



Guide de diversification des activités de pêche et de conchyliculture en Bretagne

Marie Lesueur, Laura-Mars Henichart, Thimothée Besse, Jean-Pierre Boude, Gervais Folliard, Violaine Merrien, Carole Ropars-Collet

► To cite this version:

Marie Lesueur, Laura-Mars Henichart, Thimothée Besse, Jean-Pierre Boude, Gervais Folliard, et al.. Guide de diversification des activités de pêche et de conchyliculture en Bretagne. [Rapport Technique] 2010. hal-02823609

HAL Id: hal-02823609

<https://hal.inrae.fr/hal-02823609v1>

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.



Diversification des activités de pêche et de conchyliculture



TOURISME

VALORISATION

ENVIRONNEMENT

en Bretagne

Ce guide a été rédigé par le Pôle Halieutique – AGROCAMPUS OUEST avec le soutien de la Région Bretagne et avec la participation des Comités locaux des pêches et des élevages marins d'Audierne, du Guilvinec, de Saint-Brieuc, du Comité régional des pêches et des élevages marins de Bretagne et des Comités régionaux de la conchyliculture de Bretagne Sud et de Bretagne Nord.

La citation de ce document se fait comme suit:

Lesueur M., Hénichart L.M., Besse T., Boude J.P., Folliard G., Merrien V. & Ropars C. 2010. Guide - Diversification des activités de pêche et de conchyliculture en Bretagne, Cellule Étude et Transfert du Pôle halieutique, AGROCAMPUS OUEST, 104 p.

Contacts:

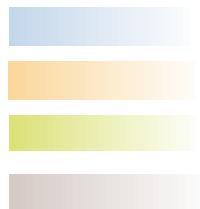
marie.lesueur@agrocampus-ouest.fr
laura.henichart@agrocampus-ouest.fr

© AGROCAMPUS OUEST 2010

© Photos AGROCAMPUS OUEST



Guide de diversification des activités de pêche et de conchyliculture



En Bretagne

2010



REDACTEUR DU PRESENT GUIDE DE LA DIVERSIFICATION

Coordinatrices

Marie Lesueur, Cellule Études et Transfert, Pôle Halieutique, AGROCAMPUS OUEST

Laura-Mars Hénichart, Cellule Études et Transfert, Pôle Halieutique, AGROCAMPUS OUEST

Co-auteurs

Timothée Besse, Pôle Halieutique, AGROCAMPUS OUEST

Jean-Pierre Boude, Pôle Halieutique, AGROCAMPUS OUEST

Gervais Folliard, Pôle Halieutique, AGROCAMPUS OUEST, Beg Meil

Violaine Merrien, Pôle Halieutique, AGROCAMPUS OUEST

Carole Ropars, Pôle Halieutique, AGROCAMPUS OUEST

Les rédacteurs remercient...

La Région Bretagne

Le Comité régional des pêche maritimes et des élevages marins de Bretagne

Les Comités locaux des pêches et des élevages marins de Paimpol,

d'Audierne, du Guilvinec et de Saint-Brieuc

Les Comités régionaux de la conchyliculture de Bretagne Sud et de Bretagne Nord

La Direction départementale de la cohésion sociale et de la protection

de la population - Secteur produit de la pêche – Ille et Vilaine

La Direction interrégionale de la mer Nord Atlantique Manche Ouest

Le Fonds d'assurance formation pêche et culture marine

La Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture

La Fédération des comités des pêches maritimes du Finistère

La CCI de Quimper

Haliotika

Pesca Cornouaille

... pour leur participation à la relecture du guide.



Diversification des activités de pêche ou de conchyliculture



Préface

Innovation ? Echo à des usages traditionnels ? Si la diversification renvoie aujourd’hui à des activités relativement nouvelles telles que l’embarquement de passagers, la valorisation de produits dans le cadre de démarches qualité, la dégustation ou l’hébergement touristique, la diversification est aussi une pratique ancienne en lien direct avec la polyvalence des flottilles et la saisonnalité des activités, qu’il s’agisse de vente directe ou de transformation des produits par les familles à terre. Nul doute, la diversification des activités, par sa manière de relier ceux qui sont en mer et ceux qui vivent à terre, fait partie à part entière de notre patrimoine maritime régional.

Si les possibilités de se diversifier sont nombreuses, elles ne sont pas nécessairement bien connues. Quelles sont les autorisations nécessaires ? Combien cela coûte-t-il de développer telle ou telle activité ? A qui dois-je m’adresser ? Qui peut accompagner mon projet ? Toutes ces questions se posent aux professionnels qui s’engagent dans la diversification, parfois contraints par un contexte difficile, parfois séduits par des opportunités dans la perspective d’améliorer leurs revenus. En période de crise comme celle que connaît actuellement la conchyliculture, la diversification peut constituer temporairement un revenu complémentaire qui ne doit pas être négligé.

Mais pour faire les bons choix, concrétiser ses projets, innover en termes d’activités, seul un guide pratique comme celui-ci permet de se poser les bonnes questions et de savoir où chercher les bonnes réponses. Simple et pratique, l’ouvrage trouvera sa place à bord comme à terre.

Suite à l'introduction dans le FEP (Fonds Européen pour la Pêche) d'une mesure relative à la diversification des activités, la Région Bretagne a encouragé et financé plusieurs projets sur la diversification, notamment ceux de l'Aglia sur le « pescatourisme ». Ce guide constitue l'aboutissement d'une réflexion menée depuis plusieurs années maintenant par Agrocampus Ouest sur la thématique et nous espérons qu'il saura vous apporter des réponses aux questions que vous vous posez.

De telles démarches s'inscrivent dans la perspective d'un développement durable de notre littoral. La diversification pose non seulement la question de la rentabilité et de la compétitivité des entreprises mais aussi celle de l'innovation économique. Dès lors, la diversification peut devenir un véritable vecteur pour notre économie littorale.

Isabelle Thomas
Vice-Présidente du Conseil Régional de Bretagne
Chargée de la Mer et de la protection du Littoral

Introduction générale

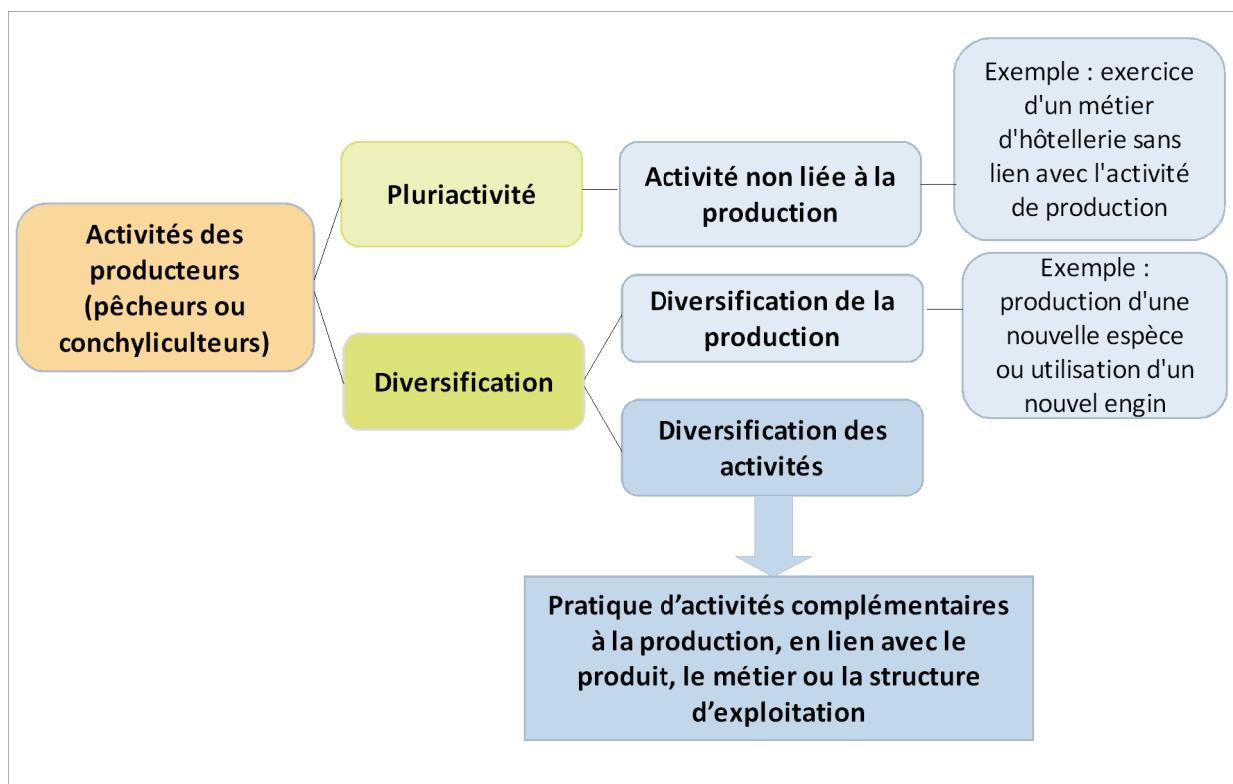
Pour une bonne lecture du guide, il est important de définir le terme "diversification des activités" tel qu'il est utilisé dans ce document.

I. Qu'est ce que la diversification des activités ?

Au-delà de son activité de production, chaque producteur peut mettre en place différents types d'activités.

- Lorsque l'activité n'a pas de lien direct avec son activité de production, le producteur mène deux (ou plusieurs) activités, il est donc pluriactif.

- Lorsque l'activité complémentaire est en lien avec l'activité de production (pêche ou élevage), nous parlerons de diversification. La diversification peut concerter la production (diversification des techniques de production) ou les activités dans le prolongement de la production.



Ce guide s'intéresse à la seule définition des activités de diversification telle qu'elle apparaît dans le schéma ci-dessus.

II. Diversification et contexte général

Dans le contexte actuel caractérisé notamment par :

- ✓ la diminution de certaines ressources,
- ✓ une surmortalité dans les exploitations ostréicoles,
- ✓ un environnement économique en crise,
- ✓ des changements importants de la biodiversité marine en lien avec le réchauffement climatique,
- ✓ des évolutions rapides des attentes des consommateurs,
- ✓ des évolutions rapides de la réglementation, etc.,

les activités de pêche et de cultures marines sont confrontées à des défis considérables. Leur chiffre d'affaires est soit en baisse, soit réalisé dans des conditions de plus en plus difficiles. La pérennité de certaines entreprises est menacée.

L'augmentation de l'effort de pêche n'est plus à l'ordre du jour et ne permet plus de maintenir les résultats économiques à un niveau suffisant. D'autre part, en conchyliculture, une amélioration des pratiques va s'imposer. Dans le futur, les politiques maritimes européennes et nationales auront pour objectif de diminuer la pression sur le milieu marin et d'aménager les concurrences entre les différents usages des mers et des océans (pêche, cultures marines, tourisme, loisirs, transport, réserves naturelles, préservation des zones côtières, énergies marines, extraction de matières premières, usages militaires, etc.), ce qui rendra encore plus complexe la gestion de l'exploitation des ressources vivantes marines.

Pour faire face à ces défis les entreprises de pêche et de conchyliculture devront être extrêmement réactives : innovation et adaptabilité sont sans doute les maîtres mots qui permettront de trouver des solutions. Pour cela, encore faut-il qu'elles possèdent les assises économiques et financières leur autorisant ces évolutions. Elles devront non seulement maintenir leurs positions mais aussi trouver les moyens de les garantir face aux nombreux risques existants (fluctuation et volatilité des prix, incertitudes sur les ressources, évolution des comportements des consommateurs, aléas environnementaux, etc.). À l'image de certaines évolutions des politiques agricoles s'appuyant sur la multifonctionnalité de l'agriculture, la pêche et la conchyliculture peuvent développer des activités basées sur la diversification.

L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) donne la définition suivante : "La multifonctionnalité correspond à l'idée que l'agriculture, outre la production d'aliments et de fibres, fournit toute une série de produits autres que les produits de base, tels que les aménités rurales et environnementales ou la sécurité des approvisionnements, et contribue à la pérennité des zones rurales". En termes simples, la multifonctionnalité de l'agriculture traduit le fait que, par-delà la production de biens agricoles et agro-alimentaires, l'activité agricole remplit d'autres fonctions : économique, sociale, environnementale. Une telle approche est facilement transposable à l'exploitation des ressources vivantes marines.

Un des moyens de rendre opérationnelle cette approche est de mettre en œuvre dans l'entreprise des activités de diversification.

La diversification peut être définie comme la pratique d'activités complémentaires à la production, en lien avec le produit, le métier ou la structure d'exploitation. Les pêcheurs ou les conchyliculteurs peuvent pratiquer ces activités pour apporter un revenu complémentaire à l'activité de capture ou de production mais aussi pour valoriser le produit, le terroir ou le métier.

La diversification des activités permet donc d'effectuer des activités ou des services en complément de l'activité de pêche ou de conchyliculture. À titre d'exemple, on peut citer les activités suivantes : tourisme bleu, activité en lien avec la préservation du milieu, vente directe, valorisation des produits par la mise en place de marques ou de labels, culture maritime, activités de formation, dégustation des produits au chantier, accueil de touristes, mise en place d'une marque privée ou collective, prestations de services vers d'autres entreprises ou pour les collectivités, etc.

III. Diversification et Fonds Européen pour la Pêche

La Politique Commune des Pêches (PCP) reconnaît l'intérêt de la diversification et soutient sa mise en œuvre dans l'axe 1 du Fonds Européen pour la Pêche (FEP) intitulé "Adaptation de la flotte". Le règlement (CE) n° 1198/2006 du Conseil du 27 juillet 2006 relatif au FEP prévoit la possibilité d'aider financièrement les pêcheurs pour des actions de diversification des activités.

Dans les textes français, le terme de diversification dans les entreprises de pêche est reconnu selon le critère suivant : "La diversification d'activité autre que la pêche est limitée au développement de nouvelles activités qui représentent moins de 50% du chiffre d'affaires de l'entreprise de pêche".

Cela concerne toutes les activités en lien avec la production excluant la diversification de la production qui concerne les engins utilisés et les espèces ciblées.

Le FEP crée donc un espace pour des activités rémunératrices, mais non exclusivement consacrées à la production halieutique au sens strict.

Dans l'axe 4 du règlement relatif au FEP, une nouvelle approche est intégrée dans la PCP : le développement durable des zones de pêche, favorisant la structuration de groupes réunissant les professionnels des secteurs de la pêche et de l'aquaculture autour de projets de territoire. Cet axe prioritaire associe les pêcheurs et les conchyliculteurs dans le développement durable des zones côtières, affirmant ainsi leur poids sur l'évolution des territoires terre - mer.

Concernant la diversification des activités, les mesures éligibles dans cet axe 4 sont :

- ✓ "la diversification des activités par la promotion d'emplois multiples pour les pêcheurs, en créant des emplois complémentaires en dehors du secteur de la pêche";
- ✓ "la valorisation des produits de la pêche et de l'aquaculture";
- ✓ "le soutien aux petites infrastructures liées à la pêche et au tourisme, ainsi qu'aux services qui bénéficient aux petites communautés vivant de la pêche".

IV. Diversification et formations professionnelles

La diversification des activités peut être accompagnée par des actions de formation. Des besoins en formation peuvent être identifiés notamment sur :

- ✓ les mesures de sécurité lors de la mise en place d'une activité de diversification pouvant affecter l'organisation du navire (embarquement de passagers, collecte de déchets en mer, etc.) ou de l'entreprise conchylicole,
- ✓ les mesures d'hygiène lors de la commercialisation en circuit court des produits,
- ✓ les mesures d'hygiène lors de la transformation ou le conditionnement des produits,
- ✓ les modalités de réponse à des appels d'offres dans le cas de la mise à disposition du navire,
- ✓ etc.

Ces formations peuvent être assurées par divers centres agréés.

Présentation du guide

L'objectif de ce guide est de donner des informations sur les principales activités de diversification actuellement existantes ou envisageables pour les activités de pêche et de conchyliculture.

Le guide est le résultat d'une étude réalisée par la Cellule Études et Transfert du Pôle halieutique – AGROCAMPUS OUEST – grâce à un cofinancement de la Région Bretagne. Il est l'aboutissement d'un premier travail d'enquête auprès des pêcheurs, des conchyliculteurs et des structures d'encadrement. Ce travail a été guidé par un comité de pilotage composé de membres d'AGROCAMPUS OUEST, de la Région Bretagne ainsi que de responsables des structures professionnelles de la pêche et de la conchyliculture (représentants des Comités locaux des pêches et des élevages marins d'Audierne, du Guilvinec et de Saint-Brieuc et des Comités régionaux de la conchyliculture de Bretagne Sud et de Bretagne Nord).

Les informations contenues dans ce guide ont été mises à jour au premier trimestre 2010 même si elles ont été vérifiées, **elles n'ont en aucun cas de valeur légale et sont susceptibles d'évoluer.**

Le guide est constitué de fiches par activités classées en quatre grandes parties :

- I** Tourisme et culture maritime
- II** Valorisation des produits de la mer
- III** Mesures halio-environnementales
- IV** Prestation de services

Chaque partie comprend une introduction du thème et plusieurs fiches "activité".

Dans le cas de la pêche, la mise en place d'activités de diversification peut entraîner une modification des conditions d'exploitation du navire. Elles doivent donc être signalées au Centre de sécurité des navires pour autorisation.

Le guide présente, dans la mesure du possible, les démarches administratives accompagnant la mise en place d'une activité de diversification.

Table des fiches

1. Tourisme et culture maritime

I Fiche introductory – Tourisme et culture maritime 15

- Focus sur le Pescatourisme

Embarquement

1 Embarquement de passagers 19

Visite

2 Visite de navire 23

3 Visite de l'exploitation 27

Dégustation

4 Proposition d'une dégustation de produits au chantier 31

Restauration et hébergement

5 Restauration 35

6 Hébergement 39

Fêtes et salons

7 Participation à des fêtes de la mer ou à des salons 41

Formation

8 Participation à des formations 43

2. Valorisation des produits de la mer

II Fiche introductory – Valorisation des produits de la mer 47

- Focus sur les systèmes de vente
- Focus sur les conditions sanitaires de production
- Focus sur les tailles et les règles de commercialisation

Labels et marques

9 Adhésion à un label public 55

10 Mise en place d'une marque 59

Circuits courts

11 Vente sur le port 63

12 Vente au chantier 67

13	Vente sur les marchés	71
14	Livraison	75

Transformation

15	Transformation et conditionnement	79
----	-----------------------------------	----

Co-produits

16	Vente des co-produits	81
----	-----------------------	----

3. Mesures halio-environnementales

III	Fiche introductory – Mesures halio-environnementales	85
	● Focus sur les "contrats bleus"	
17	Collecte de déchets en mer	89
18	Participation au suivi du milieu	93
19	Embarquement d'experts	97

4. Prestation de services

IV	Fiche introductory – Prestation de services	101
20	Prestation de services	103

INDEX

A	Organigramme des structures des pêches et de la conchyliculture
B	Liste des acronymes
C	Définitions
D	Pour en savoir plus
E	Table des matières

Plan des fiches

Chaque fiche est composée des champs suivants :

Partie I

- a. Estimation des investissements, des démarches, du temps de travail, des coûts et des revenus
- b. Type d'initiative (collective ou individuelle)
- c. Calendrier de l'activité (ponctuelle, saisonnière, à l'année, etc.)

Partie II

- 1. Description de l'activité
- 2. Pré-requis
- 3. Structures de référence
- 4. Textes réglementaires de référence
- 5. Documentation existante
- 6. Initiatives existantes en Bretagne
- 7. Activités associées ou complémentaires
- 8. Facteurs favorables/défavorables – Avantages/contraintes
- 9. Remarques complémentaires

Les pages suivantes présentent en détail une fiche type.



Fiche type



Type d'activité - Thème

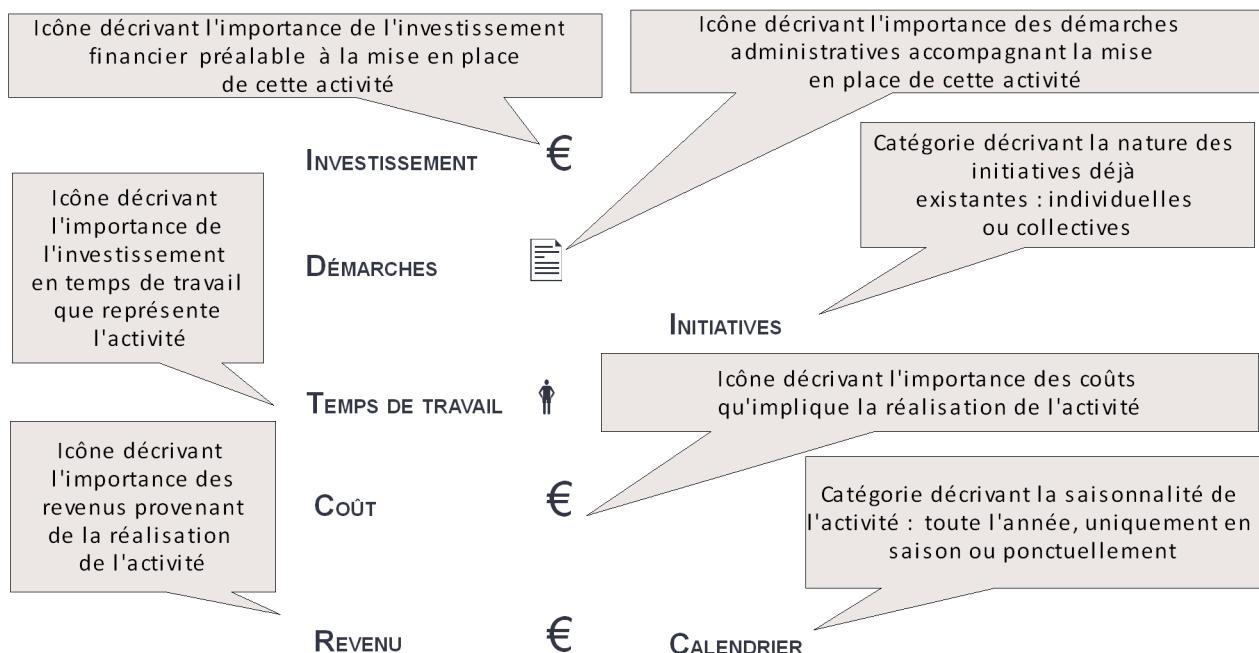
Activité pouvant être mise en place par :

Nom de l'activité

les conchyliculteurs :



les pêcheurs :



Le nombre d'icônes, € 🕒 💡, allant de un à trois, décrit le degré d'importance du thème concerné.

