluation MSC de la flottille de sardiniers marocains composée de chaluts pélagiques et de sennes tournantes (fisheryprogress.org). Cette démarche a pour but 1) de répondre à l'évolution constante du marché international des produits de la mer éco-certifiés 2) de préserver la position concurrentielle de l'industrie halieutique marocaine sur les marchés traditionnels de plus en plus exigeants (Département de la Pêche Maritime, 2019a).

Les Marocains sont les plus gros producteurs de sardine du monde. Si les sardines pêchées par les Marocains sont certifiées MSC, cela aura des conséquences diverses selon le marché considéré. En effet, les acteurs ont expliqué que les sardines françaises et marocaines occupent deux places différentes sur le marché mais peuvent parfois se retrouver en concurrence.

i. Des approvisionnements différents en fonction des types de marques.

Les grosses conserveries peuvent avoir plusieurs marques. Or, l'origine de la sardine diffère en fonction de la marque (figure 12).

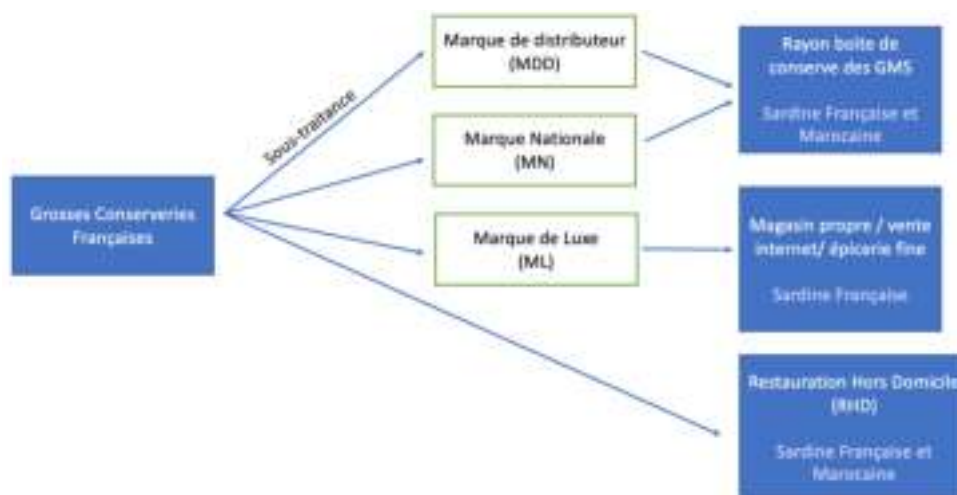


Figure 12 : Circuit de distribution des boîtes de conserves de sardine sur le marché national et leur composition en sardine française et marocaine (élaboration personnelle)

En fonction de la demande du client, les sardines peuvent être françaises ou marocaines.

Les conserves Marque De Distributeurs (MDD) sont souvent des produits « d'entrée de gamme », c'est la sardine marocaine qui est privilégiée car moins chère.

Pour les conserves de Marque Nationale (MN), la provenance de la sardine diffère aussi. Dans le cas de la conserverie interrogée, la MN utilise soit des sardines marocaines pour les boîtes de conserve dites d'« entrée de gamme ». Soit des sardines françaises pour les boîtes de

conserve « premium » composées d'un produit plus « noble » car de meilleure qualité (ce point sera détaillé en 5.b)

Le cahier des charges des ML privilégie toujours la sardine pêchée par les bolincheurs français pour proposer un produit noble.

Certaines conserveries possèdent également une marque dédiée à la distribution en magasin bio où la sardine des bolincheurs est aussi la sardine imposée par le cahier des charges.

Pour la RHD, la provenance des sardines diffère également suivant la commande du client.

L'arrivée du MSC pour les sardines du Maroc peut avoir plus ou moins de conséquences suivant les débouchés finaux des sardines (MDD, MN, ML, RHD).

Pour les MDD et les MN d'entrée de gamme utilisant comme matière première des sardines marocaines, cela serait une vraie aubaine si l'obtention de la certification ne s'accompagnait pas d'une hausse des prix de la sardine marocaine. Cela leur permettrait de se différencier et de se démarquer fortement des autres produits présents dans le rayon conserve des GMS, le tout, en exploitant une sardine moins chère que les sardines françaises. En 2018, la sardine d'origine marocaine est à 21 ct/kilo pour la sardine marocaine (Département de la Pêche Maritime, 2019b) alors que la sardine de bolinche d'origine française à 0,92 ct/kilo (FranceAgri-Mer, 2019b).

Les conserveurs pourraient également élargir les débouchés à l'export dans les pays fortement demandeur du MSC, notamment le Portugal qui se fournit actuellement uniquement en sardine Anglaise certifiée MSC à environ 1,42 € le kilo selon les acteurs interrogés.

Cependant, pour les MN des gammes « premium » et les Marque de Luxe (ML) des conserveries françaises, l'arrivée de la certification MSC pour les sardines du Maroc ne changerait rien car les stratégies marketing de ces marques ont été construites sur l'image de la sardine bretonne. Pour être en adéquation avec l'image du produit qu'elles proposent à leurs clients, les conserveries ne peuvent pas changer leurs approvisionnements pour de la sardine marocaine. Le seul problème soulevé par l'un des conserveurs interrogés est que si les acheteurs de la sardine de bolinche se tournent définitivement vers les sardines marocaines, les bolincheurs français pourraient être tentés de baisser leur quantité de pêche et mettre à mal l'approvisionnement des conservateurs utilisant la sardine française.

Pour les usines de transformations qui vendent sur le marché de la RHD, l'arrivée du MSC pour les sardines marocaines serait très intéressant. Cela leur permettrait de se différencier sur les appels d'offres publics. En effet, la loi du 30 octobre 2018¹³ vise à favoriser le choix de produits durables par les entreprises de restauration collective. La loi fixe un objectif de 50% de produits de qualité ou locaux (dont 20% de bio) dans l'approvisionnement de la restauration collective à compter du 1er janvier 2022.

ii. Des qualités organoleptiques différentes.

Les acteurs interrogés ont décrit la sardine des Marocains comme étant de moins bonne qualité que la sardine pêchée par les bolincheurs français. Selon eux, la sardine pêchée par les bolincheurs est d'une qualité optimale. Cette qualité supérieure repose sur trois aspects :

- la sardine en elle-même possède des caractéristiques biologiques, notamment sa richesse en oméga 3, qui lui confère des propriétés organoleptiques particulières.
- ses propriétés organoleptiques sont conservées par la technique de la pêche à la bolinche qui évite d'abîmer le poisson quand il est remonté à bord.

¹³ LOI n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous

- les procédés mis en place (cuves réfrigérées) pour transporter le produit entre la zone de capture et le port de débarquement conserve sa fraîcheur.

La combinaison de ces trois facteurs fait que les qualités organoleptiques de la sardine sont préservées jusqu'au moment de la transformation, ce qui se ressent à la dégustation du produit final.

D'après les personnes interrogées, la sardine marocaine ne sera jamais d'aussi bonne qualité que la sardine pêchée par les bolincheurs. La raison principale est que les techniques de conservations optimales ne sont pas encore maîtrisées le long de la chaîne de commercialisation bien que certaines entreprises marocaines évoluent dans ce sens. Pour le moment, la fraîcheur de la sardine marocaine est difficile à conserver ce qui aboutit à un produit final de moins bonne qualité gustative. Pour certains pêcheurs interrogés, les techniques de conservation représentent le facteur limitant à l'utilisation de la sardine du Maroc par les transformateurs actuellement. La certification MSC ne permettra pas d'améliorer la qualité gustative de la sardine marocaine. Ils ne se sentent donc pas directement menacés par la sardine du Maroc.

