

Pêche et conchyliculture

Vente directe et lien au territoire

Marie LESUEUR et Laura-Mars HENICHART
Pôle halieutique AGROCAMPUS OUEST



Marché aux huîtres, Cancale



Vente à l'étal, St-Valéry-en-Caux

Contexte

- ✓ Activité traditionnelle... mais connaissant un nouvel essor
- ✓ **Agriculture** : en plein développement et soutenu politiquement
 - « enjeu de développement durable des territoires »
 - « importance des systèmes locaux et des circuits courts dans le développement rural... »
- ✓ **Pêche et aquaculture** : mêmes conclusions - renouveau de la vente directe mais activité assez mal connue

Résultats se basent sur les études suivantes :



Diversification des activités de pêche et de cultures marines en Bretagne
Etude financée par la Région Bretagne



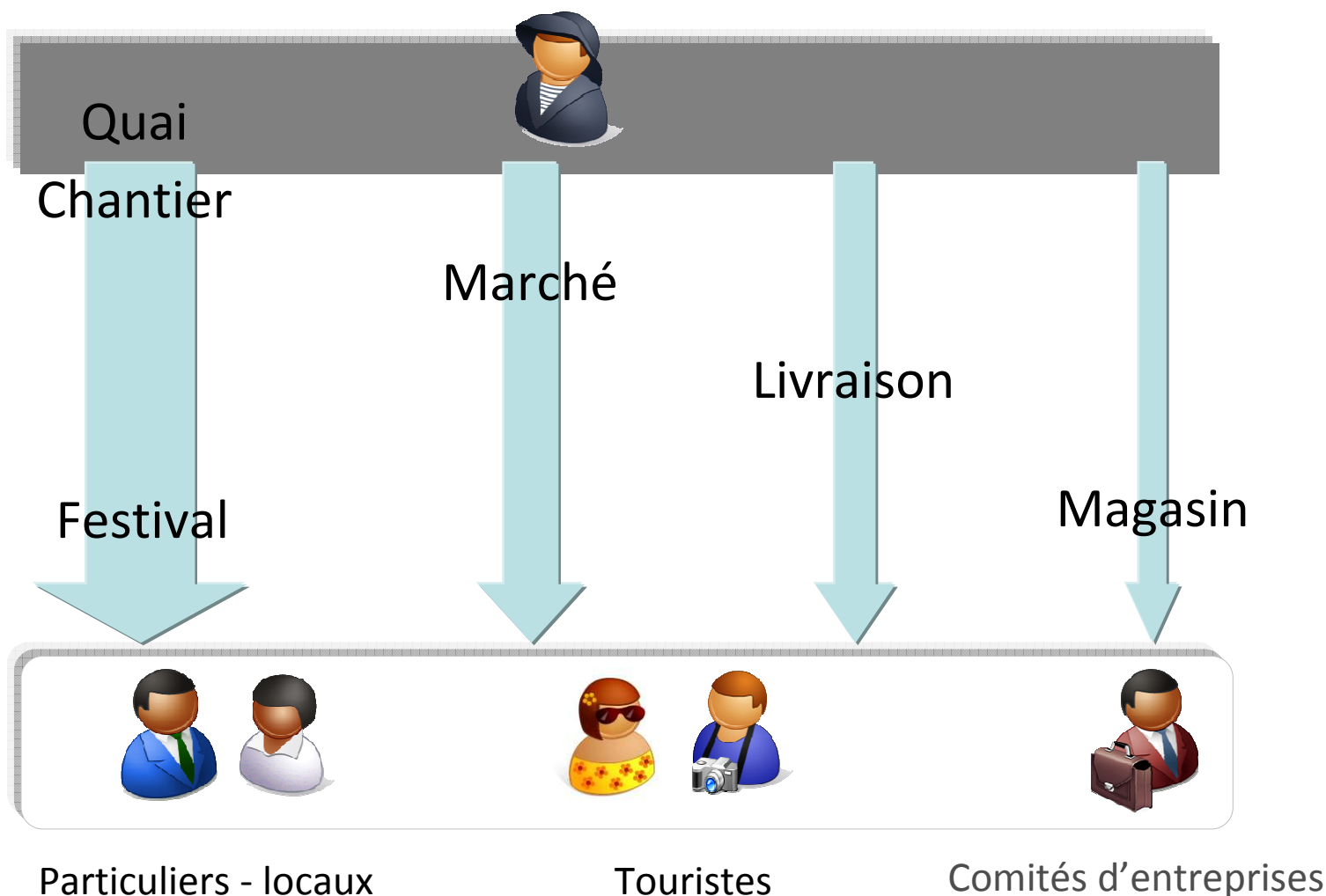
Projet CHARM 3, programme européen de coopération transfrontalière
INTERREG IV A France (Manche) - Angleterre, cofinancé par le FEDER





