



## Improving revenues through diversification of fisheries activities

Jean-Pierre Boude, Marie Lesueur, Laura-Mars Henichart, Carole Ropars-Collet, Fabien Roussel, Thomas Serazin, Violaine Merrien, Timothée Besse, Bertrand Le Gallic

### ► To cite this version:

Jean-Pierre Boude, Marie Lesueur, Laura-Mars Henichart, Carole Ropars-Collet, Fabien Roussel, et al.. Improving revenues through diversification of fisheries activities. EAFE Workshop: Optimising Value Chains in Fisheries, European Association of Fisheries Economists (EAFE). FRA., Jun 2010, Helsinki, Finland. 31 p. hal-02821191

HAL Id: hal-02821191

<https://hal.inrae.fr/hal-02821191>

Submitted on 6 Jun 2020

**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.

# Improving revenues through diversification of fisheries activities

Jean Pierre Boude, Marie Lesueur, Laura-Mars Hénichart, Carole Ropars, Fabien Roussel, Thomas Sérazin, Violaine Merrien, Timothée Besse

(Fiseries and Aquatic Sciences Center - AGROCAMPUS OUEST),  
Bertrand Le Gallic  
(UMR AMURE)

<http://www.agrocampus-ouest.fr/halieutique/cet.php>



# General presentation

- 
- 1 • Decreasing benefits and revenues
  - 2 • Transposing multifunctionality in agricultural sector to the fishery sector
  - 3 • On going researches and first results

