



Institut d'Etudes Politiques de Lyon

VetAgro Sup – Ecole Nationale des Services Vétérinaires

Mémoire pour l'obtention du

Master Politiques Publiques et Gouvernements Comparés, parcours « Politique de l'Alimentation et Gestion des Risques Sanitaires » (PAGERS)

Complexité du secteur des pêches en France et analyse de points de vue d'acteurs sur l'Administration et sa politique des pêches

Stage réalisé du 23 avril au 27 juillet 2018 au sein de l'Unité Mixte de Recherche « Amure »
(Centre de droit et d'économie de la mer)

Stage encadré par Olivier Guyader

Mémoire sous la direction de Maxime Huré

Anne RABAULT

Inspecteur Élève de Santé Publique Vétérinaire

2017/2018



Remerciements

Un grand merci à Olivier Guyader et Arne Kinds.

Je vous remercie de votre gentillesse et de votre motivation, d'avoir pris autant de temps pour m'expliquer de nombreuses subtilités sur le secteur des pêches, de m'avoir intégrée dans votre équipe. J'ai appris énormément de choses, les enquêtes de terrain étaient très enrichissantes, bref ce stage m'a passionnée.

Un grand merci à Kristell Le Grand.

Je te remercie de m'avoir si bien accueillie dans ton bureau. Merci pour ta bonne humeur communicative, les discussions intéressantes, tes conseils, ton aide sur les ACM etc.

Un grand merci à toute l'équipe du laboratoire Amure.

Je vous remercie de votre accueil chaleureux, de votre bonne humeur et des intéressants temps d'échanges. J'ai vraiment aimé ces trois mois et demi dans votre laboratoire.

Un grand merci à Maxime Huré.

Je vous remercie d'avoir accepté d'être mon directeur de mémoire et de m'avoir conseillée sur la rédaction du rapport.

SOMMAIRE

Table des abréviations.....	5
Liste des figures.....	6
Liste des tableaux.....	7
Introduction générale sur le secteur des pêches en France.....	8
Objectifs, problématiques et méthodologie générale de l'étude globale.....	14
I/ Présentation générale de ma contribution au travail de recherche.....	17
1.1 Organisation des entretiens : construction de grilles d'entretiens.....	17
1.2 Réalisation des entretiens.....	19
1.3 Analyse qualitative des entretiens.....	20
II/Analyse descriptive thématique des entretiens : mise en évidence de la complexité du secteur des pêches.....	22
2.1 Thématique des droits de pêche.....	22
2.1.1 Les différentes échelles de gestion de la ressource halieutique.....	22
2.1.2 Principales difficultés sur la gestion actuelle des quotas.....	25
2.2 Thématique du statut juridique sur l'entreprise.....	29
2.3 Thématique du financement des investissements.....	31
2.4 Thématique de la stratégie d'entreprise.....	33
2.5 Thématique des interdépendances entre acteurs.....	35
III/Ressenti des interviewés sur l'Administration et la construction de sa politique des pêches.....	39
3.1 Objectifs théoriques de la politique des pêches.....	39
3.2 Description des propriétaires de navires rencontrés.....	40
3.2.1 Le petit multipropriétaire de pêche artisanale traditionnelle.....	40
3.2.2 Le petit multipropriétaire de pêche artisanale moderniste.....	41
3.2.3 Le multipropriétaire de capitalisme familial, souhaitant accroître régulièrement son capital.....	42
3.2.4 L'actionnaire de grande entreprise.....	42
3.3 Points de vue des différents interviewés sur l'Administration et la construction de sa politique.....	43
3.3.1 Opinions des propriétaires de navires.....	43
3.3.2 Opinion des acteurs « autre » : représentants d'OP, banquiers, comptables.....	46
Conclusion générale.....	48
Bibliographie.....	53
Liste des sources.....	55
Annexes.....	56

Table des abréviations

ANOP	Association Nationale des Organisations de Producteurs
CIEM	Conseil International pour l'Exploitation de la Mer
CDPMEM	Comité Départemental des Pêches Maritimes et des Elevages Marins
CGAER	Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux
CNPMEM	Comité National des Pêches Maritimes et des Elevages Marins
CNRS	Centre National de Recherche Scientifique
CRPMEM	Comité Régional des Pêches Maritimes et des Elevages Marins
CSTEP	Conseil Scientifique, Technique et Economique de la Pêche
DDTM	Direction Départementale des Territoires et de la Mer
DPMA	Direction des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture
EI	Entreprise Individuelle
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FEDOPA	Fédération Nationale des Organisations de Producteurs de la Pêche Artisanale
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
IFREMER	Institut Français de Recherche sur l'Exploitation de la Mer
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation de Producteurs
PCP	Politique Commune des Pêches
PME	Permis de Mise en Exploitation
QIT	Quota Individuel Transférable
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SAS	Société par Actions Simplifiées
SASU	Société par Actions Simplifiées Unipersonnelles
TAC	Totaux Admissibles de Capture
UBO	Université de Bretagne Occidentale
UE	Union Européenne

Liste des figures

Figure 1 : Typologie des flottilles selon l'engin de pêche (source : Ifremer)	10
Figure 2 : Part de la valeur implicite des droits de pêche dans le prix des navires d'occasion en France	26
Figure 3 : part des débarquements en valeurs par type d'entreprise - façade Atlantique française	14

Liste des tableaux

Tableau 1 : grille d'entretien auprès des représentants d'entreprises de pêche	18
Tableau 2 : grille d'entretien avec les autres acteurs du secteur	19
Tableau 3 : Nombre d'acteurs rencontrés au 27 juillet 2018	20

Introduction générale sur le secteur des pêches en France

Les océans représentent 70% de la surface terrestre et deux tiers de la population mondiale vit à moins de 100 kilomètres des côtes. L'humanité est tournée vers la mer, et la France occupe une place de choix dans l'accès à l'espace marin, avec ses 18 000 kilomètres de côtes et onze millions de km² de surface maritime (la France est le second territoire maritime mondial derrière les Etats-Unis). L'utilisation de l'espace maritime s'articule notamment autour de l'activité de pêche, où l'on exploite les stocks de poissons (constituant ce qu'on appelle la « ressource halieutique »). Dans le domaine de la pêche, l'acteur auquel on pense en premier est le pêcheur. Il existe en réalité différentes fonctions au sein d'un bateau de pêche : le personnel navigant (matelot(s), maître d'équipage et mécanicien) est sous la responsabilité du patron pêcheur.

Le métier de patron pêcheur

Dans la définition juridique de son statut, le patron de pêche est responsable du navire, de l'équipage, de la navigation et du produit de la pêche. Il détermine et tient à jour le plan de pêche, choisit les zones de pêche, organise le travail de l'équipage. Il peut aussi participer à la commercialisation de la pêche.

Il peut travailler sur son (ses) propre(s) bateau(x) (il est alors patron pêcheur propriétaire) ou être patron pêcheur salarié d'un armement détenu par un armateur. Il faut ici préciser la définition du terme « armateur » : en matière de pêche, l'armateur est la personne qui équipe à ses frais un ou plusieurs navires. Il arme le navire, c'est-à-dire qu'il met à disposition un équipage et fournit le matériel, le ravitaillement et tout ce qui est nécessaire à l'expédition maritime¹.

Distinction entre pêche artisanale et pêche industrielle

Historiquement, la distinction entre secteur artisanal et secteur industriel repose sur cette question du statut du patron pêcheur. A la pêche artisanale, le propriétaire embarqué assure à la fois la fonction de patron de pêche (qui met en place la stratégie de pêche) et celle de propriétaire du navire. A la pêche industrielle, le patron pêcheur embarqué est salarié et c'est l'armateur à terre qui possède les navires².

Certains auteurs considèrent que la taille des navires entre en compte dans la définition de la pêche artisanale/industrielle, mais les limites de taille diffèrent d'un auteur à l'autre. Pour l'Ifremer par exemple, la pêche artisanale concerne surtout les bateaux de 12 à 16m, la pêche semi-industrielle concerne elle des bateaux de 16 à 33m, la pêche industrielle se pratique en haute mer sur des chalutiers mesurant plus de 33mètres³. Pour d'autres auteurs, la limite de taille se situe à 24m : « l'autre critère distinctif concerne la dimension des bateaux : dans la pêche artisanale, celle-ci ne peut être supérieure à 24 mètres »⁴.

La notion de pêche artisanale, définie lors des ordonnances de 1945 par le statut du patron pêcheur, est aujourd'hui une notion très politisée, qui s'est éloignée de sa définition factuelle. Le terme est utilisé fréquemment pour décrire une pêche jugée socialement et écologiquement

¹ Cellérier, T. (2016) Pêche maritime et financement, rien d'impossible. Mémoire d'expertise comptable.

² Le Floch, P. (2017) Les pêches maritimes françaises 1983-2013.

³ Ifremer, "Quels types de pêche pratiquent-ils?" <https://wwz.ifremer.fr/peche/Le-monde-de-la-peche/La-peche/Laquelle>. Dernière modification le 12/01/2011. Consulté le 01/06/2018.

⁴ Apkarian, A. et Verges, P.

acceptable face à une pêche industrielle jugée destructrice des fonds marins et des interactions humaines. C'est ce qu'expriment les auteurs de l'article «quelle définition des « petits métiers » de la pêche ? » : « *le simple fait d'associer à n'importe quel terme celui d'artisanal contribue à évoquer un imaginaire correspondant à un savoir-faire particulier, lié à un travail soigneux, méticuleux et même « authentique », fondé sur une organisation familiale de petite production. (...) L'effort de clarification de cette expression au sein de la politique européenne des pêches est encore loin d'arriver à son terme* »⁵.

En tout état de cause, dans la pêche artisanale, le patron pêcheur propriétaire est à la fois un Homme de mer et un chef d'entreprise. A ce titre, il prend en charge les ressources humaines, la gestion financière et comptable et les débouchés pour ses débarquements. Il travaille dans un environnement juridique, réglementaire, économique, fiscal et social complexe et il doit interagir avec de nombreux acteurs : experts du milieu juridique et fiscal, gestionnaires des droits de pêche etc.

Autres typologies fréquentes dans le secteur des pêches

La typologie pêche artisanale/pêche industrielle n'est qu'une façon de décrire le secteur des pêches parmi beaucoup d'autres. Dans le dictionnaire, le mot « typologie » est défini comme « *une démarche, souvent scientifique, fondée sur une étude, consistant à définir un certain nombre de types afin de faciliter l'analyse, la classification et l'étude de réalités complexes* ». Une typologie offre donc une vision selon un angle de vue, un paradigme et correspond à une simplification d'une réalité complexe. Outre la distinction pêche artisanale/pêche industrielle, deux autres typologies sont fréquemment utilisées.

Une première typologie repose sur le temps d'éloignement du port. On distingue alors :

- **La petite pêche** : cette pêche, définie en droit français (article 9 de l'arrêté du 24 avril 1942 relatif à la subdivision de la navigation de commerce) correspond à un temps passé en mer – appelé « marée » - ne dépassant pas 24h.

Divers auteurs rajoutent dans la définition que la taille des navires est en général inférieure à douze mètres et que les équipages sont restreints (souvent une personne)⁶.

- **La pêche côtière** : cette pêche est définie en droit français par des absences du port comprises entre 24 et 96 heures.

Dans une description plus large (et contestable), cette pêche se déroule à l'intérieur de la bande des douze milles marins, les équipages embarqués sont de deux à trois personnes et la taille des bateaux est en principe inférieure à seize mètres⁷.

La pêche côtière représente 70% des bateaux de pêche français⁸.

⁵ Reyes, N., Bahuchet, S., et Wahiche, J-D. (2015) "Quelle définition des "petits métiers" de la pêche?" Revue d'ethnoécologie [en ligne].

⁶ Cellérier, T.

⁷ Cellérier, T.

⁸ Cellérier, T.

-La **pêche au large**, également appelée pêche hauturière, implique des absences du port supérieures à 96h mais excluant les bateaux pratiquant la **grande pêche**, constituée de bateaux de plus de 1000 tonneaux de jauge brute ou de bateaux de plus de 150 tonneaux et absents du port sur des durées supérieures à vingt jours⁹.

Certains auteurs précisent : « la pêche au large se situe au-delà de la bande des douze milles, avec un équipage de six à sept personnes et une taille des bateaux principalement dans les 24 mètres. Pour la grande pêche, l'équipage peut compter jusqu'à 60 personnes au sein de navires usines qui transforment le poisson à bord et la taille des bateaux peut atteindre 110 mètres »¹⁰.

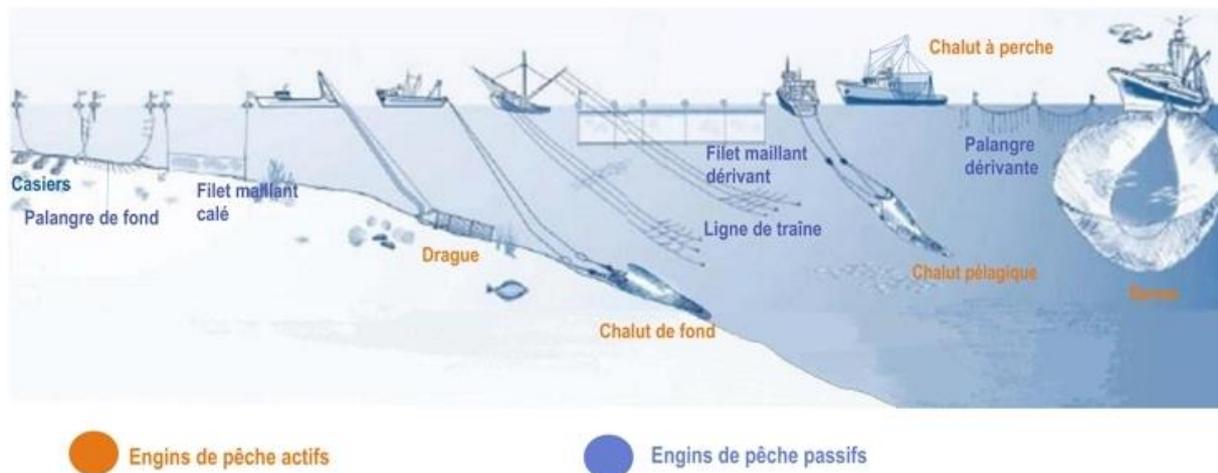
La pêche au large représente 15% des bateaux de pêche français.

Habituellement, les patrons pêcheurs de petite pêche et de pêche côtière sont propriétaires de leurs navires et les patrons pêcheurs sont salariés sur la pêche au large et la grande pêche. Autrement dit, la petite pêche et la pêche côtière sont habituellement des pêches artisanales au sens historique du terme alors que les pêches au large et la grande pêche sont plutôt industrielles.

Une deuxième classification fréquente repose sur les engins de pêche utilisés.

Les engins de pêche sont séparables en deux catégories : les arts dormants (casier, filet, ligne, palangre) et les arts mobiles (chalut pélagique, chalut de fond, drague, etc.). La figure 1 présente les différents engins de pêche.

Figure 1 : Typologie des flottilles selon l'engin de pêche (source : Ifremer)



A quoi ressemble le métier en mer ?

Marie Charvet, sociologue à l'université de Nantes, décrit le métier comme suit : « les métiers de la pêche cumulent différentes espèces de pénibilité. Le port de charges lourdes, l'exposition au froid, à l'humidité et au bruit, l'intensité des rythmes de travail, etc. caractérisent l'activité du marin-pêcheur »

⁹ Symes, D. et Phillipson, J. (2001) Inshore Fisheries Management, pp 139-155.

¹⁰ Cellérier, T.

(...) Les horaires sont atypiques et irréguliers (avec des départs et des retours pendant la nuit) et les journées de travail sont longues, dépassant parfois treize heures. (...) »¹¹. On comprend rapidement que le métier de pêcheur embarqué est un métier difficile. Le rythme de travail est très soutenu.

Pêche-t-on ce que l'on veut ?

Le pêcheur prélève différentes espèces de poissons dans les mers. Cette ressource halieutique fait partie de la catégorie des « biens communs ». Un « bien commun » présente deux caractéristiques : d'une part il est « non excluable », c'est-à-dire qu'il est difficile d'octroyer un droit de propriété sur ce bien (on ne peut pas facilement mettre des barrières pour restreindre son accès à tel ou tel groupe de personnes), d'autre part il est « rival » car sa quantité est limitée et sa consommation par un individu réduit sa disponibilité pour un autre individu. Les ressources en poisson sont donc un exemple-type de bien commun : d'une part tout le monde peut pêcher des poissons en mer (il est très difficile d'empêcher à tout un chacun d'accéder à l'espace maritime), d'autre part le poisson que pêche le pêcheur A n'est plus disponible pour le pêcheur B (les pêcheurs A et B sont en position de rivalité). L'enjeu essentiel d'un bien commun repose dans la gestion de son exploitation. Selon la théorie de la « tragédie des communs » développée par le biologiste Garrett Hardin (1915-2003), chaque individu cherche à maximiser ses gains aux dépens de la pérennité de la ressource naturelle commune¹². La conclusion semble donc sans appel : il y a incompatibilité entre la propriété commune d'une ressource et sa durabilité. Pour éviter la destruction il n'y a que deux solutions : soit diviser la propriété commune en une multitude de propriétés privées clairement délimitées (privatisation), soit la faire gérer par une administration supérieure comme l'Etat (intervention étatique). Cette théorie de la « tragédie des biens communs » a été beaucoup critiquée, notamment par la politiste Elinor Ostrom (1933-2012) qui reçoit le prix Nobel d'économie en 2009. Elle décrit de nombreux cas où des groupes réussissent à échapper à la tragédie des communs décrite par Hardin^{13 14}. Dans son travail de recherche, elle identifie les facteurs de réussite de la gestion d'une ressource naturelle commune, le principal étant que les utilisateurs de la ressource se constituent en communauté et tissent des liens de confiance. Autrement dit, la gestion coopérative d'un bien commun semble fondamentale pour en assurer sa pérennité¹⁵.

Nous voyons ainsi que la gestion des ressources halieutiques pose problème de par sa nature de « bien commun ». Comment a-t-elle été gérée historiquement ?

Comme l'explique Gilles Lazuech, « l'accès à la haute mer et à ses ressources a longtemps été pensé par les marins-pêcheurs comme exempt de toutes contraintes réglementaires »¹⁶. Au cours des années 70-80, on essaie de pêcher le plus possible, sans forcément trop de considération sur la gestion durable des stocks de poissons. L'exploitation de la ressource est guidée par une logique

¹¹ Charvet, M., Laurieux, F., et Lazuech, G. (2016) Quand la pénibilité du travail débarque. Travail et Emploi [en ligne], 147/juillet-septembre 2016.

