



**HAL**  
open science

# Les stratégies des fournisseurs de biens et services aux pêcheurs. Le cas de la pêche du bar sur le pays de Brest

Lucas Herry

► **To cite this version:**

Lucas Herry. Les stratégies des fournisseurs de biens et services aux pêcheurs. Le cas de la pêche du bar sur le pays de Brest. Sciences agricoles. 2013. dumas-00879888

**HAL Id: dumas-00879888**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-00879888v1>**

Submitted on 5 Nov 2013

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



**AGROCAMPUS OUEST**  
CFR Rennes  
65 rue de Saint-Brieuc  
CS 84215  
35042 Rennes Cedex

**Université de Bretagne Occidentale**  
UMR - AMURE  
12 rue de Kergoat, Bât.B  
CS.93837  
29238 Brest Cedex3

Mémoire de Fin d'Etudes

**Diplôme d'Ingénieur Supérieur des Sciences Agronomiques,  
Agroalimentaires, Horticoles et du Paysage**

Année universitaire : 2012-2013  
Spécialité : Sciences Halieutiques et Aquacoles

**Les stratégies des fournisseurs de biens et  
services aux pêcheurs**

*Le cas de la pêche du bar sur le pays de Brest*

Par : Lucas HERRY

Volet à renseigner par l'enseignant responsable de l'option/spécialisation	Bon pour dépôt (version définitive) <input type="checkbox"/>
Date ; .... /.... /.... Signature	Autorisation de diffusion : Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>

**Devant le jury :**

Le : 13/09/2013 soutenu à 8h30  
Maître de stage : Bertrand Le Gallic  
Enseignant référent : Marie Lesueur  
Autres membres du jury : Carole Ropars (enseignant chercheur à Agrocampus Ouest) et  
Didier Gascuel (enseignant chercheur à Agrocampus Ouest)

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



## **Fiche de confidentialité et de diffusion du mémoire**

### **Cadre lié à la confidentialité :**

*Aucune confidentialité ne sera prise en compte si la durée n'en est pas précisée.*

#### **Préciser les limites de la confidentialité <sup>(2)</sup> :**

➤ Confidentialité absolue :  oui  non

*(ni consultation, ni prêt)*

➤ Si oui  1 an  5 ans  10 ans

**Le maître de stage<sup>(4)</sup>,**

### **Cadre lié à la diffusion du mémoire :**

A l'issue de la période de confidentialité et/ou si le mémoire est validé diffusable sur la page de couverture, il sera diffusé sur les bases de données documentaires nationales et internationales selon les règles définies ci-dessous :

Diffusion de la version numérique **du mémoire** :  oui  non

Référence bibliographique diffusable<sup>(3)</sup> :  oui  non

Résumé diffusable :  oui  non

Mémoire papier consultable sur place :  oui  non

Reproduction autorisée du mémoire :  oui  non

Prêt autorisé du mémoire papier :  oui  non

.....  
Diffusion de la version numérique **du résumé** :  oui  non

↳ Si oui, l'auteur<sup>(1)</sup> complète l'autorisation suivante :

Je soussigné(e) \_\_\_\_\_, propriétaire des droits de reproduction dudit résumé, autorise toutes les sources bibliographiques à le signaler et le publier.

Date : \_\_\_\_\_ Signature : \_\_\_\_\_

**Rennes/Angers, le**

**L'auteur<sup>(1)</sup>,**

**L'enseignant référent,**

(1) auteur = étudiant qui réalise son mémoire de fin d'études

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

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

(4) Signature et cachet de l'organisme.



## Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier Bertrand Le Gallic et Myriam Robert qui m'ont fait confiance pour mener cette mission et qui m'ont encadré pendant ces 6 mois, toujours d'une manière constructive et stimulante. Je tiens aussi à les remercier d'avoir renouvelé cette confiance en me proposant de continuer ce projet.

Je tiens également à remercier les personnes qui m'ont aiguillé lors de la construction de ma démarche et fourni documents ou informations utiles : Harold Levrel, Mickael Drogou et Marie Lesueur.

Je remercie également tous les responsables d'associations de plaisanciers qui ont bien voulu diffuser mon enquête, les pêcheurs professionnels et les responsables des entreprises enquêtées qui ont bien voulu me recevoir et prendre un peu de leur temps précieux pour répondre à mes questions.

Je tiens également à remercier toute l'équipe du laboratoire AMURE à Brest pour leur sympathie et leur bienveillance qui ont permis mon intégration dans l'équipe.

Enfin, je remercie ma famille et mes proches pour leurs encouragements et leur confiance.

## Listes des Annexes

Annexe n°1 : Questionnaire en ligne pour les pêcheurs récréatifs de bar

Annexe n°2 : Questionnaire aux pêcheurs professionnels de bar

Annexe n°3 : Questionnaire aux fournisseurs de biens et services aux pêcheurs de bar

Annexe n°4 : Tableau d'occurrence de citations des entreprises dans les enquêtes auprès de pêcheurs récréatifs

## Liste des tableaux

Tableau n°1 : Mesures de gestion et législation concernant la pêche du bar en France et en Angleterre

Tableau n°2 : Les navires dépendant économiquement du bar en France

Tableau n°3 : Effectifs des flottilles de notre zone d'étude en 2008

Tableau n°4 : Estimation du nombre de pêcheurs récréatifs de bar sur la zone d'étude

Tableau n°5 : Effectif des enquêtés selon leur lieu de résidence

Tableau n°6 : Dépenses annuelles moyennes des pêcheurs récréatifs de bar enquêtés (en €)

Tableau n°7 : Dépenses liées au navire depuis son acquisition (en €)

Tableau n°8 : Dépenses annuelles des pêcheurs professionnels de bar enquêtés (en €)

Tableau n°9 : Dépenses liées au navire (calculées sur un an en €)

Tableau n°10 : Comparaison des dépenses annuelles des pêcheurs de bar (en €)

Tableau n°11 : Extrapolation des dépenses à la population totale de pêcheurs de bar sur la zone d'étude

## Table des figures

Figure n°1 : Répartition des prélèvements de bar en Europe occidentale

Figure n°2 : Evolution des débarquements de bar des navires français et anglais entre 2000 et 2010

Figure n°3 : Saisonnalité des prélèvements de bar en fonction des engins utilisés

Figure n°4 : Débarquements de bar en fonction du port d'immatriculation du navire

Figure n°5 : Prix du bar par métier pour les flottilles françaises (2009)

Figure n° 6 : Répartition de la consommation de bar en France (2009)

Figure n°7 : Le bassin d'emploi du Pays de Brest (IGN – INSEE 2007)

Figure n°8 : Dépenses annuelles moyennes et variabilité des données (en €)

Figure n°9 : Dépenses liées au navire depuis son acquisition et variabilité des données(en €)

Figure n°10 : Dépenses annuelles moyennes (en €)

Figure n°11 : Moyennes et variabilité des frais annuels liés aux navires (en €)

Figure n°12 : Extrapolation des dépenses à la population totale de pêcheurs de bar sur la zone d'étude



## Table des matières

Introduction.....	1
1. Le bar et son exploitation.....	4
1.1. Généralités sur le bar et son exploitation .....	4
1.1.1. Répartition et migration.....	4
1.1.2. Exploitation : qui exploite la ressource ?.....	4
1.1.3. Mesures de gestion et législation.....	5
1.2. Description des pêcheries professionnelles de bar en Manche.....	6
1.2.1. Données disponibles .....	6
1.2.2. Bilans quantitatifs.....	6
1.2.3. Filière, prix et marché.....	9
1.3. Pêche récréative du bar .....	11
1.3.1. Données disponibles .....	11
1.3.2. Bilan quantitatifs (France/Angleterre) .....	12
1.3.3. Données économiques .....	12
2. Méthodes .....	13
2.1. Choix du cas d'étude .....	13
2.1.1. Critères retenus.....	13
2.1.2. Le pays de Brest.....	13
2.2. Identification des populations mères et échantillonnage.....	14
2.2.1. Les pêcheurs professionnels de bar du Pays de Brest.....	15
2.2.2. Les pêcheurs récréatifs de bar du Pays de Brest.....	16
2.2.3. Identification des acteurs en amont de la filière.....	18
2.3. Construction des questionnaires.....	19
2.3.1. Pêcheurs récréatifs.....	19
2.3.2. Pêcheurs professionnels.....	20
2.3.3. Fournisseurs de biens et services aux pêcheurs .....	20
2.4. Outils de traitement des données.....	20
3. Résultats .....	22

3.1. Dépenses directes et fournisseurs des pêcheurs de bar .....	22
3.1.1. Pêcheurs récréatifs .....	22
3.1.2. Pêcheurs professionnels.....	25
3.2. Stratégies des entreprises de fourniture de biens et services aux pêcheurs.....	28
3.2.1. Caractéristiques des entreprises enquêtées .....	28
3.2.2. Les différentes stratégies .....	30
3.2.3. Le cas de la coopérative .....	31
3.2.4. Tendances et visions de l'avenir du marché sur le pays brestois.....	32
3.3. Discussion et limites de l'exercice .....	32
3.3.1. Difficultés rencontrées lors des enquêtes.....	32
3.3.2. Discussion des résultats de l'estimation des dépenses des pêcheurs de bar .....	33
3.3.3. Limites de la méthodologie .....	35
Conclusion .....	36
Bibliographie.....	37
Annexes .....	39

## Introduction

Les ressources halieutiques sont des ressources communes et renouvelables qui sont exploitées par différents usagers. La pression faite sur ces ressources par les pêcheries commerciales présente, sans régulation adéquate, un risque de surexploitation qui conduit à des problèmes environnementaux et socio-économiques (Boncoeur, 2003).

En Europe, le développement des flottilles de pêche et l'accroissement de l'effort global de pêche durant la seconde moitié du XXème siècle a conduit durant les années 1980 à l'atteinte d'un niveau de capacité supérieur aux capacités de captures durables. Ainsi, un grand nombre de stocks halieutiques se sont retrouvés en situation de surexploitation. Aujourd'hui encore, au niveau mondial, 30% des stocks exploités sont en situation de surexploitation (FAO, 2012).

Au niveau européen comme national, des mesures ont donc été prises depuis les années 1990 afin de réduire l'effort de pêche pour préserver les stocks exploités et sauvegarder durablement l'activité de pêche. Le durcissement des mesures de gestion, depuis 2002 notamment dans le cadre de la réforme de la Politique Commune des Pêches, est un des facteurs qui a conduit aujourd'hui à une réduction conséquente du nombre de navires et de marins embarqués (Le Gallic, 2006). Ce phénomène a eu un impact direct sur les activités liées aux pêcheries.

L'ensemble de ces activités est appelé « filière pêche ». Elle réunit une diversité d'acteurs en amont en en aval de l'activité et représente une part importante de la valeur ajoutée et de l'emploi liés aux pêcheries. En amont, se trouvent les entreprises de fourniture de divers biens et services aux pêcheurs : matériel de pêche, accastillage, entretien et réparation, chantier naval... mais aussi les assurances et les banques. En aval, mareyeurs, poissonniers, restaurateurs, l'industrie halio-alimentaire ou la grande distribution font le lien entre les producteurs et les consommateurs de produits de la mer. De plus, il existe de nombreuses structures d'encadrements et d'accompagnement du secteur : services de l'Etat, organisations de producteurs, Comités départementaux et régionaux des pêches, centres universitaires, etc...Les évolutions des pêcheries touchent donc un grand nombre d'acteurs.

L'impact de l'évolution des pratiques de pêche sur la filière a été différent selon les acteurs concernés. Certains acteurs se sont adaptés à cette évolution du secteur. Par exemple, certaines coopératives d'avitaillement se sont regroupées et ont dû diversifier leurs activités pour toucher également une clientèle non professionnelle (Le Gallic, 2006). Au contraire, d'autres acteurs de la filière n'ont pas pu avoir une telle flexibilité, en témoignent la fermeture de certaines des halles à marée locales, le regroupement des organisations de producteurs, etc. Ainsi la pérennité de la pêche professionnelle est aujourd'hui fragilisée et il s'agit de comprendre comment les différents acteurs qui la constituent s'adaptent à ces évolutions.

Cependant, la pêche professionnelle n'est pas la seule origine de la pression faite sur les ressources halieutiques. En effet, la pêche récréative est une activité de loisir pratiquée par 10% de la population mondiale et qui se développe principalement dans les pays développés, exploitant elle aussi les ressources halieutiques des pays concernés (FAO,

2011). L'importance de cette pression et les mesures de gestion à laquelle est soumise l'activité sont très variables selon les pays. En France, la pêche récréative en mer peut atteindre, pour certaines espèces, des niveaux de capture équivalents à ceux des professionnels (BVA/Ifremer, 2009). La pêche récréative est une motivation importante du tourisme littoral dans de nombreux pays. Elle génère ainsi des bénéfices divers pour les territoires concernés et participe à l'attractivité des zones littorales. Dans certains pays, les revenus et les emplois liés à pêche récréative sont largement supérieurs à ceux liés aux pêcheries commerciales (FAO, 2011).

Ainsi, le poids économique des activités de pêche récréative dans l'économie des zones littorales oblige de plus en plus les décideurs politiques à prendre en compte les intérêts de l'activité dans la gestion intégrée des zones côtières.

Afin de favoriser une utilisation efficace de ces ressources halieutiques et de maintenir les usages, il est nécessaire pour les décideurs publics de comprendre la manière dont différents usages vont générer différents types d'impacts économiques. En France, si les filières de commercialisation des produits de la mer ont déjà fait l'objet d'études diverses (par exemple le projet *Cogépêche*<sup>1</sup>), l'impact de l'activité pêche sur l'amont de la filière et les stratégies adoptées par ces entreprises restent difficiles à évaluer. C'est donc sur cette partie de la filière que nous focaliserons notre travail en tentant de répondre à la problématique suivante :

**Problématique :** Les évolutions des pratiques de pêche affectent-elles les comportements des acteurs en amont de la filière ? *Le cas de la pêche du bar sur la façade Manche en France*

L'objectif de ce travail est donc de voir en quoi les activités de pêche professionnelle et récréative peuvent être complémentaires en termes d'impact économique local. Nous avons pris comme objet d'étude le cas de l'exploitation du bar (nous justifierons plus tard ce choix). Il s'agit donc d'une part, d'étudier et de comparer les particularités de la consommation de biens et de services liés à la pêche du bar par les différents usagers exploitant la ressource, et d'autre part d'identifier les caractéristiques et les comportements des entreprises qui fournissent ces biens et services.

Ce travail est réalisé dans le cadre du programme de recherche GIFS (Geography of Inshore Fisheries Sustainability), un projet interdisciplinaire financé par le programme Interreg IVa 2 Seas. Six partenaires au Royaume-Uni, en France, en Belgique et aux Pays-Bas y participent. La recherche réalisée au sein du programme GIFS a pour but d'examiner et de comprendre l'importance socio-économique et culturelle de la pêche côtière dans les communautés de pêche de la Manche et du sud de la Mer du Nord. Cette zone est depuis longtemps très anthropisée : pêche professionnelle, tourisme et activités récréatives, extraction de granulats marins, trafic maritime, importantes zones portuaires, zones naturelles dégradées, éoliennes off-shore, etc (Kalaydjian, 2012). Ces différentes activités présentent des enjeux économiques considérables et sont soumises à une multiplicité d'usagers ayant des intérêts parfois opposés. Les ressources naturelles (halieutiques,

---

<sup>1</sup> Ce projet, porté par Normapêche Bretagne, propose notamment dans sa phase 2 l'analyse de la structuration de la filière pêche en aval de l'activité et des relations et comportements entre les différents acteurs qui la constituent (Vidie, et al. 2012).

conchylicoles mais également minérales) de ces zones sont soumises à une grande pression d'exploitation, au niveau national comme européen (Ifremer, 2009).

Le programme GIFS a donc pour but de mieux guider les politiques d'aménagement des pêcheries et de gestion des activités littorales en général. Il s'articule autour de 3 thèmes : la gouvernance des zones côtières et des pêches maritimes, les lieux et les communautés de pêche, l'économie et la régénération des communautés de pêche. A l'Université de Bretagne Occidentale, à Brest, les chercheurs impliqués travaillent sur ce dernier thème en cherchant à estimer les bénéfices économiques directs, indirects et induits de la pêche côtière.

Dans un but d'aide à la gestion, notre travail vise donc à identifier les comportements économiques des différents usagers exploitant une ressource halieutique et à caractériser les stratégies des acteurs de l'amont de la filière pour s'adapter aux évolutions de l'activité.

Notre analyse porte sur une zone d'étude<sup>2</sup> relativement restreinte sur la zone GIFS afin d'étudier de façon précise les comportements des différents usagers de la ressource et des acteurs économiques en amont de la filière interagissant au sein de ces territoires. Le cas de la pêche du bar, espèce emblématique pour les pêcheurs professionnels comme récréatifs sur les côtes de la Manche, a été choisi pour étudier les interactions qui pouvaient exister d'un point de vue économique entre ces deux types de pêcheurs.

En l'absence de données sur les caractéristiques et les comportements des fournisseurs de biens et services aux pêcheurs, la stratégie adoptée pour tenter de répondre à cette problématique est la conduite d'enquêtes auprès des différents acteurs concernés sur les zones des cas d'études retenus: pêcheurs récréatifs, pêcheurs professionnels et entreprises de fourniture de biens et services aux pêcheurs.

Dans une première partie nous présenterons le bar commun et les caractéristiques de son exploitation par les différents usagers selon les données disponibles. Seront également présentés les différents acteurs constituant la filière « pêche du bar » avec une attention particulière pour les acteurs en amont, l'objet de notre étude.

Dans une deuxième partie, le cadre et la démarche méthodologiques seront détaillés afin de justifier les choix faits dans la conduite de l'étude en fonction des contraintes rencontrées.

Puis, nous présenterons les résultats issus des enquêtes et proposerons des interprétations. Ces dernières seront enfin discutées dans une dernière partie où il sera mis l'accent sur les limites méthodologiques de l'étude.

