



Conditions de débarque et de 1^{ère} mise en marché des produits de la pêche dans les ports de Fécamp, Dieppe et Le Tréport

Etat des lieux et pistes pour préparer l'avenir



29/09/2017

Table des matières

Introduction	4
1 Méthode.....	6
1.1 Collecte de données chiffrées et confidentialité des données	6
1.2 Entretiens	6
1.2.1 Liste des interlocuteurs	6
1.2.2 Enquêtes auprès des pêcheurs du Tréport	7
1.3 Difficultés rencontrées	7
1.3.1 Données de débarque 2016 non disponibles.....	7
1.3.2 Incohérence de données entre les différentes sources	8
1.3.3 Trouver le créneau de disponibilité de pêcheurs très occupés.....	8
1.3.4 Les criées en mutation	8
2 Débarque et 1ère mise en vente : Etat des Lieux	9
2.1 Catégorisation de la pêche maritime dans le département	9
2.1.1 Les navires.....	9
2.1.2 La production débarquée.....	11
2.1.3 Le maintien de la pêche artisanale et de la débarque : L'enjeu de demain.....	14
2.2 Conditions de débarque et de mise en vente: Le Tréport, Dieppe, Fécamp et Le Havre .	15
2.2.1 Volumes débarqués et vendus dans les deux criées de Seine-Maritime	16
2.2.2 Dieppe : une criée devenue publique en 2007	17
2.2.3 Fécamp : Une criée privée rachetée en 2011.....	20
2.2.4 Données comparatives entre les deux criées.....	21
2.2.5 Comparaison des prix en criées de Dieppe, Fécamp et Boulogne-sur-mer	34
2.2.6 Le Tréport : Le choix de la vente vers Boulogne s/Mer	43
2.2.7 Port de pêche du Havre : une évolution statutaire en réflexion.....	49
2.2.8 Comparaison des moyens de débarque et d'enregistrement à la débarque.....	49
2.2.9 La REPP, une taxe participant au maintien du service aux pêcheurs	50
3 Les pistes pour l'avenir	53
3.1 Dieppe	53
3.1.1 Développer simultanément apport et demande	53
3.1.2 Communiquer sur les avantages à passer en criée	54
3.1.3 Développer la promotion des produits	55
3.1.4 Tendre vers la prévision d'apports malgré les contraintes opérationnelles.....	56
3.1.5 Développer un service d'avitaillement en gasoil.....	57
3.1.6 Installer une trieuse à soles.....	57
3.2 Fécamp	59

3.2.1	Anticiper les scénarios pour une solution adaptée le moment venu.....	59
3.2.2	Intégrer les besoins des pêcheurs du Havre dans la réflexion	59
3.2.3	Développer une aire technique.....	60
3.2.4	Soutenir et développer la vente des pecheurs aux particuliers	60
3.2.5	Concilier l'activité de pêche avec les activités touristiques de centre ville.....	60
3.3	Le Tréport	62
3.3.1	Améliorer les conditions matérielles de débarque	62
3.3.2	Soutenir l'investissement pour la pesée et l'enregistrement à la débarque	62
3.3.3	Offrir aux pêcheurs tréportais une alternative de mise en marché.....	62
3.4	Partage d'expérience de la Halle à Marée de Cherbourg et des ports de débarque à proximité	72
3.4.1	Des ports de débarque, propriété des communes.....	73
3.4.2	Une marchandise débarquée et pesée, puis rapatriée en Halle à Marée	73
3.4.3	Gestion des contraintes liées à la ramasse	73
4	Conclusion.....	75
5	Table des figures et tableaux	77
6	Annexe 1 : Questionnaire utilisé auprès des pêcheurs	78
7	Annexe 2 : Réglementation REPP	80
8	Annexe 3 : Courrier de proposition portail commun aux 6 criées normandes	84
9	Annexe 4 : Courrier du SMPD – Service de ramasse.....	85
10	Bibliographie.....	86

INTRODUCTION

La côte normande compte au total 28 ports de débarque dont 6 ports disposant d'une criée (Granville, Cherbourg, Grandcamp, Port-en-Bessin, Fécamp et Dieppe), 11 ports un peu plus petits ne disposant pas de criée et 11 points de débarquement utilisés par de petites unités de pêche.

Le Département de la Seine-Maritime, au nord de la Seine, dispose quant à lui de cinq ports de débarque principaux parmi lesquels deux sont départementaux (Fécamp et Le Tréport), un est régional (Dieppe) et deux sont communaux (Saint-Valery-en-Caux et Le Havre). Le département présente par ailleurs 6 points de débarquement plus petits : Antifer, Etretat, Veules-les-Roses, Saint-Aubin-sur-Mer, Quiberville-sur-Mer et Pourville-sur-Mer, tous rattachés à chacun des trois quartiers maritimes seino-marins : Dieppe-Le Tréport (DP), Fécamp (FC) et Le Havre (LH).

Depuis 2007, le port de Dieppe est géré par un Syndicat Mixte, établissement public financé à 73% par la région Normandie, 15% par le Département de la Seine-Maritime, 8% par la communauté d'agglomération Dieppe-Maritime et 4% par la Ville de Dieppe, qui a la particularité d'exploiter toutes les activités portuaires : commerce transmanche, plaisance, réparation navale et pêche.

Le port de Dieppe a bénéficié d'importants investissements, y compris pour la pêche, lui permettant de progresser dans son développement. Ces investissements ont permis d'améliorer les conditions de débarque et d'adapter la criée aux évolutions de la 1^{ère} mise en marché. Le service de la criée est assuré par une équipe de 11 agents dirigée par Eric AUGUSTIN, responsable d'exploitation, sous l'autorité de Marie-Dominique FOUCHAULT, Directrice Générale des Services du Syndicat Mixte du Port de Dieppe.

A Fécamp, le Département de la Seine-Maritime, propriétaire du port, dispose d'une concession avec la CCI Seine-Estuaire qui gère le port. La criée a été reprise en 2011 par la SARL « Criée de Fécamp », dirigée par Yvon NEVEU, lui-même armateur. Elle comprend à ce jour 14 salariés.

Au Tréport, le Département de la Seine-Maritime a concédé la gestion du port à la CCI Littoral Hauts-de-France, les services de base aux pêcheurs étant assurés par la Coopérative des Artisans Pêcheurs Associés (CAPA), gérée par Olivier BECQUET avec l'appui d'un salarié.

L'activité de débarque y est importante mais la majorité des produits de la pêche est commercialisée sur le marché de Boulogne-sur-Mer, 1^{ère} criée de France, grâce aux débouchés agro-industriels dont elle dispose.

Soucieux de soutenir le secteur de la pêche, le Département 76 et la Région Normandie souhaitent mieux comprendre comment l'activité pêche se répartie sur le territoire et en particulier dans les trois ports de Fécamp, Dieppe et Le Tréport et réfléchir avec le Syndicat Mixte du Port de Dieppe, sur les possibilités d'amélioration des conditions de débarque et de 1^{ère} mise en marché dans ces ports. Cette réflexion est menée avec la volonté de maintenir l'activité de débarque dans chacun des ports, donner aux pêcheurs les moyens de valoriser au mieux les produits de leur pêche, et maintenir le tissu économique local lié à l'activité de la pêche dans chaque port.

Du fait de son positionnement géographique central et de sa spécificité statutaire, le Syndicat Mixte du Port de Dieppe a pu bénéficier du soutien du Département qui a manifesté son intérêt pour la réalisation de cette étude. Celle-ci a été confiée à Elise DUPONT dans le cadre d'un stage de 4 mois de Mai à Septembre 2017, validant un Master spécialisé en logistique internationale et gestion portuaire effectué à l'Ecole de Management de Normandie au Havre.

Concrètement, il s'agit de répondre aux questions suivantes : Les trois ports de Dieppe, Fécamp et Le Tréport peuvent-ils trouver des synergies pour maintenir voire développer leurs activités respectives ? Le Syndicat Mixte du Port de Dieppe peut-il développer des services pour permettre aux pêcheurs de Fécamp et du Tréport d'assurer une bonne valorisation de leurs produits ? Si oui, lesquels ? Si non, pourquoi?

Ce rapport d'étude est le résultat d'une collaboration entre Yvon NEVEU : gérant de la criée de Fécamp, Olivier BECQUET : gérant de la CAPA, Marie-Dominique FOUCHAULT : directrice du SMPD, et Eric AUGUSTIN : responsable d'exploitation de la criée de Dieppe.

L'étude suivante se décline en trois parties :

- 1) Méthode
- 2) Etat des Lieux de la débarque et de la 1^{ère} mise en marché dans les 3 ports
- 3) Pistes pour l'avenir

1 METHODE

Le contenu de cette étude provient de deux types de données : données chiffrées et données qualitatives collectées au cours d'entretiens réalisés auprès de professionnels du secteur de la pêche ou d'enquêtes réalisées auprès des pêcheurs du Tréport.

1.1 COLLECTE DE DONNEES CHIFFREES ET CONFIDENTIALITE DES DONNEES

La collecte de données nécessaires à la caractérisation de la débarque dans le Département de Seine-Maritime s'est faite essentiellement auprès du Comité Régional des Pêches Marines et des Elevages Marins (CRPMEM) de Normandie et auprès des criées de Dieppe et de Fécamp. Les responsables de ces organisations se sont montrés facilitateurs dans la transmission de données et leurs équipes très réactives dans l'extraction et la transmission de celles-ci.

Ainsi toutes les données de volumes et de chiffres d'affaires sur les périodes 2007 à 2016 pour la criée de Dieppe et 2011 à 2016 pour celles de Fécamp ont été partagées en toute transparence par chacune des deux criées, en comptant en contrepartie sur un engagement de confidentialité de la part de l'enquêteur. Les données présentées dans cette étude sont donc présentées systématiquement de manière consolidée afin de respecter la confidentialité des données d'entreprises, à la fois vis-à-vis des acheteurs et vis-à-vis des vendeurs.

Enfin, les différents rapports existants sur la filière pêche en Seine-Maritime ont également permis d'alimenter l'état des lieux présenté et sont notifiés dans la bibliographie.

1.2 ENTRETIENS

Des entretiens avec les acteurs du secteur de la pêche ainsi que des enquêtes réalisées auprès des pêcheurs du Tréport ont permis de collecter les différentes informations contenues dans cette étude.

1.2.1 LISTE DES INTERLOCUTEURS

ORGANISATION	INTERLOCUTEUR	FONCTION	DATES
ACTEURS FILIERES			
Criée de Fécamp	Yvon NEVEU	Directeur	30/05 & 13/07
Criée de Fécamp	Eric BAZILLE	Chef de Halle	12/06
Port de Fécamp	Michael SMEWING	Responsable du port (CCI)	18/05
Criée Dieppe	Eric AUGUSTIN	Responsable d'exploitation	hebdo
Criée Dieppe	Marie-Madeleine COROYER	Administration Criée	16/05
Criée Dieppe	Eric ESOSA	Perception Douanes	11/05
ADUPPP	Stéphane VALLOT	Président	29/05
Coopérative des Artisans Pêcheurs Associés	Olivier BECQUET	Directeur	24/05 & 8/06
Coopérative des Artisans Pêcheurs Associés	Didier LAURENT	Président	24/05 & 8/06
COMHAV	Farid BELLAHCENE	Gérant	05/09
COMHAV	Morgan COURBE	Président	06/09
DIEPPE MAREE – mareyeur	Miguel MARGUERIE	Gérant	07/07
NORMANDIE MER – mareyeur	Yannick TOUMIRE	Gérant	10/07
SALICOQUE MAREE - mareyeur	Franck AUGUSTIN	Gérant	16/05
DELANCHY	Stiw LECHEVALIER	Directeur d'agence	20/09

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES			
CRPMEM	Pascal COQUET	Vice-Président	27/06
CRPMEM	Dominique PATRIX	Conseiller Municipal Dieppe	27/06
CRPMEM	Sonia MULLER	Secrétaire Générale	06/06
FROM NORD	Katia DUJOURDY	Contrôleur	24/05
FROM NORD	Christophe RADENNES	Contrôleur	24/05
ADMINISTRATION ET COLLECTIVITES TERRIOTORIALES			
DDTM	Monsieur DAVO	Représenté par Mme VIEL	07/06
Région Normandie	Maxime DUCHATELLE	Chef de Service	21/05
Département Seine-Maritime	Patricia TROADEC	Directeur Adjoint	31/05
Département Seine-Maritime	Didier JEGOU	Responsable technique, port du Tréport	31/05
Département Seine-Maritime	Yves DUMARCHE	Responsable technique, port de Fécamp	31/05

1.2.2 ENQUETES AUPRES DES PECHEURS DU TREPOT

Les enquêtes réalisées auprès de 18 pêcheurs du Tréport avaient pour finalité d'identifier les acteurs de la 1ère mise en marché présents au Tréport, de comprendre les conditions pratiquées par ces acteurs et de collecter l'avis des pêcheurs sur les améliorations possibles des conditions de première mise en marché au Tréport.

L'identification des pêcheurs tréportais s'est faite en croisant les fichiers de différentes sources (Département, Aduppp, From Nord). Un échange avec Monsieur LAURENT, président de la CAPA, a par ailleurs permis de mettre cette liste à jour en tenant compte des cessions d'activité ou changements de propriétaire. Dans un souci de discrétion vis-à-vis des pêcheurs ayant accepté d'être interrogés, la liste de ces pêcheurs n'est pas diffusée dans ce rapport d'étude. Plusieurs pêcheurs ont été rencontrés au Tréport, avant l'Assemblée Générale de la CAPA le 23 Mai, certains ont été rencontrés sur la zone technique du port de Dieppe, au moment de la remise à l'eau de leur navire après la période de révision technique, d'autres ont été contactés et interrogés par téléphone.

1.3 DIFFICULTES RENCONTREES

1.3.1 DONNEES DE DEBARQUE 2016 NON DISPONIBLES

Une des principales difficultés rencontrées pour effectuer une analyse à jour de la débarque a été la non disponibilité des données récentes (2016) auprès du CRPMEM. En effet, tous les pêcheurs n'ont pas encore transmis leurs données de débarque 2016, et six d'entre eux n'ont pas transmis leurs données 2015. Ces éléments conduisent à émettre une réserve sur l'analyse des données présentées dans cette étude. En effet, les données 2015 étant incomplètes, elles ne reflètent que partiellement la situation actuelle, l'activité des navires ayant très certainement fortement évolué (cessions d'activité entre autres) depuis un an. Il conviendra donc de mettre à jour cette étude dès que les données 2015 seront complétées et que les données 2016 seront agrégées par le CRPMEM.

1.3.2 INCOHERENCE DE DONNEES ENTRE LES DIFFERENTES SOURCES

En croisant les données de débarque par port (source : CRPMEM) et les données de ventes en criée par port de débarque (source : Criées de Dieppe et Fécamp), il apparaît que dans certains ports, les volumes vendus en criées sont supérieurs aux volumes débarqués (soit au global, soit pour certaines espèces). C'est le cas par exemple pour le port de Saint-Valery-en-Caux, pour lequel la déclaration de débarque totale en 2015 est de 67T, alors que 100T ont été vendues en criées de Dieppe ou Fécamp avec Saint-Valery-en-Caux comme port de débarque déclaré.

1.3.3 TROUVER LE CRENEAU DE DISPONIBILITE DE PECHEURS TRES OCCUPES

Parmi les 35 pêcheurs tréportais identifiés, 18 pêcheurs (51%) ont accepté de prendre le temps d'un entretien. Parmi les 17 autres pêcheurs, certains ont été contactés par téléphone mais n'ont pas donné suite. Contrairement à une majorité de pêcheurs dieppois qui effectuent la saison de coquille St-Jacques du 1^{er} octobre au 15 mai et ne réarment pas pour le poisson l'été, les pêcheurs tréportais réalisent la saison de coquille sur cette même période et pêchent le poisson ou la crevette le reste du temps. L'intensité de leur activité n'a donc pas toujours permis de trouver un créneau d'échange.

1.3.4 LES CRIEES EN MUTATION

Que ce soit à Dieppe, où une étude est en cours pour sécuriser la collecte des taxes publiques adossées aux transactions financières gérées par l'ADUPPP entre pêcheurs et acheteurs, ou à la criée de Fécamp qui subit une baisse des volumes d'apports en 2017, les échanges à ce stade peuvent être difficiles à mener, des questions soulevées pouvant être sans réponse. L'essentiel sera donc de vérifier ensemble l'état des lieux qui peut être fait de la situation.

2 DEBARQUE ET 1ERE MISE EN VENTE : ETAT DES LIEUX

2.1 CATEGORISATION DE LA PECHE MARITIME DANS LE DEPARTEMENT

2.1.1 LES NAVIRES

Le nombre de navires en Seine-Maritime fait référence au nombre de navires immatriculés en Seine-Maritime dans l'un des trois quartiers du département : Dieppe (DP), Fécamp (FC) et Le Havre (LH).

La répartition des navires par quartier d'immatriculation donne une représentation administrative de la situation, tandis que la répartition des navires par port d'attache (lieu de stationnement des navires) offre une image plus représentative de l'activité de chacun des ports.

Il est à noter que le nombre de navires par port d'attache (tableau n°2) intègre uniquement les navires immatriculés en Seine-Maritime. Ainsi le nombre de navires attaché au Tréport présenté dans le tableau n°2 n'intègre pas les navires immatriculés à Boulogne-sur-Mer (BL) et stationnant au Tréport. Au moment de l'enquête, ils étaient 14 navires dans ce cas.

*Figure n°1 : Evolution du nombre de navires immatriculés en Seine-Maritime
(Source : CRPMEM Dieppe, juin 2017)*

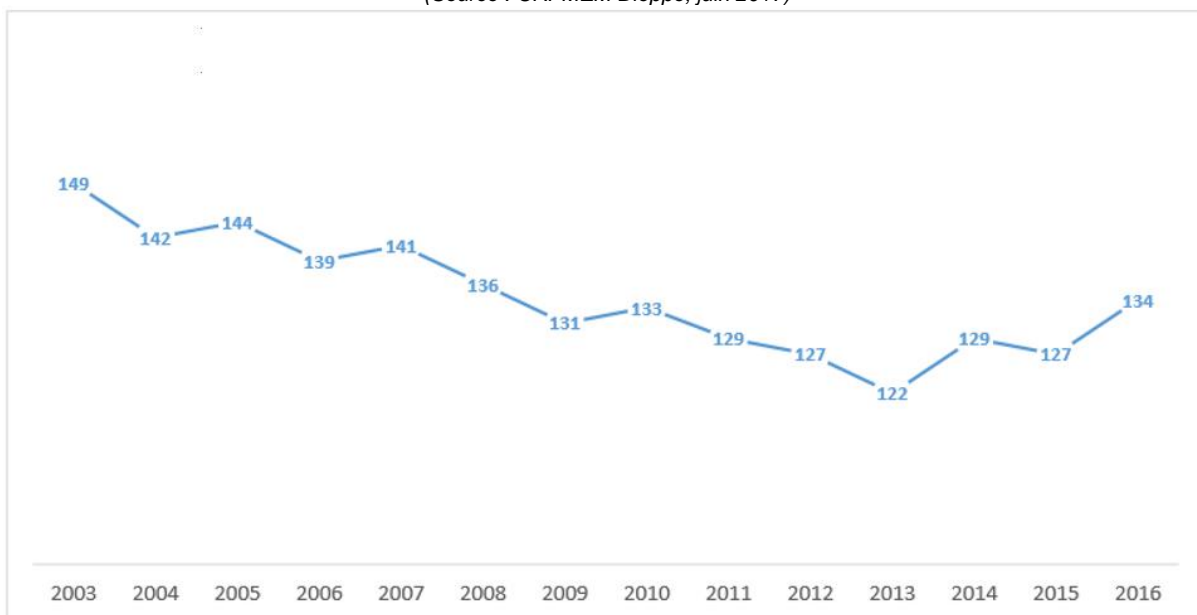


Figure n°2 : Evolution de la taille des navires immatriculés en Seine-Maritime
(Source : CRPMEM Dieppe, juin 2017)