¹² Hardin, G. J. (1968) The tragedy of the commons. *Science* 162(3859), 1243-1248.

¹³ Ostrom, E. (2011) Plaidoyer pour la complexité, *Ecologie et politique* 2011/1 (N°41), p. 111-121.

¹⁴ Le Roy, A. (2012) Des communs sans tragédie : Elinor Ostrom vs. Garrett Hardin. *EcoRev'*2012/1 (N°39), p.24-27.

¹⁵ Lazuech, G. (2014) Comment gérer les ressources marines? Les jeux d'acteurs autour de la Politique Commune des Pêches. *Economie rurale* [en ligne], 344/novembre-décembre 2014, mis en ligne le 01 janvier 2017.

¹⁶ Lazuech, G.

économique. Les chiffres d'affaires des entreprises de pêche sont florissants et les rémunérations des pêcheurs sont très bonnes, notamment grâce à la « rémunération à la part » où les revenus des pêcheurs sont liés au chiffre d'affaires (ceci est toujours le cas aujourd'hui). Par ailleurs, le premier programme de la Politique Commune des Pêches (PCP) sur la période 1983-1986 « *accompagne l'idée d'un libre accès à la mer et à ses ressources par des aides pour la construction de navires de pêche, par l'incitation à l'augmentation de la puissance motrice des bateaux etc.* »¹⁷. A cette époque, les subventions publiques sont massives. Le tournant de la PCP a lieu vers la fin des années 80, avec l'arrivée des concepts de « protection des écosystèmes », « durabilité de la ressource » et « bonnes pratiques ». Le rapport de la Commission Européenne du 4 décembre 1991 présente un constat intraitable : les flottilles sont en surcapacité et la plupart des stocks de poissons sont surexploités. La PCP fait alors machine arrière et les principales mesures visent désormais à limiter l'effort de pêche : plan de sortie de flotte, obligation pour chaque professionnel de détenir une licence, mise en place de quotas pour les espèces à risques, contrôles drastiques des prélèvements réalisés etc. L'Union Européenne se donne désormais pour objectif la conservation durable des ressources halieutiques et des écosystèmes marins : « *la PCP s'appuie désormais sur la notion de développement durable, qui désigne un mode de développement conciliant protection de la ressource, développement économique des acteurs, équilibre des territoires et capacité des générations futures à exercer un droit sur une ressource préservée* »¹⁸. Dans le cadre de la PCP, des réglementations européenne, nationale et régionale complexes régulent l'exploitation de la ressource. Nous reviendrons en détail sur ce point dans la partie I (paragraphe 1.1).

Comment évolue le secteur ces dernières années ?

Tout d'abord, on note une baisse de l'attractivité du métier et une diminution de la main-d'œuvre qualifiée. D'après les statistiques, les marins ont perdu le quart de leurs effectifs en moins de 15 ans. Toutes les façades maritimes ont vu une diminution du nombre de leurs marins-pêcheurs. La pêche au large est particulièrement touchée, la pêche côtière résiste mieux¹⁹. Autrefois le métier de marin pêcheur se transmettait de père en fils, sans nécessiter de formation particulière. Aujourd'hui, une formation spécialisée est nécessaire.

Ensuite, on s'aperçoit que le parc des navires français est vieillissant : l'âge moyen des bateaux en France est actuellement de 26 ans. Pour le renouvellement de la flotte, les prix des bateaux, qu'ils soient neufs ou d'occasion, sont extrêmement élevés et constituent une réelle barrière à l'investissement. Les sources de financement sont compliquées à obtenir : le recours aux aides publiques est notamment interdit pour les bateaux de plus de 16 mètres depuis 2004. Quelques chiffres pour illustrer les prix des bateaux neufs : un navire neuf de 12 mètres vaut aujourd'hui 1 million d'euros ; un navire neuf de 18 mètres vaut 1,4 à 1,8 million d'euros ; un navire neuf de 24 mètres vaut 3 à 3,5 millions d'euros et un navire neuf de 40 mètres vaut 9 à 10 millions d'euros²⁰.

Enfin, le secteur semble évoluer vers une concentration des navires dans de grosses entreprises de pêche. La structuration des entreprises de pêche devient de plus en plus complexe, avec des entreprises subdivisées en nombreuses sociétés, filiales, sous-filiales etc. Il n'est plus très simple

¹⁷ Lazuech, G.

¹⁸ Lazuech, G.

¹⁹ Ifremer, "Le monde de la pêche : le marin pêcheur" <https://www.ifremer.fr/peche/Le-monde-de-la-peche/La-peche/Par-qui/Pecheurs-professionnels/Marin-pecheur>. Dernière modification le 01/07/2013. Consulté le 04/06/2018.

²⁰ Cellérier, T.

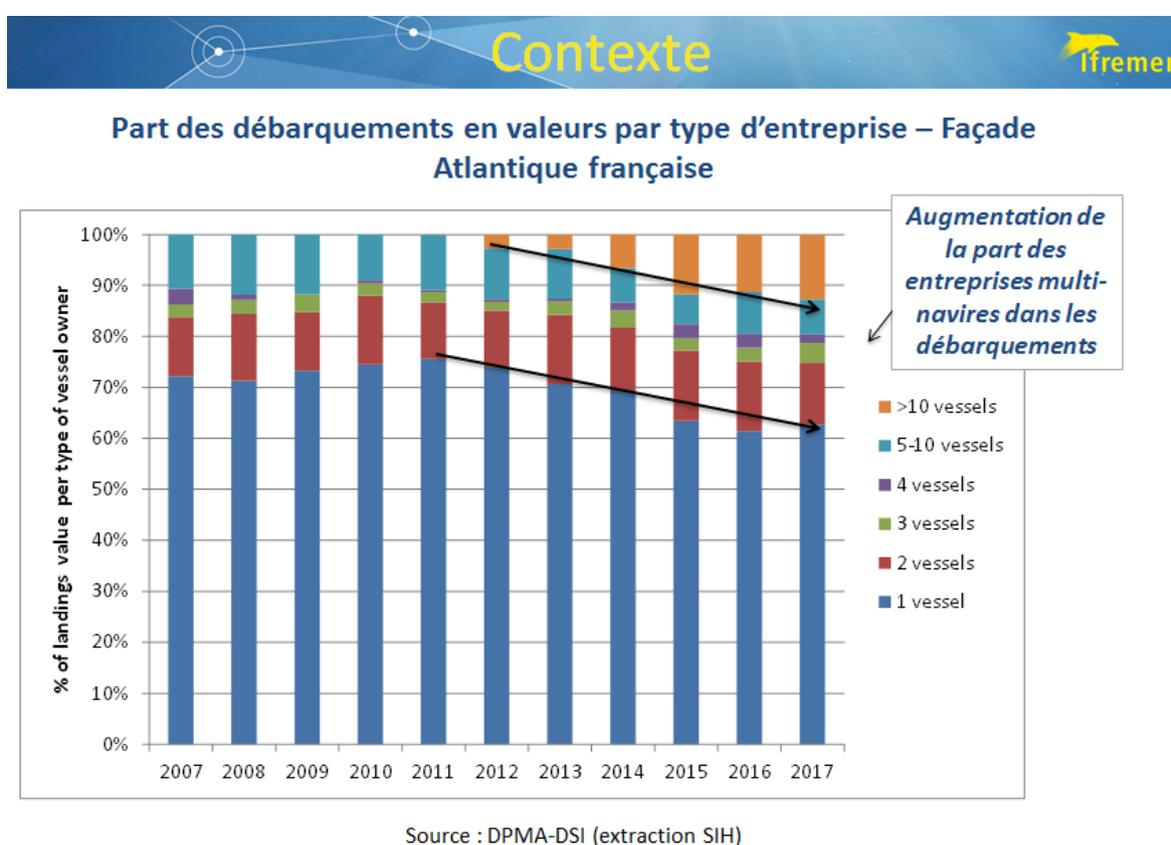
de comprendre qui sont les détenteurs réels (c'est-à-dire les personnes physiques) propriétaires des moyens de production (navires de pêche et droits de pêche).

Objectifs, problématiques et méthodologie générale de l'étude globale

Olivier Guyader (cadre de recherche dans l'unité mixte d'économie maritime associant des chercheurs de l'Institut français de Recherche sur l'Exploitation de la Mer (Ifremer), de l'Université de Bretagne Occidentale (UBO) et du Centre National de Recherche Scientifique (CNRS)) et Arne Kinds (doctorant UBO) travaillent depuis septembre 2017 sur un projet intitulé : « propriété des moyens de production (navires et droits de pêche) dans le secteur des pêches en France ».

Le travail part du constat suivant : on observe une augmentation du poids des entreprises multi-navires dans les débarquements de poissons en France (cf. figure 3).

Figure 2 : part des débarquements en valeurs par type d'entreprise - façade Atlantique française²¹



²¹ Kinds, A. et Guyader, O. "Propriété des moyens de production dans le secteur des pêches". Powerpoint de restitution. Brest 3 avril 2018.

Ce constat pose les questions suivantes :

- Quels sont les facteurs de motivation qui poussent les armateurs à développer leur entreprise de pêche et à investir dans plusieurs bateaux ? Quelles sont les stratégies des armateurs et comment financent-ils leurs investissements ?
- A qui appartiennent aujourd'hui les navires et les droits de pêche en France ? Qui sont aujourd'hui les propriétaires de navires en France, parfois difficiles à identifier derrière la structuration juridique complexe des entreprises de pêche ? Comment évolue le secteur des pêches en France et en Europe et quelles sont les conséquences de cette évolution pour les acteurs de cette filière ?

Pour répondre à leurs questions de recherche, Olivier Guyader et Arne Kinds utilisent deux grandes sources d'informations :

→ Des bases de données sur les navires de pêche en France et en Europe.

Ces bases de données existent notamment grâce à la PCP, qui impose aux Etats membres de l'UE de collecter chaque année des informations détaillées sur les navires de pêche immatriculés dans leur pays : données économiques, données sociales, données quantitatives et qualitatives sur les espèces pêchées etc. Le but recherché par la Commission Européenne est de disposer, année après année, d'une « photographie » de la flotte de l'UE, support de décision pour améliorer la gestion de la filière pêche à l'échelle européenne. En France, l'Etat délègue le recueil de ces données et leur analyse auprès d'organismes comme l'Ifremer.

→ Des entretiens semi-directifs avec les différents types d'acteurs de la filière

Olivier Guyader et Arne Kinds souhaitent réaliser des entretiens auprès de propriétaires ou représentants d'entreprises de pêche (l'échantillonnage se focalise sur des entreprises de deux navires ou plus) ainsi que d'autres acteurs-phares du secteur (Administration, comités des pêches, organisations de producteurs, avocats d'affaires, experts-comptables, banquiers, acteurs de l'amont comme les chantiers navals, acteurs de l'aval etc.).

Plus précisément, ce sont des entretiens semi-directifs, technique qualitative fréquemment utilisée dans les recherches en sciences humaines et sociales, qui permet d'orienter en partie le discours des personnes interrogées autour de différents thèmes définis au préalable par les enquêteurs et consignés dans un guide d'entretien.

L'entretien semi-directif est particulièrement adapté pour comprendre les motivations des acteurs comme on peut le lire dans la littérature : « *L'enquête par entretien est particulièrement pertinente lorsque l'on veut analyser le sens que les acteurs donnent à leurs pratiques, lorsque l'on*

veut mettre en évidence les systèmes de valeur et les repères normatifs à partir desquels ils s'orientent et se déterminent »²².

Olivier Guyader et Arne Kinds ont constitué un guide d'entretien (de type semi-directif à directif) avant mon arrivée en stage (cf. annexe 1) et ont identifié de multiples idées de thématiques à aborder (cf. annexe 2).

²² Blanchet, A. et Gotman, A. (2000) "L'enquête et ses méthodes : l'entretien". Collection 128, janvier 2000, p.47.

I/ Présentation générale de ma contribution au travail de recherche

Dans le cadre de mon stage au sein de l'Unité Mixte de Recherche Amure, mon rôle est d'aider Olivier Guyader et Arne Kinds dans l'organisation, la réalisation et l'analyse des entretiens semi-directifs ainsi que la réalisation de recherches bibliographiques.

1.1 Organisation des entretiens : construction de grilles d'entretiens

A partir du guide d'entretien et de nombreuses thématiques à aborder, j'ai construit les tableaux 1 et 2 qui correspondent aux grilles d'entretiens semi-directifs.

Le tableau 1 présente la grille d'entretiens semi-directifs auprès des représentants d'entreprises de pêche.

Tableau 1 : grille d'entretien auprès des représentants d'entreprises de pêche

Thématique abordée	Questions posées en entretien
Histoire personnelle	<ul style="list-style-type: none"> -Quelle formation, quels diplômes ? -Issu d'une famille de pêcheur ? -Implication de la famille dans l'entreprise ? -Statut à la pêche (embarqué, à terre) ?
L'activité de pêche en mer	<ul style="list-style-type: none"> -Description de la flottille de pêche (taille bateaux, espèces pêchées, engins de pêche, mode de financement) -Description de l'équipage (nombre navigants, durée marées) -Description des droits de pêche détenus -Stratégie de production ? (par exemple diversification VS. spécialisation)? -Stratégie de gestion des équipages ou des patrons salariés ? -Stratégie pour l'acquisition de droits de pêche ?
Activités connexes	<ul style="list-style-type: none"> -Quelles voies de commercialisation ? -Par qui/comment sont réalisés l'entretien des bateaux, la comptabilité etc. ? (cf. internalisation VS externalisation) -Gestion de l'univers administratif, juridique et fiscal : quel statut juridique, fiscal ? quelles règles administratives, juridiques, fiscales ?
Implication dans des instances collectives	<ul style="list-style-type: none"> -Quelle implication dans l'action collective (OP, comités des pêches, associations, élu local ?) -Quelles motivations pour cette implication ?
Stratégie globale de l'entreprise et caractère d'entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> -Quelle stratégie d'entreprise jusqu'à présent ? -Quelles motivations dans le métier ? -Y-a-t-il une volonté de faire grandir encore l'entreprise ? si oui pourquoi et comment ? -Quelle vision de l'entreprise à 5 ans ?

Avec les autres acteurs, il s'agit de discuter des difficultés du secteur. J'ai construit le tableau 2, qui reprend les grandes thématiques abordées en entretien.

Tableau 2 : grille d'entretien avec les autres acteurs du secteur

Thématique abordée	Questions posées en entretien
Gestion des quotas de pêche	Que pensez-vous de la gestion actuelle de la ressource halieutique ? Que penseriez-vous d'un passage en QIT ?
Evolution du cadre juridique, réglementaire et fiscal	Quelles sont les règles juridiques et fiscales importantes à connaître ? Comment évolue le secteur ?
Recrutement de main d'œuvre	Quelle évolution du secteur concernant le recrutement de main d'œuvre ?
Condition de financement des bateaux	Quelles sont les modalités des prêts ? Sur quels critères une banque décide-t-elle d'accorder un prêt ? Vers quel mode de financement s'orientent-on ?
Concurrence des investisseurs étrangers	Comment se fait la concurrence avec les investisseurs étrangers ?

1.2 Réalisation des entretiens

En équipe avec Olivier Guyader et Arne Kinds, nous avons réalisé pendant la durée de mon stage une vingtaine d'entretiens d'acteurs. J'ai notamment organisé une semaine de déplacement dans le Sud-Ouest (trois jours dans le quartier maritime de Bayonne puis 2 jours dans le quartier maritime d'Arcachon), à la rencontre de propriétaires de navires et de dirigeants d'organisations professionnelles).

Chaque entretien a été enregistré, réécouté et retranscrit.

A ce compte s'ajoutent les entretiens réalisés avant mon arrivée en stage, que j'ai également réécoutés, retranscrits et analysés.

Le tableau 3 synthétise le nombre de personnes rencontrées dans chaque catégorie d'acteurs au 27 juillet 2018. Les annexes 1 et 2 présentent une liste exhaustive des entretiens.

Tableau 3 : Nombre d'acteurs rencontrés au 27 juillet 2018

Catégorie d'acteurs	Nombre d'acteurs
Représentants d'entreprises de pêche	24 (21 propriétaires de navires, 1 manager d'entreprise, 2 représentants d'entreprises franco-espagnoles) (4 autres interviews de représentants d'entreprise non analysées ici)
Autres acteurs	14 (1 fonctionnaire de DDTM, 1 avocat d'affaire, 3 représentants d'OP, 2 banquiers, 3 comptables ou experts-comptables, 2 membres de CDPMEM, 2 autres)

DDTM : Direction Départementale des Territoires et de la Mer ; OP : Organisation de Producteurs ; CDPMEM : Comité Départemental des Pêches Maritimes et des Elevages Marins

1.3 Analyse qualitative des entretiens

Première partie du mémoire

Le constat partagé entre Olivier Guyader, Arne Kinds et moi-même à la fin des entretiens est celui de la complexité du secteur des pêches, notamment pour le propriétaire de navires qui doit maîtriser de nombreuses thématiques en parallèle. Avant de se lancer dans une analyse du secteur des pêches, qu'elle soit politique ou économique, il faut d'abord en avoir une vision d'ensemble.

La problématique de la première partie du mémoire va donc être la suivante : en quoi le secteur des pêches est-il complexe ? Quelles sont les grandes thématiques qui rendent complexe le secteur des pêches ?

Deuxième partie du mémoire

Après cette analyse descriptive thématique incontournable pour comprendre le contexte, je me focaliserai sur une analyse politique du secteur.

Dans le cadre du master II de sciences politiques, nous avons cherché en cours à comprendre et analyser la construction d'une politique publique. Nous avons notamment identifié trois grands courants de pensée :

-Pour les tenants de l'approche séquentielle, la politique publique se construit sur un constat rationnel d'un problème clairement identifié. La politique publique doit alors suivre une séquence : on pose un diagnostic, on propose des solutions et on choisit la meilleure solution.

-Pour les tenants de l'approche sociologique, la politique publique se fonde sur des jeux d'acteurs. Toute politique publique est alors le résultat d'un compromis entre des intérêts contradictoires et diversement puissants.

-Pour les tenants de l'approche cognitive, la politique publique se construit sur des idées, des valeurs, des référentiels. D'après Pierre Muller, « *élaborer une politique publique revient alors à construire une représentation, une image de la réalité sur laquelle on veut intervenir* ». Le décideur politique imprime donc son système de croyance dans sa politique publique.

Dans une seconde partie, nous pouvons alors nous poser la question de l'opinion des interviewés sur la politique des pêches : que pensent les interviewés de l'Administration et de sa politique des pêches ? Selon eux, comment est-elle construite ?