Cependant, certains acteurs font part de leurs inquiétudes vis-à-vis de l'amélioration des méthodes de conservation au Maroc qui permettrait d'offrir une sardine de la même qualité que la sardine française mais à moindre coût pour les conserveries implantées là-bas.

Pour finir, un dernier facteur limite l'approvisionnement en sardine marocaine pour les entreprises françaises qui n'ont pas d'usine au Maroc. Malgré un prix en 1^{ère} vente peu élevé, les coûts de stockage et de transport rendent le prix final de la sardine marocaine pratiquement identique à celui de la sardine française. Les entreprises françaises qui ne possèdent pas d'usines de transformation au Maroc trouvent donc plus logique et bénéfique de se fournir en sardine française, de meilleure qualité, pour le même prix. C'est aussi pour cette raison que l'arrivée de la certification MSC pour les sardines du Maroc ne représente pas une menace directe pour la production de sardine française.

c- Autres pistes de différenciation de la sardine de bolinche sur le marché national

i. L'Indication Géographique Protégée (IGP).

Selon la définition de la commission européenne : « l'IGP met en évidence le lien entre la région géographique concernée et la dénomination du produit, lorsqu'une qualité particulière, une réputation ou d'autres caractéristiques sont essentiellement dues à l'origine géographique » (inao.gouv.fr). Les produits labellisés IGP sont reconnaissables via un logo jaune et bleu (voir figure 13).



Figure 13 : Logo du label IGP

Lors des entretiens, la majorité des acteurs interrogés montre un vif intérêt pour valoriser la sardine pêchée par les bolincheurs à l'aide d'une IGP. Les pêcheurs souhaitent inscrire leur sardine dans une démarche de produit local et d'un savoir-faire unique. Les conserveurs interrogés sont aussi fortement favorables à la mise en place d'une IGP pour les mêmes raisons.

Puisque les sardines françaises sont consommées majoritairement par les Français cela serait plus pertinent d'utiliser une IGP plutôt que la certification MSC. En effet, selon les consommateurs, le consommateur français est plus enclin à acheter un produit étiqueté « local » plutôt qu'un produit étiqueté MSC dont la signification réelle est peu connue. Une étude réalisée par MSC en 2018 conclut que 31% des consommateurs de produits de la mer ont au moins une certaine compréhension de leur logo (MSC, 2018)

Inversement, une IGP moins connue que le MSC à l'étranger ne serait pas pertinente pour la sardine destinée à l'export. De même pour les groupes de distributeurs qui ont une stratégie plus centrée sur les produits de la mer issus de la pêche durable, le MSC est plus adapté.

ii. Nouvelles stratégies de différenciation : exemple du logo « pêche responsable » de la Maison Chancerelle.

Suite à la perte de la certification MSC par les bolincheurs, certaines entreprises ont développé des techniques de contournement à la certification MSC en créant leur propre référentiel de durabilité. C'est le cas de la Maison Chancerelle qui a créé sa propre éco-certification nommée « pêche responsable » (figure 14). La certification est donnée après évaluation par un organisme tiers comme dans le cas de la certification MSC.



Figure 14 : Logo « pêche responsable » de la certification créée par la Maison Chancerelle pour ses propres produits

C'est la perte de la certification MSC pour les sardines de bolinche et pour le maquereau qui a accéléré la création et la mise en application du logo « pêche responsable » par la Maison Chancerelle

En effet, un des points évoqués lors des entretiens est que la certification MSC se base sur des évaluations fortement changeantes. La certification n'est jamais garantie et peut donc être perdue du jour au lendemain. Cela représente un problème pour les entreprises qui s'engagent auprès des consommateurs à vendre des produits issus de la pêche durable. Une fois la certification MSC perdue, le message envoyé aux consommateurs est que l'entreprise a échoué dans ses objectifs de durabilité. Pour être en adéquation avec leurs engagements, les entreprises doivent rassurer leurs clients et leur expliquer que la technique de pêche n'a pas changé. En mettant en place leur propre logo, la Maison Chancerelle peut donc contrôler ce qu'elle ne pouvait pas contrôler avec le MSC. A travers ce logo, elle communique autour des valeurs de l'entreprise (aspect environnemental et social de la durabilité) pour informer les consommateurs.

Cependant, l'utilisation d'un nouveau logo n'est pas sans obstacle. La Maison Chancerelle souligne que la création de ce logo a soulevé des difficultés d'acceptation de la part de certains de leurs clients qui avaient une préférence pour la certification MSC (notamment les suisses et les allemands).

Les clients achetant en magasin bio étant beaucoup plus avertis sur la certification MSC que les clients achetant en GMS, elle a aussi dû convaincre les enseignes de magasins bio de commercialiser des produits avec le logo « pêche responsable ».

IV. Discussion

1) MSC : une certification impertinente pour un marché presque exclusivement national ?

La sardine pêchée par les bolincheurs Bretons étant une des seules disponibles à la vente à partir de 2010, les bolincheurs n'ont pas besoin de fortement se démarquer sur le marché. En effet, les sardines pêchées par les bolincheurs sont déjà des sardines qui possèdent des attributs spécifiques permettant de les différencier sur le marché par rapport aux sardines françaises de chalutier. Selon les acteurs interrogés, la sardine de bolinche se différencie des autres par ses qualités organoleptiques. Comme expliqué précédemment, ces qualités organoleptiques sont conservées grâce à la technique de pêche de la bolinche et les cuves réfrigérées à bord des navires. Dans ce contexte, la pertinence de l'utilisation de la certification MSC peut être remise en question. En effet, la certification est surtout utile dans un contexte de pression concurrentielle forte (Ponte, 2008) où le MSC permet de se démarquer par rapport à d'autres techniques de pêche. Pourquoi vouloir être certifié MSC quand on vend un produit unique sur le marché ?

La pertinence de l'utilisation de la certification MSC peut aussi être remise en cause par les débouchés des sardines pêchées par les bolincheurs. Les sardines sont majoritairement consommées sur le marché national où les consommateurs ne sont pas forcément sensibles à la certification MSC. Le MSC est beaucoup plus pertinent pour les filières dont les produits sont voués à l'exportation (Kvalvik et al., 2014). Pourquoi être certifié MSC quand les consommateurs principaux ne sont pas avertis de la certification ?

Par ailleurs, la demande exclusive de produits certifiés MSC par certains pays soulève un autre problème d'ordre concurrentiel. Comme la certification MSC est devenue une condition nécessaire pour atteindre ces marchés, elle devient la seule certification valable ce qui oblige les producteurs à faire les démarches pour l'obtenir. Cela a deux conséquences.

Premièrement, la normalisation, de ce qui est considéré comme durable, présente un problème pour les acteurs qui répondent à des critères de durabilité différents et favorise les situations de monopole par ceux qui y répondent (Hadjimichael et al., 2016).

Deuxièmement, cela favorise également les pêcheurs pouvant supporter le coût financier de l'évaluation pour être certifié MSC et délaisse ceux qui ne le peuvent pas notamment les pays du sud alors que la majeure partie des produits de la mer consommés dans les pays du nord proviennent des importations depuis les pays du Sud en voie de développement (Ponte, 2012).

Par ce mécanisme, le MSC favorise la pêche industrielle de grande échelle (Wakamatsu et Wakamatsu, 2017). Il serait donc important que MSC adapte les démarches de certification pour aider les pêcheurs des pays en voie de développement à être certifiés (Pérez-Ramirez et al., 2012a) pour limiter ce biais. D'autant plus que MSC exploite largement l'image artisanale des petites pêcheries côtières dans leur stratégie de communication alors qu'elles ne représentent que 7% des pêcheries certifiées MSC (Le Manach et al., 2020)

2) MSC : une certification trop permissive face aux écarts de durabilité ?