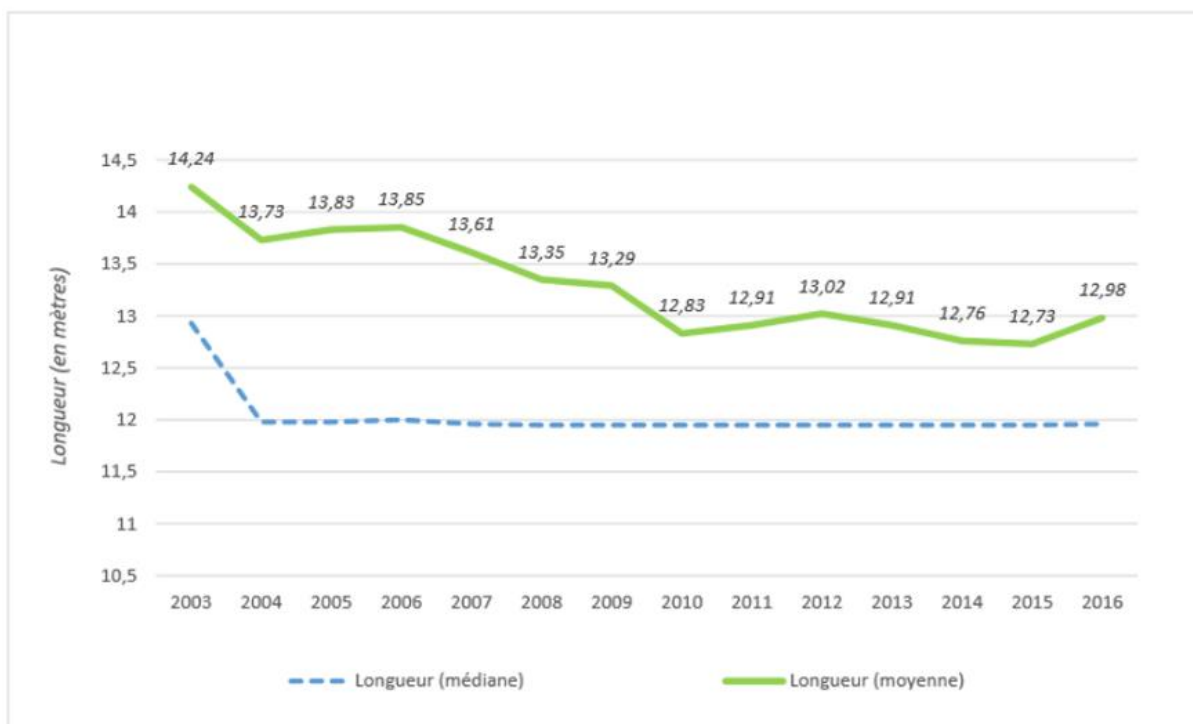


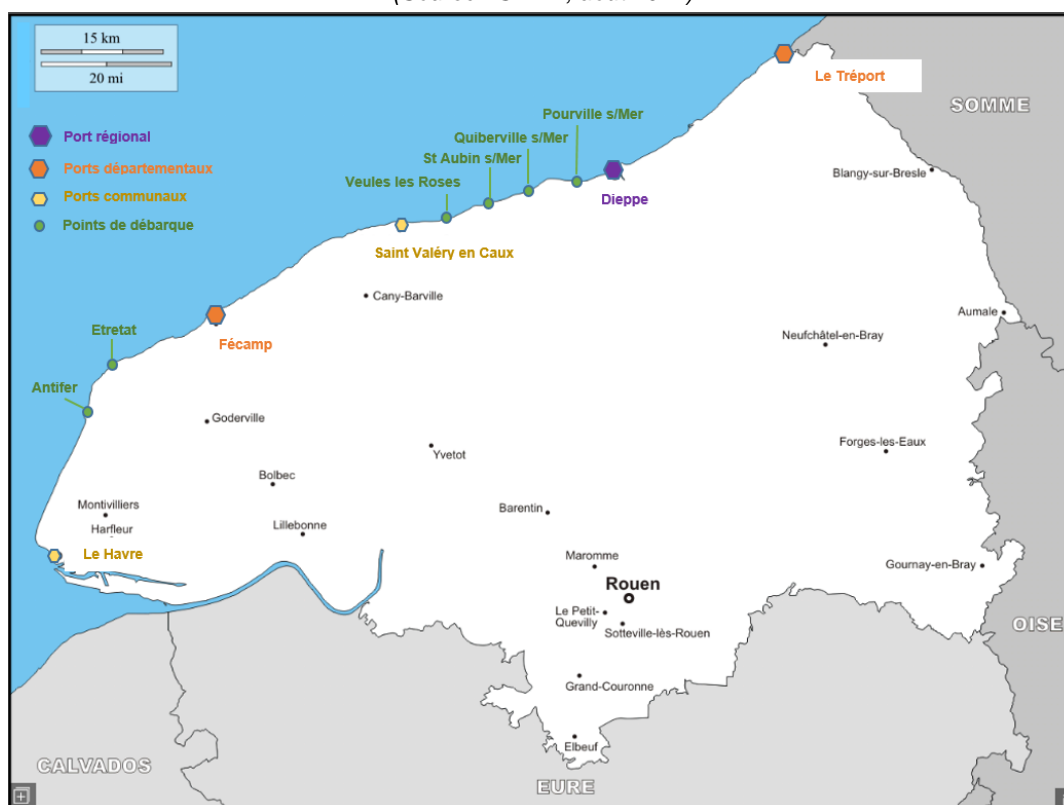
Tableau n°1 : Répartition du nombre de navires immatriculés par quartier en 2016
(Source : CRPMEM Dieppe, juin 2017)

Immatriculation	<12m	12-24m	24-40m	>40m	Total général
DP	47	38	2		86
FC	14	5	2	2	23
LH	20	4			24
Total général	81	47	4	2	134

Tableau n°2 : Répartition du nombre de navires immatriculés LH, FC, DP par port d'attache en 2016
(Source : CRPMEM Dieppe, juin 2017)

Port d'attache	<12m	12-24m	24-40m	>40m	Total général
Le Havre	16	4			20
Antifer	3				3
Etretat	1				1
Fécamp	13	6	2	2	23
Saint Valéry en Caux	5				5
Veules Les Roses	1				1
St Aubin s/Mer	2				2
Quiberville s/Mer	4				4
Pourville s/Mer	1				1
Dieppe	17	31			48
Le Tréport	18	6	2		26
Total général	81	47	4	2	134

Figure n°3 : Les ports de Seine-Maritime
(Source : SMPD, août 2017)



2.1.2 LA PRODUCTION DEBARQUEE

Les volumes de débarque sont déclarés par les patrons pêcheurs via leur log-book pour les grosses unités ou sur papier pour les plus petites unités. Ces informations sont ensuite enregistrées par le Comité Régional des Pêches Maritimes et des Elevages Marins. Au moment de la rédaction de l'étude, les données 2016 n'étaient pas communicables. Les données les plus récentes concernant les volumes débarqués sont les données 2015. Par ailleurs, il manque aux données 2015 les volumes de débarque de 6 navires immatriculés DP qui n'avaient pas encore transmis leurs journaux de bord en juillet 2017.

Il faut préciser enfin que la production des 2 navires de plus de 40 m immatriculés à Fécamp n'est pas comprise dans les statistiques, dans la mesure où ces deux navires hauturiers congélateurs (le PRINS BERNHARD et le SANDETTIE) débarquent la totalité de leurs captures aux Pays-Bas.

2.1.2.1 Répartition des volumes débarqués par espèce

En 2015, la moitié des volumes débarqués en Seine-Maritime a concerné deux espèces : le Hareng (25% de la débarque totale) et la Coquille St-Jacques (24% de la débarque totale). Pour le hareng, 87% des volumes ont été débarqués à Fécamp tandis que 64% des volumes de Coquille St-Jacques ont été débarqués à Dieppe.

Par ailleurs, 80% des volumes débarqués concerne 9 espèces : Hareng, Coquille St-Jacques, Marquereau, Bulot, Merlan, Seiche, Roussette, Sole et Plie (Tableau n°3). Parmi ces neuf espèces, quatre sont pêchées majoritairement au Tréport.

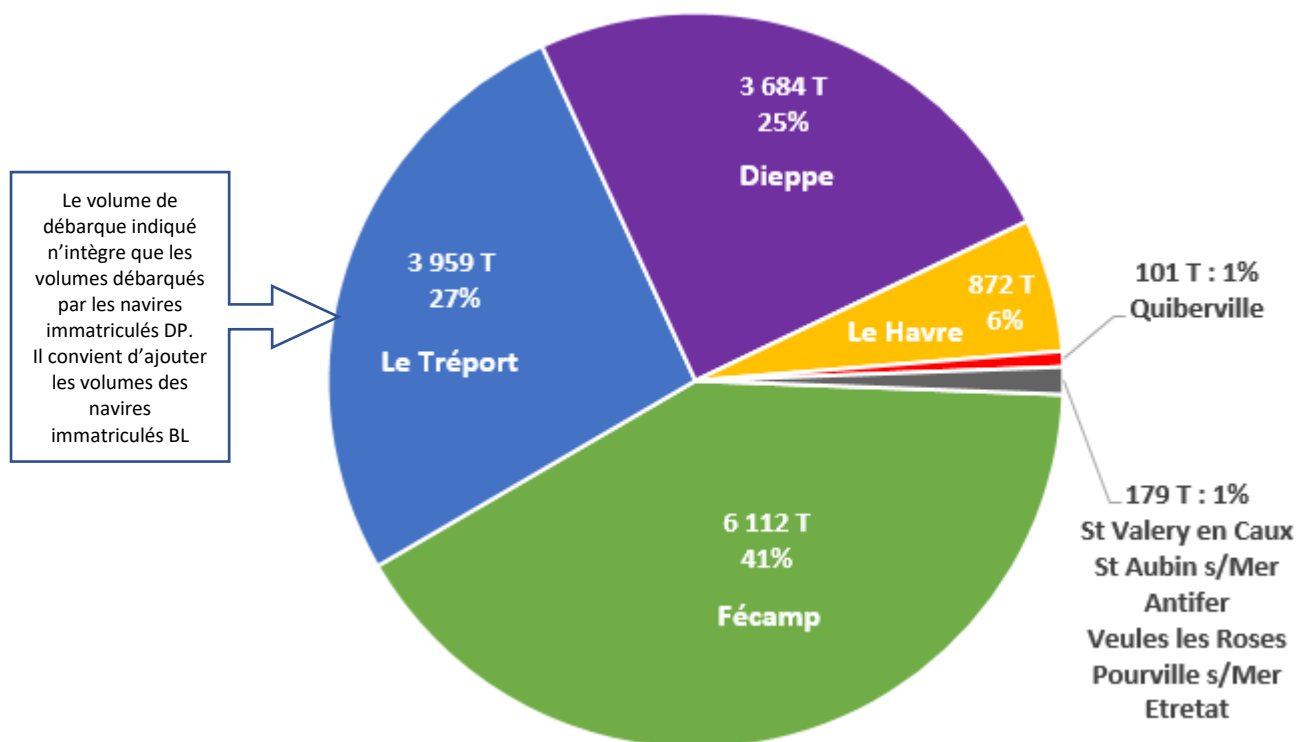
*Tableau n°3 : Répartition des volumes débarqués (en tonnes) par espèce et par port (2015)
(Source : CRPMEM Dieppe, juin 2017)*

Espèces	Fécamp	Le Tréport	Dieppe	Le Havre	Quiberville	St Valéry en Caux	St Aubin s/ Mer	Antrier	Veules les Roses	Pourville	Étretat	Total général
Hareng	3 189	461	3	0	4	5	2		1			3 664
Cq St Jacques	492	371	2 272	429								3 563
Maquereau	531	960	87	186	0					0		1 764
Bulot	156	2	520		25	4	2			0		710
Merlan	33	512	17	24	0	0	0	1				587
Seiche	97	265	84	0	9	3	7		8	2		475
Roussette	270	74	46	13	10	1	8	1	2	0		425
Sole	160	133	25	53	16	3	5	4	1	1		402
Plie	97	127	60	80	7	2	1	3	1	0		377
Sardine - Célan	171	180	15									366
Morue	149	89	21	2	5	6	5	8	1	0		287
Pétoncles - Vanneau			256									256
Rouget Barbet	16	166	63	2		0	0	0				247
Raie Bouclée	109	54	27	3	7	1	6	3	0	0		211
Chinchard / Caringue	151	40	8	7				0				206
Moule		104	66		5							176
Poulpes	61	88	1									149
Emissole	42	10	16	10	1	31	12	1	0			123
Bar	46	28	14	3	0	5	0	5	0	0	1	103
Tacaud	36	50	5	2				0				92
Rouget Grondin	56	21	7	3	1	0	0					87
Dorade Royale	62	14	3	0			0	0				79
Grondin Perlon	17	52	3	0		0	0	0				72
Turbot	22	17	15	6	5	1	5	0	1	0		71
Encornet	1	46	11	2						0		59
Motelle	42		0	0		1						43
Limande	4	22	1	3	1	0	0	0				32
Lieu Jaune	28	0	0	1	0		0	1	0			31
Homard	10	0	0	7	1	1	1	2	0	0	0	21
Barbue	3	5	5	2	1	0	2	0				18
Divers	3	5	7	2	0	0		0				18
Grondin nca	13	3	0			0						16
Limande Sole	2	13	0	0								16
Vive	1	8	6	0								15
Lotte (Baudroie)	1	0	13	0								14
Etrille	0	1	0	12	0			0				14
Crevette Grise		5	2	7								13
Sole-Perdrix	1	11	1									13
Tourteau	5	0	0	3	2	1	0	1		0	0	11
Congre	8	1	1	0		0		0	0			10
Saint Pierre	7	2	1	0								10
Requin Hà "chien"	1	1	1	1	2	1	2					8
Araignée	7	0	0	0		0		0		0		8
Mulet	6	1	1		0	0		0				8
Flet	0	7	0									7
Bouquet			0	6				1				7
Sole-Pole	3	3										5
Vieille Commune	2					0		0				3
Raie Douce		2	1									2
Eglefin	0	2		0								2
Lançon / Equille	1											1
Raie Lisse		1										1
Pétoncle		0		1								1
Emissole Tâchetée		1										1
Lingue Franche	1	0										1
Amande		1										1
Huîtres plates	0	0										0
Bulot				0								0
Sole nca	0	0										0
Emissole Lisse	0	0	0									0
Griset	0	0						0				0
Eperlan				0								0
Saumon	0											0
Raie Fleurie	0		0									0
Merlu		0	0									0
Mulet			0									0
Truite de Mer	0											0
Dorade rose			0									0
Anguille			0									0
Mulet lippu	0											0
Total général	6 112	3 959	3 684	872	101	67	61	31	14	6	1	14 907

2.1.2.2 Répartition des volumes débarqués par port

La figure n°4 ci-dessous illustre le fait qu'en 2015, 41% de la débarque totale du département 76 s'est faite à Fécamp, 27% au Tréport et 25% à Dieppe.

*Figure n°4 : Répartition des volumes de débarque par port (2015)
(Source de données : CRPMEM Dieppe, juin 2017)*



Le Havre est le 4^{ème} port du département en termes de volumes débarqués avec 872T en 2015 (6% de la débarque totale) et trois principales espèces débarquées (Coquille St-Jacques : 49%, Maquereau : 21%, Plie : 9%).

Par ailleurs, 2% de la débarque (280T) se fait dans les 7 petits ports communaux : Quiberville s/Mer, Saint-Valery-en-Caux, Saint-Aubin-s/Mer, Antifer, Veules-les-Roses, Pourville s/Mer et Etretat. Il est probable que la débarque dans ces ports soit sous-estimée, dans la mesure où elle concerne des navires pratiquant essentiellement la vente directe au consommateur.

En 2016, les répartitions ont certainement évolué significativement à Fécamp, notamment du fait de la baisse d'activité du Spes et du Symbiose d'une part (- 301 T en criée de Fécamp entre 2015 et 2016) et du fait du départ de trois senneurs (Tourmalet, Larche et Galibier : -374T entre 2015 et 2016) d'autre part.

Les données de débarque 2016 du CRPMEM n'ayant pas pu être communiquées, la diffusion d'un graphique similaire pour la situation 2016 est impossible.

2.1.3 LE MAINTIEN DE LA PECHE ARTISANALE ET DE LA DEBARQUE : L'ENJEU DE DEMAIN

La pêche artisanale est confrontée à deux menaces principales : la baisse du nombre de marins en activité et le manque d'attractivité du métier de pêcheur. D'ici une dizaine d'années, si rien n'est fait pour les enrayer, ces menaces auront des conséquences directes sur les volumes débarqués dans les ports du département, et inévitablement sur les activités connexes génératrices d'emplois (ports, criées, mareyage, transformation).

Une des raisons pour lesquelles les armements rencontrent des difficultés pour motiver au métier de marin concerne les occasions de plus en plus rares pour les jeunes de pratiquer la mer au cours de leur formation. Celle-ci mériterait d'intégrer davantage la pratique du terrain par alternance.

Par ailleurs, la difficulté d'avoir suffisamment de droits de pêche pour disposer de l'engagement du secteur bancaire pour le financement d'un navire représente un frein majeur à l'installation des jeunes.

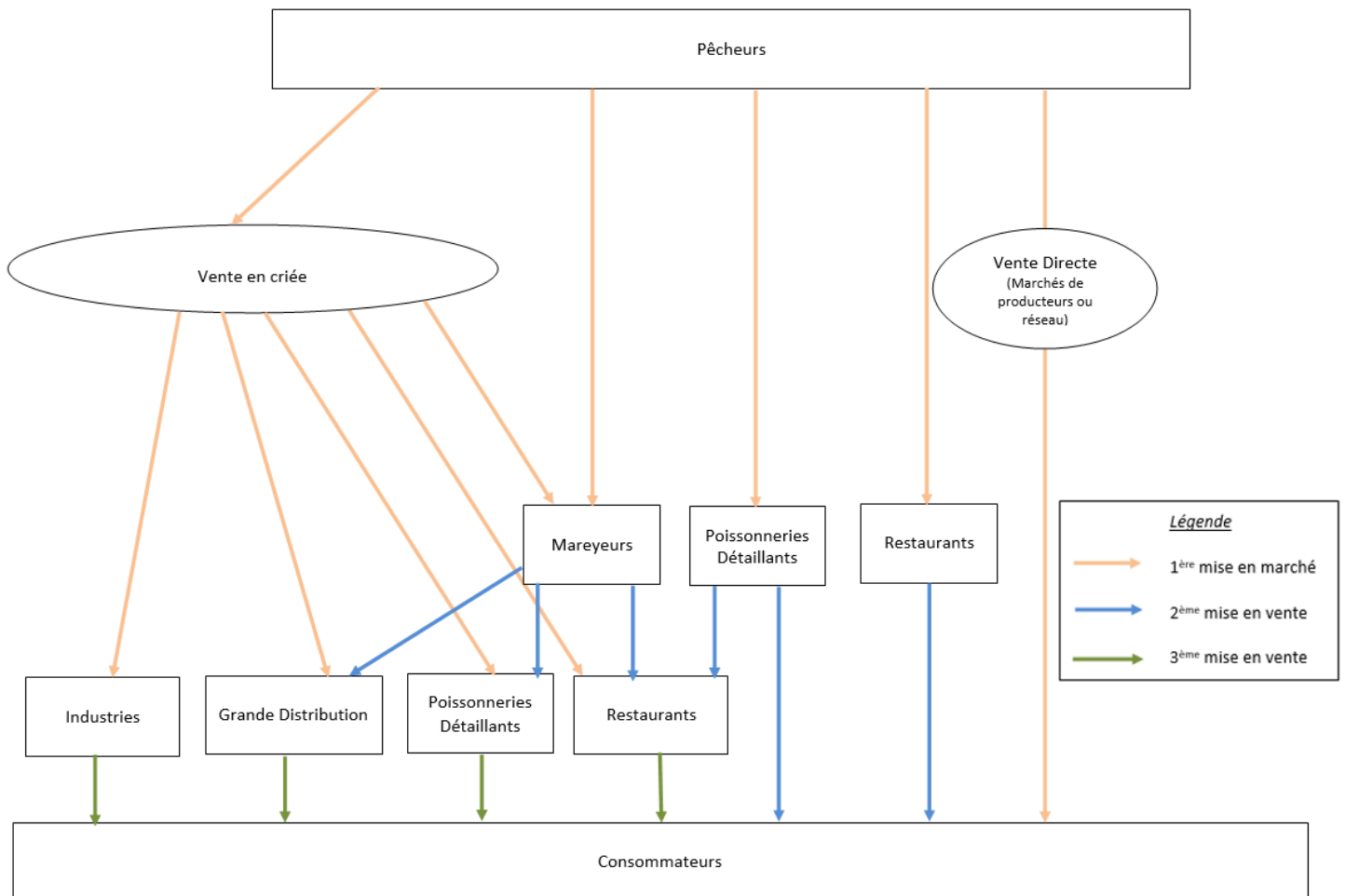
2.2 CONDITIONS DE DEBARQUE ET DE MISE EN VENTE: LE TREPORT, DIEPPE, FECAMP ET LE HAVRE

La 1^{ère} mise en vente des produits de la pêche maritime se fait auprès de différents acteurs :

- Mareyeurs
- Poissonniers ou détaillants (ex. cachotins)
- Restaurateurs
- Grande distribution
- Ou directement au consommateur dans le cadre de marchés de producteurs

Les trois premiers circuits de vente énoncés se pratiquent soit directement entre les pêcheurs et les premiers acheteurs, soit en passant par la criée. La figure n°5 ci-dessous illustre les différents circuits de 1^{ère} mise en marché.

Figure n°5 : Les circuits de vente des pêcheurs aux consommateurs



2.2.1 VOLUMES DEBARQUES ET VENDUS DANS LES DEUX CRIEES DE SEINE-MARITIME

Le tableau n°4 ci-dessous montre que 37% de la production totale débarquée dans les ports de Seine-Maritime a été vendue dans les criées de Dieppe et Fécamp en 2015. Cette proportion est évidemment plus élevée dans les ports où se situent les criées (50% à Dieppe et 45% à Fécamp), et plus faible dans les ports communaux où les volumes de débarque sont moindres et où la vente directe est le mode de commercialisation principal (Quiberville sur Mer : 34%, Etretat : 23%, Saint Aubin sur Mer, Antifer, et Pourville sur Mer : moins de 1%).

La proportion de 2% pour Le Tréport met en évidence un point important qui sera développé dans la suite de l'étude, à savoir la faible proportion de marchandise débarquée dans ce port, intégrant un circuit de 1^{ère} commercialisation dans le département (via criée ou non).