Exemple, pour les démarches administratives :

- 0 : la mise en place de cette activité ne nécessite **aucune** démarche administrative
- 1 : la mise en place de cette activité nécessite **quelques** démarches administratives
- 2 : la mise en place de cette activité nécessite **beaucoup** de démarches administratives
- 3 : la mise en place de cette activité nécessite **d'importantes** démarches administratives

Pour chaque activité, cette partie a été remplie à partir de résultats d'enquêtes réalisées auprès des professionnels. Il faut avoir à l'esprit que, suivant l'intensité de cette activité, les démarches, les investissements, etc. peuvent varier de manière importante d'une entreprise à une autre.

Description

- ✓ De quelle activité s'agit-il?
- ✓ Définition succincte de l'activité et présentation détaillée.



Pré-requis

- ✓ Quels sont les pré-requis ? Sous quelles conditions ?
- ✓ Quelles démarches mettre en œuvre ?
- ✓ Qui informer du démarrage de l'activité ?

Structures de référence

- ✓ Quelles sont les structures qui peuvent informer sur la mise en place de l'activité ?



Textes réglementaires de référence

- ✓ Quels sont les textes réglementaires directement en lien avec cette activité ?
→ Retrouvez les textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr



Documentation

- ✓ Quels sont les documents qui informent sur cette activité ?
 - Documents spécifiques
 - Autres publications à consulter (cahiers des charges, guides, articles de presse).



Initiatives existantes en Bretagne

- ✓ Quelles sont les démarches existantes en Bretagne ?



Activités associées ou complémentaires

- ✓ Quelles sont les autres activités de diversification qui peuvent être associées à cette activité ?



Conditions favorables

Quels sont les facteurs favorables au développement de cette activité ?
Dans quels types d'entreprises ou dans quelles zones, cette activité sera-t-elle plus facile à mettre en place ?
Quels sont les contextes favorables ?



Facteurs défavorables

Au contraire, quels sont les facteurs actuels de frein ou de blocage ?
Quels peuvent être les contextes défavorables ?

 **Avantages**

Quels sont les avantages pour l'entreprise à mettre en place cette activité et à la faire vivre ?

 **Contraintes**

Quelles sont les contraintes pour l'entreprise à mettre en place cette activité et à la faire vivre (contraintes administratives, de temps, de réglementation)?

 **Remarques complémentaires**

Autres commentaires.



Tourisme et culture maritime

Présentation

Cette première partie du guide présente des activités de diversification liées au tourisme et à la culture maritime. La forme la plus intuitive de ce type de diversification est la mise en place d'une offre de biens et de services auprès des touristes. La situation des exploitations sur un littoral breton très prisé par le tourisme offre une position privilégiée pour explorer ces sources de revenus complémentaires.

En ce qui concerne les chantiers conchyliques, plusieurs niveaux d'offre touristique sont possibles allant du simple accueil sur le chantier à la mise en place de formules complètes telles que les visites pédagogiques accompagnées de dégustation. Pour les activités de pêche, cela concerne par exemple les embarquements de touristes à bord des navires, la visite des navires ou encore la participation à des fêtes de la mer ou à des salons. D'après les enquêtes réalisées concernant ce type d'activité*, l'accueil de stagiaires sur l'exploitation et la participation à des fêtes de la mer ou à des événements culturels sont les activités les plus pratiquées par les conchyliculteurs. Viennent ensuite pour un peu moins de 40% d'entre eux les visites de l'exploitation. La mise en place de dégustations de produits sur place est le projet le plus fréquemment évoqué par environ 15% de l'échantillon. Pour les pêcheurs, l'accueil de stagiaires est la principale activité concernée, suivie d'assez loin (par environ un tiers d'entre eux) par des embarquements ou des visites de navires ou encore par la participation à des fêtes de la mer.

* Dans la première partie de ce projet, des enquêtes ont été menées auprès des producteurs bretons (Source : Besse T., Lesueur M., Boude J.P., Folliard G., Juin 2008. *Diversification des activités de cultures marines en Bretagne : acceptabilité et conditions de développement*. 71p. Disponible sur : <http://www.agrocampus-ouest.fr/halieutique/pdf/970.pdf>

Merrien V., Lesueur M., Boude J.P., Folliard G., Juin 2008. *Diversification des activités de pêche en Bretagne : Acceptabilité et conditions de développement*. 73p.
Disponible sur : <http://www.agrocampus-ouest.fr/halieutique/pdf/641.pdf>



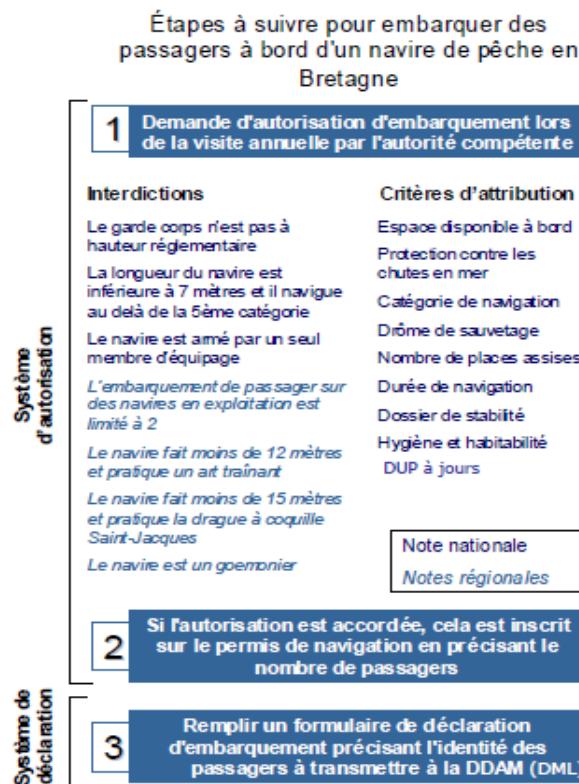
Focus sur le Pescatourisme

Le pescatourisme repose sur l'embarquement d'une personne à bord d'un navire de pêche. Cette personne n'est pas autorisée à pêcher mais justifie sa présence par sa volonté de découvrir le métier de marin-pêcheur – à ne pas confondre avec l'activité de transport de passagers (cas où le navire est désarmé à la pêche ou aux activités conchyliologiques).

L'embarquement de passagers à bord des navires de pêche ou de conchyliculture n'est pas une activité nouvellement créée pour répondre à une demande touristique grandissante ; elle se fait depuis des dizaines d'années. Cette activité a un potentiel réel à titre d'activité complémentaire rémunérée et permet la valorisation de l'espace maritime local. Cependant, embarquer des personnes en mer n'est pas sans danger. Suite à un accident largement médiatisé et à l'émergence, depuis 2001, du Plan sécurité à la pêche, les réglementations ont été renforcées.

En janvier 2007, la Direction des Affaires maritimes édite une circulaire précisant qu'il n'est possible d'embarquer des passagers qu'à titre occasionnel et dans des conditions précises de sécurité (garde-corps à hauteur réglementaire, navire supérieur à 7 mètres, nécessité d'avoir au moins deux marins à bord...). L'embarquement de passagers doit être intégré à l'évaluation des risques professionnels.

La figure ci-dessous présente les étapes réglementaires pour l'embarquement de passagers également reprises dans la fiche n° 1 (fiche "Embarquement de passagers").



Source : Merrien V., Lesueur M., Boude J.P., Folliard G., 2008.
 Diversification des activités de pêche en Bretagne : Acceptabilité et conditions de développement.

L'Association du Grand Littoral Atlantique (Aglia) et la Confédération de la coopération, de la Mutualisation et du Crédit Maritime (CMCM) ont mené une étude dans le cadre du projet "Défis" sur la thématique de la pêche tourisme (pescatourisme)*. Ce travail a conduit à la création d'un réseau de personnes mettant en place ce type d'activité (y compris en Corse et en PACA). Suite à la création du réseau, véritable force de proposition, un texte permettant d'encadrer l'activité de pescatourisme a été rédigé par la Direction des Affaires maritimes (note du 11 janvier 2007 sur le transport de passagers sur les navires de pêche inférieurs à 24 mètres et note du 20 juillet 2007 - extension de la note du 11 janvier 2007 - relative aux navires de pêche embarquant des passagers éco-touristes).

Depuis 2007, date de création du réseau, les échanges entre les différents participants ont permis de faire un bilan sur les trois années de fonctionnement du pescatourisme dans le cadre fixé par les notes de 2007. Il s'agit désormais de créer un cadre général à partir du cadre réglementaire actuel et de l'adapter au niveau local en prenant en compte les spécificités de chaque zone.

La présence d'une activité de pêche peut constituer un facteur d'attractivité touristique important qui génère des retombées positives substantielles pour l'ensemble de l'économie locale (restauration, hébergement, souvenirs). La question est de trouver des moyens pour que les pêcheurs puissent aussi bénéficier de retombées directes. Le pescatourisme peut devenir une source de revenus complémentaires pour les professionnels. De plus, cette activité étant basée sur l'échange, elle permet de valoriser le métier et l'image du marin-pêcheur.

* AGLIA, 2007. Bilan de la mission pescatoursime (Programme DEFIS).

Liste des fiches "tourisme et culture maritime"

Embarquement

- 1 Embarquement de passagers

Visite

- 2 Visite de navire
- 3 Visite de l'exploitation

Dégustation

- 4 Proposition d'une dégustation de produits au chantier

Restauration et hébergement

- 5 Restauration
- 6 Hébergement

Fêtes et salons

- 7 Participation à des fêtes de la mer ou des salons

Formation

- 8 Participation à des formations



Activité ayant pour support l'exploitation - Tourisme et culture maritime

Embarquement de passagers

INVESTISSEMENT



DÉMARCHES



TEMPS DE TRAVAIL



COÛT



REVENU

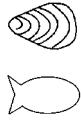


INITIATIVE : **COLLECTIVE**

OU **INDIVIDUELLE**

CALENDRIER :

ACTIVITÉ SAISONNIÈRE



Description

Embarquement de passagers à bord du navire pour une découverte du métier de pêcheur ou de conchyliculteur

L'embarquement de passagers permet l'observation de l'activité de production lors de sorties en mer sur un bateau de pêche ou sur une barge conchylicole. Est qualifiée de passager toute personne autre que le capitaine, les membres de l'équipage et les autres personnes employées ou occupées à bord à titre professionnel ou moyennant rétribution en quelque qualité que ce soit pour les besoins du navire. Les navires utilisés pour la conchyliculture sont considérés, pour le moment, par le droit français comme des navires de pêche; ce sont les genres de navigation qui diffèrent : "un navire aquacole est un navire de pêche utilisé pour travailler sur les parcs et lieux de production aquacole, transporter ou conditionner les produits de ces activités" (loi 84-810).



Pré-requis

L'embarquement de passagers nécessite d'effectuer les démarches suivantes :

- ✓ **mettre à jour le Document Unique de Prévention (DUP)** en inscrivant cette nouvelle activité afin d'évaluer les risques en matière de sécurité et de santé au travail et de prendre les dispositions visant à améliorer le niveau de protection des marins et des personnes embarquées.
- ✓ **souscrire un contrat d'assurance** couvrant la responsabilité civile de l'armateur, du capitaine, des membres de l'équipage ainsi que des personnes occasionnellement admises sur le navire pour y exercer une activité d'accompagnement.
- ✓ **demander la réalisation d'une visite spéciale** au Centre de sécurité des navires. Si l'autorisation d'embarquement de passagers est accordée, une annotation au permis de navigation précise le nombre de passagers maximum (avec des restrictions éventuelles sur le temps des marées, les périodes en fonction de la saison).

- ✓ remplir le formulaire de déclaration d'embarquement et le transmettre à la Délégation à la mer et au littoral au sein des Directions Départementales des Territoires de la Mer (DDTM).
- ✓ mettre à disposition des passagers des Vêtements à Flottabilité Intégrée (VFI) adaptés (en fonction de la taille des passagers).
- ✓ informer les passagers des consignes de sécurité au moment de l'embarquement.

Il est nécessaire de communiquer auprès des offices de tourisme, des commerces, de la presse locale, en détaillant le type d'activité proposé.

Structures de référence

- ✓ Centre de sécurité des navires
- ✓ Délégation à la mer et au littoral
- ✓ Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Offices du tourisme (centrale de réservation, information, publicité).
- ✓ Aglia

Textes réglementaires de référence

Sur les aspects techniques

- ✓ Loi n°42-427 du 1er avril 1942 relative aux titres de navigation maritime
- ✓ Loi n° 97-1051 du 18 novembre 1997 d'orientation sur la pêche maritime et les cultures marines

Sur la sécurité des personnes

- ✓ Décret n° 2007-1227 du 21 août 2007 relatif à la prévention des risques professionnels maritimes et au bien-être des gens de mer en mer et dans les ports
- ✓ Arrêté du 23 novembre 1987 relatif à la sécurité des navires

Les contraintes pourront être adaptées aux conditions particulières de navigation.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet Legifrance : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Rapport de l'AGLIA : "Le Pescatourisme : Cadre juridique actuel et perspectives pour le développement d'activités touristiques dans les secteurs pêche et cultures marines". Aglia. Mars 2007. 93 p. <http://www.aglia.org/Dossier.asp?id=6>
- ✓ Documentation complémentaire disponible dans les Centres de Sécurité des Navires concernant les dispositions techniques des navires.



Initiatives existantes en Bretagne

- ✓ *Haliotika*, la cité de la pêche au Guilvinec, propose en collaboration avec des pêcheurs des sorties en mer pour observer le métier de marin-pêcheur.
- ✓ Il existe également des initiatives individuelles sur le littoral breton.

(*) Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut être associée en conchyliculture à une visite de l'exploitation. En pêche, elle peut être suivie d'un repas "chez l'habitant" avec possibilité d'hébergement.

L'activité peut être insérée dans un parcours de découverte de l'activité de pêche (visite du port, de la halle à marée, du navire) ou de conchyliculture (visite du chantier). Ces visites peuvent être organisées par un organisme (office du tourisme, centre d'accueil touristique). Le producteur devient alors prestataire pour cet organisme en proposant des embarquements de passagers.



Conditions favorables

Pour faciliter l'embarquement de passagers à bord des navires, il est nécessaire d'avoir :

- ✓ une bonne hygiène à bord du navire (toilettes si possibilité de visite à la journée)
- ✓ un niveau de sécurité du navire conforme
- ✓ un espace suffisant à bord
- ✓ des capacités en animation et en partage de connaissances

Il peut être intéressant de proposer des sorties "à la journée" autour d'une thématique choisie (milieu marin, métier de marin-pêcheur).

Les touristes sont de plus en plus demandeurs de nouvelles formes de tourisme comme le tourisme de découverte économique et le tourisme "bleu". L'embarquement de passagers permet d'associer ces deux nouvelles formes de tourisme en lien avec la culture locale et l'environnement.



Facteurs défavorables

Les conditions existantes applicables au niveau de la Bretagne sont listées ci-dessous sous réserve de modifications à consulter au Centre de Sécurité des Navires.

L'embarquement de passagers est interdit :

- ✓ aux navires de moins de 7 m et naviguant au-delà de la 5^{ème} catégorie
- ✓ aux navires avec un seul membre d'équipage au-delà de la 5^{ème} catégorie
- ✓ aux navires de moins de 12 m et pratiquant un art traînant
- ✓ aux navires de moins de 15 m et pratiquant la drague à la coquille Saint-Jacques
- ✓ aux goémoniers.

L'embarquement de passagers n'est pas facilité dans le cas où les infrastructures portuaires sont mal adaptées (absence de pontons, etc.).

Avantages

Le temps de la sortie, les contacts entre l'équipage et les passagers permettent d'échanger sur le métier et de faire découvrir les produits pêchés (tout en renforçant le contact avec les consommateurs).

Cette activité permet de communiquer autour du métier de marin-pêcheur et ainsi de le rendre plus attractif.

Contraintes

A chaque embarquement, le patron doit remplir une déclaration d'embarquement précisant l'identité des passagers. Il faut donc programmer chaque sortie à l'avance et prévoir du temps pour les formalités administratives.

Le nombre de passagers est fixé par l'administration.

Les navires, armés à la pêche, ne peuvent effectuer des opérations de transports rémunérées qu'occasionnellement et sur autorisation du Centre de Sécurité des Navires.

La mise en place d'embarquement de passagers peut entraîner une augmentation des coûts du contrat d'assurance.



Remarques complémentaires

Les réglementations concernant l'embarquement de passagers à bord d'un navire de pêche ont été renforcées depuis quelques années. Elles visent à limiter au maximum les risques liés à la sécurité des embarquements.

De nombreux pêcheurs et conchyliculteurs, notamment dans les zones où l'offre touristique est déjà développée, ont montré leur intérêt pour ce type d'activité malgré les contraintes liées à la réglementation.

"Cette activité permet à la fois d'attirer les touristes et de les faire revenir mais aussi de les faire s'attacher aux produits qu'ils ont vu être pêchés. Il y a tout un symbolisme derrière cette activité, on achète le poisson d'un pêcheur dont on connaît le métier car on a vécu avec lui le temps d'une marée" - Propos d'un pêcheur du Guilvinec.



Activité ayant pour support l'exploitation - Tourisme et culture maritime

Visite de navire



INVESTISSEMENT

0

DÉMARCHES



TEMPS DE TRAVAIL



COÛT

0

REVENU

0 - €



INITIATIVE : **COLLECTIVE**

OU **INDIVIDUELLE**

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE OU SAISONNIÈRE

Description

Visite de navire proposée à des touristes en vue d'une découverte du métier et des conditions de vie à bord

Lorsque les navires sont à quai, les personnes désireuses de découvrir l'intérieur d'un navire de pêche, l'organisation à bord et le fonctionnement des différents engins, peuvent être guidées par le patron ou un autre membre de l'équipage.

Pré-requis

- ✓ La mise en place de cette activité nécessite de **mettre à jour le Document Unique de Prévention (DUP)** en inscrivant cette nouvelle activité afin d'évaluer les risques en matière de sécurité et de santé au travail, et de prendre les dispositions visant à améliorer le niveau de protection des marins et des personnes embarquées.
- ✓ Il faut **s'assurer que le contrat d'assurance de la responsabilité civile** couvre (dans les risques d'entreprise) la possibilité de recevoir du public et également avertir son assureur de l'ouverture au public (si les visites sont fréquentes et les groupes importants).
- ✓ La mise en place de visites de navire nécessite de **sécuriser l'accès à bord**. Dans le cas de navires de grande taille (supérieurs à 12 mètres), cela sous-entend la mise en place d'une passerelle afin d'éviter les risques de chute; cela permet également de s'affranchir des contraintes de la marée.
- ✓ Il est nécessaire de communiquer auprès des offices de tourisme, des commerces, de la presse locale, en détaillant le type d'activité proposé.

Structures de référence

- ✓ Centre de sécurité des navires
- ✓ Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Capitainerie
- ✓ Offices du tourisme (communication)

Textes réglementaires de référence

Si aucun texte spécifique n'est référencé, la responsabilité de l'armateur est cependant directement engagée, il doit donc assurer la sécurité des visiteurs.

Initiatives existantes en Bretagne

- ✓ Haliotika (Guilvinec) propose des visites de navires.

Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut être associée à un embarquement ou à la vente de produits. La visite peut être insérée dans un parcours de découverte de l'activité de pêche (embarquement de passagers, visite du port, de la halle à marée, vente). Cette visite peut être organisée par un organisme (office du tourisme, centre d'accueil touristique). Le pêcheur devient alors prestataire pour cet organisme en proposant des visites de navire.

Conditions favorables

Les ports aménagés et de pleine eau sont plus accessibles au public (les navires sont accostables et la montée à bord est facile).

Les plus grands navires suscitent plus l'intérêt des touristes. Ces navires sont tout d'abord un espace de travail mais aussi un espace de vie, les visiteurs peuvent découvrir à la fois le pont où ont lieu les activités de pêche proprement dites, les cales où les produits sont stockés et les espaces de vie non privatifs. Cette activité permet au visiteur de découvrir le quotidien des pêcheurs lorsqu'ils embarquent.

Facteurs défavorables

Cette visite des navires dépend de la configuration du port et du bateau.

L'organisation de visite est rendue difficile lorsque :

- ✓ l'accès au port est difficile ou restreint,
- ✓ le port est asséché à marée basse,
- ✓ le bateau est petit (manque de place).

Avantages

Cette activité permet de sensibiliser le public à l'activité de pêche, de lui apporter les clefs pour mieux comprendre le travail d'un pêcheur. Elle permet de favoriser les échanges entre producteurs et consommateurs.