# Decreasing benefits and revenues

1-1

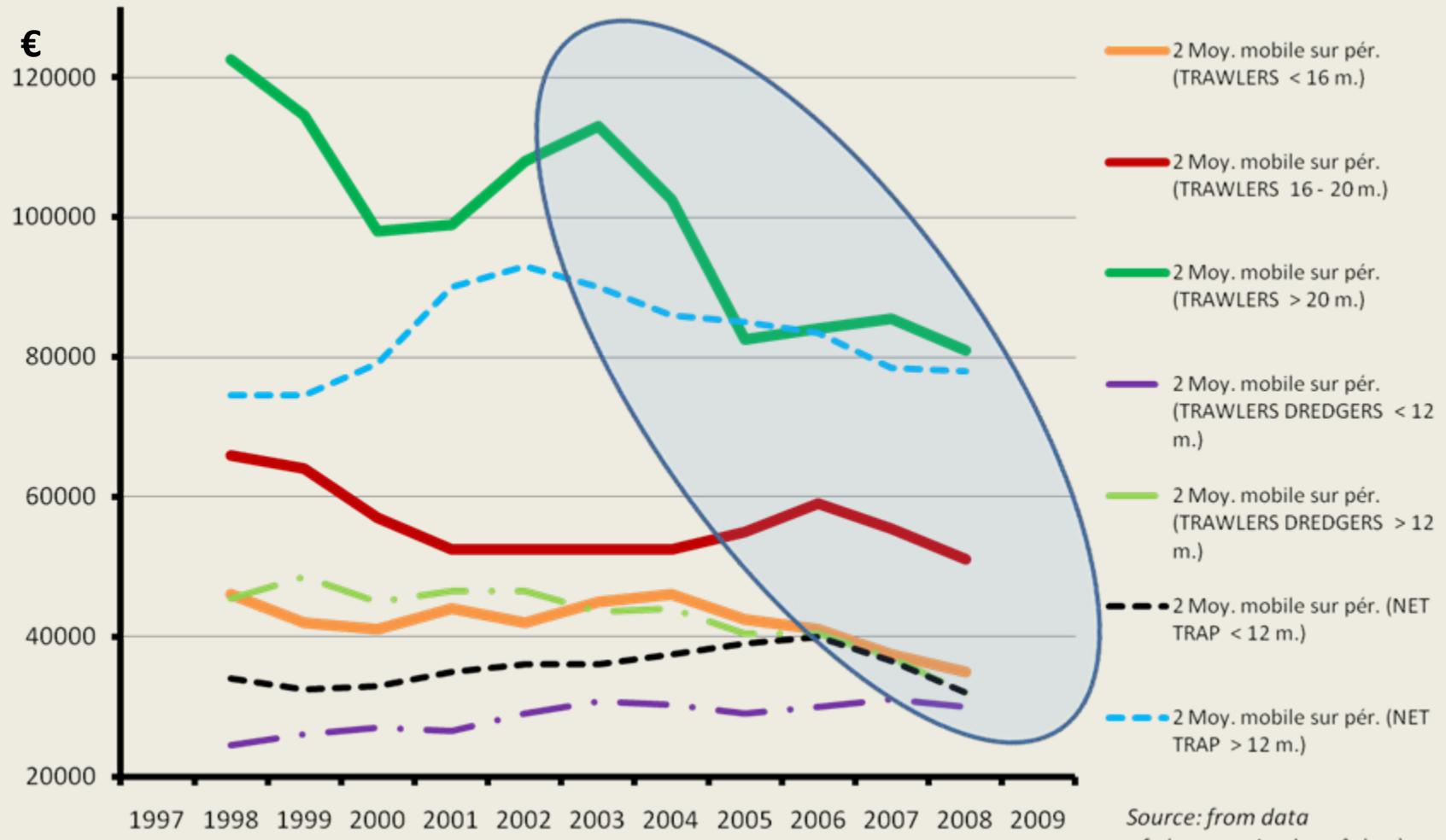
- FACTS

1-2

- SOME RESPONSES

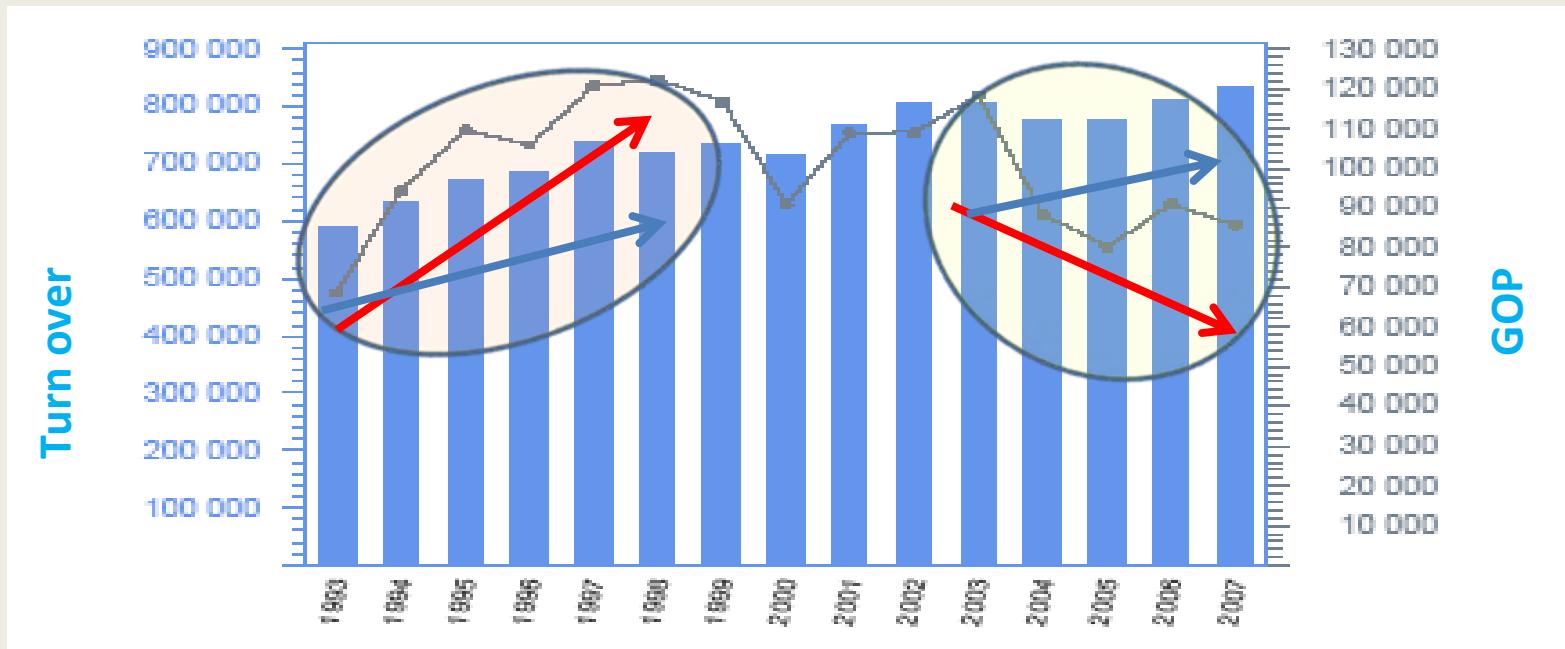
# The trend in Gross Operating Profits

(Average for different categories of fishing ships in Brittany- France in constant €)



Source: from data  
of observatoire des pêches)