A contrario, pour le port du Havre, la majorité des volumes débarqués (87%) a été commercialisée en 2015 via l'une ou l'autre des deux criées du département, mais majoritairement tout de même dans la criée de Fécamp.

Le cas de Saint-Valéry-en-Caux met en évidence l'incohérence déjà évoquée dans le paragraphe 1.3.2. En effet, la somme des volumes vendus en criées de Dieppe et Fécamp, déclarés comme ayant été débarqués à Saint-Valéry-en-Caux est supérieure à la quantité globale déclarée auprès du CRPMEM comme ayant été débarquée dans ce port.

*Tableau n°4 : Proportion des volumes passés en criée de Dieppe et Fécamp sur la débarque totale (2015)
(Source : CRPMEM, Criée de Fécamp, Criée de Dieppe, juin 2017)*

Volumes (en T) débarqués et vendus en criée par port de débarque (2015)	Fécamp	Le Tréport	Dieppe	Le Havre	Quiberville	St Valéry en Caux	St Aubin s / Mer	Antifer	Veules les Rosés	Pourville	Etretat	TOTAL
Volumes débarqués	6 112	3 959	3 684	872	101	67	61	31	14	6	1	14 907
Volumes débarqués par port et vendus en criée de Dieppe	43	72	1 561	217	35	40						1 968
Volumes débarqués par port et vendus en criée de Fécamp	2 688	7	286	541		60		6	9		0	3 598
%	45%	2%	50%	87%	34%	150%	0%	19%	66%	0%	23%	37%

Aux volumes débarqués dans le département de Seine-Maritime et vendus en criées de Dieppe et Fécamp, s'ajoutent des volumes débarqués hors département, ramassés par les criées et vendus en criée. La criée de Dieppe assure en effet un service de ramasse pendant la période de la coquille Saint-Jacques, tandis que la criée de Fécamp assure ce service toute l'année. Les tableaux n°5 et n°6 présentent ces volumes « ramassés » hors département en 2015 et 2016.

2.2.1.1 « Ramasse » de produits hors département

Une criée fonctionne s'il y a des acheteurs, les acheteurs achètent sur une criée s'il y a de la ressource. Un des moyens de consolider la ressource pour une criée consiste à ramasser la marchandise là où les navires débarquent. Pendant la saison de la coquille St-Jacques (du 1^{er} octobre au 15 mai), la criée de Dieppe organise le transport pour ramasser la Coquille St-Jacques débarquée par les navires qui le souhaitent dans les ports de Grandcamp, Port en

Bessin, Le Havre et Fécamp, en leur permettant ainsi de vendre leur marchandise en criée de Dieppe où la coquille Saint-Jacques est bien valorisée.

Le coût du transport est facturé par le SMPD 69€/T dans les ports de Fécamp et Le Tréport, 115€/T au Havre et 170€/T dans les ports de Honfleur et Port en Bessin (tarifs 2017). Ces coûts sont répartis entre le pêcheur, l'acheteur et le FROM Nord (Organisation de producteurs). La facturation est établie de manière à couvrir les coûts de ramasse (frais de personnel, location de camion et carburant), sans marge pour le SMPD.

*Tableau n°5 : Etat des volumes débarqués hors département et vendus en criées de Dieppe et Fécamp (2015)
(Source : Criées de Dieppe et Fécamp)*

Volumes (en T) débarqués par port hors-département et vendus en criées (2015)	Port en Bessin	Boulogne-sur-Mer	Grancamp	Honfleur	Roscoff	Chebourg	Ouistreham	Trouville-sur-Mer	TOTAL
Volumes vendus en criée de Dieppe	256	0	126	6	0	0	0	0	388
Volumes vendus en criée de Fécamp	12	129	0	74	56	44	44	10	369
Total	267	129	126	81	56	44	44	10	757

En 2015, la criée de Dieppe a ramassé 388T, essentiellement dans les ports de Port en Bessin et Grancamp. Ces volumes ont presque doublé en passant à 629T en 2016. La coquille Saint-Jacques représente 99% des volumes ramassés par la criée de Dieppe.

Les volumes ramassés hors département par la criée de Fécamp se sont maintenus entre 2015 et 2016 (de 369T à 371T). La Coquille Saint-Jacques ne représentait que 35% de ces volumes en 2015 et 28% en 2016. La principale espèce ramassée hors département est le Hareng (30% des volumes en 2015 et 59% en 2016).

*Tableau n°6 : Etat des volumes débarqués hors département et vendus en criées de Dieppe et Fécamp (2016)
(Source : Criées de Dieppe et Fécamp)*

Volumes (en T) débarqués par port hors-département et vendus en criées (2016)	Port en Bessin	Boulogne-sur-Mer	Grancamp	Ouistreham	Honfleur	Chebourg	TOTAL
Volumes vendus en criée de Dieppe	458	1	170	0	0	0	629
Volumes vendus en criée de Fécamp	0	243	0	82	29	17	371
Total	458	244	170	82	29	17	1 000

2.2.2 DIEPPE : UNE CRIEE DEVENUE PUBLIQUE EN 2007

2.2.2.1 Présentation

Au 1^{er} janvier 2007, le port de Dieppe, transféré par l'état, est passé d'une gestion privée par la chambre de commerce et d'industrie, via ses filiales (SARL Pêche, SARL Plaisance, Concession transmanche Commerce) à une gestion publique par les collectivités territoriales par le biais du Syndicat Mixte (Région, Département, Communauté d'agglomération de la région dieppoise, Ville de Dieppe).

Considéré comme un secteur prioritaire par les collectivités, l'activité pêche a alors pu bénéficier d'investissements importants. Ainsi, 10,8 millions d'€ ont été investis sur la période 2007-2014 pour l'activité pêche : installation d'un ponton dans l'avant-port, acquisition de

moyens de levage pour la débarque du poisson, création d'un marché aux poissons, remplacement du système de production et de distribution de glace, mise en place du système de vente informatisée pour la criée.

Autre évolution importante : en 2014, la réglementation sur la première mise en marché a ouvert la vente en criée aux acheteurs dès lors qu'ils justifient d'un commerce alimentaire. Ce changement a conduit les mareyeurs locaux à s'adapter à une plus forte concurrence entre acheteurs.

2.2.2.2 Une gestion rigoureuse pour assurer un résultat équilibré

Gestion du fonctionnement de la criée par le SMPD

Le fonctionnement et l'exploitation de la criée est géré par le personnel du SMPD. Par ailleurs, le SMPD s'est appuyé sur l'ADUPPP (Association Dieppoise des Usagers Professionnels des Produits de la Pêche) pour gérer les transactions financières liées aux opérations d'achats et de ventes des produits de la pêche et des prestations utilisées dans le cadre de ces transactions (transport, location d'emballage, avitaillement en glace, etc...).

Gestion des transactions financières par l'ADUPPP

L'ADUPPP regroupe les acheteurs et les vendeurs utilisant les services de la criée, et assure la gestion des opérations suivantes :

- La facturation des achats et des services utilisés par chaque acheteur, ainsi que des taxes issues des opérations d'achat (ex. REPP) ;
- Le relevé des ventes des produits de leur pêche réalisé par chaque vendeur, et la facturation des services utilisés ;
- Le recouvrement et l'encaissement des sommes dues par les acheteurs et les vendeurs ;
- La perception des cotisations professionnelles (Organisations de producteurs, France Agrimer, etc...) et le reversement aux organismes concernés ;
- L'obtention et le suivi des cautions bancaires des acheteurs pour le règlement des produits aux vendeurs.

Le SMPD s'est engagé à sécuriser le dispositif avec l'ADUPPP pour la collecte des taxes et des prestations publiques adossées aux transactions financières entre les pêcheurs et les acheteurs. Trois scénarii seront étudiés : une convention de mandat ou une délégation de service public avec l'organisme gestionnaire des prestations de la criée, ou encore la création d'une régie autonome avec gestion de compte de tiers. Le système de régie autonome présente l'avantage de bénéficier des moyens efficaces de la Trésorerie municipale pour gérer les impayés.

Délai de paiement limité à une semaine

Le règlement de la criée de Dieppe impose à l'acheteur de régler le jeudi de la semaine « S+1 », l'ensemble de ses achats réalisés en semaine « S ». De la même manière, l'ensemble des ventes réalisées par un pêcheur au cours de la semaine « S » lui sont réglées le vendredi de la semaine « S+1 ». Ce système assure au pêcheur un délai de paiement limité à 8 jours ouvrés maximum. En 2007, il était considéré que seul l'ADUPPP pouvait respecter ces délais de paiement et l'expérience des 10 dernières années a prouvé que ce fonctionnement a permis une gestion des transactions sans fonds de roulement.

La caution : une garantie de paiement pour les pêcheurs

Le paiement des pêcheurs en criée de Dieppe est garanti par une caution auquel tout acheteur doit se soumettre. En effet, pour pouvoir acheter en criée, chaque acheteur doit avoir fait signer par sa banque un formulaire de caution précisant le montant pour lequel le règlement de ses achats de la semaine est garanti. Si ce montant est atteint en cours de semaine, l'acheteur doit alors effectuer le règlement par anticipation afin de pouvoir acheter le reste de la semaine. Ce système assure aux pêcheurs le paiement de leur marchandise, y compris en cas de liquidation judiciaire subie par l'acheteur.

Ce système solide de cautionnement mis en place à la criée de Dieppe implique une relecture et une validation de tous les documents d'engagement de caution renseignés par les banques afin de pouvoir exiger, le cas échéant auprès des banques concernées, le remboursement du montant des impayés des acheteurs. Il implique également une forte proximité du service administratif de la criée avec les acheteurs, pour les alerter en cas d'atteinte du plafond de leur caution et éviter que le système de garantie ne représente une entrave à l'achat. Le nouveau système informatique mis en place en septembre permet aux acheteurs d'être alertés en temps réel (au cours de la vente aux enchères) du montant cumulé de leurs achats de la semaine afin qu'ils puissent anticiper leur règlement et ne pas être bloqués dans leurs achats.

Un suivi rigoureux des emballages

Pour simplifier le suivi et la gestion des emballages, seule l'utilisation des caisses « Dieppe » (caisses bleues) par contrat avec les pêcheurs, est autorisée pour accéder à la vente en criée de Dieppe.

Les pêcheurs payent une location des caisses en fonction du stock dont ils disposent à la fin du mois, tandis que les mareyeurs payent une location en fonction du nombre de caisses en stock le mardi soir de chaque semaine. Le système de location est favorable aux mareyeurs qui assurent un retour rapide des caisses, et donc indirectement, aux mareyeurs locaux.

En 2015, un état des stocks de caisses chez les pêcheurs a été effectué pour recenser le nombre de caisses perdues et les facturer aux pêcheurs concernés. Ceci afin d'équilibrer ce poste de charge.

2.2.3 FECAMP : UNE CRIEE PRIVEE RACHETEE EN 2011

2.2.3.1 Evolution

La criée de Fécamp a été reprise en 2011 par Yvon NEVEU, armateur fécampois, suite à la liquidation judiciaire de la coopérative maritime de Fécamp en septembre 2010. A l'époque de la liquidation, les pêcheurs fécampois avaient exprimé leur inquiétude face à la disparition potentielle des services assurés par la criée (avitaillement en gasoil, glace, vente aux enchères).

Pour conserver ces services aux pêcheurs, Yvon NEVEU a créé la SARL « La criée de Fécamp », avec 4 salariés au démarrage et en reprenant le matériel de la coopérative (caisses, machine à laver les caisses, système informatique), les bâtiments étant loués à la CCI.

La totalité des volumes pêchés par l'un de ses navires (Le Spes) passait alors en criée de Fécamp, alors que cette dernière ne commercialisait qu'une partie seulement des volumes de son 2^{ème} navire (Le Symbiose), l'autre servant à approvisionner l'usine ECOPROMER (usine de triage, calibrage, congélation et conditionnement de poisson). Après 6 ans de développement, la criée de Fécamp rencontre des difficultés du fait de la forte diminution des volumes.

2.2.3.2 Une criée qui souhaite faire face à une diminution de volumes

Yvon NEVEU explique les facteurs qui ont conduit à cette baisse de volumes. D'abord la diminution des quotas de soles de 20% en 2016. Ensuite, le départ de 3 senneurs de 35 m (Tourmalet, Larche, Galibier) qui livrent maintenant en Hollande. Pour gérer les volumes de ces senneurs, deux personnes supplémentaires avaient été embauchées à la criée. Le mode de fonctionnement de ces senneurs (débarquement des 3 navires le même jour plutôt que de répartir la débarque sur plusieurs jours, pas de tri par calibre) a mis la criée en difficulté, le marché fécampois n'ayant pas la même capacité d'absorption que le marché de Boulogne-sur-Mer. Enfin, l'arrêt de l'activité du Symbiose, vendu à Saint Pierre et Miquelon, et de celle du Spes (en vente), pour acheter un chalutier surgélateur de 50m de long « Le Label Normandy » ont également participé à la baisse d'activité de la criée. Les apports de Coquilles Saint Jacques étant par ailleurs variables d'une année sur l'autre, leur diminution (-145T entre 2015 et 2016) a eu également une incidence sur la situation de la criée (figure n°9).

Pourtant, la perspective d'installation de quelques pêcheurs (2 ou 3 bulotiers, un trémaille et un chalutier) laisse entrevoir un espoir de récupération de volumes. Par ailleurs, Yvon NEVEU a racheté un navire (L'Eridan) pour récupérer des quotas de pêche et les réaffecter au Spes. Enfin, une proposition de ramasse a été faite par la criée de Fécamp aux pêcheurs du Tréport. Autant d'actions menées pour maintenir des volumes au dessus du seuil de 2000T, tonnage minimum estimé par Yvon NEVEU pour assurer la rentabilité de la criée.

En parallèle, pour réduire les charges d'exploitation de 160K€, la société a licencié 4 personnes en juin 2017. Chacune des 3 équipes (3x8h) est ainsi passée de 4 à 3 personnes.

2.2.3.3 Gestion des transactions financières par la SARL « CMF Services »

De la même manière que la criée de Dieppe délègue la gestion des transactions financières à l'ADUPPP, la criée de Fécamp délègue cette gestion à la SARL « CMF Services », qui est donc chargée également de :

- L'encaissement des recettes issues de la vente des produits de la pêche ;
- Le paiement aux pêcheurs de leur production vendue ;
- Le prélèvement et le règlement des taxes afférentes aux produits de la pêche (REPP, droits de criée, taxe FranceAgrimer, etc ...).

2.2.3.4 Gestion des emballages

Contrairement à la criée de Dieppe, toutes les caisses sont acceptées à la criée de Fécamp. L'amortissement des pertes se fait au minimum à travers la location et le nettoyage.

2.2.4 DONNEES COMPARATIVES ENTRE LES DEUX CRIEES

L'enjeu pour les criées consiste à offrir aux pêcheurs comme aux mareyeurs des services qui permettent de rendre le passage en criée plus attractif que la vente directe du pêcheur au mareyeur. Les droits de criée facturés ne doivent pas être rebutants, mais doivent permettre de couvrir les charges qu'impliquent la fourniture d'un service satisfaisant.

Le statut public du Syndicat Mixte du Port de Dieppe a permis à la criée de Dieppe de bénéficier d'investissements pour la débarque et une gestion cohérente entre la criée et les conditions de travail pour la débarque, représentant un avantage non négligeable pour le développement des services aux pêcheurs.

La criée de Fécamp n'a pas bénéficié des mêmes capacités d'investissement, mais a réussi malgré tout à développer significativement l'activité et le chiffre d'affaires entre 2011 et 2015, en assurant des services satisfaisants aux pêcheurs (avitaillement en gasoil, avitaillement en glace, calibrage de la sole, vente aux enchères, etc.). Les droits de criée à Fécamp sont supérieurs à ceux de Dieppe. Il faut toutefois (pour comparer des éléments comparables) ajouter aux droits de criée « navires » de Dieppe, la prise en charge des produits pour la vente en criée qui s'élève à 0.71% de la valeur des produits vendus (tableau n°7). La différence de droits de criées entre Fécamp et Dieppe s'explique par les différences de services proposés d'une part (Fécamp effectue le tri de la sole et l'avitaillement en gasoil alors que Dieppe ne le fait pas), et par la différence des espèces constituant les apports d'autre part. En effet, les droits de criée étant une taxe ad valorem, pour un volume d'apport équivalent, mais constitué d'espèces à plus faible valeur (ex. hareng, plie, roussette, merlan), les droits de criée doivent être supérieurs pour couvrir des charges équivalentes, voire supérieures.

Tableau n°7: comparaison des droits de criées et taxe assimilée, pratiqués à Dieppe et Fécamp

		Dieppe	Fécamp
Bateaux	Poissons	2,35%	3,95%
	Coquilles St Jacques	1,50%	2,60%
	Prise en charge des produits pour la vente	0,71%	
Acheteurs	Poissons	2,35%	4,80%
	Coquilles St Jacques	1,50%	2%
Global	Poissons	5,41%	8,75%
	Coquilles St Jacques	3,71%	4,60%

Tableau n° 8 : Comparaison des services et résultats des 2 criées (2016)

	Dieppe	Fécamp
	Public (Syndicat Mixte)	Statut Privé (SARL)
		Effectifs
Direction	Marie-Dominique FOUCHAULT	Yvon NEVEU
Comptabilité / Gestion	Service comptabilité SMPD	1 comptable général
Administration	3 assistantes (administration et comptabilité) 1 agent de perception – crieur informatique	3 secrétaires (comptable, commerciale, aide comptable)
Exploitation	1 responsable d'exploitation 1 agent d'exploitation – crieur informatique 9 agents techniques (chauffeurs, manutentionnaires, nettoyage)	1 Chef de Halle 1 Crieur 2 Chefs d'équipe 3 chauffeurs poids lourds – manutentionnaires 3 chauffeurs (3T5) – manutentionnaires 2 manutentionnaires 1 pompiste 1 technicienne de surface
Total Effectifs exploitation	11	18
		Services
Ramassage	X	X
Réception / qualification des lots	X	X
Tri / Calibrage		Calibreuse à soles
Vente en ligne	X	X
Chargement / Expédition	X	X
Fourniture et gestion des emballages	X	
Avitaillement en glace	X	X
Distribution de carburant		X
		Moyens
Locaux	Propriété du SMPD	Location à la CCI
Flotte automobile	Camions en location	Camions en location
Gestion des transactions financières	ADUPPP	CMF Services
Système informatique		AGISOFT
Site internet		http://www.les-criees-haute-normandie.fr/ Accès limité avec identifiant et mot de passe
		Résultats
Volumes 2016	2 659 T	3 144 T
Valeur 2016	8 884 K€	8 275 K€
Chiffre d'affaire issu des services 2016 (en K€)	623 K€ (avitaillement en glace, emballages et prestations)	2 072 K€ (avitaillement en gazole, glace et prestations)

2.2.4.1 Les volumes et le chiffre d'affaires

Figure n°6 : Evolution du CA en criées de Dieppe et Fécamp
(Source : Criées de Dieppe et Fécamp)

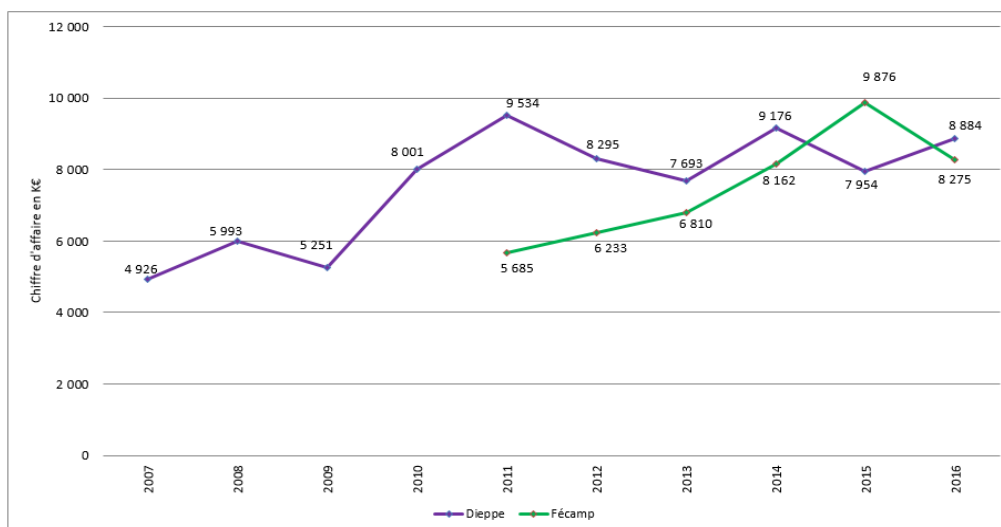
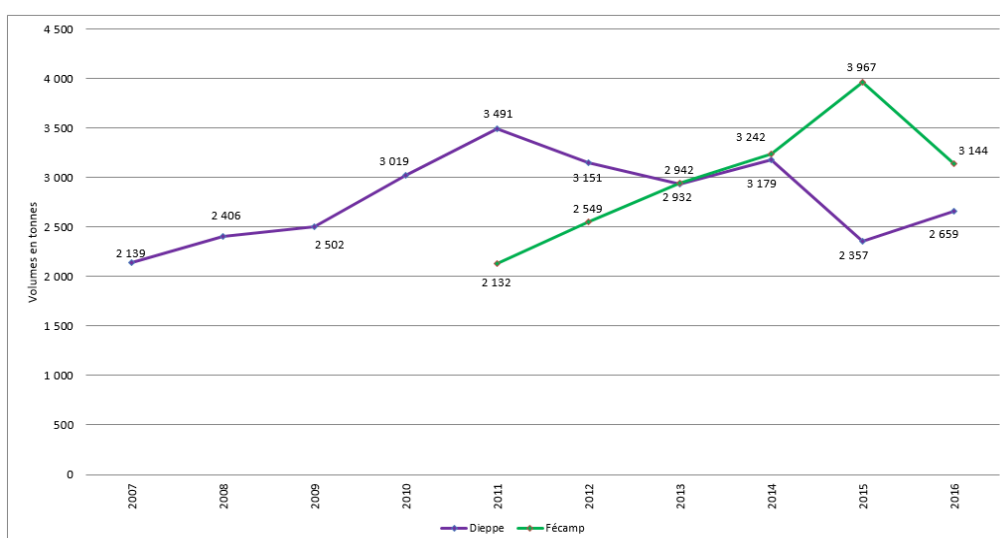