Types de vente directe

« Commercialisation directe entre le producteur et le consommateur final »



Constats généraux



**L'activité de
diversification
la plus développée**

**Activité de
diversification
rémunératrice**

**Majoritairement
des initiatives
individuelles**

**Présente sur
tout le littoral**

**Activité
traditionnelle**

**Nouvelles
initiatives**

**Plus pratiquée en
conchyliculture
qu'en pêche**



Etat des lieux - conchyliculture

- ✓ Point fort : présence d'un chantier à terre
- ✓ Vente dans le prolongement naturel de l'activité – Fait partie du métier
- ✓ Liée au « merroir » et à la fréquentation touristique
- ✓ Développement de cette activité ces dernières années

France (CNC, 2009)

1/3 de la production d'huîtres
< 1/5 de la production de moules

Bretagne

50 % des conchyliculteurs interrogés
réalisent de la vente directe
régulièrement (huîtres et moules)

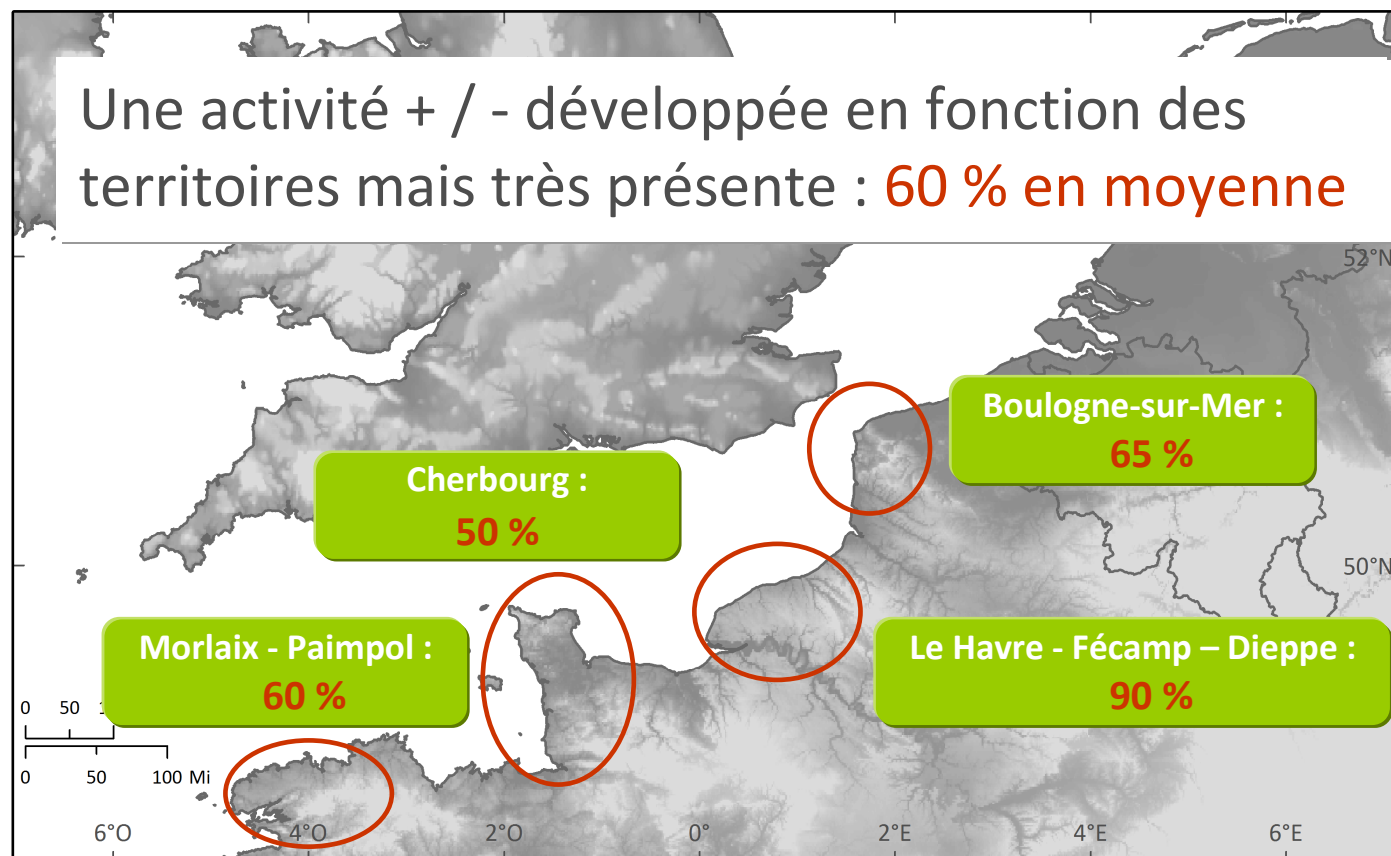


Etat des lieux - pêche

Manche

*Echantillon représentatif de la population
(129 pêcheurs enquêtés)*

Une activité + / - développée en fonction des
territoires mais très présente : **60 % en moyenne**



Taux de pratique de la vente directe par quartier maritime

Etat des lieux - pêche

✓ Stratégies de vente différentes

Activité régulière

Stratégie de diversification des activités

Plus de 80 %

Activité de vente ponctuelle

Activité saisonnière ou en période de fête

Stratégie opportuniste

Activité en réaction aux problèmes de commercialisation

Stratégie de gestion de crise

Moins de 20 %



Etat des lieux - pêche

✓ Essentiellement de la pêche côtière

Manche

- ✓ 80 % des pêcheurs pratiquant la vente directe rentrent tous les jours