Une gestion du stock au RMD est un élément obligatoire pour être qualifié de durable selon le référentiel MSC. Le problème est que, dans le cas des « pêcheries » de petits pélagiques, l'obtention de la certification dépend de modèles scientifiques instables par manque de données (Izquierdo-Peña et al., 2020). La biomasse est aussi extrêmement variable suivant les

années. La notion de durabilité chez MSC peut donc être critiquée car malgré un mode de validation contestable les pêcheries de sardine à la bolinche ont quand même été certifiées. Le principe de précaution n'aurait-il pas dû s'appliquer dès 2010 ?

Cela remet grandement en cause la notion de durabilité chez MSC qui semble contradictoire entre le référentiel établi et les « pêcheries » qui obtiennent finalement la certification. Cela s'applique tout aussi bien à la filière sardine étudiée qu'à d'autres filières. En effet, le but pour les bolincheurs d'être certifiés MSC était de faire reconnaître le caractère « respectueux » de leur technique de pêche. La perte de la certification MSC remet en cause la durabilité de cette « pêcherie » alors que l'engin utilisé reste l'un des moins destructeurs pour le milieu. A contrario, certaines pêcheries sont certifiées malgré l'utilisation d'engins prouvés comme non durables ce qui remet fortement en cause la notion de durabilité chez MSC (Long et Jones, 2020).

Par exemple, l'étude des documents disponibles sur la page MSC de la « pêcherie » du Colin d'Alaska montre que lors de la première année de certification en 2005 seuls les producteurs pêchant le colin d'Alaska au chalut pélagique étaient certifiés. Au moment de la réévaluation pour la certification en 2009, le rapport conclut que les chalutiers démersaux deviennent eux aussi certifiés. La raison évoquée dans le rapport est qu'ils ne représentent que 3,4% des captures annuelles soit 1 228 t et que par conséquent, leurs impacts peuvent être considérés comme négligeables. Les chaluts démersaux sont pourtant connus depuis de nombreuses années pour être dévastateurs pour l'écosystème (Thomas et al., 2017) qui est au centre du 2^{ème} piliers du référentiel « pêcherie » de MSC.

De même les « pêcheries » de flétan noir pêché au chalut démersal au large de l'ouest du Groenland ont obtenu la certification en 2017. L'organisme certificateur a conclu que l'engin de pêche était durable alors que la logique de l'évaluation supposait le contraire (Long et Jones, 2020). Le référentiel « pêcherie » du MSC se veut trop imprécis sur ses critères d'évaluation et permet de multiples interprétations de la part des organismes certificateurs (Christian et al., 2013). Les évaluations sont donc à remettre en cause si l'application du référentiel peut faire l'objet d'une trop grande interprétation par chaque organismes certificateurs (Ward, 2008).

Par ailleurs, un cas d'étude sur les consommateurs de poisson blanc montre que le MSC ne permet pas de bien mettre en évidence la durabilité sociale et ne communique que sur l'aspect de durabilité biologique (Veldhuizen et al., 2017).

Dans le cas des bolincheurs bretons, les captures de sardine sont stables depuis des années et le marché est structuré de manière à limiter les invendus, pérenniser et viabiliser l'emploi malgré une ressource fortement variable d'année en année. Les bolincheurs répondent donc à des critères de durabilité que la certification MSC ne permet pas de mettre en évidence puisque le référentiel se base sur d'autres critères. C'est aussi une raison pour les bolincheurs de ne pas souhaiter être re-certifié MSC.

3) MSC : une certification inadéquate pour des produits de « haute qualité » ?

Les exemples précédents soulèvent un autre questionnement qui est : quel est l'intérêt pour les pêcheurs utilisant une technique de pêche durable à être certifié MSC si cela ne leur permet pas de se différencier réellement des techniques de pêche non durables ? Certaines pêcheries vont au-delà du référentiel alors que d'autres s'en tiennent au strict minimum. La certification MSC ne permet donc pas de différencier les pêcheries qui sont plus sélectives (ex. la bolinche) par rapport aux pêcheries qui ne s'en tiennent qu'au référentiel (Bush et al., 2013). Certains producteurs ne souhaitent d'ailleurs pas être certifiés MSC pour ces raisons.

C'est le cas des producteurs Islandais qui considèrent leur gestion de l'exploitation meilleure que le référentiel MSC et ne veulent pas que le MSC entache cette réputation par le fait de certifier d'autres « pêcheries » en réalité non durables (Kvalvik et *al.*, 2014).

Tout cela remet aussi fortement en cause la confiance que peut avoir le consommateur concernant le logo MSC. En effet, comment le consommateur peut-il avoir confiance en la certification MSC si finalement le logo ne garantit pas à 100% que le produit de la mer qu'il achète est pêché via une technique de pêche réellement durable ?

Finalement, certifier une pêcherie MSC déjà reconnue durable présente très peu d'intérêt (Wang et Chang, 2017) surtout quand son image peut être desservie par l'utilisation de la certification MSC. Certification qui peut finalement être apparenté, dans certains cas, à du « greenwhasing »¹⁴ (Jacquet et *al.*, 2010).

¹⁴ Greenwashing : méthode de marketing visant à communiquer auprès du consommateur en utilisant l'argument écologique

Conclusion

L'objectif de cette étude est de déterminer si la perte de la certification MSC pour les sardines pêchées par les bolincheurs membre de l'ABB avait impacté la filière sardine. Les méthodes utilisées mettent en évidence plusieurs points. Premièrement, la revue de littérature systémique a permis d'identifier les effets d'une certification MSC via l'analyse d'autres cas d'étude. Les entretiens ont ensuite été nécessaires pour savoir si les effets MSC identifiés ont été perçus par les acteurs. Cette méthode est transférable à n'importe quel autre cas d'étude. Deuxièmement, l'analyse des données disponibles doit absolument être couplée à des entretiens, sans quoi, les tendances observées auraient pu être associées au MSC alors que les entretiens ont démontré que son rôle était négligeable. Enfin les résultats et les conclusions qui sont tirés à l'aide de ces méthodes sont uniquement applicable au cas d'étude présent.

Les données disponibles ont aussi limité la portée de l'étude. En effet, les données utilisables permettent d'obtenir des informations sur les débarquements, les ventes déclarées en halles à marée et sur la consommation apparente de sardine en France. En dehors de ces champs, la donnée disponible est quasi inexistante. De plus, il est difficile d'obtenir les données manquantes car certains maillons restent très « hermétiques ». Le manque d'accessibilité de certains acteurs a fortement limité le nombre d'acteurs interrogés. Les résultats gagneraient en subtilité si l'échantillon était plus complet et si plus de maillons avaient été interrogés. Par exemple, les effets de la perte de la certification sur le maillon de la distribution n'ont pas pu être évalués faute d'acteurs acceptant de répondre à l'enquête. Ceci étant, les acteurs interrogés étaient des figures majeures de leur maillon. Les résultats obtenus restent donc exploitables et apportent des éléments de réponses globales sur les impacts de la perte de la certification MSC pour les sardines de bolinche.

La conclusion est la suivante : la perte de la certification MSC a très peu impacté les acteurs qui composent les maillons productions et transformations de cette filière. Certaines entreprises ont été plus impactées que d'autres mais elles ont su rebondir en trouvant de nouveaux marchés et/ou des méthodes de contournement à la certification MSC. Les impacts ont notamment été minimisés par plusieurs facteurs. Tout d'abord, aucun changement majeur n'a été perçu par les acteurs interrogés suite à l'obtention de la certification MSC par les bolincheurs. Comme les dynamiques n'ont pas évolué avec l'arrivée de la certification, sa perte n'a pas impacté les acteurs comme l'étude de la revue de littérature systémique aurait pu le supposer. Enfin, le contexte favorable évoqué par les acteurs interrogés (situation de quasi-monopole, marché de la sardine en plein essor, consommation majoritairement nationale, très peu d'exportation) fait que la sardine de bolinche continue de trouver des acheteurs même après la perte de la certification MSC.