Cette activité peut être réalisée par des personnes autres que les membres d'équipage (membre de la famille, personne dédiée, professionnels du tourisme, office du tourisme).

Contraintes

Cette activité nécessite une disponibilité pour assurer les visites : l'organisation de visites peut nécessiter la présence de deux personnes pour les navires de grande taille et pour des groupes supérieurs à 15 personnes.

La mise en place de visites peut entraîner une augmentation des coûts du contrat d'assurance.



Remarques complémentaires

Cette activité est courante chez les pêcheurs. La visite du navire est soit spontanée pour des personnes les sollicitant au retour de pêche, soit organisée au préalable par exemple pour des écoles primaires ou des centres de vacances. Cette activité est facile à mettre en place, mais elle est généralement effectuée de manière gracieuse.

En conchyliculture, les démarches sont plus rares, les visites concernent essentiellement les ateliers ou les parcs.



Activité ayant pour support l'exploitation - Tourisme et culture maritime

Visite de l'exploitation



INVESTISSEMENT	€
DÉMARCHES	📄
TEMPS DE TRAVAIL	👤
COÛT	€
REVENU	0 - €



INITIATIVE :

INDIVIDUELLE

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE OU SAISONNIÈRE

Description

Visite de l'exploitation conchylicole pour faire découvrir le métier et les conditions de travail

La visite de l'exploitation peut prendre différentes formes : visite guidée, visite sur rendez-vous ou à certaines heures et périodes, visite exclusive de l'exploitation ou combinée avec une dégustation, sortie sur les parcs ou non, etc. Pour des questions d'hygiène, ces visites doivent avoir lieu hors des périodes d'emballage et d'expédition.

Pré-requis

Au sein de l'entreprise, il est nécessaire de :

- ✓ **prévoir un accompagnateur** qui sera le guide (pédagogue et ayant un bon contact avec les touristes)
- ✓ **prévoir un circuit** au sein de l'entreprise
- ✓ **s'assurer que le contrat d'assurance de la responsabilité civile** couvre (dans les risques d'entreprise) la possibilité de recevoir du public et avertir son assureur de l'ouverture au public
- ✓ **communiquer** auprès des offices de tourisme, des commerces, de la presse locale, en précisant le type de visite, la durée de la visite, les jours et horaires concernés, le prix de la visite et autres conditions.

Si l'exploitation est conforme aux règles sanitaires, aucune démarche administrative supplémentaire n'est nécessaire.

Structures de référence

- ✓ Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) (par exemple dans le Finistère, l'opération "Finistère découverte économique" animée par la CCI 29 propose aux entreprises de bénéficier d'un accompagnement individuel pour ouvrir les portes de l'entreprise de manière professionnelle)
- ✓ Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP)
- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Offices du tourisme

Textes réglementaires de référence

Visite d'entreprise et Code du Travail

- ✓ Loi n°91-1414 du 31 décembre 1991 modifiant le code du travail et le code de la santé publique en vue de favoriser la prévention des risques professionnels et portant transposition de directives européennes relatives à la santé et à la sécurité du travail.

Visite d'entreprise et risque industriel

- ✓ Directive SEVESO 2 (Extraite du Site Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable) du 9 décembre 1996 modifiée par la directive (2003/105/CE) publiée au JOCE du 31 décembre 2003.
- ✓ Loi n°2003-699 du 30 juillet 2003 (JO du 31/07/2003) sur la prévention des risques technologiques et naturels et à la réparation des dommages.

Visite d'entreprise et personnes à mobilité réduite

- ✓ Arrêté du 31 mai 1994 fixant les dispositions techniques destinées à rendre accessibles aux personnes handicapées les établissements recevant du public et les installations ouvertes au public lors de leur construction, leur création ou leur modification, pris en application de l'article R. 111-19-1 du code de la construction et de l'habitation.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Site national de la découverte économique : Guide pratique, études, référencement d'entreprises :
http://www.decouverte-economique.org/acfci_1_ALK/scripts/sit_accueil/index.php
- ✓ Site spécialisé : www.visite-entreprise.com
- ✓ Site de référence "Paquet hygiène et réglementation" disponible sur :
http://www.paquethygiene.com/reglements_du_parlement_europeen_et_du_conseil.asp
- ✓ Rapport du Conseil national du tourisme : KSOURI S., MARCON A., PREUILH P., 2001. Tourisme de découverte économique et visites d'entreprises. Conseil national du tourisme. La documentation Française. 164 p.



Initiatives existantes en Bretagne

Les démarches sont essentiellement privées. Cependant, des structures réalisent des visites sur les parcs comme la Maison de la Baie ou la Route de l'Huître dans le Golfe du Morbihan.



Activités associées ou complémentaires

La visite de l'exploitation peut être couplée à un embarquement sur un navire conchylicole et finir par une dégustation des produits ou la vente des produits de l'exploitation.



Conditions favorables

Cette activité peut être intéressante à mettre en place durant les périodes creuses de l'exploitation. Cependant, celles-ci ne correspondent pas toujours aux périodes touristiques.

Les touristes sont de plus en plus demandeurs de cette nouvelle forme d'activités de découverte économique. La visite de l'exploitation s'inscrit dans cette nouvelle forme de tourisme, en lien avec la culture locale et l'environnement.



Facteurs défavorables

L'activité est d'autant plus coûteuse en temps que le nombre de personnes dans l'entreprise est réduit (peu de personnes disponibles pour l'accueil de visiteurs).



Avantages

Cette activité permet de sensibiliser le public à l'activité de conchyliculture, de lui apporter les clefs pour comprendre le travail d'un conchyliculteur, de développer des échanges entre producteurs et consommateurs, de sensibiliser à l'environnement et à la qualité de l'eau, de mieux faire connaître les produits.

Cette activité peut être réalisée par l'exploitant ou les personnels de l'exploitation (soit toute personne ayant un statut dans l'exploitation).



Contraintes

Cette activité nécessite la présence sur le chantier d'une personne dédiée à l'accueil des visiteurs.



Remarques complémentaires

Pour la plupart des conchyliculteurs, il s'agit d'une activité occasionnelle déclenchée par une sollicitation extérieure (comité d'entreprise, groupe scolaire, etc.). Les producteurs qui vendent en direct profitent de ces visites pour écouler une partie de la production. *"Je reçois des randonneurs pour leur faire visiter le chantier, je leur présente l'historique de l'ostréiculture et le métier. Les personnes voient les huîtres différemment, ils comprennent la noblesse de la profession, mais aussi la justification du prix"* - Propos d'un conchyliculteur morbihannais.



4



Activité ayant pour support l'exploitation - Tourisme et culture maritime

Proposition d'une dégustation de produits au chantier



INVESTISSEMENT	€€
DÉMARCHES	📄📄
TEMPS DE TRAVAIL	⼈ ⏵
COÛT	€€
REVENU	€



INITIATIVE : *INDIVIDUELLE*

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE OU SAISONNIÈRE

Description

Proposition de dégustation de produits au chantier

Le professionnel propose une dégustation de ses produits. Cette dégustation ne doit pas faire intervenir de transformation du produit (sinon il s'agit d'une activité de restauration).

Pré-requis

- ✓ Il est nécessaire de **disposer d'un chantier sur un terrain privé** (hors Domaine Public Maritime (DPM)). Si le chantier est sur le DPM, la dégustation doit avoir lieu en dehors du chantier.
- ✓ Les produits doivent provenir d'un **établissement** pour lequel le producteur dispose de **l'agrément sanitaire** des installations comme établissement d'expédition. De même, les coquillages ne doivent pas provenir de zones touchées d'interdiction particulière de ramassage et de commercialisation (zones autorisées = zones conchyliocoles classées A). Si la zone conchylicole est classée B, le passage des produits par un centre de purification est obligatoire.
- ✓ Si les produits ont besoin d'être cuit avant dégustation, l'activité de dégustation doit être déclarée à la Direction départementale de la protection des populations. La dégustation de produits cuits sur le chantier suppose de **mettre en place un Plan de Maîtrise Sanitaire** (PMS – cf. Index C : Définitions) avec la mise en place de règles d'hygiène adaptées.
- ✓ Il est nécessaire de **communiquer** auprès des offices de tourisme, des commerces, de la presse locale, en précisant le type d'activité proposé.

ⓘ Structures de référence

- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Direction Départementale de la Protection de la Population (DDPP)
- ✓ Offices du tourisme

Textes réglementaires de référence

- ✓ Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.
- Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Charte de la Section régionale conchylicole de Bretagne Sud (2006). Charte encadrant l'activité de dégustation sur le domaine privé des établissements conchyliques du Morbihan, 2 p.
- ✓ Site sur le tourisme rural disponible sur :
<http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/vie-en-milieu-rural/tourisme-rural>
- ✓ Atlas du classement des zones conchyliques disponible sur :
http://www.zones-conchyliques.eaufrance.fr/zconchy/frontend_dev.php/atlas/

Initiatives existantes en Bretagne

Les démarches existantes sont essentiellement des initiatives privées et individuelles.

Activités associées ou complémentaires

La dégustation des produits (activité payante ou non) est souvent associée à la vente directe au chantier. Certaines entreprises proposent la dégustation en complément d'une visite du chantier conchylicole.

Conditions favorables

Cette activité est facilitée dans le cas où les produits ne nécessitent pas de préparation ou de cuisson : l'huître apparaît comme le produit conchylicole le plus adapté à la dégustation sur place.

Facteurs défavorables

Si le produit demande une préparation (cuisson), il ne peut plus s'agir d'une simple dégustation, l'activité doit être déclarée.

L'activité de dégustation ne peut être implantée sur le Domaine Public Maritime (DPM). Il faut donc disposer d'un terrain privé.



Avantages

La proposition d'une dégustation des produits est l'occasion de renforcer le contact avec les consommateurs et de fidéliser sa clientèle.

La dégustation est une activité essentiellement saisonnière (printemps, été). Dans le cas d'une exploitation ostréicole, elle permet d'apporter un revenu supplémentaire en période creuse.



Contraintes

La dégustation requiert une présence régulière sur le stand de dégustation (s'il ne s'agit pas de dégustation liée à une visite).

Elle nécessite une demande d'agrément sanitaire (agrément centre expéditeur), la mise en place d'un parking pour l'accueil des visiteurs et la présence d'installations sanitaires.



Remarques complémentaires

La mise en place de cette activité pour les entreprises de pêche est beaucoup plus difficile, les produits de la pêche devant généralement être préparés avant d'être dégustés.

"C'est la meilleure accroche publicitaire, les gens conservent une mémoire du produit et l'associent au lieu, au territoire, aux gens qui le produisent. Ils visualisent tout ça en consommant leurs coquillages" - Propos d'un ostréiculteur et mytiliculteur en baie de Cancale.



Activité ayant pour support l'exploitation - Tourisme et culture maritime

Restauration

INVESTISSEMENT	€€€
DÉMARCHES	☰☰☰
TEMPS DE TRAVAIL	🕒🕒🕒
COÛT	€€€
REVENU	€€€

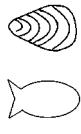


INITIATIVE :

INDIVIDUELLE

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE OU
SAISONNIÈRE



Description

Restauration proposant des produits de l'entreprise

Ce type de restauration s'appuie sur la production de l'entreprise de pêche ou de conchyliculture : la majorité des plats servis sont préparés à partir des produits pêchés par le professionnel ou ramassés sur l'exploitation conchylicole.

Remarque : cette activité est à la limite de la diversification puisqu'elle nécessite la création d'une autre entreprise avec un statut différent.

Pré-requis

La mise en place de cette activité requiert :

- ✓ la **création d'une entreprise de restauration** (local, déclaration de l'activité de restauration, etc.)
- ✓ une **maîtrise de l'hygiène** des fabrications et des manipulations.

Il est nécessaire de **communiquer** auprès des offices de tourisme, des commerces, de la presse locale, en précisant les services proposés.

Structures de référence

- ✓ Chambre de commerce et d'industrie
- ✓ Direction départementale de la protection des populations
- ✓ Offices du tourisme



Textes réglementaires de référence

Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr



Documentation

- ✓ Guides de bonnes pratiques d'hygiène : restaurateur. La documentation française.- Journal Officiel. 2004.
- ✓ Site sur le tourisme rural disponible sur : <http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/vie-en-milieu-rural/tourisme-rural>



Initiatives existantes en Bretagne

On peut citer l'exemple des "dégustations ostréicoles" à Cancale. Ces établissements tenus par des ostréiculteurs, vendent tout ou partie de leur production et proposent un service de restauration. Ils sont implantés historiquement dans le port de la Houle.



Activités associées ou complémentaires

La restauration peut être couplée à la vente de produits de l'entreprise.



Conditions favorables

Ce type de restauration peut répondre à une demande de plus en plus forte des consommateurs à la recherche de produits locaux, authentiques et frais.



Facteurs défavorables

Cette activité demande l'utilisation d'un local à terre et hors du domaine public maritime : en conchyliculture, la restauration ne peut se faire dans une exploitation implantée sur le domaine public maritime.

En pêche, la mise en place d'une activité de restauration nécessite la création d'une structure à part.



Avantages

La restauration permet d'écouler tout ou partie de la production en valorisant le produit. C'est aussi l'occasion de renforcer le contact avec les consommateurs et de fidéliser sa clientèle.

Cette activité permet d'assurer un revenu complémentaire stable.



Contraintes

La mise en place de cette activité demande un investissement important avec la création d'une autre structure dans le cas de la pêche. De plus, cette activité nécessite une main d'œuvre importante et est très coûteuse en temps. Pour proposer une carte suffisamment attrayante, les restaurateurs doivent nécessairement trouver d'autres fournisseurs.



Remarques complémentaires

Cette activité est peu développée. Elle présente plusieurs contraintes notamment financières et administratives.

En tant qu'activité agricole, la conchyliculture peut s'associer à des démarches de restauration existantes en tourisme rural.

"Parmi les restaurants à Cancale, au moins un sur quatre est un ostréiculteur. Je suis moi-même propriétaire d'un restaurant. Avant j'en étais gérant avec ma femme et je facturais mes huîtres via le restaurant. Mais l'activité conchylicole doit être la première activité. Avoir le restaurant, ça donne de la sécurité, si par exemple il y a une marée noire demain" - Propos d'un ostréiculteur en baie de Cancale.



Activité ayant pour support l'exploitation - Tourisme et culture maritime

Hébergement



INVESTISSEMENT	€€€
DÉMARCHES	📄📄
TEMPS DE TRAVAIL	👤
COÛT	€€
REVENU	€€€



INITIATIVE :

INDIVIDUELLE

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE OU SAISONNIÈRE

Description

Hébergement chez le producteur

Les producteurs peuvent proposer de louer une chambre ou un gîte avec un label du type : "Bienvenue à la ferme". Il s'agit alors de transposer l'agritourisme à la pêche et l'aquaculture. Les hébergements touristiques sont offerts à la location pour une occupation à la nuitée, à la semaine, ou au mois à une clientèle qui n'y élit pas domicile.



Pré-requis

Cette activité nécessite :

- ✓ un **bâtiment sur un terrain privé** (hors domaine public maritime) disponible pour la mise en place de logements (accueil des touristes),
- ✓ une grande **disponibilité en temps**,
- ✓ de **communiquer** auprès des offices de tourisme, des commerces, de la presse locale, en précisant le type de services proposés.

ⓘ Structures de référence

- ✓ Comité départemental du tourisme
- ✓ Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF)
- ✓ Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction (DGUHC).
- ✓ Offices du tourisme (pour la communication)



Textes réglementaires de référence

- ✓ Code de la construction et de l'habitation - Version consolidée au 3 mai 2010
- ✓ Site de la DGCCRF sur l'affichage des prix et publicité : Code de la consommation disponible sur : <http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/>
 - Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr



Documentation

- ✓ Site sur l'hébergement et la présentation des démarches disponible sur : <http://www.tourisme.gouv.fr>
- ✓ Site sur le tourisme rural disponible sur : <http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/vie-en-milieu-rural/tourisme-rural>



Initiatives existantes en Bretagne

Cette activité est très peu développée.



Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut se jumeler avec l'embarquement sur le navire de pêche, la restauration de produits de la mer, la visite du navire ou de l'exploitation.



Conditions favorables

Le développement de ce type d'activité est en adéquation avec la demande de tourisme actuelle.



Facteurs défavorables

En conchyliculture, l'hébergement est impossible sur la quasi-totalité des sites d'implantation des chantiers conchyliques, l'activité ne peut se faire qu'en dehors de l'exploitation.



Avantages

Durant le temps passé chez le producteur, les personnes hébergées ont l'occasion d'échanger avec le producteur et sa famille notamment sur l'activité de pêche ou de conchyliculture.

Cette activité d'hébergement peut être réalisée par des personnes autres que les membres d'équipage (membre de la famille, personne dédiée, etc.).



Contraintes

La mise en place de cette activité peut demander un investissement important et la création d'une autre structure.

De plus, cette activité nécessite une main d'œuvre importante et la présence d'une personne sur le site d'accueil.



Remarques complémentaires

Cette forme d'activité de diversification est plus courante en agriculture puisque le lieu d'exploitation s'appuie sur un bien foncier. Cependant, elle pourrait répondre à une demande importante des touristes. En tant qu'activité agricole, la conchyliculture peut s'associer à des démarches de tourisme rural existantes en agriculture.



Développement de services - Tourisme et culture maritime

Participation à des fêtes de la mer ou à des salons

INVESTISSEMENT	€
DÉMARCHES	📋
TEMPS DE TRAVAIL	🕒
COÛT	€
REVENU	0 - €



INITIATIVE : **COLLECTIVE OU INDIVIDUELLE**

CALENDRIER : **ACTIVITÉ PONCTUELLE**

Description

Participation des professionnels à des fêtes de la mer ou à des salons

La participation à des fêtes ou des salons peut prendre différentes formes avec une implication plus ou moins importante des professionnels. Les professionnels peuvent apporter les produits qui seront vendus ou dégustés lors de l'événement. Ils peuvent aussi participer à l'événement en y tenant des stands : discussion pour présenter le métier, dégustation de produits, vente de produits, visite de navire ou de l'exploitation, démonstrations de filetage, montage de filets de pêche et ramassage, etc.



Pré-requis

Pour ce qui concerne les fêtes maritimes, les démarches dépendront des animations proposées (stand, visite, sortie en mer, etc.). *Suivant l'activité, se référer aux fiches précédentes.*

La participation à des salons nécessite la **mise en place d'outils de communication**, d'une **animation** autour de la production (présentations, explications, commentaires, démonstrations) et d'un **moyen de transport**.



Structures de référence

- ✓ Organisateurs de salons
- ✓ Organismes professionnels (Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins, Comités régionaux de la conchyliculture, Syndicats)
- ✓ Offices du tourisme
- ✓ Mairies



Initiatives existantes en Bretagne

✓ Exemples d'événements annuels :

- Salon international de l'agriculture à Paris
- fêtes maritimes sur le littoral breton : Fêtes de la coquille Saint-Jacques en baie de Saint-Brieuc, Fêtes des chants marins à Paimpol, etc.
- salons gastronomiques : Salon des vins et de la gastronomie de Rennes
- Salon de l'ostréiculture à Vannes

✓ Exemples d'événements ponctuels :

- Brest 2008
- Paris port de pêche
- Fête maritime de Douarnenez

(*) Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut être associée à la vente, à la dégustation ou à la visite du navire ou de l'exploitation (si proche du lieu de la manifestation).



Conditions favorables

Cette activité peut être intéressante pour les entreprises réalisant de l'expédition/livraison ou de la vente directe afin d'atteindre de nouveaux clients.

Il faut que les personnes présentes sur ces événements aient l'envie de communiquer sur le métier.



Facteurs défavorables

Selon le type de fêtes ou de salons, l'impact au niveau de l'entreprise elle-même est plus faible qu'au niveau du secteur.



Avantages

Les salons permettent aux entreprises de trouver de nouveaux clients, de valoriser le métier, de renforcer les contacts entre producteurs et consommateurs.

Il s'agit d'une activité ponctuelle qui ne demande pas un engagement sur l'année.



Contraintes

Certaines fêtes ou salons mobilisent les professionnels durant plusieurs jours, de la préparation à l'événement.

L'investissement en temps et en moyens (location de stand, déplacement) peut être important par rapport au gain.



Remarques complémentaires

La participation à des salons facilite la communication sur les produits et ainsi la vente. La valorisation de la tradition maritime permet de mieux ancrer la pêche et la conchyliculture dans le territoire et assure la promotion des produits.



Développement de services - Tourisme et culture maritime

Participation à des formations

INVESTISSEMENT	0
DÉMARCHE	
TEMPS DE TRAVAIL	
COÛT	0
REVENU	0 - €

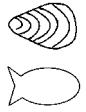


INITIATIVE : COLLECTIVE

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PONCTUELLE

OU PERMANENTE



Description

Intervention dans la formation maritime

L'intervention des entreprises de pêche ou de conchyliculture dans la formation maritime peut prendre plusieurs formes. Le plus souvent, il s'agit pour l'entreprise d'accueillir des stagiaires (jeunes en formation professionnelle dans les lycées maritimes, bénéficiaires d'un contrat de professionnalisation, salariés ou travailleurs indépendants en formation, etc.). Les membres de l'entreprise peuvent aussi dispenser des cours dans les lycées maritimes ou communiquer lors de conférence ou de formation.