- ✓ principalement des petits navires (< 12 m)

✓ Place importante de la conjointe

Manche

- ✓ souvent moteur dans la mise en place de l'activité
- ✓ dans ½ des cas, la conjointe participe à la vente

❖ Livre de recettes pour la préparation d'espèces locales mal connues et/ou délaissées du grand public

Cuisiner du poisson, c'est facile grâce à ces femmes

L'Association des femmes de marins publie un livre de 24 recettes faciles à réaliser afin de mettre en valeur les produits locaux. Une belle initiative.



Depuis octobre, les femmes de marin se réunissent chaque semaine à Larraldenia pour concocter leurs recettes. PHOTO A. D.

Manche

- ✓ essentiellement sur les quais (80 % des pêcheurs)
- ✓ marchés (16 %)
- ✓ livraison (20 %) : forte augmentation - nouveaux modes

Internet

Contrats type AMAP

- ❖ Diverses initiatives type Amap sur tout le littoral français
- ❖ Ventes collectives de produits de la mer en colis - paniers de la mer
- ❖ Mise en place de marché de producteurs
- ❖ Vente à distance : prévision des débarquements par SMS/internet

Etat des lieux - pêche

✓ Entre tradition et renouveau

✓ Activité ancienne et intégrée au tissu local

Manche

- ❖ 1/3 des pêcheurs pratiquent cette vente depuis plus de 10 ans
- ❖ installation en dur sur les quais

✓ Nouvel essor

- ❖ ½ depuis moins de 5 ans
- ❖ apparition de nouvelles initiatives
- ❖ élargissement de l'offre : transformation de produits
- ❖ étal de plus en plus mis en avant

Théâtralisation

Accessoires

Communication



- ✓ Une activité rémunératrice et rentable

- ✓ **Complémentaire** aux autres systèmes de vente

✓ 1 à 80 % du chiffre d'affaires... *jamais la totalité*



Qu'apporte la vente directe ?