La pertinence de l'utilisation de la certification MSC pour les sardines pêchées à la bolinche dans un contexte aussi favorable, peut être remise en question puisque même sans le MSC les sardines trouvent toujours autant d'acheteurs (sans baisse de prix associée). Cependant, bien que les acheteurs soient présents, les acteurs interrogés ont tous plus ou moins fait remonter leurs craintes face à la taille de la sardine qu'ils jugent de plus en plus petite. Avec ou sans la certification MSC, il sera donc nécessaire que les acteurs se réunissent et se mettent d'accord sur une gestion qui permette de satisfaire aux demandes du marché sans négliger les besoins biologiques de la ressource. Cela est nécessaire s'ils veulent pouvoir l'exploiter durablement. Toutefois, il sera difficile pour les acteurs de se mettre d'accord sur un niveau de capture permettant une gestion durable tant que les modèles scientifiques ne seront pas arrêtés pour le stock de sardine (*Sardina Pilchardus*) de la zone GdG+PNMI. Il est donc important d'améliorer la connaissance sur ce stock pour lui éviter le même scénario que celui de Méditerranée.

Bibliographie

Asche, F., Larsen, T. A., Smith, M. D., Sogn-Grundvag, G., & Young, J. A. (2015). Pricing of eco-labels with retailer heterogeneity. *Food Policy*, 53, 82-93. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2015.04.004>

Asche, F., & Bronnmann, J. (2017). Price premiums for ecolabelled seafood : MSC certification in Germany. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 61(4), 576-589. <https://doi.org/10.1111/1467-8489.12217>

Blandon, A., & Ishihara, H. (2021). Seafood certification schemes in Japan : Examples of challenges and opportunities from three Marine Stewardship Council (MSC) applicants. *Marine Policy*, 123, 104279. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2020.104279>

Blomquist, J., Bartolino, V., & Waldo, S. (2015). Price Premiums for Providing Eco-labelled Seafood : Evidence from MSC-certified Cod in Sweden. *Journal of Agricultural Economics*, 66(3), 690-704. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12106>

Bush, S. R., Toonen, H., Oosterveer, P., & Mol, A. P. J. (2013). The 'devils triangle' of MSC certification : Balancing credibility, accessibility and continuous improvement. *Marine Policy*, 37, 288-293. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2012.05.011>

Christian, C., Ainley, D., Bailey, M., Dayton, P., Hocevar, J., LeVine, M., Nikoloyuk, J., Nouvian, C., Velarde, E., Werner, R., & Jacquet, J. (2013). A review of formal objections to Marine Stewardship Council fisheries certifications. *Biological Conservation*, 161, 10-17. <https://doi.org/10.1016/j.biocon.2013.01.002>

Département de la Pêche Maritime du Royaume du Maroc. (2019 a). *Rapport d'activité 2019*. <http://www.mpm.gov.ma/wps/wcm/connect/823df0c5-8bb7-404e-b354-c806e8fd008e/RapportActivité2019.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=823df0c5-8bb7-404e-b354-c806e8fd008e>

Département de la Pêche Maritime du Royaume du Maroc. (2019 b). *La mer en chiffres 2019*. <http://www.mpm.gov.ma/wps/wcm/connect/4b46ced9-b6ed-47ef-b254-c671d8cc9c8f/Mer-Chiffres2019VF.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=4b46ced9-b6ed-47ef-b254-c671d8cc9c8f>

Duhamel, E., Laspougeas, C., & Fry, A. (2011). *RAPPORT FINAL du programme d'embarquements à bord des bolincheurs travaillant dans le Parc naturel marin d'Iroise* (10/2 211 477; p. 41). Ifremer.

EUMOFA. (2017). *Étude de cas : La sardine en conserve au Portugal*. (EUMOFA « ANALYSE DE LA STRUCTURE DES PRIX : ÉTUDE DE CAS »). Direction Générale des Affaires Maritimes et de la Pêche de la Commission Européenne. <https://www.eumofa.eu/documents/20178/102920/La+sardine+en+conserve+au+Portugal.pdf>

FAO. (2007). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2006*. Food & Agriculture Org.

Fernández Sánchez, J. L., Fernández Polanco, J. M., & Llorente García, I. (2020). Evidence of price premium for MSC-certified products at fishers' level : The case of the artisanal fleet of common octopus from Asturias (Spain). *Marine Policy*, 119, 104098. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2020.104098>

Foley, P., & Mccay, B. (2014). Certifying the commons : Eco-certification, privatization, and collective action. *Ecology and Society*, 19. <https://doi.org/10.5751/ES-06459-190228>

FranceAgriMer. (2019 a). *Les filières pêche et aquaculture en France—Chiffres Clés*. FranceAgriMer. https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/60824/document/A4-CC%20p%C3%AAche%202019_FR-CORRIG.pdf?version=7

- FranceAgriMer. (2019 b). *Données de ventes déclarées en halles à marée en 2018*. FranceAgriMer. https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/60823/document/BIL-MER-VENTES_HAM-A18.pdf?version=5
- FranceAgriMer. (2019 c). *Consommation des produits de la pêche et de l'aquaculture 2018*. FranceAgriMer. <https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/62337/document/A4%20BI-LAN%20CONSO%20PRODS%20AQUA%202018.pdf?version=2>
- FranceAgriMer. (2019 d). *Commerce extérieur des produits de la pêche et de l'aquaculture 2018*. FranceAgriMer. https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/61708/document/BIL-MER-commerce_exterieur-A18.pdf?version=4
- Gulbrandsen, L. H. (2009). The emergence and effectiveness of the Marine Stewardship Council. *Marine Policy*, 33(4), 654-660. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2009.01.002>
- Hadjimichael, M., & Hegland, T. J. (2016). Really sustainable? Inherent risks of eco-labeling in fisheries. *Fisheries Research*, 174, 129-135. <https://doi.org/10.1016/j.fishres.2015.09.012>
- Hoel, A. H. (2006). *An effective conservation tool ? Ecolabelling and fisheries (ed.) 2006: Primary Industries Facing Global Markets: The Supply Chains and Markets for Norwegian Food*. Oslo: Universitetsforlaget 2006. s. 347-373.
- ICES. (2019). *Working Group on Southern Horse Mackerel, Anchovy and Sardine (WGHANSA)*. 1(34), 653. <http://doi.org/10.17895/ices.pub.4983>
- Izquierdo-Peña, V., Lluch-Cota, S. E., Chavez, F. P., Lluch-Cota, D. B., Morales-Bojórquez, E., & Ponce-Díaz, G. (2020). Is there a Future in the Sustainability Certification of Sardine and Anchovy Fisheries? *Fisheries*, 45(10), 554-560. <https://doi.org/10.1002/fsh.10461>
- Jacquet, J., Hocesvar, J., Lai, S., Majluf, P., Pelletier, N., Pitcher, T., Sala, E., Sumaila, R., & Pauly, D. (2010). Conserving wild fish in a sea of market-based efforts. *Oryx*, 44(1), 45-56. <https://doi.org/10.1017/S0030605309990470>
- Johnston, R. J., Wessells, C. R., Donath, H., & Asche, F. (2001). Measuring consumer preferences for ecolabeled seafood: An international comparison. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 26(1), 20-39. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.31157>
- Kvalvik, I., Noestvold, B. H., & Young, J. A. (2014). National or supranational fisheries sustainability certification schemes? A critical analysis of Norwegian and Icelandic responses. *Marine Policy*, 46, 137-142. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2014.01.015>
- Lallemand, P., Bergh, M., Hansen, M., & Purves, M. (2016). Estimating the economic benefits of MSC certification for the South African hake trawl fishery. *Fisheries Research*, 182, 98-115. <https://doi.org/10.1016/j.fishres.2016.02.003>
- Leadbitter, D., Gomez, G., & McGilvray, F. (2006). Sustainable fisheries and the East Asian seas : Can the private sector play a role? *Ocean & Coastal Management*, 49(9), 662-675. <https://doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2006.06.007>
- Le Manach, F., Jacquet, J. L., Bailey, M., Jouanneau, C., & Nouvian, C. (2020). Small is beautiful, but large is certified : A comparison between fisheries the Marine Stewardship Council (MSC) features in its promotional materials and MSC-certified fisheries. *PLOS ONE*, 15(5), e0231073. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0231073>
- Long, S., & Jones, P. J. S. (2020). Greenland's offshore Greenland halibut fishery and role of the Marine Stewardship Council certification : A governance case study. *Marine Policy*, 104095. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2020.104095>