Pré-requis

Concernant l'accueil de stagiaires sur les navires

- ✓ Le patron pêcheur peut intervenir au cours de :
 1. la formation initiale : il devient **maître d'apprentissage** pour le contrat d'apprentissage
 2. la formation continue : il devient **tuteur volontaire** pour le titulaire d'un contrat de professionnalisation et éventuellement pour les salariés en période de professionnalisation (une indemnité tutorale peut être versée par un organisme de formation agréé). La personne choisie pour être tuteur doit être volontaire et doit justifier d'un expérience professionnelle suffisante en lien direct avec la qualification visée par l'action de professionnalisation.
- ✓ L'accueil de stagiaires sur les navires nécessite de **mettre à jour le Document Unique de Prévention (DUP)** en inscrivant cette nouvelle activité.

Concernant l'accueil de stagiaires dans les exploitations conchyliocoles

- ✓ Les membres de l'entreprise peuvent **accueillir des stagiaire en formation** (lycée agricole, formation professionnelle, etc.)

Concernant la participation à des formations en tant que formateurs

- ✓ Il est nécessaire de prendre contact avec un centre de formation agréé.

Structures de référence

- ✓ Lycées professionnels maritimes
- ✓ Centre Européen de Formation Continue Maritime (CEFCM)
- ✓ Fonds d'Assurance Formation Pêche et Cultures Marines (FAF-PCM)
- ✓ Fédération des Comités des Pêches Maritimes du Finistère (FCPM29)
- ✓ Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Directions Régionales des Entreprises, de l'Emploi, de la Consommation et du Travail (DIREECT)
- ✓ Gens de Mer (au sein des DIRM)

Textes réglementaires de référence

Sur la sécurité des stagiaires autorisés à embarquer

- ✓ Loi n° 97-1051 du 18 novembre 1997 d'orientation sur la pêche maritime et les cultures marines

Sur les contrats de professionnalisation et la formation

- ✓ Loi n° 2004-391 du 4 mai 2004 relative à la formation professionnelle tout au long de la vie et au dialogue social.
- ✓ Décret n° 2004-968 du 13 septembre 2004 relatif aux conditions de mise en œuvre du contrat et de la période de professionnalisation.

Documentation

- ✓ Fiche explicative sur la professionnalisation et le tutorat disponible sur: <http://www.fafpcm.com/pdf/periode-de-prof-peche-2008.pdf>

Initiatives existantes en Bretagne

La Fédération des Comités des Pêches Maritimes du Finistère facilite le lien entre organismes de formation et professionnels de la pêche : "interface entre les entreprises de pêche, les organismes de formation, les demandeurs d'emploi et les postulants à la formation maritime, les organismes d'insertion (Pôle Emploi) et le système éducatif".

Conditions favorables

La bonne pédagogie du patron pêcheur ou du conchyliculteur assure la qualité de l'enseignement.

Facteurs défavorables

Le manque de temps ne permet pas toujours l'accueil de stagiaires. La personne effectuant un tutorat doit se montrer disponible.

Avantages

Concernant la participation ponctuelle en lycée ou formation : le temps consacré à l'activité est limité.

Les échanges avec l'élève contribuent à transmettre et à valoriser le métier.

Contraintes

L'accueil d'un stagiaire nécessite de lui consacrer du temps.

Remarques complémentaires

L'accueil de stagiaires au sein de l'entreprise est assez répandu dans les entreprises de pêche ou de conchyliculture. La participation des professionnels à des formations (intervention, conférence) est plus rare. Le plus souvent, ce sont des pêcheurs retraités qui assurent le rôle de formateurs.



Valorisation des produits de la mer

Présentation

Cette deuxième partie du guide présente des activités de diversification liées à la commercialisation et à la valorisation des produits. Bien que ces activités se situent très logiquement et très directement dans le prolongement de la production, elles ne sont pas pratiquées avec la même intensité par les pêcheurs et par les conchyliculteurs enquêtés^{*}; la situation est même assez contrastée.

Pour les conchyliculteurs, l'activité d'expédition des produits arrive, sans surprise, au premier rang des activités de diversification pratiquées. Plus de 70% des entreprises enquêtées optent pour cette activité. Vient ensuite la vente directe sur les marchés ou dans un local (pour un peu plus de la moitié d'entre eux), suivie par la mise en place d'une marque ou d'un label (pour presque 40% d'entre eux). Pour 10 % des professionnels enquêtés, la création d'une marque ou d'un label fait l'objet d'un projet futur.

Pour les pêcheurs, c'est la mise en place d'une marque ou d'un label qui constitue la première activité de diversification pour la valorisation des produits (40%) mais elle ne se situe qu'au sixième rang de l'ensemble des activités de diversification pratiquées. On trouve ensuite la vente ou la livraison à des particuliers pour 30% d'entre eux et la vente directe sur les marchés ou dans un local pour à peine 15% des enquêtés. Pour ce qui concerne les projets, moins de 10% envisagent des activités de transformation ou de mise en place d'une marque ou d'un label.

En conchyliculture, l'activité de vente est réalisée par la plupart des entreprises et fait partie intégrante du travail du producteur. Cependant les fiches suivantes considèrent uniquement l'activité de vente directe au consommateur qui est alors considérée comme une activité de diversification (suivant les critères retenus en agriculture).

* Dans la première partie de ce projet, des enquêtes ont été menées auprès des producteurs bretons (cf. Index D : Pour en savoir plus).

Focus sur les systèmes de vente

Les systèmes de vente sont divers, la première vente peut avoir lieu en halle à marée ou "en direct". L'idée de vente directe renvoie à une commercialisation ne suivant pas le circuit classique du passage sous halle à marée : le producteur prend en charge lui-même la vente de ses produits.

La vente directe au consommateur est définie comme la commercialisation directe entre le producteur et le consommateur final.

Toutes les activités de vente directe doivent faire l'objet d'une déclaration obligatoire auprès des Directions Départementales de la Protection des Populations (DDPP)

Selon le public visé par la vente directe, les techniques peuvent prendre différentes formes : vente sur les marchés, vente dans un local privé ou public, livraison à des particuliers. **Seule la vente directe au consommateur est étudiée dans la suite du guide (fiches - guide n°11-12-13-14).**

Les figures ci-après présentent les systèmes de vente pour les coquillages, les poissons et crustacés. Elles permettent d'identifier les différents systèmes de vente en circuits courts : vente directe au consommateur, poissonnerie, etc.

Définition des zones conchylioles

Zones A : Zones dans lesquelles les coquillages peuvent être récoltés pour la consommation humaine directe.

Zones B : Zones dans lesquelles les coquillages peuvent être récoltés mais ne peuvent être mis sur le marché pour la consommation humaine qu'après avoir subi, pendant un temps suffisant, un traitement dans un centre de purification.

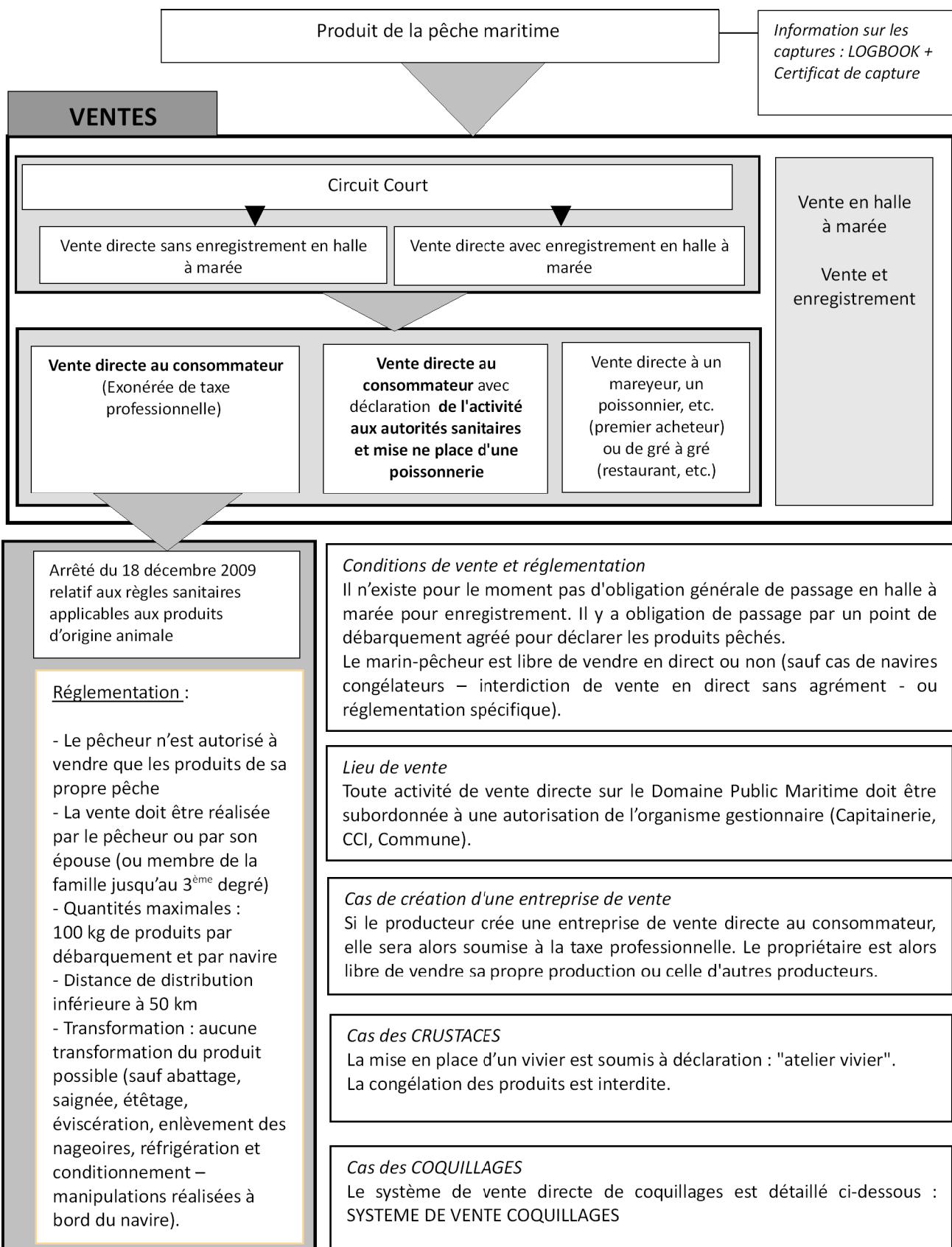
Zones C : Zones dans lesquelles les coquillages ne peuvent être mis sur le marché pour la consommation humaine qu'après un repartage qui, en l'absence de zones agréées dans cet objectif, ne peut avoir lieu en France. La pêche de loisir y est interdite.

Zones D : Zones dans lesquelles toute activité de pêche ou d'élevage y est interdite, du fait d'une contamination avérée des coquillages présents.

Zones N : Zones non classées, dans lesquelles toute activité de pêche ou d'élevage est interdite.

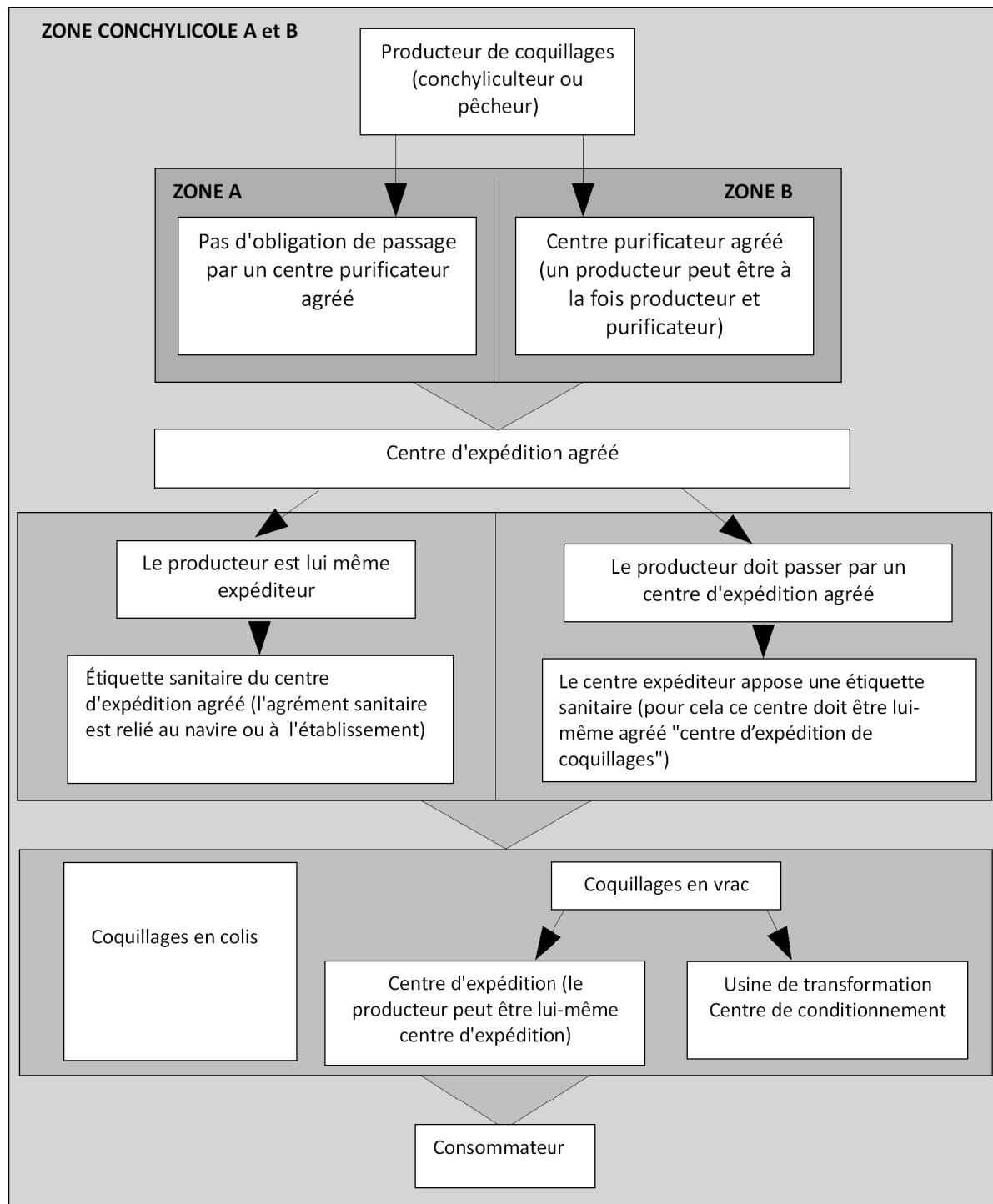
La cartographie du classement des zones conchylioles est disponible sur internet : http://www.zones-conchylioles.eaufrance.fr/zconchy/frontend_dev.php/atlas/.

SYSTEME DE VENTE – PRODUIT DE LA PECHE – HORS COUILLAGES



L'ensemble des produits commercialisés doit répondre aux exigences sanitaires en place - Paquet Hygiène 2004. Le Paquet Hygiène établit les règles générales en matière d'hygiène et de responsabilité de l'exploitant (application de procédures fondées sur les principes de l'Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP), **utilisation des guides de bonnes pratiques d'hygiène**, maintien de la chaîne du froid, respect des critères microbiologiques). L'information sur les prix et la nature des produits doit répondre au Code de la consommation avec l'obligation d'étiquetage.

SYSTEME DE VENTE – COQUILLAGES



Les producteurs étant à la fois centre purificateur (si placés en zone B) et centre expéditeur ont la possibilité de vendre les produits directement au consommateur. Pour être mis sur le marché, les coquillages doivent être passés par un centre d'expédition agréé et placés dans un conditionnement fermé et identifié par une marque sanitaire, et enfin être vendus vivants. Les conditions de vente en direct sont détaillées dans les fiches suivantes.

Les agréments sanitaires doivent être demandés à la Délégation à la Mer et au Littoral (DML) qui transmet directement les dossiers à la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) afin qu'ils soient instruits.



Focus sur les conditions sanitaires de production

Les activités de vente directe au consommateur (fiche-guide n°11-12-13), d'expédition (fiche n° 14) et de transformation (fiche n° 15) sont soumises à des obligations sanitaires. La maîtrise sanitaire des aliments par les professionnels est devenue une exigence pour l'ensemble des consommateurs. Des règlements communautaires comme le "paquet hygiène" (Règlement (CE) 852/2004 du 29 avril 2004 du Parlement européen et du Conseil relatif à l'hygiène des denrées alimentaires) et sa transcription au niveau national viennent renforcer la réglementation autour de la sécurité alimentaire. La filière des produits de la mer est fortement concernée et doit s'adapter à ces évolutions. Ces différentes réglementations conditionnent le développement de certaines activités de diversification s'appuyant sur les produits pêchés ou récoltés.

L'agrément sanitaire est une autorisation donnée au producteur par la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) pour pouvoir vendre ses produits avec une étiquette sanitaire, respectant ainsi un cahier des charges strict. Cet agrément permet l'expédition et la vente directe, il est obligatoire pour les navires expéditeurs de coquillages et les navires réalisant une transformation à bord (les navires congélateurs et les navires usines, y compris les navires cuiseurs de crustacés et de mollusques, sont agréés dans les mêmes conditions que les établissements de vente, de transformation, etc. (Arrêté du 8 juin 2006)).

Remarque (1) : Les demandes d'agrément sont gratuites mais supposent un investissement quant à la mise en place des outils nécessaires à son obtention. Certains producteurs peuvent cependant faire appel à des laboratoires privés lors de l'instruction des dossiers de demande.

Remarque (2) : La vente directe de poisson ne demande pas d'agrément cependant le producteur-vendeur en tant que dernier vendeur est responsable de la qualité de ses produits.

Les récents règlements communautaires s'appuyant sur la procédure Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP = Analyse des dangers - points critiques pour leur maîtrise – cf. Index C : Définitions) viennent renforcer les procédures antérieures pour contrôler les risques et les dangers liés à l'état sanitaire des produits. Les principes de la méthode HACCP ne s'adressent pas uniquement aux pêcheurs et aux conchyliculteurs, mais à l'ensemble des acteurs du secteur halieutico-alimentaire jusqu'à la vente au consommateur final. La prise en compte de cette procédure se traduit surtout par la mise en place des guides de bonnes pratiques et de nouveaux agréments sanitaires adoptant les critères HACCP. Depuis le 9 août 2008, les pêcheurs expéditeurs de coquillages doivent être agréés selon la procédure HACCP, par l'autorité compétente, la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP).

Les documents suivants détaillent les conditions sanitaires de production :

- "Guides de bonnes pratiques d'hygiène : poissonnier détaillant" réalisé par l'Ofimer en 2004
- "Guides de bonnes pratiques d'hygiène et d'application des principes HACCP à l'intention des navires expéditeurs de coquillages de pêche" réalisé par le CNPMEM en septembre 2009.
- "Guide d'hygiène et de salubrité à bord des navires" réalisé par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS).

Les principes HACCP sont détaillés sur le site : <http://www.haccp-guide.fr/> ou dans le livret "L'HACCP en 12 phases – Principes et pratique" (Collection A Savoir. 2002. 54p.).

Remarque : la mise en place d'une activité de vente peut être précédée d'une formation sur les conditions sanitaires de production.



Focus sur les tailles et les règles de commercialisation

Les produits vendus doivent respecter les tailles minimales réglementaires de commercialisation. Ils doivent avoir été stockés, avant la vente, dans des colis portant une étiquette sanitaire (les produits ne peuvent être débarqués et vendus en vrac).

L'information sur les prix et la nature des produits doit correspondre au code de la consommation (suivant le règlement (CE) n°2065/2001*) avec l'obligation d'étiquetage envers le consommateur. Le consommateur doit désormais disposer d'informations précises sur les produits de la pêche ou de l'aquaculture vendus au détail en poissonnerie, en grandes et moyennes surfaces ou sur les marchés. Les mentions obligatoires détaillées ci-dessous doivent être disponibles à tous les stades de la commercialisation du produit :

- ✓ le type de distribution : concerne uniquement la vente au détail (restauration exclue)
- ✓ le type de produits : codes douaniers du chapitre 03 à savoir :
 - poissons entiers, frais, réfrigérés ou congelés ;
 - filets de poissons et autres chairs de poissons, frais, réfrigérés ou congelés ;
 - poissons séchés, salés ou en saumure, fumés ;
 - crustacés, même décortiqués, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure ; crustacés non décortiqués, cuits à l'eau ou à la vapeur ;
 - mollusques et autres invertébrés aquatiques même séparés de leur coquille, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure ;
- ✓ les mentions obligatoires à destination du consommateur :
 - la dénomination commerciale de l'espèce : liste admise en France dans les arrêtés des 16 mars 1982 et 26 juin 1996.
 - le mode de production : "...pêché..." ou "...pêché en eaux douces" ou "...élevé..."
 - la zone de capture.

Ces informations sont disponibles sur le site de FranceAgriMer
http://www.ofimer.fr/Z-espacereferentiel/eref_accueil.html

* Règlement (CE) n° 2065/2001 de la Commission du 22 octobre 2001 : établissant les modalités d'application du règlement (CE) n° 104/2000 en ce qui concerne l'information du consommateur dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture.

Liste des fiches "valorisation des produits de la mer"

Labels et marques

- 9 Adhésion à un label public
- 10 Mise en place d'une marque

Circuits courts

- 11 Vente sur le port
- 12 Vente au chantier
- 13 Vente sur les marchés
- 14 Livraison

Transformation

- 15 Transformation et Conditionnement

Co-produits

- 16 Vente des co-produits



Activité s'appuyant sur la production - Valorisation des produits de la mer

Adhésion à un label public

INVESTISSEMENT	€
DÉMARCHES	document
TEMPS DE TRAVAIL	1h
COÛT	€
REVENU	€€



INITIATIVE : COLLECTIVE
CALENDRIER :
ACTIVITÉ PERMANENTE



Description

Adhésion ou mise en place d'un label

Cette démarche correspond à l'adhésion à un signe distinctif du produit. Le label spécifie les normes utilisées par un ensemble d'utilisateurs et certifie une qualité, une conformité, une origine, un processus de production.