---

<sup>2</sup> Dans la suite du projet, il est prévu d'étudier un deuxième cas d'étude sur les côtes anglaises afin de pouvoir comparer les différents comportements des acteurs en amont de la filière bar sur les côtes de la Manche.

## 1. Le bar et son exploitation

Le bar européen (*Dicentrarchus labrax*) est une espèce de poisson marin carnassier convoitée en Europe en particulier sur les côtes de la mer Manche. En effet, en Europe, la zone Manche est la zone où la pêche du bar est la plus pratiquée, autant par les pêcheurs professionnels que récréatifs (Drouot, 2010).

Il s'agit dans cette partie de dresser un état des lieux de l'exploitation du bar sur la zone Manche en se focalisant sur les deux pays principalement concernés (par la pêche du bar et le projet GIFS) : la France et l'Angleterre. Les pêcheries professionnelles et la pêche récréative seront considérées.

### 1.1. Généralités sur le bar et son exploitation

#### 1.1.1. Répartition et migration

Distribué en Atlantique nord-est sur une zone allant des côtes norvégiennes à celles du Maroc ainsi qu'en Méditerranée et en Mer Noire, le bar est une espèce principalement côtière. On le trouve dans des profondeurs inférieures à 100m et en général à moins de 80km des côtes (Drouot, 2010). Il affectionne particulièrement les eaux bien oxygénées, le long des côtes rocheuses ou des plages de sable à vagues déferlantes. Les individus adultes se regroupent en pleine eau au large pour la reproduction en hiver (de décembre à mars). Des aires de reproduction appelées frayères ont été identifiées en Manche et dans le Golfe de Gascogne (Ifremer, 2011). Pour étudier leur migration, des expériences de marquage de bars adultes ont été réalisées autour des îles britanniques. Ces études révèlent une migration saisonnière des bars qui montent au nord au printemps et reviennent au sud à l'automne (Fritsch, 2005).

Les limites des stocks ne sont pas encore clairement connues (Fritsch, 2005). Néanmoins, sur la façade Atlantique, le Conseil international pour l'exploration de la mer (CIEM) considère actuellement 6 stocks : le stock de mer du Nord, peu relié à celui de la Manche; le stock de Manche-est ; le stock du sud et du sud-ouest des côtes anglaises ; le stock des côtes irlandaises ; le stock de la pointe bretonne (sud de la Manche-ouest et de l'ouest-Bretagne) et le stock du golfe de Gascogne (du sud-Bretagne à l'Espagne). Mais le CIEM indique que l'hypothèse selon laquelle ces stocks sont réellement des entités biologiques distinctes reste à confirmer. Les évaluations de stocks sont effectuées à l'échelle des zones géographiques suivantes: IVbc (mer du Nord), VIId (Manche est), VIIeh (Manche ouest), VIIafg (mer Celtique), VIIIab (golfe de Gascogne) (Biseau, et al. 2011).

#### 1.1.2. Exploitation : qui exploite la ressource ?

Dans la zone Manche, le bar est exploité principalement par les pêcheries anglaises et françaises. Du fait de sa relative forte valeur commerciale, le bar est présent dans les débarquements de différents métiers de la pêche professionnelle. En effet, s'il est ciblé toute l'année par les métiers de l'hameçon, on le retrouve aussi dans les captures accessoires des chalutiers de fonds et des fileyeurs. De plus, entre novembre et avril en Manche et Golfe de Gascogne, période de frai, le bar est ciblé par des chalutiers pélagiques (chaluts pélagiques à bœuf notamment) et des senneurs (bolinche) (Seafish, 2011).

Capturé du bord, en bateau ou en chasse sous-marine, le bar est également une espèce emblématique pour les pêcheurs récréatifs français comme anglais et les premières estimations de captures réalisées dans ces deux pays montrent que les prélèvements de la

pêche de loisir sont du même ordre de grandeur que ceux réalisés par les professionnels (Levrel, 2010) ; (Dunn, 1994).

### 1.1.3. Mesures de gestion et législation

Aujourd'hui, le bar commun, contrairement à d'autres espèces, n'est pas soumis à un TAC (Total Allowable Catch) par l'Union Européenne. Ceci est principalement dû au fait que les stocks sont encore mal connus et mal délimités ainsi qu'à des estimations de stocks relativement rassurantes jusqu'alors. La seule mesure communautaire est la taille minimale de capture fixée pour la zone Atlantique-Manche-Mer du Nord à 36 cm. Cependant certaines mesures nationales ou locales existent pour encadrer la pêche du bar. Ces mesures sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°1 : Mesures de gestion et législation concernant la pêche du bar en France et en Angleterre

	Pêche professionnelle	Pêche récréative
<b>Europe</b>	Pas de TAC	
	Taille minimale de capture fixée à 36 cm	
<b>France</b>	Capture maximale de 5 tonnes de bar par semaine et par navire pour les chalutiers pélagiques et de fond. (Arrêté du 16 janvier 2006 <sup>3</sup> )	Lutte contre le braconnage : marquage des captures (ablation de la partie inférieure de la nageoire caudale). (Arrêté du 17 mai 2011 <sup>4</sup> )
	Des mesures de gestion adoptées volontairement par les seuls pêcheurs professionnels à la ligne et à la palangre (repos biologique, taille minimale) (Drouot, 2010)	Interdiction de la palangre sur l'estran pendant la période estivale
		Taille minimale de capture fixée à 42 cm depuis le 31 octobre 2012
<b>Angleterre</b>	Périodes de fermeture de 37 zones de nurserie de bar identifiées sur les côtes anglaises (Seafish, 2011).	
	Interdiction des filets aux mailles comprises entre 65 et 89mm (Drouot, 2010)	
	En Cornouailles et au Pays de Galles, une majorité des pêcheurs a adopté pour le bar la taille minimale de débarquement de 37,5 cm (Seafish, 2011). Capture maximale de 5 tonnes de bar par semaine pour navire de plus de 10m.	

<sup>3</sup> JORF n°21 du 25 janvier 2006 page 1251, texte n° 39 : Arrêté limitant le volume de capture du bar (*Dicentrarchus Labrax*)

<sup>4</sup> JORF n°0123 du 27 mai 2011 page 9187, texte n° 45 : Arrêté imposant le marquage des captures effectuées dans le cadre de la pêche maritime de loisir

## 1.2. Description des pêcheries professionnelles de bar en Manche

### 1.2.1. Données disponibles

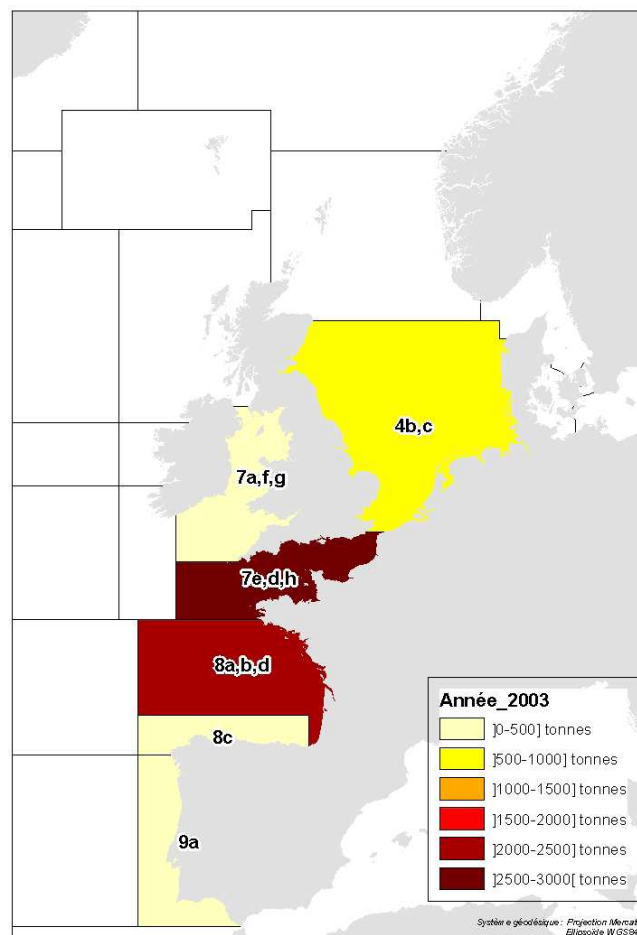
Pour la pêche professionnelle, en France comme en Angleterre, des bases de données nationales regroupent les données de débarquement et de vente en criée (ou hors-criée). Ces données sont complétées par les données issues des journaux de bords (log-book) et fiches de pêche que sont tenus de remplir une grande partie des pêcheurs professionnels.

En France ces données sont compilées et enrichies par l'Ifremer dans le cadre des programmes de recherche et de suivi des pêcheries, en particulier le SIH (Système d'Information Halieutique). Le système de compilation de données commerciales sur la pêche en Angleterre est la base de données du SeaFish.

### 1.2.2. Bilans quantitatifs

Ci-dessous une carte des prélèvements de bar européen par zone élaborée par Bruno Drouot à partir des données du CIEM (2005) :

Figure n°1 : Répartition des prélèvements de bar en Europe occidentale (Drouot 2010) :



On voit que la Manche est première zone en volume de débarquements de bar. Les prélèvements de bar y sont majoritairement effectués par les navires français (2 250 tonnes) et des navires anglais (282 tonnes). Le reste des prélèvements provient de la part non



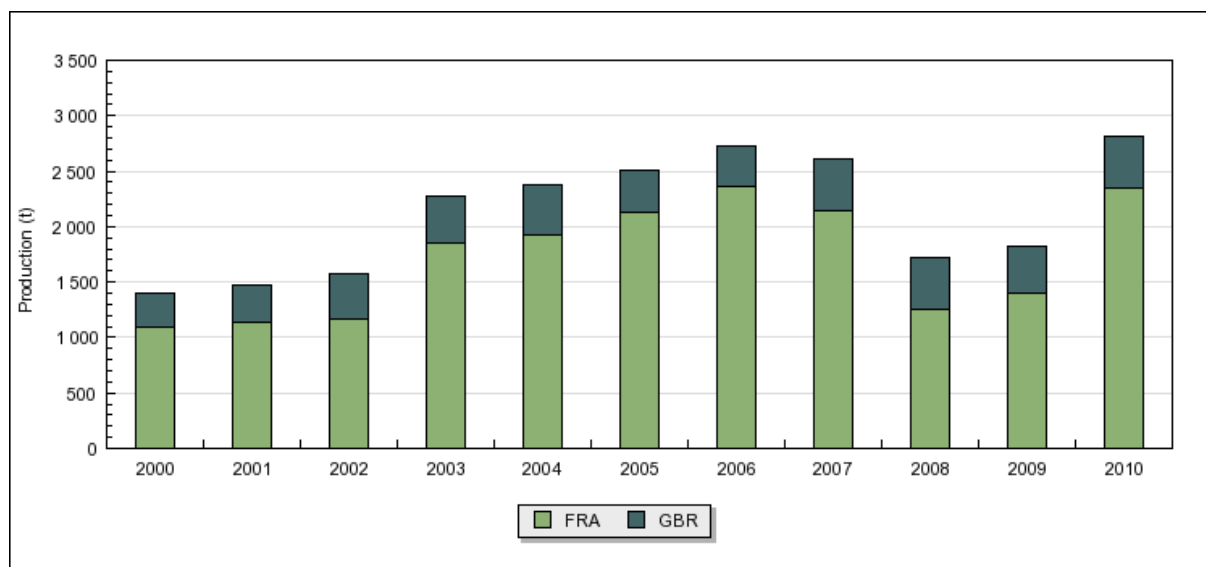
allouée (310 tonnes) qui correspond principalement à des navires anglais de moins de 10m et des navires de pêche des îles anglo-normandes (49 tonnes) (Drouot, 2010).

En France, 2 498 navires de pêche exploitaient le bar commun en 2004 (soit environ deux tiers de la flotte française de pêche). Les navires de pêche ont capturé 4 690 tonnes de bar commun au chalut de fond (32%), au chalut pélagique (28%), à la palangre (19%), au filet (13%), à la ligne (7%) ou à la bolinche (1%) en 2004 (Drouot, 2010).

En Angleterre en 2008, le tonnage total de bar débarqué par les pêcheurs professionnels a été de 790 tonnes (Seafish, 2011). A ce chiffre doivent s'ajouter les nombreuses petites unités de pêches professionnelles vendant directement aux particuliers ou aux restaurants locaux sans passer par l'intermédiaire des criées ; leurs débarquements ne sont donc pas enregistrés. La part de ces prélèvements dans les captures totales de bar en Angleterre a été estimée comme pouvant aller jusqu'à 20% (Pickett, 1990).

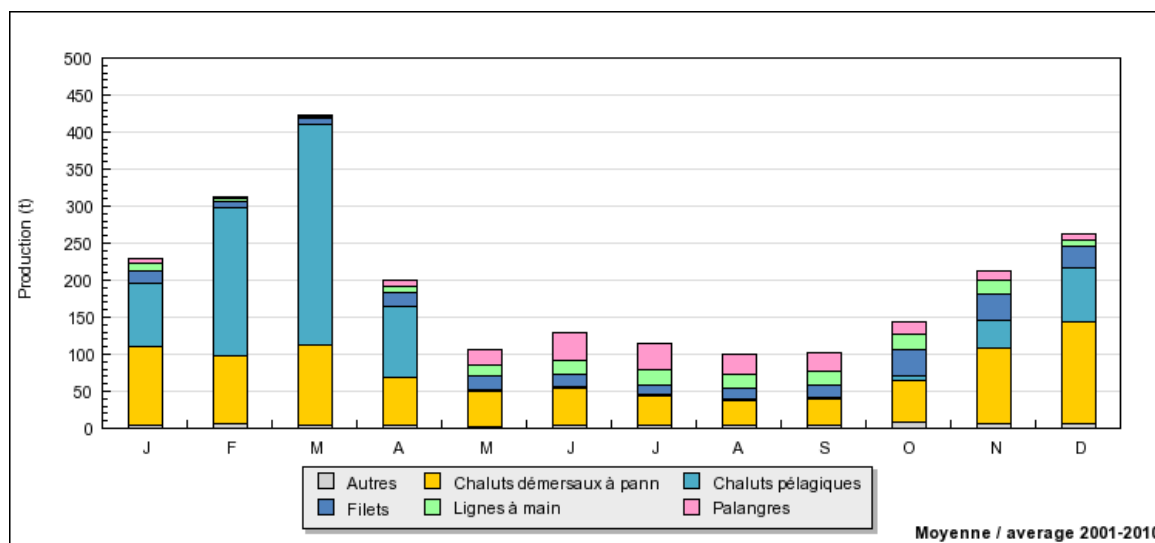
Le projet CHARM III, et en particulier l'Atlas des pêcheries de la Manche, a permis d'avoir des résultats plus détaillés pour la zone Manche. Ci-dessous un graphique permettant de visualiser l'évolution des captures de bar en Manche par les pêcheurs français et anglais entre 2000 et 2010. On y voit que les pêcheries françaises ont des volumes débarqués bien plus importants et plus fluctuants.

**Figure n°2 :** Evolution des débarquements de bar des navires français et anglais entre 2000 et 2010 (Engelhard G., 2010).



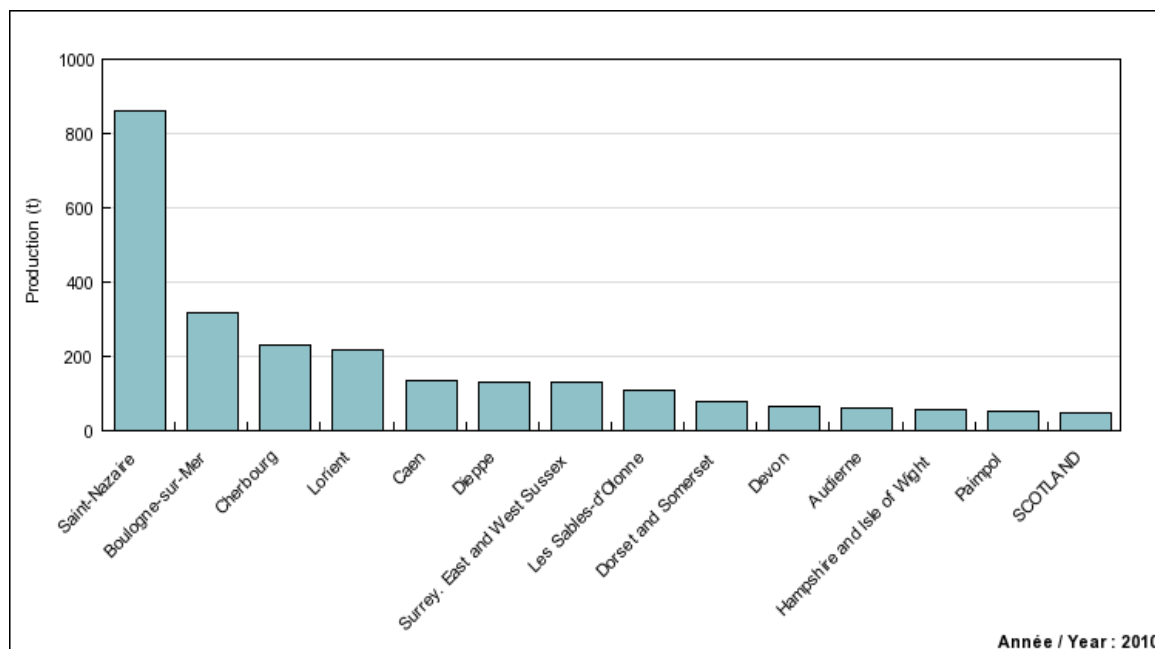
Par ailleurs, il existe une grande saisonnalité des captures notamment due au fait que pendant la période de frai (entre novembre et avril), les chalutiers pélagiques ciblent particulièrement le bar. La période de mai à septembre est celle où les captures sont les plus faibles et majoritairement réalisées par les métiers ciblant le bar toute l'année (palangre, ligne à main et chaluts démersaux). Le graphique ci-dessous rend compte de cette saisonnalité :

Figure n°3 : Saisonnalité des prélèvements de bar en fonction des engins utilisés (Engelhard G., 2010)



Les principaux ports (France) ou régions (Angleterre) d'immatriculation des navires pêchant le bar sur la façade Manche (pour l'année 2010) sont représentés dans le graphique ci-dessous. Si on prend la zone Manche au sens strict, on voit que ce sont les ports de Boulogne, Cherbourg et Caen qui arrivent en tête. La première région anglaise est le Surrey, East and West Sussex (environ 150 t de bar pêchés en 2010 par des navires immatriculés dans cette zone).

