



LA LETTRE

ÉDITO

L'année 2020 n'en finit plus d'être exceptionnelle. Les mauvaises nouvelles s'accroissent et le monde maritime n'est pas épargné. Les nombreuses tempêtes hivernales ont fortement perturbé l'exploitation des navires. A ces difficultés, se sont ajoutées les décisions catastrophiques des ministres européens sur nos pêcheries en mer Celtique.

Et malgré nos efforts, parmi lesquels le déplacement des représentants bretons de la pêche à Bruxelles, pour défendre les intérêts de nos adhérents, le Conseil des Ministres n'a pas voulu revenir sur ses décisions. Nous avons certes obtenu de pouvoir produire quelques études complémentaires, mais rien de bien prometteur sur le fond.

La crise sanitaire de la Covid-19 nous a ensuite tous frappés. Après quinze jours d'arrêt total, les navires côtiers, quelques hauturiers et pélagiques ont repris la mer mais le marché n'était pas au rendez-vous. L'OP a dû se résoudre à prendre la difficile décision de suspendre ses ordres d'achats, afin de pouvoir gérer ses capacités d'intervention sur le long terme, au bénéfice de tous.



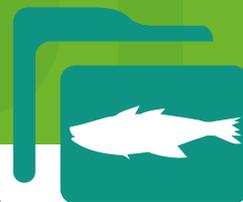
Certains équipages ont fait le choix de ne pas sortir pêcher pour éviter un effondrement des prix et pour ne pas gaspiller des quotas difficilement valorisables pendant cette période de crise. En parallèle, l'OP, avec tous les représentants de la pêche française, s'est battue pour obtenir une aide « Covid-19 » à l'arrêt temporaire des navires.

Cette union nous a permis de traverser peu ou prou cette période inédite mais la reprise n'est pas assurée pour autant. Nos entreprises restent fragilisées et l'inquiétude est grande. D'autant plus que la vision écologique de l'Europe, exprimée de façon dogmatique n'est pas de nature à nous rassurer. Les pêcheurs sont trop souvent et trop facilement montrés du doigt. La société et nos décideurs ne prennent bien souvent pas en compte l'impact d'autres activités maritimes ou terrestres et leurs conséquences sur la biodiversité... Un sentiment d'injustice qui pèse aussi lourdement sur le moral des équipages et des armements.

Soazig Palmer-Le Gall

Présidente du Conseil d'administration de
Les Pêcheurs de Bretagne





L'UNION FAIT LA FORCE !

En cette période particulièrement difficile pour la filière et en premier lieu pour les navigants, certains professionnels peuvent légitimement se laisser séduire par la tentation du repli sur soi ou des discours démagogiques. Mais la diversité des activités et l'importance du collectif réuni au sein de *Les Pêcheurs de Bretagne* font la force de notre OP et permettent de tirer pleinement avantage d'une gestion mutualisée. Une diversité qui peut toutefois être un frein au sentiment d'appartenance, car il est parfois difficile de fédérer 670 adhérents dispersés depuis le port de Granville à celui de Saint-Jean-de-Luz, pratiquant des métiers différents sur des bateaux de types et de tailles différentes (voir carte page 4). Il est donc important pour nous de rappeler les intérêts de la gestion collective qu'offre l'adhésion à l'OP :

- Une assurance marché
- La mutualisation des droits à autorisations de pêche (AEP/ANP)
- La mutualisation des antériorités des navires
- La gestion des quotas
- L'expertise et l'appui technique et administratif



UNE ASSURANCE MARCHÉ



Pour une cotisation modeste, de l'ordre de 0,85€ pour 100€ de chiffre d'affaires en moyenne, chaque adhérent bénéficie d'une assurance non plafonnée sur la vente de ses produits. Pour autant, elle ne doit encourager ni le gaspillage des ressources marines, ni celui des ressources financières de l'OP. Aucune pêcheur n'est à l'abri d'un accident ponctuel et inattendu et c'est pour répondre à de telles situations que l'assurance marché de l'OP est prévue.

Comme pour toute assurance, les volumes pris en charge et les montants indemnisés aux navires peuvent très vite dépasser celui de leurs cotisations annuelles. Ce qu'un bateau seul ne pourrait assumer financièrement, devient possible grâce à la gestion collective, rationnelle et mesurée.