# Gross operating profits and turn over (trawlers 20 – 25 m.)



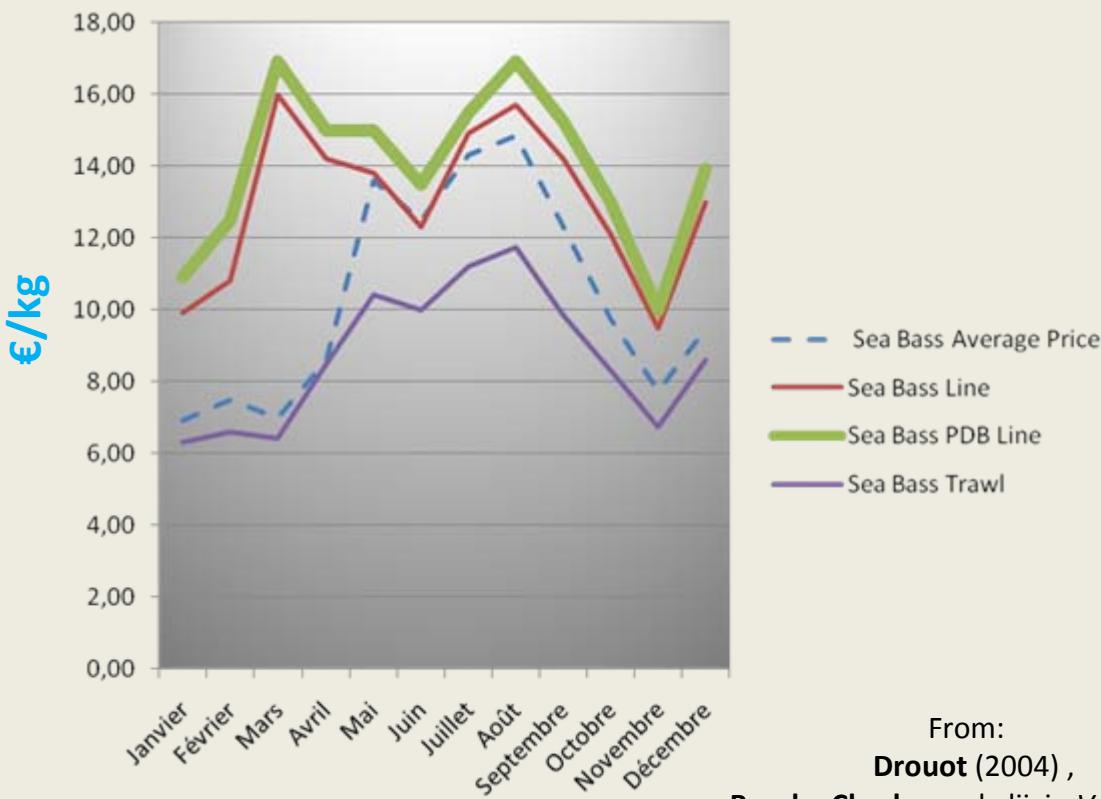
**How to improve the situation if the costs cannot be decreased?**

Increase the turn over with marketing policies

Increase the turn over with others activities linked with fisheries activities

MULTIFUNCTIONALITY IN FIHERIES ACTIVITIES

# Increasing revenues with specific sale and collective brand



Annual additional benefits (€) (4500 kg with tag)	
Line	458
Net	6,750
Trawl	16,208
Aquaculture	23,408



# Increasing revenues with ecolabeling and specific market

## Nephrops from Loch Torridon creels (MSC)

- Flow seawater through catch hopper - Nephrops kept wet and cool...
- Hand grade- Place each nephrop in its own segment 'tube'
- Full chain traceability - Documenting treatment ship to shop
- Specific export market in Spain (Barcelona)
- €/kg increased by 4
- Boat earns MORE - Concentrates on **QUALITY** not Quantity

## Spanish Wholesale purchase rate

LIVE PRAWN C R E E L 4 KILO BOXES quality A		€K CIF
GIANT SUPERIOR	0-6 PIECES KILO	54.00
EXTRA SUPERIOR	6-8 PIECES KILO	42.00
SUPERIOR	9-12 PIECES KILO	33.50
ORDINARY	13-21 PIECES KILO	27.50
PRODUCTION	21-35 PIECES KILO	16.00
PRICES OF LIVE PRAWN CIF		
LIVE PRAWN T R A W L . 4 K BOXES		
0-4	XXL	50.00
5-8	XL	35.00
9-12	L	29.20
13-20	M	
21-30	S	C.I.F.
PRAWN FRESH 3 KILO BOXES WHY TAKE LESS.?		SPAIN.
CIGALA FRESCA fixed price 0-6		29.00
PRAWN FRESH	6-10	18.50
PRAWN FRESH	11-15...	14.35
PRAWN FRESH	16-20	12.50
PRAWN FRESH	21-30	9.95
PRAWN FRESH	31-40	7.00
PRAWN FRESH	41-50	5.50
PRAWN FRESH	51-60..	5.00

From: Derek Forrester in *TTQ Leonardo da Vinci*

# Increasing revenues with direct selling on the harbour and on a local open market

	Harbour (€/Kg)					Open market (€/Kg)				
	Touristic harbour (Veule les roses)		Boulogne/Mer On the quay fishing			Rennes				
	Red Mullet	Turbot	Lobster	Whiting	Sole	Sea bass	Sole	Bream	Mackerel	
<b>Auction price <sup>(1)</sup></b>	6,34	9,95	28,00	6,00	14,00	11,03	11,90	1,70	1,11	
<b>Price on market</b>	6,00	15,00	25,00	3,50	16,00	18,00	24,00	9,85	7,80	
<b>Price difference <sup>(2)</sup></b>	-0,34	+6,05	-3,00	-2,50	+2,00	+6,97	+12,10	+8,15	+6,69	

(1) Average price for the preceding day  
 (2) without the working time and depreciation or lease

**This is just an illustration,  
not a demonstration**

# Increasing revenues with other activities

## WASTE COLLECT AT SEA

- 100€/T Max 5%/Turn over
- **In fact** (€/year/ship):
- < 15m: 300€, 15 – 20 m: 450€, > 20m: 600€

## PARTICIPATION TO SCIENTIFIC STUDIES

- Depending of contract and task
- **Exemple** for participation of two ships (< 20 m) to a scientific study:
- 2120€/year, 5760€/year (200€/h, 5h/day)

## OTHER...

# Transposing multifunctionality in agricultural sector to the fishery sector

2-1

- Multifunctionality in the agricultural sector

2-2

- Multifunctionality in the fishery sector

2-3

- What is diversification?