Figure n°4 : Débarquements de bar en fonction du port d'immatriculation du navire (Engelhard G., 2010)



En outre, les principaux ports de débarquement de bar sont Cherbourg, Boulogne et Saint-Brieuc. En Angleterre, c'est le port de Plymouth qui arrive en tête (Engelhard G., 2010).

### 1.2.3. Filière, prix et marché

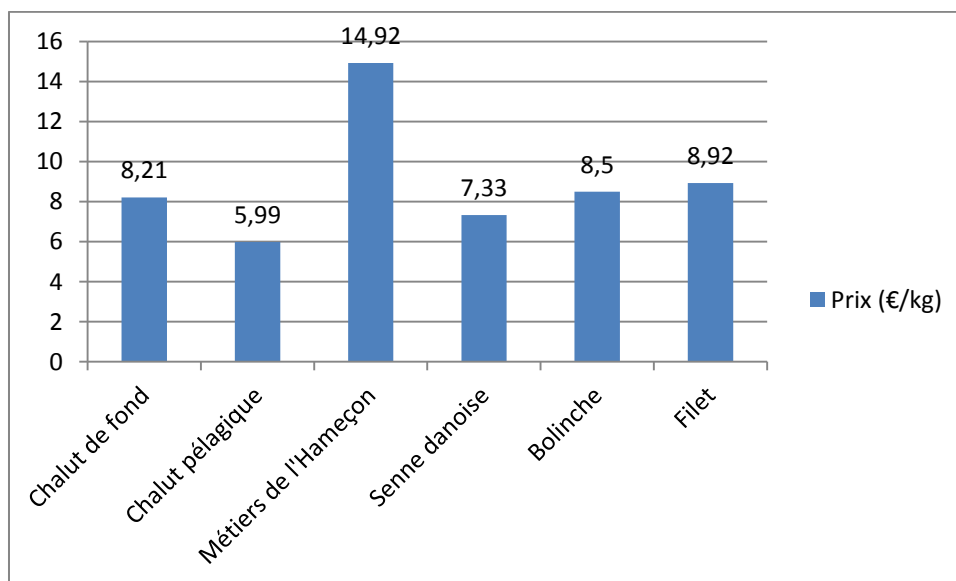
**Production en valeur :** En 2008, les pêcheries françaises ont débarqué un total de 5 213 tonnes de bar pour un montant total de 49,2 M€ et donc un prix moyen de 9,43 €/kg (France Agrimer, 2008).

En Angleterre, pour l'année 2008, 790 tonnes de bar ont été pêchés tous métiers confondus pour une valeur (première vente) de 4.5 M£ (=5.7 M€) et pour un prix moyen de 7.2 €/kg (Seafish, 2011).

**Prix :** A première vue le prix moyen du bar en France est supérieur à celui débarqué en Angleterre. Sur la zone Manche, cette assertion est vérifiée et on constate que le prix moyen du bar entre 2001 et 2010 est de 9,13 €/kg en France et de 8,13 €/kg en Angleterre (Engelhard G., 2010).

En France, les prix de vente du bar sont fortement dépendants des métiers qui exploitent la ressource. Les prix les plus bas sont de 6€/kg en moyenne pour le chalutage pélagique et peuvent atteindre 15€/kg en moyenne pour les métiers de l'hameçon (en 2009). Les autres métiers ont des prix de vente oscillant autour de 8€/kg. Ci-dessous un graphique montrant les variations de prix (moyens pour l'année 2009) selon le métier pratiqué.

Figure n°5 : Prix du bar par métier pour les flottilles françaises (2009)



(Biseau, et al. 2011).

Ces différences s'expliquent par des différences de quantités débarquées par les différents métiers, des différences de qualité et de catégorie commerciale (taille du poisson) entre les produits pêchés par les différents métiers (métiers de l'hameçon et chalutiers notamment) ainsi que des stratégies de valorisation différentes. Les ligneurs par exemple vont en général pêcher des poissons plus gros et de meilleure qualité (peu abimé, frais...). L'existence de labels qualité pour les bars issus des métiers de l'hameçon permet également une meilleure valorisation en différenciant les produits par la technique de pêche utilisée et la provenance du produit (exemple : Ligneurs de la pointe de Bretagne) (Charles, 2001).

Il existe également une forte saisonnalité du prix du bar qui peut s'expliquer d'abord par la saisonnalité des quantités débarquées : le prix moyen mensuel du bar est le plus bas

lorsque les quantités vendues sont les plus importantes, durant la période d'activité des chalutiers pélagiques (Biseau, et al. 2011).

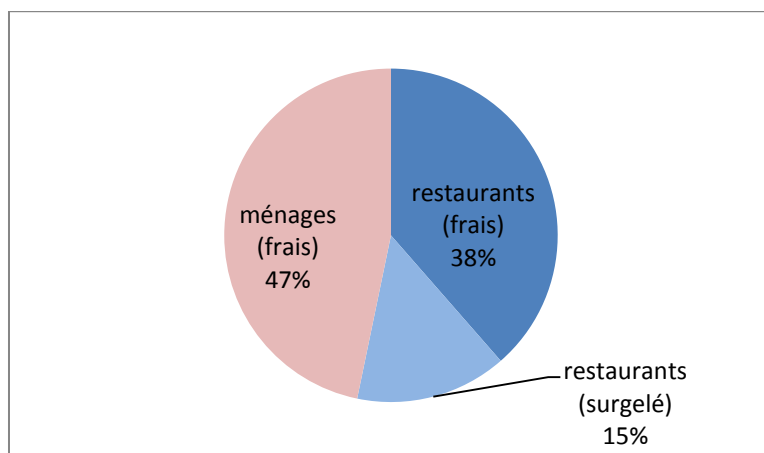
Néanmoins pour le bar de ligne, la corrélation négative quantité débarquée/prix ne s'applique pas aussi simplement. Ce produit bénéficie en effet quelle que soit la période, de prix bien supérieurs au bar de chalut par exemple. Les qualités extrinsèques du produit pourraient néanmoins dans certaines conditions (débarquements importants de bar de chalut par exemple) infléchir le prix du bar de ligne.

Les principaux facteurs déterminants dans la formation du prix du bar sont dans un ordre d'importance décroissante: la catégorie commerciale (taille du poisson), la période de vente, le type de produit, le lieu de vente (Biseau, et al. 2011). Cette hiérarchie est issue d'une analyse de variance (prix du bar en fonction des différents facteurs) et va dans le sens de l'hypothèse de la segmentation du marché du bar qui serait fondé sur les qualités intrinsèques du produit (type de produit et catégorie commerciale) (Goarant, 2006).

**Consommation (France) :** Le bar est un poisson vendu généralement entier et frais. Le bar d'élevage représente environ 55% de la consommation française, le reste venant de la pêche. Cette consommation a doublé entre 1995 et 2000 (Ifremer, 2011). En 2009, la production française de bar (pêche et aquaculture) a été de 8 605 tonnes dont 3 765 ont été exportées. Les importations de bar ont été de 4 784 t. La consommation apparente française a donc été de 9 624 t (France Agrimer, 2009). Les importations sont majoritairement composées de bars d'élevage en provenance de Grèce (3 300 t en 2009) et de Turquie (500t). Ces deux pays représentaient en 2009 plus de 80% des importations françaises de bar (France Agrimer, 2011).

Les restaurants sont les principaux acheteurs de bar (53% du volume consommé) comme le montre le graphique ci-dessous :

Figure n° 6 : Répartition de la consommation de bar en France (2009)



Source : (France Agrimer, 2009)

En 2009, les consommateurs français ont acheté 5 053 tonnes de bar pour une valeur totale de 63 893 € et donc un prix moyen à la consommation de 12,60€/kg. Les bars ont été achetés en majorité dans les grandes et moyennes surfaces (65,6% de la consommation en valeur) à un prix moyen annuel de 11,8€/kg. Viennent ensuite les marchés (25,3%) et les

poissonneries (14,1%), avec un prix moyen de 15€/kg. On retrouve les consommateurs de bar principalement dans les classes moyennes et supérieures à aisées et en majorité dans la tranche d'âge des plus de 50 ans (France Agrimer, 2009).

### **1.3. Pêche récréative du bar**

#### **1.3.1. Données disponibles**

Au cours de l'enquête réalisée entre 2006 et 2008 par l'Ifremer avec l'institut BVA, 15 085 ménages ont été interrogés par téléphone en métropole, dont 1 137 comprenaient au moins un pêcheur de loisir en mer. Le taux de pénétration (la part de la population française âgée de 15 ans et plus qui pratique la pêche de loisir en mer) est estimé à 5,1% pour la métropole. Les estimations de prélèvements ont été réalisées à partir du croisement des enquêtes téléphoniques et d'enquêtes sur site (150 sites différents sur tout le littoral français) (BVA/Ifremer, 2009). Cette enquête nationale a permis d'avoir une vue d'ensemble de l'activité en caractérisant la population concernée et en fournissant une première estimation de son impact sur la ressource (prélèvements) et de son impact économique.

Une autre enquête sur la pêche récréative 2009-2011 a permis de collecter des informations concernant 1 190 sorties de pêche relatives à 88 pêcheurs panélistes (Levrel, 2010). Cette deuxième étude a permis d'affiner les estimations en matière de prélèvements et d'effort de pêche.

En Angleterre, une étude datant de 1994 a permis de quantifier les prélèvements dus à la pêche récréative du bar (Dunn, 1994).

Plus récemment, une étude a été réalisée pour évaluer l'impact économique de la pêche récréative. Le rapport de cette étude, publié par l'organisation DREW en 2004 permet d'avoir une bonne analyse des composantes de la pêche récréative en Angleterre. Les données ont été collectées selon trois procédés différents :

Une enquête sur toute la population d'Angleterre et du Pays de Galles afin d'estimer le nombre de pêcheurs récréatifs au niveau national. Pour cela, 10 200 foyers ont été interrogés.

Une enquête sur site et par courrier auprès de pêcheurs de loisir (échantillon de 900 panélistes) permettant de renseigner les différentes composantes de leur activité et des facteurs d'utilité sociale que la pêche récréative pouvait avoir pour chaque pêcheur.

Une enquête auprès des fournisseurs de matériel (130 entreprises interrogées) de pêche pour estimer les impacts économiques de la pêche récréative en termes d'emploi et de valeur ajoutée (Drew Associates, 2004).

Quatre sites ont été choisis sur les côtes anglaises et galloises (Weymouth, Whitby, Hastings et Anglesey) afin de constituer des cas d'études particuliers afin d'évaluer les bénéfices économiques que pouvait générer l'activité de pêche récréative en mer à un niveau très local.

L'étude de cas a démontré qu'il existe une grande diversité de situations en ce qui concerne l'apport économique de la pêche récréative en Angleterre. Dans certaines localités (Hastings, Whitby), l'activité semble décliner alors que dans d'autres (notamment

Weymouth), la pêche de loisir en mer semble être en plein essor conjointement avec le développement du tourisme littoral. Un des indicateurs est le développement à Weymouth en particulier de l'activité de « guide de pêche » (charter boat). A Weymouth, on a estimé à 119 ETP (Equivalent Temps Plein) l'emploi généré par la pêche récréative. L'activité y rapporte aux fournisseurs de biens et services une valeur estimée à £410k. Globalement la pêche récréative dans le Sud de l'Angleterre semble devenir plus importante et attractive pour différentes raisons (climat plus clément, installations portuaires, proximité des foyers de population, diversité des captures...) (Drew Associates, 2004).

### **1.3.2. Bilan quantitatifs (France/Angleterre)**

Selon les résultats de l'enquête nationale BVA/Ifremer, le bar se démarque comme l'espèce la plus recherchée (19 % des prises) pour un prélèvement global national (incluant la méditerranée) estimé à 5 600 t. Il est capturé à la ligne (83%), au filet (7%), à la palangre (1%), et au fusil sous-marin (9%) (Drouot, 2010).

Selon Drouot (2010), la pointe de Bretagne est le premier site en France en termes de nombre de sorties de pêche au bar et deuxième en terme de prélèvement (derrière le Golfe du Morbihan). La zone Manche représenterait environ 40% des sorties de pêche au bar en France (Méditerranée incluse). Par ailleurs, c'est dans les départements du Finistère et de la Manche qu'on observe la plus grande proportion de pêcheurs de bar dans la population (Levrel, 2010).

Les résultats de l'enquête nationale indiquent qu'environ 1900 tonnes de bar auraient été capturés par les résidents des départements côtiers de la façade Manche Mer du Nord Atlantique, dont environ 400 tonnes auraient été remis à l'eau.

L'enquête anglaise sur la pêche récréative de bar a permis de montrer que les prélèvements des pêcheurs de loisir étaient du même ordre de grandeur que ceux réalisés par les professionnels. Ainsi pour les années 1986/1987 et 1992/1993, les prélèvements de bar dus à la pêche récréative ont été estimés à 415 tonnes (Dunn, 1994).

### **1.3.3. Données économiques**

En France, il a été estimé que le montant total annuel des dépenses induites par la pêche de loisir en mer (tous types de pêche confondus) était compris entre 1 250 et 1 850 M€ pour une population totale d'environ 2,5 millions de pêcheurs (BVA/Ifremer, 2009).

En Angleterre (et Pays de Galles), on estime à environ 1,45 million le nombre de pêcheurs de loisir en mer par an. La valeur ajoutée de cette activité pour l'économie anglaise est estimée à environ 500 millions de livres par an (Drew Associates, 2004).

Nous avons ainsi vu qu'aujourd'hui en Manche, la ressource bar est soumise à des pressions comparables de la part des pêcheurs professionnels et récréatifs et que les enjeux économiques étaient de part et d'autres relativement importants. Partant de ce constat, il s'agit de savoir si cette situation affecte les acteurs en amont de la filière bar (les fournisseurs de biens et de services aux pêcheurs) et quelles stratégies ces derniers développent pour y faire face. Nous allons donc dans une deuxième partie détailler la méthodologie adoptée afin de répondre à cette problématique.

## 2. Méthodes

Les différents acteurs concernés par la problématique et dont nous souhaitons analyser les comportements sont donc les pêcheurs professionnels de bar, les pêcheurs récréatifs de bar et les entreprises qui fournissent en biens et services ces pêcheurs. Or il n'existe pas de données particulières sur la typologie des entreprises où se fournissent les pêcheurs récréatifs et professionnels de bar, ce qui nous empêche a priori d'identifier précisément les entreprises en question. L'analyse précise de leurs comportements nécessite donc des enquêtes auprès de ces trois groupes d'acteurs. Ainsi, au vu des contraintes en termes de temps et de moyens humains pour ce projet, il apparaît raisonnable de tenter de répondre à la problématique sur un cas d'étude aux limites géographiques restreintes permettant une analyse en profondeur. Dans cette partie, nous allons donc tout d'abord expliquer les raisons du choix du cas d'étude. Puis, il s'agira de définir et caractériser les trois populations d'acteurs concernés sur la zone d'étude. Enfin, nous détaillerons la démarche de construction des questionnaires utilisés pour les enquêtes.

### 2.1. Choix du cas d'étude

#### 2.1.1. Critères retenus

Le cas d'études doit satisfaire plusieurs critères :

La zone choisie doit être une place relativement importante au niveau national pour la pêche commerciale du bar. Cela veut dire soit un port où ont lieu d'importants débarquements de bar soit un port où sont immatriculés un grand nombre de pêcheurs de bar. Cependant, le volume débarqué ne doit pas être le seul critère de choix. En effet, nous cherchons à étudier les pêcheurs ciblant le bar, il s'agit donc de s'assurer qu'il y ait sur la zone d'études choisie une certaine diversité des métiers pêchant le bar et notamment une flottille de métiers de l'hameçon importante.

La zone choisie doit être reconnue comme étant un lieu où la pêche récréative du bar est développée. On peut trouver des informations dans les résultats des enquêtes nationales sur la pêche récréative pour identifier les zones où cette activité est la plus pratiquée. Ensuite, des indicateurs comme le nombre d'associations de pêcheurs, les infrastructures portuaires, nombre de guides de pêche, etc, peuvent être utilisés.

Dans l'optique de l'étude de l'impact économique de l'activité sur les fournisseurs de biens et de services, la zone d'étude doit correspondre à une entité économique cohérente. Il doit s'agir d'une zone relativement dynamique dans le secteur des activités maritimes afin qu'il ait un marché d'avitaillement aux pêcheurs important. Il doit s'agir donc d'un territoire côtier assez urbanisé. A ce titre le bassin d'emploi<sup>5</sup> semble être une entité pertinente pour une analyse de filière. L'étude du réseau d'entreprises de fourniture de biens et de services pourra si besoin dépasser cette limite territoriale.