Depuis 2014, l'OP ne bénéficie d'aucun financement européen pour ce système d'assurance marché, entièrement autofinancé sur ses fonds propres, c'est-à-dire grâce aux cotisations de ses adhérents. Or, c'est un mécanisme dont le fonctionnement même est très lourd à gérer. En effet, pour prendre en charge en moyenne 1% seulement des volumes mis en ligne, les agents de l'OP doivent scruter CHAQUE vente et trouver un débouché pour CHAQUE lot qui se retrouve en situation « d'achat OP ». Contrairement à un « mareyeur classique » qui peut cibler les produits qui l'intéressent, l'OP achète en général de petits volumes sous de nombreuses criées, pour des produits qui ne trouvent pas preneurs à cette période-là... !

Le traitement administratif, comptable et financier s'entend jusqu'à la rémunération de chaque navire. Il mobilise plusieurs membres de l'équipe de l'OP et représente l'une de ses principales charges de fonctionnement.

LA MUTUALISATION DES DROITS À AUTORISATIONS DE PÊCHE (AEP/ANP)



Au fil des mouvements de navires qui sont vendus ou achetés par les adhérents, certaines autorisations de pêche libérées par les uns peuvent bénéficier à d'autres.

Lors d'un changement de façade maritime, par exemple Manche /Golfe de Gascogne, les autorisations spécifiques nécessaires dans une zone peuvent s'avérer inutiles dans l'autre ; l'OP peut alors jouer le rôle d'intermédiaire et servir de « bourse d'échange » entre ses adhérents.

De la même façon, lorsqu'un adhérent change de navire ou effectue des travaux impliquant une modification du PME, certaines des AEP/ANP contingentées en UMS ou en kW doivent être « complétées ». Si une réserve « mutualisée » est disponible au niveau de l'OP, du fait de mouvements antérieurs de navires, un complément peut alors être apporté pour le projet de l'adhérent.



LA MUTUALISATION DES ANTÉRIORITÉS DES NAVIRES



Chaque année, l'État confie à l'OP une quote-part du quota national en fonction du cumul des antériorités de pêche de ses adhérents, calculées sur les années de référence 2001-2003. Or, il existe une très grande disparité entre les adhérents : certains ont des antériorités, d'autres pas, ou peu. D'autres disposent d'antériorités ne correspondant plus du tout au métier qu'ils pratiquent. Si chaque professionnel devait gérer lui-même « ses » quotas, il serait en permanence contraint d'échanger, de louer ou d'acheter, d'un côté ce qui lui est nécessaire pour son activité - avec parfois de fortes variations d'une année sur l'autre - et, de l'autre, de céder ou de vendre ses éventuels « surplus ». Chaque pêcheur devrait ainsi devenir un « courtier » s'exposant à de nombreux risques et aléas dont il n'a pas la maîtrise. En adhérant à l'OP les pêcheurs bénéficient à la fois de la mise en commun des antériorités, des échanges de quotas réalisés par l'OP avec ses homologues français et européens et de la réserve d'antériorités de l'OP,

constituée lors des Plans de Sortie de Flotte.

Grâce à cette gestion collective par l'OP, chaque adhérent bénéficie d'un accès « libre » et non limité pour la majorité des quotas, comme c'est le cas pour la lotte par exemple. D'autres espèces comme le merlu notamment peuvent être gérées de façon contingentée pour certains métiers (en général les « gros faiseurs ») alors que tous les autres navires, qui n'en font que des captures accessoires, n'ont quant à eux pas à se soucier de leurs éventuelles antériorités. Lorsque le quota global de l'OP est très limitant, l'ensemble des adhérents peut être contraint. C'est évidemment une situation qui complexifie la « clé de partage » entre des navires dont les situations individuelles sont très différentes (taille du navire, pêche ciblée ou accessoire, niveau de dépendance au quota, historique d'activité, etc.).

Il n'existe AUCUNE solution idéale, mais globalement, le partage est plus facile lorsqu'on dispose, comme c'est le cas au sein de *Les Pêcheurs de Bretagne*, d'une quote-part importante du quota national voire du TAC européen.