MSC. (2018). *Etude sur les comportements des consommateurs de produits de la mer en FRANCE*. https://www.msc.org/docs/default-source/fr-files/etude-reconnaissance-logo/dossier-presse-ils-veulent-con-sommer-du-poisson-sauvage-dans-le-futur.pdf?sfvrsn=d2a33f1_2

NEVEU, Izia. 2019. « Maquereaux et sardines:quelles usines de transformation en Bretagne ? »

Pérez-Ramírez, M., Phillips, B., Lluch-Belda, D., & Lluch-Cota, S. (2012 a). Perspectives for implementing fisheries certification in developing countries. *Marine Policy*, 36(1), 297-302. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2011.06.013>

Pérez-Ramírez, M., Ponce-Díaz, G., & Lluch-Cota, S. (2012 b). The role of MSC certification in the empowerment of fishing cooperatives in Mexico : The case of red rock lobster co-managed fishery. *Ocean & Coastal Management*, 63, 24-29. <https://doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2012.03.009>

Ponte, S. (2008). Greener than Thou : The Political Economy of Fish Ecolabeling and Its Local Manifestations in South Africa. *World Development*, 36(1), 159-175. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.02.014>

Ponte, S. (2012). The Marine Stewardship Council (MSC) and the Making of a Market for ‘Sustainable Fish’. *Journal of Agrarian Change*, 12(2-3), 300-315. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2011.00345.x>

Relot, A., & Caillart, B. (2009). L'écolabellisation dans le domaine de la pêche. *Éthique et économique = Ethics and economics*, 6(2). <https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/handle/1866/3428>

Roheim, C. A., Asche, F., & Santos, J. I. (2011). The Elusive Price Premium for Ecolabelled Products : Evidence from Seafood in the UK Market. *Journal of Agricultural Economics*, 62(3), 655-668. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2011.00299.x>

Stemle, A., Uchida, H., & Roheim, C. A. (2016). Have dockside prices improved after MSC certification? Analysis of multiple fisheries. *Fisheries Research*, 182, 116-123. <https://doi.org/10.1016/j.fishres.2015.07.022>

Sogn-Grundvag, G., Larsen, T. A., & Young, J. A. (2013). The value of line-caught and other attributes : An exploration of price premiums for chilled fish in UK supermarkets. *Marine Policy*, 38, 41-44. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2012.05.017>

Thomas, L., Venu, S., Malakar, B., Nagesh, R., & Basumatary, G. (2017). An assessment on the impact of bottom trawling to the demersal fisheries and benthic diversity of Andaman Islands, India. *Regional Studies in Marine Science*, 10, 20-26. <https://doi.org/10.1016/j.rsma.2016.12.009>

Thomas Travaille, K. L., Lindley, J., Kendrick, G. A., Crowder, L. B., & Clifton, J. (2019). The market for sustainable seafood drives transformative change in fishery social-ecological systems. *Global Environmental Change*, 57, 101919. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2019.05.003>

Veldhuizen, L. J. L., van der Lans, I. A., Berentsen, P. B. M., de Boer, I. J. M., & Bokkers, E. A. M. (2017). Consumer interest in social sustainability issues of whitefish from capture fisheries in the north-east Atlantic. *Fish and Fisheries*, 18(3), 527-542. <https://doi.org/10.1111/faf.12191>

Wakamatsu, M., & Wakamatsu, H. (2017). The certification of small-scale fisheries. *Marine Policy*, 77, 97-103. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2016.12.016>

Wang, Y.-S., & Chang, S.-K. (2017). Is MSC eco-labelling workable in Taiwan? Responses from various sectors of the Taiwanese sergestid shrimp fishery. *Marine Policy*, 77, 164-170. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2017.01.004>

Ward, T. J. (2008). Barriers to biodiversity conservation in marine fishery certification. *Fish and Fisheries*, 9(2), 169-177. <https://doi.org/10.1111/j.1467-2979.2008.00277.x>

