

Projet CHARM 3

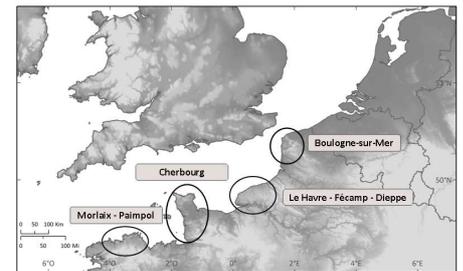
La diversification des activités de pêche : une affaire familiale, en particulier des conjointes



Présentation de l'étude

Dans le cadre du projet franco-britannique – CHARM 3 (CHannel integrated Approach for marine Resource Management – phase 3) – programme européen de coopération transfrontalière INTERREG IV A France (Manche)-Angleterre, cofinancé par le FEDER - le Pôle halieutique AGROCAMPUS OUEST a mené une étude sur la façade de la Manche pour mieux connaître la pratique et les stratégies de mise en œuvre des activités de diversification. On entend par diversification des activités « la pratique d'une ou plusieurs activités complémentaires à la production (représentant moins de 50 % du chiffre d'affaires), en lien avec le produit, le métier ou la structure d'exploitation ».

Une enquête a permis de recueillir les avis de 129 pêcheurs de la façade de la Manche dans les quartiers maritimes de Boulogne-sur-Mer, Dieppe, Fécamp, Le Havre, Cherbourg, Paimpol et Morlaix. Une seconde enquête menée auprès de 83 acteurs du secteur halieutique et du littoral (organisations professionnelles, collectivités, administration, tourisme, etc.) a permis d'apporter un point de vue extérieur, complémentaire à celui des pêcheurs.



Les enquêtes auprès des pêcheurs ont été réalisées selon un plan d'échantillonnage précis afin que l'échantillon soit représentatif des pêcheurs des zones d'étude.

Ces enquêtes montrent que la diversification, présentée aujourd'hui comme une opportunité pour le secteur, n'est cependant pas un concept nouveau pour de nombreux pêcheurs puisque seul 20 % des pêcheurs interrogés ne pratique aucune des activités de diversification. Sur la façade de la Manche, les activités les plus pratiquées sont la vente directe, (première activité pratiquée), la collecte de déchets en mer (pratiquée ou non dans le cadre des Contrats Bleus), l'embarquement d'experts (pratiqué dans le cadre de partenariats scientifiques le plus souvent) et la participation à des fêtes maritimes.

Un ensemble de questions portait sur le rôle de la famille et des conjointes, d'une part, dans la stratégie de diversification et d'autre part, dans leur développement. Les résultats de ces questions spécifiques sont présentés dans cette synthèse.

Le rôle de la famille dans les entreprises de pêche

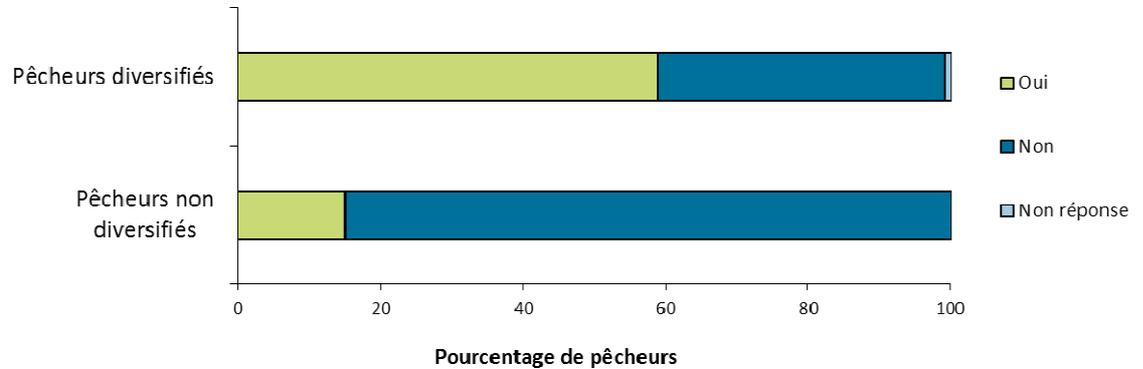
La participation et le rôle des membres de la famille au sein des entreprises de pêche sont mal connus et difficilement identifiables même si la famille, et en particulier les conjointes, jouent un rôle important au sein des entreprises familiales de pêche. Les membres de la famille peuvent participer à l'activité de l'entreprise en mer (participation à la pêche) mais également (et surtout) à terre (préparation du matériel, transport, vente, activités administratives, de gestion, etc.).