LA GESTION DES QUOTAS



La gestion collective des quotas au sein de l'OP, régie par des règles partagées et communes, sécurise chacun des adhérents pour une exploitation du 1^{er} janvier au 31 décembre. A l'opposé, dans un système non géré, hors OP, c'est la « pêche olympique » qui est la règle ; autrement dit pêcher aussi vite que possible le maximum de volume avant que le quota ne soit fermé...

Naturellement chacun comprend les problèmes que cela engendre et mesure à l'inverse combien une gestion organisée et collective peut rapporter à chaque bateau.

Un quota consommé trop vite en début d'année entraîne généralement un effondrement des cours, une fermeture du quota et un arrêt prématuré de la pêche. Par exemple, en 2016-2017, sans la régulation mise en place par l'OP, le quota de langoustine aurait été pleinement consommé durant l'été, privant l'ensemble des producteurs d'une valorisation optimale avec des prix plus élevés en fin d'année. Concrètement, un bateau qui pêche 1,5t à 13,5 €/kg sur le dernier trimestre gagne près de 10 000€ de plus que s'il avait pêché et vendu le même volume à un prix proche du prix d'achat OP en mai ou juin (et avant que le quota ne soit fermé).

L'EXPERTISE ET L'APPUI TECHNIQUE ET ADMINISTRATIF



Personne mieux que les pêcheurs ne sait la complexité administrative et réglementaire qu'ils vivent au quotidien. Un emballage de textes réglementaires et de contraintes qui tend malheureusement à s'accroître et à se renforcer.

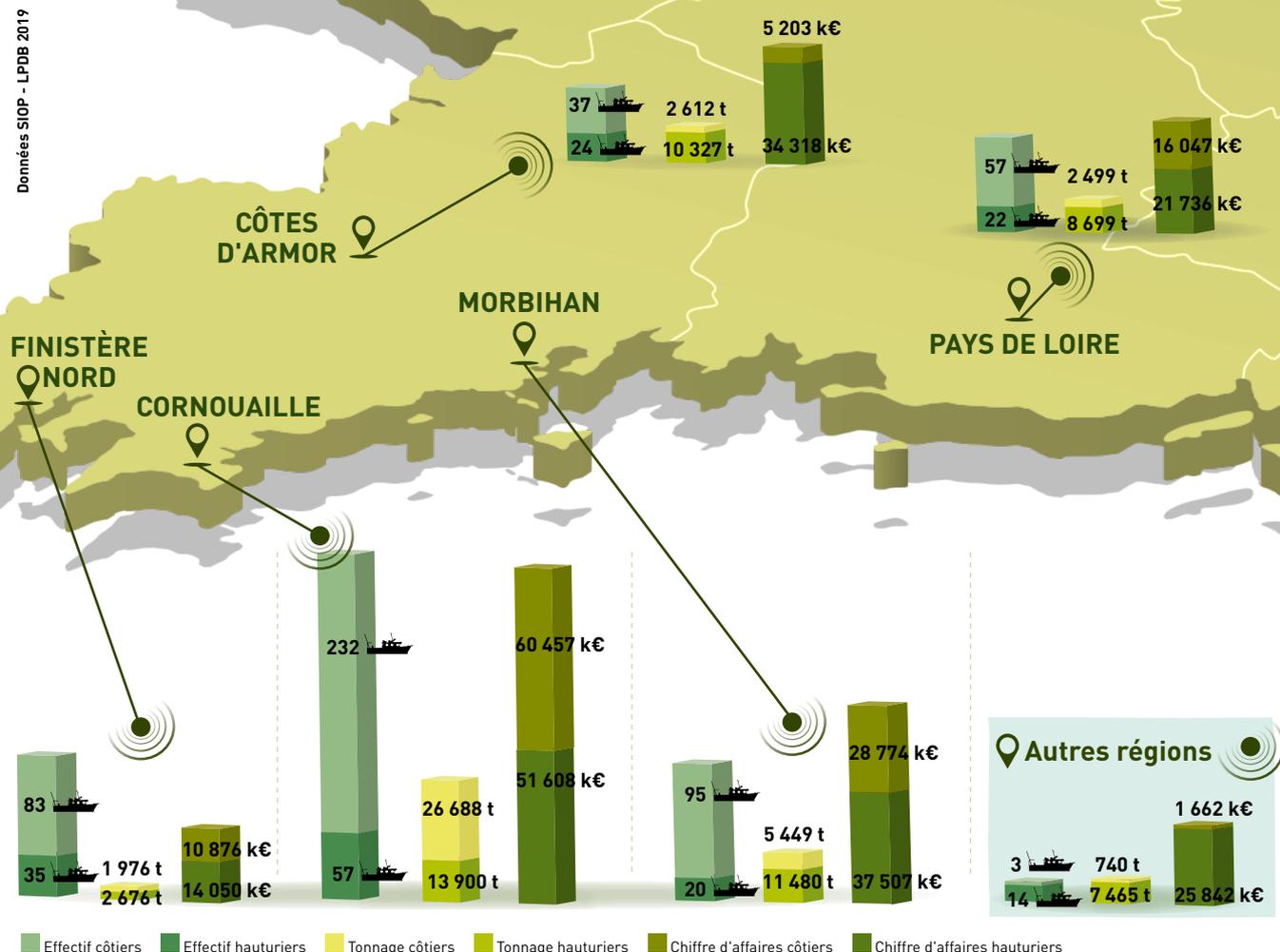
Dans ce contexte, les adhérents savent qu'ils peuvent compter sur l'expertise et sur l'engagement des chargés de mission de l'OP pour vous éclairer et vous expliquer, si besoin, à mieux comprendre et interpréter des textes souvent complexes et indigestes. L'OP s'attache à vulgariser et à diffuser régulièrement des informations actualisées à l'ensemble des adhérents et répond aux sollicitations directes.