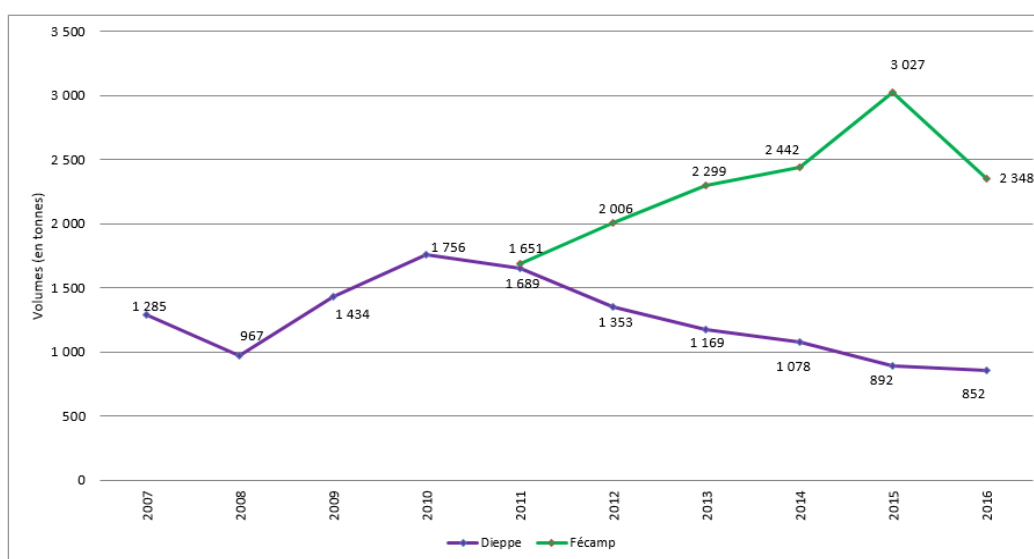
Figure n°7 : Evolution des volumes en criées de Dieppe et Fécamp
(Source : Criées de Dieppe et Fécamp)



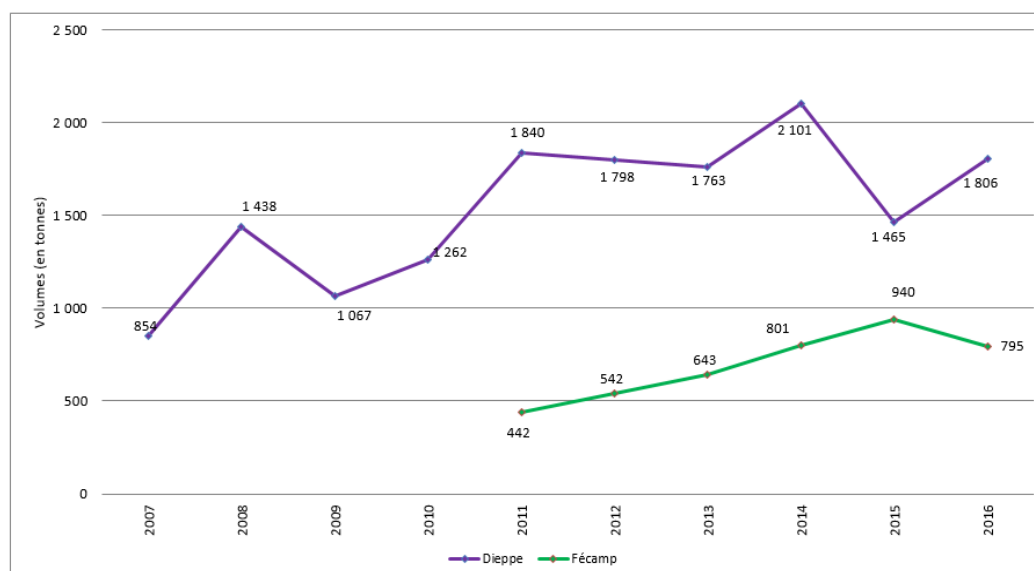
En 2016, le montant des ventes en criée de Dieppe s'est élevé à 8 884 K€, et celui de la criée de Fécamp s'est élevé à 8 275 K€. Alors que ces deux criées ne sont pas sur les mêmes ressources, les deux criées ont réalisé des chiffres d'affaires équivalents en moyenne sur les trois dernières années. De 2011 à 2015, la criée de Fécamp a connu une constante évolution à la hausse, que ce soit en chiffre d'affaires, en volume ou en nombre de navires. Le pic de 2015 s'explique en grande partie par des apports importants (sur une année complète) des 3 senneurs cités précédemment (Galibier, Larche, Tourmalet) et d'apports plus importants du Symbiose cette année-là. Au total, ces 4 navires ont représenté un apport additionnel de 504T entre 2014 et 2015 et une perte de -578T entre 2015 et 2016.

La criée de Dieppe a connu également une évolution globale du chiffre d'affaires à la hausse entre 2007 et 2016. Malgré une évolution des volumes globaux relativement stable, l'augmentation des volumes de vente de la coquille Saint-Jacques entre 2010 et 2016 (+544T) a compensé, en partie, une baisse des volumes de vente de poissons sur la même période (-904T). En 2014, le pic pour la coquille St-Jacques correspond à la décision du SMPD de proposer son service à la débarque à un armateur le sollicitant, moyennant le règlement des droits de criée, ce service ayant été négocié comme momentané.

*Figure n°8 : Evolution des volumes de poissons vendus en criées
(Source : Criées de Dieppe et Fécamp)*



*Figure n°9 : Evolution des volumes de Coquille St J. vendus en criées
(Source : Criées de Dieppe et Fécamp)*



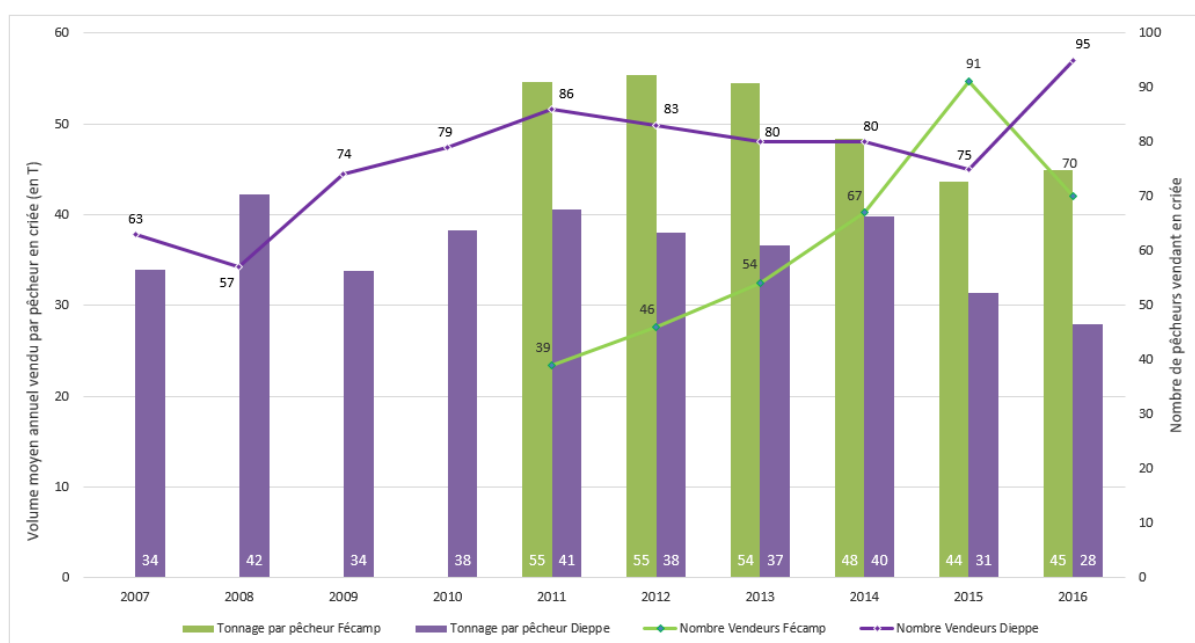
A Dieppe, certains acheteurs ont fait le choix d'armer les navires pour assurer leurs approvisionnements dans un contexte de baisse des apports de poissons. C'est le cas du mareyeur Coq Marée qui a investi dans une flotte de 11 navires (10 navires immatriculés DP,

1 navire immatriculé FC) et du mareyeur Dieppe Marée qui possède également 2 navires. A Fécamp, la situation est différente puisque c'est un armateur disposant de la ressource, qui a décidé de reprendre la criée, comme moyen de développer les débouchés.

2.2.4.2 Les vendeurs

Si le nombre de pêcheurs vendant en criée de Dieppe a légèrement augmenté entre 2011 et 2016, passant de 86 à 95 pêcheurs, le nombre de pêcheurs ayant vendu à la criée de Fécamp sur cette même période a augmenté dans une proportion plus importante puisqu'il est passé de 39 pêcheurs en 2011 à 70 pêcheurs en 2016. La courbe d'évolution du nombre de pêcheurs en criée de Fécamp est d'ailleurs clairement transposable à celle de l'évolution des volumes. La moyenne du tonnage vendu par pêcheur et par an a chuté dans chacune des criées, passant de 55T en 2011 à 45T en 2016 à Fécamp et de 34 T en 2007 à 28T en 2016 à Dieppe.

Figure n°10 : Evolution du nombre de pêcheurs vendant en criées de Dieppe et Fécamp



En 2016, 80% des volumes d'apport en criées sont assurés par seulement 29 navires (moins d'un tiers) en criée de Dieppe et 14 navires (20%) en criée de Fécamp. La proportion est équivalente pour la valeur de la marchandise : 80 % du chiffre d'affaires provient de la vente de 29 navires à la criée de Dieppe et de 17 navires (24%) à la criée de Fécamp.

Pour les criées de Dieppe et Fécamp, la majorité de l'activité (80% des volumes et du CA) est donc assurée par une minorité de navires (20% à 30% des navires).

Tableau n°9 : Répartition du nombre de navires par CA vendu en criée en 2016

Criée	> 500 000€	500 000€ > X > 200 000€	200 000€ > X > 100 000€	100 000€ > X > 50 000€	50 000€ > X > 10 000€	< 10 000€	Total
Dieppe		17	13	11	28	26	95
Fécamp	6	7	8	7	24	18	70
Total	6	24	21	18	52	44	165

Par ailleurs, plus de la moitié (58%) des navires ayant vendu en criées de Dieppe et Fécamp en 2016 y ont réalisé un CA < 50 000€ pour un montant global ne représentant que 9% du chiffre d'affaires des criées de Dieppe et Fécamp.

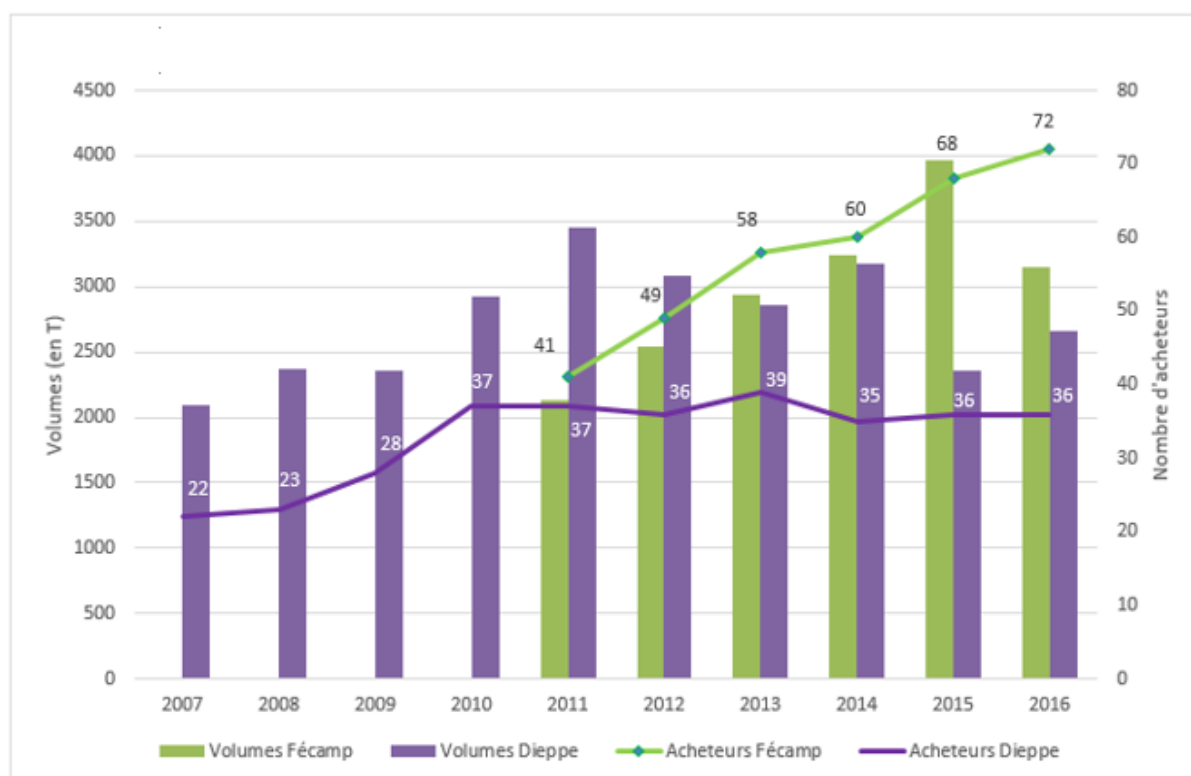
Ces deux points illustrent l'importance des apports d'une minorité de navires assurant l'activité des criées d'une part, et l'utilisation opportuniste de la vente en criée par une majorité de navires d'autre part.

2.2.4.3 Les acheteurs

Depuis 2011, le nombre d'acheteurs n'a cessé d'augmenter à la criée de Fécamp passant de 41 acheteurs actifs au moment de la reprise de la criée à 72 acheteurs actifs en 2016. Cette évolution illustre le développement commercial actif assuré par le personnel de la criée de Fécamp.

A Dieppe, le nombre d'acheteurs a augmenté également entre 2007 et 2016 passant de 22 à 36 acheteurs, mais ce chiffre reste stable depuis plusieurs années, l'objectif étant de travailler avec des acheteurs fiables et en nombre suffisant étant donnée la ressource limitée, notamment en poissons.

Figure n°11 : Evolution du nombre d'acheteurs et des volumes en criées de Dieppe et Fécamp



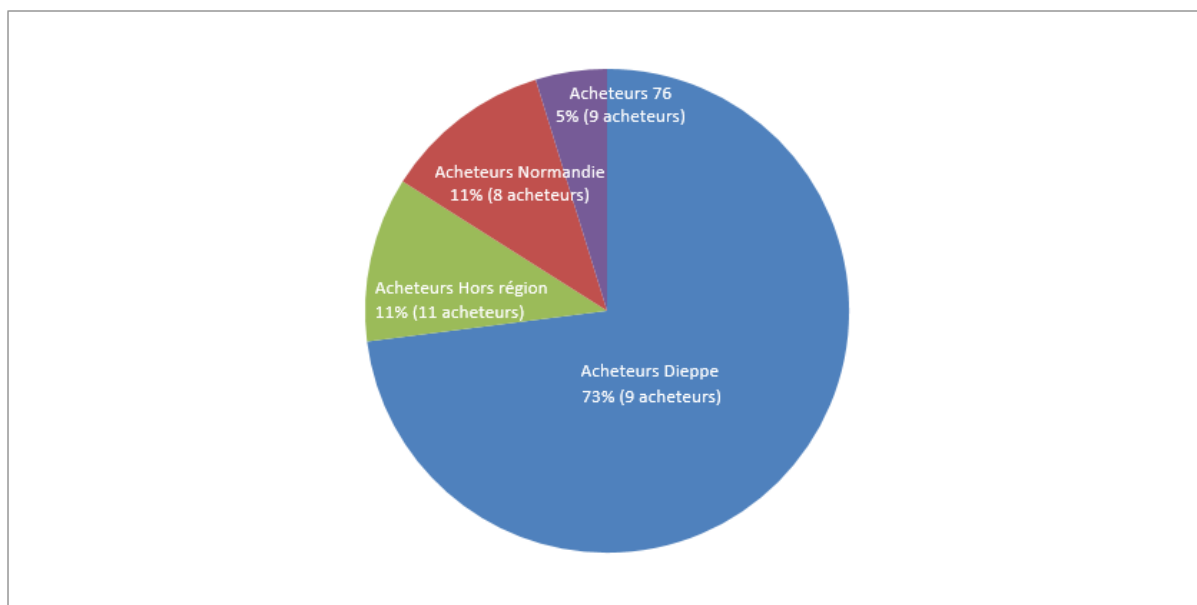
En criée de Dieppe, 73% de la valeur des achats est réalisée par 9 acheteurs dieppois parmi lesquels : 2 industriels (Coq Marée et Crustafrais : pour 24%), 6 mareyeurs (Dieppe Marée, Normandie Mer, Bely Marée, Ets Got, Salicoque Marée, Seron JL : pour 48% des achats) et

une poissonnerie, représentant moins de 1% de la valeur des achats. La société Seron JL n'existe plus depuis août 2017, rachetée par la société Normandie Mer. Dieppe ne compte donc aujourd'hui plus que 5 mareyeurs.

La particularité de Dieppe est de pouvoir compter sur un industriel qui assure le débouché de la Coquille Saint-Jacques. La criée est donc très attentive à la relation commerciale avec cet industriel capable d'absorber et de soutenir les prix, étant lui-même armateur.

Les poissonneries et restaurants dieppois n'achètent pas ou très peu (un seul acheteur) en criée de Dieppe. Prférant très certainement l'achat direct aux pêcheurs (marché aux poissons ou réseau) ou via les mareyeurs dieppois qui offrent une plus grande diversité de produits.

Figure n°12 : Répartition des achats en criée de Dieppe par origine d'acheteurs (2016)

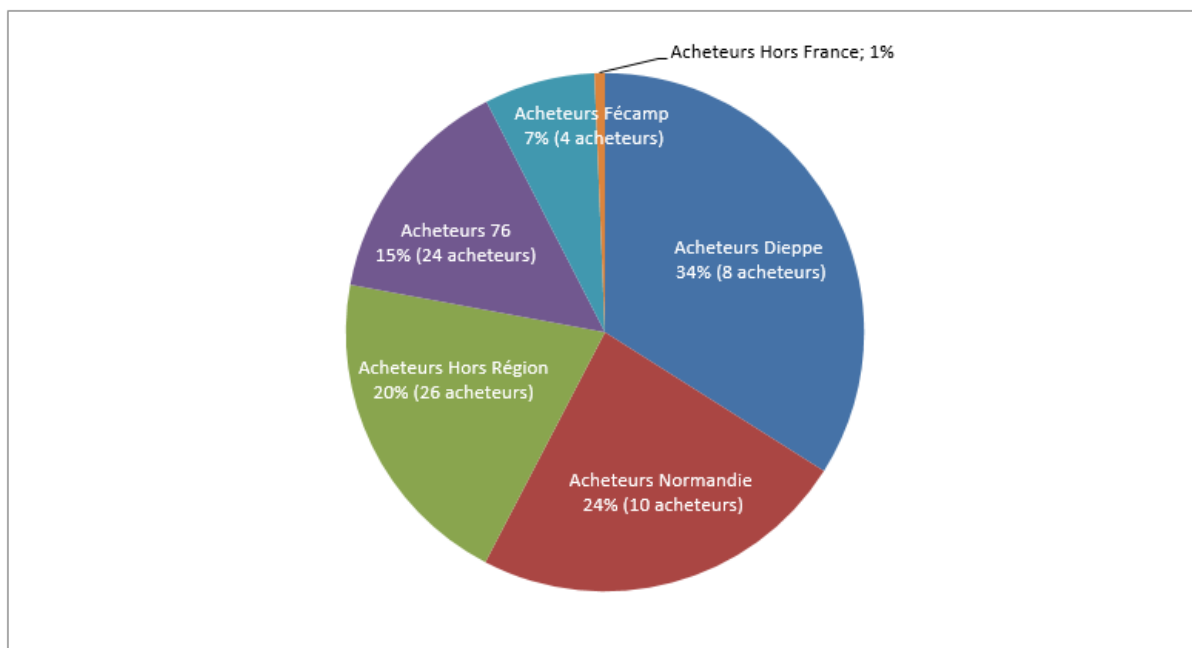


En 2016, les deux industriels et les 6 mareyeurs dieppois effectuent également une partie de leurs achats à Fécamp et réalisent 34% de la valeur total des achats en criée de Fécamp.