En France, un label a une valeur publique. Les labels ne sont reconnus que s'ils ont fait l'objet de cahiers des charges validés par le Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire.

Remarque sur les écolabels : l'utilisation du terme "écolabel" porte à confusion. Les écolabels actuels, correspondant uniquement à des démarches privées, il convient mieux d'utiliser le terme d'étiquetage écologique (cf. fiche suivante).

Pré-requis

Les démarches pour la mise en place d'un label sont différentes suivant le type de label. Elles sont décrites dans le document réalisé par le Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire : "Les démarches qualité en France - Les SIQC et les autres démarches", téléchargeable sur le site de FranceAgriMer et dans les guides du demandeur sur le site de l'INAO. La mise en place d'un label suppose le **respect des normes HACCP et d'étiquetage** décrites en introduction (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Structures de référence

- ✓ Institut National de l'Origine et de la Qualité (INAO)
- ✓ FranceAgriMer
- ✓ Normapêche
- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Association AOC Moules de bouchot
- ✓ Association poissons bleus de Bretagne



Textes réglementaires de référence

- ✓ Ordonnance n° 2006-1547 du 7 décembre 2006 relative à la valorisation des produits agricoles, forestiers ou alimentaires et produits de la mer.
- ✓ Décret n° 2007-30 du 5 janvier 2007 relatif à la valorisation des produits agricoles, forestiers ou alimentaires et produits de la mer.
- ✓ Règlement (CE) n° 510/2006 du Conseil du 20 mars 2006 relatif à la protection des indications géographiques et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires.
- ✓ Arrêté du 15 janvier 2009 fixant les exigences et recommandations en matière de certification de conformité des poissons et céphalopodes de la pêche en mer. (JORF du 15-03-2009).
- ✓ Règlement (CEE) n° 2092/91 du Conseil du 24 juin 1991 concernant le mode de production biologique de produits agricoles et sa présentation sur les produits agricoles et les denrées alimentaires.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet Legifrance : www.legifrance.gouv.fr



Documentation

- ✓ Site internet de l'INAO : www.inao.gouv.fr
- ✓ Guide pratique des signes de qualité à l'usage des professionnels de la filière "produits de la mer". AGLIA, 2003.- 82 p.
- ✓ Les démarches qualité en France - Les SIQC et les autres démarches – 2009 – disponible sur : http://www.ofimer.fr/Pages/filiere/Publications_ObsEco.html#chiffresClesFr
- ✓ Rapport sur les démarches qualité appliquées aux produits de la pêche et de l'aquaculture : Bilan et perspectives. Actes du séminaire, Biarritz le 14 février 2002, IMA / CRPMEM Aquitaine – IMA.



Initiatives existantes en Bretagne

- ✓ Label Rouge (LR) : Conserves de sardines de Bretagne, Sardines et filets de sardines pêchées à la bolinche, truite fumée, etc.
- ✓ Appellation Origine Contrôlée (AOC) : Moules de bouchots de la baie du Mont Saint Michel.
- ✓ Indication Géographique Protégée (IGP) : Coquilles Saint-Jacques bretonne.
- ✓ Certification de Conformité Produit (CCP) : Moules de bouchot (certification détenue par le Comité national de la conchyliculture).



Activités associées ou complémentaires

Cette démarche peut être associée à de la vente, de l'expédition, une participation à des salons ou à des fêtes, etc.



Conditions favorables

La mise en place d'un label relevant d'une démarche collective, l'implication des différents maillons de la chaîne, un bon partenariat et la redistribution des bénéfices au sein de la filière sont nécessaires à la pérennisation du label.

Les facteurs de succès sont, entre autres, la cohérence entre le message, la promesse et les caractéristiques du produit, le respect du cahier des charges. La valeur défendue doit répondre à une attente du client ou de l'acheteur.



Avantages

La valorisation auprès du consommateur est directe : valorisation de la qualité, d'un savoir-faire spécifique, d'un lieu. Le label garantit aux consommateurs, par exemple, une qualité supérieure, identifiée et mesurée, ou démontre un savoir-faire particulier des opérateurs. Dans le cas d'un terroir délimité, il protège un produit de l'usurpation de son origine et préserve son image.

Le label permet d'établir de nouvelles relations entre l'amont et l'aval, autour d'un projet commun en permettant en particulier de mutualiser certains coûts (communication, promotion).



Facteurs défavorables

Cette démarche demande une forte organisation : il s'agit de maintenir la motivation des acteurs (ce qui peut être plus difficile dans le cas d'une filière complexe).



Contraintes

Suivant le type de produit, le type de production et la filière, les démarches administratives sont plus ou moins complexes. Les procédures de mise en œuvre sont souvent longues et coûteuses.

Il faut que l'ensemble des acteurs soit partie prenante de la démarche.

Une fois le label obtenu, des procédures de contrôle sont à réaliser régulièrement suivant le plan de contrôle établi par le cahier des charges.



Remarques complémentaires

Les labels permettent une reconnaissance des produits par le consommateur. La notoriété dépend ensuite du type de label et du type de filière. Le Label Rouge étant à l'heure actuelle le label le plus connu des consommateurs, il est donc un atout commercial.



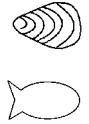
Activité s'appuyant sur la production - Valorisation des produits de la mer

Mise en place d'une marque

INVESTISSEMENT	€
DÉMARCHES	document
TEMPS DE TRAVAIL	1h
COÛT	€
REVENU	€€



INITIATIVE :
COLLECTIVE OU
INDIVIDUELLE
CALENDRIER :
ACTIVITÉ
PERMANENTE



Description

Adhésion à une marque ou mise en place d'une marque

Une marque est un signe distinctif identifiant un produit à des fins commerciales. Le critère mis en avant peut être une qualité supérieure, une origine, une durabilité, etc. Contrairement à un label, cette démarche n'est pas une démarche officielle.

Une marque peut être mise en place par des opérateurs indépendants (marque privée) ou par un groupement de producteurs ou une interprofession (marque collective).

Focus sur les écolabels : La définition qui fait référence est celle de la FAO : "un programme d'étiquetage écologique permet à un produit de porter un logo distinctif, ou une déclaration, assurant les consommateurs que le produit concerné a été élaboré selon un ensemble de normes environnementales, telles que la durabilité de la ressource utilisée comme matière première, l'impact environnemental de la méthode de production, ou la recyclabilité du produit". Les **directives de la FAO pour l'étiquetage écologique du poisson et des produits des pêches de captures marines (Rome 2005)** comprennent essentiellement les éléments méthodologiques de procédure nécessaires à la mise en place de tout système d'éco-étiquetage. Ces principes ou lignes directrices constituent le socle incontournable pour fonder un véritable écolabel au sens de la FAO. D'après ces directives, pour qu'une pêcherie ou un produit puisse bénéficier d'un écolabel, trois principes doivent être pris en compte : la situation du stock, l'impact sur l'écosystème et la gestion de la pêcherie.

A la demande de la DPMA, FranceAgrimer a constitué en 2007 un groupe de travail pour recueillir la perception de l'écolabellisation en France par la profession (cf. documentation ci-dessous).

Pré-requis

Il existe autant de démarches que de marques. Pour les marques collectives déjà mises en place, le cahier des charges est déjà réalisé. Il faut alors **contacter l'organisme en charge de la marque** pour connaître la procédure pour y adhérer.

Pour les marques privées, l'entreprise doit d'abord **mettre en place un cahier des charges**. Celui-ci peut ensuite être (ou non) contrôlé par un organisme ou une tierce partie indépendante. Cela donne une reconnaissance externe de la marque.

Structures de référence

- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Normapêche
- ✓ Chambre de commerce et d'industrie
- ✓ FranceAgriMer
- ✓ Produit en Bretagne
- ✓ Organismes certificateurs
- ✓ MSC Pêche Durable

Textes réglementaires de référence

- ✓ Ordonnance n°2006-1547 du 7 décembre 2006 relative à la valorisation des produits agricoles, forestiers ou alimentaires et produits de la mer.
- ✓ Décret n° 2007-30 du 5 janvier 2007 relatif à la valorisation des produits agricoles, forestiers ou alimentaires et produits de la mer.
- ✓ Arrêté du 15 janvier 2009 fixant les exigences et recommandations en matière de certification de conformité des poissons et céphalopodes de la pêche en mer (JORF du 15-03-2009).
- ✓ Règlement (CEE) n° 2092/91 du Conseil du 24 juin 1991 concernant le mode de production biologique de produits agricoles et sa présentation sur les produits agricoles et les denrées alimentaires.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Livret "Les produits de la mer des océans... à l'assiette" destiné au consommateur et réalisé par le CTRC BRETAGNE (maison des consommateurs de la région Bretagne) avec la contribution de Normapêche Bretagne.
- ✓ Étude de faisabilité de la mise en place d'un écolabel dans la filière des produits de la pêche maritime – Ofimer, 2008 – disponible sur : <http://www.ofimer.fr/PDF/OMF/ecolabel/etude.pdf>
- ✓ Site de Normapêche Bretagne sur la marque collective "Bretagne Qualité Mer" (chartes, mise en place, etc.) disponible sur : <http://www.bretagne-qualite-mer.com/chartes-qualite-mer/6.html>
- ✓ Rapport sur les démarches qualité appliquées aux produits de la pêche et de l'aquaculture : Bilan et perspectives. Actes du séminaire, Biarritz le 14 février 2002, IMA / CRPMEM Aquitaine – IMA.

- ✓ Directives de la FAO pour l'étiquetage écologique du poisson et des produits des pêches de captures marines - Rome - 2005

Initiatives existantes en Bretagne

- ✓ Marques collectives :
 - Bretagne Qualité Mer (BQM)
 - Poissons en Bretagne
 - Ligneurs de la pointe de Bretagne
 - Huîtres de Bretagne
 - Produits en Bretagne
- ✓ Marques privées :
 - Huîtres : Prat-ar-Coum, La belle de Quiberon
 - Poissons : Scapêche- Pêche responsable

Activités associées ou complémentaires

Cette démarche peut être associée à de la vente, à de l'expédition, à la participation à des salons ou à des fêtes.

Conditions favorables

Cette démarche peut être utilisée comme une assurance de qualité ou comme un outil de communication auprès du consommateur.

Facteurs défavorables

Contrairement aux labels, il n'y a pas dans cette démarche de reconnaissance officielle, la valorisation dépendra de la notoriété de la marque. Or, la multiplication des marques a tendance à désorienter le consommateur.

Avantages

Les avantages sont sensiblement les mêmes que pour les labels :

- ✓ mieux valoriser le produit
- ✓ structurer une organisation d'entreprise ou une filière
- ✓ fidéliser et élargir sa clientèle.

Le cahier des charges est défini par l'entreprise ou par un groupement sans contrainte de contenu préalable (contrairement aux labels).

Contraintes

Les démarches administratives sont souvent complexes. Cependant, la démarche est plus souple à mettre en œuvre et généralement plus rapide que celle des labels.



Remarques complémentaires

En Bretagne, l'association Normapêche regroupe un ensemble d'organisations de la filière pêche et des entreprises individuelles de la pêche et de la conchyliculture utilisatrices des marques de valorisation proposées par l'association (Bretagne Qualité Mer, Poissons en Bretagne, etc.). Cette démarche collective permet de rendre visible ces marques de valorisation des produits de la mer.



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

Vente sur le port



INVESTISSEMENT	€
DÉMARCHES	📋
TEMPS DE TRAVAIL	🕒
COÛT	€
REVENU	€€€



INITIATIVE : **COLLECTIVE**

OU **INDIVIDUELLE**

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE

OU **SAISONNIÈRE**

Description

Vente des produits sur le port de débarquement

Les pêcheurs proposent la vente des produits de la pêche aux consommateurs directement sur le quai.



Pré-requis

La vente directe au consommateur sur le port nécessite :

- ✓ une **déclaration obligatoire** auprès de la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP)
- ✓ une **autorisation de l'autorité** qui gère le port pour l'emplacement,
- ✓ la **mise en place d'un étal** avec une **balance étalonnée**,
- ✓ de faire de la publicité.

Les produits vendus doivent **respecter les tailles minimales réglementaires** de commercialisation. Ils doivent avoir été stockés, avant la vente, dans des **colis portant une étiquette sanitaire** (les produits ne peuvent être débarqués et vendus en vrac).

L'ensemble des produits commercialisés doit répondre aux exigences sanitaires en place - Paquet Hygiène 2004. Il établit les règles générales en matière d'hygiène et de responsabilité de l'exploitant (application de procédures fondées sur les principes de l'HACCP, maintien de la chaîne du froid, respect des critères microbiologiques). Le producteur-vendeur en tant que dernier vendeur est responsable de la qualité de ses produits et donc des conséquences d'une éventuelle contamination (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

L'information sur les prix et la nature des produits doit correspondre au Code de la consommation avec l'obligation d'étiquetage (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Cas des coquillages : les produits doivent provenir d'un navire disposant de l'agrément sanitaire des installations comme centre d'expédition. Les coquillages ne doivent pas provenir de zones touchées d'interdictions particulières de ramassage et de commercialisation (zones autorisées = zones conchyliques classées A). Si la zone conchylique est classée B, le passage des produits par un centre de purification est obligatoire (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Remarque : la mise en place d'une activité de vente peut être précédée d'une formation sur les conditions sanitaires de production et de vente.

Structures de référence

- ✓ Autorité gestionnaire du port (Capitainerie, Commune, CCI.)
- ✓ Délégations de la mer et du littoral
- ✓ Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) et les Douanes

Textes réglementaires de référence

- ✓ Arrêté du 18 décembre 2009 relatif aux règles sanitaires applicables aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en contenant.
- ✓ Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Guides de bonnes pratiques d'hygiène : poissonnier détaillant. Ofimer. 2004.
- ✓ Site de référence "Paquet hygiène et réglementation" disponible sur : http://www.paquethygiene.com/reglements_du_parlement_europeen_et_du_conseil.asp
- ✓ L'HACCP en 12 phases – Principes et pratique. Collection A Savoir. 2002. 54p.
- ✓ Atlas du classement des zones conchyliques disponible sur : http://www.zones-conchyliques.eaufrance.fr/zconchy/frontend_dev.php/atlas/

Initiatives existantes en Bretagne

Les initiatives sont surtout individuelles.

Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut être couplée par exemple à de la livraison à domicile ou à de la vente sur les marchés.



Conditions favorables

Certains ports ont été aménagés pour faciliter ce type de vente (étal mis à disposition, réfrigérateur pour le stockage).

La mise en place de ce type de vente est plus facile pour les navires côtiers revenant régulièrement à terre et débarquant de petites quantités. La diversité des espèces capturées ou élevées assure une clientèle plus large.

Il faut avoir un sens commercial, aimer le contact avec les clients. Ce type de démarche permet de répondre à des demandes de plus en plus importantes des consommateurs, que ce soit en termes de recherche de produits locaux, de fraîcheur, de limitation des transports, etc. Les clients se renseignent davantage sur le produit qu'ils achètent.



Facteurs défavorables

Toute activité de vente directe sur le Domaine Public Maritime doit être subordonnée à une autorisation de l'organisme gestionnaire. Cette démarche est plus ou moins facile à réaliser et plus ou moins rapide à effectuer.

Les plus gros navires auront plus de difficulté à écouler de grands volumes.

La vente directe est dépendante du potentiel de consommation et des habitudes des personnes vivant sur le territoire.

Des conflits d'intérêts peuvent apparaître avec les mareyeurs ou avec les poissonniers, voire entre les pêcheurs.



Avantages

La vente sur le port permet aux pêcheurs d'être en contact direct avec les consommateurs et ainsi de les informer sur le produit et de fidéliser la clientèle. Il s'agit d'un réel savoir-faire contribuant à valoriser les produits de la pêche.

Le système de vente directe sur les quais ne nécessite pas nécessairement de création d'entreprise. Si aucune entreprise n'est créée, l'activité de vente reste exonérée de taxes professionnelles.

Cette activité demande peu d'investissements matériels (étal aux normes, glace, balance, etc.).



Contraintes

La vente aux consommateurs représente un temps de travail non négligeable.

La vente doit être réalisée par le pêcheur, son conjoint (statut de conjoint collaborateur ou de salarié) ou un membre de la famille jusqu'au 3^{ème} degré et ayant le statut approprié.

S'il n'a pas déclaré une autre entreprise, le pêcheur n'est autorisé à vendre que les produits de sa propre pêche. Les quantités maximales autorisées à la vente directe sont de 100kg de produits par débarquement et par navire (hors coquillages).

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

Aucune transformation du produit n'est possible (sauf manipulations réalisées à bord du navire : abattage, saignée, étèlage, éviscération, enlèvement des nageoires, réfrigération et conditionnement) si l'entreprise de vente n'est pas déclarée.

L'application de la réglementation concernant la vente directe varie fortement en fonction des ports (chaque port applique un cahier des charges qui lui est propre). Les contraintes administratives peuvent être non négligeables lors d'une première demande d'installation.



Remarques complémentaires

Certains pêcheurs peuvent faire le choix de mettre en place une poissonnerie (c'est-à-dire une autre entreprise). Dans ce cas, cette activité est soumise aux taxes professionnelles et doit être subordonnée à une déclaration de l'activité de vente à la DDPP.

"Certains ports ont toujours connu la vente directe par les pêcheurs comme le port de Tréboul à Douarnenez avec des locaux mis à disposition par les collectivités. La dimension sociale est essentielle pour la vente directe et elle doit être socialement intégrée dans son territoire, avec un ancrage dans les habitudes de consommation locales" - Propos d'un pêcheur de l'Ouest Cornouaille.

Des initiatives à l'image des AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) se développent également dans le secteur des produits de la mer. Basées sur une contractualisation entre pêcheurs et consommateurs, ces initiatives sont un nouveau mode de commercialisation des produits halieutiques. Le principe : une association est créée entre un (ou plusieurs) pêcheurs et des consommateurs. Le consommateur s'engage sur une durée à acheter une partie des produits du pêcheur et, en retour, le pêcheur s'engage à approvisionner une certaine quantité de produit suivant un calendrier précis. En Bretagne, il existe déjà quelques associations comme L'ESPAR à Lorient (Lorient Ensemble pour le Soutien d'une Pêche Artisanale Responsable).



12



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

Vente au chantier



INVESTISSEMENT	€
DÉMARCHES	📄
TEMPS DE TRAVAIL	🕒
COÛT	€€
REVENU	€€€



INITIATIVE : **COLLECTIVE**
OU INDIVIDUELLE
CALENDRIER :
ACTIVITÉ PERMANENTE
OU SAISONNIÈRE

Description

Ventes des produits sur le chantier

Les conchyliculteurs peuvent proposer la vente des produits de l'exploitation aux consommateurs directement sur le chantier.

Pré-requis

La vente directe au consommateur sur les chantiers nécessite :

- ✓ la mise en place d'un **étal** ou d'un **local sur un terrain privé** (hors domaine public maritime),
- ✓ que les produits proviennent d'un établissement dont le producteur dispose de l'agrément sanitaire des installations comme établissement d'expédition. Les coquillages ne doivent pas provenir de zones touchées d'interdiction particulières de ramassage et de commercialisation (zones autorisées = zones conchyliocoles classées A). Si la zone conchylicole est classée B, le passage des produits par un centre de purification est obligatoire,
- ✓ de faire de la publicité.

Si les produits nécessitent d'être cuits avant la vente, l'activité de vente doit être déclarée à la Direction Départementale de la Protection des Populations. La vente de produits cuits sur le chantier suppose de mettre en place un Plan de Maitrise Sanitaire (PMS – cf. Index C : Définitions) avec la mise en place de règles d'hygiène adaptées.

L'information sur les prix et la nature des produits doit répondre au Code de la consommation avec l'obligation d'étiquetage (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Remarque : la mise en place d'une activité de vente peut être précédée d'une formation sur les conditions sanitaires de production.

Structures de référence

- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) (pour les agréments sanitaires)
- ✓ Offices du tourisme

Textes réglementaires de référence

- ✓ Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.
- ✓ Arrêté du 18 décembre 2009 relatif aux règles sanitaires applicables aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en contenant.
- Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Guides de bonnes pratiques d'hygiène : poissonnier détaillant. Ofimer. 2004.
- ✓ Site de référence "Paquet hygiène et réglementation" disponible sur : http://www.paquethygiene.com/reglements_du_parlement_europeen_et_du_conseil.asp
- ✓ L'HACCP en 12 phases – Principes et pratique. Collection A Savoir. 2002. 54p.
- ✓ Atlas du classement des zones conchyliologiques disponible sur : http://www.zones-conchyliologiques.eaufrance.fr/zconchy/frontend_dev.php/atlas/

Initiatives existantes en Bretagne

Les initiatives sont surtout individuelles.

Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut être couplée avec de la dégustation sur le chantier (payante ou non), la visite de l'exploitation ou encore de l'expédition, la livraison ou la vente sur les marchés.

Conditions favorables

Les entreprises près de grands axes routiers et situées dans des zones touristiques seront plus visibles et plus facilement identifiables.

Il est possible d'utiliser un endroit dédié (un étal ou un local qui sert de magasin) ou d'utiliser simplement le vivier qui doit alors être lui-même subordonné à un agrément sanitaire.

Facteurs défavorables

Les chantiers difficiles d'accès ou situés dans des zones peu touristiques auront plus de difficultés à attirer les clients.