Une écoute et un service qui s'avèrent bien plus rentables pour les pêcheurs que de chercher eux-mêmes à faire ce travail de veille et d'analyse, au risque de passer à côté d'une nouvelle réglementation. L'OP simplifie aussi la relation avec l'Administration pour les opérations récurrentes telles que le renouvellement annuel des AEP et ANP et pour des questions plus ponctuelles, comme les contrôles, les demandes de justificatifs, les déclarations particulières de type export ou e-BCD, etc.

Tout ce travail, au bénéfice de l'ensemble des adhérents, requiert une expertise, est très chronophage pour les agents de l'OP et nécessite d'être financé, au moins en partie par les cotisations de ses membres.

Répartition géographique des adhérents LPdB

Données SIOP - LPDB 2019



Quelques exemples concrets de l'intérêt de la gestion collective

► L'exemple de l'assurance marché mutualisée :

Au plus fort de la crise, le montant des achats OP a pu atteindre l'équivalent de 3 années pleines de cotisations annuelles pour certains hauturiers (25-35 k€) et de 4 années pleines de cotisations annuelles pour certains côtiers (10-12 k€) !

Cela illustre bien le principe d'une "assurance (marché) mutualisée" où ceux qui subissent "l'accident (de marché)" bénéficient d'une couverture qui peut aller bien au-delà des cotisations dont ils s'acquittent.

► L'exemple de la mutualisation portuaire

Le marché de la langoustine vivante répond à des dynamiques qui varient selon les ports de débarquement. Certaines criées connaissent épisodiquement des accidents de marchés qui nécessitent une intervention de l'OP financée par les cotisations de l'ensemble des langousti-

niers adhérents. Toutefois, les langoustiniers de ces criées apportent au "pot commun" les antériorités nécessaires en langoustine pour permettre aux navires d'autres ports de bénéficier d'un quota suffisant pour assurer la viabilité de leur entreprise.

Les exemples concrets de cette gestion collective sont nombreux. Il est important que chacun perçoive l'intérêt d'une telle gestion dans la durée, plutôt que par le prisme étroit de son propre navire subissant un événement ponctuel, une crise ou une année difficile. Il est certain que cette organisation collective permettra de passer dans les moins mauvaises conditions, les caps difficiles que l'avenir nous réserve.