En 2016, 4 acheteurs fécampois (Ets Lecanu, Fécamp Marée, Intermarché Fécamp et Ecopromer) réalisent 7% du montant des achats de la criée.

Contrairement à la criée de Dieppe, la criée de Fécamp intègre des acheteurs de la Grande Distribution (Intermarché, Leclerc), qui représentent 3% de la valeur des achats en criée.

Figure n°13 : Répartition des achats en criée de Fécamp par origine géographique d'acheteurs (2016)



Des acheteurs majoritairement seinomarins et essentiellement normands

Les achats en criée de Dieppe sont réalisés majoritairement par des acheteurs établis en Seine-Maritime (78% des achats) et presque essentiellement en Normandie (89% des achats). Même si elle y est un peu moins forte, cette proportion se retrouve également en criée de Fécamp où 79% des achats sont effectués par des acheteurs normands (et 55% par des acheteurs du département).

Une pluralité d'acheteurs plus marquée à Fécamp qu'à Dieppe

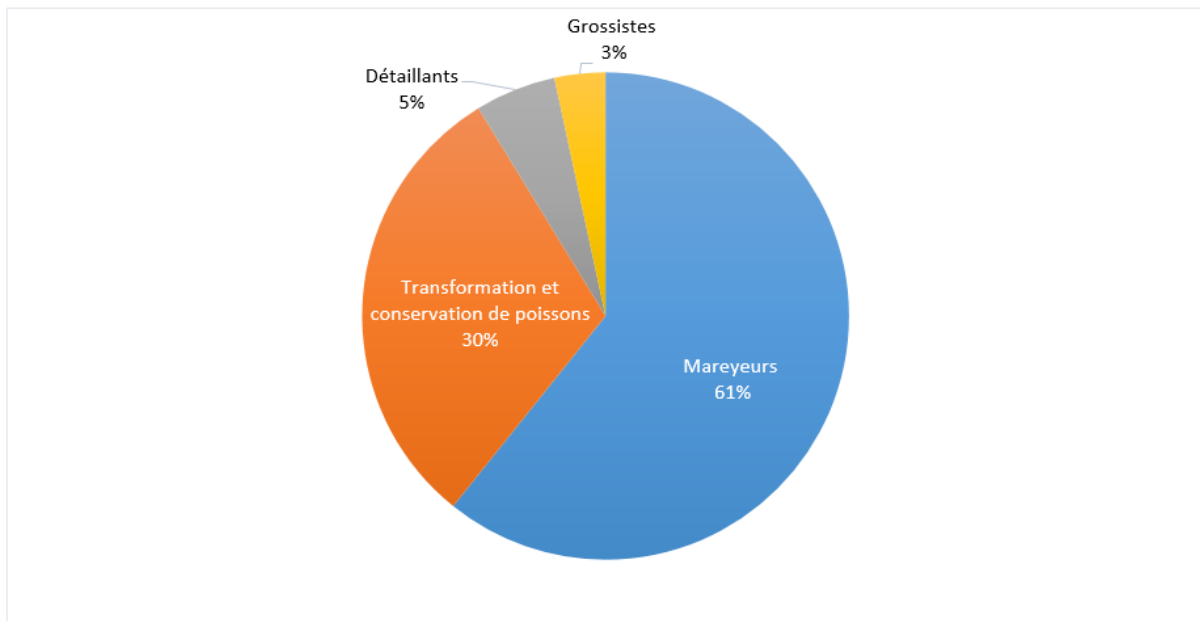
Avec des montants d'achats s'élevant à 8 884K€ à Dieppe et 8 275K€ à Fécamp en 2016, 80% de ces achats sont réalisés par 21 acheteurs à Fécamp, pour une valeur moyenne d'achat de 316K€, et par 9 acheteurs à Dieppe pour une valeur moyenne d'achat de 796K€, illustrant une concentration de l'achat plus élevée à Dieppe qu'à Fécamp.

Parmi les 36 acheteurs de la criée de Dieppe, trois acheteurs représentent individuellement plus de 13% de la valeur totale des achats. Tandis qu'à la criée de Fécamp, aucun acheteur ne représente plus de 10% de la valeur totale des achats.

Malgré la réglementation sur la 1^{ère} mise en marché de 2014 ouvrant la vente à tous les acheteurs qui justifient d'un commerce alimentaire, les mareyeurs restent les acheteurs majoritaires : 61% en criée de Dieppe et 59% en criée de Fécamp.

C'est ensuite le secteur de la transformation qui effectue le plus d'achat en criées : 30% à Dieppe et 22% à Fécamp (figures n°14 et n°15)

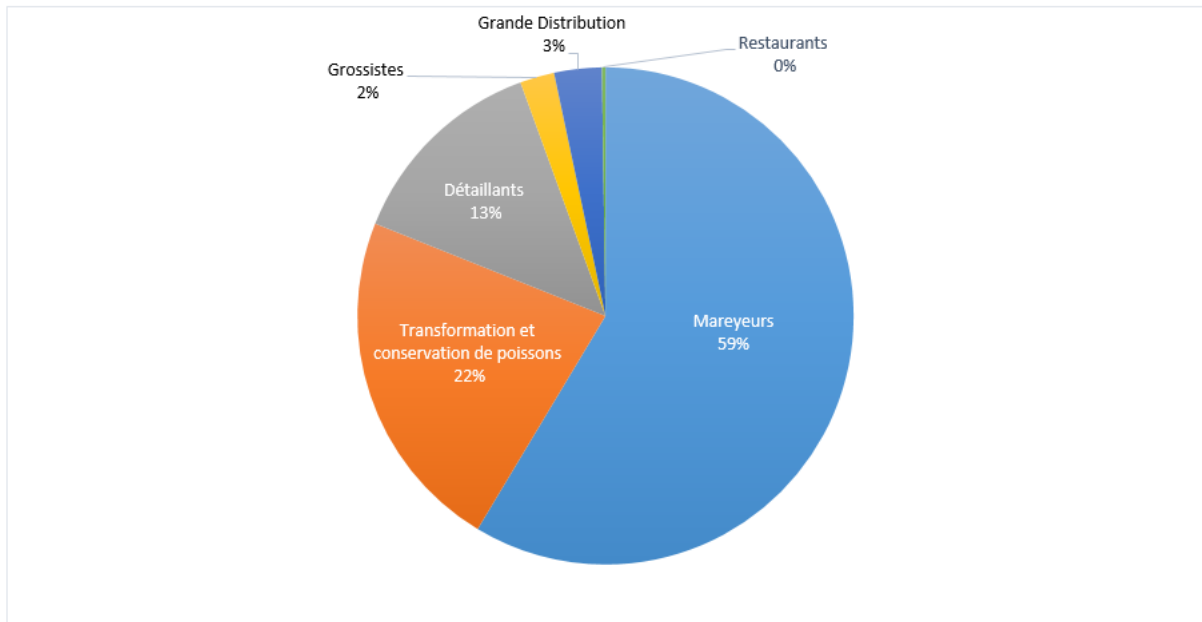
Figure n°14 : Répartition des achats par catégorie d'acheteurs – Criée de Dieppe 2016



A Dieppe, seulement 5% de la valeur des achats est effectuée par les catégories « Poissonneries / Détaillants », le reste étant effectué par des entreprises de transformation ou par les mareyeurs et grossistes. A Fécamp, la proportion d'achat réalisée par la catégorie « Poissonneries / détaillants » est plus importante (13%). La criée de Fécamp vend également en direct à la grande distribution (3%) et à quelques restaurants.

Alors que le secteur du mareyage et de la transformation des produits de la mer reste encore dynamique à Dieppe et assure le développement de débouchés commerciaux pour ces produits, le secteur ne compte plus qu'un seul mareyeur à Fécamp (Ets Lecanu). Cette situation a naturellement amené la criée de Fécamp à trouver par elle-même de nouveaux débouchés. Cette différence fondamentale explique d'une part l'écart entre le nombre d'acheteurs actifs en criée de Dieppe et en criée de Fécamp, et d'autre part, l'écart entre les montants moyens d'achat par acheteur.

Figure n°15 : Répartition des achats par catégorie d'acheteurs – Criée de Fécamp 2016

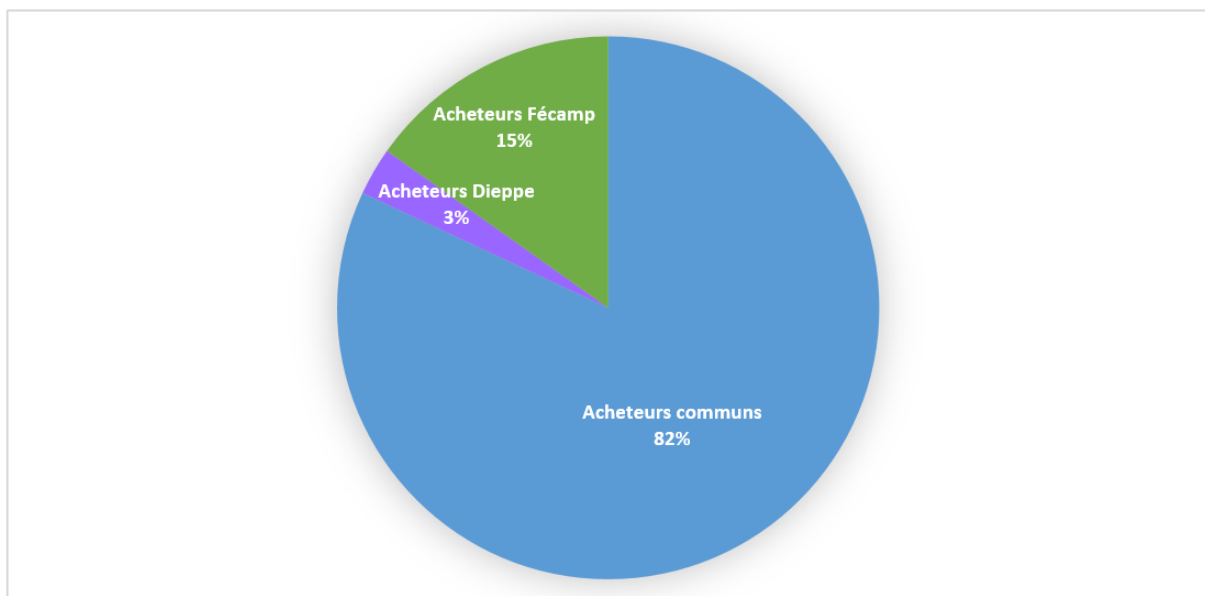


Une majorité d'acheteurs communs aux deux criées

Pour une valeur d'achat totale 2016 en criées de 17 459K€ (dont 8 884K€ à Dieppe et 8 275K€ à Fécamp), 82% de la valeur de ces achats ont été réalisés par des acheteurs communs aux deux criées.

Seulement 3% de cette valeur ont été acquis par des acheteurs ne se fournissant qu'en criée de Dieppe, tandis que 15% de cette valeur ont été achetées par des acheteurs n'opérant qu'en criée de Fécamp (figure n°16).

Figure n°16 : Proportion de la valeur d'achat commune aux 2 criées (2016)



Parmi les 15% d'acheteurs qui achètent uniquement en criée de Fécamp, on trouve 36% de mareyeurs basés à Fécamp, en Normandie et hors Normandie, 24% de poissonneries et détaillants, 17% d'entreprises de transformation et 10% de grande distribution. Ce dernier secteur n'achetant pas directement en criée de Dieppe.

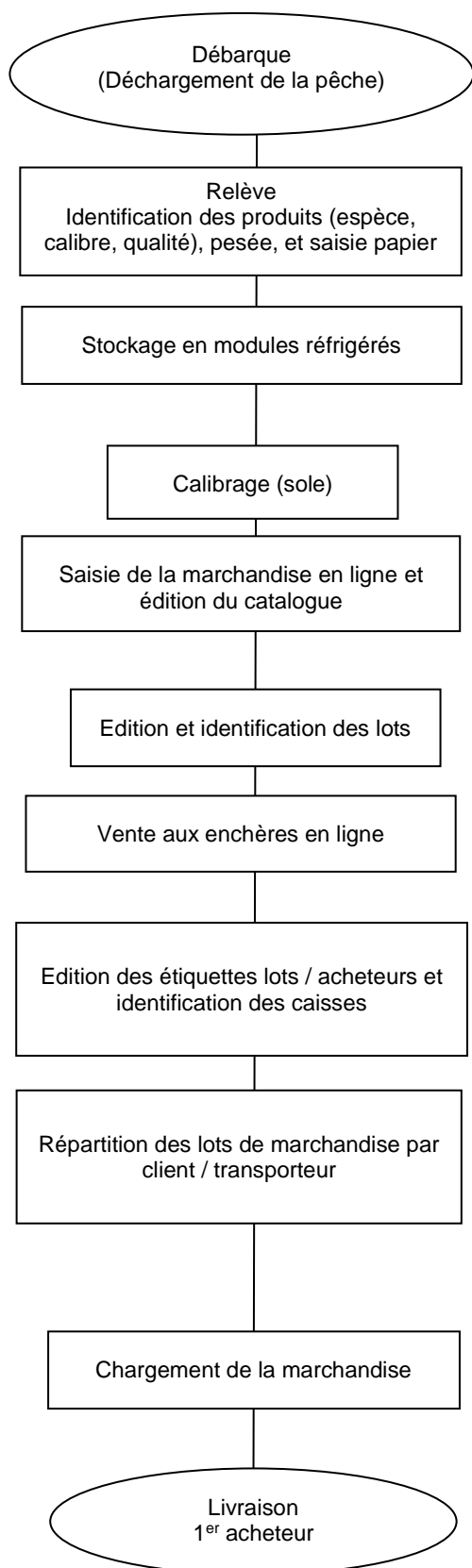
La faible proportion d'achat par les restaurants et les détaillants locaux (Dieppe et Fécamp) illustre le fait que localement et pour des achats en quantités limitées, l'achat se fait directement auprès des pêcheurs ou via les mareyeurs locaux.

La catégorie « poissonneries et détaillants » est en effet caractérisée par un positionnement géographique éloigné des ports de débarque. L'achat à distance sous criée semble avoir attiré de nouveaux acheteurs qui n'ont pas la possibilité de venir voir la marchandise sur place, et qui perçoivent la criée comme un gage d'achat sécurisé.

2.2.4.4 De la réception à l'expédition : une gestion similaire dans les 2 criées

Les étapes depuis la débarque des produits jusqu'à la livraison chez le 1^{er} acheteur sont les mêmes dans les criées de Fécamp et Dieppe. Elles sont décrites dans la figure n°17 de la page suivante.

Figure n°17: De la réception à l'expédition – Criées de Dieppe et Fécamp



<u>Qui ?</u>	<u>Commentaires</u>
Pêcheurs	Fécamp : la flotte étant majoritairement constituée de trémailleurs, la majorité de la marchandise est débarquée avant 19h Dieppe : les chalutiers pêchent jusqu'au dernier moment
Pêcheurs ou personnel de la criée	
Pêcheurs ou personnel de la criée	
	Service offert par la criée de Fécamp (non facturé) : donne automatiquement le calibre, le nombre de lot et le nombre de pièces par lot ; ce qui évite les réclamations
Crieur	Fécamp : Du fait de la débarque principalement effectuée la veille de la vente, le catalogue peut être mis en ligne la veille au soir
Personnel de la criée	
Crieur	Fécamp : début de la vente à 5h Dieppe : début de la vente à 5h45 pour le poisson et à 6h pour la coquille (certains acheteurs n'étant intéressés que par la Coquille St-Jacques) Tirage au sort de l'ordre des navires
Personnel de la criée	Dieppe : Vérification du nombre d'emballage par lot et par client par un agent
Personnel de la criée	
Personnel de la criée / acheteurs	Dieppe : les acheteurs sur place viennent chercher la marchandise à la criée tandis que pour les acheteurs à distance, un agent du SMPD charge la marchandise dans le camion du transporteur (DELANCHY ou STEF)
Transporteur / personnel mareyeurs	

2.2.4.5 Une collaboration étroite entre les deux criées

La collaboration entre les deux criées de Dieppe et Fécamp a toujours existé. Lors de la liquidation de la coopérative de Fécamp en 2010, une partie de la flotte fécampoise est venue débarquer à Dieppe et vendre en criée.

Aujourd'hui, les deux criées partagent un site internet commun (<http://www.les-criees-haute-normandie.fr/>) et ont choisi d'utiliser un nouveau logiciel de vente (AGISOFT) qui est opérationnel depuis septembre 2017.

Enfin les deux ventes en ligne de Fécamp et Dieppe se font successivement en salle des ventes informatisée de Dieppe ou à distance sur le même système de vente.

2.2.4.6 Un passage en criée encouragé par les Organisations de Producteurs

En 2016, 79 navires immatriculés en Seine-Maritime (FC, DP, LH) étaient adhérents au FROM Nord. Ce niveau d'adhésion place le From Nord comme la principale organisation de producteurs avec 59% des navires adhérents. Elle encourage le passage en criée en ne versant les aides aux producteurs (aide au transport, prix de retrait) que si les ventes sont effectuées en criée (vente aux enchères ou écorage).

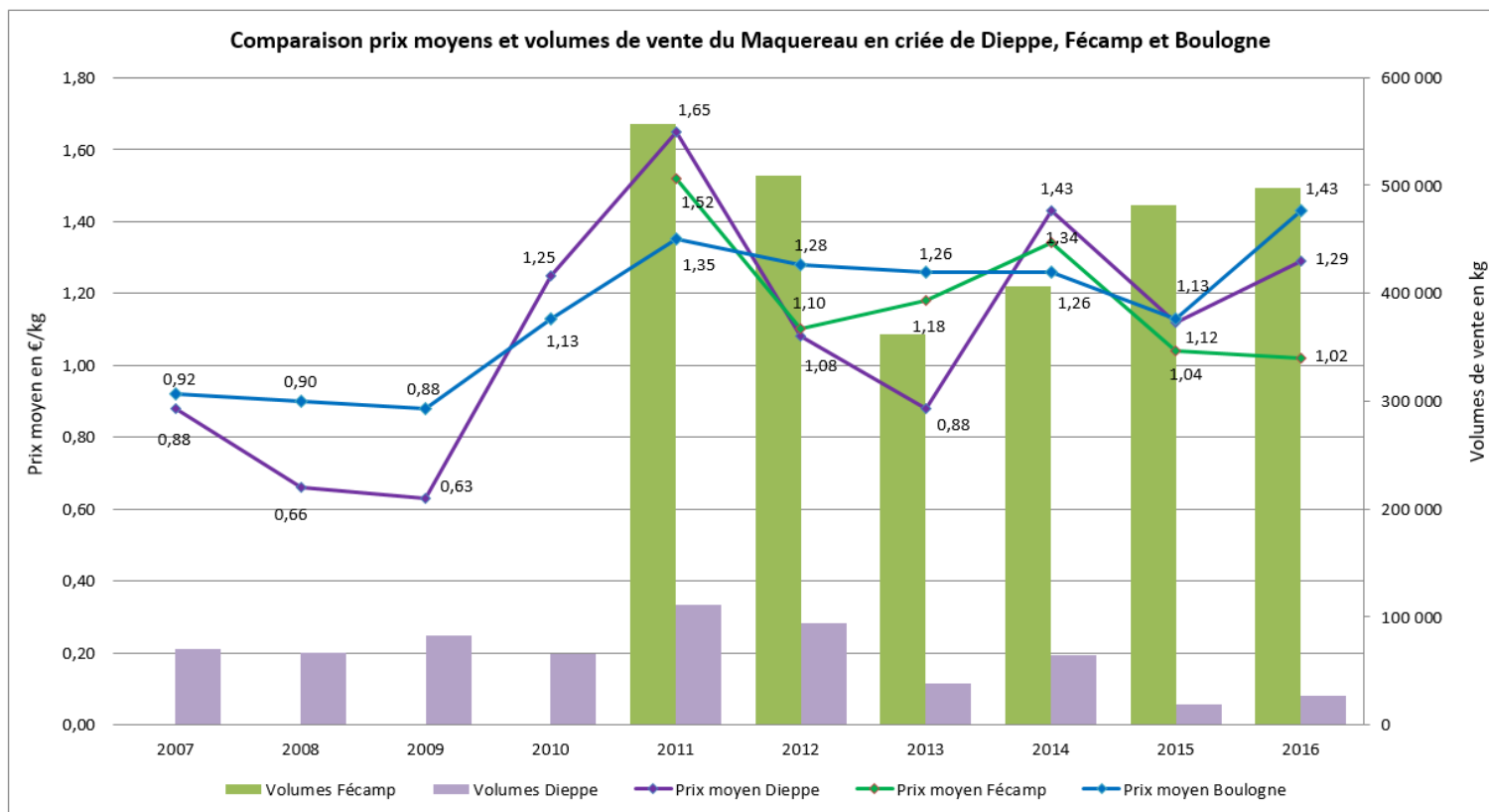
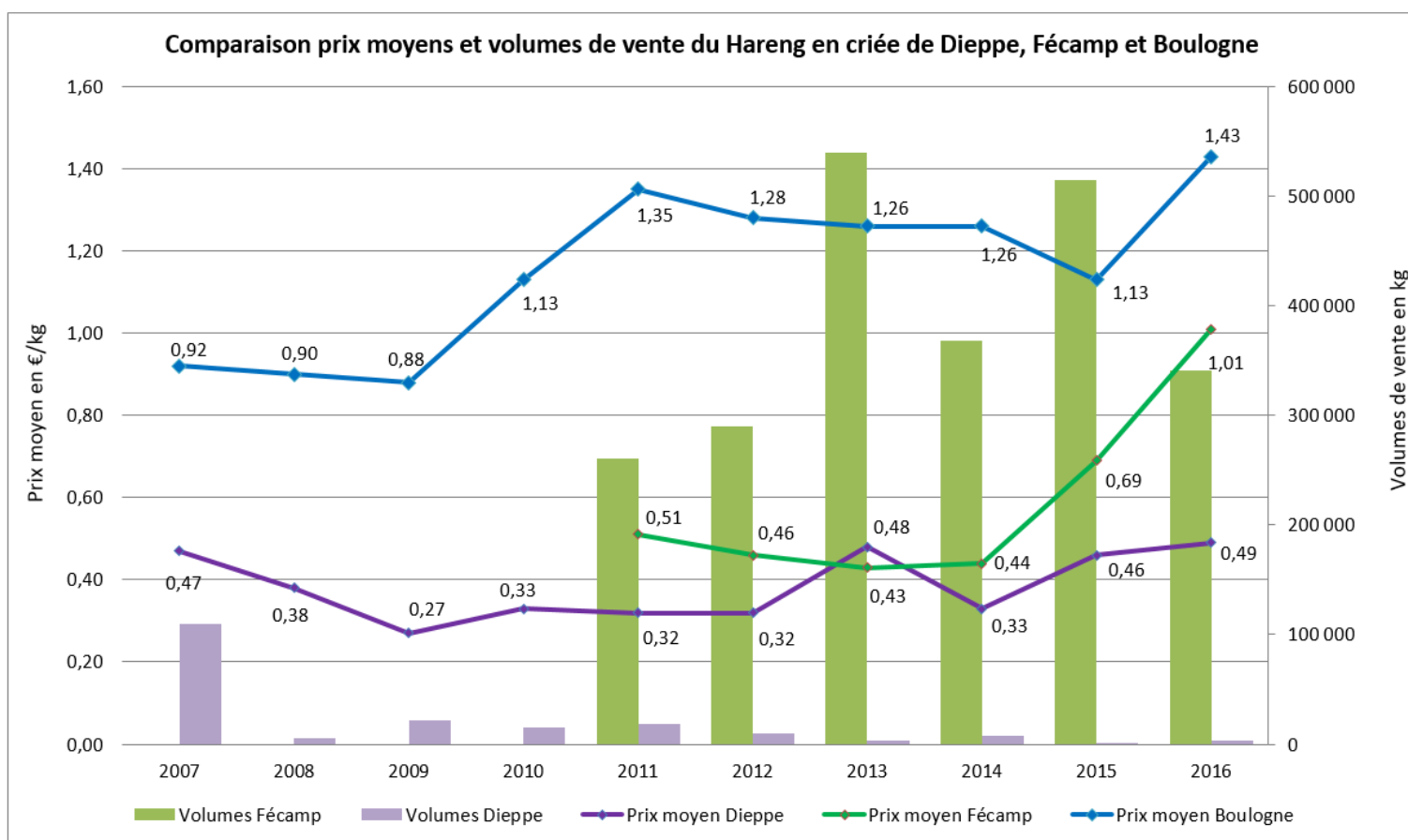
2.2.5 COMPARAISON DES PRIX EN CRIEES DE DIEPPE, FECAMP ET BOULOGNE-SUR-MER