Aparté sur une analyse quantitative en cours

En parallèle de cette approche descriptive qualitative de sciences sociales, j'ai participé à la réalisation d'une approche statistique (en cours) visant à réaliser une typologie des multipropriétaires selon les formes d'organisation de leur entreprise à l'aide d'une Analyse des Correspondances Multiples (ACM)²³²⁴.

²³ Baccini, A., (mai 2010) Statistique descriptive multidimensionnelle. Publications de l'institut de mathématiques de Toulouse.

²⁴ Thomassin, A. et Bissery, C., (2010) Typologie des pêcheurs à pied non professionnels dans le cadre de la Réserve Naturelle Marine de La Réunion. Rapport PARETO GEODESIC pour le compte de la RNMR, 28 pages.

II/Analyse descriptive thématique des entretiens : mise en évidence de la complexité du secteur des pêches

Dans cette partie, il s'agit de décrire la complexité du secteur des pêches.

Quelle méthode utiliser pour rendre compte de façon la plus détaillée et claire possible de la complexité du secteur des pêches en France ressentie sur le terrain ?

Dans la littérature, on peut lire que la méthodologie d'analyse des données qualitatives pose problème : « *Les données qualitatives sont séduisantes. Elles permettent des descriptions et des explications riches et solidement fondées. (...) Toutefois, d'un point de vue traditionnaliste, la fiabilité et la validité des résultats issus d'un travail qualitatif peuvent être sérieusement contestées. La difficulté la plus sérieuse et la plus centrale de l'utilisation des données qualitatives vient du fait que les méthodes d'analyse ne sont pas clairement formulées (...). L'analyste confronté à une banque de données qualitatives dispose de très peu de garde-fous pour éviter les interprétations hasardeuses, sans parler de la présentation de conclusions douteuses ou fausses* »²⁵.

Comme l'explique G. Imbert, « *Au plan méthodologique, la logique qualitative s'inscrit dans une logique compréhensive en privilégiant la description des processus plutôt que l'explication des causes (...) L'objectif est de saisir le sens d'un phénomène complexe tel qu'il est perçu par les participants et le chercheur dans une dynamique de co-construction du sens* ». Le traitement qualitatif des données peut donc reposer sur une approche descriptive, où il s'agit de rendre compte des découvertes d'entretiens et des points de vue exprimés, selon une approche que certains auteurs qualifient d'« *artistique* »²⁶. Plus précisément, l'auteure C. Riessman propose d'utiliser une approche descriptive thématique dans son ouvrage « *Narrative Methods for the Human Sciences* »²⁷.

Ainsi, thématique par thématique, je m'attacherai à montrer la complexité du secteur des pêches, à laquelle est confronté en première ligne le propriétaire de navires.

2.1 Thématique des droits de pêche

Tout d'abord, quelle est la politique de gestion de la ressource halieutique aujourd'hui ?

2.1.1 Les différentes échelles de gestion de la ressource halieutique

Gestion européenne : définition des TAC et quotas par pays

Depuis 1983, l'Union Européenne (UE) définit chaque année des Taux Admissibles de Captures (TAC) pour certaines espèces, c'est-à-dire une quantité maximale de poissons pouvant être prélevée sur une zone et une période déterminées pour ces espèces. L'Union Européenne attribue ensuite un pourcentage de ce TAC à chaque état membre, en se fondant sur le principe de la stabilité relative : le pourcentage est attribué selon la présence historique de chaque pays dans la pêche considérée en 1983.

²⁵ Miles, M. et Huberman, A. (1994) Analyse des données qualitatives 2ème édition.

²⁶ Royer, C., (2007) "Peut-on fixer une typologie des méthodes qualitatives?" Recherches qualitatives - Hors Série numéro 5 - p. 82-98.

²⁷ Riessman, C., (2008) Narrative Methods for the Human Sciences. Thousand oaks, US : SAGE publications.

Chaque pays dispose alors d'un quota national, qu'il doit lui-même répartir entre les professionnels du secteur.

Plus précisément, chaque année au mois de novembre, la Commission Européenne (CE) propose des possibilités de pêche TAC et des quotas par pays, après consultation de l'avis scientifique du Conseil International pour l'Exploitation de la Mer (CIEM) et de l'avis économique du Conseil Scientifique, Technique et Economique de la Pêche (CSTEP). En décembre, le Conseil des ministres de la pêche entérine la proposition de règlement des TAC et quotas. En janvier, les Etats membres se voient attribuer leurs quotas respectifs.

Gestion nationale

Les pays de l'UE n'ont pas tous choisi le même mode de gestion de leurs quotas.

Dans des pays comme les Pays-Bas, une valeur marchande est donnée au quota. Le quota est un droit de propriété individuel et transférable : chaque professionnel est propriétaire de ses quotas et peut vendre ou acheter du quota pour telle ou telle espèce. C'est le système des Quotas Individuels Transférables (QIT).

A l'inverse, dans des pays comme la France, les quotas restent la propriété de l'Etat et la gestion est faite de façon collective par l'Administration et les Organisations de Producteurs (OP). Il existe douze OP regroupées en deux fédérations : l'Association Nationale des Organisations de Producteurs (ANOP) et la Fédération des Organisations de Producteurs de la Pêche Artisanale (FEDOPA).

En France, c'est la Direction des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture (DPMA) qui gère la répartition de ses quotas en sous-quotas. Une commission consultative se réunit tous les mois pour suivre la consommation des sous-quotas. Elle est présidée par le sous-directeur des ressources halieutiques de la DPMA et constituée d'un représentant pour chacune des trois structures suivantes : l'ANOP, la FEDOPA et le Comité National de la Pêche Maritime et des Elevages Marins (CNPMM).

Le système d'attribution des quotas est complexe : l'OP Cobrenord a d'ailleurs saisi en 2014 l'Autorité de la concurrence pour clarifier le système de gestion des quotas. L'avis rendu par l'Autorité de la concurrence, en date du 16 décembre 2015, permet de comprendre toute la complexité du système.

Répartition des quotas en sous-quotas, aux OP et aux navires hors OP

Comme indiqué dans l'article L. 921-4 du code rural, « l'autorité administrative attribue les quotas accordés à la France par l'UE en sous-quotas, affectés d'une part à chacune des OP reconnues, et d'autre part, à l'ensemble des producteurs non-membres d'une OP »²⁸.

²⁸ Code rural et de la pêche maritime (2018) Partie législative. Livre IX. Article L.924-1.

Les pêcheurs membres d'une OP représentent environ les deux tiers du chiffre d'affaires de la filière pêche en métropole. Les « hors OP » sont minoritaires en termes de volumes pêchés mais majoritaires en nombre de navires²⁹. Ils se voient attribuer un sous-quota collectif.

En vertu de l'article R. 921-35 du code rural, les sous-quotas sont répartis en tenant compte de trois critères non priorités dans le texte :

- les antériorités de capture des producteurs qui, sauf exception, sont celles des années 2001, 2002 et 2003;
- l'orientation du marché ;
- les équilibres socio-économiques.

Le critère prioritaire dans les faits correspond aux antériorités de capture sur les années 2001, 2002 et 2003. Avant 2006, les quotas français étaient répartis en sous-quotas sur la base d'antériorités glissantes des années « n-1 » à « n-3 ». L'administration recalculait chaque année les clés de répartition. Ce système permettait de prendre en compte l'évolution des flottes, mais entraînait un phénomène de « course au poisson » : les OP étaient tentées de pêcher le plus rapidement possible le maximum de poissons sans étaler leurs captures dans le temps, par crainte d'un épuisement du quota et pour disposer d'une part au moins égale et si possible plus importante de sous-quota l'année suivante³⁰. Le système des antériorités figées a été mis en place par l'arrêté du 26 décembre 2006.

Répartition des sous-quotas entre navires

Les sous-quotas attribués à l'ensemble des navires « hors OP » ne font l'objet d'aucune règle de gestion particulière : ces sous-quotas sont fermés lorsqu'ils sont consommés. Pour les espèces sous tension, l'intérêt des navires est de privilégier une pêche intensive dès le début de la saison, pour capter le maximum de ressources et entraver les captures concurrentes.

Pour les navires appartenant à une OP, ce sont les OP qui sont en charge de la répartition entre leurs membres des sous-quotas qui leur sont attribués. La méthode de gestion est précisée dans le plan annuel de gestion de l'OP qui est validé par l'administration (article R. 621-60 du code rural). Elles peuvent décider librement de leur méthode de répartition, pour autant que cette méthode de répartition ne soit pas discriminatoire. Toutes les OP ne procèdent pas de la même façon pour gérer leurs sous-quotas. Par ailleurs, les modalités de gestion adoptées par chaque OP tendent à différer selon que l'espèce considérée est soumise à tension ou non. Pour les espèces non soumises à tension, les OP adoptent généralement une gestion collective et globale au travers d'un suivi régulier des consommations des sous-quotas par leurs membres. Pour les espèces soumises à tension, les OP sont amenées à prendre des mesures d'encadrement individuel de l'activité de leurs membres³¹. Selon un rapport conjoint de l'Inspection Générale des Finances et du Conseil Général de l'alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux (CGAER) : « *en 2010, 16% des sous-quotas des OP étaient gérés sous la forme de limites individuelles par navires* ». Les

²⁹ Autorité de la concurrence (2015) Avis n°15-A-19 du 16 décembre 2015 relatif aux effets sur la concurrence du mécanisme de répartition des quotas de pêche en France ».

³⁰ Autorité de la concurrence.

³¹ Autorité de la concurrence.

limitations individuelles prises par les OP peuvent se faire sur une base égalitaire, ou bien être fonction de différents critères, par exemple l'activité des bateaux au cours des dernières années, de critères sociaux, et surtout des antériorités des bateaux sur les années 2001 à 2003.

Les réserves d'antériorités

La réserve nationale d'antériorités et les réserves des OP visent à doter directement ou indirectement les producteurs ayant besoin d'antériorités en raison d'une entrée en flotte après les années de référence (donc après 2003), d'une réorientation de leur activité ou d'une insuffisance de dotation. Comment sont abondées les réserves d'antériorités ?

Le décret 2014-1608 a mis en place depuis le 1^{er} janvier 2015 un système de prélèvement partiel par l'Etat des antériorités (reversées à la réserve nationale ou à la réserve des OP) dès lors qu'il y a un mouvement de navire ou de producteur. Il existe deux cas de figures :

1/Lors d'une sortie de flotte d'un bateau, 30% des antériorités sont récupérées par l'Etat et les 70% restants sont affectés à la réserve de l'OP d'origine. Si l'armateur décide de renouveler son bateau (bateau neuf ou navire d'occasion), il peut récupérer les antériorités de son ancien bateau dans un délai d'1 an.

2/Lors d'un changement d'armateur (que ce soit au sens juridique - passage en société, contrat d'affrètement - ou lors d'une vente de navire), 20% des antériorités sont prélevées (sur ces 20%, 30% vont à la réserve nationale et 70% vont à la réserve des OP).

Gestion régionale et départementale

A l'intérieur de la bande des 12 milles, la gestion des pêches pour les espèces non soumises à quota est confiée aux Comités Régionaux ou Départementaux des Pêches Maritimes et des Elevages Marins (CRPMEM et CDPMEM), qui mettent en place des licences. Ces licences concernent un métier ou une espèce et une zone définie.

Nous avons donc décrit le fonctionnement actuel de répartition des quotas. Nous allons maintenant nous intéresser aux principales difficultés non résolues par cette méthode de gestion.

2.1.2 Principales difficultés sur la gestion actuelle des quotas

Des règles d'attribution des droits de pêche obscures

Plusieurs armateurs regrettent le manque de clarté dans le processus d'attribution des droits de pêche. Certains armateurs rencontrés sont même en procédure judiciaire avec les gestionnaires des droits de pêche :

« Je suis en procès avec l'OP par rapport à toutes les histoires de quotas et d'antériorités »³².

La question de la délégation de gestion de la DPMA aux OP pose problème :

³² Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°12.

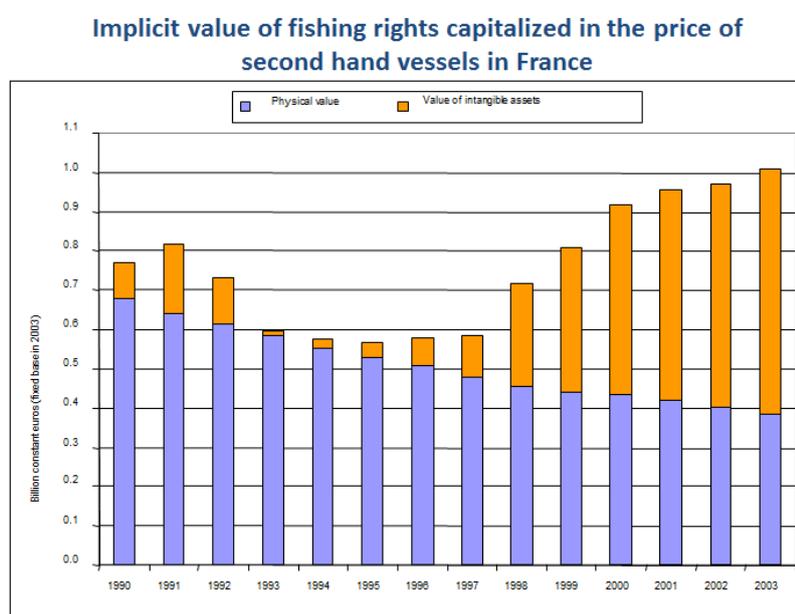
« Les quotas, c'est une richesse qui appartient à l'Etat français. C'est à elle de régler ça (...) Je ne comprends pas que la ressource – si importante – soit filée sans contrôle aux OP »³³.

Les OP sont en effet des acteurs privés, que le patron pêcheur considère ici comme une organisation guidée par des intérêts principalement économiques.

Le non-respect du concept de « gestion collective »

Comme démontré par Olivier Guyader en 2005 (cf. figure 2), les prix des bateaux d'occasion sont corrélés aux antériorités du bateau. Plus précisément, la valeur d'un bateau est majorée de 30 à 50% en fonction des droits de pêche associés³⁴.

Figure 3 : Part de la valeur implicite des droits de pêche dans le prix des navires d'occasion en France



13/07/2018

Source: Guyader et al., 2005

6

Une valeur marchande étant donnée aux antériorités, ces antériorités font alors office de QIT et le principe de gestion collective est donc mis à mal : « le système français a ainsi abouti à la marchandisation des antériorités, alors que cette dernière n'était pas souhaitée »³⁵. Par ailleurs, cette marchandisation n'est pas officielle et n'est donc pas gérée par l'Etat, les dérives sont donc vite arrivées : « Cette marchandisation est d'autant plus problématique qu'elle n'est pas officielle »³⁶.

Plusieurs armateurs regrettent ce non-respect d'une politique de gestion collective des droits de pêche :

³³ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°12.

³⁴ Cléach, M-P. (2008) "Marée amère : pour une gestion durable de la pêche" Rapport sur l'apport de la recherche à l'évaluation des ressources halieutiques et à la gestion des pêches.

³⁵ Cléach, M-P.

³⁶ Autorité de la concurrence.

« Les prix de l'occasion sont totalement déconnectés de la valeur intrinsèque du bateau, parce qu'on achète les droits de pêche attachés au bateau. Ce qui est extraordinaire parce qu'on achète quelque chose dont on n'est jamais propriétaires (...) Pour l'instant, on achète des droits qui n'en sont pas. Juridiquement c'est extrêmement fragile »³⁷.

Un mode de gestion qui ne permet pas aux pêcheurs de prévoir sur le long terme

Les quotas sont renégociés chaque année et certains interviewés se plaignent de ne pas pouvoir prévoir à long terme leur stratégie concernant les espèces cibles :

« Aujourd'hui, on vit au jour le jour. On est toujours suspendu à ce qui va nous être alloué »³⁸

Un des interviewés considère que, face à ces incertitudes d'allocation de quotas, la seule solution est de diversifier :

« Les quotas, c'est un stress supplémentaire parce que quand ils sont atteints t'es foutu. En fait il faut diversifier pas mal »³⁹

D'autres souhaiteraient que le mode de gestion change, que l'on passe sur des quotas attribués pour plusieurs années :

« Nous, on aimerait bien que les quotas soient sur 3-4 ans »⁴⁰

On voit ici que, d'un point de vue organisationnel, les quotas posent problème aux propriétaires pour prévoir et anticiper sur le long terme le fonctionnement de leur entreprise.

<p>En conclusion, le fonctionnement des droits de pêche est complexe, les mécanismes d'attribution sont parfois obscurs et la valorisation des antériorités dans le prix des navires est non conforme à la théorie de la gestion collective choisie par l'Administration.</p>

³⁷ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

³⁸ « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°9 ».

³⁹ « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°2 ».

⁴⁰ « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°3 », s. d.

Point focus sur la question suivante : « faudrait-il passer aux QIT ? »

Nous pouvons lire des avis opposés dans les nombreux ouvrages traitants des QIT.

Intéressons-nous aux arguments en faveur des QIT.

1) Comme expliqué précédemment, nous sommes déjà dans un système de marchandisation des droits de pêche, mais sans le dire.

2) La valeur attribuée aux antériorités n'étant pas officielle, ces dernières ne sont pas valorisables à l'actif du compte de résultat, ce qui diminue la puissance financière des pêcheurs et les empêche de renouveler leurs bateaux : « *Les raisons principales expliquant les difficultés de financement résident dans la faiblesse des apports financiers personnels, et dans le fait que les patrons-pêcheurs ne sont pas propriétaires de leurs quotas de pêche, ces derniers appartenant à l'Etat, rendant frileux les établissements financiers (...) Transposée au secteur industriel, cette contrainte équivaldrait à supprimer la propriété des fonds de commerce à une entreprise. Or cette dernière constitue une garantie pour le financeur du bon déroulement du remboursement du crédit* »⁴¹.

3) La possession de leur ressource rendrait les pêcheurs plus concernés par sa bonne gestion : « *Pour être responsables, les pêcheurs doivent devenir propriétaires, au moins dans une certaine mesure, de leurs ressources. Le tabou des quotas individuels transférables doit tomber. Ils doivent être expérimentés, ne serait-ce que comme cristallisateur d'un changement de mentalité et comme instrument d'un retour à une rentabilité économique* »⁴²

Quels sont les arguments des opposants aux QIT ?