RETOUR SUR LA CRISE MARCHÉ « COVID-19 » ET SA GESTION PAR L'OP

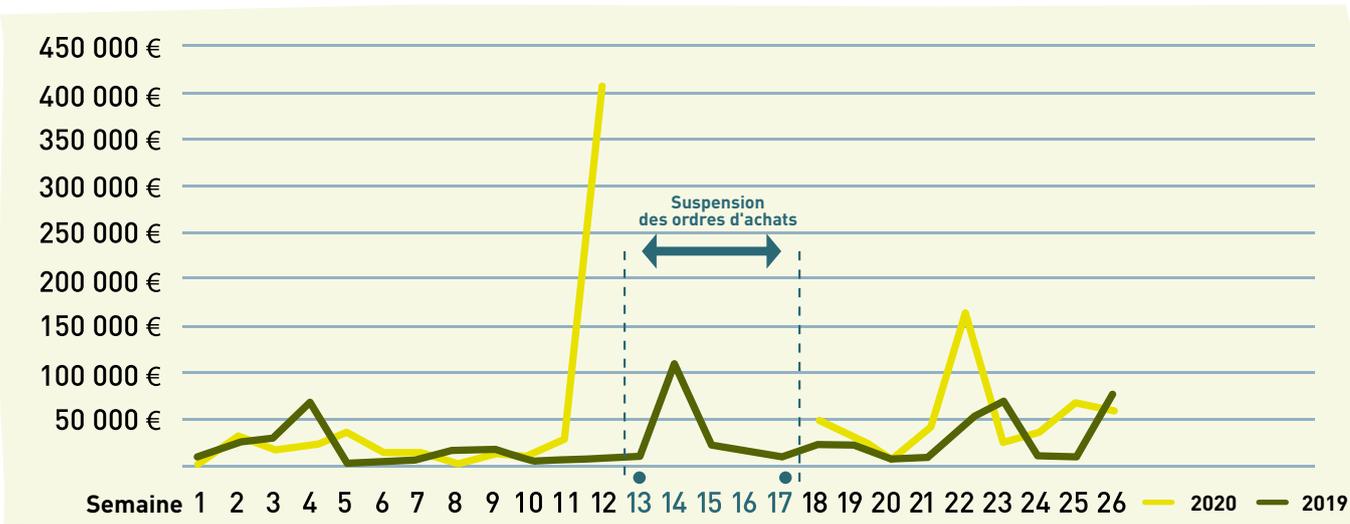
L'épisode Covid-19 qui a enclenché le confinement de la France le 16 mars 2020 est une crise d'une ampleur inégalée qui a entraîné une sollicitation record du mécanisme d'intervention de l'OP sur les marchés.

Alors que l'OP engage habituellement à cette période de l'année entre 20 et 40 k€ d'achats hebdomadaires, ce sont plus de 400k€ qui ont été dépensés sur cette seule semaine (voir graphique ci-dessous). C'est 10 à 20 fois plus que d'habitude, soit 30 à 40% du budget annuel habituellement consacré à ce poste de dépense. La fermeture de la plupart des magasins de marée à la fin de la semaine 12, faisait craindre un niveau d'intervention encore plus élevé par la suite qui aurait englouti la totalité du budget annuel en seulement deux semaines.

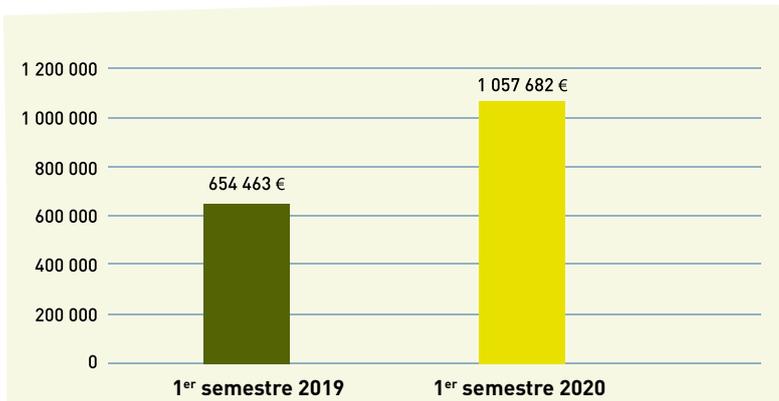
L'ensemble de la filière a très vite compris qu'il s'agirait d'une crise longue dont les répercussions perdureraient au-delà du confinement ; encore aujourd'hui on ne peut pas considérer que « LE » marché soit revenu « à la normale ». Pour des productions dépendantes de certains marchés comme la restauration ou destinées à l'export vers l'Espagne, l'Italie ou ailleurs, la reprise se fait encore attendre.

Gérer les capacités d'intervention sur la durée a été l'un des objectifs de l'OP dès le début de cette crise.