Les pêcheurs rencontrés au Tréport expliquent leur choix de vente à Boulogne-sur-Mer par des prix de ventes, selon eux, souvent supérieurs à ceux pratiqués à Dieppe ou même Fécamp. Il est donc intéressant de comparer les prix de ces 10 dernières années pour certaines des principales espèces débarquées au Tréport (Maquereau, Merlan, Hareng, Seiche, Rouget, Sole, Plie, Roussette, Vive, Cabillaud).

Le prix est indissociable de la quantité vendue en criée. Il dépend également de la notoriété de la place de marché pour chaque espèce ou encore de la loi de l'offre et de la demande à un moment donné. Les prix sont également influencés par la typologie des acheteurs en criée : des acheteurs avec contact direct avec le consommateur final (poissonnerie, grande distribution, détaillants) ont tendance à faire monter les prix dans certaines circonstances.

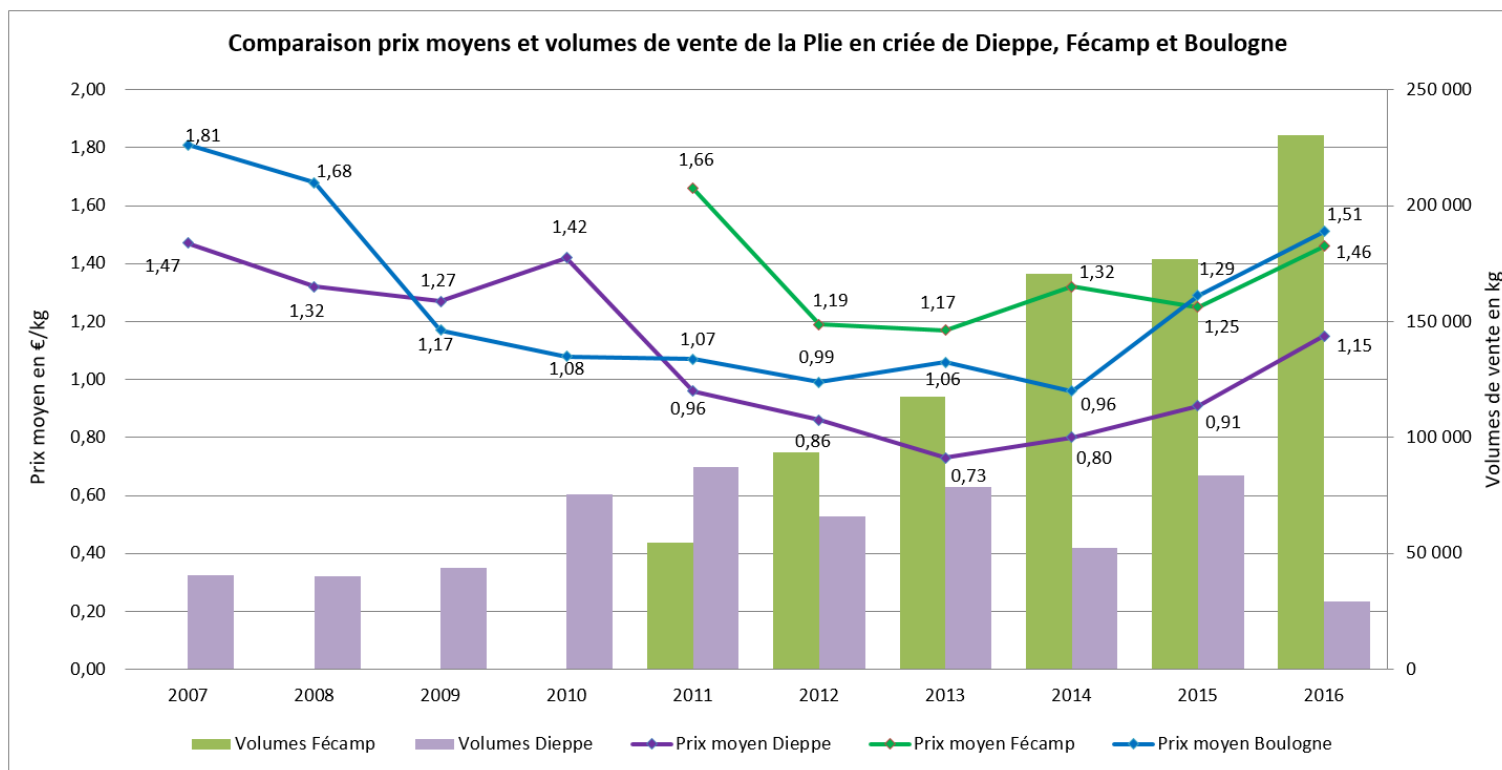
Les facteurs sont donc multiples et les règles ne sont pas systématiques. Cet état des prix vise simplement à mettre en avant que les criées de Dieppe et Fécamp tiennent une place honorable sur les prix d'un certain nombre d'espèces (Coquille St Jacques, Rouget, Bar, Sole, Cabillaud, Merlan). Ce positionnement prix confirme l'intérêt déjà perçu par les pêcheurs du Tréport pour une vente de la Coquille St Jacques à Dieppe. En ce qui concerne le prix de la sole, l'installation d'une calibreuse permettra à moyen terme d'assurer des prix équivalents à ceux pratiqués à Fécamp.

2.2.5.1 Prix des espèces pélagiques (Hareng, Maquereau)



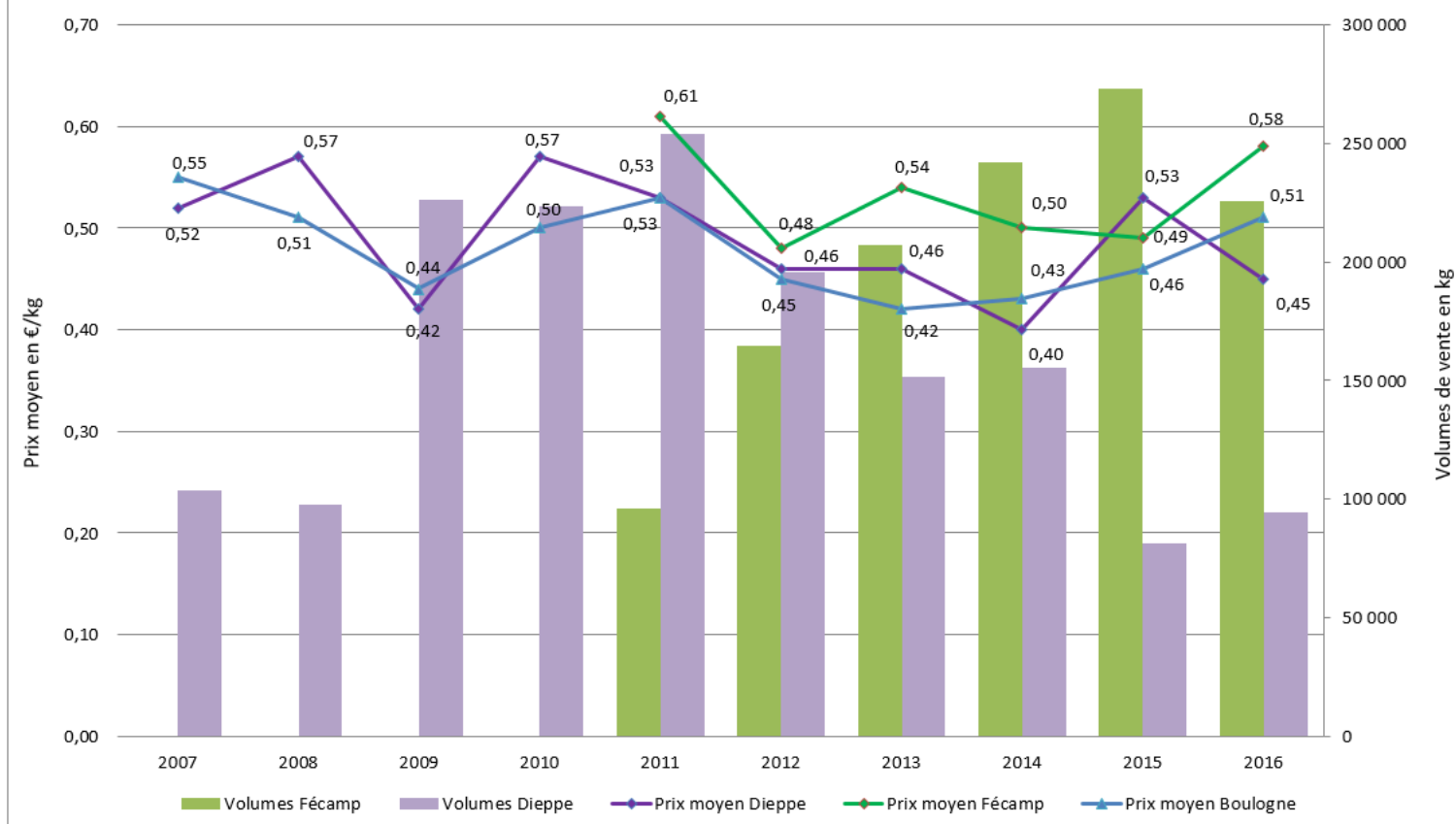
Pour les espèces pélagiques, le marché de Boulogne-sur-Mer (Prix et Volumes) est clairement incontournable, du fait des industries de transformation présentes dans la zone.

2.2.5.2 Prix des espèces à faible valeur ajoutée (Plie, Merlan, Roussette)

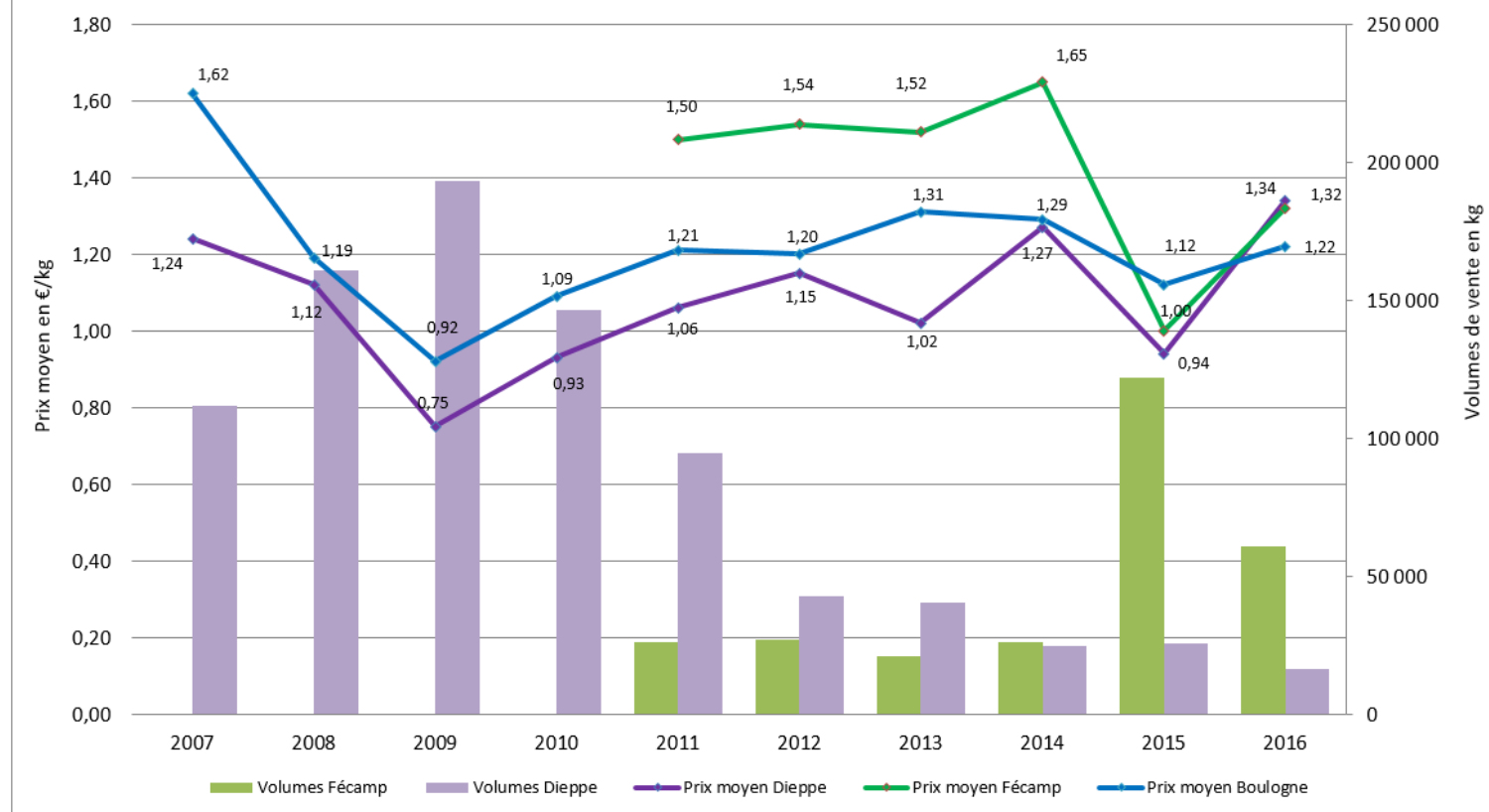


Pour les espèces à faible valeur (Roussette, Plie, Merlan), la situation est variable. Alors que les prix ont été inférieurs en criée de Dieppe pour la Roussette et la Plie en 2016, la criée de Fécamp a défendu des prix équivalents voire supérieurs à ceux de Boulogne pour ces trois espèces depuis 2011.

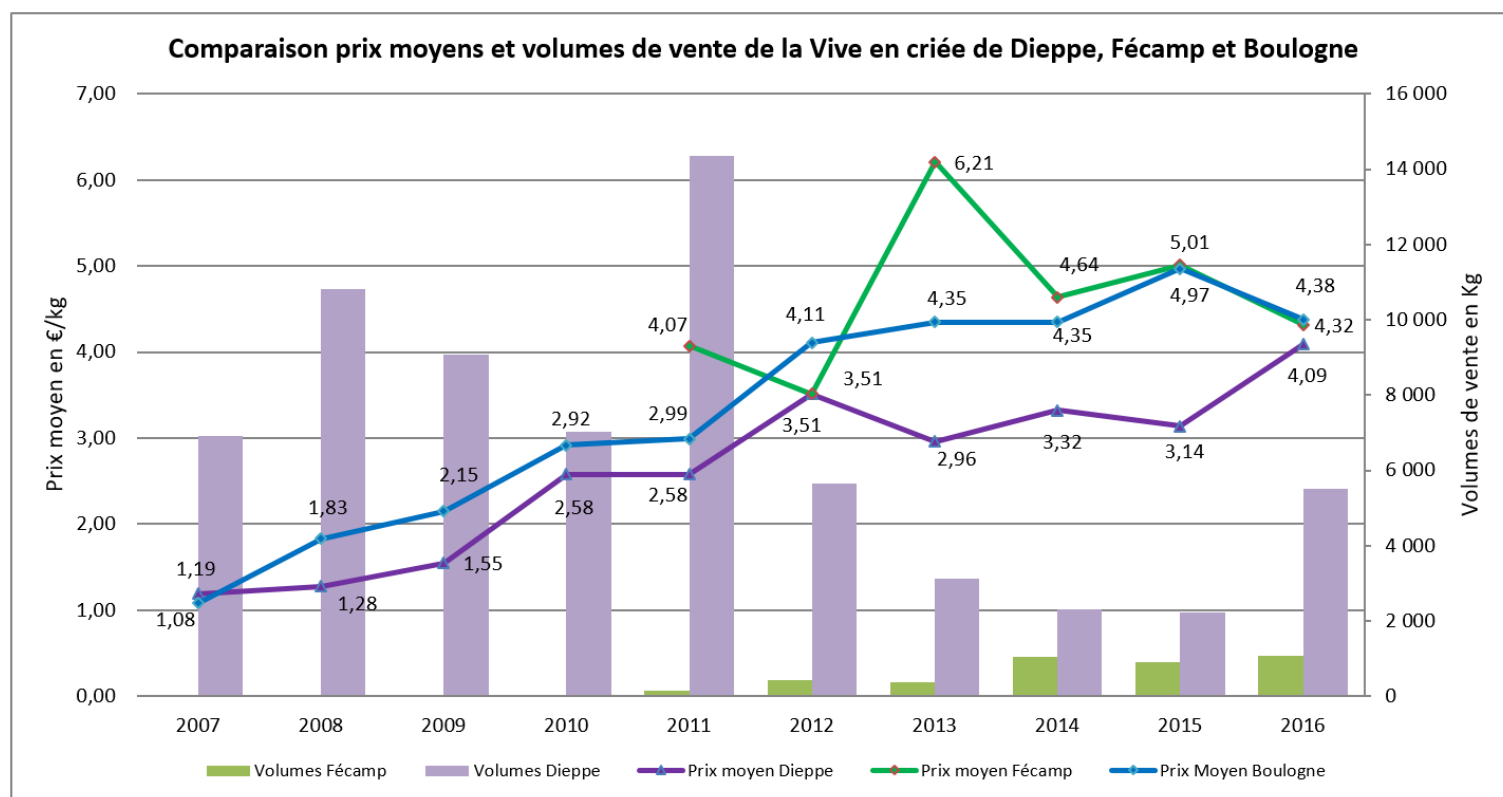
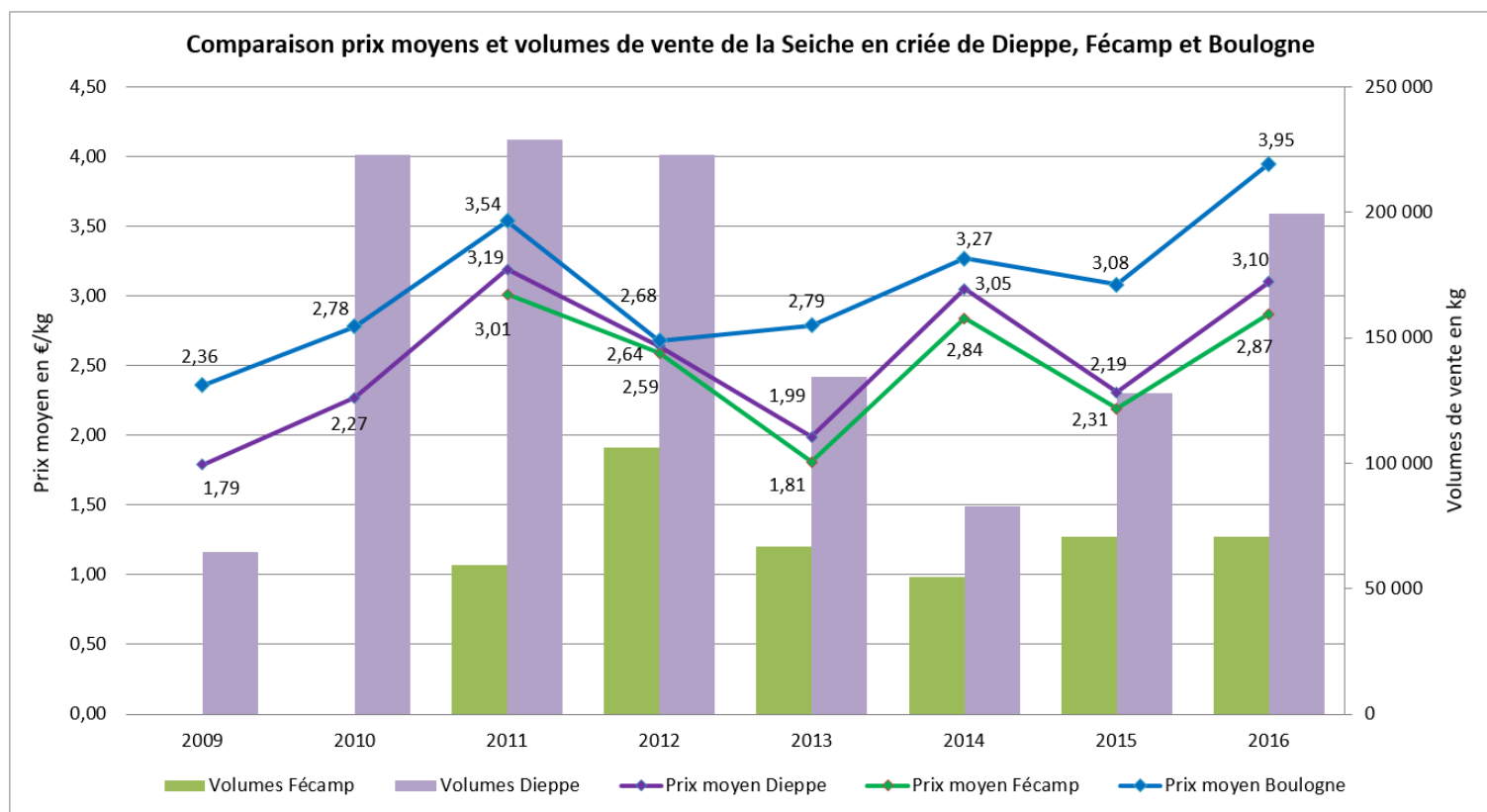
Comparaison prix moyens et volumes de vente de la Roussette en criée de Dieppe, Fécamp et Boulogne