#### 2.1.2. Le pays de Brest

Brest est une ville portuaire d'environ 140 000 habitants. Le port de pêche de Brest accueille une flottille artisanale principalement composée de petites unités polyvalentes spécialisées

---

<sup>5</sup> Un bassin d'emploi (ou zone d'emploi) se définit comme un espace géographique où la plupart des actifs résident et travaillent, et dans lesquels les établissements peuvent trouver l'essentiel de la main d'œuvre nécessaire pour occuper les emplois offerts (INSEE).

dans la drague de coquille Saint-Jacques et les arts dormants. Deux autres ports de pêche sont importants à proximité de Brest : le Conquet, à la sortie nord de la rade, port abritant principalement fileyeurs et caseyeurs côtiers, et Camaret, au sud, sur la presqu'île de Crozon, avec une flottille de ligneurs-palangriers majoritaires (PNMI, 2010). En outre, la rade de Brest abrite de nombreux petits ports de pêche et la pêche plaisance y est très pratiquée. Le bar est une espèce emblématique pour la pêche professionnelle comme récréative et véhicule l'image de la région (le bar de ligne notamment). En effet, la pointe de Bretagne/Iroise est le premier site en terme de fréquentation (nombre de visites) par les pêcheurs récréatifs de bar devant le Golfe du Morbihan (BVA/Ifremer, 2009). Le pays de Brest correspond à la zone INSEE du bassin d'emploi de Brest dont la carte est présentée ci-dessous :

Figure n°7 : Le bassin d'emploi du Pays de Brest (IGN – INSEE 2007)



## 2.2. Identification des populations mères et échantillonnage

Notre étude porte sur les moyens engagés pour la pêche du bar et les retombées économiques locales de cet engagement sur les territoires étudiés. Il s'agit donc d'étudier les pêcheurs professionnels comme récréatifs qui engagent des moyens spécifiquement pour la capture de bar. Le problème qui se pose pour identifier la population-mère à étudier est qu'il



est difficile de trouver un critère de discrimination pertinent qui corresponde à cette définition afin d'identifier les pêcheurs à enquêter. Pour les pêcheurs récréatifs le critère est assez simple et défini dans l'étude de H. Levrel (Levrel, 2010) ; un pêcheur récréatif de bar est un pêcheur qui déclare réaliser au moins une sortie de pêche au bar par an. En revanche pour les pêcheurs professionnels le critère est plus difficile à définir.

### 2.2.1. Les pêcheurs professionnels de bar du Pays de Brest

Pour les pêcheurs professionnels de bar français, plusieurs critères de sélection sont à discuter. En effet, il existe une grande diversité de flottilles capturant le bar. Les chalutiers de fond, pélagiques et mixtes représentent la plus grande part des débarquements de bar mais ne ciblent pas cette espèce en particulier (à l'exception du chalutage pélagique pendant le frai) (Drouot, 2010). Ces flottilles seront donc exclues de l'étude. Les flottilles ciblant le bar sont d'abord les métiers de l'hameçon, composés de ligneurs exclusifs et des palangriers exclusifs mais aussi des flottilles polyvalentes comme les ligneurs-palangriers, fileyeurs-métiers de l'hameçon, caseyeurs-métiers de l'hameçon, chalutiers polyvalents et dragueurs polyvalents (Drouot, 2010).

Si on prend comme critère la dépendance économique des navires au bar (les débarquements de bar en valeur sont  $\geq 50\%$  du chiffre d'affaires), on obtient au niveau national une population composée en majorité de navires pratiquant les métiers de l'hameçon (75%). Le tableau ci-dessous détaille la composition de cette population au niveau national:

Tableau n°2 : Les navires dépendant économiquement du bar en France

Flottille	Nb navires	Pourcentage	Nb marins	Pourcentage
<b>Chalutiers pélagiques</b>	21	7%	104	23%
<b>Métiers de l'hameçon</b>	218	75%	273	61%
<b>Chalutiers de fond</b>	2	1%	6	1%
<b>Fileyeurs</b>	21	7%	27	6%
<b>Fileyeurs-métiers de l'hameçon</b>	12	4%	16	4%
<b>Autres métiers</b>	17	6%	23	5%
<b>Total</b>	291	100%	449	100%

Source : Elaboration personnelle à partir de (Biseau, et al. 2011)

Nous avons d'abord consulté les données du Parc Marin d'Iroise dont les limites géographiques peuvent correspondre à une majorité des pêcheurs de bar de notre zone d'étude. Ainsi, en 2008, sur les 254 tonnes de bar débarquées dans la zone du parc marin d'Iroise, 59% sont attribuables aux ligneurs-palangriers et 18% aux fileyeurs-ligneurs-palangriers. Le reste est réparti entre dragueurs (8%), bolincheurs (6%), fileyeurs exclusifs (3%) et chalutiers (3%) (Leonardi, et al. 2010). Néanmoins, ces données prennent également en compte des navires non-résidents pêchant dans les eaux du Parc Marin. Nous avons alors consulté les données d'Ifremer par quartier maritime, le bassin d'emploi de Brest regroupant le quartier maritime de Brest et celui de Camaret.

Sur le quartier maritime de Brest, le bar est la 3<sup>ème</sup> espèce en valeur pour l'année 2008 (72 t pour environ 1 M€). Pour le quartier maritime de Camaret, le bar est la première espèce en

valeur (123 545€ pour 8 t) pour l'année 2008. (Leblond 2012). Le tableau ci-dessous récapitule les résultats par quartier maritime. Il faut signaler qu'une partie de ces navires ne cible pas principalement le bar notamment une partie des dragueurs; il s'agit donc d'une estimation haute de la population étudiée avec un total de 86 navires.

Tableau n°3 : *Effectifs des flottilles de notre zone d'étude en 2008*

	<b>Brest</b>	<b>Camaret</b>	<b>Total</b>
<b>Ligneurs+palangriers</b>	9	3	12
<b>Fileyeurs-métiers de l'hameçon</b>	7	3	10
<b>Caseyeurs-métiers de l'hameçon</b>	7	0	7
<b>Dragueurs polyvalents</b>	54	3	57
<b>Total</b>	<b>77</b>	<b>9</b>	<b>86</b>

La difficulté ensuite est de se procurer les coordonnées des pêcheurs professionnels.

Nous avons donc d'abord consulté la criée de Brest qui n'a pu citer que trois pêcheurs de bar débarquant régulièrement à Brest leur pêche. Il s'agit de ligneurs pêchant au large d'Ouessant. Nous avons ensuite contacté le comité départemental des pêches à Quimper qui n'était pas autorisé à communiquer les coordonnées des pêcheurs concernés. Enfin, nous avons contacté l'Ifremer qui possède les données de débarquements et de calendriers d'activité des navires de pêches mais ces données, confidentielles, n'ont pu nous être transmises.

L'organisation qui nous a permis d'identifier et de contacter les pêcheurs de bar du Finistère est l'association des Ligneurs de la pointe de Bretagne. Cette association a été créée en 1993 suite à la crise de la pêche et pour faire face au développement de la production de bar d'élevage. Cette démarche vise à différencier le produit bar sauvage par rapport à la production aquacole en valorisant une provenance de production, une technique de pêche et une fraîcheur. Ces pêcheurs sont répartis sur tout le littoral breton, de Saint-Malo au Croisic et compte dans ses rangs les divers métiers cités plus haut. En 2000, l'association comptait 120 adhérents soit 90% des producteurs de bar de ligne breton (Charles, 2001). Elle en compte aujourd'hui 146 et on peut penser qu'elle est représentative de la majorité des pêcheurs de bar de ligne breton. Sur notre zone d'études, on compte 23 navires adhérents à cette association dont 17 déclarent cibler principalement le bar.

Pour les pêcheurs professionnels, il paraît donc possible de viser un taux d'échantillonnage de 20% en s'assurant d'une bonne répartition géographique des pêcheurs de l'échantillon sur notre zone d'étude et une certaine diversité des métiers représentés.

### **2.2.2. Les pêcheurs récréatifs de bar du Pays de Brest**

Pour les pêcheurs récréatifs de bar français, la population est difficile à évaluer. Au niveau national, les résultats de l'enquête BVA couplés à une enquête en partenariat avec des pêcheurs de bar volontaires a permis d'obtenir des résultats spécifiques sur les pêcheurs de bar de loisir. Ainsi pour une population nationale estimée à 378 500 pêcheurs de bar (60% habitants en zone côtière), 43% pratiquent leur activité du bord, 46% sont embarqués et 12% en plongée du bord ou en bateau. Au total, 460 pêcheurs de bar ont ainsi été touchés par

l'enquête. Par extrapolation, on estime à 229 000 le nombre de pêcheurs de bar parmi les habitants des départements littoraux, soit 1,8% de cette population. L'estimation pour le Finistère donne un chiffre de 30 418 pêcheurs de bar (Levrel, 2010). En ramenant ce chiffre à la population du pays de Brest et celle totale du département (INSEE, 2010), on obtient une population d'environ 13 000 pêcheurs de bar sur notre zone d'étude. Ce chiffre est soumis à l'hypothèse que la population de pêcheurs de Brest est relativement homogène sur le Finistère. Le calcul est récapitulé dans le tableau suivant.

Tableau n°4 : Estimation du nombre de pêcheurs récréatifs de bar sur la zone d'étude

	Population totale	Population pêcheurs de bar
Finistère	900 000	30 418
Pays de Brest	38 4617	<b>12 999</b>

En reprenant la proportion nationale de pêcheurs embarqués parmi les pêcheurs de bar (46%), on arrive à un chiffre de 5 980 pêcheurs de bar embarqués sur le Pays de Brest.

Les études faites dans le cadre du suivi des activités halieutiques du parc naturel marin d'Iroise permettent d'avoir des premiers résultats sur les caractéristiques des pêcheurs récréatifs de la région. D'après une enquête auprès de pêcheurs plaisanciers de la zone du PNMI, 37% des 155 interrogés déclarent cibler le bar. Il est à noter que 94% des interrogés se déclaraient adhérents à une association de plaisanciers, mais ce chiffre est biaisé car la voie d'administration des questionnaires de l'enquête étaient les gestionnaires des ports et les associations de plaisanciers (Boncoeur, 2002). De même 37% des chasseurs sous-marins enquêtés pour la même zone déclarent cibler le bar (Boncoeur, Activités halieutiques et activités récréatives dans le cadre d'un espace à protéger: le cas du Parc National Marin d'Iroise 2002).

Il n'existe pas en France de registre des pêcheurs récréatifs. Il est donc assez difficile d'avoir une connaissance représentative de cette population. L'approche la plus réaliste et la moins coûteuse est d'administrer les questionnaires via les associations de pêcheurs plaisanciers très présentes en particulier en rade de Brest. Il s'agira plus tard de voir le biais que cette approche peut causer. L'identification des associations de pêcheurs s'est faite par recherche sur internet et notamment via le site de la Fédération Nationale des Pêcheurs Plaisanciers et Sportifs de France.

Nous avons ainsi construit une enquête en ligne permettant de diffuser rapidement et à moindres coûts le questionnaire. Ce questionnaire a été créé sur l'outil Google Spreadsheets qui permet, pour tout titulaire d'un compte Google, de créer un questionnaire diffusable en ligne et qui surtout collecte et agrège automatiquement les réponses reçues.

Nous avons donc contacté 18 associations de pêcheurs plaisanciers toutes localisées sur le pays de Brest. Six d'entre elles seulement ont accepté de diffuser l'enquête, ce qui représente exactement 738 adhérents<sup>6</sup>. Au total, 21 réponses complètes ont pu être

---

<sup>6</sup> Dont on ne connaît pas la proportion de pêcheurs de bar.

analysées. La représentativité de l'échantillon sur la population totale estimée de pêcheurs de bar sur la zone d'étude est donc de 0,2% et de 2,8% sur la population enquêtée. Néanmoins en supposant que les pêcheurs enquêtés sont principalement des pêcheurs embarqués, on obtient un taux d'échantillonnage au maximum de 0,4%.

### **2.2.3. Identification des acteurs en amont de la filière**

Il s'agit d'identifier sur la zone à étudier les différents fournisseurs de biens et services aux pêcheurs professionnels comme récréatifs.

Pour cela il faut d'abord identifier les différentes classes de dépenses pour les deux types de pêcheurs de bar. Pour les pêcheurs professionnels, on peut distinguer quatre grandes classes de dépenses de biens et services (Talidec, et al. 2004) :

- Construction et réparation navale
- Matériels de pêche et appareils de bord (matériel de pêche, matériel électronique embarqué et équipements divers)
- Carburant et huiles, glace, vivres et appâts
- Assurances

Ce sont les deux premiers postes qui nous intéressent particulièrement. En effet, le carburant est en général acheté détaxé via les coopératives pour les professionnels et dans les stations-services pour les pêcheurs récréatifs. D'autre part, la glace est fournie par la criée. Son prix est prélevé directement sur la vente de la pêche. Pour les assurances, les pêcheurs professionnels font en général appel aux compagnies affiliées au Crédit Maritime. Les entreprises qui nous intéressent sont donc celles qui fournissent du matériel de pêche, de l'accastillage, du matériel électronique embarqué et dans une moindre mesure les chantiers navals.

Afin d'identifier les entreprises concernées sur notre zone d'étude nous avons procédé en plusieurs étapes :

- Nous avons d'abord fait une demande auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest qui a permis d'obtenir une première estimation du nombre d'entreprises concernées par ces critères dans le département du Finistère. En effet, le recensement fait état de 177 entreprises sur le département mais les critères de recherche ne correspondaient pas complètement avec notre démarche notamment du fait que les entreprises à la CCI sont classées par Activité Principale Exercée, ce qui occulte les entreprises plus généralistes.
- Ensuite, nous avons consulté les bases de données Kompass (disponibles à l'UBO). Cette démarche a donné des résultats très largement insuffisants pour les secteurs et la zone d'études concernés.
- Finalement, nous avons recensé ces entreprises et leurs contacts via l'annuaire professionnel en ligne des Pages Jaunes en tapant des mots clés : nautisme, navigation, avitaillement et matériel de pêche.

- Ensuite ces premières informations ont été complétées par des informations collectées au cours de l'enquête auprès des pêcheurs ainsi que dans des annuaires spécialisés.

Cette méthode a permis l'établissement d'une liste d'environ 70 entreprises sur la zone d'étude. Le choix des entreprises à enquêter s'est fait notamment en fonction de l'occurrence de citation de ces dernières par les pêcheurs enquêtés.

### **2.3. Construction des questionnaires**

Que ce soit pour les pêcheurs professionnels ou récréatifs, l'enquête que nous avons réalisée doit tenter de répondre à deux principales questions : Quelles sont les dépenses faites par les pêcheurs de bar pour exercer leur activité et chez quels fournisseurs s'approvisionnent-ils ?

#### **2.3.1. Pêcheurs récréatifs**

Le questionnaire (disponible en annexe n°1) débute par une partie permettant de renseigner les caractéristiques socio-professionnelles du pêcheur : âge, code postal du domicile, catégorie socio-professionnelle. Ensuite leur sont demandées des informations sur leur activité de pêche du bar: type de pêche, engins utilisés, effort (en nombre annuel de sorties de pêche au bar), saisonnalité de l'effort, autres espèces ciblées. Nous demandons également la part que représente le bar (selon leurs estimations) dans leurs captures totales. Ce chiffre nous permettra de voir dans quelle mesure leurs dépenses sont attribuables à la pêche du bar. Il leur est également demandé de renseigner un ordre de grandeur de la distance parcourue pour se rendre sur les lieux de pêche (hors déplacement en bateau) afin d'ajouter aux dépenses totales dues à l'activité d'éventuels coûts de transport.

Ensuite, pour chaque type de dépense identifié (matériel et équipement de pêche, appâts, etc), nous demandons la somme dépensée et le fournisseur (en général) soit annuel pour les dépenses fixes soit depuis l'acquisition du navire pour certaines dépenses en entretien et matériel pour les pêcheurs embarqués. Les dépenses faites dans le cadre de la pêche embarquée du bar<sup>7</sup> font l'objet d'une partie distincte dans le questionnaire. Cette partie nous permettra de connaître les caractéristiques de la pêche récréative embarquée de bar: taille et âge des navires, type de mouillage et dépenses allouées à l'achat, à l'équipement et à l'entretien du navire ainsi que les principales entreprises où ils se fournissent.

L'approche que nous avons choisie (diffusion en ligne du questionnaire via les associations locales) ne permet pas une maîtrise de l'échantillonnage. Les informations socio-professionnelles et géographiques vont donc nous permettre de comparer la population ayant répondu au questionnaire et la population réelle de pêcheurs de bar (dont les caractéristiques sont détaillées dans l'étude d'H. Levrel sur la pêche récréative du bar en France). Des biais éventuels pourront ainsi être identifiés et si possible corrigés au moment de l'analyse des résultats de l'enquête.

---

<sup>7</sup> Il faut signaler que dans les questionnaires, nous avons fait le choix de demander les montants des dépenses faites uniquement dans le cadre de la pêche du bar. Il est évident que pour les dépenses liées au navire et au moteur, ce critère est difficile à respecter pour les enquêtés.

### 2.3.2. Pêcheurs professionnels

Le questionnaire pour les pêcheurs professionnels (disponible en annexe n°2) suit la même trame que celui des pêcheurs récréatifs. Néanmoins, certaines informations supplémentaires leurs seront demandées. Ainsi nous pourrons leur demander précisément la part du bar dans leur volume de capture et dans leur chiffre d'affaires annuel ces dernières années. Il sera également demandé si possible la part des différents types de dépenses (carburant, matériel, entretien...) dans le chiffre d'affaires pour le comparer aux chiffres des enquêtes menées par Ifremer sur le sujet.

Les résultats de ces deux questionnaires permettront d'identifier et de localiser les différents fournisseurs renseignés et d'identifier d'éventuels fournisseurs communs aux pêcheurs récréatifs et professionnels.

### 2.3.3. Fournisseurs de biens et services aux pêcheurs

L'enquête auprès des entreprises de fournitures de biens et de services aux pêcheurs de bar a pour but de permettre de mieux comprendre l'organisation de la filière en amont de l'activité. L'objectif de cette partie est d'identifier les caractéristiques des différentes entreprises concernées ainsi que leurs stratégies commerciales mises en place pour faire face à l'environnement concurrentiel et aux évolutions du secteur de la pêche au bar, récréative comme professionnelle. Afin de structurer cette analyse, nous avons repris les 4 points du « marketing-mix »<sup>8</sup> qui conditionnent les stratégies adoptées par les entreprises : la politique de produits, la politique de prix, la politique de distribution et la promotion. En adaptant ces 4 points à notre cas d'étude, nous avons identifié 4 axes de stratégies pour les entreprises de fourniture de matériel de pêche : produit, prix, promotion, distribution et clientèle.