Avantages

La vente directe permet :

- ✓ une meilleure valorisation du produit (en général, les produits sont vendus plus chers aux consommateurs qu'aux grossistes),
- ✓ l'obtention de revenus réguliers,
- ✓ le contact direct avec le consommateur pour l'informer sur le produit et le fidéliser.

Cette activité peut être réalisée en continuité de l'activité de production et ne nécessite pas la création d'une entreprise.



Contraintes

Le producteur n'est autorisé à vendre que les produits de sa propre exploitation.

Les coquillages doivent être vendus vivants : aucune transformation du produit n'est possible (cuisson, préparation, etc.) sans être déclarée à la DDPP.

Cette activité nécessite un agrément sanitaire pour la vente directe des coquillages (centre d'expédition).

La vente peut représenter de nombreuses heures de travail : préparation, installation, rangement, nettoyage, etc. De plus, durant les horaires d'ouverture, le point de vente demande la présence d'une personne.



Remarques complémentaires

La vente au détail est une source de revenus complémentaires assez courante pour les conchyliculteurs.

"J'ai commencé à vendre ma production pour augmenter les revenus et travailler avec ma femme. C'est une charge de travail supplémentaire, et si j'avais eu plus de bouchots je n'aurais pas eu à le faire" - Propos d'un mytiliculteur en baie de Cancale.

"Pour s'en sortir il faut être économique au dernier point, être rationnel. J'ai pas envie de faire du volume pour payer tous les frais. Donc, j'ai décidé de vendre tout sur place, avec le minimum de frais. Je peux travailler et vendre en même temps" - Propos d'un ostréiculteur morbihannais.

"La vente à l'atelier c'est une bonne manière pour corriger ce que tu fais et toujours s'adapter : si un produit n'est pas bon tu le vois tout de suite, tu ne le vends pas. Je travaille avec une filière étrangère, qui fait de l'hébergement en gîtes et des cours de cuisine haut de gamme. Toutes les semaines ils viennent soit me prendre de la marchandise, soit accompagner leurs clients. Ils veulent de la qualité, et moi ça me permet d'entretenir une certaine exigence, ça devient une habitude" - Propos d'un ostréiculteur morbihannais.

Des initiatives à l'image des AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) se développent également dans le secteur des produits de la mer. Basées sur une contractualisation entre conchyliculteurs et consommateurs, ces initiatives sont un nouveau mode de commercialisation des produits halieutiques. Le principe : une association est créée entre un (ou plusieurs) conchyliculteurs et des consommateurs. Le consommateur s'engage sur une durée à acheter une partie des produits du conchyliculteur et, en retour, le conchyliculteur s'engage à approvisionner une certaine quantité de produit suivant un calendrier précis.



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

Vente sur les marchés

INVESTISSEMENT

€€

DÉMARCHES



TEMPS DE TRAVAIL



COÛT

€

REVENU

€€€



INITIATIVE :

INDIVIDUELLE

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE

OU SAISONNIÈRE



Description

Vente des produits sur les marchés

Les producteurs peuvent vendre les produits de la pêche ou de l'exploitation sur les marchés.



Pré-requis

La vente directe au consommateur sur les marchés nécessite de :

- ✓ de **déclarer l'activité** auprès de la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP)
- ✓ **demander une place** sur le marché,
- ✓ **acheter un étal** et une **balance étalonnée**,
- ✓ avoir un **moyen de transport**,
- ✓ faire de la **publicité**.

Les produits vendus doivent **respecter les tailles minimales réglementaires** de commercialisation. Ils doivent avoir été stockés, avant la vente, dans des **colis portant une étiquette sanitaire** (les produits ne peuvent être débarqués et vendus en vrac) (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Le transport et le stockage doivent être réalisés dans des conditions d'hygiène satisfaisantes, permettant de prévenir de toute contamination. L'eau utilisée pour la manipulation ou la conservation de ces produits doit être potable. Les produits primaires de la pêche, qui ne sont pas conservés vivants, doivent être conservés à une température approchant celle de la glace fondante et ce le plus rapidement possible après la capture. La glace utilisée doit être fabriquée à partir d'eau potable ou propre, manipulée et entreposée dans des conditions prévenant toute contamination. L'eau de fusion ne doit pas rester en contact avec les produits.

L'ensemble des produits commercialisés doit répondre aux exigences sanitaires en place - Paquet Hygiène 2004, qui établit les règles générales en matière d'hygiène et de responsabilité de l'exploitant (application de procédures fondées sur les principes

de l'HACCP, maintien de la chaîne du froid, respect des critères microbiologiques) (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

L'information sur les prix et la nature des produits doit correspondre au Code de la consommation avec l'obligation d'étiquetage (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Cas des couillages : les produits doivent provenir d'un établissement ou d'un navire dont le producteur dispose de l'agrément sanitaire des installations comme établissement d'expédition. De même, ces couillages ne doivent pas provenir de zones touchées d'interdiction particulière de ramassage et de commercialisation (zones autorisées = zones conchyliques classées A). Si la zone conchylique est classée B, le passage des produits par un centre de purification est obligatoire (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Remarque : la mise en place d'une activité de vente peut être précédée d'une formation sur les conditions sanitaires de production.

Structures de référence

- ✓ Mairies
- ✓ Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP)

Textes réglementaires de référence

- ✓ Arrêté du 18 décembre 2009 relatif aux règles sanitaires applicables aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en contenant.
- ✓ Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Guides de bonnes pratiques d'hygiène : poissonnier détaillant. Ofimer. 2004.
- ✓ Site de référence "Paquet hygiène et réglementation" disponible sur : http://www.paquethygiene.com/reglements_du_parlement_europeen_et_du_conseil.asp
- ✓ Atlas du classement des zones conchyliques disponible sur : http://www.zones-conchyliques.eaufrance.fr/zconchy/frontend_dev.php/atlas/
- ✓ L'HACCP en 12 phases – Principes et pratique. Collection A Savoir. 2002. 54p.

Initiatives existantes en Bretagne

Les initiatives sont surtout individuelles.

Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut être couplée avec de la dégustation, la visite de l'exploitation ou du navire ou encore de l'expédition, de la livraison ou de la vente sur les ports ou au chantier.



Conditions favorables

La proximité avec plusieurs marchés facilite la mise en place de cette activité.

Les producteurs proposant une grande diversité de produits seront avantagés.



Facteurs défavorables

La fréquentation des marchés est très variable en fonction des périodes et aussi de la météo. La vente dépend fortement de l'emplacement de l'étal sur le marché.

Les distances à parcourir sont parfois importantes (marchés trop éloignés).



Avantages

La vente sur les marchés permet aux pêcheurs et aux producteurs d'être en contact direct avec le consommateur, de l'informer sur le produit et de le fidéliser.

La vente sur les marchés permet de valoriser sa production et d'assurer des revenus réguliers.

Dans le cas où le producteur vend uniquement sa propre production, le système de vente directe sur les marchés ne nécessite pas, dans la majorité des cas, de création d'entreprise.



Contraintes

Pour les produits de la pêche, s'il n'y a pas eu création d'une autre entreprise :

- la distance de distribution doit être inférieure à 50 kilomètres.
- les quantités maximales autorisées à la vente sur les marchés sont de 100 kg de produits par débarquement et par navire (hors coquillages).
- aucune transformation du produit n'est possible (sauf abattage, saignée, étêtage, éviscération, enlèvement des nageoires, réfrigération et conditionnement – manipulations réalisées à bord du navire).

Le temps de travail ne correspondant pas uniquement à la durée du marché, il faut également compter la préparation des produits, le transport, la mise en place de l'étal, etc.

Les conditions de transports doivent répondre aux normes sanitaires en cours et il est recommandé (pour les longs trajets) d'avoir un camion frigorifique.

Il peut être difficile d'avoir une place sur le marché.

Dans le cas des coquillages, si les produits nécessitent d'être cuits avant la vente, l'activité de vente doit être déclarée à la Direction Départementale de la Protection des Populations. La vente de produits cuits suppose de mettre en place un Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS – cf. Index C : Définitions) avec la mise en place de règles d'hygiènes adaptées.

Remarques complémentaires

"Le marché me permet de vendre mon produit plus cher, et d'avoir une sécurité de revenu, c'est plus régulier. Je peux produire moins pour gagner autant. Il n'y a pas trop de problèmes de concurrence. Chacun a son cru et les clients peuvent passer de l'un à l'autre" - Propos d'un ostréiculteur morbihannais.

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

Livraison

INVESTISSEMENT	€€€
DÉMARCHES	document
TEMPS DE TRAVAIL	1h
COÛT	€
REVENU	€€€



INITIATIVE : COLLECTIVE OU INDIVIDUELLE
CALENDRIER : ACTIVITÉ PERMANENTE, SAISONNIÈRE OU PONCTUELLE



Description

Livraison à domicile de produits de la mer (vente directe au consommateur)

Les producteurs, en réponse à des commandes, peuvent mettre en place des livraisons de produits à des particuliers. C'est au producteur de choisir un moyen de transport et d'acheminer ses produits aux particuliers. Cette activité, sous certaines conditions, peut être réalisée sans création de nouvelle entreprise.



Pré-requis

La livraison au consommateur nécessite de **déclarer l'activité** auprès des Directions Départementales de la Protection des Populations (DDPP), de **trouver une clientèle** et de **faire de la publicité**.

Les produits vendus doivent **respecter les tailles minimales réglementaires** de commercialisation. Ils doivent avoir été stockés, avant la livraison, dans des **colis portant une étiquette sanitaire** (les produits ne peuvent être débarqués et livrés en vrac).

Le camion utilisé doit présenter une surface intérieure lisse, imputrescible et facilement lavable et désinfectable. Le transport et le stockage doivent être réalisés dans des conditions d'hygiène satisfaisantes, permettant de prévenir toute contamination. L'eau utilisée pour la manipulation ou la conservation de ces produits doit être potable. Les produits primaires de la pêche, qui ne sont pas conservés vivants, doivent être conservés à une température approchant celle de la glace fondante et ce le plus rapidement possible après la capture. La glace utilisée doit être fabriquée à partir d'eau potable ou propre, manipulée et entreposée dans des conditions prévenant toute contamination. L'eau de fusion ne doit pas rester en contact avec les produits.

L'ensemble des produits commercialisés doit répondre aux exigences sanitaires en place - Paquet Hygiène 2004 qui établit les règles générales en matière d'hygiène et de responsabilité de l'exploitant (application de procédures fondées sur les principes de l'HACCP, maintien de la chaîne du froid, respect des critères microbiologiques)

(cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

L'information sur les prix et la nature des produits doit correspondre au Code de la consommation avec l'obligation d'étiquetage (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Cas des couillages : les produits doivent provenir d'un établissement dont le producteur dispose de l'agrément sanitaire des installations comme établissement d'expédition. De même ces couillages ne doivent pas provenir de zones touchées d'interdiction particulière de ramassage et de commercialisation (zones autorisées = zones conchyliques classées A). Si la zone conchylique est classée B, le passage des produits par un centre de purification est obligatoire (cf. Introduction II : Valorisation des produits de la mer).

Remarque : la mise en place d'une activité de vente peut être précédée d'une formation sur les conditions sanitaires de production.

Structures de référence

- ✓ Chambre de commerce et d'industrie
- ✓ Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP)

Textes réglementaires de référence

- ✓ Arrêté du 18 décembre 2009 relatif aux règles sanitaires applicables aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en contenant.
- ✓ Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Guides de bonnes pratiques d'hygiène : poissonnier détaillant. Ofimer. 2004.
- ✓ Site de référence "Paquet hygiène et réglementation" disponible sur : http://www.paquethygiene.com/reglements_du_parlement_europeen_et_du_conseil.asp
- ✓ L'HACCP en 12 phases – Principes et pratique. Collection A Savoir. 2002. 54p.
- ✓ Atlas du classement des zones conchyliques disponible sur : http://www.zones-conchyliques.eaufrance.fr/zconchy/frontend_dev.php/atlas/

Initiatives existantes en Bretagne

- ✓ Les initiatives sont surtout individuelles (exemple de l'Armement La Houle, vente par Internet : <http://www.poissonfrais.fr/index.php>)

Activités associées ou complémentaires

La recherche de clients pour la livraison peut se faire lors d'autres activités de diversification (dégustation, vente, visite, etc.)



Conditions favorables

Internet peut être utilisé comme outil pour la publicité mais aussi pour la prise de commandes.



Avantages

Le type de vente permet de cibler une autre clientèle que la vente sur le port, sur le chantier ou sur les marchés.

Suivant l'organisation des livraisons, ce type de vente peut être plus souple que les autres types de vente directe.

Les autres avantages sont les mêmes que dans le cas de la vente directe sur le port, au chantier ou sur les marchés : meilleure valorisation, revenus directs, contact avec le consommateur, etc.

Tout producteur peut être livreur. Le système de vente directe par livraison ne nécessite pas, dans la majorité des cas, de création d'entreprise.



Facteurs défavorables

Si le lieu de production est trop éloigné des lieux de livraison cela entraîne des coûts de déplacement non négligeables.



Contraintes

S'il n'y a pas eu création d'une autre entreprise :

- la distance de distribution doit être inférieure à 50 km.
- en pêche, les quantités maximales autorisées à la vente directe sont de 100kg de produits par débarquement et par navire (hors coquillages).
- aucune transformation du produit n'est possible (sauf abattage, saignée, étêtage, éviscération, enlèvement des nageoires, réfrigération et conditionnement – manipulations réalisées à bord du navire).

Les conditions de transports doivent répondre aux normes sanitaires correspondantes (caisses isothermes) et les coquillages doivent être livrés vivants.

Il faut prévoir le temps de préparation, de conditionnement et surtout de livraison.

Des initiatives à l'image des AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) se développent également dans le secteur des produits de la mer. Basées sur une contractualisation entre producteurs et consommateurs, ces initiatives sont un nouveau mode de commercialisation des produits halieutiques. Le principe : une association est créée entre un (ou plusieurs) producteurs et des consommateurs. Le consommateur s'engage sur une durée à acheter une partie des produits du producteur et, en retour, le producteur s'engage à approvisionner une certaine quantité de produit suivant un calendrier précis. En Bretagne, il existe déjà quelques associations comme L'ESPAR à Lorient (Lorient Ensemble pour le Soutien d'une Pêche Artisanale Responsable).

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

Transformation et conditionnement

INVESTISSEMENT	€€€
DÉMARCHES	📄📄
TEMPS DE TRAVAIL	🕒🕒🕒
COÛT	€€
REVENU	€€€



INITIATIVE :

INDIVIDUELLE

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE



Description

Transformation ou conditionnement des produits

La transformation correspond à toute modification importante du produit initial, y compris par chauffage, fumaison, salaison, maturation, dessiccation, marinage, extraction, extrusion, ou une combinaison de ces procédés.

Le conditionnement correspond à la mise sous emballage d'un produit pour en assurer sa protection, sa conservation, son transport. Il sert à le mettre en valeur.

Pré-requis

Cette activité exige un **agrément sanitaire** (les modalités de l'agrément varient suivant l'activité) et du **matériel répondant aux exigences et aux normes sanitaires**.

Remarque : la mise en place d'une activité de transformation peut être précédée d'une formation sur les conditions sanitaires de production.

Structures de référence

- ✓ Chambre de commerce et d'industrie
- ✓ Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP)

Textes réglementaires de référence

- ✓ Arrêté du 18 décembre 2009 relatif aux règles sanitaires applicables aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en contenant.
- ✓ Arrêté du 27 avril 2007 modifiant l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr



Documentation

- ✓ Guides de bonnes pratiques d'hygiène : poissonnier détaillant. Ofimer. 2004.
- ✓ Site de référence "Paquet hygiène et réglementation" disponible sur : http://www.paquethygiene.com/reglements_du_parlement_europeen_et_du_conseil.asp
- ✓ L'HACCP en 12 phases – Principes et pratique. Collection A Savoir. 2002. 54p.



Initiatives existantes en Bretagne

Les initiatives sont surtout individuelles.

() Activités associées ou complémentaires

Cette activité peut être couplée avec de la dégustation, la vente sur les ports, au chantier ou sur les marchés, la livraison.



Conditions favorables

Certains produits sont plus adaptés à la transformation ou au conditionnement (les coquillages sont plus faciles à conditionner que les poissons par exemple).

L'évolution de la demande des consommateurs, notamment par le circuit des Grandes et Moyennes Surfaces (GMS), fait apparaître une demande de plus en plus importante de produits prêts à consommer et en libre service. La proposition de produits transformés ou emballés permet d'y répondre.



Facteurs défavorables

Les normes d'hygiène et de sécurité sont de plus en plus contraignantes.



Avantages

Une fois transformés, les produits ont une valeur à la vente supérieure à celle des produits frais.



Contraintes

Le conditionnement ou la transformation peuvent nécessiter des chaînes mécanisées assez coûteuses.

La transformation et le conditionnement des produits nécessitent un agrément sanitaire (agrément des établissements préparant, manipulant, transformant les produits).



Remarques complémentaires

Les conchyliculteurs ont largement développé le conditionnement (notamment des huîtres et des moules). Il fait partie intégrante du travail de conchyliculteur.

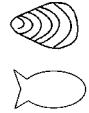


16



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

Vente des co-produits



INVESTISSEMENT	0-€€
DÉMARCHES	0-
TEMPS DE TRAVAIL	
COÛT	0-€€
REVENU	0-€€



INITIATIVE : **COLLECTIVE**
OU INDIVIDUELLE

CALENDRIER :
ACTIVITÉ PERMANENTE

Description

Vente des co-produits de la pêche ou de l'aquaculture à une entreprise de valorisation

La vente des co-produits représente une possibilité de valoriser les sous-produits. En pêche, les co-produits correspondent aux résidus de transformation de poissons ainsi qu'aux poissons impropre à la consommation. En conchyliculture, il s'agit surtout des résidus coquilliers.

On ne s'intéressera ici qu'à la vente de co-produits "bruts" c'est-à-dire issus de la production ou d'une première transformation par les producteurs. Ces co-produits peuvent ensuite valorisés par des entreprises spécialisées.

Remarque : après la vente, ces co-produits peuvent avoir plusieurs débouchés. Ils peuvent être utilisés en pisciculture (apport de protéines), en agriculture (comme amendement) ou en ingrédients dans l'agroalimentaire (arômes, fumets, pulpes marines); ou encore comme compléments alimentaires. Des débouchés existent aussi en cosmétique, en diététique ou en neutraceutique (nutrition et santé).

Pré-requis

L'essentiel de la démarche consiste à trouver une entreprise intéressée par l'achat de co-produits.

Structures de référence

- ✓ Institut Technique de Développement des Produits de la Mer (IDMER)
- ✓ Pôle Mer Bretagne
- ✓ Bioceval
- ✓ GDR SEApro
- ✓ ADEME

Hors Bretagne

- ✓ Copalis (Boulogne sur Mer)
- ✓ Pôle Aquimer
- ✓ Centre d'expérimentation et de valorisation des produits de la mer

Textes réglementaires de référence

- ✓ Arrêté du 28 décembre 1992 portant sur les conditions d'hygiène applicables dans les établissements de manipulation des produits de la pêche.
- ✓ Règlement (CE) n° 2493/2001 de la Commission du 19 décembre 2001 relatif à l'écoulement de certains produits de la pêche retirés du marché.
- ✓ Règlement (CE) n° 1069/2009 du Parlement européen et du Conseil du 21 octobre 2009 établissant des règles sanitaires applicables aux sous-produits animaux et produits dérivés non destinés à la consommation humaine.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ Site Internet du port de Lorient : <http://www.ccstilorient.org/pdp-b7-coproduits.php>
- ✓ Site internet de la Copalis : <http://www.copalis.fr/fr/>
- ✓ Site internet de Bioceval : <http://www.saria.fr/srfr/profil/saria-industries/bioceval/>
- ✓ Site du réseau SEapro dédié à la valorisation des déchets, sous produits et co-produits d'origine marine : <http://www.seapro.fr/accueil.php>
- ✓ Site de référence "Paquet hygiène et réglementation" disponible sur : http://www.paquethygiene.com/reglements_du_parlement_europeen_et_du_conseil.asp
- ✓ La filière des co-produits de la pêche et de l'aquaculture : état des lieux et analyse. OFIMER, 2004.

Initiatives existantes en Bretagne

En conchyliculture, certaines entreprises essaient de valoriser les déchets coquilliers pour l'amendement des champs agricoles, pour la fabrication de produits de marquage routier, etc. En pêche, certains producteurs fournissent des co-produits aux entreprises spécialisées (type Bioceval) mais également à d'autres pêcheurs (utilisation comme appâts).

Basée à Concarneau (Finistère), Bioceval collecte et valorise les co-produits de poissons issus des filières pêche et aquaculture.



Conditions favorables

Afin de fournir des quantités suffisantes de manière régulière aux industriels, des projets collectifs semblent plus judicieux.

En conchyliculture, les déchets coquilliers peuvent représenter des tonnages relativement importants.



Facteurs défavorables

Les possibilités, les méthodes et les types de co-produits qui peuvent être valorisés sont peu connus mais de nombreux projets sont en cours. De même, le marché des co-produits est encore peu développé à ce jour.

Au débarquement, les quantités des co-produits sont souvent limitées et leur qualité est variable en fonction des espèces et des saisons ce qui peut rendre la vente complexe.

En pêche, plus la production est diversifiée (plusieurs espèces pêchées) plus la vente de co-produits aux entreprises spécialisées (ciblant les co-produits d'une espèce donnée) sera difficile : les co-produits proposés par le producteurs sont certes diversifiés mais les quantités sont faibles.



Avantages

Cette activité permet d'optimiser la valorisation de la ressource (en valorisant une partie de la production qui jusqu'à présent ne l'était pas).