Pour eux, faire des droits de pêche des biens marchands ordinaires provoquerait des dérives en matière de rapports sociaux dans la pêche. En guise d'exemple, un auteur s'appuie sur le cas de l'Islande pour dénoncer le fonctionnement en QIT : « *les QIT se sont concentrés toujours davantage en la possession de grandes entreprises intégrées verticalement, tandis que le nombre de petits opérateurs diminuait (...) La première conséquence sociale du système des QIT aura donc été de générer un grand nombre d'exclus, tout en favorisant l'émergence d'un petit nombre de grands propriétaires (...) Le système des QIT favorise la résurgence de structures sociales fondées sur une opposition de classes entre propriétaires, exploitants, salariés et exclus. En Islande, le problème de l'exclusion a fait l'objet d'une décision de la Cour Suprême, qui réaffirme l'égalité de tous les citoyens en matière de droits d'accès aux ressources halieutiques* »⁴³.

⁴¹ Cellérier, T.

⁴² Cléach, M-P.

⁴³ Mongrueil, R. et Palsson, G. (2004) "Le propriétaire, l'exploitant, le salarié et l'exclu : les conséquences sociales de la gestion des pêches par des systèmes de marchés de droits" Revue Tiers Monde 2004/1 (n°177), p. 29-59.

2.2 Thématique du statut juridique sur l'entreprise

Quelques notions sur les statuts juridiques

Le propriétaire doit choisir un statut juridique pour son entreprise. On distingue deux grands types de structure : l'Entreprise Individuelle (EI) ou la société. Historiquement, la structure choisie par les patrons pêcheurs est l'EI. Le patron est alors infiniment responsable des pertes, y compris sur ses biens propres. Aujourd'hui, 90% des exploitations sont encore réalisées sous la forme d'entreprises individuelles, surtout pour la pêche côtière⁴⁴. L'exploitation sous forme individuelle a montré ses limites au cours des années 1990 et le gouvernement plaidait alors pour une transformation du statut de l'entreprise de pêche en société : « En 97, un rapport d'expertise préconise le passage en société des entreprises de pêche artisanale afin de séparer juridiquement le patrimoine personnel du patron pêcheur et le patrimoine professionnel. Une nouvelle commande est adressée en 2005 au même cabinet d'expertise comptable qui constate que six ans après l'adoption de la loi d'orientation à la pêche de 1997, les patrons pêcheurs continuent à exploiter leurs navires dans le cadre d'une entreprise individuelle »⁴⁵.

Selon Thomas Cellérier, expert-comptable, l'avantage de l'exploitation en société se résume en trois points :

« 1/Encadrer la gestion et créer plus naturellement de la trésorerie (dans l'EI, l'exploitant a tendance à prélever de manière imprudente l'argent disponible sur le compte sans constituer des réserves destinées à faire face aux crises périodiques)

2/Limiter la responsabilité du patron-pêcheur au montant de son apport

3/Préparer la transmission de l'entreprise »

En quoi la structuration en société permet de préparer la transmission de l'entreprise ?

Elle permet d'éviter la perte de 20% des antériorités. En effet, lors de tout changement de producteur, il y a prélèvement de 20% des antériorités. En société, le changement de propriétaire lors du rachat de la société passe inaperçu d'un point de vue administratif. En revanche, les changements de nom propre sont clairement identifiables. C'est ce qu'explique l'interviewé suivant :

« Je connais des cas où tout le capital a changé de main [via des rachats de société] et il n'y a pas eu de prélèvement. Par contre le petit pêcheur qui veut vendre son navire à son fils, là il perd 20% de ses antériorités »⁴⁶.

(L'interviewé était d'ailleurs offusqué car, pour lui, cette règle favorise les grosses entreprises bien structurées. Mais on peut pondérer le propos car l'Etat demande depuis longtemps aux producteurs de se structurer en société).

⁴⁴ Deprost, P. et Suche, J-M., (septembre 2014) "Le renouvellement de la flotte de pêche". Rapport établi à la demande du ministre de l'Economie et des Finances et du ministre délégué chargé des Transports, de la Mer et de la Pêche.

⁴⁵ Le Floc'h, P., « Les pêches maritimes françaises 1983-2013. 2017 », s. d.

⁴⁶ Entretien d'acteur "autre" n°6.

Parmi les sociétés les plus courantes dans le monde de la pêche, on distingue la Société à Responsabilité Limitée (SARL), l'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL), la Société par Actions Simplifiées (SAS) et la Société par Actions Simplifiées Unipersonnelles (SASU).

Le statut juridique définit le régime fiscal et social de l'entreprise. Dans une entreprise individuelle, le patron-pêcheur paie l'impôt sur les revenus, tandis qu'il paie un impôt sur les sociétés dans une structuration en SARL ou SAS.

En société, le taux normal d'imposition est de 33,3% mais le dirigeant peut bénéficier d'une réduction de taux jusqu'à 15%. L'impôt sur les revenus est calculé sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Plusieurs acteurs rencontrés considèrent la structuration en EI comme une erreur, au même titre que l'Administration :

« Quand [les armateurs en EI] sont imposés ils paient des fortunes en impôt. Je ne comprends pas qu'ils n'aient pas optimisé leur fiscalité, pourquoi ils ne font pas de l'Impôt sur les Sociétés. Pour moi c'est une erreur fiscale »⁴⁷.

C'est d'ailleurs une situation qu'a failli vivre un des armateurs rencontrés, lorsqu'il a voulu vendre un de ses bateaux :

« J'ai failli le vendre et l'Etat me prenait 34% parce que je passais au-dessus des 500 000 euros de chiffre d'affaires. Il ne faut pas que je dépasse les 300 000 euros de chiffre d'affaires. Ma comptable m'a dit qu'il vaut mieux monter une société. En société le jour où je revends je suis exonéré »⁴⁸.

Tout ceci montre que la structuration en société semble incontournable.

Pourquoi les propriétaires ne le font-ils pas ?

Monter une société est souvent vécu comme une difficulté :

« C'était compliqué à monter la SARL »⁴⁹

« Je ne suis pas en société. J'ai eu créé une société pour acquérir des quotas, il a fallu 3 mois pour la créer et 3 mois pour la défaire »⁵⁰

En conclusion, la structuration juridique de l'entreprise est fondamentale dans le secteur des pêches. Le propriétaire de bateaux est fortement incité à structurer son entreprise en société, au risque de payer beaucoup d'impôts, de se faire prélever des antériorités etc. Les différents statuts de société présentent des subtilités complexes, qui nécessitent d'être conseillé par des centres de gestion.

⁴⁷ Entretien d'acteur "autre" n°1.

⁴⁸ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°17.

⁴⁹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°14.

⁵⁰ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°27.

2.3 Thématique du financement des investissements

Le financement des bateaux est un des enjeux importants pour le propriétaire de bateau : il peut reposer sur un prêt bancaire, sur un investissement « cash » via des fonds propres ou sur un prêt par des investisseurs privés. Habituellement, les banquiers attendent des apports personnels de l'ordre de 20% pour accorder un prêt bancaire. Au vu du prix des bateaux, il est très compliqué d'apporter ces 20%. La recherche de financement est donc compliquée, du moins pour les petites entreprises. Deux catégories d'acteurs semblent dépasser facilement la problématique du financement, à savoir les grands groupes et les armements communautaires :

« L'avenir n'est pas évident. Les seuls qui peuvent renouveler leur outil de travail c'est les franco-espagnols ou les grands groupes »⁵¹

Les grands groupes peuvent financer facilement leurs investissements grâce à leur puissance financière, comme nous l'explique ce représentant d'une grosse entreprise de pêche :

« Nous on achète cash »⁵²

D'autres entreprises, en s'associant avec des acteurs de l'amont ou de l'aval, bénéficient d'une garantie leur permettant d'emprunter facilement et d'investir dans plusieurs bateaux :

« Il a le marchand de filet qui investit avec lui, il a une garantie bancaire. Il a vocation à avoir 10 ou 12 bateaux dans l'armement »⁵³

Il semblerait que de nouveaux investisseurs s'intéressent au secteur des pêches, à savoir des groupes agroalimentaires et des acteurs issus du monde de la finance :

« Il y a des sociétés de l'agro qui sont prêtes à racheter des armements. Ils veulent maîtriser l'amont »⁵⁴

« Moi j'ai peur des sociétés d'investissement qui sont des financeurs purs »⁵⁵

En conclusion, le financement des investissements pose problème dans le secteur des pêches en France, les prix des navires neufs ou d'occasion étant très élevés. Les petites entreprises et les jeunes ont beaucoup de mal à acheter des navires, ce qui n'est pas le cas pour les grands groupes ou les armateurs étrangers.

⁵¹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°27.

⁵² Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

⁵³ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°26.

⁵⁴ Entretien d'acteur "autre" n°10.

⁵⁵ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°13.

Focus sur la problématique des investisseurs étrangers

La loi française (Article L921-3 du Code Rural) indique : « *un navire de pêche battant pavillon français n'est autorisé à pêcher sur les quotas nationaux que lorsqu'il a un lien économique réel avec le territoire de la République Française et qu'il est dirigé et contrôlé à partir d'un établissement stable situé sur le territoire français. Un décret en Conseil d'Etat fixe les critères de détermination et de vérification de l'existence du lien économique réel au sens du premier alinéa* ».

Comment font les investisseurs étrangers pour exploiter des bateaux français ? L'investisseur étranger achète un bateau français d'occasion - avec ses antériorités - sur le marché de l'occasion. Pour exploiter ses quotas français, il doit ensuite respecter quelques règles (patron pêcheur sachant parler français, gestion administrative faite sur le territoire français etc.).

Les investisseurs se défendent donc de monter leur affaire en respectant la réglementation française :

« On n'aime pas l'appellation « armement franco-espagnol ». Nos armements ce sont des armements français, avec certes des intérêts espagnols et des marins communautaires, mais chaque marin a son contrat de travail français, la sécurité sociale française, des bulletins de salaires français etc. »⁵⁶

Si l'investisseur souhaite exploiter un bateau neuf, voici une procédure souvent utilisée :

« Le XXX est un bateau neuf, construit chez nous [à l'étranger]. On a acheté en parallèle 3 petits bateaux français d'occasion, qu'on a revendu « coque vide » en Irlande et en Afrique. On a donc gardé les antériorités, qu'on a transféré sur notre bateau neuf francisé »⁵⁷

De nombreux interviewés sont inquiets et mécontents de la concurrence par les investisseurs étrangers, notamment les investisseurs communautaires (espagnols, néerlandais, irlandais principalement). Les investisseurs étrangers dans la pêche française sont assez mal vus des acteurs locaux, et certains interviewés sont agacés que l'Etat français laisse des quotas français sous exploitation étrangère :

« L'Etat est incapable d'empêcher la fuite des quotas »⁵⁸

« Quand les quotas partent en Espagne, c'est l'Etat français qui perd de la richesse. L'Etat se prive elle-même de la ressource »⁵⁹

Dans la littérature, on peut lire que l'Etat français se préoccupe de cette problématique :

⁵⁶ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°22.

⁵⁷ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°22.

⁵⁸ « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°18 ».

⁵⁹ « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°12 », s. d.

« Ce phénomène appelé *quota hopping* inquiète les autorités publiques françaises, les amenant à réfléchir sur la notion de lien économique avec le territoire d'enregistrement du navire »⁶⁰.

Un armateur accuse la non-uniformité des réglementations (QIT ou pas QIT) d'être à l'origine de ces investissements possibles. Il s'appuie sur le cas de l'Espagne, où les quotas espagnols ont une valeur monétaire. L'investisseur étranger peut facilement revendre son quota en Espagne et utiliser cet argent pour acheter un bateau en France :

*« Les Espagnols sont en QIT, ils peuvent les vendre. Donc ce qu'ils font : ils vendent leurs QIT en Espagne, utilisent cet argent pour acheter un bateau d'occasion en France et son antériorité associée. Le bateau espagnol en bon état est francisé et récupère l'antériorité, la coque d'occasion est revendue sans ses antériorités. Ça contribue à maintenir un prix de l'occasion élevé »*⁶¹

2.4 Thématique de la stratégie d'entreprise

L'entreprise de pêche peut se décrire en trois parties. Tout d'abord, le cœur de métier d'une entreprise de pêche est d'aller en mer pour pêcher. En dehors du cœur de métier, certaines activités connexes sont fondamentales, comme l'entretien des bateaux, la commercialisation et la gestion de l'administratif (comptabilité, fiches de paie etc.).

Stratégie concernant le cœur de métier

En économie, une distinction classique concernant la stratégie de production est la distinction « diversification/spécialisation ».

La stratégie de spécialisation consiste pour une entreprise à se concentrer sur un seul domaine ou un nombre limité d'activités afin d'en avoir la maîtrise, de profiter de l'effet d'expérience et de compétences spécifiques. La spécialisation peut concerner la taille des navires, le type d'engins de pêche ou les espèces ciblées. Cette spécialisation suppose que l'on se procure les biens que l'on ne peut pas produire soi-même.

A l'inverse, la diversification est le fait pour une entreprise de créer ou d'acquérir de nouvelles activités, ou de les étendre à d'autres territoires géographiques. La diversification est souvent sécurisante : « *de nombreuses contributions économiques ont montré les avantages procurés par la diversification en termes de dilution des risques* »⁶². On retrouve cette idée chez le patron pêcheur suivant :

*« Moi je dis on ne peut pas être centré sur une seule pêche. Faut être partout, faut pas rester toujours sur la même espèce »*⁶³

⁶⁰ Le Floc'h, P., « Les pêches maritimes françaises 1983-2013. 2017 », s. d.

⁶¹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

⁶² Berthélemy, J-C., (2005) Commerce international et diversification économique. Revue d'économie politique 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611.

⁶³ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°3.

A l'inverse, certains patrons pêcheurs favorisent la stratégie opposée :

« Je suis propriétaire de mes 9 navires. Tous font de la pêche à la langoustine sur le pays bigouden »⁶⁴

Stratégie concernant les activités connexes

Concernant l'entretien des bateaux et la commercialisation, nous pouvons faire appel à la notion d'externalisation/internalisation. L'externalisation est décrite comme : « *une opération qui consiste pour une entreprise à confier à un tiers, pendant une durée assez longue, la gestion et l'opération d'une ou plusieurs activités qui sont nécessaires à son fonctionnement* »⁶⁵.

Dans la théorie des ressources et des compétences, l'externalisation est vue comme « *un moyen d'optimiser l'utilisation des ressources et de recourir à la complémentarité de l'offre des prestataires externes dès lors que celle-ci est jugée plus performante que la prestation réalisée en interne* »⁶⁶. Il y a un volume important de littérature managériale sur la problématique du « make or buy ». Cependant, une des difficultés de la réflexion en termes d'internalisation/externalisation repose sur « *le découpage assez fin des processus à externaliser/internaliser, couplé à des analyses visant à identifier le cœur de métier des entreprises* ».

La stratégie d'internalisation se retrouve souvent dans de gros armements, qui disposent parfois de leurs propres services administratifs (salariés pour la comptabilité notamment) ou de leur propre service d'entretien mécanique à terre :

« Au 3^{ème} bateau on a franchi le pas de faire notre comptabilité en interne »⁶⁷ ;

« A chaque débarquement, on renouvelle un tiers de notre équipage (...) On a un avion, on assure nos relèves toutes les semaines »⁶⁸.

La stratégie est rarement en « tout blanc tout noir » entre externalisation et internalisation, comme le montre ce verbatim d'acteur, qui commence par dire qu'il externalise tout, avant de montrer qu'il internalise en fait certaines fonctions :

« On externalise les fonctions non liées directement au métier. Nous on se concentre sur le cœur de métier, à savoir la pêche. On se concentre sur le cœur de métier. Enfin on a quand même deux commissaires aux comptes et un conseiller juridique »⁶⁹

Concernant la commercialisation, c'est historiquement une activité « externalisée » dans la mesure où le pêcheur met son poisson en criée et ne doit donc pas chercher lui-même des débouchés. Cependant, de plus en plus d'armateurs développent leurs propres circuits de commercialisation hors criée :

⁶⁴ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°12 ».

⁶⁵ Elidrissi, A., (2006) L'externalisation, une logique de déploiement d'activité au service de la relation client - cas de la banque. Management et Avenir 2006/4 (n°10), p. 25-37.

⁶⁶ Valant, S., (2011) Les choix stratégiques d'externalisation des services comptables dans une économie en développement. Recherches en Sciences de Gestion 2011/6 (N°87), p. 45-65.

⁶⁷ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°4.

⁶⁸ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

⁶⁹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°23.

« En 2008 avec la crise financière le prix du poisson s'est cassé la gueule. Donc là je me suis dit « il faut que je sois maître de mon destin », on a fait une cabane et on a fait de la vente directe »⁷⁰.

Les acteurs rencontrés qui développent cette intégration verticale vers l'aval sont souvent épaulés par des membres de leur famille :

« On passait tout en criée jusqu'à récemment. Maintenant ma femme va commencer la vente directe »⁷¹

« Mon père s'occupe de toutes les commandes, comme je suis en mer tout le temps »⁷²

En conclusion, le propriétaire doit arbitrer et décider d'une stratégie d'entreprise, dans un environnement complexe où il n'est pas facile de prévoir.

2.5 Thématique des interdépendances entre acteurs

Le propriétaire de navires est interdépendant de nombreux autres acteurs.

Recrutement d'un équipage

Un bateau ne fonctionne pas sans équipage. Le propriétaire doit recruter un équipage et cela devient de plus en plus difficile. En effet le métier est un physiquement éprouvant, avec des horaires atypiques et de moins en moins de marins sont prêts à vivre ce rythme de vie qui complexifie la vie familiale. Les marins recherchent préférentiellement à travailler sur des marées courtes, le recrutement est donc particulièrement compliqué sur la pêche hauturière et sur la grande pêche :

« Recruter des équipages, c'est compliqué. Nous on est sur des marées de 12-15 jours, on est en concurrence avec la pêche côtière »⁷³

Le recrutement de main d'œuvre étrangère est de plus en plus employé :

« La part des navigants étrangers va augmenter. Et ce n'est pas un facteur d'économie, ça nous coûte plus cher, parce qu'on participe à leur transport et qu'ils sont payés dans les mêmes conditions que leurs collègues français »⁷⁴.

Le bon fonctionnement de l'entreprise de pêche est très dépendant du choix de l'équipage, et la difficulté de recruter entre en jeu dans le choix de la cessation d'activité :

« J'arrive en fin de carrière. Il y a trop de problème d'équipage. Je veux revendre le XXX »⁷⁵

⁷⁰ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°26.

⁷¹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°16.

⁷² Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°17.

⁷³ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°4.

⁷⁴ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

⁷⁵ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°28.

Partage de l'espace avec les autres pêcheurs

Outre sa relation d'interdépendance avec ses salariés, l'armateur doit partager son espace de pêche avec d'autres armateurs, ce qui peut donner lieu à des coopérations ou des rivalités.