► Chronologie et montants des achats OP hebdomadaires au premier semestre



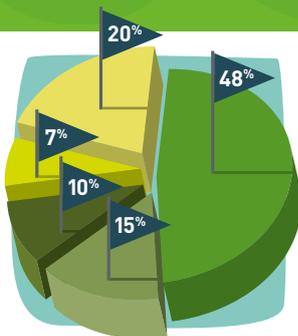
► Achats OP cumulés sur le premier semestre en valeur



Répartition des achats OP par espèce

(en valeur entre la semaine 12 et la semaine 26)

- Lotte
- Raies
- Langoustine
- Merlu
- Divers



LA LOTTE



- **60%** des achats OP de la semaine 12
- Principalement sur les hauturiers (GV, LO)
- **Jusqu'à 15-18 k€** par bateau certaines semaines (l'équivalent d'une à deux années de cotisations pour ces navires)
- Constitution d'un stock congelé qui reste à valoriser et qui pourra peut-être atténuer une partie des coûts d'achat/transport/transformation/stockage

LES RAIES



- **9%** de la valeur totale des raies mises en vente
- Principalement sur les fileyeurs côtiers (AD, BR, MX) et chalutiers hauturiers
- **Jusqu'à 5 k€** par bateau certaines semaines (l'équivalent de deux à trois années de cotisations pour ces navires)

LA LANGOUSTINE



- Principalement à GV, LC, LO
- **Jusqu'à 4k€** par bateau certaines semaines (l'équivalent d'une année complète de cotisations pour ces navires)

LE MERLU



- Principalement sur les fileyeurs côtiers (sud Bretagne) et chalutiers hauturiers (LO, SB)
- **Jusqu'à 6-8 k€** par bateau certaines semaines (l'équivalent de 3 années complètes de cotisations pour ces navires)

NOTA

Les efforts d'anticipation et de gestion de certaines flottilles ont permis de limiter l'ampleur des interventions pour des productions particulièrement touchées par la crise. C'est le cas notamment du turbot dont la pleine saison pour les fileyeurs du Nord Finistère coïncidait avec la période de confinement et de fermeture des restaurants, leur principal débouché. La limitation des apports convenue avec les navires concernés a permis de vendre les volumes débarqués.

Pour la lotte, les raies et même le merlu, différents métiers (fileyeurs, chalutiers) et différentes flottilles (hauturiers, côtiers) sont concernés. Un grand nombre de segments parmi les adhérents ont donc connu des invendus lors de la période.

Achats OP par navire

Lors de la crise Covid-19, entre le début du confinement le 16 mars et la fin juin, les achats OP ont concerné **450 bateaux dont 70 hauturiers et 380 côtiers**.

L'ampleur inégalée des interventions se perçoit dans le volume que l'OP a dû prendre en charge sur certains navires dont les productions étaient principalement impactées (lotte, merlu...).

Certains adhérents toutefois ne sont pas concernés par ce système d'achats de l'OP, crise ou pas :

- Les adhérents qui vendent sous criées où l'OP n'a pas d'ordres d'achats pour des raisons logistiques liées à leur éloignement, comme en Nouvelle-Aquitaine ou en Normandie.

- Les adhérents qui vendent de gré à gré en France (crustacés par exemple) ou en Europe (merlu en Espagne par exemple) ou en direct au consommateur.

Ces navires qui sont en nombre significatif au sein des adhérents, trouvent d'autres intérêts dans leur adhésion à l'OP, en particulier la gestion des quotas dont nous avons parlé précédemment et l'accompagnement et l'assistance dont ils bénéficient.

News

Pocheteau marqué



Pour améliorer les connaissances sur le pocheteau gris, préalable nécessaire à une potentielle réouverture, plusieurs équipages ont marqué des pocheteaux gris en mer Celtique à l'aide d'une petite marque jaune, en général circulaire. La recapture de ces individus peut apporter de nombreuses informations alors si vous le pouvez, soyez vigilants et **PENSEZ À PASSER LE MOT AUX EQUIPAGES QUI SONT SUR LE PONT !**

➤ **Notez** les informations sur le trait : jour de pêche, position, sonde, numéro de la bague

➤ **Appelez** Samuel IGLESIAS (MNHN) au 06 88 38 18 79 / ou Thomas RIMAUD (LPDB) au 06 82 95 22 80

➤ **Débarquez-le** à terre en demandant à la criée de le conserver et il sera rapidement récupéré par le MNHN.