# What is multifunctionality in the agricultural sector?

Idea that agriculture has many functions in addition to producing food and fibre, e.g. environmental protection, landscape preservation, rural employment, etc.

*(Doha World Trade Organisation Ministerial: Glossary of Terms)*

# What are these functions?

## Economic functions

- Foodstuffs quality
- Services linked with the agricultural activity (processing, direct selling...)
- Other services (agrotourism, renewable energies...)

## Social functions

- Contribution to rural viability
- Contribution to employment
- Conservation of the cultural patrimony
- Animal welfare...

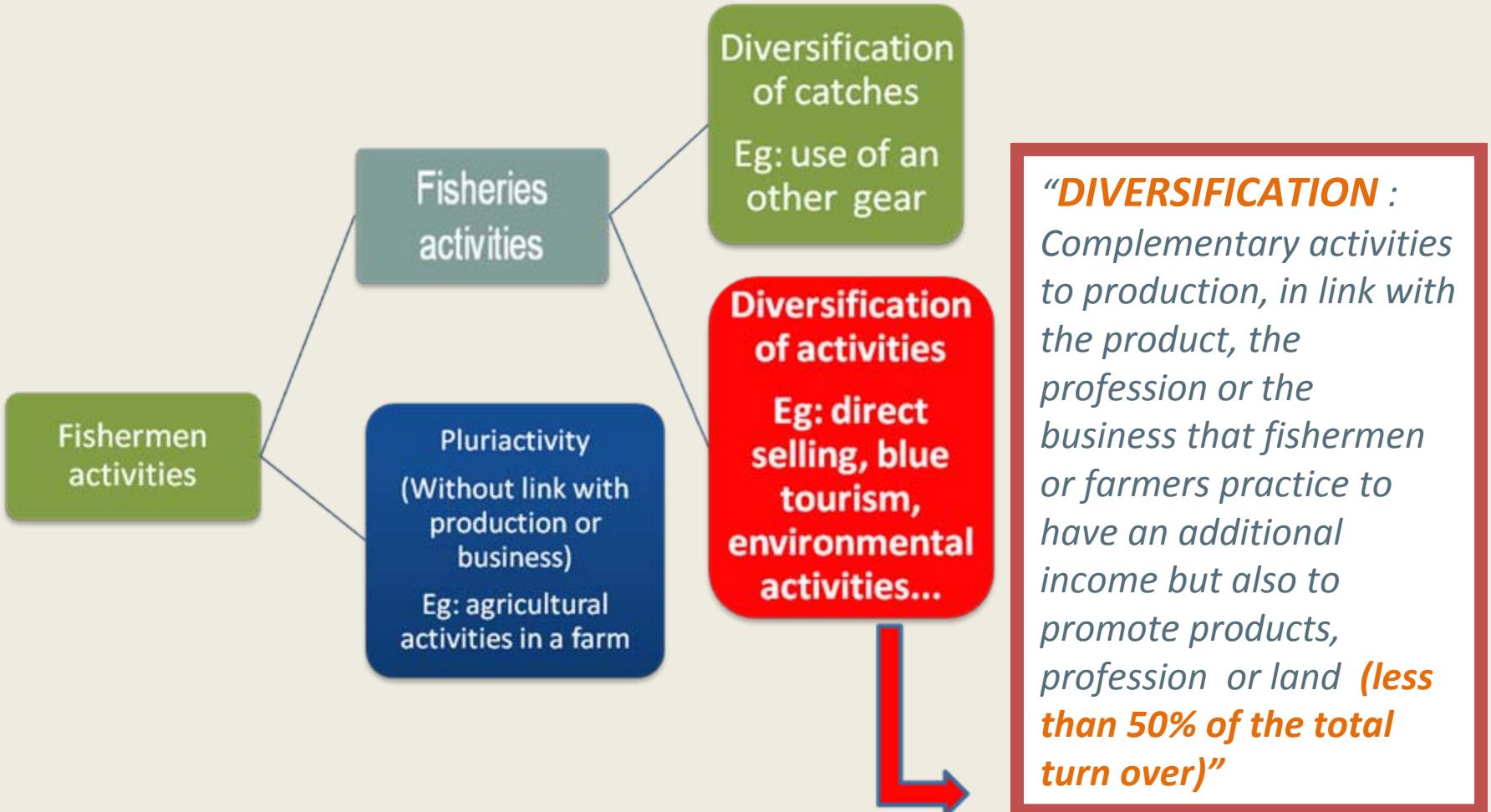
## Environmental functions

- Landscape conservation and management
- Water management
- Biodiversity management ...

# Transposing agricultural measures to the fishing sector

Existing agricultural measures	Possibilities for fisheries measures
Agro-environmental measures	Improvement in fishing methods
Conservation and protection of the rural patromny	Conservation and protection of the maritime patrimony
Territories and rural spacies equilibrium	Territories and maritime spacies equilibrium
Creation of quality marks	Creation of quality marks or ecolabels
Rural tourism	Blue tourism
Direct selling	Direct selling
...	...