Ces entretiens se sont déroulés de manière semi-directive. Le questionnaire (disponible en annexe n°3) est organisé de manière suivante :

- Caractéristique et historique de l'entreprise et de la clientèle.
- Type et localisation de l'approvisionnement pour les différents produits proposés et critères de choix des fournisseurs.
- Stratégie d'entreprise : produit, prix, promotion, distribution et clientèle.
- Questions générales relatives à la vision du gérant/chef d'entreprise de l'environnement concurrentiel, du secteur de la pêche au bar et de leurs avenir.

## 2.4. Outils de traitement des données

L'enquête en ligne auprès des pêcheurs récréatifs de bar s'est faite sur Google Spreadsheet dans Google Drive. Cet outil gratuit permet de créer des formulaires en ligne, de les diffuser

---

<sup>8</sup> Le marketing-mix correspond aux 4 moyens d'actions que peut utiliser le chef d'entreprise pour mieux vendre sur son marché. Les deux premiers (produit et prix) ont vocation à **répondre aux besoins de la demande**. Plus simplement, il s'agit de l'offre faite par l'entreprise à ses clients. Les deux autres (distribution et communication) ont pour objectifs **d'accroître les ventes et de faire connaître** les produits ou services.

et de collecter et agréger automatiquement les réponses. Nous avons ensuite importé les feuilles de calcul google sur Excel afin d'y effectuer le traitement des données et la production des tableaux et graphiques d'analyse.

L'enquête auprès des pêcheurs professionnels s'est faite en face à face. Les données collectées ont donc ensuite été saisies sur une feuille de calcul Excel pour un traitement similaire à celui fait pour les pêcheurs récréatifs (notamment le calcul des dépenses moyennes par type de dépense).

Les entretiens avec les responsables d'entreprises de fourniture de biens et services aux pêcheurs de bar s'est faite de manière semi-directive. Nous avons donc procédé à une analyse qualitative des données de l'enquête afin de caractériser les différents types et les différentes stratégies des entreprises présentes sur la zone d'étude.

### 3. Résultats

#### 3.1. Dépenses directes et fournisseurs des pêcheurs de bar

##### 3.1.1. Pêcheurs récréatifs

L'enquête en ligne menée auprès des associations locales de pêcheurs plaisanciers a permis de collecter 21 réponses complètes. 18 associations ont été invitées à diffuser le questionnaire et seulement 7 d'entre elles ont accepté de le faire. Six associations ont diffusé l'enquête par mail à leurs adhérents et une a mis en ligne le lien de l'enquête sur son site internet.

Les pêcheurs de l'échantillon sont majoritairement des résidents des communes littorales. Ci-dessous leur répartition :

Tableau n°5 : Effectif des enquêtés selon leur lieu de résidence

Lieu de résidence	Nombre de réponses
Brest	1
Crozon	2
Plougonvellin- Le Conquet	2
Le Relecq Kerhuon	1
Plouarzel	2
Plougastel- Lopheret	5
Plouzané	6
Saint-Renan	1
Toulouse	1

Bien que l'échantillon soit de taille limitée, on peut déjà observer une répartition relativement satisfaisante des individus de l'échantillon sur la zone d'étude.

18 enquêtés ont déclaré pratiquer la pêche du bar embarquée, 8 du bord, 1 en chasse sous-marine depuis le bord et 2 en chasse sous-marine depuis un bateau. La pêche embarquée est donc surreprésentée dans l'échantillon comparée aux statistiques nationales. Ce biais était prévisible car passer par les associations de plaisanciers implique d'atteindre une population qui, en général, possède un bateau ou/et pratique la pêche embarquée. Nous verrons dans la partie discussion les implications qu'engendre ce biais dans l'analyse des résultats.

L'échantillon, dont l'âge moyen est de 54 ans, est composé en majorité de retraités (52%), pêcheurs « expérimentés » pratiquant pour la plupart la pêche au bar depuis plus de 10 ans (58%). Les engins de pêche utilisés pour la capture du bar les plus cités sont la canne à pêche (53% des citations) et la ligne à main (19%). La pêche du bar apparaît comme une activité saisonnière avec une activité globalement répartie entre avril et octobre. Les autres principales espèces ciblées sont le lieu jaune (28%) et la dorade (30%).

Pour les pêcheurs embarqués, 85% possèdent leur navire acheté en général d'occasion (61%) et mis au mouillage (67%).



Pour le calcul des dépenses faites dans le cadre de la pêche du bar, nous avons dû écarter un individu de l'échantillon car ce dernier est un moniteur-guide de pêche et a donc des dépenses largement supérieures aux autres enquêtés notamment pour le matériel de pêche et les cannes et moulinets. Vu la taille de l'échantillon, ses dépenses avaient un poids considérable dans le résultat des calculs de moyennes et écarts-types.

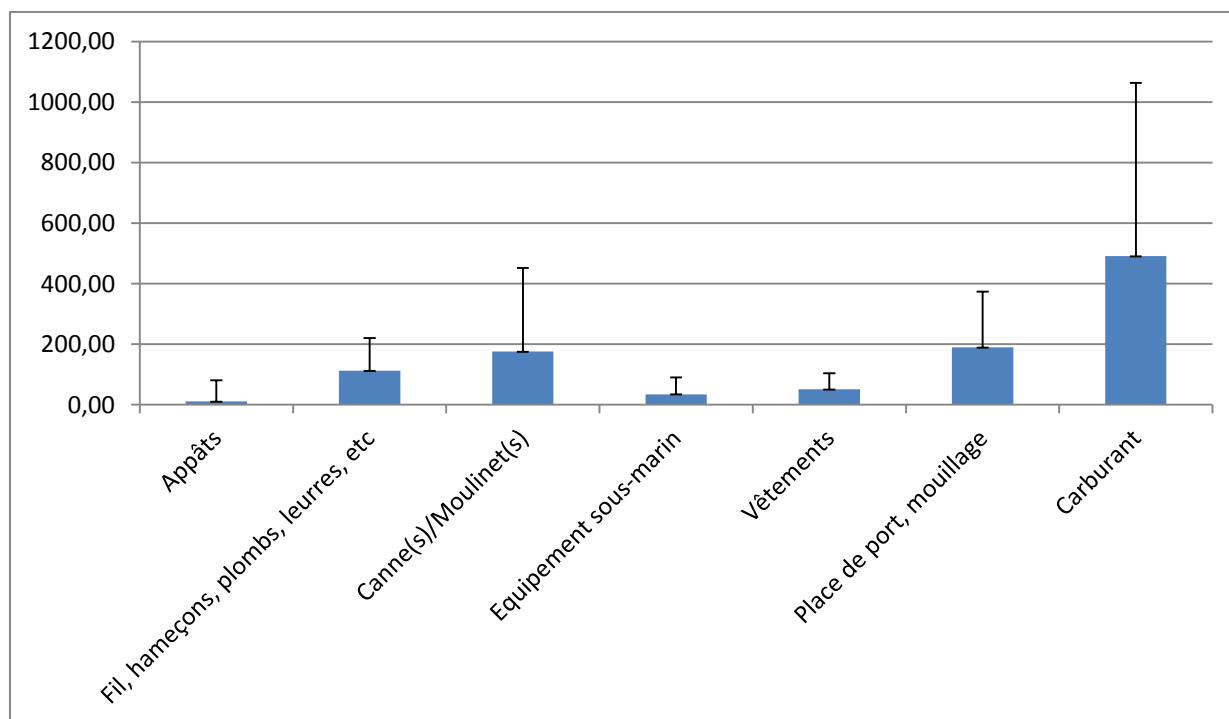
Les dépenses déclarées sont pour la plupart annuelles sauf pour l'entretien du bateau et du moteur ainsi que pour le matériel électronique embarqué et l'accastillage (depuis l'acquisition du navire). Voici les résultats de ces calculs :

**Tableau n°6 : Dépenses annuelles moyennes des pêcheurs récréatifs de bar enquêtés (en €)**

Type de dépense	Appâts	Fil, hameçons, plombs, leurres, etc.	Canne(s)/Moulinet(s)	Equipement sous-marin	Vêtements	Place de port, mouillage	Carburant	Total
<b>Moyenne</b>	10,50	112,00	175,56	34,55	51,18	189,17	490,56	1 063,50
<b>Ecart-type</b>	70,56	108,46	276,24	55,02	52,31	184,57	572,86	

Le graphique ci-dessous reprend ces résultats et permet de mieux visualiser les écarts entre les différents types de dépenses ainsi que leurs variabilités dans l'échantillon (écart-type positif).

**Figure n°8 : Dépenses annuelles moyennes et variabilité des données (en €)**



La principale dépense annuelle pour les pêcheurs de bar est donc le carburant (environ 490 €) puis viennent les frais liés au mouillage (environ 190 €) et le matériel de pêche (cannes et moulinets : 175 € ; autre matériel : 112 €).

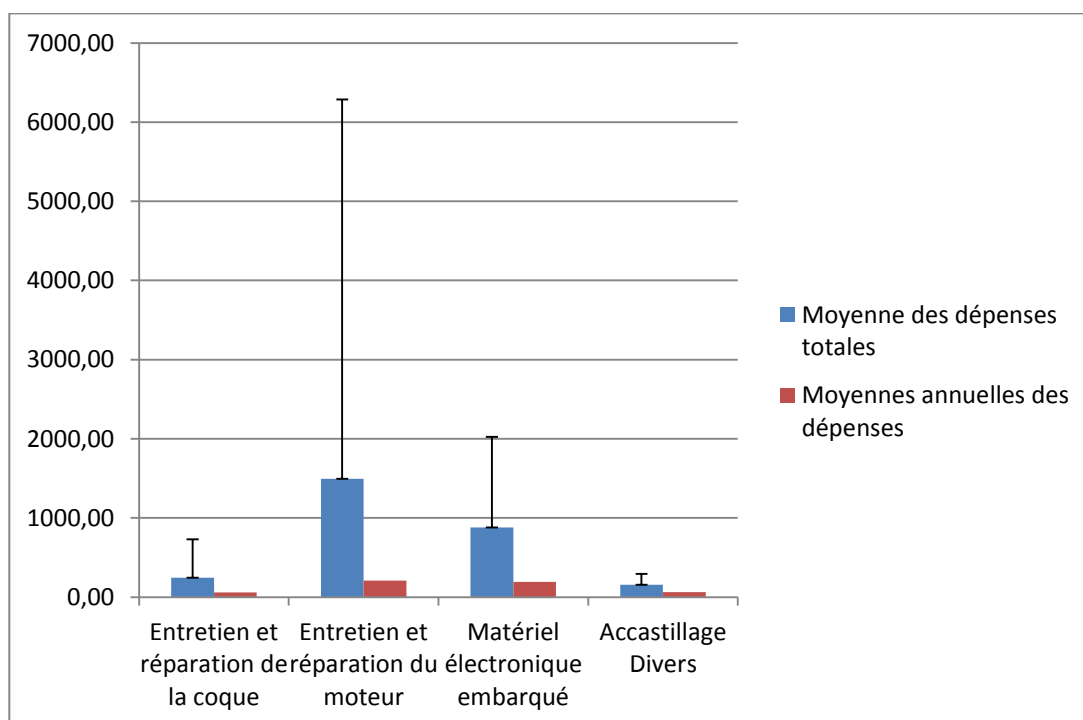
Enfin, à partir des frais liés au bateau engagés depuis son acquisition déclarés par les enquêtés, nous avons divisé chacune de ces sommes par la durée d'acquisition du navire afin de ramener ces sommes à une année et pouvoir les comparer avec celles décrites plus haut. Nous obtenons ainsi :

Tableau n°7 : *Dépenses liées au navire depuis son acquisition (en €)*

	Entretien et réparation de la coque	Entretien et réparation du moteur	Matériel électronique embarqué	Accastillage Divers	Total
<b>Moyenne des dépenses totales</b>	245,88	1 494,41	881,33	157,50	2 779,12
<b>Moyennes annuelles des dépenses</b>	60,61	208,63	193,41	62,18	524,83

Graphiquement, et en rendant compte de la variabilité des réponses (les barres en noir représentent les écarts-types), on obtient :

Figure n°9 : *Dépenses liées au navire depuis son acquisition et variabilité des données (en €)*



On observe donc que ce sont les dépenses liées au moteur (autour de 210 € par an) et au matériel électronique embarqué (environ 193 € par an) qui sont les plus importantes. Les dépenses liées à la coque du navire et à l'accastillage tournent en moyenne annuellement autour de 60 €. Néanmoins, on observe une grande variabilité de ces dépenses qui peut être expliquée par les différences de taille de bateau, de puissance de moteur et plus généralement de degré d'équipement des pêcheurs récréatifs de bar.

Dans le questionnaire, pour chaque type de dépense identifiées plus haut, l'enquêté devait renseigner le type d'entreprise où il se fournissait ainsi que donner les noms et localisations de ses principaux fournisseurs.

Pour le matériel de pêche (cannes et moulinets inclus), les enquêtés déclarent à 70% se fournir dans les magasins spécialisés pêche. 83% des pêcheurs déclarant pratiquer la pêche sous-marine disent se fournir en équipement sous-marin plutôt dans les magasins généralistes d'articles de sports et loisirs. Les vêtements de pêche sont également, pour la majorité des enquêtés (60%) achetés dans ces magasins.

Dans le questionnaire, les enquêtés devaient renseigner si possible leurs fournisseurs principaux pour les différents types de biens et services. Nous avons pu ainsi établir un classement de ces fournisseurs en fonction de leurs occurrences de citation. Ce classement (disponible en annexe n°4) nous a permis d'identifier les principaux établissements de fourniture de biens et services afin de concentrer nos efforts d'études des stratégies commerciales sur ces dernières.

### 3.1.2. Pêcheurs professionnels

A l'aide du site internet de l'association des *Ligneurs de la Pointe de Bretagne* nous avons pu identifier 23 pêcheurs professionnels adhérents sur la zone d'étude dont 17 qui déclarent pêcher le bar. Nous n'avons pu obtenir des entretiens qu'avec quatre d'entre eux du fait principalement de la forte activité des pêcheurs de bar à partir du mois d'avril qui les rendait difficilement disponibles.

Sur ces 4 pêcheurs enquêtés, 2 sont des ligneurs exclusifs (basés au Conquet et à Lampaul-Plouarzel) et les deux autres sont palangriers la majeure partie de l'année (basés à Roscoff et Brignogan) bien qu'ils pratiquent également la drague à la coquille Saint-Jacques en Rade de Brest pendant l'hiver. Les 4 patrons-pêcheurs enquêtés déclarent réaliser entre 80 et 110 jours de pêche au bar par an principalement entre les mois d'avril et octobre.

Les **ligneurs** enquêtés pratiquent leur activité depuis moins de 10 ans et sont seuls sur leur navire. La durée des journées de pêche est variable et comprise en général entre 4 et 10h. Pour un des ligneurs rencontrés, le bar représente entre 80 et 90% de son chiffre d'affaires alors que pour l'autre, cette part a considérablement baissé depuis 2 ans (réorientation vers le lieu jaune comme principale espèce-cible).

Pour les **palangriers**, les patrons enquêtés sont secondés par un matelot. Ils pratiquent leur activité depuis une dizaine d'années ou plus. Pour l'un, les marées durent 4 jours en mer alors que l'autre sort à la journée (marée de 10h). Le bar représente plus de 90% de leur chiffre d'affaires sur leur période à la palangre mais 70% de leur chiffre d'affaires annuel (en comptant la campagne de pêche à la coquille Saint-Jacques l'hiver).

Les dépenses déclarées par les pêcheurs enquêtés sont les dépenses annuelles en matériel de pêche (cannes et moulinets inclus), huiles, assurance, frais liés au mouillage.

D'autres frais n'ont pas été déclarés par tous les pêcheurs enquêtés (accastillage, vivres, frais de criée, glace, frais de gestion, charges diverses) souvent parce qu'impossibles à

estimer annuellement ou directement prélevés sur la vente de la pêche (prix de la glace et certaines charges notamment). Ces derniers ne seront donc pas pris en compte.

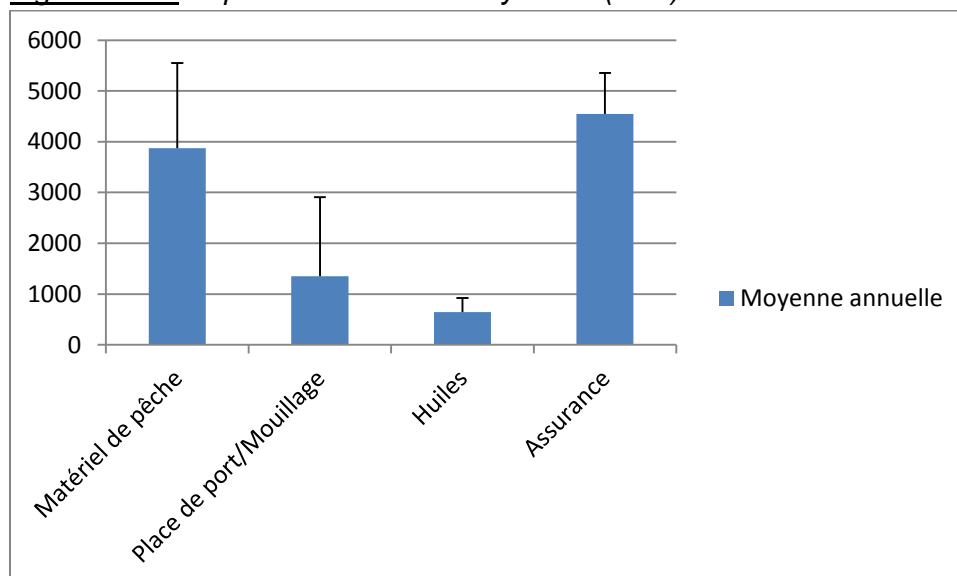
De même, les frais annuels en carburant n'ont pu être quantifiés par tous les enquêtés. C'est une des raisons qui ont fait que nous n'avons pas inclus les dépenses en carburant dans les résultats qui vont suivre. On note tout de même que la valeur annuelle moyenne des dépenses en carburant (pour les pêcheurs l'ayant déclaré) est de 15 000€, ce qui comme nous le verrons est largement supérieur aux autres postes.