Contraintes

Les coûts de tri, de lavage, de congélation, de stockage et de transport peuvent être élevés et supposent donc une adaptation du travail des producteurs.

La vente de co-produits ne pouvant pas concerner les produits n'atteignant pas la taille de commercialisation, les produits soumis à taille minimale de capture et de commercialisation devront être triés.



Mesures Halio-Environnementales

Présentation

Le développement durable de la pêche et de l'aquaculture est essentiel dans une perspective de préservation des écosystèmes et de la ressource, mais aussi de pérennité sociale et économique de ces deux secteurs d'activité. Dans sa contribution à la consultation sur le Livre vert sur la Réforme de la Politique Commune de la Pêche, la Région Bretagne souhaite encourager la mise en place des Mesures Halio-Environnementales (MHE).

Les mesures halio-environnementales sont des mesures destinées à développer une pêche plus durable, prenant à la fois en compte les enjeux environnementaux, sociaux et économiques. Ces mesures sont construites à partir des Mesures Agro-Environnementales (MAE) en place en agriculture. Les contrats bleus, mis en place par l'État depuis 2008, s'inscrivent dans ce type de mesures.

D'après les enquêtes réalisées concernant les activités[°] en lien avec les MHE, la collecte des déchets en mer et la participation à la surveillance de la qualité du milieu sont les activités les plus pratiquées par les pêcheurs et les conchyliculteurs : environ 35% d'entre eux mettent en place des activités de suivi du milieu et plus de 86% des pêcheurs et près de 43% des conchyliculteurs participent à la collecte des déchets en mer. Près de 56% des pêcheurs interrogés ont embarqué des experts à bord de leur navire.

[°] Dans la première partie de ce projet, des enquêtes ont été menées auprès des producteurs bretons (cf. Index D : Pour en savoir plus).

Focus sur les contrats bleus

Les contrats bleus ont été mis en place en 2008 dans le cadre du *Plan Barnier pour une pêche durable et responsable* : "15 mesures pour une pêche durable et responsable".

Les mesures mises en œuvre dans le cadre des contrats bleus doivent répondre à des engagements plus contraignants que ceux qu'impose la réglementation en allant au-delà de la pratique antérieure des pêcheurs.

Dans le cadre des contrats bleus, les navires adhérents sont indemnisés en contre partie du respect de leur engagement à pratiquer une pêche plus respectueuse de la ressource et de l'environnement.

Les mesures figurant dans les contrats bleus peuvent porter sur 3 thèmes.

1. Partenariat entre pêcheurs et scientifiques pour les observations à la mer :

- ✓ campagne de recueil de données par les pêcheurs eux-mêmes à bord des navires ("auto-échantillonnage") tant pour les captures commerciales que pour les captures accidentnelles (cétacés, oiseaux marins),
- ✓ surveillance de zones protégées dans le but de constituer un recueil de données exploitables et exploitées par d'autres organismes scientifiques,
- ✓ enregistrement de données océanographiques, y compris le contrôle de la présence d'espèces exogènes,
- ✓ participation à des pêches scientifiques. Exemple : la mise à disposition d'un navire ou de ses captures pour des campagnes scientifiques fait l'objet d'un partenariat précis, entre l'organisme de recherche et l'opérateur local.

2. Maîtrise de l'effort de pêche

- ✓ modes de pêche particulièrement respectueux de la ressource, plus contraignants que ce qu'impose la réglementation existante, favorisant la réduction des rejets (tailles minimales de capture, maillages, utilisation d'engins sélectifs spécifiques), plans d'évitement, etc. Exemple : des mesures de sélectivité permettent d'augmenter la taille de capture des espèces ciblées, et ce quel que soit le métier. L'objectif principal est d'augmenter la proportion d'individus matures dans la population ciblée, en laissant les jeunes individus grandir et se reproduire au moins une fois avant d'être capturés.
- ✓ limitation de l'effort de pêche. Cette mesure a pour effet de réduire les captures de poissons ou de crustacés ciblés par les engins de pêche.

*disponible sur : http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/peche-aquaculture/peche-aquaculture/downloadFile/FichierAttache_1_f0/peche_durable_plan_0116.pdf

3. Environnement

✓ nettoyage de la mer avec le ramassage des engins de pêche perdus pour lutter contre la "pêche fantôme" et le ramassage des déchets trouvés en mer. Cette mesure a pour objectif de limiter les impacts indirects de la pêche sur l'environnement marin.

Les règles d'indemnisation des engagements du navire étant modifiées chaque année, elles ne seront pas développées ici. Cependant, il est à noter qu'il ne s'agit pas d'une rémunération mais d'une compensation des surcoûts et des pertes de chiffre d'affaires engendrés par les changements de pratique.

Les fiches suivantes permettent de détailler certaines activités susceptibles d'être mises en place dans le cadre des contrats bleus.

Cependant, ces activités peuvent également être mises en place au sein d'une exploitation conchylicole (sans lien avec les contrats bleus).

Liste des fiches "mesures halio-environnementales"

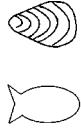
Mesures Halio-Environnementales

- 17 Collecte de déchets en mer
- 18 Participation au suivi du milieu
- 19 Embarquement d'experts



Développement de services - Mesures halio-environnementales

Collecte des déchets en mer



INVESTISSEMENT	0-€
DÉMARCHES	
TEMPS DE TRAVAIL	
COÛT	€
REVENU	0 - €



INITIATIVE : **COLLECTIVE**

OU **INDIVIDUELLE**

CALENDRIER :

ACTIVITÉ PERMANENTE

Description

Collecte de déchets en mer et sur l'estran

La collecte vise les déchets générés par les activités de pêche et de conchyliculture elles-même (engins de pêche ou engins fantômes) et surtout les déchets divers ramassés durant l'activité en mer ou sur l'estran.

Pré-requis

- ✓ **Déclaration de l'activité au Centre de Sécurité des Navires** pour autorisation (en cas de modification des conditions d'exploitation du navire).
- ✓ Aménagements mis à disposition à terre pour la récupération des déchets collectés.

Structures de référence

- ✓ Porteurs des contrats bleus (Ar Mor Glaz, F2DP, etc.)
- ✓ Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Gestionnaires de port (Chambre de commerce et d'industrie, etc.)
- ✓ Direction InterRégionale de la Mer (DIRM Nord Atlantique - Manche Ouest)
- ✓ Direction des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture (DPMA)



Documentation

- ✓ Orientations pour des initiatives environnementales concrètes à prendre par le secteur de la pêche. Commission Européenne 10 p. disponible sur http://ec.europa.eu/fisheries/documentation/publications/index_en.htm



Initiatives existantes en Bretagne

Cette activité est pratiquée de manière relativement courante en fonction des initiatives collectives qui existent localement.

- ✓ En conchyliculture, les démarches existantes sont souvent collectives et ponctuelles. Ces pratiques sont généralement exercées à titre bénévole. Quelques exemples :

- en baie de Cancale, le ramassage des déchets est organisé par le syndicat intercommunal
- dans le Golfe du Morbihan, l'association Golfe Clair organise régulièrement des journées "Golfe propre".

- ✓ En pêche, depuis 2008, la collecte des déchets en mer par les pêcheurs est une mesure des "contrats bleus". Le dispositif "contrats bleus" a pour objectif de répondre aux préoccupations relatives à la préservation de la ressource et de l'environnement marin (cf. Introduction III : Mesures halio-environnementales). L'initiative est collective. Les pêcheurs ayant signé un contrat s'engagent à ramasser les déchets et à les ramener à terre (déchets, engins fantômes). Cependant, de nombreux pêcheurs réalisaient déjà cette collecte avant la mise en place des contrats bleus.



Conditions favorables

La collecte des déchets en mer ou sur l'estran nécessite d'avoir de la place à bord des navires ou des barge pour stocker les déchets. Plus le navire est gros, plus cette activité pourra être importante.

La collaboration et la coordination avec les autorités compétentes à terre sont nécessaires pour assurer le stockage, la logistique et le traitement de ces déchets à terre.



Facteurs défavorables

Les petits navires ou les barge ont une capacité de stockage des déchets fortement limitée.

Tous les types de production ne permettent pas de récupérer des déchets. Un pêcheur à la ligne ne ramassera pas ou très peu de déchets, par exemple.

Avantages

Le ramassage des déchets contribue au nettoyage et à la dépollution des eaux marines. De plus, les engins abandonnés en mer, avant de se détériorer, peuvent causer une mortalité importante chez les poissons et les crustacés ("engin fantôme") ou poser des problèmes de sécurité pour les navires (hélices prises dans les nappes de déchets, etc.). La récupération des engins en mer contribue à limiter ces problèmes.

Le développement de cette activité contribue à améliorer l'image des pêcheurs et des conchyliculteurs auprès du grand public.

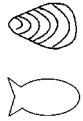
Contraintes

La collecte des déchets demande beaucoup de main d'œuvre, que ce soit pour remonter et stocker les déchets à bord ou pour les décharger. Il peut être nécessaire de faire appel à des structures extérieures pour la récupération des déchets à terre (pour le traitement).

La collecte des déchets peut nuire à la sécurité des personnes embarquées (perte de place sur le navire, remontée de déchets toxiques, etc.).

Développement de services - Mesures halio-environnementales

Participation au suivi du milieu



INVESTISSEMENT	0
DÉMARCHES	
TEMPS DE TRAVAIL	 
COÛT	
REVENU	0 - €



INITIATIVE : INDIVIDUELLE

OU COLLECTIVE

CALENDRIER : ACTIVITÉ

PERMANENTE OU

PONCTUELLE

Description

Contribution des professionnels au suivi du milieu

La participation au suivi du milieu prend en compte toutes les actions et toutes les démarches des pêcheurs ou des conchyliculteurs allant dans le sens du suivi d'une qualité du milieu marin à l'exception de la collecte de déchets et de l'embarquement d'experts (traités à part). Cette participation peut prendre diverses formes :

- ✓ recueil de données : les producteurs accumulent souvent des données qui peuvent aider les scientifiques à confirmer ou infirmer des hypothèses, à combler des lacunes ou à identifier de nouvelles pistes de recherche.
- ✓ enregistrement de données océanographiques : certains producteurs se trouvent dans une situation privilégiée pour contribuer à l'enregistrement de données océanographiques, soit en communiquant volontairement des données facilement observables, selon des procédures scientifiquement définies, soit en acceptant l'installation à bord de dispositifs d'enregistrement automatique.
- ✓ participation à des campagnes scientifiques : les producteurs peuvent mettre à disposition du matériel pour des travaux scientifiques (exemple : campagne de pêches scientifiques, etc.).
- ✓ surveillance des zones : les producteurs peuvent être invités à communiquer aux autorités compétentes tout événement susceptible de menacer les objectifs de conservation de la zone en question, notamment la présence de nappes de pétrole ou la présence anormale de prédateurs.
- ✓ surveillance de la qualité de l'eau : les producteurs peuvent accéder aux mécanismes appropriés pour donner l'information en temps voulu de toute détérioration de la qualité de l'eau aux autorités responsables de l'environnement et de la santé. Les producteurs jouent le rôle de sentinelles, en mesure d'intervenir rapidement pour alerter les responsables techniques et administratifs.

Pré-requis

Les démarches dépendent du type d'activité à mettre en place et du conventionnement avec les scientifiques, les collectivités ou les autorités compétentes en la matière.

Toute modification des conditions d'exploitation du navire doit être soumise à **autorisation par le Centre de Sécurité des Navires**.

Structures de référence

- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Porteurs des contrats bleus (Ar Mor Glaz, F2DP, etc.)
- ✓ Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Ifremer
- ✓ Centre de sécurité des navires
- ✓ Direction InterRégionale de la Mer (DIRM Nord Atlantique - Manche Ouest)

Documentation

- ✓ Orientations pour des initiatives environnementales concrètes à prendre par le secteur de la pêche. Commission Européenne 10 p. disponible sur http://ec.europa.eu/fisheries/documentation/publications/index_en.htm

Initiatives existantes en Bretagne

Les démarches sont pour le moment essentiellement individuelles.

Depuis 2008, certaines activités peuvent être mises en place dans le cadre de "contrats bleus". Le dispositif "contrats bleus" a pour objectif de répondre aux préoccupations relatives à la préservation de la ressource et de l'environnement marin (cf. Introduction III : Mesures halio-environnementales).

Pour beaucoup de conchyliculteurs, la participation aux travaux scientifiques correspond à la mise à disposition de tables sur les parcs pour les poches de suivi scientifique de l'Ifremer et parfois au prélèvement d'échantillons d'eau pour le suivi de la qualité des eaux des bassins de production.

Conditions favorables

Les producteurs sont de plus en plus amenés à travailler en lien direct avec les scientifiques ou les responsables du suivi du milieu. Ils sont des acteurs privilégiés pour l'observation de l'environnement.

Facteurs défavorables

Ce type d'activité est récent et les dispositifs à mettre en place ne sont pas tout à fait établis. Les activités existantes sont mises en place de façon ponctuelle.

 **Avantages**

Ces activités permettraient de valoriser l'image des pêcheurs et des conchyliculteurs en soulignant leur rôle dans la surveillance du milieu. Il s'agit aussi de capitaliser les savoirs des producteurs.

 **Contraintes**

Les contraintes dépendront des activités mises en place. La principale contrainte est celle du temps.

Les demandes de suivi du milieu provenant de structures extérieures sont le plus souvent ponctuelles et imposent des caractéristiques techniques ne concernant pas l'ensemble des navires.

En conchyliculture, la mise à disposition de tables pour le suivi ne fait pas l'objet à l'heure actuelle d'indemnisation.

 **Remarques complémentaires**

Le producteur contribue à la création de données à des fins de gestion ce qui représente en retour un intérêt pour la profession. De plus, les échanges entre les différents maillons de la chaîne de collecte et de traitement des données servent à renforcer le dialogue entre les scientifiques et les professionnels.



Développement de services - Mesures halio-environnementales

Embarquement d'experts



INVESTISSEMENT	0
DÉMARCHES	2
TEMPS DE TRAVAIL	1
COÛT	€
REVENU	0 - €



INITIATIVE : *INDIVIDUELLE*

OU COLLECTIVE

CALENDRIER :

*ACTIVITÉ PERMANENTE OU
PONCTUELLE*

Description

Embarquement d'experts dans le cadre d'un partenariat scientifique

Les navires peuvent également tenir lieu de plates-formes de recherche lorsque les observations scientifiques doivent se faire sur place. De telles activités peuvent inclure la collecte et l'analyse d'échantillons frais, les expériences sur des spécimens vivants, les observations d'espèces (mammifères, oiseaux, etc.). Les observateurs peuvent provenir du monde scientifique, mais aussi de bureaux d'étude ou du monde associatif travaillant sur des thématiques liées à l'environnement marin, à l'activité de pêche, etc.

Lors de ce type d'embarquements, les observateurs ne sont pas considérés comme passagers mais comme "personnel spécial" (toute personne qui est employée ou occupée à bord en raison des fonctions spéciales du navire ou des activités spéciales exercées à son bord).

Pré-requis

L'embarquement d'experts nécessite d'effectuer les démarches suivantes :

- ✓ **mettre à jour le Document Unique de Prévention (DUP)** en inscrivant cette nouvelle activité afin d'évaluer les risques en matière de sécurité et de santé au travail et de prendre les dispositions visant à améliorer le niveau de protection des marins et des personnes embarquées.
- ✓ **souscrire un contrat d'assurance** couvrant la responsabilité civile de l'armateur, du capitaine, celle des membres de l'équipage ainsi que des personnes occasionnellement admises sur le navire pour y exercer une activité d'accompagnement.
- ✓ **demander la réalisation d'une visite spéciale** au Centre de sécurité des navires. Si l'autorisation d'embarquement de passagers est accordée, une annotation au permis de navigation précise le nombre de passagers maximum (avec des

restrictions éventuelles sur la durée des marées, les périodes (en fonction de la saison).

- ✓ **remplir le formulaire de déclaration d'embarquement et le transmettre** à la Délégation à la mer et au littoral au sein des Directions Départementales des Territoires de la Mer (DDTM).
- ✓ **mettre à disposition** des passagers des **Vêtements à Flottabilité Intégrée** adaptés (en fonction de la taille des passagers).
- ✓ **informer** les passagers des **consignes de sécurité** au moment de l'embarquement.

Structures de référence

- ✓ Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comité national des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture
- ✓ Direction des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture (DPMA)
- ✓ Ifremer
- ✓ Centre de sécurité des navires

Textes réglementaires de référence

Sur les aspects techniques :

- ✓ Loi n°42-427 du 1er avril 1942 relative aux titres de navigation maritime
- ✓ Loi n° 97-1051 du 18 novembre 1997 d'orientation sur la pêche maritime et les cultures marines

Sur la sécurité des personnes

- ✓ Décret n° 2007-1227 du 21 août 2007 relatif à la prévention des risques professionnels maritimes et au bien-être des gens de mer en mer et dans les ports
- ✓ Arrêté du 23 novembre 1987 relatif à la sécurité des navires

Les contraintes peuvent varier suivant les conditions particulières de navigation.

→ Retrouvez ces textes réglementaires sur le site internet *Legifrance* : www.legifrance.gouv.fr

Documentation

- ✓ pratique à l'usage des professionnels sur les observations embarquées - Programme Obsmer - disponible sur :
http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/peche-aquaculture/peche-aquaculture/downloadFile/FichierAttache_3_f0/OBSMER.pdf
- ✓ Orientations pour des initiatives environnementales concrètes à prendre par le secteur de la pêche. Commission Européenne 10 p. disponible sur
http://ec.europa.eu/fisheries/documentation/publications/index_en.htm



Initiatives existantes en Bretagne

Les démarches sont essentiellement collectives et d'envergure nationale : participation à des programmes mis en place par la Direction des pêches maritimes et de l'aquaculture (Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire)

Exemple de programmes : RECOPESCA, Obsmer, etc.



Conditions favorables

La réglementation est moins restrictive que pour l'embarquement de passagers.



Facteurs défavorables

En règle générale, l'espace sur les navires est adapté aux besoins opérationnels de la pêche et l'accueil de personnes supplémentaires à bord peut poser quelques difficultés.



Avantages

Cette activité valorise l'échange entre scientifiques, techniciens, ingénieurs et pêcheurs ou conchyliculteurs, en apportant des visions et des analyses complémentaires pour l'obtention de meilleurs résultats.

Ces études contribuent à l'évaluation des techniques de pêche. Elles permettent de mieux comprendre les interactions entre la ressource et les activités de pêche dans la perspective d'une gestion durable de l'activité.



Contraintes

Suivant l'objet de l'embarquement, le travail de l'expert peut affecter le travail de l'équipage.



Remarques complémentaires

A l'heure actuelle, l'accueil d'un observateur à bord, le temps d'une marée, est essentiellement volontaire et bénévole.



Développement de services - Divers

Prestation de services

Présentation

Les pêcheurs ou les conchyliculteurs peuvent contractualiser avec des structures publiques ou privées pour effectuer des prestations de services comme de la surveillance ou de la maintenance d'équipements en mer. Le développement d'activités diverses en mer (énergie éolienne en mer, énergie hydrolienne, plateformes pétrolières) représente des opportunités nouvelles pour les pêcheurs ou pour les conchyliculteurs en termes de prestations de services. La création de parcs marins peut aussi présenter une opportunité de diversification.

Les demandes de mise à disposition de navires sont pour le moment le plus souvent ponctuelles. Elles sont destinées à un nombre réduit de navires spécifiques. Certaines de ces activités peuvent se révéler fortement rémunératrices.

Les enquêtes réalisées* en 2008 montrent que près de 60% des pêcheurs interrogés refusent de mettre en place ce type d'activité. Ces refus correspondent le plus souvent à une offre encore peu développée. En conchyliculture, les services sont le plus souvent rendus à d'autres conchyliculteurs (utilisation de pontons, mise à disposition de la chaîne de conditionnement) et rarement à des structures externes.

* Dans la première partie de ce projet, des enquêtes ont été menées auprès des producteurs bretons (cf. Index D : Pour en savoir plus).



20



Développement de services - Divers

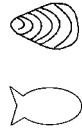
Prestation de services

INVESTISSEMENT	0
DÉMARCHES	3
TEMPS DE TRAVAIL	1
COÛT	€
REVENU	0 - €€€



INITIATIVE : *COLLECTIVE*
OU INDIVIDUELLE

CALENDRIER :
ACTIVITÉ PONCTUELLE



Description

Mise à disposition du navire pour diverses activités

Les prestations de services regroupent les activités de sous-traitance réalisées par l'entreprise pour d'autres entreprises ou pour des collectivités. Ces prestations peuvent recouvrir différentes actions directement liées à la production ou à la valorisation des produits (emballage de bourriches, vente de naissains) mais aussi des actions qui prennent comme support les outils de travail (opération de transport, surveillance d'équipements en mer, test de nouveaux engins, réparation de câbles). Les projets pilotes peuvent être intégrés à ces activités.

Pré-requis

Il est nécessaire de remplir une **attestation d'affrètement du navire**. Certaines organisations professionnelles prennent en charge les démarches administratives. Ces démarches peuvent varier en fonction de l'entreprise sous-traitante. Il est parfois nécessaire de répondre à un appel d'offres.

Le changement des conditions d'exploitation et de la zone d'exploitation du navire nécessite une **autorisation du Centre de Sécurité des Navires**.

Structures de référence

- ✓ Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Comité régional des pêches maritimes et des élevages marins
- ✓ Centre de sécurité des navires
- ✓ Comités régionaux de la conchyliculture



Initiatives existantes en Bretagne

Depuis 2 ans, la mise à disposition du navire est pratiquée par de nombreux pêcheurs (le plus souvent pour des services d'entretien du port). Certains navires peuvent être affrétés par des compagnies pour la réparation, l'entretien de câbles en mer, etc.