**Pêche
Aquaculture**

**Revenus
complémentaires**

**Promouvoir
le métier et les
savoir-faire**



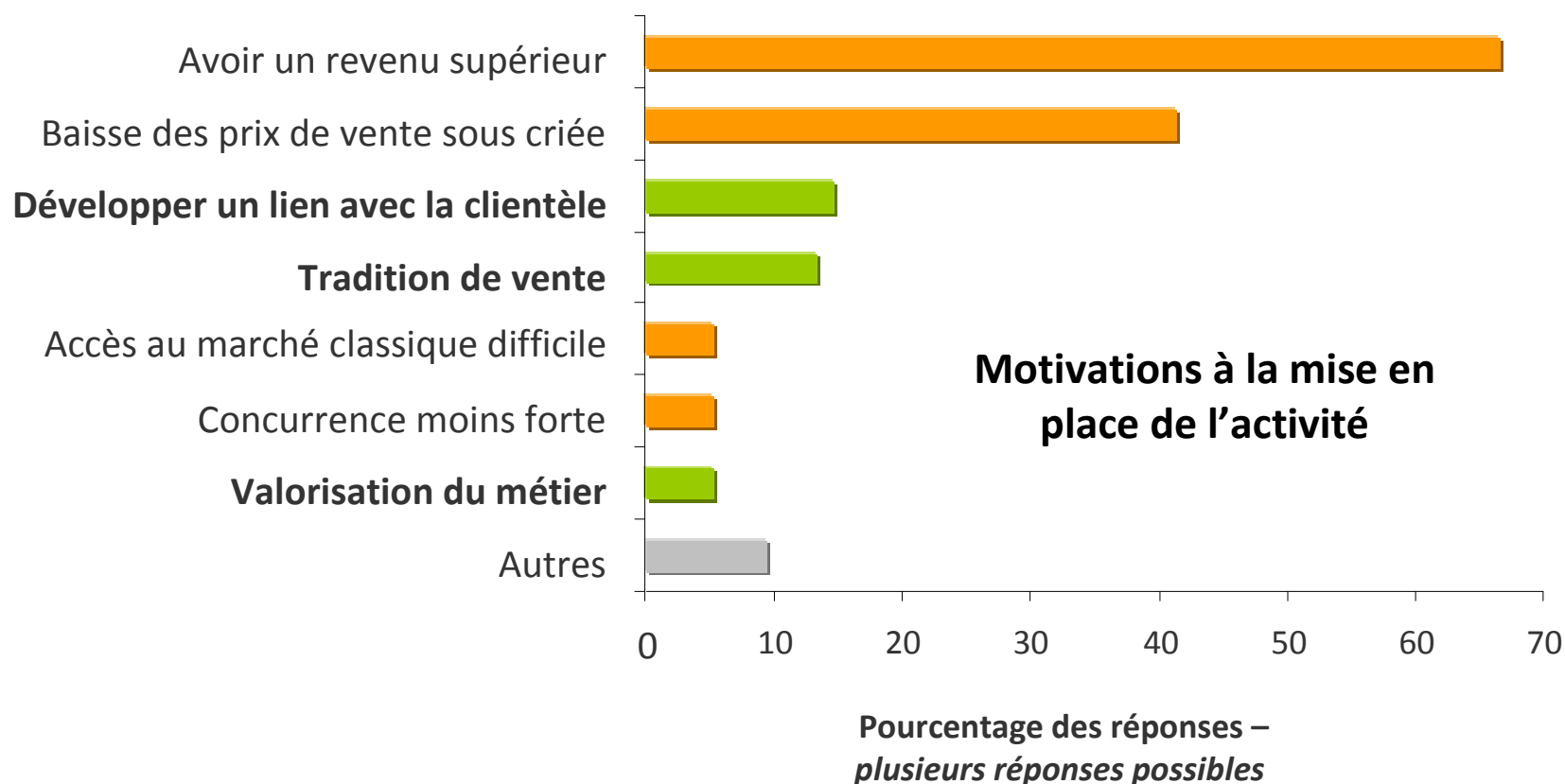
**Promouvoir les produits
(produits locaux,
marques, fraîcheur,...)**