# What is diversification?



# On going reaseaches and first results

- 3-1     • On going researches
- 3-2     • Results on the acceptability of diversification activities by fishermen
- 3-3     • Focus on the direct selling survey

# On going researches

		<b>Objectives</b>
<b>Diversification of business activities of fishing and shellfish farming in Brittany</b>	Funding: Région Bretagne 	Identify and analyze the practices of diversification of fishing activities
<b>Diversification of fishing activities in the Channel</b>	INTERREG IVA – CHARM III 	Analyze the possibilities for developing these activities and determine the blocking factors (social, economic, legal... boundaries)  With specific focus on direct selling

# Partners



Pôle halieutique

Fisheries and Aquatic Sciences Center



Marie Lesueur, Jean-Pierre Boude and Laura-Mars Henichart



Tim Accot



David Whithmarsh, Richard Morgan



# Région Bretagne

## ACCEPTABILITY OF DIVERSIFICATION

# Diversification activities in the fishery sector

## Tourism and maritime cult activities

Tourists shipping, Ship visit

Tasting, Catering

Accomodation

Education

Participation to maritime feast or festival

## Seafoods valorization activities

Joining labels or collectives brands

Direct selling to consumers (harbour, local open markets)

Processing and packaging

Coproduts selling

## Sea environment activities

Waste collection at sea

Watch over sea environment activities

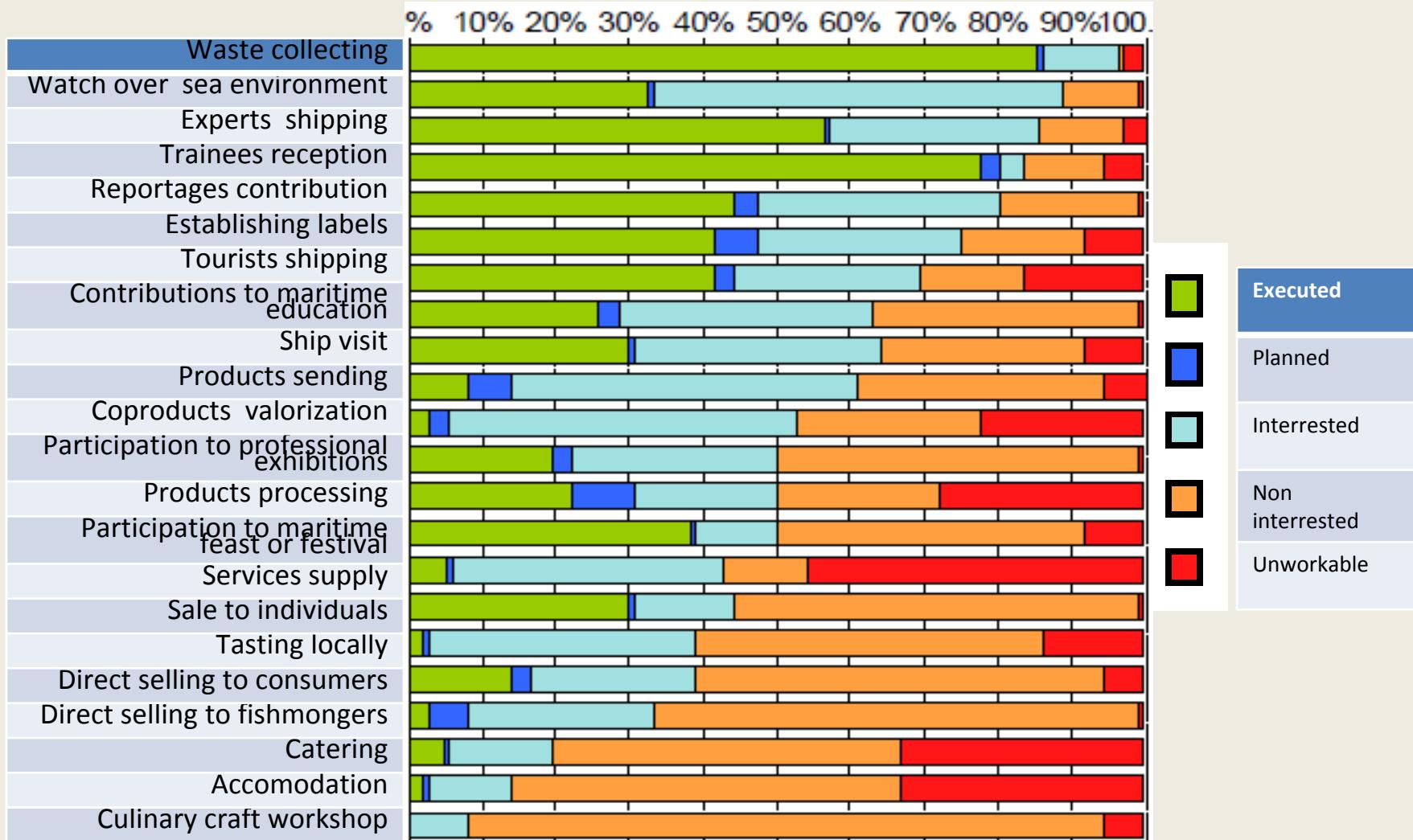