En conchyliculture, les services sont le plus souvent rendus à d'autres conchyliculteurs (utilisation de pontons, mise à disposition de la chaîne de conditionnement) et rarement à des structures externes.



Conditions favorables

En fonction des services demandés, le navire devra être adapté à l'activité (taille, équipement à bord, etc.).



Facteurs défavorables

En fonction des services demandés, tous les navires ne sont pas adaptés.



Avantages

La participation des pêcheurs ou des conchyliculteurs à des activités portées par d'autres entreprises permet de dialoguer avec divers acteurs et ainsi de mieux comprendre les démarches de chacun.

La mise à disposition du navire est le plus souvent bien rémunérée.



Contraintes

La mise à disposition du navire entraîne le plus souvent la perte de journées de pêche.

La prestation de services peut faire l'objet d'un appel d'offres pouvant nécessiter de nombreuses démarches administratives pour l'instruction des dossiers (démarches coûteuses en temps).



INDEX

Liste des INDEXS

Index A : Organigramme des structures des pêches maritimes et de l'aquaculture

Index B : Liste des acronymes

Index C : Définitions

Index D : Pour en savoir plus

Index E : Table des matières



Organigramme des structures des pêches maritimes et de la conchyliculture

L'organigramme ci-dessous présente les acteurs institutionnels du secteur des pêches maritimes et de la conchyliculture. Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive mais des institutions jouant un rôle clé dans la diversification des activités de pêche et de conchyliculture.

Remarque : les acronymes des structures apparaissant dans l'organigramme sont détaillés en index B du guide.

Présentation des acteurs institutionnels français du secteur des pêches maritimes et de la conchyliculture en lien avec la Bretagne

			Acteurs professionnels		
			Niveau local	Niveau intermédiaire	Niveau national
Acteurs administratifs	Région	État			
Organisations interprofessionnelles			CLPMMEM FCPM29	CRPMEM C RC	CNPMEM CNC
Organisations Syndicales			Syndicats des matelots Syndicats de patrons embarqués Syndicats d'amateurs Syndicats conchyliocoles	Syndicats des marins (CFDT – SNMPA – CGT) SMIDAP	UAPF CIPA
			Ports de pêche	CCI – Structures concessionnaires	UPF Coopération maritime CGPA ASSIDEPA
Délégations de la mer et du littoral au sein des DDTM	DIRM (CSN - CROSS) MAAP MEDDTL	Centres de gestion Coopératives d'avitaillement Caisses locales de Crédit Assurance mutuelle	Associations régionales pour le développement de la Coopération Maritime (ARDECOM)	Associations régionales pour le développement de la Coopération Maritime (ARDECOM)	Fédération d'organisations de producteurs (FEDOPA, ANOP)
DDAF DDPP	DPMA DAM AFSSA ENIM DREAL DRAAF DIREECT	Production	Organisations de producteurs	Associations d'organisations de producteurs	Fédération d'organisations de producteurs (FEDOPA, ANOP)
Collectivités Conseil Général	Conseil Régional		Associations de métiers (ligneurs, bolincheurs, etc.)		Fédération française d'aquaculture
	AGLIA				
Établissements publics			Unions locales des mareyeurs Coopératives de mareyage	Associations de valorisation des produits (ex. Normapêche)	UMF Mareyage coopératif Association des directeurs de halles à marée
FranceAgriMer	Commercialisation - Distribution		Halles à marée		Lyées professionnels maritimes, agricoles et aquacoles
ASP ONEMA Agence des AMP INAO			Unions locales des poissonniers	Fédération bretonne des poissonniers	Universités CEFCM AGROCAMPUIS OUEST INTECHMER

Liste des structures non exhaustive



Liste des acronymes

ADEME	Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie
ADF	Assemblée des Départements de France
AAMP	Agence des Aires Marines Protégées
AFSSA	Agence Française de Sécurité Sanitaire des Aliments
AGLIA	Association du Grand Littoral Atlantique
AMAP	Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne
ANEL	Association Nationale des Élus du Littoral
ANOP	Association Nationale des Organisations de Producteurs
AOC	Appellation Origine Contrôlée
ARDECOM	Associations Régionales de Développement Economique des COopératives Maritimes
ARF	Association des Régions de France
ASP	Agence de Services et de Paiement
ASSIDEPA	ASSociation pour l'Investissement et le DEveloppement de la Pêche Artisanale
BQM	Bretagne Qualité Mer
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie
CCP	Certification de Conformité de Produit
CEFCM	Centre Européen de Formation Continue Maritime
CEMAGREF	Institut de recherche en sciences et technologies pour l'environnement
CGPA	Centre de Gestion de la Pêche Artisanale
CIPA	Comité Interprofessionnel des Produits de l'Aquaculture
CLPMEM	Comité Local des Pêches Maritimes et des Élevages Marins
CMCM	Confédération de la coopération de la Mutualisation et du Crédit Maritime
CNC	Comité National de la Conchyliculture
CNPMEM	Comité National des Pêches Maritimes et des Élevages Marins
CRC	Comité Régional de la Conchyliculture
CROSS	Centre Régional Opérationnel de Surveillance et de Sauvetage
CRPMEM	Comité Régional des Pêches Maritimes et des Élevages Marins
CSN	Centre de Sécurité des Navires
DAM	Direction des Affaires Maritimes

DDAF	Direction Départementale de l'Agriculture et de la Forêt
DDPP	Direction Départementale de la Protection des Populations
DDTM	Direction Départementale des Territoires et de la Mer
DGCCRF	Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
DGUHC	Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction
DIREECT	Directions Régionales des Entreprises, de l'Emploi, de la Consommation et du Travail
DIRM	Direction InterRégionale Maritime
DML	Délégations de la Mer et du Littoral
DPM	Domaine Public Maritime
DPMA	Direction des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture
DRAAF	Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt
DREAL	Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement
DUP	Document Unique de Prévention
ENIM	Établissement National des Invalides de la Marine
F2DP	Fonds pour le Développement Durable de la Pêche
FAF PCM	Fonds d'Assurance Formation Pêche et Cultures Marines (Organisme Paritaire Collecteur Agrée)
FCPM	Fédération des Comités des Pêches Maritimes
FEP	Fonds Européen pour la Pêche
FEDOPA	Fédération des Organisations de Producteurs de la Pêche Artisanale
F2DP	Fonds pour le Développement Durable de la Pêche
HACCP	Hazard Analysis Critical Control Point = Analyse des dangers - points critiques pour leur maîtrise
IDMER	Institut technique de Développement des produits de la MER
IFREMER	Institut Français de Recherche pour l'Exploitation de la MER
IGP	Indication Géographique Protégée
IMA	Institut des Milieux Aquatiques
INAO	Institut National de l'Origine et de la Qualité
INRA	Institut National de la Recherche Agronomique
INTECHMER	Institut National des sciences et TECHniques de la MER
IRD	Institut de Recherche et Développement
LR	Label Rouge
LPM	Lycée Professionnel Maritime
MAAP	Ministère de l'Agriculture de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire
MAE	Mesures Agro-Environnementales
MEDDTL	Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable, des Transports et du Logement
MHE	Mesures Halio-Environnementales

MNHN	Muséum National d'Histoire Naturelle
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
ONEMA	Office National de l'Eau et des Milieux Aquatiques
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
OPCB	Organisation des Producteurs Conchyliculteurs de Bretagne
PCP	Politique Commune des Pêches
PMS	Plan de Maitrise Sanitaire
SMIDAP	Syndicat Mixte pour le Développement de l'Aquaculture et de la Pêche
UMF	Union du Mareyage Français
UPF	Union des Ports de France
VALORIAL	VALOrisation pour la Recherche et l'Innovation ALimentaire
VFI	Vêtement à Flottabilité Intégrée



Définitions

Diversification des activités de pêche et de conchyliculture : la diversification peut être définie comme la pratique d'activités complémentaires à la production, en lien avec le produit, le métier ou la structure d'exploitation. Les pêcheurs ou les conchyliculteurs peuvent pratiquer ces activités pour apporter un revenu complémentaire à l'activité de capture ou de production, mais aussi pour valoriser le produit, le terroir ou le métier.

Tourisme et culture maritime

Document Unique de Prévention : les employeurs ont pour obligation d'élaborer et de mettre en place un document unique de prévention vers une l'Évaluation des Risques Professionnels (ERP)

Pescatourisme : le pescatourisme est l'embarquement payant d'une personne sur un navire de pêche. Cette personne n'est pas autorisée à pêcher mais justifie sa présence par sa volonté de découvrir le métier de marin-pêcheur.

Valorisation des produits de la mer

Agrement sanitaire : autorisation préalable délivrée par l'autorité compétente pour la mise sur le marché des denrées animales ou d'origine animale. La demande d'agrément sanitaire est gratuite.

Circuit court : se dit d'un circuit de distribution, commercialisation dans lequel n'interviennent pas ou peu d'intermédiaires.

Centre d'expédition ou établissement d'expédition : centre conchylicole comportant un ensemble d'installations terrestres ou flottantes, formant une unité fonctionnelle cohérente, où se pratique l'expédition, agréé à cette fin. Les manipulations de coquillages liées à l'élevage peuvent également s'y pratiquer, sous réserve qu'elles n'aient pas lieu simultanément avec les opérations d'expédition et qu'elles soient suivies d'un lavage rigoureux des locaux et équipements utilisés ou qu'elles aient lieu sur des emplacements suffisamment séparés.

Centre de purification ou établissement de purification : centre conchylicole comportant un ensemble d'installations formant une unité fonctionnelle cohérente, destinée à pratiquer exclusivement la purification et agréée à cette fin.

Conditionnement : le conditionnement est la mise sous emballage d'un produit pour en assurer sa protection, sa conservation, son transport ou encore sa mise en valeur. Il s'agit par exemple des barquettes de présentation, des bourriches pour les huîtres, des emballages sous-vide pour les moules, etc.

Établissement de manipulation de produits de la pêche : toute installation et ses annexes où les produits de la pêche sont préparés, transformés, réfrigérés, congelés, décongelés, conditionnés, reconditionnés ou entreposés. Sont inclus dans cette définition les entrepôts frigorifiques où ne sont stockés que des produits de la pêche. Sont exclus de cette définition les lieux de vente en gros, les centres conchyliques et les lieux de vente exclusive au détail.

Expédition : ensemble des opérations pratiquées par un expéditeur grâce à des installations particulières permettant de préparer pour la consommation humaine directe des coquillages vivants, provenant de zones de production salubres, de zones de repartage ou de centres de purification. L'expédition comporte toutes ou une partie des opérations suivantes : réception, lavage, calibrage, finition, conditionnement et conservation avant transport.

HACCP : système qui identifie, évalue et maîtrise les dangers significatifs au regard de la sécurité des aliments. Basée sur 7 principes, la mise en place de l'HACCP se fait en suivant une séquence logique de 12 étapes, dont l'analyse des dangers et la détermination des points critiques pour leur maîtrise. L'HACCP s'intéresse aux 3 classes de dangers pour l'hygiène des aliments :

- les dangers biologiques (virus, bactéries, etc.)
- les dangers chimiques (pesticides, additifs, etc.)
- les dangers physiques (bois, verre, etc.).

Label : un label est un signe distinctif (nom, logo, etc.) et qui peut être utilisé par les différentes marques se conformant au cahier des charges du label.

Mareyage : activité de vente en gros aux poissonniers et aux écaillers des produits de la mer. Le mareyeur est celui qui assure le premier achat des produits de la mer en vue de leur commercialisation après transformation ou non.

Marque collective : une marque est un signe distinctif identifiant un produit à des fins commerciales. Le critère mis en avant peut être une qualité supérieure, une origine, une durabilité, etc. Contrairement à un label, cette démarche n'est pas une démarche officielle. Il s'agit d'une marque utilisée simultanément par différentes entreprises (producteurs ou distributeurs) sans qu'elle ne soit nécessairement leur propriété. Elle permet de rassembler ou de fédérer l'ensemble de ces entreprises tout en les dotant d'une notoriété et d'une image communes dans l'esprit du consommateur.

Paquet Hygiène : le paquet hygiène est un ensemble de cinq règlements communautaires, fixant des exigences relatives à l'hygiène des denrées alimentaires et des denrées animales :

- le règlement 178/2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, appelé "Food law";
- le règlement 852/2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires;
- le règlement 853/2004 relatif aux denrées d'origine animale;
- le règlement 882/2004 relatif aux contrôles officiels;
- le règlement 183/2005 établissant des exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux.

Plan de Maîtrise Sanitaire : il décrit les mesures prises par l'établissement pour assurer l'hygiène et la sécurité sanitaire de ses productions vis-à-vis des dangers biologiques, physiques et chimiques. Il comprend les éléments nécessaires à la mise en place et les preuves de l'application des Bonnes Pratiques d'Hygiène ou prérequis, du plan HACCP, de la gestion des produits non conformes (procédure de retrait), de la mise en place d'un système de traçabilité.

Poissonnerie : commerce détaillant dont l'objet est de vendre les produits de la mer.

Purification : opération consistant à immerger des coquillages vivants dans des bassins alimentés en eau de mer naturellement propre ou rendue propre par un traitement approprié, pendant le temps nécessaire pour leur permettre d'éliminer les contaminants microbiologiques et pour les rendre aptes à la consommation humaine directe.

Transformation : la transformation correspond à "toute modification importante du produit initial, y compris par chauffage, fumaison, salaison, maturation, dessiccation, marinage, extraction, extrusion, ou une combinaison de ces procédés". (règlement (CE) n° 852/2004). Dans le cadre des produits de la mer, la transformation peut englober des opérations de découpage, de filetage, (on parlera de première transformation) ou encore de salage, de séchage, de fumaison, de cuisson, de congélation ou de mise en conserves (2^{ème} transformation).

Vente directe : commercialisation directe entre le producteur et le consommateur.

Mesures Halio-environnementales

Contrats Bleus : les pêcheurs qui adhèrent à un contrat de ce type s'engagent à réaliser des actions allant dans le sens d'une pêche responsable et durable. Les pertes de chiffre d'affaires induites par ces actions sont indemnisées.

Mesures Halio-environnementales : mesures destinées à développer une pêche plus durable, prenant à la fois en compte les enjeux environnementaux, sociaux et économiques. Ces mesures sont construites à partir des Mesures Agro-Environnementales (MAE) en place en agriculture. Les contrats bleus mis en place par l'État depuis 2008, s'inscrivent dans ce type de mesures.

Ecoconditionnalité : l'ecoconditionnalité consiste à subordonner le paiement d'aides publiques au respect de normes environnementales. Ce système existe dans le cadre de la Politique Agricole Commune.



Pour en savoir plus

Suite aux enquêtes auprès des pêcheurs et des conchyliculteurs de Bretagne, deux rapports ont été réalisés pour en faire la synthèse.

Besse T., Lesueur M., Boude J.P., Folliard G., Juin 2008. Diversification des activités de cultures marines en Bretagne : acceptabilité et conditions de développement. 71p. - disponible sur : <http://www.agrocampus-ouest.fr/halieutique/pdf/970.pdf>

Merrien V., Lesueur M., Boude J.P., Folliard G., Juin 2008. Diversification des activités de pêche en Bretagne : Acceptabilité et conditions de développement. 73p. - disponible sur : <http://www.agrocampus-ouest.fr/halieutique/pdf/641.pdf>

Si vous souhaitez en apprendre plus sur la diversification,
voici quelques documents complémentaires.

Ne sont pas repris ici les textes décrivant la réglementation.

NIHOUS F., 2008. La diversification et la valorisation des activités agricoles au travers des services participant au développement rural : Éléments de réflexion, Scénarios d'organisation, propositions. Rapport de mission. Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire. 52 p.

Tourisme et culture maritime

ARGIRE H., 2009. La Réglementation en matière de sécurité des passagers sur les navires de pêche pratiquant l'écotourisme. 42 p.

AGLIA, CHAUDOUARD P., 2007. Le pesca tourisme : cadre juridique actuel et perspectives pour le développement d'activités touristiques dans les secteurs pêche et cultures marines. 93 p.

AGLIA, Delamare A., 2010. Diversification socio-économique des secteurs de la pêche et des cultures marines sur la façade Aglia. 32 p.

Charte de la Section régionale conchylicole de Bretagne Sud (2006). Charte encadrant l'activité de dégustation sur le domaine privé des établissements conchyliocoles du Morbihan, 2 p.

KSOURI S., MARCON A., PREUILH P., 2001. Tourisme de découverte économique et visites d'entreprises. Conseil national du tourisme. La documentation Française. 164 p.

MPEA (Marco Polo Echanger Autrement), 2009. Le Pescatourisme sur le littoral varois : une diversification des activités de la pêche traditionnelle par le biais de l'activité touristique. 6 p.

MPEA (Marco Polo Echanger Autrement), 2009. Pescatourisme 83 : Bilan synthétique de l'expérimentation du pescatourisme durant l'été 2009. 8 p.

Valorisation des produits de la mer

Aglia, 2003. Guide pratique des signes de qualité à l'usage des professionnels de la filière "produits de la mer". 82 p.

Ministère de l'agriculture et de la pêche. 2009. Les démarches qualité en France - Les SIQC et les autres démarches. 72 p

Ofimer, 2004. Guides de bonnes pratiques d'hygiène : poissonnier détaillant.

Ofimer, 2004. La filière des co-produits de la pêche et de l'aquaculture : état des lieux et analyse.

Ofimer, 2008. Étude de faisabilité de la mise en place d'un écolabel dans la filière des produits de la pêche maritime.

Mesures Halio-environnementales

Guide pratique à l'usage des professionnels sur les observations embarquées - Programme Obsmer

Commission européenne. Orientations pour des initiatives environnementales concrètes à prendre par le secteur de la pêche. 10 p. disponible sur http://ec.europa.eu/fisheries/documentation/publications/index_en.htm



Table des matières

Préface	1
Introduction générale	3
I. Qu'est ce que la diversification des activités?	3
II. Diversification et contexte général	4
III. Diversification et Fonds Européen pour la Pêche	5
IV. Diversification et formations professionnelles	6
Présentation du guide	7
Table des fiches	8
Plan des fiches	10
Fiche type	11
1. Tourisme et culture maritime	
(1) Fiche introductory – Tourisme et culture maritime	15
● Focus sur le Pescatourisme	
Embarquement	
(1) Embarquement de passagers	19
Visite	
(2) Visite de navire	23
(3) Visite de l'exploitation	27
Dégustation	
(4) Proposition d'une dégustation de produits au chantier	31
Restauration et hébergement	
(5) Restauration	35
(6) Hébergement	39

Fêtes et salons

7 Participation à des fêtes de la mer ou à des salons 41

Formation

8 Participation à des formations 43

2. Valorisation des produits de la mer

II Fiche introductory – Valorisation des produits de la mer 47

- Focus sur les systèmes de vente
- Focus sur les conditions sanitaires de production
- Focus sur les tailles et les règles de commercialisation

Labels et marques

9 Adhésion à un label public 55

10 Mise en place d'une marque 59

Circuits courts

11 Vente sur le port 63

12 Vente au chantier 67

13 Vente sur les marchés 71

14 Livraison 75

Transformation

15 Transformation et Conditionnement 79

Co-produits

16 Vente des co-produits 81

3. Mesures halio-environnementales

III Fiche introductory – Mesures halio-environnementales 85

- Focus sur les contrats bleus

17 Collecte de déchets en mer 89

18 Participation au suivi du milieu 93

19 Embarquement d'experts 97

4. Prestation de services

IV	Fiche introductory – Prestation de services	101
20	Prestation de services	103

INDEX

A	Organigramme des structures des pêches et de la conchyliculture
B	Liste des acronymes
C	Définitions
D	Pour en savoir plus
E	Table des matières

La diversification des activités peut être définie comme la pratique d'activités complémentaires à la production, en lien avec le produit, le métier ou la structure d'exploitation.

La diversification exprime le choix pour une exploitation d'exercer, sous le statut de pêcheur ou de conchyliculteur, les activités classiques de capture ou d'élevage en même temps que d'autres activités qui sont dans le prolongement de cet acte de production ou qui ont pour support l'exploitation.

L'objectif de ce guide est de donner des informations sur les principales activités de diversification existantes ou envisageables actuellement pour les activités de pêche et de conchyliculture.

Ce guide est issu d'un travail d'enquêtes et d'entretiens auprès des pêcheurs, des conchyliculteurs et des structures d'encadrement du secteur halieutique en Bretagne. Ce travail a été encadré par un comité de pilotage composé de membres d'AGROCAMPUS OUEST, de services de la Région Bretagne, ainsi que de responsables des structures professionnelles de la pêche et de la conchyliculture (représentants des Comités locaux des pêches maritimes et des élevages marins d'Audierne, du Guilvinec et de Saint-Brieuc et des Comités régionaux de la conchyliculture de Bretagne Sud et de Bretagne Nord).

AVERTISSEMENT

Les informations contenues dans ce guide ont été mises à jour au 1^{er} trimestre 2010. Si elles ont été vérifiées, elles n'ont cependant aucune valeur légale et sont susceptibles d'évoluer.

Cellule Etudes et Transfert · Pôle halieutique
AGROCAMPUS OUEST Centre de Rennes
65 rue de Saint Brieuc
CS 84215 · 35042 · Rennes Cedex
www.agrocampus-ouest.fr/halieutique

CONTACTS

Marie LESUEUR & Laura-Mars HENICHART
Tél. : 02 23 48 55 36