**Tableau n°8 : Dépenses annuelles des pêcheurs professionnels de bar enquêtés (en €)**

Dépenses	Matériel de pêche	Place de port/Mouillage	Huiles	Assurance	Total
<b>Moyenne annuelle</b>	3 875,00	1 350	642,5	4 550	10 418
<b>Ecart-type</b>	1 672,39	1 558,04	282,65	802,08	

On observe que la dépense annuelle principale est l'assurance avec une valeur autour de 4 500 €, puis viennent les frais de renouvellement du matériel de pêche (un peu moins de 4 000 €) puis viennent les frais liés au mouillage et les huiles. Le graphique ci-dessous permet de visualiser la variabilité des données (l'écart-type positif y est représenté).

**Figure n°10 : Dépenses annuelles moyennes (en €)**



La relative forte variabilité existant pour les dépenses en matériel de pêche peut s'expliquer par les différences d'engins utilisés pour la pêche du bar. En effet, les palangriers ont déclaré des dépenses environ deux fois plus importantes (autour de 5 500 €) que les ligneurs (autour de 2 500 €).

En outre, la variabilité des dépenses liées au mouillage s'explique par des différences suivant les ports et les communes sur la taxation des mouillages. Certains en effet ne payent aucune taxe sur leur différents mouillage alors que pour d'autres, la somme est significative.

Pour les frais liés à l'entretien de la coque, du moteur et du matériel électronique embarqué, certains pêcheurs ont déclaré une somme annuelle quand d'autres ont donné une somme globale correspondant à tous les frais réalisés depuis l'acquisition du navire pour ces postes de dépenses. Nous avons donc ramené ces sommes à des dépenses annuelles en les divisant par le nombre d'années depuis l'acquisition du navire. Voici les principaux résultats résumés :

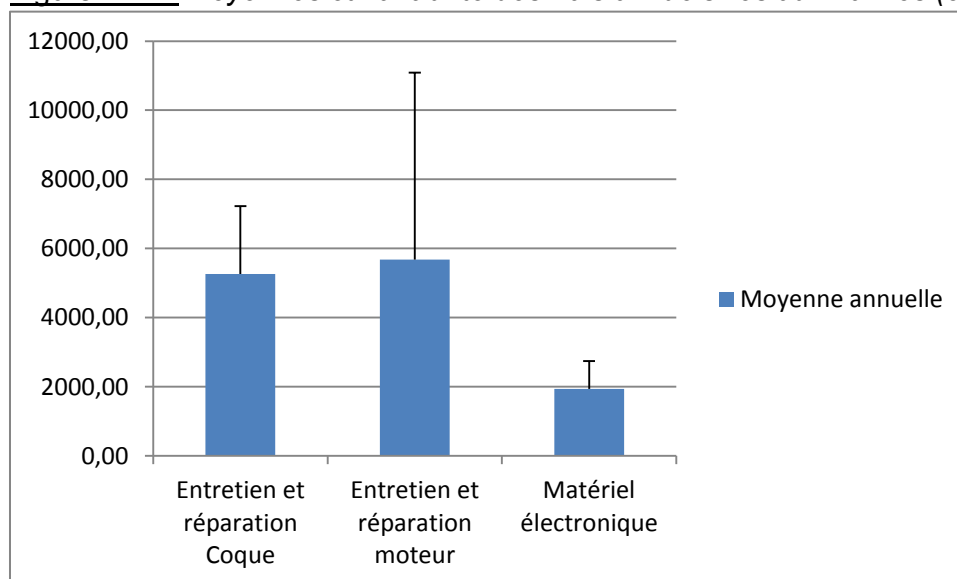
**Tableau n°9 : Dépenses liées au navire (calculées sur un an en €)**

Dépenses	Entretien et réparation Coque	Entretien et réparation moteur	Matériel électronique	Total
<b>Moyenne annuelle</b>	5 263,40	5 680,56	1 934,21	12 878,17
<b>Ecart-type</b>	1 959,26	5 410,95	805,61	

On observe que ramenées annuellement, les dépenses sont équivalentes pour l'entretien et la réparation de la coque et du moteur (entre 5 000 et 6 000 € par an). Le matériel électronique correspond en moyenne à des frais de moins de 2 000 €.

Comme plus haut, nous avons insérés les écarts-types positifs sur un graphique afin de visualiser ces différences et la variabilité des données.

**Figure n°11 : Moyennes et variabilité des frais annuels liés aux navires (en €)**



La variabilité des données concernant les frais liés à la coque et surtout au moteur viennent du fait que la date d'acquisition du navire est très variable selon les pêcheurs enquêtés. La durée d'acquisition du navire va en effet de 2 à 19 ans. Ainsi un pêcheur a acquis son navire récemment a engagé des dépenses conséquentes sur un intervalle de temps réduit et le résultat du calcul annuel des dépenses va rester significativement supérieur à celui d'un pêcheur ayant déjà pu amortir ses dépenses.

Lors des entretiens avec les pêcheurs, pour chaque type de dépense identifié plus haut, l'enquêté devait renseigner si possible le nom et la localisation de ses principaux fournisseurs.

Nous avons constaté que pour une grande partie des biens (matériel de pêche, accastillage et vêtement de travail) le fournisseur principal est la coopérative. Néanmoins, bien que la coopérative de Brest soit souvent citée, on peut constater que différents établissements de la coopérative (pas toujours dans la zone d'étude) sont cités suivant le port d'attache et l'activité des pêcheurs. En effet, les pêcheurs enquêtés basés dans le nord Finistère vont plutôt se fournir aux coopératives de l'Aber Wrac'h et de Roscoff plutôt qu'à Brest. De plus les pêcheurs ayant des zones de pêche étendues comme un des palangriers enquêtés peut s'approvisionner à la coopérative d'Audierne car considérée comme plus spécialisée pour les métiers de l'hameçon.

D'autre part, les services d'entretien et de réparation de la coque sont réalisés par des chantiers navals locaux (à Brest et Saint-Pabu).

En revanche, pour les produits et les savoir-faire plus techniques comme l'entretien et la réparation du moteur ou le matériel électronique embarqué, les pêcheurs enquêtés n'hésitent pas se fournir plus loin de leur port d'attache/résidence. Ainsi sont souvent citées des entreprises du sud Finistère (Loctudy, Port-Laforêt) où l'importance de la filière pêche fournit un réseau d'entreprise plus important que dans la région brestoise.

## 3.2. Stratégies des entreprises de fourniture de biens et services aux pêcheurs

Nous avons sélectionné les entreprises à enquêter principalement en fonction de leur occurrence de citation dans les résultats de l'enquête auprès des pêcheurs comme il a été dit plus haut. Il s'agit pour la majorité de magasins (6 d'entre eux) qui vendent en détail du matériel de pêche et de l'accastillage. Deux autres entreprises ont également été enquêtées car leurs activités étaient singulières dans le paysage économique du Pays de Brest. Ainsi, nous avons rencontré un responsable commercial de la SEIMI, entreprise basée à Brest qui distribue du matériel embarqué à une clientèle uniquement professionnelle dont certains détaillants cités plus haut et quelques pêcheurs professionnels. On peut ainsi l'assimiler à un grossiste. De plus, nous avons rencontré un des responsables de la seule entreprise sur la zone d'étude qui conçoit du matériel pour la pêche au bar, en l'occurrence des leurres de pêche, l'entreprise Fiiish. Ainsi, plusieurs maillons d'une même filière et à des niveaux différents ont pu être enquêtés afin de comprendre leurs stratégies et leurs visions de la filière. Dans cette partie nous détaillerons donc d'abord les caractéristiques des entreprises enquêtées, puis nous tenterons de dégager les différentes stratégies qu'elles ont développées. Ensuite nous traiterons le cas de la Coopérative qui a un statut particulier et enfin, nous rendrons compte des principales visions du secteur et tendances observées par les responsables d'entreprise enquêtés.

### 3.2.1. Caractéristiques des entreprises enquêtées

**Diversité des entreprises et clientèle:** Un des premiers paramètres qu'il est intéressant d'observer est la part des articles de pêche ou d'équipement à la plaisance dans le chiffre d'affaires des entreprises. En effet, il existe une grande variabilité de diversification des entreprises.

Ainsi, certains magasins comme Alré Pêche sont spécialisés dans les articles de pêche et à plus de 70% dans les articles de pêche en mer et touchent donc une clientèle uniquement composée de pêcheurs souvent déjà initiés.

D'autres, comme Pavillon Noir ou IMer, sont spécialisés dans les articles de pêche mais avec une part importante réservée aux articles d'accastillage et d'équipement à la navigation à voile ou proposent des services de réparation de moteurs hors-bord par exemple. Ces entreprises vont donc s'adresser à une clientèle plus large : pêcheurs, plongeurs, plaisanciers à la voile, touristes, etc. Pour ces entreprises, la part des articles de pêche dans le chiffre d'affaires est comprise entre 25% et 40%.

Ensuite nous avons des magasins faisant en général partie de réseaux d'entreprises dits généralistes, d'articles de sports et de loisirs, comme Décathlon et Floricane. Ces entreprises proposent une grande diversité de biens et de services et le « rayon pêche » ne représente qu'entre 2% et 6% du chiffre d'affaires (suivant les années). Ces dernières n'en restent pas moins parmi les fournisseurs majeurs des pêcheurs récréatifs sur le Pays de Brest. Ces entreprises touchent en effet une clientèle très large.

**Place des pêcheurs professionnels :** Pour toutes les entreprises enquêtées, sans exception, la part des achats des pêcheurs professionnels dans le chiffre d'affaires est minoritaire. Hormis la Coopérative, pour laquelle la pêche professionnelle représente encore environ 30% du chiffre d'affaire sur le Finistère Nord, et la SEIMI pour qui elle atteint encore entre 5 et 8%, toutes les entreprises enquêtées estiment la part des professionnels à moins de 5% et le plus souvent à moins de 1% (du chiffre d'affaire). Il s'agit le plus souvent de petits achats d'appoint et ponctuels. Ces chiffres peuvent être expliqués par le faible nombre de pêcheurs professionnels comparé à celui des plaisanciers sur le Pays de Brest.

**Emploi :** la plupart du temps, dans ces magasins détaillants, le rayon pêche n'emploie qu'entre 1 à 3 personnes à plein temps. L'entreprise Fiiish, pour la conception et le contrôle de la fabrication, emploie 8 personnes (en comptant les 3 associés créateurs de l'entreprise) dont 6 à Brest.

**Fournisseurs :** Interrogés sur leur type d'approvisionnement et la localisation de leurs fournisseurs pour le matériel de pêche, la majorité des entreprises enquêtées ont cité des grandes centrales d'achats françaises ou européennes spécialisées (exemple Rappala France) qui importent le plus souvent une production asiatique (leurres, cannes, fil, moulinets...). Seules certaines marques d'hameçons ou de plomb de fabrication française ou européenne sont parfois citées. Le secteur du matériel de pêche semble donc être un bon exemple du concept de décomposition internationale du processus productif (DIPP)<sup>9</sup>. D'ailleurs, si les leurres de l'entreprise Fiiish sont conçus à Brest, leur fabrication est entièrement réalisée en Chine (infrastructures, savoir-faire et coût du travail compétitif).

**Place de la pêche du bar :** pour l'ensemble des entreprises enquêtées, la pêche du bar reste la motivation principale des pêcheurs plaisanciers et donc constitue un argument

---

<sup>9</sup> La DIPP correspond à une **division verticale de la production** qui a donné naissance à un commerce international de pièces et de composants et à des réexportations de produits finis après montage. Ces échanges se réalisent entre filiales de firmes multinationales ou dans le cadre de sous-traitance ou d'accords inter-firmes.

commercial incontournable pour les entreprises. Par exemple, l'entreprise Fiiish a, à l'origine, développé ses leurres uniquement pour la pêche du bar. On voit ainsi que l'attractivité de la pêche plaisance et donc la pérennité des entreprises en amont dépend aujourd'hui en partie de cette « espèce-phare ». Certains responsables d'entreprises craignent donc une baisse significative de la ressource et/ou un durcissement des mesures de gestion sur la pêche récréative.

### 3.2.2. Les différentes stratégies

L'analyse des informations collectées lors de l'enquête auprès des entreprises nous a permis d'identifier plusieurs stratégies commerciales qui assurent un certain avantage concurrentiel à chacune d'elles.

**La spécialisation :** certaines entreprises comme Alré pêche vont se spécialiser uniquement dans le matériel de pêche et travailler leur largeur et profondeur de gamme afin de répondre aux demandes des pêcheurs néophytes comme confirmés. Leur stratégie concurrentielle va donc mettre en avant leur statut de « spécialiste » avec des vendeurs « experts » pour un conseil avisé et personnalisé.

**La diversification de l'offre:** les magasins généralistes ont fait le choix d'une gamme de produit diversifiée. A l'image d'un supermarché, les clients vont pouvoir avoir accès au même endroit à des produits de domaines très différents (pêche, jardinage, camping, sports, textile, etc...). Des services de réparation, d'hivernage de bateau (IMer) ou de dépôt-vente (Pavillon Noir) vont permettre également de créer une spécificité et attirer ainsi les clients. Cette stratégie procure donc un avantage pratique au client et stimule sa demande.

**La concurrence par les prix :** l'avantage concurrentiel des entreprises de vente de matériel de pêche peut aussi être le résultat de prix plus compétitifs pour des produits qui sont en grande partie similaires. Les grands réseaux d'entreprises comme Décathlon vont, par leur puissance de négociation auprès des fournisseurs, pouvoir répercuter sur le prix au client les remises qu'elles obtiennent sur les achats en gros. Ainsi, d'autres entreprises comme Alré ou Floricane ayant plusieurs points de vente en Bretagne et en France se sont chacune de leur côté regroupées en centrale d'achats pour bénéficier de ces avantages. Néanmoins, certains magasins indépendants réfutent cet argument en arguant que la multiplication des centrales d'achats tend à annuler leurs pouvoirs de négociation et ne permet pas d'ajuster aussi bien sa gamme à la demande locale (IMer). Une autre façon d'avoir un avantage concurrentiel sur les prix est de créer des produits s'inspirant des grandes marques de matériel de pêche (la gamme de produits Caperlan chez Décathlon par exemple) et de les vendre moins cher. L'activité de dépôt-vente et de récupération de lots de fin de série (Pavillon Noir) permet également pour certains produits de pratiquer des prix compétitifs.

**La position géographique stratégique :** Sur Brest et son agglomération, la concentration des entreprises fait qu'elles doivent se positionner les unes par rapport aux autres en adoptant certaines des stratégies décrites plus haut. Néanmoins, sur le reste de la zone d'études, la localisation relativement isolée de la concurrence de certaines entreprises (Imer à Plougonvelin ou Mécamer à Brignogan) leur confère une situation assimilable à un quasi-monopole local qui les rend donc incontournables pour les résidents comme pour les touristes.



**L'image et la réputation :** enfin, l'ancienneté de l'implantation et la réputation des entreprises est, selon les personnes enquêtées, un facteur non négligeable à la fidélisation des clients dans un secteur où peu d'entreprises (excepté Décathlon) investissent dans la publicité et la communication. D'autre part, l'image « conçu en Bretagne » semble être un argument commercial efficace pour l'entreprise Fiiish (sur lequel ils ont basé une partie de leur stratégie de communication) dont les leurres sont maintenant distribués dans la quasi-totalité des magasins enquêtés.

### 3.2.3. Le cas de la coopérative

La coopérative maritime s'organise en deux entités: la coopérative d'avitaillement qui fournit les pêcheurs professionnels (matériel de pêche, équipement de sécurité, carburant etc...) et le comptoir du marin pour le grand public et proposant une gamme de produit plus diversifiée. La coopérative a un double statut juridique : coopérative et société en nom collectif (SNC). Le conseil d'administration de la coopérative est toujours aujourd'hui composé de professionnels de la pêche.

On compte 7 comptoirs et coopératives sur la zone Finistère Nord (11 en été) faisant travailler à temps plein 35-36 personnes. Les activités de la coopérative sont maintenant très diversifiées : textile, matériel de pêche, accastillage, décoration marine, produits alimentaires régionaux. Pourtant, la coopérative est toujours le fournisseur principal pour les pêcheurs professionnels.

Les coopératives sont regroupées en France et ont créé une centrale de négociation et de communication, la CECOMER. Cette plate-forme leur confère un pouvoir de négociation qui permet de bénéficier de remises importantes sur les achats (grosses quantités pour les professionnels notamment) et ainsi de pratiquer des prix attractifs par rapport à la concurrence. De plus, une obligation de marge de seulement 20% sur les achats des pêcheurs professionnels fait qu'il est très difficile de concurrencer les coopératives sur le marché de la pêche professionnelle (qui est soumis à une détaxe). L'obligation de marge pour les comptoirs par exemple est de l'ordre de 40%. Il s'agit d'un exemple de discrimination par les prix du 1<sup>er</sup> degré<sup>10</sup>. De plus, les coopératives sont habituées à pratiquer la détaxe, ce qui n'est pas le cas de la plupart des autres entreprises et ce qui ajoute donc un avantage pratique pour les pêcheurs professionnels. L'autre avantage concurrentiel est que les coopératives bénéficient d'une bonne image « historique » auprès du grand public car elles véhiculent encore l'image de la pêche professionnelle.

En 2012, pour la coopérative de Brest les achats des pêcheurs professionnels représentaient 17% du CA (principalement des ligneurs et dragueurs) alors qu'ils étaient de 33% en 2011. Au Conquet par contre, ils représentent 60% du CA (2012). Pour toute la zone Finistère Nord, le textile représente 45% du CA (Comptoir) et le matériel de pêche seulement 25%. Les professionnels représentent 32% du CA global pour le Finistère Nord. On observe donc depuis plusieurs années une diminution progressive (sur Brest en particulier) de la part des professionnels dans le chiffre d'affaire global de la coopérative. La plaisance étant en bonne santé, la part « Comptoir » tend à progressivement augmenter.

---

<sup>10</sup> Les prix sont modulés en fonction de la qualité de l'acheteur ; ici pêcheur professionnel ou grand public.