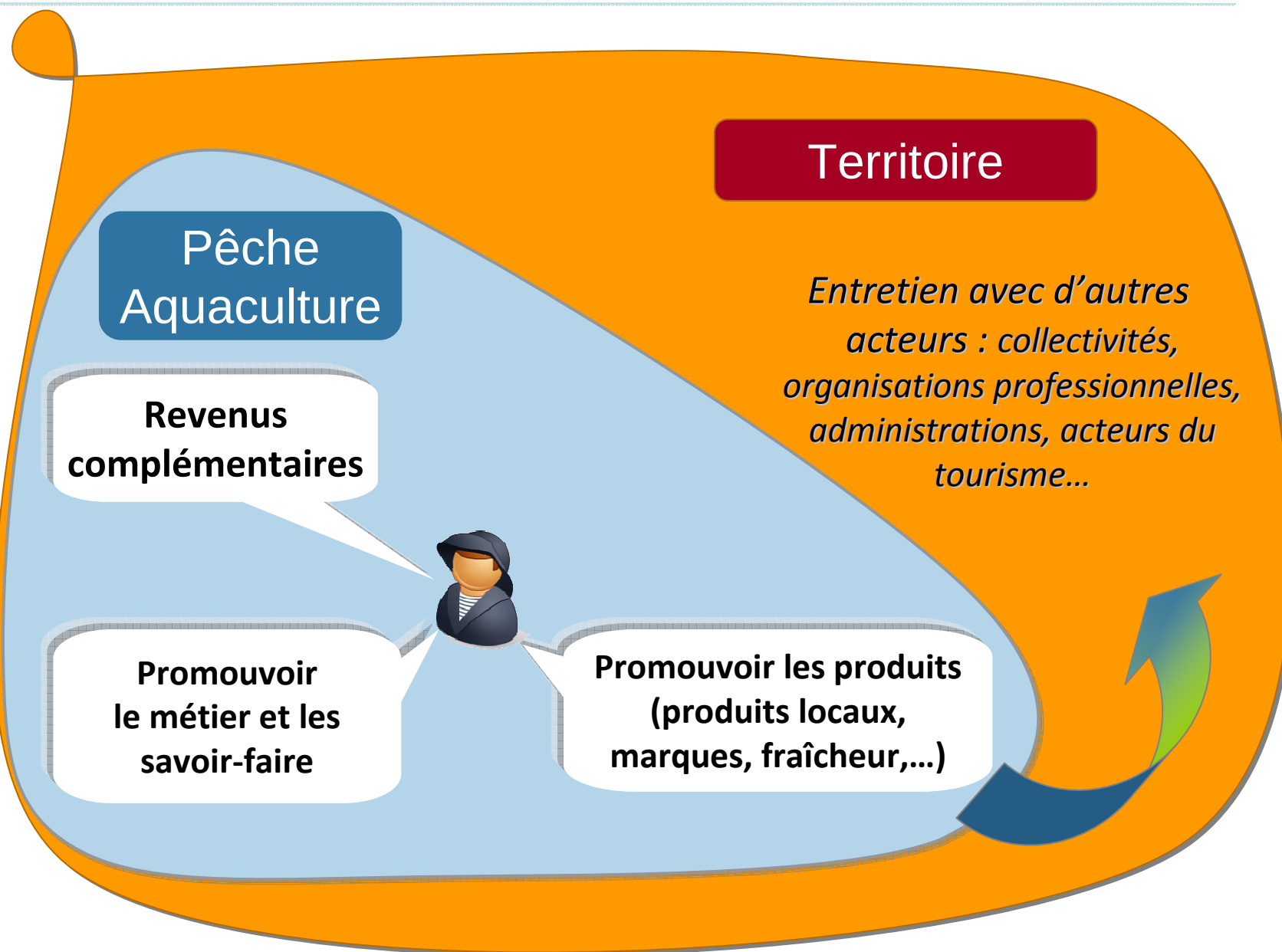
Etat des lieux en Manche - pêche



✓ Des motivations économiques mais pas que ...



Qu'apporte la vente directe ?



Qu'apporte la vente directe ?