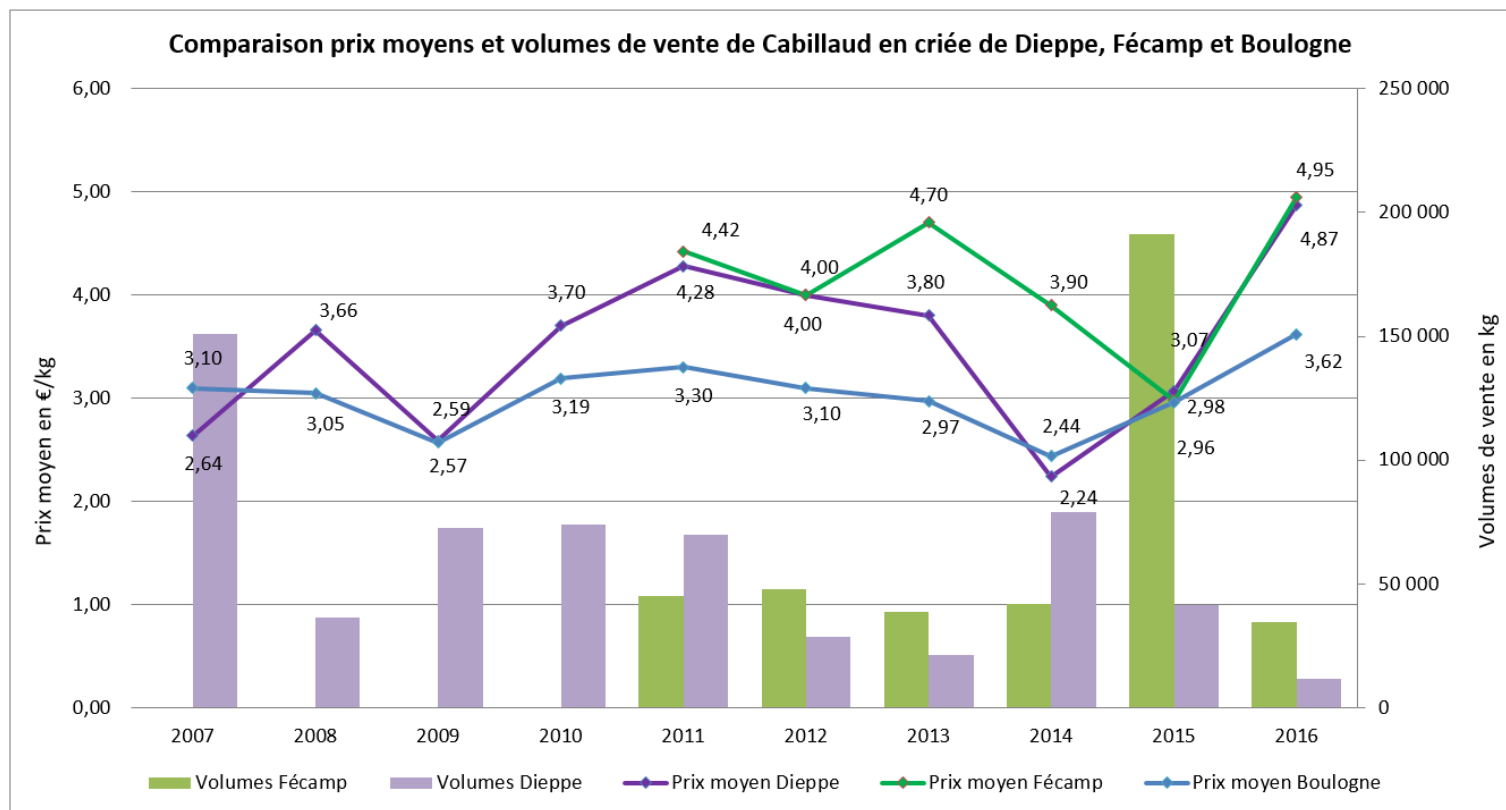
Comparaison prix moyens et volumes de vente du Merlan en criée de Dieppe, Fécamp et Boulogne



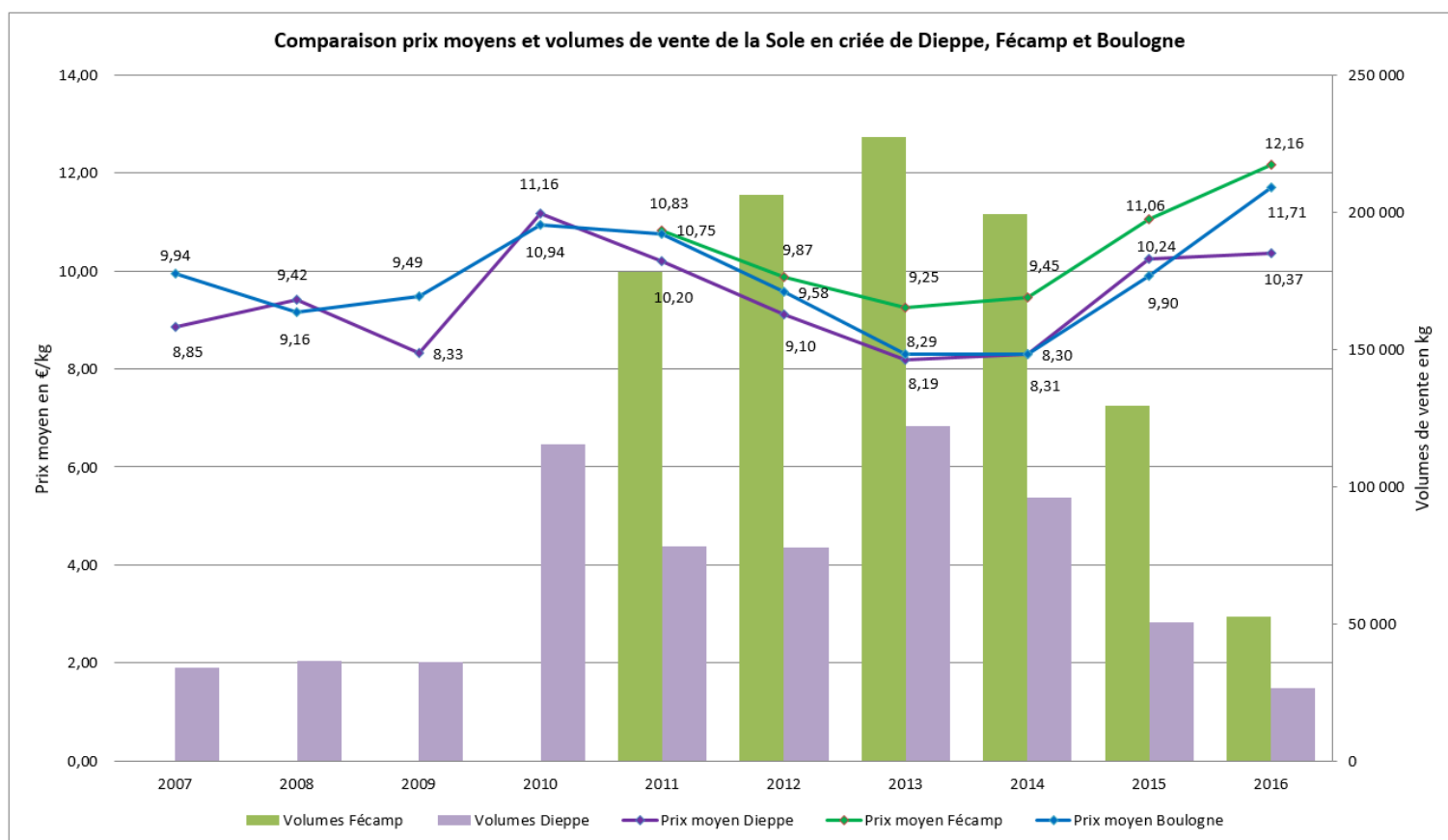
2.2.5.3 Prix des espèces à valeur ajoutée moyenne (Seiche, Vive, Cabillaud)



Pour les espèces à valeur ajoutée moyenne (Seiche, Vive et Cabillaud), la situation est variable également. Si les prix sont supérieurs en criée de Boulogne pour la Seiche, ils ont été supérieurs ou équivalents pour la Vive et le Cabillaud en criée de Fécamp, et ceci, indépendamment des volumes vendus. La criée de Dieppe a également assuré des prix corrects pour le Cabillaud en 2015 et 2016.



2.2.5.4 Prix des espèces « nobles » (Sole, Rouget, Bar)

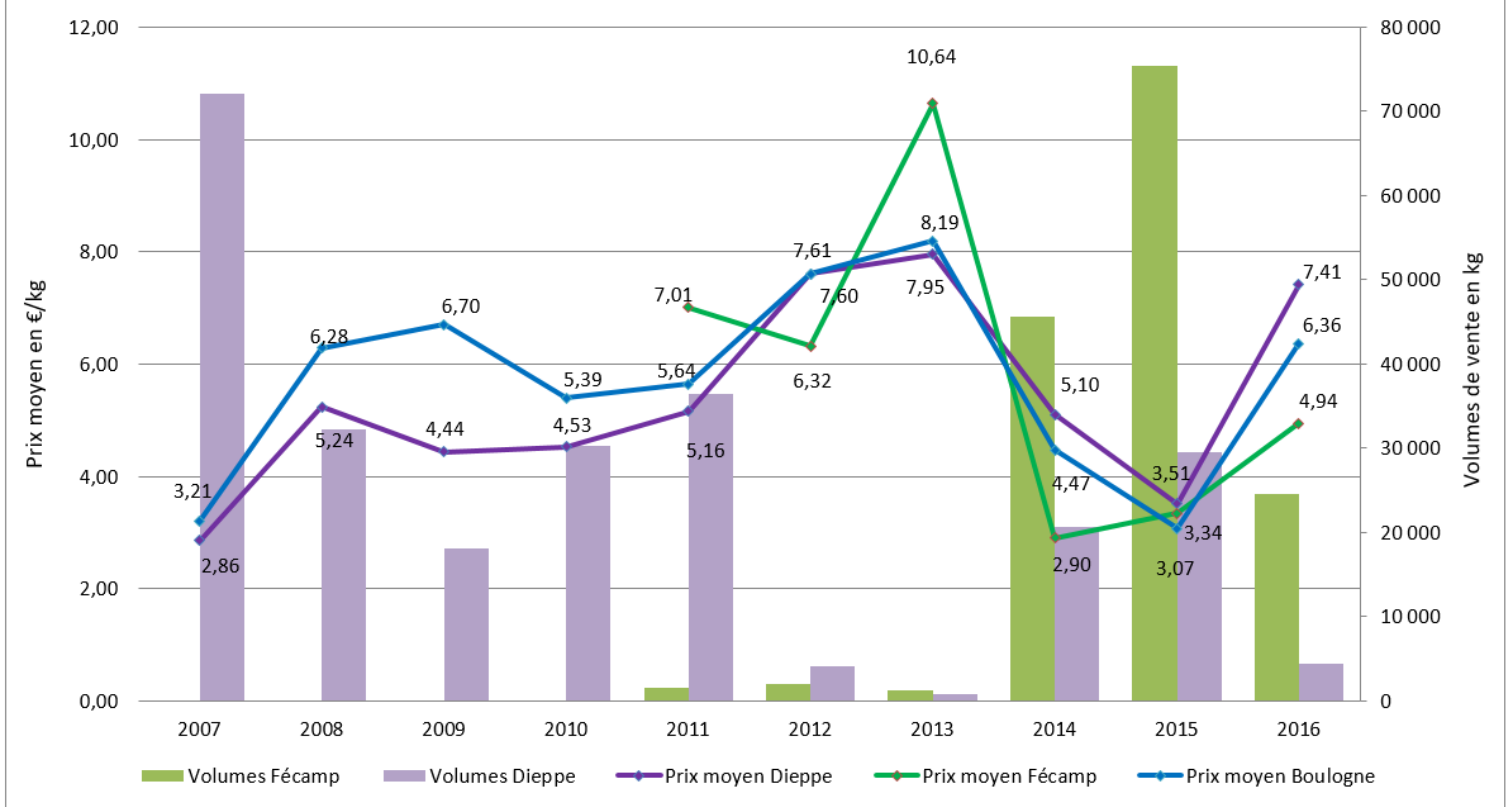


Pour les espèces « nobles » enfin, la criée de Dieppe défend des prix supérieurs à ceux de Fécamp et Boulogne, probablement du fait des quantités vendues limitées.

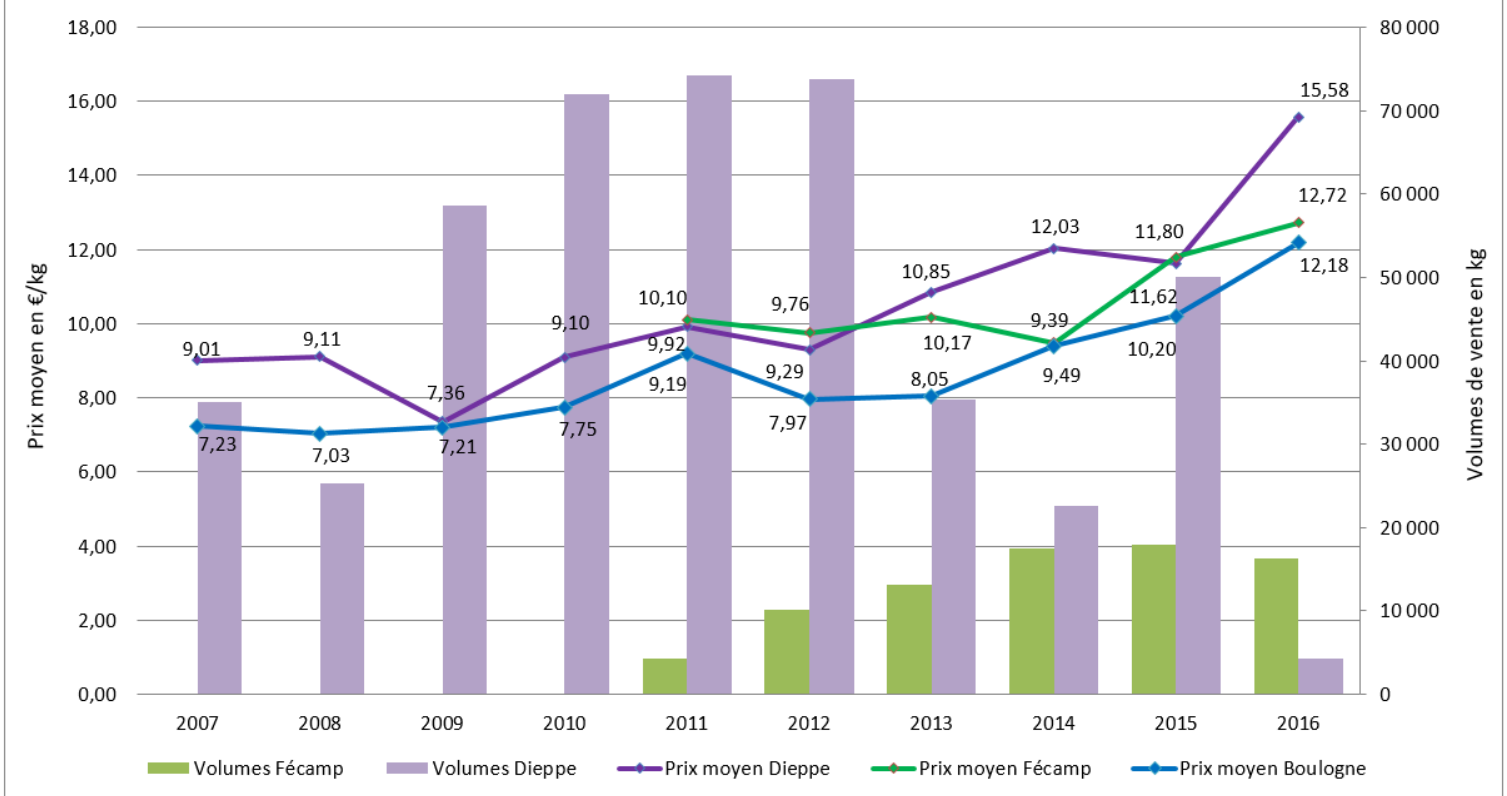
Le prix de la Sole est plus cher à Fécamp, notamment du fait du calibrage du produit en criée, qui permet une meilleure valorisation auprès des clients.

A Dieppe, pêcheurs et mareyeurs souhaitent que ce service de tri soit mis en place pour que le produit soit valoriser à sa juste valeur (prix et taille).