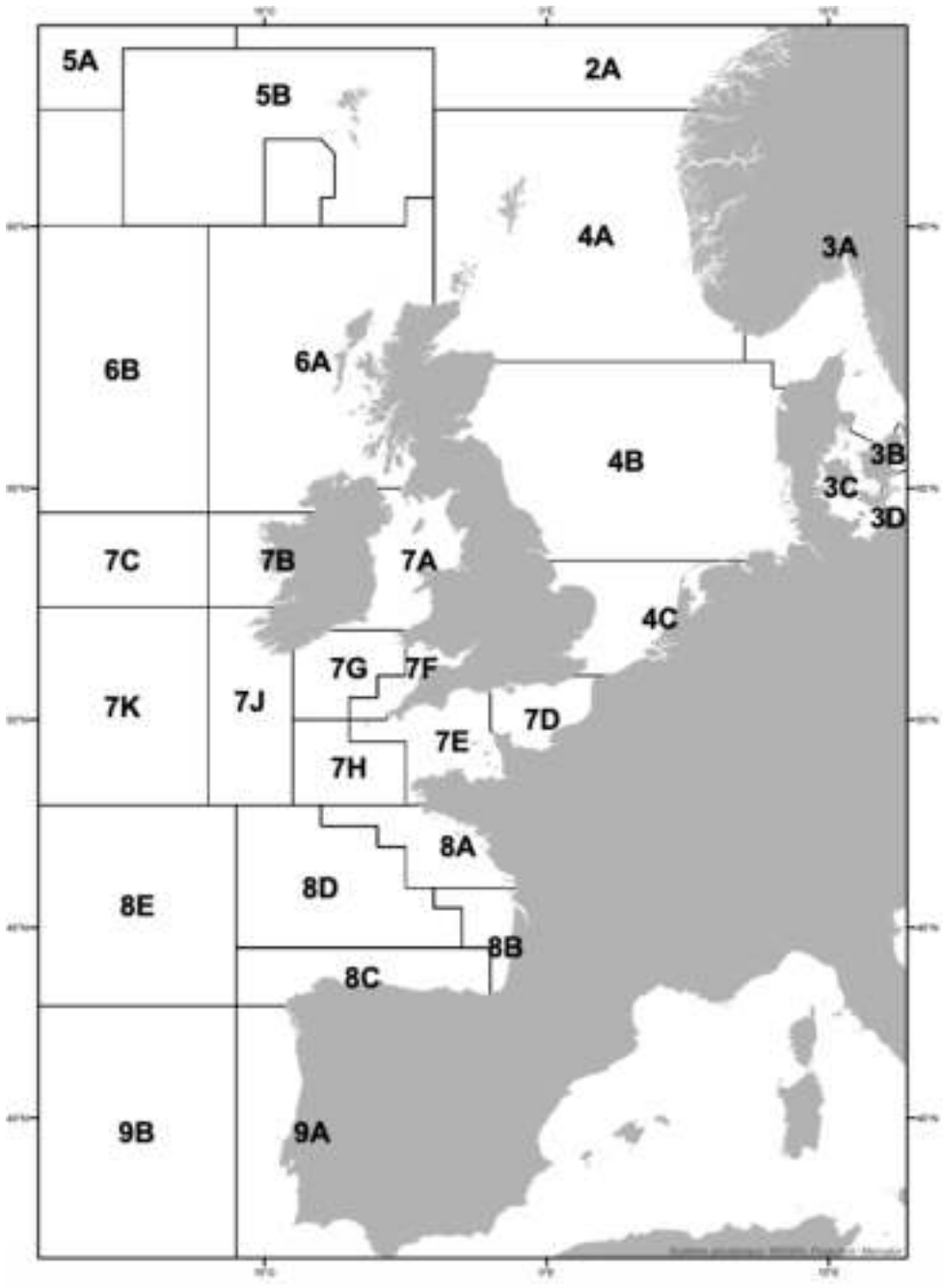
Sitographie

- Actimage. (s. d.). *Indication géographique protégée*. INAO. Consulté 18 juin 2021, à l'adresse <https://www.inao.gouv.fr/Les-signes-officiels-de-la-qualite-et-de-l-origine-SIQO/Indication-geographique-protgee>
- COMPLETED Morocco sardine—Pelagic trawl and seine / Maroc sardine—Chalut pélagique et senne | Fishery Progress. (s. d.). Consulté 16 mai 2021, à l'adresse <https://fisheryprogress.org/fip-profile/morocco-sardine-pelagic-trawl-and-seine-maroc-sardine-chalut-pelagique-et-senne>
- En direct de la recherche. (s. d.). Ifremer. Consulté 8 mars 2021, à l'adresse <https://wwz.ifremer.fr/Expertise/Peches-maritimes/Bilan-de-l-etat-des-populations-de-poissons-pechees-en-France/Bilan-2019-de-l-etat-des-populations-de-poissons-pechees-en-France/En-direct-de-la-recherche>
- MSC France | Référentiel Pêcheries MSC | Marine Stewardship Council. (s. d.). Consulté 3 mars 2021, à l'adresse <https://www.msc.org/fr/certification-msc/referentiel-pecheries-msc>
- View Alaska pollock—Gulf of Alaska—MSC Fisheries. (s. d.). Consulté 10 avril 2021, à l'adresse <https://fisheries.msc.org/en/fisheries/alaska-pollock-gulf-of-alaska/@@view>
- View Cornwall sardine, UK - MSC Fisheries. (s. d.). Consulté 4 juin 2021, à l'adresse <https://fisheries.msc.org/en/fisheries/cornwall-sardine-uk/@@view>
- View Thames Blackwater herring drift-net—MSC Fisheries. (s. d.). Consulté 6 juin 2021, à l'adresse <https://fisheries.msc.org/en/fisheries/thames-blackwater-herring-drift-net/@@view>
- View South West handline mackerel—MSC Fisheries. (s. d.). Consulté 6 juin 2021, à l'adresse <https://fisheries.msc.org/en/fisheries/south-west-handline-mackerel/@@view>

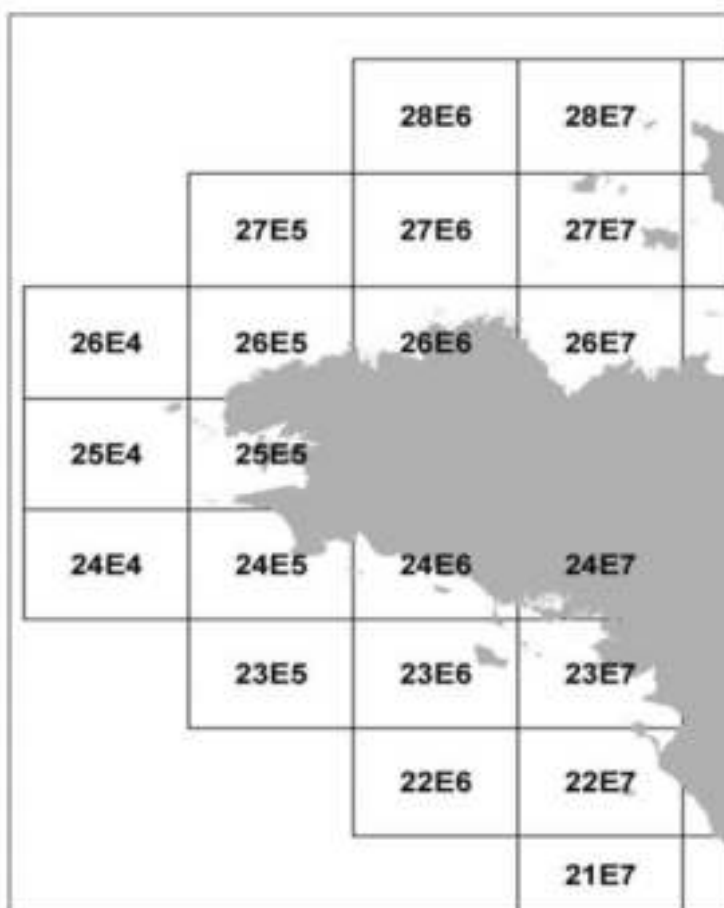
Liste des Annexes :

Annexe I : Cartes des zones de pêche selon le découpage du CIEM. -----	41 -
Annexe II : Document explicatif des coûts d'utilisation de la licence nécessaire pour utiliser le logo MSC-----	43 -
Annexe III : Exemple d'une partie du tableau construit dans le cadre de la revue de littérature systémique des effets MSC-----	44 -
Annexe IV : Guides d'entretiens-----	46 -

Annexe I : Cartes des zones de pêche selon le découpage du CIEM.



Carte des divisions CIEM d'Atlantique Nord Est



Rectangles statistiques bordant le Finistère

Source : <https://archimer.ifremer.fr/doc/2008/rapport-3828.pdf>

Annexe II : Document explicatif des coûts d'utilisation de la licence nécessaire pour utiliser le logo MSC

Coûts d'utilisation

Une fois l'accord de licence signé, vous êtes tenu de payer des droits de licence annuels et, en fonction de votre demande de label, des redevances.

Droits de licence annuels

Une fois l'accord de licence signé, vous vous acquitterez de droits de licence annuels. Le montant des droits de licence annuels payables est déterminé par la valeur nette totale des produits de la mer labellisés MSC vendus par votre entreprise au cours d'un exercice fiscal au Royaume-Uni (avril – mars), à l'exception des articles de menu et d'états de poisson pour lesquels les droits de licence annuels se basent sur les achats nets.

Les droits de licence annuels sont dus au début de chaque année de redevance, soit au 1^{er} avril. Pour les licences existantes, les ventes réelles de l'année de redevance précédente sont utilisées pour déterminer les droits de licence annuels. Pour les nouveaux titulaires de licence, les droits de licence annuels se basent sur une estimation des ventes pour l'année de redevance.

Ventes / achats de produits labellisés MSC (en GBP)	Droits de licence annuels (en GBP)
0 – 130 000 GBP	60 GBP
130 001 – 130 000 GBP	800 GBP
130 000 GBP et plus	1 600 GBP

Les organismes de certification accrédités ASI, les hôtels, les institutions caritatives et éducatives n'ont pas à payer de droits de licence ou de redevances pour utiliser le label MSC.