Dans le cas d'entreprises de pêche diversifiées, les membres de la famille jouent un rôle important dans la mise en place des activités de diversification. Cette participation prend différentes formes : elle peut être permanente, tout au long de l'année, ponctuelle, saisonnière, etc. Les membres de la familles impliqués dans une activité de diversification peuvent bénéficier d'un statut social tel que conjoint collaborateur, salarié ou autre.

La participation de la famille et des conjointes dans les activités de l'entreprise de pêche

L'enquête révèle que la moitié des pêcheurs enquêtés est aidée par un membre de la famille. Ce taux est de plus de 60 % dès qu'il s'agit des entreprises ayant diversifié leurs activités (alors qu'il est de 15 % dans le reste des entreprises).

La famille participe-t-elle aux activités de l'entreprise de pêche ?

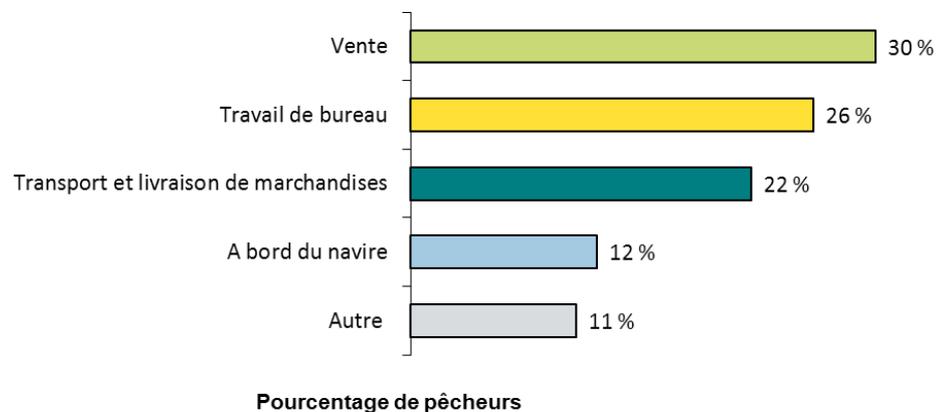


Les enquêtes ne permettent pas d'analyser le temps de travail consacré à l'entreprise par chaque membre de la famille, qu'elle soit diversifiée ou non. En effet, la majorité des enquêtés (plus de 67 %) a répondu que le ou les membres de la famille contribuant à l'entreprise de pêche le font tout au long de l'année mais sans pouvoir fournir des informations précises sur le nombre d'heures et de jours travaillés.

C'est pour cela que nous cherchons ici à évaluer, d'une manière indirecte, l'importance qu'accordent les pêcheurs à la contribution familiale et plus particulièrement à la participation des conjointes aux activités de l'entreprise de pêche. Ainsi 45 % de pêcheurs interrogés (ayant ou non développés une activité de diversification), considèrent cette participation « *essentielle* ». Pour les pêcheurs ayant développés une activité de diversification, ce taux passe à plus de 90 %. Les pêcheurs enquêtés ont insisté sur le caractère essentiel de ce travail qui n'est pas toujours « *comptabilisé* » ni « *reconnu* ». Par ailleurs, selon les pêcheurs enquêtés, la présence de la famille, au-delà du travail réalisé, constitue un « *relais avec la terre* ».

Le membre de la famille ainsi impliqué dans l'entreprise de pêche participe à la réalisation de différentes activités. L'activité la plus exercée est celle de la vente, avec plus de 30 % des entreprises enquêtées concernées. La gestion administrative ou « *travail de bureau* » est également une des activités la plus pratiquée par les membres de la famille. Mais les membres de la famille peuvent réaliser d'autres tâches telles que le transport et la livraison des marchandises ou des activités directement à bord du navire (pour 22 % et 12 % des enquêtés concernés).