Au cours des entretiens, le milieu de la pêche nous a été régulièrement présenté comme un milieu très individualiste, où les rivalités sont plus fréquentes que les coopérations :

« La pêche, c'est vachement individualiste »⁷⁶

« On essaie de rester discret, très discret. Ici quand il y a quelque chose qui marche... il y a de la concurrence »⁷⁷

Parfois, les patrons pêcheurs définissent de façon implicite d'autres règles de gestion des espaces de pêche. Les cas rencontrés concernent la petite pêche où, dans certains ports, chaque pêcheur aurait sa zone de pêche attitrée, son pré carré réservé :

« Pour les arts dormants, quand t'achètes un bateau, t'achètes de façon informelle une place avec »⁷⁸.

« Il y a une notion de droit de pêche implicite, les gens disent facilement « maintenant je suis là, tu n'as pas le droit de venir là » »⁷⁹

La taille des bateaux ayant droit de pêcher dans la zone des 12 milles peut être sujet à conflit parmi les pêcheurs :

« Pour moi les côtiers ce sont des bateaux de 11 à 12m. On ne travaille pas avec des 16m sur des endroits où vont les 12m. Ce n'est pas normal que des 15-16m puissent pêcher en côtier »⁸⁰

Implication dans les instances collectives (OP, comités etc.)

Lors des entretiens, la plupart des propriétaires de navires expliquent qu'ils sont impliqués dans des instances collectives. Les raisons de cette implication sont diverses.

Les discours de certains sont axés sur la défense de l'intérêt collectif et de l'accès des jeunes à la propriété :

« Je me bats pour que les jeunes qui veulent se lancer puissent »⁸¹

« Il faut défendre l'intérêt collectif. Ils font tout pour dégoûter les jeunes »⁸²

D'autres propriétaires semblent s'impliquer pour servir leurs intérêts propres :

« Quand je vais en réunion, je ne vais pas en réunion pour rien, il y a toujours une petite idée derrière la tête. On n'est pas bénévole toute sa vie quand même. Le fait d'être à l'OP, y'a un but.

⁷⁶ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°5 ».

⁷⁷ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°21.

⁷⁸ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°16.

⁷⁹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°21.

⁸⁰ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°12.

⁸¹ Entretien de représentant d'entreprise n°11.

⁸² Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°28.

Quand j'ai pris la présidence, j'ai fait ça pour qu'on arrête de me couper l'herbe sous le pied. Pour arriver à mes fins, j'ai emmené en bagnole tous les mecs de la commission qui étaient d'accord avec moi. Il faut arriver en force »⁸³

Pour ceux qui ne sont actuellement pas impliqués dans des instances collectives, il s'agit souvent de personnes désabusées, qui n'ont pas eu le sentiment de se faire entendre :

« Je ne suis plus impliqué ni dans le comité ni à l'OP. De toute façon au final c'est la loi du plus fort. Les grosses unités elles font ce qu'elles veulent »⁸⁴

Les propriétaires de navires sont interdépendants de leur équipage, des autres patrons pêcheurs, parfois de leur famille dans la gestion de leur entreprise. Par ailleurs ils doivent interagir avec de nombreux acteurs : gestionnaires des droits de pêche, centres de gestion etc. Les interactions sociales sont complexes et sont au cœur du métier de chef d'entreprise de pêche. Ce constat des interactions sociales au cœur du travail du propriétaire de navires rejoint des travaux théoriques de sociologie, dans lesquels le processus entrepreneurial est présenté comme ayant « *un caractère essentiellement social* »⁸⁵, le chef d'entreprise devant être capable de mettre en place « *des partenariats, des coopérations sociales, des réseaux, du lobbying* » et capable de « *susciter l'adhésion* »⁸⁶.

⁸³ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°2.

⁸⁴ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°25.

⁸⁵ Zalio, P-P., (2004) "L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologues". *Entreprises et histoire*, 2004/1 n°35, p. 16-30.

⁸⁶ Surlemont, B., "Un regard sociologique et anthropologique sur l'entrepreneuriat. Les sociétés entrepreneuriales et les mondes anglophones. Jacques-Henri Coste (ed.), Presse Sorbonne Nouvelle, Paris, 2003", *Entreprendre et innover* 2014/4 (n°23), p. 94-98.

Dans cette première partie, nous avons décrit la complexité du secteur des pêches en cinq grandes thématiques : thématique des droits de pêche, thématique de la structuration juridique des entreprises de pêche, thématique du financement des investissements, thématique des choix stratégiques des entreprises de pêche et thématique des interdépendances entre acteurs du secteur. La compréhension du secteur des pêches passe donc par la maîtrise d'une multitude de thématiques et la compréhension des rôles d'une grande variété d'acteurs. Une limite de cette étude vient de la présentation non exhaustive de la complexité du secteur : j'ai identifié cinq axes de présentation du secteur, mais il y en aurait beaucoup d'autres à développer, comme par exemple la thématique de l'état biologique actuel des stocks de poissons (et de la complexité de son évaluation).

Dans une seconde partie, nous allons nous pencher sur une analyse politique du secteur et étudier la problématique suivante : que pensent les interviewés de l'Administration et de sa politique des pêches ? Sur quels fondements pensent-ils qu'elle repose ?

III/Ressenti des interviewés sur l'Administration et la construction de sa politique des pêches

Dans cette partie, il s'agit de comprendre l'opinion des interviewés sur la construction de la politique des pêches.

Commençons par analyser les objectifs théoriques sur lesquels repose la politique des pêches.

3.1 Objectifs théoriques de la politique des pêches

Dans la littérature, on peut lire que la politique des pêches oscille entre objectif de conservation des stocks de poissons et objectif de bon fonctionnement économique des entreprises de pêche :

« Le dispositif de gestion des stocks de poissons tient compte de la nécessité de conservation de la ressource et le besoin d'exploitation par les communautés côtières qui en tirent leur revenu. Les pays côtiers cherchent parfois à appuyer une politique tournée vers l'objectif de conservation. Il est cependant plus fréquent pour les gouvernements nationaux de défendre une position favorable à leurs marins-pêcheurs »⁸⁷.

Cette citation indique que la politique des pêches semble habituellement pencher du côté du fonctionnement économique.

Historiquement, la sonnette d'alarme sur la surexploitation des ressources est tirée dès les années 50. Cependant, au lendemain de la guerre et jusque dans les années 90, le choix de l'Etat est de participer à la compétition internationale pour l'exploitation des ressources. Les mesures prises par l'Etat en matière de renouvellement de flotte accordent alors une très nette priorité au développement des flottilles industrielles et à la compétitivité économique du secteur. La politique des pêches *« n'est pas une politique de la ressource, à cause de la compétition dans laquelle les entreprises de pêche étaient engagées. Il s'agissait d'aller pêcher le poisson là où il était encore en abondance suffisante »⁸⁸*. Dans les années 80, les subventions à la construction représentent entre 40 et 50% du coût des navires de pêches⁸⁹. Un acteur nous dira, en parlant des subventions :

« A un moment on a sur-subventionné la pêche »⁹⁰

Un tournant a lieu dans les années 90 avec la mise en place de la deuxième PCP (1992-2002). Cette réforme s'articule autour de la mise en place de plans de sortie de flotte et d'un réajustement des priorités vers une gestion durable des stocks de poissons. Depuis, la troisième PCP puis la quatrième PCP (en cours) déclarent avoir rééquilibré la balance entre enjeux économiques et environnementaux.

La troisième réforme de la PCP de 2002 met notamment fin aux aides directes à la construction des navires : *« les aides directes disparaissent en 2004 ou du moins se trouvent fortement circonscrites à certains domaines comme les investissements touchant la sécurité à bord et*

⁸⁷ Le Floc'h, P.

⁸⁸ Meuriot, E., (1986) La flotte de pêche française de 1945 à 1983 : politiques et réalités.

⁸⁹ Gouzien, A., « Les coopératives d'armement et le soutien public à l'activité : quel avenir du modèle artisanal des pêches maritimes françaises. Colloque RULESCOOP. 2006 ».

⁹⁰ Entretien d'acteur "autre" n°3.

l'amélioration du traitement et du conditionnement du poisson »⁹¹. La quatrième réforme de la PCP de 2013 a introduit l'interdiction des rejets de capture et le renforcement des contrôles.

Que pensent les différents interviewés de la politique des pêches actuelle ?

Comme expliqué précédemment, nous avons rencontré lors des entretiens semi-directifs une vingtaine de propriétaires de navires, un manager d'une grosse entreprise de pêche et d'autres acteurs (avocats d'affaire, comptables etc.), plus éloignés du cœur de métier de la pêche. Le groupe des propriétaires de navires – présenté initialement comme un groupe homogène – est en fait hétérogène : avant d'étudier la question de leur opinion sur la politique des pêches, il convient de comprendre les différents profils de propriétaires rencontrés et l'organisation de leur entreprise.

3.2 Description des propriétaires de navires rencontrés

Les 22 représentants d'entreprises de pêche rencontrés peuvent être classés en quatre grandes catégories.

3.2.1 Le petit multipropriétaire de pêche artisanale traditionnelle

Nous avons inclus 6 propriétaires dans cette catégorie.

Ces propriétaires possèdent 2 ou 3 navires de taille homogène, de moins de 12 mètres exploitant en zone côtière (zone des 12 milles). La détention de plusieurs navires s'explique principalement par un objectif de diversifier l'activité, pour ne pas être dépendant à un seul métier, à un pool trop restreint d'espèces pêchées ou à la saisonnalité. En guise d'exemple nous pouvons citer un propriétaire dont l'activité principale est la pêche de la coquille Saint-Jacques (pêcherie saisonnière s'étalant d'octobre à janvier avec une réglementation stricte) et qui possède également un ligneur :

« La pêche à la coquille c'est 2 jours par semaine pendant la saison, pendant 45 minutes (...) J'ai aussi le bateau XXX pour faire les palangres à bar (...) Ce n'était pas trop mal jusqu'à la nouvelle réglementation sur la taille 42. J'ai trouvé autre chose à faire, sur la dorade royale »⁹².

Le propriétaire est toujours embarqué et sort alternativement sur les navires. Il travaille soit seul, soit avec un équipage de 1 à 2 personnes maximum. Les activités connexes sont externalisées, y compris la commercialisation des produits qui sont vendus en criée.

Ces propriétaires ne cherchent pas particulièrement à développer leur entreprise, que ce soit par l'acquisition de nouveaux bateaux ou le développement de circuits de commercialisation.

Ces propriétaires développent une entreprise de pêche qui rappelle la catégorie de « l'entreprise de pêche artisanale traditionnelle » définie dans la littérature comme suit : « *[dans le mode de gestion] artisanal traditionnel, la polyvalence régit l'exercice du métier, elle constitue la combinaison optimale de gestion traditionnelle face aux aléas de l'activité* »⁹³.

⁹¹ Gouzien, A.

⁹² Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°21.

⁹³ Apkarian, A. et Verges, P. (1991) "Patrons-pêcheurs du quartier de Martigues : métiers et artisanat". In : *La recherche scientifique face à la pêche artisanale, Symp. Int ORSTOM-IFREMER, Montpellier France, 3-7 juillet 1989, J-R. Durand, J. Lemoalle et J. Weber (eds.). Paris, ORSTOM, 1991, t I : 283-289.*

3.2.2 Le petit multipropriétaire de pêche artisanale moderniste

Nous avons inclus 7 propriétaires dans cette catégorie.

Ces propriétaires possèdent 2 à 3 navires de taille homogène, principalement de moins de 16mètres. Comme dans le groupe précédent, l'objectif de la multipropriété est de diversifier l'activité de pêche pour ne pas être dépendant des aléas. Les bateaux sont souvent un peu plus grands que ceux du groupe précédent, nécessitant des équipages de 2 à 3 navigateurs, avec des durées de marées de 2 à 3 jours. Les bateaux naviguent en parallèle : l'armateur est toujours embarqué sur un des bateaux et emploie un patron salarié pour les autres navires.

La particularité de ce groupe par rapport au précédent vient des stratégies de commercialisation. Ce groupe cherche à valoriser son activité, à optimiser ses revenus en développant des canaux de commercialisation en complément de la criée : vente directe, magasins de producteurs etc. C'est ce qu'explique cet interviewé :

« Je faisais de la vente directe (...) Maintenant je me suis associé avec des agriculteurs et on a monté un magasin de producteurs »⁹⁴

La famille est souvent impliquée dans la commercialisation, comme le montrent les verbatims suivants :

« Ma femme va commencer la vente directe »⁹⁵

« Mon père s'occupe de toutes les commandes, comme je suis en mer tout le temps »⁹⁶

« Ma mère fait la vente directe »⁹⁷

Les propriétaires n'ont pas pour objectif d'agrandir leur flotte de pêche.

Ces propriétaires ont une forme d'entreprise qui rappelle la définition théorique de l'entreprise de pêche artisanale moderniste, où *« le capital engagé est plus élevé, la gestion économique plus contrôlée, tant dans la gestion de la production que dans la mise en valeur des produits (...) Cela conduit les pêcheurs à adopter des stratégies de production en termes de spécialisation (technique utilisée, espèces pêchées). Ceux-ci recherchent par ailleurs des circuits et modes de commercialisation qui permettent une relative indépendance par rapport aux circuits dominants et par là même un contrôle partiel sur la valorisation de leurs produits »⁹⁸*.

C'est donc une pêche artisanale traditionnelle à laquelle on rajoute le développement de circuits de commercialisation.

⁹⁴ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°25.

⁹⁵ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°16.

⁹⁶ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°17.

⁹⁷ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°26.

⁹⁸ Apkarian, A. et Verges, P., « Patrons-pêcheurs du quartier de Martigues : métiers et artisanat (1991). In : Durand Jean-René (ed.), Lemoalle Jacques (ed.), Weber J. (ed.) La recherche scientifique face à la pêche artisanale = Research and small-scale fisheries. Paris : ORSTOM, 283-289. (Colloques et Séminaires). Symposium International ORSTOM-IFREMER, Montpellier (FRA), 1989/07/3-7. ISBN 2-7099-1054-3 ».

3.2.3 Le multipropriétaire de capitalisme familial, souhaitant accroître régulièrement son capital

Nous avons inclus 8 propriétaires dans cette catégorie.

Ces propriétaires détiennent plus de 5 navires (5 à 20 navires), de taille homogène au sein d'un armement, allant d'armements de bateaux de 12m à des armements autour des 20-24m. Au sein de chaque entreprise, les navires sont globalement spécialisés. La spécialisation peut concerner l'engin de pêche, les espèces cibles, la taille de la flottille etc. Les propriétaires sont des Hommes de mer avant tout, qui ont appris sur le terrain au fur et à mesure et sont devenus de véritables entrepreneurs autodidactes. Même s'ils ne sont plus embarqués, ils l'ont été pendant longtemps.

Ils ont investi progressivement dans les navires, souvent avec peu de moyens à l'origine. Ils réinvestissent continuellement, dans une stratégie d'augmentation régulière du patrimoine, avec souvent l'idée que ce patrimoine servira à la génération suivante. Le verbatim suivant illustre bien les motivations des propriétaires de ce groupe :

« Aujourd'hui nous quand on vend c'est pour réinvestir. Surtout que j'ai mon fils derrière. Ça fait 10 ans qu'il bosse avec moi (...) Ma femme a vendu son magasin et maintenant elle m'aide. Là je vais la mettre salariée (...) Je serai riche en matériel mais pas en liquidités »

Cette forme d'organisation d'entreprise a été pour nous une véritable découverte lors des entretiens. Ces propriétaires restent avant tout des hommes de mer, qui sont progressivement devenus de véritables chefs d'entreprise à partir de leurs connaissances de terrain.

3.2.4 L'actionnaire de grande entreprise

A ce jour nous n'avons rencontré qu'un seul « propriétaire » de ce type.

Ces multipropriétés sont principalement constituées de bateaux de plus de 18m, pratiquant la pêche hauturière, avec des équipages composés d'un patron-pêcheur embarqué et d'une dizaine de navigants. Ces entreprises sont structurées en sociétés complexes, où l'on ne peut pas identifier un seul propriétaire de type « personne physique ». Il n'y a pas un propriétaire mais des actionnaires de société. Nous sommes ici sur des armements de grande taille, qui ont dépassé la taille critique pour que l'internalisation ait un intérêt. Cela signifie par exemple qu'un mécanicien à terre ou un comptable peuvent être embauchés de façon permanente dans l'armement, ou que l'entreprise dispose d'un avion pour assurer les transferts d'équipage :

« On a un avion, on assure nos relèves toutes les semaines »⁹⁹

Ce sont finalement des sociétés de pêche industrielles. Face à la pression et aux dénonciations de la pêche industrielle, ces entreprises seront sûrement amenées dans les prochaines années à se diversifier sur des plus petites unités de pêche côtière :

« A partir de 2009 on a voulu diversifier nos activités. On a acquis des bateaux plus petits »¹⁰⁰

⁹⁹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

¹⁰⁰ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

Le financement des acquisitions est réalisé sur fonds propres, car ces entreprises sont souvent adossées à des entreprises agroalimentaires, des entreprises de distribution ou des fonds d'investissement.

Ainsi, nous avons rencontré un large panel de propriétaires d'entreprises de pêche : du propriétaire d'entreprise de pêche artisanale (traditionnelle ou moderniste) au propriétaire d'entreprise mixte fondée sur un capitalisme familial jusqu'à l'actionnaire d'entreprise de pêche industrielle. Lors des entretiens, nous avons demandé à chacun comment s'acquière les droits de pêche, et comment fonctionne l'univers administratif. Certains ont répondu de façon factuelle sans émettre d'avis, d'autres nous ont fait part de leur point de vue sur l'Administration et la politique des pêches. Intéressons-nous maintenant à ces points de vue sur la politique des pêches.

3.3 Points de vue des différents interviewés sur l'Administration et la construction de sa politique

3.3.1 Opinions des propriétaires de navires

Parmi les 6 propriétaires de pêche artisanale traditionnelle, un interviewé développe une réflexion critique sur l'Administration.

Il considère qu'elle complexifie trop ses demandes. Pour lui, le travail du propriétaire de navires est avant tout la gestion de la pêche et de l'aspect technique du métier, par la gestion administrative :

« Pour les gens de ma génération, la paperasse ce n'était pas notre truc. Quand on voit les déclarations... il faudrait une secrétaire »¹⁰¹

Par ailleurs, il considère que l'Administration ne s'intéresse qu'aux grosses entreprises de pêche, ce qui sous-entend un manque de connaissance et de prise en compte des petites entreprises :

« Quand une administration parle de la pêche elle parle des chalutiers. Elle ne parle pas des fileyeurs, des ligneurs, des estuariens. Pour l'Europe, c'est les chalutiers. Tous les petits métiers, pêche côtière etc., c'est inexistant »¹⁰²

Les autres propriétaires de cette catégorie ne parlent pas spécialement de l'Administration.