Experts shipping

## Services supply

Ship rental

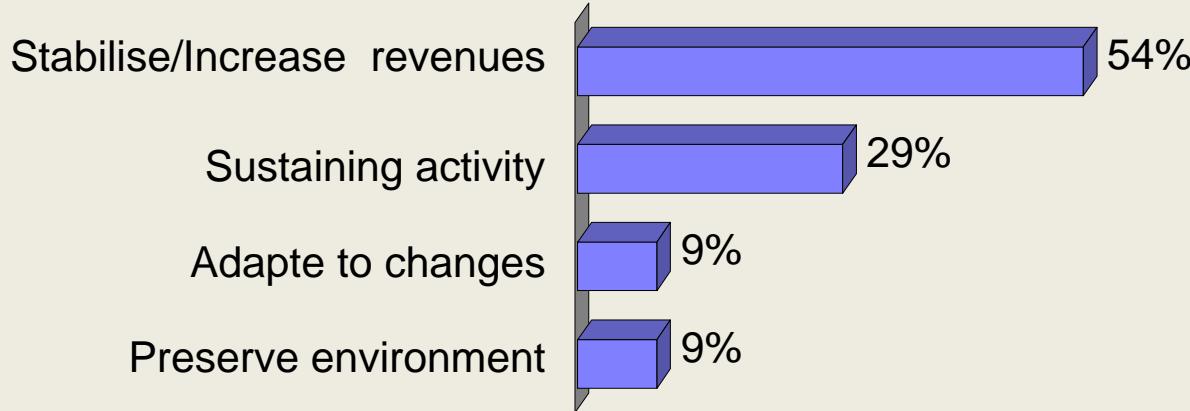


# Diversification activities of fishermen



# Objectives of diversification

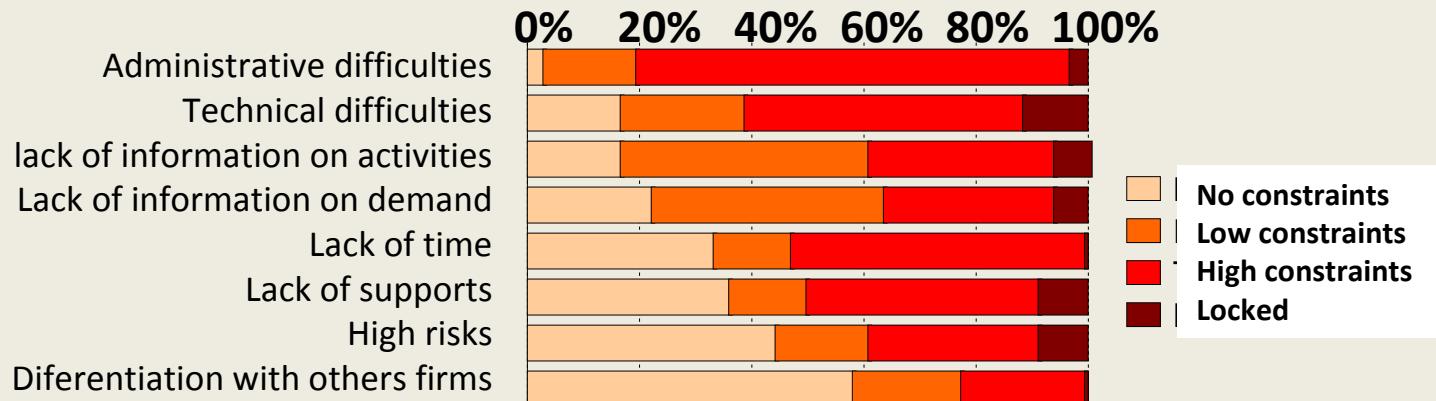
**What is your essential objective?**



**Diversification projects are motivated by the search for stability or increased revenues**



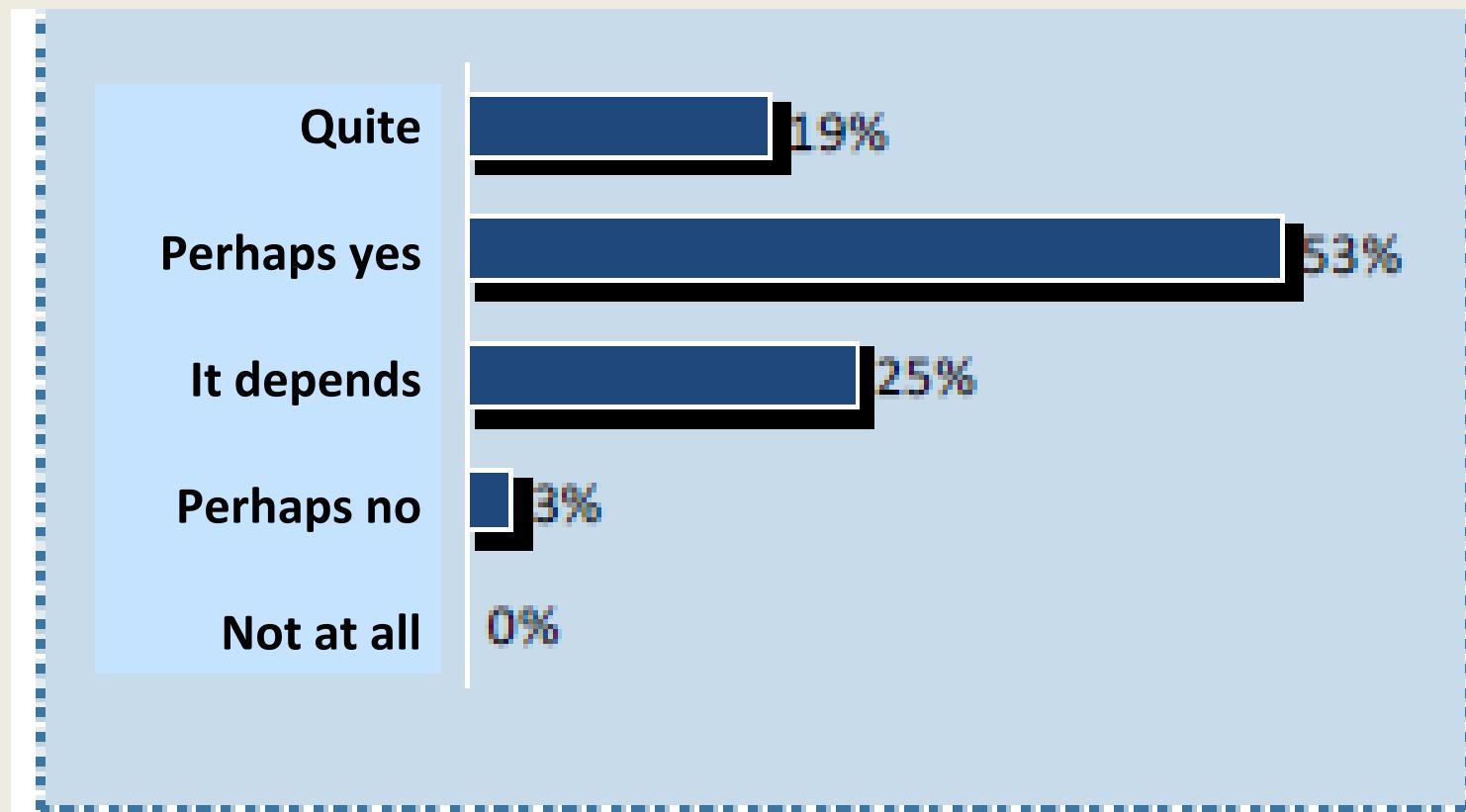
# Constraints for the fishing sector



<b>External brakes for firms</b>	Rules, No demand, Not integrated in laocal practices.
<b>Internal brakes for firms</b>	Organization (lack of time, staff, financial).
<b>Brakes in bound with individual actors</b>	Individualism of fishermen, Low environnemental sensibility.

# Opportunities for diversification into the future

Do you think that companies in the fishery sector will diversify?



# Diversification strategy



« active » APPROACH

INDIVIDUAL

Dynamic approach  
internal  
and  
global organisation

*Direct selling*

COLLECTIVE

Dynamic  
common will of  
many  
stakeholders

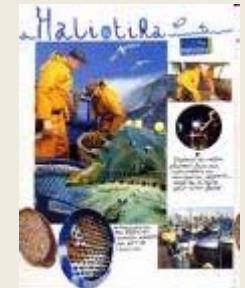
*Ligneurs de la Pointe de  
Bretagne*



« passive » APPROACH



Benefit of an  
approach  
organized  
by an  
external structure  
*Tourism shipping*



# Edition of a guide

The cover features a large stylized letter 'G' containing the word 'GUIDE'. Below it, the title 'Diversification des activités de pêche et de conchyliculture en Bretagne' is written in a serif font. At the bottom left is the logo 'Agro CAMPUS OUEST' with a fish icon.

**Activité dans le prolongement de l'acte de production - Valorisation des produits de la mer**

**Vente sur le port**

**Description**

Vente des produits sur le port de débarquement  
Les pêcheurs proposent la vente des produits de la pêche aux consommateurs débarquant sur le quai

**Pratique**

La vente directe au consommateur sur le port nécessite :

- une autorisation de l'autorité portuaire
- la mise en place d'un stand
- le bon de la pêche

Les produits vendus doivent : commercialisés, ne doivent pas porter une étiquette portant un nom commercial ou une marque.

Commercialisation des produits :  
Pêcheur hygiène 2004, de responsabilité de l'appeléant de l'INCCP ministère de la CH. Le producteur vendant en tant que producteur et sous son nom (Introduction II), la valorisation des informations sur les prix et la commercialisation avec l'étiquetage produit de la mer).

Ces des coquillages : les 3 types de coquillages

**Structures de référence**

- Autorité portuaire (Port Capitainer, Commune, CC)
- Délégation de la mer et du littoral
- Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) et les Douanes

**Techs réglementaires de référence**

- Arrêté du 10 décembre 2000 relatif aux règles générales appliquées aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en commerce.
- Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juillet 2000 relatif à l'agrement d'établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.