RAPPEL



Si vous capturez un pocheteau marqué :

➤ **Gardez** l'individu à bord, vous en avez exceptionnellement le droit pour des raisons scientifiques (Cela est d'ailleurs indiqué sur la marque...)

➤ **Notez** les informations sur le trait : jour de pêche, position, sonde, numéro de la bague

➤ **Appelez** Samuel IGLESIAS (MNHN) au 06 88 38 18 79 / ou Thomas RIMAUD (LPDB) au 06 82 95 22 80

➤ **Débarquez-le** à terre en demandant à la criée de le conserver et il sera rapidement récupéré par le MNHN.

Bébé thon rouge !



Les scientifiques suspectent que des petits thons rouges (<50cm) peuvent être présents sur nos côtes. C'est une information importante pour l'ICCAT et l'IFREMER, notamment car cela pourrait être le signe de l'existence d'une nouvelle zone de reproduction en Atlantique.

Si vous en rencontrez un, **gardez l'individu à bord, vous en avez exceptionnellement le droit pour des raisons scientifiques** et contactez l'OP : Thomas RIMAUD // 06 82 95 22 80

Nous avons le devoir de faire vivre notre organisation sur le long terme !



Les Pêcheurs de Bretagne :
Ce début d'année
exceptionnel à
plus d'un titre a-t-
il fait émerger des
problématiques
particulières ?

Yves Foëzon : Le commencement de l'année 2020 est une véritable accumulation de problématiques, même hors Covid ! Pour les professionnels en mer, c'est encore plus compliqué que d'habitude. C'est dire... Parmi les principales difficultés que nous devons affronter, on peut citer notamment l'obligation d'utiliser le chalut décollé en mer Celtique, la baisse des quotas de cabillaud, les captures accidentelles de cétacés, le Brexit et la crise sanitaire. Et je n'évoque même pas les tempêtes hivernales...

LPdB : Le moral de
la profession est
donc loin d'être
au beau fixe ?

Y. F. : Le début d'année et les perspectives du second semestre 2020 nous laissent à penser que les conséquences sur l'ensemble de la filière seront complexes à résoudre. A ces menaces, s'ajoute le sentiment que la pression et le dogme environnementalistes ne vont pas forcément dans notre sens. D'autant plus que les arbitrages de l'Union européenne et de la France en la matière sont rarement en faveur de la pêche.

Plus qu'une baisse de moral, nous éprouvons un véritable ras le bol ! Nous avons l'impression qu'on nous en demande toujours plus et que cela ne s'arrêtera jamais ! Pendant que la Commission européenne continue d'avancer ses pions, les pêcheurs passent de plus en plus de temps à gérer des contraintes administratives au lieu de pouvoir se concentrer pleinement à préparer l'avenir et à pérenniser leurs entreprises.

LPdB : Et à tout
cela, s'ajoute la
crise sanitaire...

Y. F. : Effectivement le choc a été très dur pour nous tous. Pour l'OP, par exemple, le séisme financier a été brutal. En six mois, nous avons dépensé pour les interventions (achats OP) l'équivalent d'une année « normale » entière. Nous avons rapidement été contraints de suspendre les ordres d'achat car nous sommes les garants de la gestion collective. Dans ce contexte inédit et violent, nous avons dû prendre des décisions que certains ont mal vécues, les jugeant injustes d'un point de vue individuel mais qui étaient justifiées pour l'intérêt général et l'ensemble des adhérents, collectivement. Nous avons le devoir de faire vivre notre organisation sur le long terme ! C'est la raison pour laquelle nous avons dû nous positionner lors de (trop longues) discussions avec la grande distribution, le seul débouché possible au plus fort de cette crise.

Mais à l'heure où je prends la parole, rien ne semble terminé pour autant. En cette rentrée, les signes de la reprise demeurent fragiles et la rentabilité des entreprises toujours menacée, qui plus est dans le contexte incertain sur le Brexit. Malgré tout, nous espérons tous que le plan de relance du gouvernement sera suffisamment performant pour nous permettre de repartir et de survivre et que le nouveau ministère de la Mer saura nous entendre.