Parmi les 7 propriétaires de pêche artisanale moderniste, trois propriétaires sont assez remontés contre l'Administration.

Ils considèrent que l'Administration complexifie trop ses demandes, comme l'illustre ce verbatim :

« L'administratif ça se complique trop. On n'est plus des pêcheurs »¹⁰³

¹⁰¹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°24.

¹⁰² Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°24.

¹⁰³ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°28.

Deux d'entre eux considèrent que la politique des pêches actuelle favorise les grosses entreprises de pêche :

« La concentration des flottilles, c'est la stratégie non écrite de l'Administration »¹⁰⁴

Pour l'un d'entre eux, cette volonté de l'Administration provient d'un objectif de réduction des interlocuteurs :

« Il est clair qu'il est plus facile de gérer une pêche avec 3 interlocuteurs plutôt qu'une pêcherie avec 1 bateau 1 Homme. C'est une tendance lourde à vouloir réduire le nombre d'interlocuteurs »¹⁰⁵

Ce même interviewé déplore une politique fondée sur les jeux d'acteurs, au lieu d'une politique qui, selon lui, devrait être fondée sur les idées et les valeurs :

« J'ai envie d'essayer d'agir, de rendre les choses plus humaines. Les politiques c'est les lobbies qui les font, pas le bon sens et l'humanisme »¹⁰⁶

Dans ce groupe, un propriétaire considère qu'avec une bonne gestion financière et administrative, le métier de la pêche est tout à fait rentable et il ne se plaint pas de l'Administration :

« Je fais un métier, même si tu travailles mal tu t'en sors. Je n'en connais que 2 ou 3 qui se sont plantés (...) [Mais attention] il faut avoir 5-6 mois de trésorerie par avance. Il faut de la trésorerie »¹⁰⁷

Parmi les 8 multipropriétaires de capitalisme familial, quatre propriétaires critiquent l'Administration et son fonctionnement.

Le premier interviewé est particulièrement véhément :

« La seule chose dont j'ai peur, qui m'empêche de dormir, c'est l'administratif. On est à l'aire de la contrainte »¹⁰⁸

Ce propos doit être remis dans son contexte : on apprendra dans la suite de l'entretien que l'interviewé a été condamné au tribunal administratif et pénal pour non-respect de certaines obligations réglementaires.

Cet interviewé considère que l'Administration veut favoriser les grosses entreprises :

« L'Etat cherche à avoir des gros, parce que les gros sont structurés »¹⁰⁹

Pour lui, une autre raison du favoritisme envers les grosses entreprises est qu'elles ont à leur tête des managers formés qui dialoguent facilement avec les gestionnaires, avec qui ils sont parfois anciens camarades de classe :

¹⁰⁴ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°26.

¹⁰⁵ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°26.

¹⁰⁶ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°26.

¹⁰⁷ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°17.

¹⁰⁸ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°27.

¹⁰⁹ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°27.

« (...) les gros sont structurés, avec des dirigeants qu'ils [les gestionnaires] connaissent, avec qui ils peuvent discuter d'égal à égal, en même temps ils ont été à l'école ensemble ! »¹¹⁰

Cet interviewé considère alors que la politique se construit à travers des jeux d'acteurs. On peut rapprocher son hypothèse de la théorie élitiste définie par Jacques Lagroye, selon laquelle un petit groupe d'acteurs d'un même cercle dispose du pouvoir¹¹¹.

Le deuxième interviewé s'inscrit également dans l'approche sociologique de la construction d'une politique publique. Pour lui, la politique se construit par les lobbies et les jeux d'influence au niveau des institutions européennes :

« Nous, on aimerait bien que les quotas soient sur 3-4 ans. J'étais au parlement européen au mois de novembre, c'est que de la mafia là-bas, c'est que du lobbying »¹¹²

Les deux autres interviewés développant un discours sur l'Administration élaborent des constats moins analytiques mais émettent des critiques plus matérielles (augmentation de la « paperasse », complexification) :

« Les décideurs sont en train de tout refaire. Ils font une usine à gaz, c'est du grand n'importe quoi. On ne va plus avoir cette complicité avec notre administration. Elle ne va plus être là que pour sanctionner »¹¹³

Pour l'actionnaire de grosse entreprise, l'Administration a été principalement critiquée sur son manque de réaction face à la concurrence étrangère, mais l'interviewé n'a pas abordé la question de la complexification administrative. En parlant des quotas, d'un passage ou non aux QIT, l'interviewé a eu une réflexion assez mesurée en disant :

« De toute façon, il n'y aura pas d'outil unique ou de dogme »¹¹⁴

En conclusion, le tableau 4 synthétise les données semi-quantitatives sur l'expression de points de vue chez les propriétaires de navires concernant l'Administration et sa politique des pêches :

¹¹⁰ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°27.

¹¹¹ Lagroye, J., (1997) Manuel de sociologie politique, Paris, Presse de SciencesPo et Dalloz.

¹¹² Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°3.

¹¹³ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°14.

¹¹⁴ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

Tableau 4 : Expression d'opinions sur l'Administration et sa politique des pêches chez les propriétaires de navires rencontrés

	Propriétaire de type « pêche artisanale traditionnelle »	Propriétaire de type « pêche artisanale moderniste »	Propriétaire de type « entreprise de capitalisme familial »	Actionnaire de pêche industrielle
Ne donne que des informations factuelles	5	3	4	0
Emet une opinion	1	4	4	1
Total	6	7	8	1

Environ la moitié des interviewés (10/22) expriment une opinion sur l'Administration.

Très peu d'entre eux parlent de l'objectif de préservation de la ressource halieutique. Les interviewés analysent donc principalement l'enjeu de bon fonctionnement économique du secteur dont se réclame la politique des pêches.

Trois d'entre eux considèrent que la politique des pêches se construit principalement sur des jeux d'acteurs et de lobbying et déplorent cela.

Deux d'entre eux considèrent que le véritable objectif de la politique des pêches est de favoriser le développement des grosses entreprises au détriment des petites entreprises.

Que pensent les autres acteurs rencontrés ?

3.3.2 Opinion des acteurs « autre » : représentants d'OP, banquiers, comptables

Un représentant d'une OP nous explique qu'actuellement la politique des pêches, plus stricte et plus demandeuse d'informations, contribue à faire disparaître les « non-gestionnaires » parmi les propriétaires de navires :

« On est dans un professionnalisme croissant. Il y a un écrémage des non-gestionnaires (...) Les pêcheurs, maintenant, ils doivent être des gestionnaires »¹¹⁵

Ce représentant semble donc penser que la politique des pêches se construit sur des données rationnelles et qu'elle engendre des conséquences rationnelles de « professionnalisation » du métier de pêcheur.

¹¹⁵ Entretien d'acteur "autre" n°5.

Si l'on considère le propriétaire de bateaux comme un chef d'entreprise, les compétences en gestion administrative semblent être nécessaires, comme l'écrit Pamela Roser Parmentier dans sa thèse sur les parcours des créateurs d'entreprise : « *la création d'entreprise révèle les capacités professionnelles de l'individu lui permettant de se projeter dans ce nouvel univers qui allie des connaissances dans les domaines de la gestion, du management, de la fiscalité et du juridique* »¹¹⁶. Le propriétaire de bateaux est donc censé être à la fois Homme de mer et gestionnaire à terre, ce qui n'est pas toujours le cas.

Un banquier exprime l'idée que l'Administration est facilement accusée d'être la cause de tous les problèmes, même lorsque ça n'est pas justifié :

*« Quelqu'un qui est un mauvais pêcheur vous parlera toujours des contrôles, de la réglementation etc. qui l'empêchent de bien travailler. On sait que la pêche est un métier très contrôlé, avec des réglementations qui changent tous les ans »*¹¹⁷

En conclusion, ces autres acteurs considèrent principalement que la politique des pêches est construite sur une approche rationnelle, pour tendre à une meilleure gestion de la ressource et une meilleure gestion du fonctionnement de l'entreprise. Dans cette recherche de rationalité de gestion, l'Administration augmente les demandes administratives, ce qui va favoriser les entreprises de pêche bien structurées et entraîner la disparition de propriétaires qui ne sont pas suffisamment gestionnaires.

Cette vision des choses s'oppose à ceux pour qui la politique des pêches, construite sur des jeux d'acteurs et d'influence auxquels les grosses entreprises excellent, va engendrer la disparition des propriétaires de petites entreprises et l'émergence de grosses entreprises de pêche dirigées par des managers formés au management.

Nous sommes ici confrontés à deux paradigmes opposés d'une même réalité complexe qu'est la construction et les objectifs (théoriques ou réels) de la politique des pêches.

¹¹⁶ Roser Parmentier, P., (2015) « De l'idée au projet : les parcours des créateurs d'entreprise jeunes et seniors. Thèse de doctorat de sociologie, soutenue le 17 novembre 2015. »

¹¹⁷ Entretien d'acteur "autre" n°1.

Conclusion générale

En tant qu'Inspecteur Elève de Santé Publique Vétérinaire (IESPV) et dans le cadre d'un master II de sciences politiques, j'ai été chargée de travailler pendant trois mois et demi au sein de l'Unité Mixte de Recherche Amure (unité de recherche en droit et en économie de la mer). J'ai été intégrée au sein d'un programme de recherche intitulé « propriété des moyens de production (navires et droits de pêche) dans le secteur des pêches en France ». Ce programme de recherche est mené par Olivier Guyader (cadre de recherche) et Arne Kinds (doctorant).

Présentation générale du programme de recherche

Le programme de recherche part du constat suivant : on observe une augmentation du poids des entreprises multi-navires dans les débarquements de poissons en France. Ce constat pose les questions suivantes :

- ➔ Quels sont les facteurs de motivation qui poussent les armateurs à développer leur entreprise de pêche et à investir dans plusieurs bateaux ? Quelles sont les stratégies des armateurs et comment financent-ils leurs investissements ?

De façon plus générale, l'étude cherche à répondre aux questions suivantes :

- ➔ A qui appartiennent aujourd'hui les navires et les droits de pêche en France ? Qui sont aujourd'hui les propriétaires de navires en France, parfois difficiles à identifier derrière la structuration juridique complexe des entreprises de pêche ? Comment évolue le secteur des pêches en France et en Europe ? Comment est perçue cette évolution par les acteurs de la filière ?

Pour répondre à ces questions de recherche, Olivier Guyader et Arne Kinds utilisent deux grandes sources d'informations : des bases de données sur les entreprises de pêches en France (non étudiées en stage) et des entretiens semi-directifs avec différents types d'acteurs de la filière (cœur du stage).

Pendant ces trois mois et demi, mon rôle était d'aider Olivier Guyader et Arne Kinds dans l'organisation, la réalisation et l'analyse des entretiens semi-directifs auprès d'acteurs du secteur, ainsi que dans la réalisation de recherches bibliographiques.

Les entretiens semi-directifs sont réalisés auprès de propriétaires ou représentants d'entreprises de pêche (l'échantillonnage se focalise sur des entreprises de deux navires ou plus) et auprès d'autres acteurs-phares du secteur (Administration, comités des pêches, organisations de producteurs, avocats d'affaires, experts-comptables, banquiers, acteurs de l'amont comme les chantiers navals, acteurs de l'aval etc.).

Ma contribution au travail de recherche

Organisation des entretiens

J'ai construit deux grilles d'entretiens semi-directifs : une grille pour les entretiens de représentants d'entreprises de pêche et une grille pour les autres acteurs.

Réalisation des entretiens

En équipe avec Olivier Guyader et Arne Kinds, nous avons réalisé pendant la durée de mon stage une vingtaine d'entretiens d'acteurs.

J'ai notamment organisé une semaine de déplacement dans le Sud-Ouest (trois jours dans le quartier maritime de Bayonne puis deux jours dans le quartier maritime d'Arcachon), à la rencontre de propriétaires de navires et de dirigeants d'organisations professionnelles.

Chaque entretien a été enregistré. J'ai ensuite réécouté et retranscrit chacun d'entre eux.

En plus des entretiens réalisés pendant ma période de stage, des entretiens ont été réalisés avant mon arrivée en stage. Je les ai également réécoutés et retranscrits.

Le tableau suivant synthétise le nombre de personnes rencontrées dans chaque catégorie d'acteurs au 27 juillet 2018.

Tableau : Nombre d'acteurs rencontrés au 27 juillet 2018

Catégorie d'acteurs	Nombre d'acteurs
Représentants d'entreprises de pêche	24 (21 propriétaires de navires, 1 manager d'entreprise, 2 représentants d'entreprises franco-espagnoles) (4 autres interviews de représentants d'entreprise non analysées ici)
Autres acteurs	14 (1 fonctionnaire de DDTM, 1 avocat d'affaire, 3 représentants d'OP, 2 banquiers, 3 comptables ou experts-comptables, 2 membres de CDPMEM, 2 autres)

Analyse qualitative des entretiens

Première partie du mémoire

Le constat partagé entre Olivier Guyader, Arne Kinds et moi-même à la fin des entretiens est celui de la complexité du secteur des pêches, notamment pour le propriétaire de navires qui doit maîtriser de nombreuses thématiques en parallèle. Avant de se lancer dans une analyse séquentielle du secteur des pêches (politique ou économique par exemple), il faut d'abord en avoir une vision d'ensemble.

La problématique de la première partie du mémoire est donc la suivante : en quoi le secteur des pêches est-il complexe ? Quelles sont les grandes thématiques qui rendent complexe le secteur des pêches ?
--

Deuxième partie du mémoire

Après cette analyse descriptive thématique incontournable pour comprendre le contexte, je me suis focalisée sur une analyse de la politique des pêches.

Lors des cours sur l'analyse des politiques publiques, nous avons questionné la construction d'une politique publique. Nous avons notamment identifié trois grands courants de pensée :

-Pour les tenants de l'approche séquentielle, la politique publique se construit sur un constat rationnel d'un problème clairement identifié. La politique publique doit alors suivre une séquence : on pose un diagnostic, on propose des solutions et on choisit la meilleure solution.

-Pour les tenants de l'approche sociologique, la politique publique se fonde sur des jeux d'acteurs. Toute politique publique est alors le résultat d'un compromis entre des intérêts contradictoires et diversement puissants.

-Pour les tenants de l'approche cognitive, la politique publique se construit sur des idées, des valeurs, des référentiels. Le décideur politique imprime alors son système de croyance dans sa politique publique.

La problématique de la deuxième partie du mémoire est donc la suivante : que pensent les interviewés de l'Administration et de sa politique des pêches ? Selon eux, comment est-elle construite ?

Première partie du mémoire : focus sur le non-respect du concept de « gestion collective » promue par l'Administration et la question du passage aux QIT

Comme expliqué dans la première partie du mémoire, chaque pays de l'UE dispose d'un quota national (maximum à pêcher) pour les espèces dont les stocks sont en danger. Chaque pays doit répartir ce quota national entre les professionnels du secteur. Les pays de l'UE n'ont pas tous choisi le même mode de gestion de leurs quotas.

Dans des pays comme les Pays-Bas, une valeur marchande est donnée au quota. Le quota est un droit de propriété individuel et transférable : chaque professionnel est propriétaire de ses quotas et peut vendre ou acheter du quota pour telle ou telle espèce. C'est le système des Quotas Individuels Transférables (QIT). A l'inverse, dans des pays comme la France, les quotas restent la propriété de l'Etat et la gestion est faite de façon collective par l'Administration et les Organisations de Producteurs (OP). En France, c'est la Direction des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture (DPMA) qui gère la répartition de ses quotas en sous-quotas. Le système d'attribution des sous-quotas est complexe et, dans les faits, le critère prioritaire d'attribution correspond aux antériorités de capture des bateaux sur les années 2001, 2002 et 2003.

Olivier Guyader a démontré en 2005 que les prix des bateaux d'occasion sont corrélés aux antériorités de capture du bateau. Plus précisément, la valeur d'un bateau est majorée de 30 à 50% en fonction des antériorités associées.

Ainsi, une valeur marchande est donnée aux antériorités, ces antériorités font alors office de QIT et le principe de gestion collective est donc mis à mal. Par ailleurs, cette marchandisation n'est pas officielle et n'est donc pas gérée par l'Etat et les dérives peuvent vite arriver.

Plusieurs armateurs regrettent ce non-respect d'une politique de gestion collective des droits de pêche :

« Les prix de l'occasion sont totalement déconnectés de la valeur intrinsèque du bateau, parce qu'on achète les droits de pêche attachés au bateau. Ce qui est extraordinaire parce qu'on achète quelque chose dont on n'est jamais propriétaires (...) Pour l'instant, on achète des droits qui n'en sont pas. Juridiquement c'est extrêmement fragile »¹¹⁸.

Cette analyse pose alors la question suivante : l'Administration devrait-elle passer à un mode de gestion par les QIT ?

Deuxième partie du mémoire : focus sur la perception de la politique des pêches chez les interviewés

Dans la littérature, les objectifs actuels de la Politique Commune des Pêches (PCP) sont décrits comme suit : *« la PCP s'appuie désormais sur la notion de développement durable, qui désigne un mode de développement conciliant protection de la ressource, développement économique des acteurs, équilibre des territoires et capacité des générations futures à exercer un droit sur une ressource préservée »¹¹⁹.*

Que pensent les interviewés de l'Administration et de sa politique des pêches ?

Points de vue des propriétaires d'entreprises de pêche

Nous avons rencontré un large panel de propriétaires d'entreprises de pêche : du propriétaire d'entreprise de pêche artisanale (traditionnelle ou moderniste) au propriétaire d'entreprise mixte fondée sur un capitalisme familial jusqu'à l'actionnaire d'entreprise de pêche industrielle. Lors des entretiens, nous avons demandé à chacun comment s'acquièrent les droits de pêche, et comment fonctionne l'univers administratif. Certains ont répondu de façon factuelle sans émettre d'avis, d'autres nous ont fait part de leur point de vue sur l'Administration et la politique des pêches.

Environ la moitié des propriétaires (10/22) expriment une opinion sur l'Administration.

Très peu d'entre eux parlent de l'objectif de préservation de la ressource halieutique. Les interviewés se focalisent sur l'enjeu de bon fonctionnement économique du secteur dont se réclame la politique des pêches.

Trois d'entre eux considèrent que la politique des pêches se construit principalement sur des jeux d'acteurs et de lobbying et déplorent cela. Deux d'entre eux considèrent que le véritable objectif de la politique des pêches est de favoriser le développement des grosses entreprises au détriment des petites entreprises.

¹¹⁸ Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20.