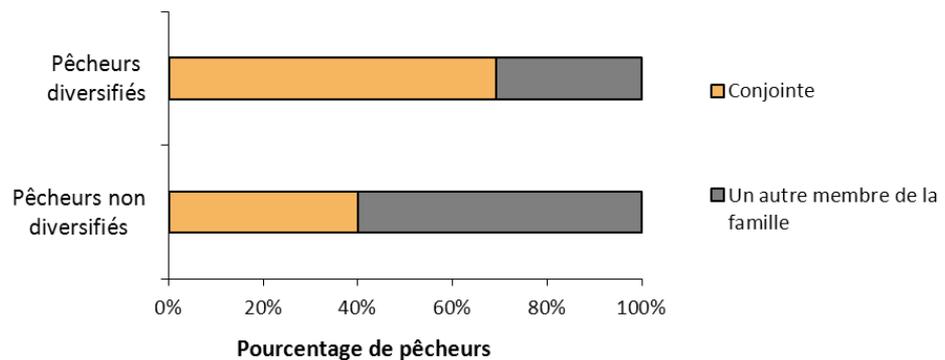
Quelles sont les activités de l'entreprise de pêche auxquelles la famille participe ?



Remarque : la famille joue un rôle majeur dans la gestion administrative et financière des entreprises de pêche et dans le transport et la livraison de marchandises (matériel, produits, etc.). Mais l'objectif de cette synthèse étant l'identification du rôle de la famille dans les activités de diversification, les activités liées à la gestion ou « *travail de bureau* », au transport et à la livraison ne sont pas prises en compte par celle-ci.

Les enquêtes permettent également d'identifier quel membre de la famille participe aux activités de l'entreprise de pêche. Ainsi pour trois-quarts des entreprises, concernées par la diversification des activités, c'est la conjointe du pêcheur qui participe.

Quel membre de la famille participe aux activités de l'entreprise de pêche ?



Ainsi, les conjointes des pêcheurs développent des stratégies pour alléger les frais en lien avec le fonctionnement de l'entreprise de pêche (travail de bureau, livraison et transport de marchandises, etc.) mais également pour augmenter les revenus de l'entreprise en mettant en place des activités de diversification : c'est le cas de la vente directe aux consommateurs.

Le rôle clé des conjointes dans la vente directe aux consommateurs

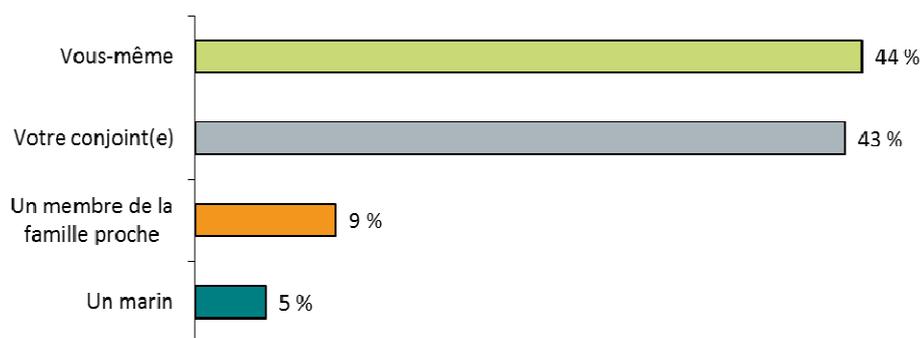
Si au vu de l'importance financière et de la prise de risque, la mise en œuvre d'une activité de diversification est le résultat d'une décision prise au sein de l'entreprise familiale, les enquêtes montrent le rôle crucial que joue la conjointe à la création de l'activité jusqu'à sa mise en œuvre et sa gestion. La principale activité de diversification réalisée par les conjointes est l'activité de vente directe aux consommateurs.