**Informations pratiques**

Retrouvez ces toutes réglementations sur le site Internet Capitaine [capitaine.fr](http://www.capitaine.fr)

**Documentation**

- Guide bonnes pratiques halieutique Poissonner Détailleur. Ofmer 2004.
- Site de référence "Pêche hygiène et Hygiénisation" disponible sur [halo.observatoire-halocampus.fr/techniques-de-preservation-et-de-conservation/](http://halo.observatoire-halocampus.fr/techniques-de-preservation-et-de-conservation/)
- Atlas du classement des zones conchylicoles disponible sur [halo.observatoire-halocampus.fr/techniques-de-preservation-et-de-conservation/](http://halo.observatoire-halocampus.fr/techniques-de-preservation-et-de-conservation/)
- INCCP en 12 parties - Principes et pratiques. Collection A-Réfex 2003. 54p.

**Initiatives existantes en Bretagne**

Les initiatives sont surtout individuelles.

**Activités associées ou complémentaires**

Cette activité peut être complétée par exemple à la boulangerie & charcuterie ou à la vente sur les marchés.

**Conditions favorables**

Certaines ports ont été aménagés pour ce type de vente (port de la disposition, réfrigérateur pour le

**Facteurs défavorables**

Toute autorité de vente peut être soumise au Contrôle Public Maritime qui sera autorisée à une autorisation de

**Dispositif de vente sur le port** (Cet article est à lire dans le document intitulé "Cours de droit maritime")

**Avantages**

Le risque de vente de ce type de vente est plus facile pour les marins utilisateurs revenant régulièrement à terre et débarquant de petites quantités.

La diversité des espèces capturées ou transformées par les pêcheurs offre un large éventail pour un sans commercialiser, éviter le contact avec les clients.

Ce type de démarche permet de répondre à des besoins de plus en plus importants de certains consommateurs qui se sont tournés vers la recherche de produits locaux, de fraîcheur, de qualité des transports, etc. Les clients peuvent également faire un achat sur le produit qu'ils achètent.

**Contraintes**

Le pêcheur n'est autorisé à vendre que les produits de sa propre pêche (il n'a pas déclaré une autre entreprise).

Le vente doit être réalisée par le pêcheur, par son employé (statut d'agent) ou par un tiers (statut d'intermédiaire) qui a obtenu une autorisation pour ce statut approuvée.

Les marins pratiquant la vente directe doivent justifier d'un agrément spécifique dans le cas de la vente de coquillages.

Le vente directe commercialise également un autre type de travail important, non rémunéré.

Les quantités maximales autorisées à la vente directe sont de 100 kg de produits par débarquement et par navire (porte conteneur) et il n'y a pas déclaré une autre entreprise).

Assurer la transformation du produit n'est possible (sauf manipulations réalisées à bord du navire, salaison, salage, déshydratation, préparation, réfrigération, conditionnement) et l'entrepôt de vente n'est pas déclaré.

L'application de la réglementation concernant la vente directe n'est

On line :

<http://www.agrocampus-ouest.fr/halieutique/cet.php>



European Regional Development Fund  
The European Union, investing in your future



Fonds européen de développement régional  
L'union Européenne investit dans votre avenir

Interreg IVa  
**CHARM 3**

# FOCUS ON DIRECT SELLING SURVEY



# Survey methodology

**TWO QUESTIONNAIRES**

Questionnaire for fishermen

Questionnaire for other stakeholders

# Objectives of questionnaires

- 1- What proportion of fishermen are engaged in this approach and what is their degree of involvement in these activities?
- 2- What is the point of view of fishermen / stakeholders on the development of these activities?
- 3- What is the will of future involvement of fishermen in such activities?
- 4- What are the social, economic and administrative factors that can affect the development of diversification strategies?

# Questionnaire on selling methods

## Methods to sell the catches

- Fish auction
- Directly to wholesale
- Directly to a retail dealer
- Directly to consumers...

## Participation in marketing initiative

- Labelling
- Tagging
- Traceability...

## Cause of adoption or non adoption of these marketing initiatives

- Profitability
- Opportunities
- Time of work
- Information...

# Questionnaire on selling methods

Methods	<ul style="list-style-type: none"><li>• On the harbour</li><li>• On a local open market</li><li>• On the Web</li><li>• In advance (eg: CSA Community supported Agriculture, AMAP)...</li></ul>
Reasons to choose direct selling	<ul style="list-style-type: none"><li>• to increase profit</li><li>• selling tradition</li><li>• difficulty to access to “classic” markets</li><li>• to develop links with consumers</li><li>• to reduce competition...</li></ul>
Considerations	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prices</li><li>• benefits</li></ul>
Additional and compulsory investment	<ul style="list-style-type: none"><li>• description</li><li>• evaluation</li></ul>
additional time for direct selling	<ul style="list-style-type: none"><li>• Person in charge</li><li>• Additional time</li></ul>

# CONCLUSION

## Diversification in the current context

### “Socio-economic” diversification in fishing activities