¹¹⁹ Lazuech, G., « Comment gérer les ressources marines? Les jeux d'acteurs autour de la Politique Commune des Pêches. Economie rurale [en ligne], 344/novembre-décembre 2014, mis en ligne le 01 janvier 2017. 2014 ».

A contre-courant de ces opinions, un propriétaire de pêche artisanale moderniste nous indique que le métier est très rentable (y compris pour les petites entreprises) lorsque la gestion de l'entreprise est bien faite.

Points de vue des acteurs « autre »

Ces autres acteurs considèrent principalement que la politique des pêches est construite sur une approche rationnelle, pour tendre à une meilleure gestion de la ressource et une meilleure gestion du fonctionnement de l'entreprise. Dans cette recherche de rationalité de gestion, l'Administration augmente les demandes administratives, ce qui va favoriser les entreprises de pêche bien structurées et entraîner la disparition de propriétaires qui ne seraient pas suffisamment gestionnaires. Cette vision se rapproche de l'opinion exprimée par le propriétaire de pêche artisanale moderniste mentionné ci-dessus. Elle s'oppose à ceux pour qui la politique des pêches, construite sur des jeux d'acteurs et d'influence auxquels les grosses entreprises excellent, va engendrer la disparition des propriétaires de petites entreprises et l'émergence de grosses entreprises de pêche dirigées par des managers formés au management.

Nous sommes ici confrontés à deux paradigmes opposés d'une même réalité complexe, celle de la construction, des objectifs théoriques et de la réalité pratique de la politique des pêches.

La politique des pêches est-elle fondée sur des données purement rationnelles, sur des jeux d'acteurs et de pouvoir ou sur des idées et des valeurs phares ?

L'analyse des discours d'acteurs montre que la réponse à la question ne fait pas consensus.

Il aurait été intéressant de rencontrer également des biologistes spécialistes des ressources halieutiques pour recueillir leur opinion sur l'objectif de conservation des ressources exprimé dans la politique des pêches.

Enfin dans une approche historique de la politique des pêches, il aurait été intéressant de réaliser une étude bibliographique sur les PCP successives et leurs conséquences.

Bibliographie

- Apkarian, A., et Verges, P. (1991) « Patrons-pêcheurs du quartier de Martigues : métiers et artisanat ». In : Durand Jean-René (ed.), Lemoalle Jacques (ed.), Weber J. (ed.) La recherche scientifique face à la pêche artisanale = Research and small-scale fisheries. Paris : ORSTOM, 283-289. (Colloques et Séminaires). Symposium International ORSTOM-IFREMER, Montpellier (FRA), 1989/07/3-7. ISBN 2-7099-1054-3.
- Autorité de la concurrence. (2015) « Avis n°15-A-19 du 16 décembre 2015 relatif aux effets sur la concurrence du mécanisme de répartition des quotas de pêche en France ».
- Baccini, A. (2010) « Statistique descriptive multidimensionnelle. Version de mai 2010. Publications de l'institut de mathématiques de Toulouse ».
- Berthélemy, J-C. (2005) « Commerce international et diversification économique ». Revue d'économie politique 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611.
- Blanchet, A., et Gotman, A. (2000) « L'enquête et ses méthodes : l'entretien ». Collection 128, janvier 2000, p.47.
- Cellérier, T. (2016) « Pêche maritime et financement, rien d'impossible ». Mémoire d'expertise comptable. Novembre 2016.
- Charvet, M., Laurieux, F., et Lazuech, G. (2016) « Quand la pénibilité du travail débarque ». Travail et Emploi [en ligne], 147/juillet-septembre 2016.
- Cléach, M-P. (2008) « Marée amère : pour une gestion durable de la pêche ». Rapport sur l'apport de la recherche à l'évaluation des ressources halieutiques et à la gestion des pêches.
- Code rural et de la pêche maritime (2018) « Partie législative. Livre IX. Article L.924-1. 2018 ».
- Deprost, P., et Suche, J-M. (2014) « Le renouvellement de la flotte de pêche ». Rapport établi à la demande du ministre de l'Economie et des Finances et du ministre délégué chargé des Transports, de la Mer et de la Pêche. Septembre 2014.
- Elidrissi, A. (2006) « L'externalisation, une logique de déploiement d'activité au service de la relation client - cas de la banque ». Management et Avenir 2006/4 (n°10), p. 25-37.
- Gouzien, A. (2006) « Les coopératives d'armement et le soutien public à l'activité : quel avenir du modèle artisanal des pêches maritimes françaises » Colloque RULESCOOP. 2006.
- Hardin, G. J. (1968) « The tragedy of the commons ». Science 162(3859), 1243-1248.
- Ifremer. « Le monde de la pêche : le marin pêcheur ». <https://wwz.ifremer.fr/peche/Le-monde-de-la-peche/La-peche/Par-qui/Pecheurs-professionnels/Marin-pecheur>. Dernière modification le 01/07/2013. Consulté le 04/06/2018.
- Ifremer. « Quels types de pêche pratiquent-ils? » <https://wwz.ifremer.fr/peche/Le-monde-de-la-peche/La-peche/Laquelle>. Dernière modification le 12/01/2011. Consulté le 01/06/2018.
- Kinds, A., et Guyader, O. (2018) « Propriété des moyens de production dans le secteur des pêches ». Powerpoint de restitution. Brest 3 avril 2018.

- Lagroye, J. (1997) « Manuel de sociologie politique ». Paris, Presse de SciencesPo et Dalloz.
- Lazuech, G. (2014) « Comment gérer les ressources marines? Les jeux d'acteurs autour de la Politique Commune des Pêches ». *Economie rurale* [en ligne], 344/novembre-décembre 2014, mis en ligne le 01 janvier 2017. 2014.
- Le Floc'h, P. (2017) « Les pêches maritimes françaises 1983-2013 ».
- Le Roy, A. (2012) « Des communs sans tragédie : Elinor Ostrom vs. Garrett Hardin ». *EcoRev'*2012/1 (N°39), p.24-27.
- Meuriot, E. (1986) « La flotte de pêche française de 1945 à 1983 : politiques et réalités ».
- Miles, M., et Huberman, A. (1994) *Analyse des données qualitatives* 2ème édition.
- Mongruel, R., et Palsson, G. (2004) « Le propriétaire, l'exploitant, le salarié et l'exclu : les conséquences sociales de la gestion des pêches par des systèmes de marchés de droits ». *Revue Tiers Monde* 2004/1 (n°177), p. 29-59.
- Ostrom, E. (2011) « Plaidoyer pour la complexité ». *Ecologie et politique* 2011/1 (N°41), p. 111-121.
- Reyes, N., Bahuchet, S., et Wahiche, J-D. (2015) « Quelle définition des "petits métiers" de la pêche? » *Revue d'ethnoécologie* [en ligne].
- Riessman, C. (2008) « Narrative Methods for the Human Sciences ». Thousand oaks, US : SAGE publications. ».
- Roser Parmentier, P. (2015) « De l'idée au projet : les parcours des créateurs d'entreprise jeunes et seniors ». Thèse de doctorat de sociologie, soutenue le 17 novembre 2015.
- Royer, C. (2017) « Peut-on fixer une typologie des méthodes qualitatives? » *Recherches qualitatives - Hors Série* numéro 5 - p. 82-98.
- Surlemont, B. (2014) « Un regard sociologique et anthropologique sur l'entrepreneuriat ». *Les sociétés entrepreneuriales et les mondes anglophones*. Jacques-Henri Coste (ed.), Presse Sorbonne Nouvelle, Paris, 2003", *Entreprendre et innover* 2014/4 (n°23), p. 94-98.
- Symes, D., et Phillipson, J. (2001) « Inshore Fisheries Management » 139-155. Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands.
- Thomassin, A., et Bissery, C. (2010) « Typologie des pêcheurs à pied non professionnels dans le cadre de la Réserve Naturelle Marine de La Réunion ». *Rapport PARETO GEODESIC pour le compte de la RNMR*, 28 pages.
- Valant, S. (2011) « Les choix stratégiques d'externalisation des services comptables dans une économie en développement ». *Recherches en Sciences de Gestion* 2011/6 (N°87), p. 45-65.
- Zalio, P-P. (2004) « L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologues ». *Entreprises et histoire*, 2004/1 n°35, p. 16-30.

Liste des sources

- « Entretien d'acteur "autre" n°1 ».
- « Entretien d'acteur "autre" n°3 ».
- « Entretien d'acteur "autre" n°5 ».
- « Entretien d'acteur "autre" n°6 ».
- « Entretien d'acteur "autre" n°10 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°2 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°3 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°4 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°5 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°9 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°11 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°12 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°13 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°14 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°16 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°17 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°18 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°20 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°21 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°22 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°23 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°24 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°25 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°26 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°27 ».
- « Entretien de représentant d'entreprise de pêche n°28 ».

Annexes

Annexe 1 : guide d'entretien s d'Olivier Guyader et Arne Kinds

1. Informations générales

Question	Réponse
Nom de l'enquêteur	
Lieu de l'entretien	
Durée de l'entretien	
Enregistré?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Commentaires	

Couleur	Signification
Gris	Couvert par l'enquête économique dIFREMER
Rouge	Très important
Vert	A virer pour l'entretien que Joss fera la semaine prochaine

2. Informations sur les personnes présentes

Nom de la personne interviewé et fonction dans l'armement *(souligner le nom de la personne qui répond aux questions si plusieurs personnes sont présentes)* :S

-
-
-
-

3. Histoire de la personne et de(s) entreprise(s)

Questions	Réponses	Commentaires
Lieu où la personne a grandi <i>(commentaires)</i>	Nom de la ville : Nom du quartier maritime :	
Issu d'une famille de pêcheur ?	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	Récemment (<10 ans) pris la suite de son père? <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Age du début de l'activité de pêche ans	
Est-il encore embarqué ?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Parfois (commentaires) <input type="checkbox"/> Non	

Catégorie ENIM		
Fonction dans l'armement <i>(Selectionner une seule option)</i>	<input type="checkbox"/> Propriétaire-pêcheur <input type="checkbox"/> Directeur <input type="checkbox"/> Manager <input type="checkbox"/> Skipper <input type="checkbox"/> Autre:	
Principale activité avant d'être pêcheur ?	<input type="checkbox"/> Pas d'activité avant de commencer la pêche <input type="checkbox"/>	

Questions	Réponses	Commentaires																		
Diplômes <i>Mettre une * au niveau des diplômes spécifiques pour la pêche</i>	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui (<i>écrire les noms ci-dessous</i>) : <ul style="list-style-type: none"> • • • • 																			
Est-il membre d'un OP?	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui → Nom de l'OP:																			
Est-il élu ¹²⁰ dans des structures collectives? <small>121</small>	<input type="checkbox"/> Associations locales (<i>précisez</i>) : <input type="checkbox"/> Comité des pêches (<i>précisez</i>) : <input type="checkbox"/> OP (<i>précisez</i>): <input type="checkbox"/> Territoire (<i>précisez : maire, conseiller général...</i>): <input type="checkbox"/> Autres (<i>précisez : CCI, ...</i>):																			
Enfants	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui																			
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Enfants</th> <th style="width: 15%;">Age</th> <th style="width: 55%;">Profession</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1^{er} enfant</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2^{ème} enfant</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3^{ème} enfant</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4^{ème} enfant</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5^{ème} enfant</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Enfants	Age	Profession	1 ^{er} enfant			2 ^{ème} enfant			3 ^{ème} enfant			4 ^{ème} enfant			5 ^{ème} enfant			
	Enfants	Age	Profession																	
	1 ^{er} enfant																			
	2 ^{ème} enfant																			
	3 ^{ème} enfant																			
	4 ^{ème} enfant																			
5 ^{ème} enfant																				
Famille évoluant dans l'entreprise	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Bientôt (<i>commentaires</i>) <input type="checkbox"/> Oui																			
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Lien de parenté</th> <th style="width: 15%;">Age</th> <th style="width: 25%;">Ancienneté</th> <th style="width: 30%;">Fonction</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Lien de parenté	Age	Ancienneté	Fonction															
Lien de parenté	Age	Ancienneté	Fonction																	

¹²⁰ Président des groupes de travail (OP), Conseil d'administration (OP, CDPEM, etc.)

¹²¹ Likert scale à faire après par Arne

	Commentaires:			
Autres activités que la pêche	<input type="checkbox"/> Vente des propres produits <input type="checkbox"/> Mareyage (y-compris poisson d'autres pêcheurs) <input type="checkbox"/> Restaurant <input type="checkbox"/> Autre:			

4. **Historique des bateaux de l'armement**

Note: prix d'achat + travaux = apports + prêt bancaire

Nom du navire	Année de l'acquisition	Nom de l'armement	Neuf/occasion	Prix d'achat	PMEs incl.	Travaux (immédiat. après achat)	Apports		Prêt bancaire	Nom de la banque	Période de prêt	Subventions		Sortie de l'armement (année)				Prix de vente/export ou rémun. pour la casse	Gardés les PME ?
							Fonds propres	Prêts à taux zéro				Achat (%)	Travaux (%)	PSF ('casse')	Nauffrage	Export à l'étranger	Vente (100% ¹²²)		
(ex.) CARAIBES ¹²³	2004	JULIEN LE BRUN	<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf	450000	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	0	0	0	450000	CMB	10 ans	25	0	-	-	-	2016	200000	<input type="checkbox"/> Y <input checked="" type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N

¹²² Que s'il agit d'une vente à 100% du bateau

¹²³ Exemple.

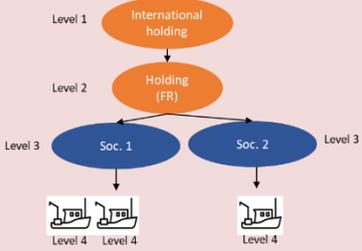
Nom du navire	Année de l'acquisition	Nom de l'armement	Neuf/occasion <input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf	Prix d'achat	PMEs incl. <input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	Travaux (immédiat. après achat)	Apports		Prêt bancaire	Nom de la banque	Période de prêt ... ans	Subventions		Sortie de l'armement (année)				Prix de vente/export ou rémun. pour la casse	Gardés les PME ? <input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
							Fonds propres	Prêts à taux zéro				Achat (%)	Travaux (%)	PSF ('casse')	Nauffrage	Export à l'étranger	Vente (100% ¹²⁴)		
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans								<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N

¹²⁴ Que s'il s'agit d'une vente à 100% du bateau

			<input type="checkbox"/> Occasion <input type="checkbox"/> Neuf		<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N						... ans										<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N

Questions	Réponses																																								
Principales raisons qui vous poussent à investir dans plusieurs navires	<table border="1" data-bbox="411 309 1484 701"> <thead> <tr> <th data-bbox="416 309 703 342" rowspan="2">Motivation</th> <th colspan="5" data-bbox="1011 309 1171 342">Importance</th> </tr> <tr> <th data-bbox="703 342 855 421">Pas important du tout</th> <th data-bbox="855 342 1007 421">Pas vraiment important</th> <th data-bbox="1007 342 1174 421">Moyennement important</th> <th data-bbox="1174 342 1326 421">Important</th> <th data-bbox="1326 342 1477 421">Très important</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="416 421 703 488">Raisons liées à la fiscalité</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 488 703 555">Augmenter le chiffre d'affaires</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 555 703 667">Une vision pour le futur de la pêche en France/en Bretagne</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 667 703 701">Autre:</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="411 734 608 768"><u>Commentaires:</u></p>	Motivation	Importance					Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important	Raisons liées à la fiscalité						Augmenter le chiffre d'affaires						Une vision pour le futur de la pêche en France/en Bretagne						Autre:										
	Motivation		Importance																																						
		Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important																																			
	Raisons liées à la fiscalité																																								
	Augmenter le chiffre d'affaires																																								
Une vision pour le futur de la pêche en France/en Bretagne																																									
Autre:																																									
Est-ce que certains bateaux ont été acquis en plusieurs fois ?	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui																																								
	<table border="1" data-bbox="411 1048 1484 1290"> <thead> <tr> <th data-bbox="416 1048 775 1081">Nom bateau</th> <th data-bbox="775 1048 919 1081">% au début</th> <th data-bbox="919 1048 1062 1081">% actuel</th> <th data-bbox="1062 1048 1477 1081">Historique (préciser les dates)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="416 1081 775 1149">Cas 1:</td> <td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1149 775 1216">Cas 2:</td> <td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1216 775 1283">Cas 3:</td> <td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>	Nom bateau	% au début	% actuel	Historique (préciser les dates)	Cas 1:				Cas 2:				Cas 3:																											
	Nom bateau	% au début	% actuel	Historique (préciser les dates)																																					
	Cas 1:																																								
	Cas 2:																																								
Cas 3:																																									
<table border="1" data-bbox="411 1328 1484 1756"> <thead> <tr> <th data-bbox="416 1328 759 1361" rowspan="2">Motivation</th> <th colspan="5" data-bbox="1038 1328 1198 1361">Importance</th> </tr> <tr> <th data-bbox="759 1361 895 1440">Pas important du tout</th> <th data-bbox="895 1361 1038 1440">Pas vraiment important</th> <th data-bbox="1038 1361 1206 1440">Moyennement important</th> <th data-bbox="1206 1361 1358 1440">Important</th> <th data-bbox="1358 1361 1477 1440">Très important</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="416 1440 759 1507">Fonds propres insuffisants</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1507 759 1574">Obtention d'un prêt bancaire difficile</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1574 759 1619">Partager le risque</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1619 759 1686">Autre:</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1686 759 1753">Autre:</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>	Motivation	Importance					Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important	Fonds propres insuffisants						Obtention d'un prêt bancaire difficile						Partager le risque						Autre:						Autre:					
Motivation		Importance																																							
	Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important																																				
Fonds propres insuffisants																																									
Obtention d'un prêt bancaire difficile																																									
Partager le risque																																									
Autre:																																									
Autre:																																									

5. Structure de l'entreprise/des entreprises

<p>Dessin de la structure d'entreprise(s)</p>  <pre> graph TD L1[International holding] --> L2[Holding (FR)] L2 --> L3_1[Soc. 1] L2 --> L3_2[Soc. 2] L3_1 --> L4_1_1[] L3_1 --> L4_1_2[] L3_2 --> L4_2_1[] L3_2 --> L4_2_2[] style L4_1_1 fill:none,stroke:none style L4_1_2 fill:none,stroke:none style L4_2_1 fill:none,stroke:none style L4_2_2 fill:none,stroke:none </pre>	
<p>Est-ce qu'il y a un <i>contrat d'affretement</i>¹²⁵ entres certaines structures dans ce schéma?</p>	<p><input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui → Entre quelles structures? </p>

	Nom de l'entreprise	Statut ¹²⁷	Secteur activité ¹²⁸		Ouverture du capital prévu?	Commentaires
126						

¹²⁵ Contrat d'affretement: parfois, il y a une société qui détient le navire et une autre qui détient les PME ou les quota (société d'exploitation). Dans ce cas, la société d'exploitation paie pour l'usage du navire. Tout est contractualisé.