L'enquête démontre que la vente directe est l'activité phare de diversification (plus de six pêcheurs enquêtés sur dix affirment exercer cette activité). Elle est la seule, d'après les pêcheurs, à procurer un complément de revenu régulier pour l'entreprise. La vente directe aux consommateurs est définie comme la commercialisation directe entre le producteur et le consommateur final. L'idée de vente directe renvoie à une commercialisation ne suivant pas le circuit classique du passage sous une halle à marée : le pêcheur prend en charge la vente de ses produits tout en conservant son statut professionnel et vend ainsi la totalité ou une partie de sa production. Cette activité est alors considérée comme une activité de diversification : activité complémentaire à la production en lien avec le produit et dans le cas présent apportant une augmentation du revenu par rapport à celui procuré par la vente en halle à marée.

Cette vente prend différentes formes : elle peut être pratiquée sur les quais (avec ou sans étal), sur les marchés, dans un local privé ou public ou encore par livraison. La forme la plus courante est la vente directe sur les quais, pratiquée par 80 % des pêcheurs interrogés vendant en direct.

La vente directe aux consommateurs peut faire intervenir différents types de vendeurs : le patron, un marin ou un membre de la famille. L'image du vendeur est très souvent associée à celle de la conjointe du pêcheur (c'est ce que pensent 72 % des acteurs du littoral enquêtés). Selon les résultats de l'enquête, la conjointe participe à la vente dans la moitié des cas (seul ou avec une autre personne). Sur 37 conjointes en charge de l'activité de vente, 22 ont le statut de conjointe-collaboratrice et 5 sont salariées de l'entreprise de pêche. Les pêcheurs rencontrés mettent en avant l'importance de la présence de leur conjointe dans l'activité de vente.

Qui réalise l'activité de vente directe aux consommateurs ?



Pourcentage de pêcheurs

Par ailleurs, l'enquête montre que lorsque la vente directe est pratiquée par une autre personne que le pêcheur lui-même, elle représente une part plus importante du chiffre d'affaires. Une personne est dédiée à l'activité de vente et le temps de travail consacré à l'activité est ainsi plus important.

La vente directe aux consommateurs permet donc de valoriser, dans un cadre marchand, les produits issus de l'entreprise et d'apporter un revenu supplémentaire régulier et significatif à l'entreprise. De fait, elle est un moyen de diversification spécifique qui ne s'apparente plus directement à l'activité de pêche et génère un travail quotidien. En effet, la majorité des pêcheurs (87 %) vendant en direct pratique cette activité de façon régulière sur l'année, ce qui permet donc d'assurer un emploi stable à l'année à la conjointe impliquée qui opte généralement pour un statut social (soit de conjointe-collaboratrice ou de salariée de l'entreprise).

Conclusions

Les conjointes, au travers de leur contribution aux activités de diversification, pourraient ainsi favoriser un maintien des activités de pêche en multipliant les sources de revenus de l'entreprise de pêche. La diversification est peu susceptible de fournir une solution en soi aux défis de l'industrie européenne de la pêche mais peut, cependant, permettre aux pêcheurs de créer un avenir financier moins incertain en augmentant ou en maintenant les revenus et ainsi contribuer à une diminution de l'effort de pêche tout en valorisant le statut des conjointes.

L'étude montre que les conjointes jouent un rôle important dans la vente directe des produits de la pêche mais aussi dans d'autres tâches et pourtant, peu d'entre elles bénéficient d'un statut légal.

Remerciements

Nous tenons à remercier les pêcheurs et les autres acteurs pour leur grande disponibilité et leur intérêt pour cette étude. Nous sommes particulièrement reconnaissants envers les Comités locaux et régionaux des pêches qui nous ont facilité le travail d'enquête sur le terrain en mobilisant les pêcheurs autour de ce projet.

Les rapports et communications sont disponibles sur le site du Pôle Halieutique d'AGROCAMPUS OUEST : www.halieutique.agrocampus-ouest.fr • Rubrique Études et Transfert • CHARM 3

Contacts

Marie Lesueur • marie.lesueur@agrocampus-ouest.fr • 02.23.48.58.62

Citation

HENICHART L.M., LESUEUR M., FRANGOUEDES, K. 2012. La diversification des activités de pêche : une affaire familiale, en particulier des conjointes. Synthèse. Programme Interreg Manche - CHARM 3. Les publications du Pôle halieutique AGROCAMPUS OUEST, 4 p.