Coût d'utilisation parti du label MSC

Redevances

Si vous utilisez le label MSC sur des produits destinés directement aux consommateurs, vous devez également payer des redevances* à partir de 0,5 % sur la valeur nette de gros de vos ventes de produits de la mer labellisés MSC. Pour les droits de poisson ou les éléments de menu et les distributeurs, les redevances sont facturées sur les achats nets.

* Tout au long de la chaîne d'approvisionnement d'un produit, les redevances ne sont collectées qu'une seule fois.

Produit destiné directement aux consommateurs : un produit pouvant être mis à disposition pour la vente aux consommateurs dans son emballage actuel.

Produit non destiné directement aux consommateurs : c'est le contenu d'un produit destiné directement aux consommateurs, c.-à-d., un article qui est réemballé ou déballé au sein de la chaîne d'approvisionnement des ventes pour l'année de redevance.

Ventes / achats de produits destinés directement aux consommateurs labellisés MSC (en GBP)	Taux de redevance
0 GBP – 10 000 000 GBP	0,5 %
10 000 001 GBP – 20 000 000 GBP	0,45 %
20 000 001 GBP – 30 000 000 GBP	0,4 %
30 000 001 GBP – 40 000 000 GBP	0,35 %
40 000 001 GBP et plus	0,3 %

Si vous êtes une entreprise de produits destinés directement aux consommateurs, c.-à-d., un poissonnier ou un restaurant qui déclare des achats jusqu'à 130 000 GBP, vous ne devez pas acquiescer que de droits de licence annuels de 600 GBP.

Déclaration de vos ventes

L'équipe EcoLabel et Licence demandera une déclaration de chiffre d'affaires complet sur une base trimestrielle, semestrielle ou annuelle, en fonction de la quantité de produits de la mer labellisés MSC que votre entreprise vend, pour calculer les droits de licence annuels et les redevances.

(Source : [Guide d'utilisation du label MSC](http://www.msc.org), msc.org, 2016)

Annexe III : Exemple d'une partie du tableau construit dans le cadre de la revue de littérature systémique des effets MSC

Titre Originel Article Date Auteurs DOI	Résumé personnel en VF	Effet(s) MSC soulevé(s)	Maillon(s) de la filière concerné(s)
<p>Estimating the economic benefits of MSC certification for the South African hake trawl fishery</p> <p>Octobre 2016</p> <p>Lallemand et <i>al.</i></p> <p>https://doi.org/10.1016/j.fishres.2016.02.003</p>	<p>Les bénéfices économiques du MSC pour la pêche du merlu au chalut de fond en Afrique du Sud montrent que si le MSC était perdu, cela fermerait tous les débouchés économiques de cette pêche (export vers l'Europe) et cela entraînerait une offre nationale trop importante qui ferait chuter les prix.</p>	<p>- le MSC est nécessaire pour atteindre certain marché</p>	<p>- producteurs - transformateurs qui exportent - les entreprises de gros</p>
<p>Seafood certification schemes in Japan: Examples of challenges and opportunities from three Marine Stewardship Council (MSC) applicants</p> <p>Octobre 2020</p> <p>Blandon et Ishihara</p> <p>https://doi.org/10.1016/j.marpol.2020.104279</p>	<p>Étude des motivations à avoir le MSC pour trois pêcheries Japonaises certifiées : crabe des neiges pêché à la senne danoise ; Listao et Albacore pêché à la ligne, huitre du pacifique. Les motivations principales peuvent être : améliorer le système de gestion et le communiquer aux consommateurs, accéder et maintenir sa position sur le marché (international ou national), Celui qui demande la certification est important car dans le cas des pêcheries japonaises ce sont les transformateurs qui demandent soit ceux qui sont susceptibles de faire le plus de profit du logo MSC</p>	<p>Le MSC permet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - meilleure gestion de la ressource - meilleure image auprès des consommateurs - accéder à de nouveaux marchés - maintenir sa position sur le marché - Le MSC profite le plus aux entreprises de l'agroalimentaire 	<p>- producteurs - transformateurs</p>

<p>Price premiums for ecolabelled seafood: MSC certification in Germany</p> <p>Juin 2017</p> <p>Asche et Bronnmann</p> <p>https://doi.org/10.1111/1467-8489.12217</p>	<p>Étude sur les prix des produits de la mer certifiés MSC en Allemagne. En fonction des espèces considérées il existe des différences de prix pouvant aller jusqu'à +30% pour le cabillaud et de 0% pour certains autres poissons à faible valeur commerciale (exemple : lieu noir). D'après Blomquist et al. (2015), pour la pêche suédoise de la morue, l'augmentation du prix ne va pas dans la poche des marins mais dans celle des industriels qui s'approvisionnement chez des pêcheurs MSC.</p>	<p>- Le MSC permet de vendre plus cher les produits certifiés</p> <p>- Un prix supérieur est perçu par les entreprises de transformation</p>	<p>- transformateurs</p>
---	---	--	--------------------------

Annexe IV : Guides d'entretiens

Questionnaire pour les pêcheurs

Nom Interlocuteur :

Date et lieu de l'entretien :

Navire :

Port d'attache :

Port d'exploitation :

PARTIE I : Questions introductives	
Depuis quand êtes-vous membre de l'Association des Bolincheurs de Bretagne et pourquoi avoir choisi d'y adhérer ?	Notes
Quel a été votre niveau d'implication dans l'obtention de la certification MSC ?	Notes
Quelles étaient vos motivations principales pour être certifié MSC ?	Notes

PARTIE II : Questions Centrales	
Thème 1 : Organisation individuelle et collective des pêcheurs	
Obtention de la certification	
<p>Au vue des points évoqués en première partie, la certification MSC a-t-elle entraîné une modification dans la manière de vous organiser personnellement, entre pêcheurs et avec les OP ?</p>	
<u>Relances</u>	Notes :
Est-ce que le MSC a modifié vos stratégies de pêches (changement de l'effort de pêche/production, spécialisation sur la sardine, innovations techniques) ?	
Est-ce que le MSC a modifié vos relations avec les autres pêcheurs (comportements individualistes ; communication)	
Est-ce que le MSC a modifié vos relations avec les OP ? (aide pour la vente ou autre)	
Perte de la certification	
<p>Au vue des points énumérés dans cette partie, est-ce que la perte de la certification a eu un impact sur vos modes d'organisations ?</p>	
<u>Relances</u>	Notes :
Stratégies de pêches	
Relations entre pêcheurs	
Relations OP/Pêcheurs	

Thème 2 : Structuration du marché de la sardine en 1^{re} vente	
Obtention de la certification	
La certification MSC a-t-elle entraîné des modifications dans la structuration du marché de la sardine en 1^{re} vente ?	
<u>Relances</u>	Notes :
Le MSC a-t-il impacté la saison de la sardine selon vous ? (on va la pêcher même si elle est moins grasse)	
Avez-vous perçu une augmentation dans les prix de la sardine en première vente ? Si oui, cela concerne les prix sous enchères, les prix hors enchères ou les deux ?	
Le MSC a-t-il modifié vos façons de vendre la sardine ? (taux de contractualisation, taux de gré à gré, ventes directes)	
Le MSC vous a-t-il permis de vendre à de nouveaux acheteurs ? (étrangers, Méditerranée, particuliers)	
Perte de la certification	
Au vue des points abordés, percevez-vous des effets dus à la perte de la certification MSC sur la structuration du marché de la sardine ?	
<u>Relances</u>	Notes :
Saison	
Prix en 1 ^{re} vente	
Façons de vendre	
Nouveaux acheteurs	
PARTIE III : Perspectives	
Comment voyez-vous l'avenir de la filière sardine sans le MSC ?	
Pensez-vous que l'arrivée potentielle du MSC sardine du Maroc pourrait être un problème pour votre profession ?	Notes :
Aimeriez-vous ré-obtenir la certification MSC ?	
Aimeriez-vous que d'autres méthodes marketing soient utilisées pour valoriser votre sardine ?	