Territoire

Assurer le maintien
des traditions

Ancrer la pêche et la
conchyliculture sur
le territoire

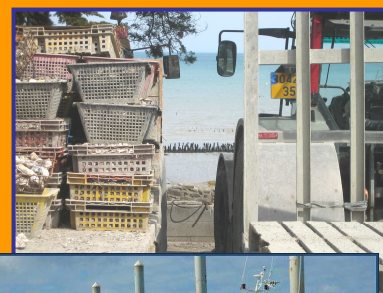
Promouvoir le
territoire par ses
produits et ses
activités

Lien avec les autres
acteurs (tourisme)

Maintenir les
emplois sur le
territoire - *femmes*

Maintenir
le tissu social

Créer une
dynamique
économique locale





Qu'apporte la vente directe ?

Activité de vente directe - Diversification

Elément de solution
extérieure aux problèmes
des secteurs halieutiques -
*revenus complémentaires,
multiplication des sources de
revenus, meilleure
valorisation*

Réaffirmation du statut de
pêcheur / conchyliculteur
en tant qu'acteur du territoire

Intégration dans des
démarches territoriales

Pérennité des activités de pêche/aquaculture sur la zone côtière

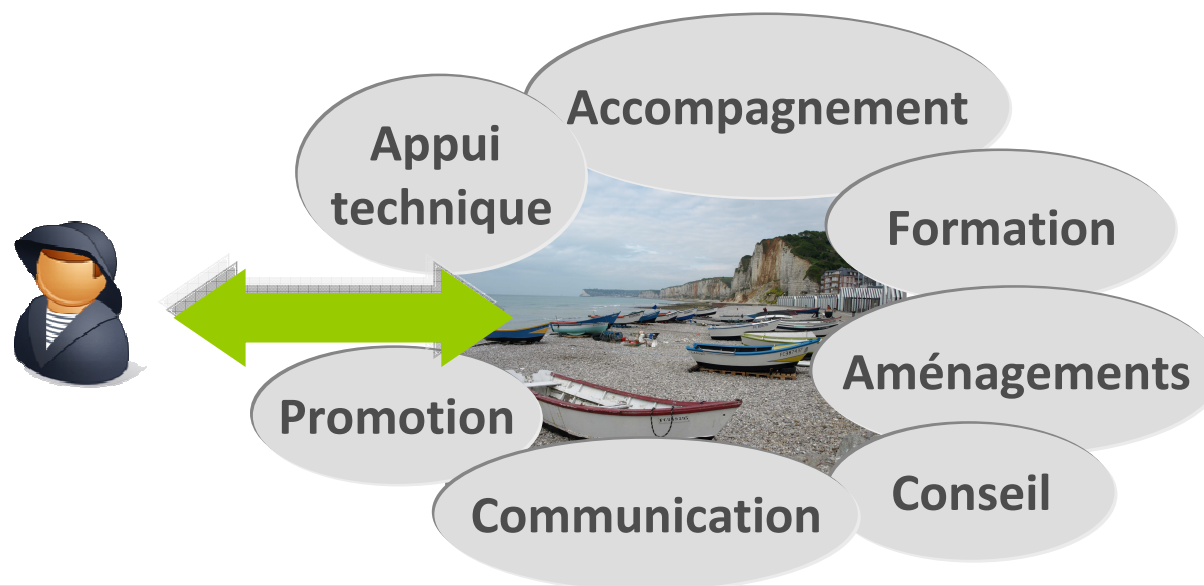


Perspectives....



- ✓ Contexte favorable : activité en plein essor avec une demande croissante des consommateurs mais aussi des acteurs des territoires
- ✓ Nouvelles synergies avec les acteurs du territoire
 - ✓ nouveaux modes de commercialisation
 - ✓ nouveaux produits et services (notamment le tourisme)

Interactions positives



Merci de votre attention

Merci à Violaine MERRIEN, Timothée BESSE, Fabien ROUSSEL,
Thomas SERAZIN et Laura-Mars HENICHART
et à toutes les personnes enquêtées....



Marché aux huîtres, Cancale



Vente à l'étal, St-Valéry-en-Caux