L'existence de plusieurs comptoirs sur le littoral finistérien vient du fait que dans chaque port de pêche il existait auparavant une coopérative des pêches indépendante. Aujourd'hui, les différents comptoirs peuvent proposer des gammes de produits très différentes en fonction des populations et usages locaux. Cela semble présenter un avantage par rapport à des concurrents membres de chaîne susceptibles de proposer des produits plus standardisés.

### **3.2.4. Tendances et visions de l'avenir du marché sur le pays brestois**

Au cours des enquêtes, les responsables des entreprises rencontrés ont fait part de leur vision de l'environnement concurrentiel sur le pays brestois et sur le marché de la pêche du bar en général. Voici les principaux points qui en sont ressortis :

- Essoufflement du marché de matériel de pêche au bar (leurres, cannes, moulinets) qui s'était développé ces dix dernières années en partie par un effet de « mode » véhiculé par la presse spécialisée.
- Craintes de la diminution de la ressource et des mesures de gestion trop restrictives qui affecteraient l'importance du marché du matériel de pêche
- Le marché du matériel de pêche et de la plaisance est soumis à des fluctuations (effet météo notamment, saisonnalité) qui rendent incertaines d'années en années les performances des entreprises qui préfèrent diversifier leurs activités afin de s'assurer un fond de roulement<sup>11</sup>.

Après avoir présenté en détails les résultats des trois enquêtes que nous avons menées, il s'agit de s'interroger sur la valeur et l'utilité des informations collectées. Ainsi dans la partie de discussion des résultats qui va suivre, nous allons d'abord évoquer les difficultés et contraintes liées au travail d'enquête que nous avons mené et leurs implications sur la valeur des résultats présentés. Ensuite, nous tenterons de mettre en perspective les résultats des enquêtes sur les dépenses des pêcheurs de bar et enfin, nous évoquerons les limites plus générales de l'étude liées à l'approche choisie et à la méthodologie adoptée.

## **3.3. Discussion et limites de l'exercice**

### **3.3.1. Difficultés rencontrées lors des enquêtes**

La principale difficulté qu'a impliquée la méthodologie que nous avons adoptée est la diversité des populations enquêtées. Le temps imparti à la conduite d'enquête pour chaque population étudiée était donc relativement limité et les approches choisies ont forcément eu des implications sur les résultats obtenus.

Ainsi, pour les pêcheurs récréatifs, l'approche par les associations locales de plaisanciers exclut une partie de la population de pêcheurs de bar (pêcheurs exclusivement du bord notamment). Pour les pêcheurs professionnels, la période des enquêtes coïncidait avec la période de pêche au bar et la météo a été clémente assez tard. Cela a causé une indisponibilité d'une bonne partie des pêcheurs pour répondre à l'enquête. L'échantillon enquêté est donc assez restreint bien qu'ayant permis une certaine représentativité de la

---

<sup>11</sup>Le fond de roulement correspond à l'ensemble des ressources financières qu'une entreprise doit mettre en œuvre pour couvrir le besoin financier résultant des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements (dépenses et recettes d'exploitation nécessaires à la production) et aux encaissements (commercialisation des biens et services) liés à son activité.

diversité de métiers pratiqués pour la pêche du bar dans la région (ligneurs et palangriers pratiquant également la drague l'hiver).

En outre, la déclaration des dépenses est soumise à certains biais qui limitent la pertinence de ces déclarations. La variabilité de certaines dépenses ou leur ancienneté introduisent systématiquement un biais de mémoire non négligeable. D'autre part, l'analyse à posteriori permettrait de critiquer et d'améliorer les questionnaires utilisés. En effet, nous avons reçu quelques retours lors des enquêtes mettant en évidence d'éventuelles lacunes dans les questionnaires proposés ; par exemple le manque de rubrique concernant la pêche du bar en kayak qui se développe dans la région ou l'absence de certaines dépenses jugées non négligeables par les enquêtés (coûts d'hivernage du bateau, coûts liés à la remorque de mise à l'eau...).

Enfin, les enquêtes auprès des entreprises de fourniture de biens et services aux pêcheurs ont permis de collecter des informations importantes sur la structuration du réseau d'entreprise de matériel de pêche et leurs comportements sur la zone d'étude mais il n'a pas été possible de quantifier l'impact économique de ce réseau sur le territoire. En effet, les données économiques des entreprises étaient le plus souvent considérées comme confidentielles.

### 3.3.2. Discussion des résultats de l'estimation des dépenses des pêcheurs de bar

Les échantillons enquêtés sont restreints pour les deux populations de pêcheurs et la représentativité des individus enquêtés peut être discutable. Néanmoins, il est intéressant, sous réserve de représentativité des échantillons, de comparer les dépenses annuelles faites par les pêcheurs de bar récréatifs et les professionnels (pour certains postes de dépenses), d'abord à un niveau individuel puis en extrapolant ces résultats aux populations totales sur la zone d'étude.

Pour les pêcheurs récréatifs, on prend donc la population de pêcheurs embarqués (estimée à 5 980 sur la zone d'étude) puisqu'on a vu que l'échantillon enquêté était plus susceptible d'être représentatif de la population de pêcheurs de bar embarquée que de la population totale de pêcheurs de bar.

Pour les pêcheurs de bar professionnels, pour extrapoler les résultats, nous avons pris successivement l'estimation basse de la population (les 17 identifiés) et l'estimation haute donnée par les données des flottilles par quartier maritime qui est de 86 navires (voir 2.2.1.). On obtient ainsi les résultats suivants :

Tableau n°10 : Comparaison des dépenses annuelles des pêcheurs de bar (en €)

Dépenses annuelles moyennes	Matériel de pêche	Matériel électronique embarqué	Coque	Moteur	Total
<b>Professionnel</b>	3 875	1 934,21	5 263,4	5 680,56	16 753,17
<b>Plaisancier<sup>12</sup></b>	298,06	193,41	60,61	208,63	760,71

<sup>12</sup> A noter que nous avons, pour cette partie, inclus dans le matériel de pêche des pêcheurs plaisanciers les dépenses en cannes à pêche et moulinets ainsi qu'en appâts. En effet, les pêcheurs professionnels rencontrés qui pêchent à l'appât vivant (lançon par exemple) le capturent eux-mêmes. Leurs dépenses pour se procurer l'appât sont donc incluses dans leurs dépenses en matériel de pêche.

On observe que logiquement, les pêcheurs professionnels ont des dépenses annuelles nettement supérieures à celles des plaisanciers pour tous les postes concernés.

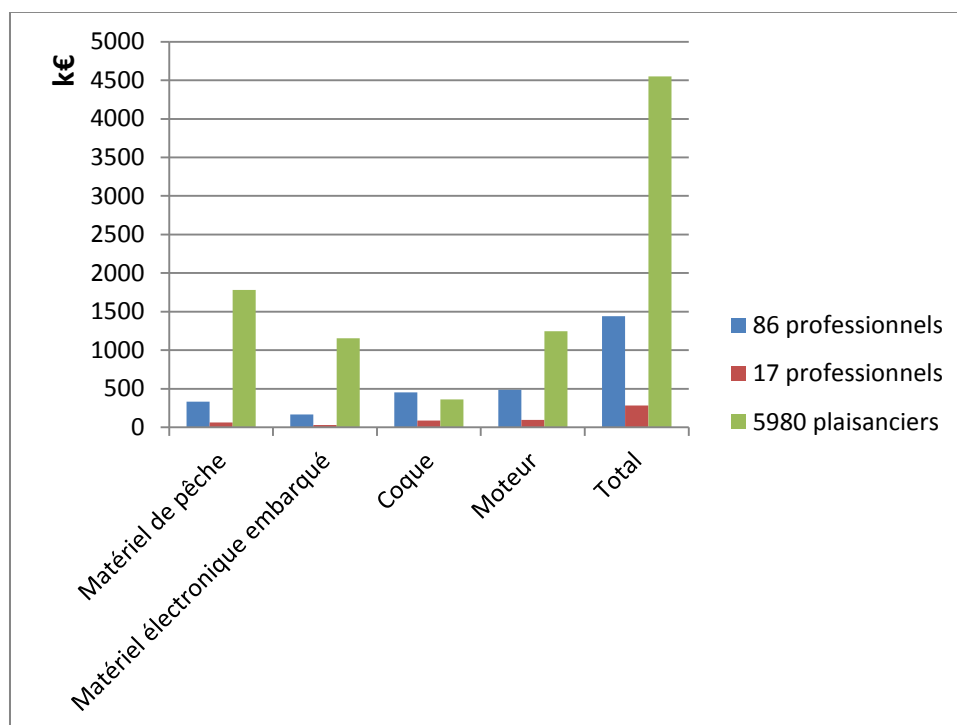
Cependant, lorsqu'on extrapole ces résultats aux populations totales sur la zone d'étude, on obtient les résultats suivants :

Tableau n°11 : *Extrapolation des dépenses à la population totale de pêcheurs de bar sur la zone d'étude (en €)*

Dépenses annuelles moyennes	Matériel de pêche	Matériel électronique embarqué	Coque	Moteur	Total
<b>86 professionnels</b>	333 250	166 342	452 652	488 528	1 440 773
<b>17 professionnels</b>	65 875	32 882	89 478	96 570	284 804
<b>5980 plaisanciers</b>	1 782 399	1 156 592	362 448	1 247 607	4 549 046

Graphiquement, on visualise mieux les écarts entre les chiffres obtenus :

Figure n°12 : *Extrapolation des dépenses à la population totale de pêcheurs de bar sur la zone d'étude*



On voit clairement que, quel que soit le chiffre pris pour la population de pêcheurs professionnels de bar (estimation basse et haute), leurs dépenses totales annuelles sont largement inférieures à celles cumulées des pêcheurs récréatifs de bar. Une exception cependant : avec l'estimation haute du nombre de professionnels, leurs dépenses totales

annuelles liées à la réparation et à l'entretien de la coque du navire (environ 450k€) sont sensiblement supérieures à celles des plaisanciers (environ 360k€). Néanmoins, il convient d'être prudent avec ce dernier chiffre ; l'estimation moyenne annuelle par pêcheur embarqué donne en effet une somme d'environ 60€ pour ce poste (voir tableau n°10), ce qui paraît relativement bas bien qu'on puisse admettre qu'une bonne partie de ces réparations peuvent se réaliser soi-même.

On peut alors dire de façon générale que, sur le Pays de Brest, pour les quatre postes de dépenses concernés (matériel de pêche, matériel électronique embarqué, entretien et réparation de la coque et du moteur), les dépenses des pêcheurs de bar plaisanciers sont au moins trois fois plus importantes que celles des pêcheurs de bar professionnels<sup>13</sup>.

### 3.3.3. Limites de la méthodologie

Outre les limites liées aux contraintes relatives au travail d'enquête qui affectent les résultats et leur analyse, d'autres remarques plus générales sur la méthodologie peuvent être faites. Une des limites de notre sujet est l'approche par espèce. En effet, le focus sur une seule espèce est utile pour comparer les dépenses des pêcheurs professionnels et récréatifs puisqu'il permet, pour le bar en l'occurrence, de comparer deux populations qui prélèvent des quantités comparables sur la ressource. En revanche, le problème qui se pose est de savoir si les dépenses réalisées pour l'activité de pêche au bar le sont uniquement pour cibler cette espèce. Bien que les questions dans les questionnaires aient été posées dans ce sens, certaines dépenses paraissent difficilement attribuables uniquement à la recherche du bar du fait du caractère opportuniste de la pêche récréative et à sa qualité d'activité de loisir.

En outre, lors de l'étude de la filière pêche en amont sur une zone d'étude restreinte, il devient limitant de se focaliser sur une espèce en particulier. Ainsi, nous avons recensés plusieurs distributeurs de matériel de pêche pour la pêche du bar mais un seul concepteur, un grossiste et pas de fabricant. Cela donne alors une image partielle de la filière pêche « amont » sur la zone d'étude (principalement de la distribution) alors qu'il y existe des fabricants de matériel de pêche (casiers et de filets par exemple) mais qui ne correspondent pas aux métiers étudiés.

---

<sup>13</sup> A noter qu'en prenant des dépenses moyennes annuelles en carburant de 15 000€ pour les professionnels et 490€ pour les récréatifs, et en extrapolant aux populations concernées, on arrive aux mêmes conclusions.

## Conclusion

Comme nous l'avons expliqué en introduction, les réalités économiques et environnementales font que la filière pêche subit aujourd'hui des mutations profondes qui affectent son équilibre économique. Il est nécessaire pour les gestionnaires de comprendre quelles sont ces évolutions et quels enjeux elles mettent en œuvre.

Ainsi, le programme de recherche GIFS, dans lequel s'inscrit ce travail, a pour objectif de mieux comprendre l'importance socio-économique de la pêche sur les côtes de la Manche en Europe. Dans ce cadre, nous avons cherché à étudier les relations entre les exploitants d'une même ressource, le bar, et les acteurs de l'amont de la filière, les fournisseurs de biens et services aux pêcheurs. Nous avons ainsi tenté de mettre en évidence les enjeux et les comportements des différents acteurs économiques (pêcheurs professionnels, récréatifs et entreprises) en prenant une zone d'étude pertinente, le Pays de Brest.

Nous avons ainsi pu, d'une part, estimer les différentes dépenses faites dans le cadre de la pêche du bar par les pêcheurs récréatifs (embarqués) et les pêcheurs professionnels et d'autre part, identifier leur type d'approvisionnement pour les différents biens et services liés à leur activité.

Il apparaît qu'en extrapolant les résultats, les dépenses cumulées des pêcheurs récréatifs de bar embarqués sont assez largement supérieures à celles des pêcheurs professionnels de bar sur la zone d'étude. Dans la région brestoise, bien que l'on trouve en effet un nombre relativement important de pêcheurs récréatifs en mer et une flottille artisanale de pêche professionnelle du bar relativement restreinte, l'impact économique généré par ces dépenses semble être en grande partie attribuable aux pêcheurs récréatifs. Néanmoins, les nombreux biais et limites de notre méthodologie incitent à interpréter avec prudence ces résultats quantitatifs. Ces résultats mériteraient sûrement une consolidation en élargissant les échantillons et une mise en perspective en les comparant avec d'autres cas d'étude. La comparaison avec un cas d'étude sur les côtes anglaises est d'ailleurs prévue pour la suite du projet en utilisant la même méthodologie.

Enfin, si les pêcheurs professionnels se fournissent encore majoritairement à la coopérative (en matériel de pêche notamment), les pêcheurs récréatifs se fournissent principalement dans une dizaine d'établissements (distributeurs) de vente de matériel de pêche répartis sur toute la zone d'étude. Nous avons vu en revanche que les autres maillons de la filière du matériel de pêche au bar (conception, fabrication, assemblage, centrale d'achat) étaient peu présents sur la zone. Les enquêtes auprès des entreprises auront permis de mettre en évidence diverses stratégies commerciales leur procurant à chacune un avantage concurrentiel dans la région. La tendance majoritaire est tout de même la diversification des types de produits proposés, à l'image de l'activité « Comptoir de la mer » des coopératives, afin de trouver une stabilité financière en touchant un public plus large.

On peut finalement conclure qu'il existe bien des interactions économiques en amont de la filière bar, et notamment une certaine complémentarité économique entre les pêcheurs professionnels et récréatifs (points de vente différents mais fournisseurs communs). On peut également se demander si la pêche récréative du bar, par la demande qu'elle représente sur le marché ne permet pas de maintenir une certaine offre, une certaine diversité d'acteurs économiques dont bénéficient les pêcheurs professionnels.

## Bibliographie

- Biseau, A., A. Drogou, P. Berthou, H. De Pontual, et J. Habasque. «Synthèse des informations disponibles sur le Bar : flottilles, captures, marché. Réflexions autour de mesures de gestion.» Ifremer, 2011, 148p.
- Boncoeur, J. *Activités halieutiques et activités récréatives dans le cadre d'un espace à protéger: le cas du Parc National Marin d'Iroise*. Amure Publications, 2002, pp 157-171.
- Boncoeur, J. «Chapitre 2 (le mécanisme de la surexploitation halieutique) et chapitre 3 (la régulation de l'accès).» Dans *Exploitation et surexploitation des ressources marines vivantes*, de L. Laubier, édité par Lavoisier, pp 15-70. Académie des sciences RST n°17, 2003.
- BVA/Ifremer. «Enquête relative à la pêche de loisir (récréative et sportive) en mer en métropole et dans les DOM - Synthèse des résultats finaux.» 2009, 13p.
- Charles, Erwan. «Economie de la valorisation - Revenus du producteur et stratégies d'exploitation - Le cas de la pêche artisanale.» Thèse de doctorat, 2001, pp 85-87.
- Drew Associates. «Research into the economic contribution of sea angling.» Final Report to the Department for the Environment, Food and Rural Affairs, 2004, 71p.
- Drouot, B. «Effet d'une mesure de gestion sur les résultats économiques des exploitants d'une ressource naturelle, le cas de la pêcherie de bar commun en France.» Thèse de doctorat, Agrocampus Ouest, 2010, 199p.
- Dunn, M. R. and Potten S.D. *National survey of bass angling*. A report to the Ministry of Agriculture Fish and Food, University of Portsmouth, 1994, 45p.
- Engelhard G., Vignot C., Leblond E., Lesueur M., Guitton J. «Fiche bar.» *Portail CHARM III - Interreg IV - Atlas des pêcheries de Manche*. 2 02 2010. <http://charm-project.org/fr/outils/atlas-des-pecheries/atlas-des-pecheries-outils> (accès le mars 6, 2013).
- FAO. 2011. <http://www.institut-ocean.org/rubriques.php?lang=fr&categ=1265713930&sscategorie=1324551762&article=1351003577> (accès le Juin 2013).
- FAO. «La situation mondiale des pêches et de l'aquaculture.» Rome, 2012, 241p.
- France Agrimer. «Bilan annuel de production pêche et aquaculture.» 2008. [http://www.franceagrimer.fr/content/download/3235/17763/file/2008\\_bilan%20production.pdf](http://www.franceagrimer.fr/content/download/3235/17763/file/2008_bilan%20production.pdf) (accès le Février 18, 2013).
- France Agrimer. «Consommation des produits de la pêche et de l'aquaculture - Données statistiques 2009.» 2009, 66-67.
- France Agrimer. «La commercialisation et la consommation des produits aquacoles - Focus sur le bar et la dorade royale.» 2011, 7.