Questionnaire Industriels (Transformateurs, entreprises congélation, entreprises achat/vente)

Nom de l'entreprise :

Nom de l'interlocuteur :

Date et lieu de l'entretien :

PARTIE I : Questions Introductives

Comment avez-vous accueilli l'arrivée du MSC sardine de boîlinche de Bretagne ?	Notes :
Pourquoi avez-vous choisi de communiquer ou non sur le MSC ?	
Quels sont les débouchés principaux de vos boîtes de conserve de sardine ? (Exportation à l'étranger, marché français, magasin spécialisé, GMS) Quelle est la taille de votre production ?	

PARTIE II : Questions Centrales

Thème 3 : Approvisionnement des transformateurs et des distributeurs

Obtention de la certification

L'obtention de la certification MSC a-t-elle eu un effet sur la manière de vous approvisionner auprès des pêcheurs ?

<u>Relances</u>	Notes :
Avez-vous trouvé que les prix d'achat de la sardine avaient changé suite à l'arrivée de MSC ? (montant payé aux pêcheurs)	
Avez-vous modifié vos quantités achetées ? (plus, moins d'achats)	
Avez-vous modifié la saisonnalité de vos approvisionnements ? (approvisionnement en hiver également même si sardine moins grasse)	
Avez-vous changé vos modes d'achats avec les pêcheurs? (taux de contrat etc.)	

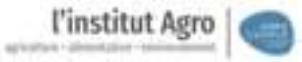
Perte de la certification

Au vu des points que nous venons d'aborder, percevez-vous des effets dus à la perte de la certification MSC sur la manière de vous approvisionner ?

<u>Relances</u>	Notes :
Prix en 1 ^{er} Vente	
Quantités achetées	
Saisonnalité des approvisionnements	
Modes d'achats	

Thème 4 : Prix et débouchés des produits transformés	
Obtention de la certification	
Le MSC a-t-il modifié les prix et les débouchés de vos produits sur le marché ?	
<u>Balances</u>	
Les prix de vente des boîtes de sardine, toutes gammes confondues, ont-ils été modifiés avec le MSC ? (augmentation générale des prix, aucun changement dans les prix des autres gammes sans le logo MSC).	Notes :
Les boîtes de sardine portant le logo MSC étaient-elles vendues plus chères que vos autres boîtes de sardines ?	
Vos quantités de boîte de sardine vendues annuellement ont-elles changé avec l'arrivée du MSC ?	
Si oui, avez-vous du modifier vos méthodes de production ? (plus/moins de main d'œuvre)	
Le MSC vous a-t-il permis d'atteindre des acheteurs étrangers ? Si oui, comment avez-vous procédé à la répartition des produits allant sur le marché étranger et sur le marché français ?	
Avez-vous diversifié les lieux de distribution de vos boîtes de conserve de sardine en France grâce au MSC ? (magasin bio, etc.)	
Perte de la certification	
Avez-vous ressenti un effet dû à la perte de la certification MSC sur les points évoqués précédemment ?	
Prix des boîtes logo MSC vs sans logo	Notes :
Augmentation des ventes de boîte de sardine / Modification production	
Acheteurs étrangers/ répartition des produits	
Diversification lieux de distribution	

PARTIE III : Perspectives	
Pensez-vous que l'arrivée potentielle du MSC sardine du Maroc pourrait changer vos approvisionnements chez les bolincheurs français ?	Notes :
Aimeriez-vous que les bolincheurs français récupèrent la certification MSC ?	Notes :
Seriez-vous ouvert à d'autres méthodes de valorisation marketing ? (IGP, pêche durable)	Notes :

	Diplôme : Ingénieur de l'Institut Supérieur des Sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage Spécialité : Sciences Agronomiques Spécialisation / option : Sciences Halieutiques et Aquacoles (SHA)/ Production et Valorisation Halieutique (PVH) Enseignant référent : LUCAS Sterenn
Auteur(s) : BIÉCHY Camille Date de naissance* : 18/09/1996	Organisme d'accueil : Université de Bretagne Occidentale (UBO)
Nb pages :49 Annexe(s) : 4	Adresse : Rue Dumont D'Urville 29280, Plouzané
Année de soutenance : 2021	Maîtres de stage : ALBAN Frédérique et DAURES Fabienne
Titre français : Étude de l'impact de la perte de la certification MSC par les bolincheurs membres de l'Association des Bolincheurs de Bretagne pêchant la sardine (<i>Sardina Pilchardus</i>) dans le Golfe de Gascogne et en Mer d'Iroise sur la filière sardine Française.	
Titre anglais : Study of the impact of the loss of MSC certification by the purse seiners members of the Association des Bolincheurs de Bretagne fishing sardines (<i>Sardina Pilchardus</i>) in the Bay of Biscay and the Iroise Sea on the French sardine industry	
Résumé: En 2019, les bolincheurs membres de l'Association des Bolincheurs de Bretagne ont perdu leur certification MSC pour leurs captures de sardine (<i>Sardina Pilchardus</i>). Cette étude vise à comprendre comment la perte de cette certification a impacté chacun des acteurs de la filière sardine française. La méthode utilisée consiste à combiner analyses de données et entretiens avec les professionnels pour discerner les différents niveaux d'impacts et expliquer leurs causes. Les résultats montrent que les impacts sont globalement faibles mais nuancés selon les acteurs en fonction de 1) s'ils étaient certifiés 2) du maillon auxquels ils appartiennent et 3) de leur niveau d'exportation dans les pays fortement demandeurs du MSC. Ces nuances s'expliquent par la diversité des motivations et des attentes des acteurs à être certifiés ainsi que dans l'hétérogénéité des effets perçus à la suite de l'obtention de la certification. Les entreprises certifiées exportant dans les pays fortement demandeur du MSC ont perdu des clients et ont été les plus impactées. Les pêcheurs n'ont pas été impactés tout comme les entreprises (certifiées ou non) exportant peu vers ces pays. Un contexte favorable offre à la sardine de bolinche une position particulière au sein de la filière sardine française ce qui a aussi limité les impacts. Cette étude remet en cause la pertinence de l'utilisation de la certification MSC pour une matière première dont le produit final n'est pas destiné à l'exportation mais quasi exclusivement consommé en France où le consommateur est peu averti de la signification du logo MSC.	
Abstract: In 2019, the south Brittany sardine (<i>Sardina Pilchardus</i>) purse seine fishery has lost its MSC certification. The purpose of this study is to understand the impact of this loss on the French sardine industry stakeholders. The method used combines data analysis and interviews with stakeholders to understand the different levels of impact and explain their causes. Results show that the impacts are low overall but vary between stakeholders depending on 1) whether they were certified 2) the link to which they belong and 3) their level of export in countries with high demand for MSC. These slightly different can be explained by the diversity of motivations and expectations of the stakeholders to be certified as well as in the heterogeneity of effects perceived after obtaining the certification. Certified companies exporting to countries with high demand for MSC lost customers and were the most affected. Fishermen have not been impacted, nor have companies (certified or not) that export little to these countries. A favourable context offers south Brittany purse seine sardine a special position within the French sardine industry which has also limited the impacts. This study questions the relevance of using MSC certification for a raw material whose final product is not intended for export but almost exclusively consumed in France, where consumers are little aware of the meaning of the MSC logo.	
Mots-clés : Marine Stewardship Council (MSC), <i>Sardina Pilchardus</i> , éco-certification, bolinche	
Key Words: Marine Stewardship Council (MSC), <i>Sardina Pilchardus</i> , eco-certification, purse seine	