¹²⁶ A remplir par Arne après.

¹²⁷ Entreprise Individuelle (EI) (souvent: "sur nom propre")

¹²⁸ E.g., pêche, mareyage, vente, distribution. 'HOLDING' dans le cas de holding (*entreprise mère*)

			Personne interviewé (%)	Co-prop. 1		Co-prop. 2			
				na me	%	na me	%		
	<input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> SAS <input type="checkbox"/> EI <input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> Copropriété <input type="checkbox"/> Autre:							<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	<input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> SAS <input type="checkbox"/> EI <input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> Copropriété <input type="checkbox"/> Autre:							<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	<input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> SAS <input type="checkbox"/> EI <input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> Copropriété <input type="checkbox"/> Autre:							<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	<input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> SAS <input type="checkbox"/> EI <input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> Copropriété <input type="checkbox"/> Autre:							<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	<input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> SAS <input type="checkbox"/> EI <input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> Copropriété <input type="checkbox"/> Autre:							<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	

Question	Réponse																																									
<p>Dans le cas où il ouvre le capital à l'équipage (second, matelot...), quelle est la principale raison ?</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Motivation</th> <th colspan="5">Importance</th> </tr> <tr> <th>Pas important du tout</th> <th>Pas vraiment important</th> <th>Moyennement important</th> <th>Important</th> <th>Très important</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Inciter le second à rester dans l'entreprise</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Donner des opportunités aux jeunes qui veulent s'installer</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autre:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><u>Commentaires:</u></p>	Motivation	Importance					Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important	Inciter le second à rester dans l'entreprise						Donner des opportunités aux jeunes qui veulent s'installer						Autre:																	
	Motivation		Importance																																							
		Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important																																				
	Inciter le second à rester dans l'entreprise																																									
Donner des opportunités aux jeunes qui veulent s'installer																																										
Autre:																																										
<p>A-t-il créé une holding ?</p> <p><i>(Autre situation :)(*)</i></p>	<p><input type="checkbox"/> Non</p> <p><input type="checkbox"/> Oui → quelles on été les principales raisons de cette création?</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Motivation</th> <th colspan="5">Importance</th> </tr> <tr> <th>Pas important du tout</th> <th>Pas vraiment important</th> <th>Moyennement important</th> <th>Important</th> <th>Très important</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Transmission de l'entreprise</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Stratégie fiscale</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Diviser le risque</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autre:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autre:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><i>(*) S'il n'a pas de holding, mais il s'est mis en copropriété par exemple, posez les mêmes questions. Indiquez-bien la situation dans la colonne à gauche.</i></p>	Motivation	Importance					Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important	Transmission de l'entreprise						Stratégie fiscale						Diviser le risque						Autre:						Autre:					
	Motivation		Importance																																							
		Pas important du tout	Pas vraiment important	Moyennement important	Important	Très important																																				
	Transmission de l'entreprise																																									
	Stratégie fiscale																																									
	Diviser le risque																																									
Autre:																																										
Autre:																																										
<p>Possède-t-il d'autres entreprises dans d'autres secteurs d'activité?</p> <p><i>(Rajouter les noms dans le tableau)</i></p>	<p><input type="checkbox"/> Non</p> <p><input type="checkbox"/> Oui → Rajouter dans le tableau ci-dessus</p>																																									
	<p><input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Firm name</th> <th>% of shares</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Firm name	% of shares																																							
Firm name	% of shares																																									
<p>A-t-il des parts dans autres</p>	<p>Commentaires:</p>																																									

entreprises de pêche qui ne sont pas mentionnés ci-dessus?	Case 1:		
	Case 2:		

6. Employment

Question	Réponse	Commentaires														
Nb équipage personnes Dont d'origine étrangère: (pays en commentaire)															
Rotation de l'équipage par navire/type de navire: Congé payé: semaines															
Rémunération	<input type="checkbox"/> A la part (système le plus courant en France) <input type="checkbox"/> A la part <u>avant</u> subtraction des frais ¹²⁹ (détaillez le plus possible)															
Base(s) avancée(s)	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui → Où?															
Autres employés	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Function</th> <th>Nb personnes</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Managers¹³⁰</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Comptables</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Mécaniciens à terre</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Secrétariat</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Mareyage</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autres:</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Function	Nb personnes	Managers ¹³⁰		Comptables		Mécaniciens à terre		Secrétariat		Mareyage		Autres:		
Function	Nb personnes															
Managers ¹³⁰																
Comptables																
Mécaniciens à terre																
Secrétariat																
Mareyage																
Autres:																
Activités internalisées (est-ce que l'entreprise elle-même s'occupe de ces activités?)	Comptabilité: <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Partiellement Nom du centre de gestion: Mécanique: <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Partiellement Construction d'engins de pêche: <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Partiellement Réparation d'engins de pêche: <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Partiellement Vente: <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Partiellement Mareyage: <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Partiellement															

¹²⁹ Le système belge. On l'a vu chez un armateur français déjà.

¹³⁰ Autre que le propriétaire.

7. Stratégie

Question	Réponse	Commentaires																		
Marché	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Marché</th> <th>% du total</th> <th>Espèces</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Criée</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Contractualisé (e.g., mareyeurs)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>En directe (quai, restaurants)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autre:</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Marché	% du total	Espèces	Criée			Contractualisé (e.g., mareyeurs)			En directe (quai, restaurants)			Autre:			(Espèces, saisons, ...)			
	Marché	% du total	Espèces																	
Criée																				
Contractualisé (e.g., mareyeurs)																				
En directe (quai, restaurants)																				
Autre:																				
	<p>Je considère le développement de la commercialisation important:</p> <p><input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui → Pourquoi (pas):</p> <p>.....</p> <p>.....</p>																			
Economies d'échelle	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Déclaration</th> <th>Tout à fait faux</th> <th>Plutôt faux</th> <th>Moyennement</th> <th>Plutôt vrai</th> <th>Tout à fait vrai</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Le nombre de navires que j'ai me permet d'économiser (e.g., achat d'engins de pêche, mécanique, etc.)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Le nombre de navires que j'ai me permet de rester à terre</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Déclaration	Tout à fait faux	Plutôt faux	Moyennement	Plutôt vrai	Tout à fait vrai	Le nombre de navires que j'ai me permet d'économiser (e.g., achat d'engins de pêche, mécanique, etc.)						Le nombre de navires que j'ai me permet de rester à terre						
	Déclaration	Tout à fait faux	Plutôt faux	Moyennement	Plutôt vrai	Tout à fait vrai														
Le nombre de navires que j'ai me permet d'économiser (e.g., achat d'engins de pêche, mécanique, etc.)																				
Le nombre de navires que j'ai me permet de rester à terre																				
	<p><u>Commentaires:</u></p>																			
Stratégie de pêche (maintenant)	<input type="checkbox"/> Pêche cotière <input type="checkbox"/> Pêche hauturière																			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Stratégie</th> <th>Réponse</th> <th>Commentaires</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Navires ont plus au moins la même taille</td> <td><input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Diversification des métiers de pêche</td> <td><input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Stratégie	Réponse	Commentaires	Navires ont plus au moins la même taille	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui		Diversification des métiers de pêche	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui											
	Stratégie	Réponse	Commentaires																	
Navires ont plus au moins la même taille	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui																			
Diversification des métiers de pêche	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui																			

	Changements saisonniers dans l'effort de pêche (différents espèces)	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	Focus: espèces non-quota	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	Mutualisation des droits de pêche (entre navires)	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	Changement radical de stratégie ¹³¹ à un moment donné	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui Quand:	Changement: Raison(s):
Quels projets dans le futur (<u>5 années prochaines</u>) ?	Stratégie	Réponse	Commentaires
	Investir dans d'autres navires (occasions)	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	Construction des navires neufs	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	Renouveler la flotte	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	Standardiser les navires (e.g., moteurs)	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	(Continuer à) développer la commercialisation	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
	Rester à terre	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	Raison(s):
	Changement de stratégie de pêche (passage côtier à hauturier ou changement engins de pêche)	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Oui	
<u>Autres/commentaires:</u>			

8. Après l'entretien

Veillez prendre des notes sur les aspects suivants (s'ils sont mentionnés pendant l'entretien).

Notes	<u>Manières pour rendre l'équipage heureux</u>

¹³¹ E.g., changé de pêche côtière à pêche hauturière

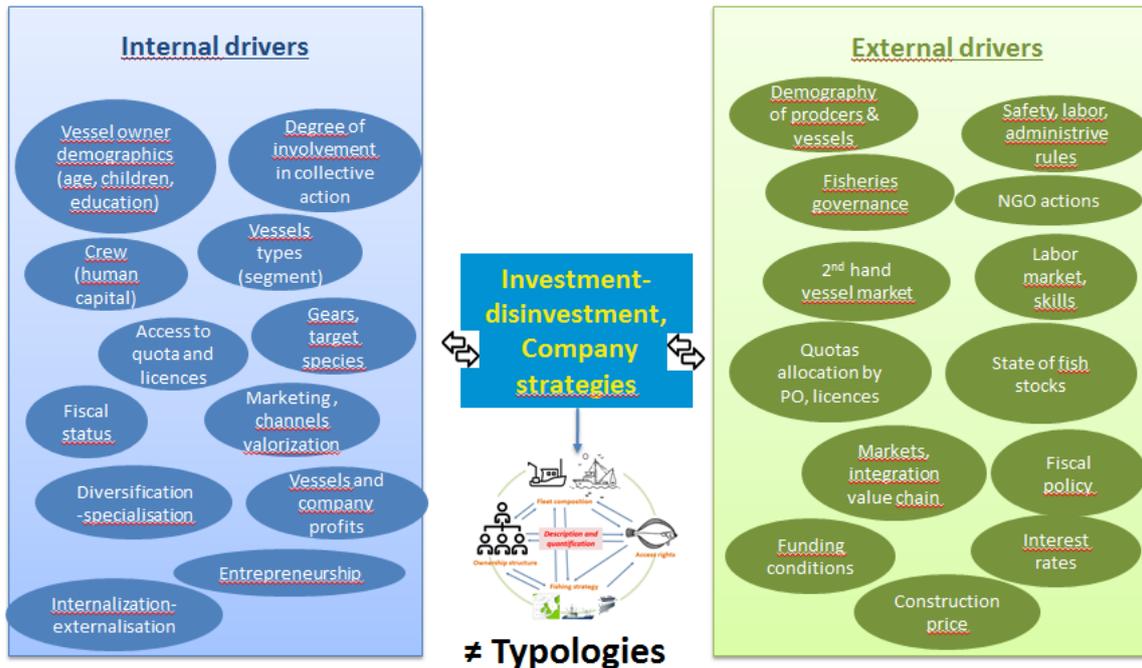
	<u>Quota Individuels Transférables (QITs)</u>
	<u>Brexit</u>
	<u>Changements dans le secteur de pêche en France/Bretagne (e.g., nombre de navires, ...)</u>
	<u>Citations mémorables</u>

Annexe 2 : Explication des différentes catégories de « drivers »

Panorama des thématiques à aborder en entretien (source : Guyader, O. et Kinds, A. (2018)
Powerpoint de présentation. Brest, avril 2018)

3. Material & methods

From a conceptual model ...



Industrial organisation theories, natural resource economics, institutional economics, ...

Description des « drivers internes »

Vessel owner demographics : il s'agit ici de comprendre l'histoire personnelle de l'armateur. Est-il issu d'une famille de pêcheurs ? Quelle formation et quels diplômes a-t-il ? A-t-il travaillé dans une autre branche avant d'entrer dans le domaine de la pêche ? Est-il toujours embarqué ? Quel est son statut familial (enfants par exemple) ? Y-a-t-il d'autres membres de la famille qui évoluent dans l'entreprise de pêche ?

Vessel types, gears, target species, diversification-specialisation, crew : il s'agit ici de comprendre le fonctionnement des bateaux actuellement en flotte. Pour chaque bateau détenu, nous demandons sa description en termes de taille, d'espèces cibles, d'engins de pêche utilisés, de fonctionnement de l'équipage (nombre de navigants par bateau, mode de recrutement, durée des marées). A l'échelle des armements, la question de la spécialisation/diversification est étudiée en termes de gamme de taille des navires, de type d'engins de pêche utilisés et d'espèces ciblées.

Internalisation/externalisation, marketing, channels of valorization : en dehors de l'activité de pêche en mer, certaines activités connexes sont fondamentales, comme la commercialisation, l'entretien des bateaux et la gestion de l'administratif (comptabilité, statut juridique etc.). Nous demandons alors au propriétaire de nous expliquer sa gestion des activités associées : comment commercialise-t-il ses produits ? Comment sont faits l'entretien des bateaux et la comptabilité ?

Fiscal and legal status : il s'agit ici d'interroger le choix du statut juridique et fiscal de l'entreprise. L'armateur doit en effet choisir un statut juridique pour son entreprise.

Entrepreneurship : il s'agit ici d'identifier le profil du propriétaire, d'analyser son caractère entrepreneurial. Le patron pêcheur est à priori un chef d'entreprise, un entrepreneur.

Degree of involvement in collective action, access to quotas and licences : avec quels autres acteurs du secteur des pêches interagit-il ? Est-il adhérent ou élu d'une OP ? Est-il élu dans des structures collectives ? Quel est son degré d'implication dans l'action collective, que ce soit dans le domaine de la gestion des pêches (OP, comités de pêche), des infrastructures liées à la pêche (CCI, gestion de port, banques, etc.) ou encore dans le domaine associatif ou politique local ? Quel sens donne-t-il à son implication ?

Description des « drivers externes »

Safety, labor, administrative rules : nous cherchons ici à savoir comment l'armateur compose avec les nombreuses règles administratives, juridiques, réglementaires etc.

Labor market, skills : Il s'agit de comprendre comment l'armateur gère le recrutement de son équipage sur le marché du travail. Par ailleurs, il s'agit aussi de comprendre la stratégie de gestion des équipages sur le bateau. Lorsqu'on a à faire à un patron pêcheur salarié à la tête du bateau, est-il intéressé au capital de l'entreprise via la détention de parts ou d'actions ?

Encart historique : les armements avec des patrons pêcheurs salariés, du modèle coopératif historique vers un modèle de « fibre coopérative »

Historiquement, il existait un modèle coopératif traditionnel, dont le but était de mettre à la barre d'un bateau un patron-pêcheur actionnaire de la société, et de le laisser monter progressivement au capital jusqu'à ce qu'il devienne propriétaire à 100% de son bateau. Le modèle coopératif était donc inscrit dans une logique d'économie sociale et solidaire, afin d'aider les jeunes patrons à acquérir leur premier bateau.

Les coopératives maritimes commencent à se développer à la fin des années 60, avec une doctrine de soutien à l'entrepreneuriat artisanal, la pêche artisanale étant caractérisée par un patron pêcheur à la fois embarqué sur son bateau et détenteur du capital de son entreprise¹³².

Ce modèle reposait sur la base de subventions. Dans les années 80, les subventions à la construction représentent entre 40 et 50% du coût des navires de pêches¹³³. Un tournant a lieu dans les années 90, dans un contexte de libéralisation de l'économie et de baisse des aides publiques : *« le contexte européen des pêches devient à la fois : plus concurrentiel du fait de l'ouverture des marchés halieutiques notamment aux pays tiers, plus administré dans le domaine de la gestion de la ressource halieutique et plus libéral dans la politique de construction des flottilles puisque les aides directes disparaissent en 2004 ou du moins se trouvent fortement*

¹³² Gouzien, A., « Les coopératives d'armement et le soutien public à l'activité : quel avenir du modèle artisanal des pêches maritimes françaises. Colloque RULESCOOP. 2006 ».

¹³³ Gouzien, A.

circonscrites à certains domaines comme les investissements touchant la sécurité à bord et l'amélioration du traitement et du conditionnement du poisson »¹³⁴.

Le modèle coopératif historique est progressivement remplacé par un modèle basé sur une « fibre coopérative », c'est-à-dire de partage du capital avec un patron embarqué, sans objectif de le rendre propriétaire du bateau *in fine*, mais dans un objectif d'aider le tissu économique local en employant des patrons locaux.

Second hand market, funding conditions, interest rates : nous demandons à l'interviewé de retracer l'historique de ses bateaux du début de sa carrière jusqu'à aujourd'hui. Nous nous intéressons notamment au prix d'achat des bateaux, à leur origine (neuf ou marché de l'occasion), au mode de financement (prêt bancaire, fonds propre, fonds d'investissement, subventions).

State of fish stock, quota allocations by POs, fisheries governance, NGO actions : nous avons vu dans la partie "contexte" que l'état des ressources halieutiques est préoccupant et que la ressource est actuellement gérée par un mécanisme de gouvernance complexe. De nombreuses actions sont menées par les Organisations Non Gouvernementales (ONG) pour dénoncer certaines pratiques de pêche comme la pêche électrique ou la pêche au chalut. Il s'agit ici de comprendre le point de vue de l'armateur sur la gouvernance du secteur des pêches. Il s'agit aussi de comprendre si la stratégie du patron pêcheur est conditionnée par la prise en compte de la disponibilité de la ressource.

Markets, integration, value chain : ?

Fiscal policy : il s'agit ici de voir comment les règles fiscales peuvent influencer les choix d'entreprise de l'armateur.

¹³⁴ Gouzien, A.

Annexe 3 : Bilan des entretiens réalisés auprès d'armateurs au 27 juillet 2018

Date de l'entretien	Numéro d'entretien
2018.01.10	1
2018.01.17	2
2018.01.18	3
2018.01.18	4
2018.01.18	5
2018.01.19	6
2018.01.21	7
2018.01.25	8
2018.01.26	9
2018.01.26	10
2018.01.26	11
2018.03.02	12
2018.03.05	13
2018.03.06	14
2018.03.06	15
2018.03.07	16
2018.03.07	17
2018.03.08	18
2018.04.10	19
2018.04.24	20
2018.05.02	21
2018.05.28	22
2018.06.11	23
2018.06.11	24
2018.06.12	25
2018.06.14	26
2018.06.14	27
2018.06.14	28

Annexe 4 : Bilan des entretiens réalisés auprès d'acteurs non armateurs au 27 juillet 2018

Date de l'entretien	Numéro d'entretien
2018.01.19	1
2018.03.02	2
2018.04.18	3
2018.04.18	4
2018.05.14	5
2018.05.16	6
	7
	8
	9
2018.06.06	10
2018.06.06	11
2018.06.12	12
2018.06.12	13
2018.07.05	14