- Fritsch, M. «Traits biologiques et exploitation du bar commun *Dicentrarchus labrax* (L.) dans les pêcheries françaises de la Manche et du golfe de Gascogne.» Brest: IUEM, 2005.
- Goarant, C. «Analyse de la formation du prix du bar en France Métropolitaine.» Rapport universitaire Master ingénierie économique (Université Rennes 1), Ifremer, 2006, 55p.
- Ifremer. «Le bar commun (*Dicentrarchus Labrax*).» 2011.  
<http://wwz.ifremer.fr/peche/content/download/38102/521017/file/BarBio.pdf> (accès le février 14, 2013).
- Ifremer. «Projet CHARM 3 : une approche intégrée pour la gestion des ressources marine en Manche (dossier de presse).» 2009.
- Kalaydjian, R. *Overview of significant economic activities in the English Channel and Southern North Sea region*. Ifremer, 2012, 48p.
- Le Gallic, B. «"Quel avenir pour les activités coopératives dans le secteur de la pêche en France?".» Dans *La gouvernance des entreprises coopératives*, de J. MUNOZ, M.D. RUBIO, & Y. REGNARD, pp 19-34. Rennes: PUR, 2006.
- Leblond, E. «Synthèse des navires de pêche dans les quartier maritimes de Brest et Camaret.» SIH - Réseau d'observation des ressources halieutiques et des usages, Ifremer, 2012, 8p.
- Leonardi, S., E. Begot, C. Le Grand, et M. Laurens, , F. Daurès, P. Berthou, F. Alban, K. Frangoudes, E. Leblond, S. Demaneche M. Pitel-Roudaut. *Etude sur l'état des lieux de la pêche professionnelle dans le parc naturel marin d'Iroise*. Ifremer, 2010, 101p.
- Levrel, H. «Étude de la pêche récréative de bar (*Dicentrarchus labrax*) sur les façades Manche, mer du Nord et Atlantique.» Ifremer, 2010. 4p.
- Pickett, G. D. "Assessment of the UK bass fishery using a log-book-based catch recording system." Lowestoft, 1990. 33p.
- PNMI. *Site web du Parc Marin d'Iroise*. 2010. <http://www.parc-marin-iroise.fr/Peche-Economie> (accès le Mars 15, 2013).
- Seafish. "Responsible Sourcing Guide Sea Bass - Version 3." 2011, 6p.
- Talidec, C. «Scénarios d'aménagement des activités de pêche dans la bande côtière bretonne.» Etude économique et juridique - Rapport 2003, 2004, 53p.
- Vidie, A., L. Mesnildrey, M. Lesueur, et S. Gouin. *Analyse de l'approvisionnement et des relations entre acheteurs et vendeurs au sein de la filière pêche en Bretagne*. Les publications du Pôle halieutique AGROCAMPUS OUEST n°7, 2012, 50p.



## Annexes

### Annexe n°1 : Questionnaire en ligne pour les pêcheurs récréatifs de bar

...

#### Enquête: dépenses et fournisseurs des pêcheurs récréatifs de bar

Mai 2013 – Université de Bretagne Occidentale (Brest) – UMR AMURE

L'objectif de ce questionnaire est d'estimer les dépenses faites par les pêcheurs récréatifs de bar du Finistère Nord ainsi que d'identifier leurs fournisseurs. Ces résultats serviront à comparer les dépenses réalisées par les différents pêcheurs de bar (professionnels et récréatifs) pour évaluer leurs retombées économiques respectives sur l'économie locale.

Cette étude s'inscrit dans le cadre du programme européen de coopération transfrontalière INTERREG IVa : GIFS (Geography of Inshore Fisheries and Sustainability). Cette enquête est totalement anonyme. Merci de n'y répondre qu'une seule fois.

*\*Obligatoire*

#### Le pêcheur de bar et son activité

Quel est votre année de naissance ? \*

Quelle est votre catégorie socio-professionnelle? \*

- Agriculteur
- Artisan/commerçant/chef d'entreprise
- Cadres et professions intellectuelles supérieures
- Professions intermédiaires
- Employé
- Ouvrier
- Retraité
- Demandeur d'emploi
- Autre :

Dans quelle commune habitez-vous? \*

Indiquer le code postal

Quel(s) type(s) de pêche pratiquez-vous pour cibler le bar? \*

- Embarqué
- Du bord
- Sous-marin du bord
- Sous-marin embarqué

Depuis combien de temps pratiquez-vous la pêche du bar?

Quel(s) engin(s) utilisez-vous pour cibler le bar? \*

- Canne à pêche
- Ligne à main
- Palangre
- Filet
- Arbalète
- Autre :

Sur quelle période de l'année pêchez-vous le bar? \*

Cocher le(s) mois où vous réalisez au moins une sortie de pêche au bar

- Janvier
- Février
- Mars
- Avril
- Mai
- Juin
- Juillet
- Août
- Septembre
- Octobre
- Novembre
- Décembre

A combien estimez-vous vos captures moyennes de bar par sortie?

En kg

A combien estimez-vous vos captures moyennes de bar par sortie en nombre d'individus?

A combien estimez-vous votre nombre de sorties de pêche au bar par an?

A combien estimez-vous la durée moyenne d'une sortie de pêche au bar?

En nombre d'heures

Quelles autres espèces ciblez-vous?

- Lieu Jaune
- Dorade
- Mulet
- Vieille
- Autre :

A combien estimez-vous la part du bar dans le volume total annuel de vos captures?

En % de vos prises totales (gardées et relâchées)

Avez-vous besoin de vous déplacer pour vous rendre sur vos lieux de pêche?  
(Hors déplacement en bateau)

- Oui
- Non

Si oui, quelle distance moyenne devez-vous parcourir par sortie de pêche au bar?

## Matériel et dépenses

Dans le cadre de votre pratique de la pêche du bar, à combien estimez-vous vos dépenses moyennes annuelles pour les articles suivants en €? (précisez 0 si pas de dépense)

Appâts

Fil, hameçons, plombs, leurres, etc

Canne(s)/Moulinet(s)

Equipement sous-marin

Vêtements spécialement achetés pour la pratique de la pêche (cirés, bottes, etc...)

## Type d'avitaillement

Dans le cadre de votre pratique de la pêche du bar, où vous fournissez-vous pour les articles suivants?

Veillez renseigner uniquement votre type d'approvisionnement principal

	Grandes et moyennes surfaces	Magasins généralistes d'articles de sport et loisir	Magasins spécialistes pêche	Internet	Autre
Appâts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fil, hameçons, plombs, leurres, etc	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Canne(s)/Moulinet(s)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Equipement sous-marin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vêtements (cirés, bottes, etc...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quels sont les principaux établissements où vous vous fournissez ces biens? \*  
Merci d'indiquer les noms de ces magasins et leur localisation



## Pêcheurs de bar embarqués

Les parties suivantes ne sont à remplir que par les pêcheurs de bar qui possèdent leur propre embarcation. Si vous pêchez le bar uniquement du bord ou en chasse sous-marine à partir du rivage, merci de soumettre directement vos réponses en cliquant sur le bouton "envoyer" en bas de cette page.

Possédez-vous votre propre navire?

- Oui
- Non

Quelle est sa taille (en mètres)?

Vous l'avez acheté...

- Neuf?
- D'occasion?

En quelle année l'avez-vous acquis?

Quel a été le prix d'achat du navire (en €)?

Votre navire est-il...

- Au mouillage dans un port?
- A quai?
- Rentré après chaque sortie?
- Autre :

## Dépenses annuelles liées au navire

Dans le cadre de votre pratique de la pêche du bar, à combien estimez-vous vos dépenses moyennes annuelles suivantes (en €)?

Place de port, mouillage

Carburant \_\_\_\_\_

Huiles et lubrifiants \_\_\_\_\_

### Matériel et entretien du navire

Dans le cadre de votre pratique de la pêche du bar, à combien estimez-vous vos dépenses totales en € depuis l'acquisition de votre navire? (précisez 0 si pas de dépense)

Entretien et réparation coque \_\_\_\_\_

Entretien et réparation moteur \_\_\_\_\_

Matériel électronique embarqué (GPS, sondeur...)

\_\_\_\_\_

Accastillage divers \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Quels sont les principaux établissements où vous vous fournissez ces biens et services?  
Merci d'indiquer les noms de ces magasins et leur localisation

Commentaires et remarques:

**Envoyer**

N'envoyez jamais de mots de passe via l'outil Formulaires Google.

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Fourni par



[Signaler un cas d'utilisation abusive](#) - [Conditions d'utilisation](#) - [Clauses additionnelles](#)

**Avril 2013 – Université de Bretagne Occidentale (Brest) – UMR AMURE**

**Cette enquête porte sur l'analyse des retombées économiques induites par l'activité de pêche professionnelle du bar. Elle s'inscrit dans le projet GIFS (*Geography of Inshore Fisheries and Sustainability*). Ce projet a été sélectionné dans le cadre du programme européen de coopération transfrontalière INTERREG IVa, cofinancé par le Fond Européen de Développement Régional (FEDER).**

**1) Le pêcheur**

Quel est votre âge ?

Quel métier pratiquez-vous ? Ligneur exclusif  Palangrier exclusif  Ligneur-palangrier   
Fileyeur-métiers de l'hameçon  Caseyeur-métiers de l'hameçon  Chalutier polyvalent   
Dragueur polyvalent  Autre :

Quel est le port d'exploitation de votre navire ?

Combien de marins employez-vous ?

**2) L'activité de pêche au bar**

Quel(s) engin(s) utilisez-vous pour cibler le bar ? Ligne à main  Palangre  Filet  Chalut   
Autre :

Quelle est la durée moyenne d'une marée de pêche au bar ?

Quelle est la part moyenne du bar dans le total de vos prises (3 dernières années)?

Quelle est la part moyenne du bar dans votre chiffre d'affaire annuel (3 dernières années)?

Sur quelle période de l'année pêchez-vous le bar ?

A combien estimez-vous votre nombre de sorties de pêche au bar par an ? La durée moyenne d'une sortie ?

**3) Matériel et dépenses**

**Détails des dépenses et fournisseurs :**

**Matériel de pêche**

Articles	Dépenses annuelles (en €)	Entreprise(s)/Etablissement(s)
Appâts		

Hameçons, plombs, leurres, etc..		
Canne(s)/Moulinet(s)		
Engins dormants : casiers, filets, palangres...		
Fil et cordages		
Autres		

**Le navire**

Quelle est la taille de votre navire?	La puissance du moteur?
Année d'acquisition :	Prix :

Détails des dépenses liées au navire:

Type de dépense	Dépenses moyennes annuelles ou depuis l'acquisition du navire (en €)	Fournisseur(s)
Entretien et réparation coque		
Entretien et réparation moteur		
Matériel électronique embarqué (GPS, sondeur...)		
Place de port, mouillage		
Accastillage divers		
Carburant		
Huiles et lubrifiants		
Autre :		

**Autres dépenses (par an)**

Type de dépense	Dépenses moyennes annuelles (en €)	Fournisseur(s)
Vêtements spécialement achetés pour l'activité (cirés, bottes...)		
Vivres		
Assurance(s)		
Autre :		

**Comment sélectionnez-vous vos fournisseurs ?**

**Critères : prix/qualité des produits, proximité géographique...**

**Remarques, commentaires :**

**Juin 2013 – Université de Bretagne Occidentale (Brest) – UMR AMURE**

**Cette enquête porte sur l'analyse des stratégies des fournisseurs de biens et services aux pêcheurs de bar. Elle s'inscrit dans le projet GIFS (*Geography of Inshore Fisheries and Sustainability*). Ce projet a été sélectionné dans le cadre du programme européen de coopération transfrontalière INTERREG IVa, cofinancé par le Fond Européen de Développement Régional (FEDER).**

Nom de l'entreprise :

Localisation :

Activité principale :

Nombre d'employés :

**1) Historique de l'entreprise et de la clientèle :**

Depuis quand l'entreprise est-elle installée ?

Quels biens et services vendez-vous ?

Quelle est votre clientèle actuelle : différents segments ?

Quelles tendances avez-vous pu observer sur l'évolution de la clientèle ?

Ratio *pêcheurs professionnels/pêcheurs de loisir/autres* dans la clientèle ?

**2) Approvisionnement**

Quels sont vos fournisseurs pour le matériel de pêche, accastillage... ? Leur localisation ?

- Hameçons :
- Leurres :
- Plombs :
- Fil :
- Cannes/moulinets :
- Accastillage/équipement bateau :
- Matériel électronique :
- Habillement/pêche :



- Autre :

Comment avez-vous sélectionné vos fournisseurs ? Qualité/Prix/proximité géographique

### **3) Stratégie d'entreprise**

*En reprenant les 5 composantes essentielles du « marketing mix »*

#### **Produits**

- Quelle est la part des différents types d'article dans le CA (articles de pêche notamment) ?
- Pour le matériel de pêche, vous viser plutôt à diversifier/spécifier votre offre ?

#### **Prix**

Quel est votre positionnement pour les prix des articles de pêche par rapport à la concurrence ?

#### **Promotion**

Stratégie de communication : image locale ? Ciblage des segments de la clientèle ?

Stratégie spécifique pour les pêcheurs de bar ?

#### **Distribution**

Choix de la localisation ? Choix du réseau d'implantation ?

#### **Clientèle**

- Part des différents segments de la clientèle dans le CA et notamment pêcheurs pros/récréatifs?
- Positionnement prix/qualité ?
- Selon vous quels sont vos avantages concurrentiels sur le pays brestois ?

### Questions générales :

- Comment voyez-vous le développement des activités de pêche dans la région et son impact sur votre activité ?
- Comment voyez-vous l'évolution du marché, de l'environnement concurrentiel dans la région compte tenu de l'évolution des usages (pêche pro et récréative)?

### Annexe n°4 : Tableau d'occurrence de citations des entreprises dans les enquêtes auprès de pêcheurs récréatifs :

Entreprise	Occurrence Matériel pêche	Occurrence Equipement bateau	Occurrence totale
Décathlon	8	0	8
Alré Pêche	5	0	5
Imer Plougonvelin	5	0	5
Mécamer	1	3	4
Comptoir de la mer	2	2	4
Floridane	2	1	3
Pavillon Noir	1	2	3
Kiriel	2	0	2
Sport et Nature Crozon	2	0	2
Navi loisir	1	1	2
Sites internet	1	1	2
Navi Ouest	0	2	2
Scubaland	1	0	1
Loisir 3000	1	0	1
Ardent pêche Pontivy	1	0	1
Rolland	0	1	1
MBS Morgat	0	1	1
Uship Morgat	0	1	1
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>15</b>	<b>48</b>





	Diplôme : Ingénieur agronome  Spécialité : Halieutique  Spécialisation : Gestion des Pêches et des Ecosystèmes Côtiers et Continentaux	
Auteur : Lucas Herry  Date de naissance : 05/06/1989		<b>Organisme d'accueil:</b> Université de Bretagne Occidentale UMR – AMURE
Nb pages : 36	Annexes : 4	<b>Adresse:</b> 12 rue de Kergoat, Bât.B CS.93837 29238 Brest Cedex3
Année de soutenance : 2013		<b>Maître de stage:</b> Bertrand Le Gallic
<b>Titre français :</b> Les stratégies des fournisseurs de biens et services aux pêcheurs (Le cas de la pêche du bar sur le pays de Brest)		
<b>Titre anglais :</b> Fishermen suppliers strategies (the case of seabass fishing in the Brest region)		
<b>Résumé :</b> Les ressources halieutiques sont exploitées par différents usagers. Les réalités économiques et environnementales font que la filière pêche subit aujourd'hui des mutations profondes qui affectent son équilibre économique. Il est nécessaire pour les gestionnaires de comprendre quelles sont ces évolutions et quels enjeux elles mettent en œuvre. Dans ce cadre du programme GIFS, nous avons cherché à étudier les relations entre les exploitants d'une même ressource, le bar, et les acteurs de l'amont de la filière, les fournisseurs de biens et services aux pêcheurs. Nous avons ainsi tenté de mettre en évidence les enjeux et les comportements des différents acteurs économiques (pêcheurs professionnels, récréatifs et entreprises) en prenant une zone d'étude pertinente, le Pays de Brest. En l'absence de données préexistantes sur le sujet, nous avons mené plusieurs enquêtes auprès de ces différentes populations afin de répondre à notre problématique. Nous avons ainsi pu, d'une part, estimer les différentes dépenses faites dans le cadre de la pêche du bar par les pêcheurs récréatifs (embarqués) et les pêcheurs professionnels pour quantifier leurs impacts économiques locaux respectifs et d'autre part, identifier leur type d'approvisionnement pour les différents biens et services liés à leur activité. Enfin, nous avons mis en évidence les caractéristiques et les stratégies des différentes entreprises concernées et présentes la zone d'étude.		
<b>Abstract :</b> Marine resources are exploited by various users. The economic and environmental realities make that the fishing industry undergoes deep transformations nowadays which affect its economical sustainability. It is necessary for the administrators to understand these evolutions and the stakes they implement. Within the GIFS program, we tried to study the links between various users of one single marine resource, the seabass, and the stakeholders of the upstream of the sector, the goods and services fishermen suppliers. Thus, we tried to highlight the various economic agents (fishermen, sea anglers and suppliers) stakes and behaviors by taking a relevant case study, the Brest region. Without any pre-existent data on the subject, we led several surveys on these various populations to answer our problem. Finally, we have been able, on one hand, to assess the various expenditure related to seabass targeting spent by the (on-boat) recreational fishermen and the professional ones to quantify their respective local economic impacts and on the other hand, to identify their type of suppliers for the various goods and services related to their activity. Finally, we highlighted the characteristics and the strategies of the various suppliers present in the region.		
<b>Mots-clés :</b> pêche du bar, pêche récréative, impact économique, filière pêche <b>Keywords :</b> seabass fishing, recreational fishing, economic impact, fishing sector		