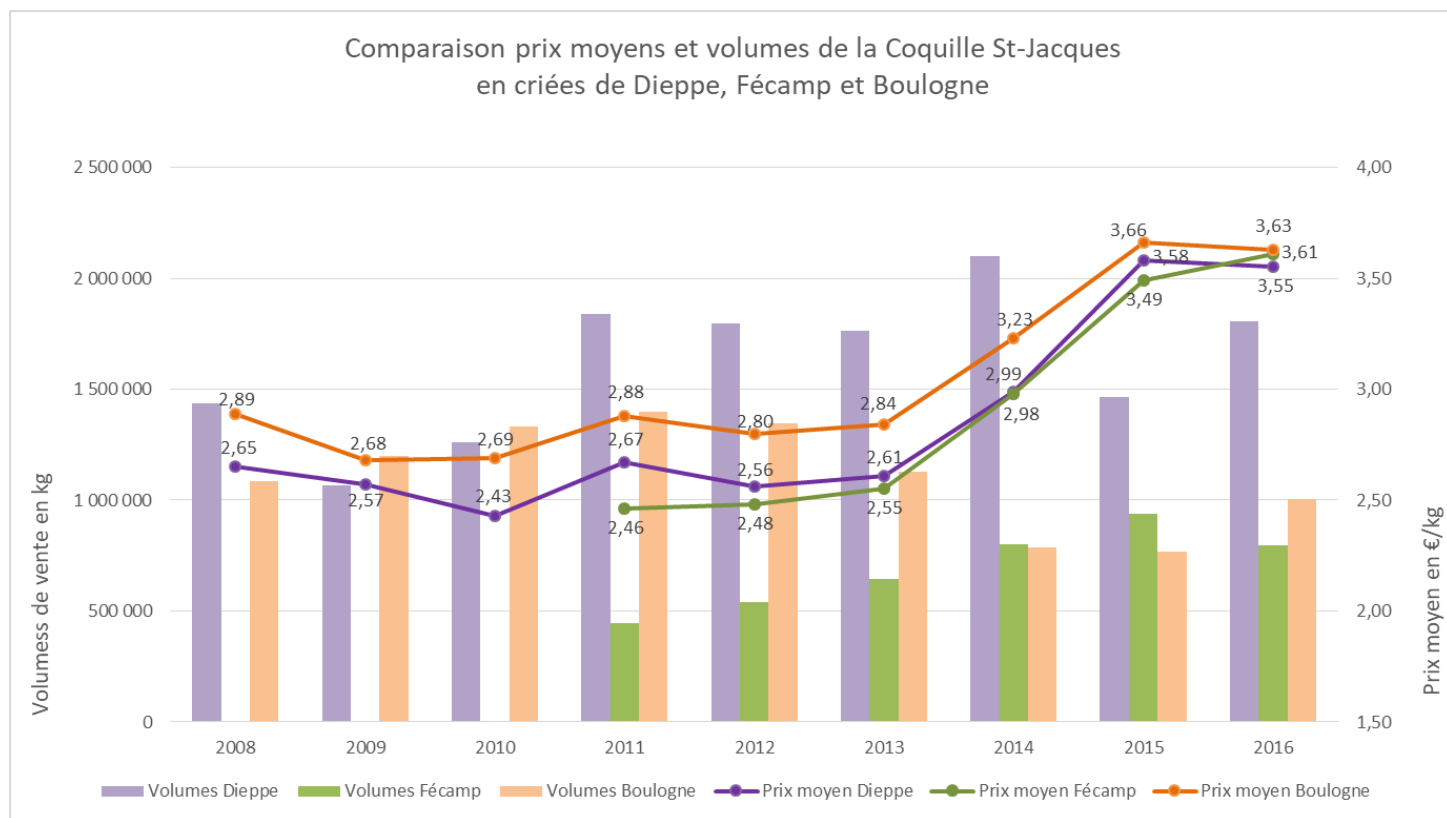
Comparaison prix moyens et volumes de vente du Rouget en criée de Dieppe, Fécamp et Boulogne



Comparaison prix moyens et volumes de vente de Bar en criée de Dieppe, Fécamp et Boulogne



2.2.5.5 Prix de la coquille St-Jacques en criées de Dieppe et Fécamp



La criée de Dieppe assure la vente principale en tonnage de coquille Saint Jacques, 1800 tonnes contre 1 000 tonnes à Boulogne et 800 tonnes à Fécamp. Le prix moyen est proche pour les 3 criées entre 3,55 et 3,63 € le kg.

A partir de la campagne 2011-2012, la coquille st-Jacques de plus de 13cm a été valorisée de manière différenciée par rapport à la coquille st-Jacques standard. Ce calibre supérieur représente 11% à 24% des volumes de coquille vendus en criée de Dieppe, tandis qu'il représente 3% à 6% des volumes vendus en criée de Fécamp. Au cours des deux dernières campagnes (2015/2016 et 2016/2017), la coquille st-Jacques +13 cm a été valorisée à un prix supérieur de 25% à 34% à celui de la coquille standard.

2.2.6 LE TRÉPORT : LE CHOIX DE LA VENTE VERS BOULOGNE S/MER

En 2016, 26 navires immatriculés en Seine-Maritime stationnaient au port du Tréport. Il faut y ajouter 15 navires immatriculés à Boulogne sur Mer, utilisant également Le Tréport comme port d'attache. Sur une flotte totale de 41 navires stationnant au Tréport en 2016, 7 navires ont été vendus à l'extérieur.

La flotte stationnant au Tréport est principalement constituée de navires exerçant la « petite pêche » (marées d'une durée inférieure à 24 heures) ou la pêche côtière en s'absentant du port pour de courtes marées de 24h à 96h. Cinq plus gros navires (Tiger's 2, Ste Marie de la Mer, Cassiopée, Ludovic Geoffroy 2, L'Egalité) pratiquent la pêche au large.

2.2.6.1 Des services aux pêcheurs assurés par la CAPA

La gestion de la CAPA (Coopérative des Artisans Pêcheurs Associés) a été reprise en 1999 par Olivier BECQUET. Les bâtiments et le matériel sont loués par la CAPA à la CCI.

La CAPA compte seulement deux salariés (Olivier BECQUET et son adjoint) et assure trois services de base :

- L'avitaillement en glace (2000T de glace par an)
- L'avitaillement en gasoil (ce service est réservé aux pêcheurs et aux professionnels portuaires : dragage, pilotage, remorquage)
- La location de modules réfrigérés (aux pêcheurs et aux mareyeurs)

Les installations de débarque se limitent à une potence et un tapis roulant. Les navires peuvent entrer et sortir du port sur un créneau de 8h par 24h soit 4h avant et 4h après la marée.

Le résultat de la CAPA, positif depuis 3 ans, repose en grande partie sur le chiffre d'affaires réalisé par le service d'avitaillement en gasoil.

Des emballages, propriété des pêcheurs

La majorité des pêcheurs du Tréport possède des parts dans le GIE « UNICAISSSES ». Une part du GIE correspondant à 1 caisse d'une valeur de 20€.

Les pêcheurs détiennent chacun un certain nombre de caisses (nombre de part) et ne payent pas de frais de location. Ils payent uniquement une prestation de lavage de leurs caisses ainsi que la perte des caisses le cas échéant en fin d'année. Pour limiter ces pertes, un service de ramassage va être mis en place par le GIE et facturé aux acheteurs. Par ailleurs, les caisses sont louées à la journée aux mareyeurs chez lesquels les livraisons s'effectuent, assurant ainsi des recettes pour le GIE.

2.2.6.2 Première mise en marché : quatre intervenants principaux

Des solutions de ventes au départ du Tréport existent mais sont limitées à quatre intervenants :

- UNIPECHE
- UNI-MAREE
- LES VIVIERS DU CAP
- LE CROTOY MAREE

Unipêche

La Société Unipêche est une entreprise de mareyage basée à Boulogne-sur-Mer. Les cinq plus gros navires listés plus hauts livrent chez Unipêche, ainsi que 8 petits navires qui mutualisent la location d'un box à la CAPA pour y stocker leur marchandise et déclencher la ramasse par Unipêche dès que le stock a atteint 100 à 150 caisses de poissons. Unipêche vient par ailleurs chercher la marchandise au Tréport dès qu'un des 5 gros navires débarque. Didier Laurent estime que 50% des pêcheurs du Tréport livrent à cette société qui a pignon sur rue à Boulogne sur Mer. Pourtant, les frais qu'elle prélève sur le prix brut s'élèvent à près de 20%. Ce taux intègre : les frais d'écorage, le transport, la REPP, les taxes aux organisations professionnelles (From Nord, France Agrimer, etc) et le lavage des caisses, mais il n'intègre pas la location de caisses, ni la fourniture de glace. Les pêcheurs travaillant avec Unipêche estiment que malgré les frais élevés, le prix de vente plus élevé à Boulogne rend ce circuit tout aussi intéressant que la vente à Dieppe.

Uni-marée

L'établissement Uni-marée basé à Boulogne sur mer est l'établissement secondaire de la société Uni-Marée dont le siège est basé au Grau du Roi dans le département du Gars. Cette société loue la majeure partie des locaux de la CAPA. Alors que la Société occupait cinq modules réfrigérés il y a quelque temps, elle n'en occupe plus que deux, du fait de la perte de plusieurs pêcheurs insatisfaits des prix, du service rendu, et des délais de paiement pratiqués. Sur les 18 pêcheurs interrogés, 6 pêcheurs livrent une partie de leur pêche à Uni-marée. Les frais perçus par la société pour la ramasse seraient inférieurs à 4% mais n'intègrent ni la REPP, ni les taxes professionnelles et s'appliquent à une marchandise directement conditionnée en caisse polystyrène par le pêcheur. Plusieurs pêcheurs évoquent par ailleurs des prix inférieurs à ceux pratiqués ailleurs et un délai de paiement plus long.

Les Viviers du Cap

Le siège de la société de mareyage « Les Viviers du Cap » est basé à Cherbourg dans le département de la Manche. Contrairement à la société Uni-marée, la société « Les Viviers du Cap » ne met pas de modules réfrigérés à disposition des pêcheurs, ne leur permettant donc pas le stockage de leur pêche au moment de la débarque. Ce circuit est donc peu flexible sur

les horaires, mais il semble que ce mareyeur soit « le seul intéressé en ce moment par de la marchandise ». Un seul parmi les 18 pêcheurs interrogés livre aux Viviers du Cap.

Le Crotoy Marée

« Le Crotoy Marée » est une société d'écorage gérée par Christophe Desmarets. La société dispose de deux containers réfrigérés sur le quai du Tréport dans lesquels les pêcheurs déposent leur marchandise. Deux des pêcheurs interrogés livrent à cette société et sont satisfaits de la relation qu'ils entretiennent avec leur écoreur.

Une comparaison de la marge au pêcheur peut se faire en partant des prix moyens annuels pratiqués en criées de Boulogne et de Dieppe puis en affectant les frais facturés par Unipêche d'une part, et par la criée de Dieppe d'autre part. Cette comparaison peut se faire dans la mesure où les prestations réalisées sont comparables. L'exercice a été fait à partir du prix moyen de la Sole en 2016.

Pour les trois autres acheteurs du Tréport en revanche, l'exercice est plus délicat dans la mesure où le prix d'achat brut est le résultat d'une négociation entre le mareyeur et le pêcheur. Toute hypothèse de prix de départ pourrait être discutable. Les frais pratiqués par ces trois acteurs (Uni-Marée, Les Viviers du Cap et Le Crotoy Marée) oscillent entre 3.8% et 8.4% mais n'intègrent pas toutes les taxes, ni les mêmes prestations.

*Tableau n°10 : Comparaison de la marge au pêcheur entre la criée de Dieppe et Unipêche
Exemple de la Sole – prix moyen 2016*

Criée	Unipêche		Criée de Dieppe	
		Boulogne		Dieppe
Prix moyen 2016 de la sole en criée (€/kg)		11,71		10,37
Quantité (kg)		1 000		1 000
Qté par caisse (kg)		10		10
Nombre de caisses		100		100
Valeur Brut (€)		11 710		10 370
Droit criée (% brut)			2,35%	243,70
Prise en charge produits pour vente (% brut)			0,71%	73,63
Taxe Garantie sur Litige et Protection (% brut)			0,06%	6,22
Taxe pesage (€/kg)			0,000371	0,37
Frais Vente			3,12%	323,92
Glace caisses			0,22€/c	22,00
Utilisation Caisses			0,35€/c	35,00
Utilisation Box / Container				
Transport			26€/T	26,00
REPP Le TREPORT (Douanes)	1,80%		1,80%	186,66
Taxe OP (From Nord)	1,55%		1,55%	160,74
Taxe France Agrimer	0,12%		0,12%	12,44
Total Frais (Vente, taxes, caisses, glace, etc...)		2 342,00		766,75
Total Frais en %		20,00%		7,39%
Marge Pêcheur		9 368,00		9 603,25
Reste à payer par le pêcheur		Box à la CAPA		Rien
		Glace		
		Caisses		

La limitation des options de vente au départ du Tréport a amené certains pêcheurs à trouver des circuits alternatifs de 1^{ère} mise en vente pour essayer de valoriser au mieux leur marchandise en assumant eux-mêmes les contraintes logistiques que cela implique (gestion du conditionnement et/ou du transport par exemple). Certains pêcheurs vendent ainsi directement à des poissonneries de la côte, à la poissonnerie municipale du Tréport ou encore sur le marché de producteurs sur le quai.

2.2.6.3 Certains pêcheurs tréportais vendent à Dieppe ponctuellement

Certains mareyeurs dieppois vont chercher directement au Tréport des marchandises non disponibles à Dieppe. C'est le cas de SALICOQUE Marée qui travaille avec 3 navires pour la crevette, entre autres. Le délai de conservation de la crevette étant beaucoup plus court que celui du poisson, cela impose au mareyeur d'aller chercher la marchandise dès qu'elle sort du vivier. SALICOQUE Marée joue ainsi le rôle de consignataire pour 3 navires tréportais : il va

chercher la marchandise, achète la marchandise dont il a besoin et vend le reste de la marchandise en criée tout en s'engageant sur un prix convenu avec le pêcheur.

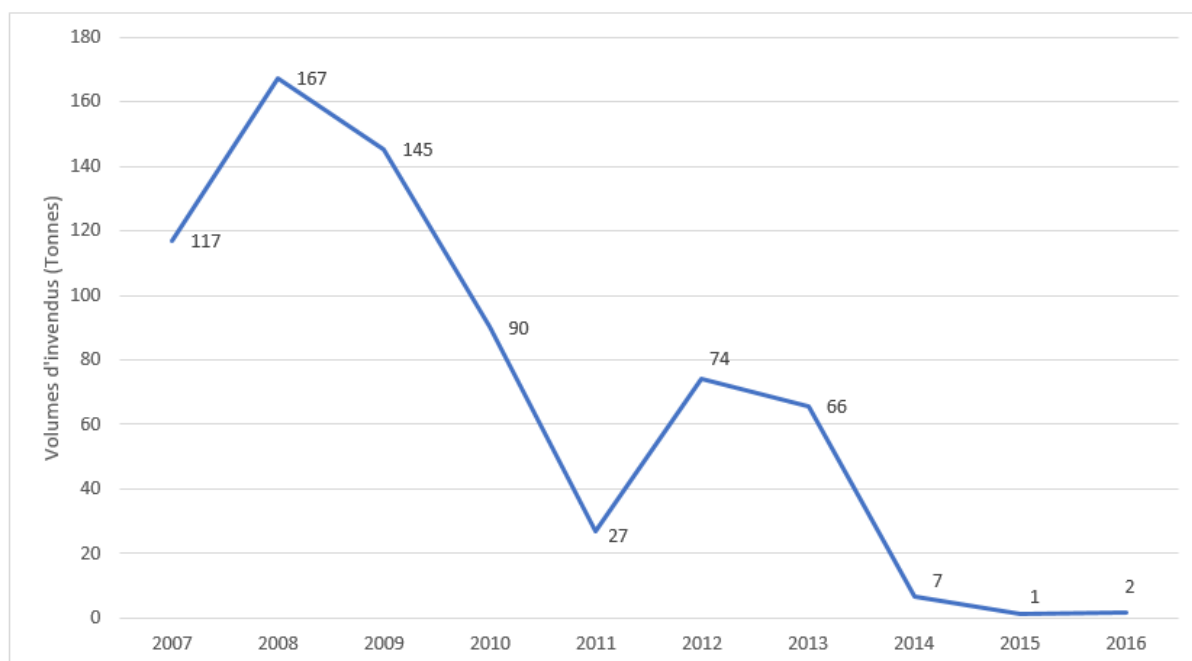
La société GOT effectue également un service de ramasse pour certains pêcheurs en laissant un camion sur place pour le stockage et en ramenant la marchandise à Dieppe tous les jours. Pendant la campagne de la Coquille Saint-Jacques, les pêcheurs du Tréport sont plus présents sur le marché dieppois (en criée ou en direct mareyeur), les prix de vente de la coquille étant attractifs sur la place dieppoise.

2.2.6.4 Une crainte sur les prix et les invendus

Les pêcheurs du Tréport ont été marqués par des expériences passées de vente à Dieppe. Monsieur LAURENT, président de la CAPA explique qu'il y a plus de 20 ans, les navires du Tréport débarquaient à Dieppe. Mais une période, pendant laquelle des apports de soles importants avaient provoqué une baisse des cours en criée, les avait amenés à trouver d'autres alternatives de commercialisation.

A l'époque, les produits pêchés non vendus étaient compensés auprès du pêcheur par un prix de retrait appliqué avec le concours des organisations professionnelles (à Dieppe : le From Nord). Le passage en criée était une garantie minimum pour le pêcheur qui n'avait pas de débouché en vente directe. On peut constater dans la figure n°18, qu'avec la suppression des prix de retrait, les criées ne sont plus le receptacle des invendus et peuvent assumer pleinement le rôle de distribution des produits avec les acheteurs réguliers.

Figure n°18 : Evolution des volumes d'invendus depuis 2007 en criée de Dieppe



Source : Criée de Dieppe, juin 2017

Depuis cette époque, il semble que les pêcheurs du Tréport aient des réticences à se tourner vers la criée de Dieppe. Il ressort des échanges plusieurs questions : A une époque où l'offre était supérieure à la demande, les mareyeurs locaux en place n'avaient-ils pas intérêt à limiter les offres sur le cours des enchères ou à se tourner vers le marché de Boulogne pour écouler les produits ? Ces situations ont amené les pêcheurs tréportais à s'intéresser à la vente à Boulogne-sur-Mer directement. La distance entre Le Tréport et Boulogne étant équivalente à celle qui sépare Le Tréport et Dieppe.

Aujourd'hui, les pêcheurs du Tréport vendent sur le marché de Boulogne sur Mer parce qu'ils considèrent que les prix y sont supérieurs et que le marché boulonnais a la capacité d'absorber de gros volumes sans faire chuter les prix de manière excessive.

Des prix supérieurs à ceux pratiqués en criée de Dieppe et un service très réactif assuré par Unipêche font que, malgré les frais importants pratiqués, les gros navires ne prendront pas le risque de changer de circuit. « Le service d'Unipêche est hyper-réactif, on peut débarquer à Cherbourg, Dieppe, Port-en-Bessin, on les appelle à 11h pour leur dire où on débarque, le transporteur est là dans l'après-midi » explique un pêcheur.

Malgré ces éléments de marché ayant amené les pêcheurs tréportais à commercialiser à Boulogne-sur-Mer plutôt qu'à Dieppe, plusieurs pêcheurs se sont montrés intéressés par une alternative aux circuits de vente existant actuellement au Tréport.

2.2.6.5 Un intérêt de certains pêcheurs pour une solution alternative

La majorité des pêcheurs rencontrés sont satisfaits du système de vente qu'ils utilisent actuellement (13 pêcheurs sur 18). Même si certains n'en sont pas entièrement satisfaits, ils ne souhaitent pas en changer à quelques années de la retraite.

Pourtant sur les 18 pêcheurs interrogés, sept seraient potentiellement intéressés pour tester la vente de leurs produits en criée de Dieppe. Ils souhaiteraient le tester dans un premier temps pour la coquille Saint-Jacques pour laquelle le prix de vente est assuré, pour ensuite le tester avec la vente de poissons. Les quelques pêcheurs ayant exprimé leur intérêt pour une alternative l'ont donc majoritairement exprimé pour de la ramasse en période de coquille Saint-Jacques.

2.2.6.6 Le parc éolien en mer : un sujet qui inquiète au Tréport

Lors des entretiens réalisés au Tréport, le sujet du projet de parc éolien en mer est régulièrement venu dans les discussions. Le gérant de la CAPA et certains pêcheurs expriment leurs craintes sur les conséquences potentielles de l'implantation de ce parc sur la ressource halieutique et sur les volumes de débarque, ceux-ci étant déjà aujourd'hui très contraints par le système des quotas.

2.2.7 PORT DE PECHE DU HAVRE : UNE EVOLUTION STATUTAIRE EN REFLEXION

2.2.7.1 Débarque

Le port de pêche du Havre appartient au Grand Port Maritime. Créée en 1990, la Coopérative Maritime de Havre (COMHAV) assure le service d'avitaillement en gasoil et la vente de matériel aux professionnels de la pêche. Auparavant, elle assurait également l'avitaillement en glace, mais la machine à glace datant de 1994 étant hors d'usage, la Ville du Havre devrait investir dans une nouvelle installation.

La REPP n'étant pas collectée au Havre, aucun acteur ne se sent réellement investi du devoir de gestion du port de pêche. Les investissements y sont donc rares et les installations vétustes. Les pêcheurs ne disposent d'aucun matériel de débarque et le dragage du port de pêche serait nécessaire pour faciliter le stationnement des navires. Pour faire évoluer cette situation, la création d'un syndicat mixte intégrant la Ville du Havre, le Département, la Région et la COMHAV est en cours de réflexion. Les représentants de la COMHAV regrettent toutefois de ne pas être intégrés aux discussions.

2.2.7.2 Première mise en vente

La vente des produits débarqués se fait auprès de 3 intervenants principaux qui assurent une ramasse au Havre :

- La criée de Fécamp
- L'Hippocampe : mareyeur basé près de Lisieux
- Les Viviers du Cap : mareyeur présenté dans le paragraphe 2.2.6.2

Il arrive régulièrement aux pêcheurs du Havre de débarquer directement à Fécamp ou à Dieppe, pour limiter les frais de carburant lorsque leur lieu de pêche se trouve à proximité.

2.2.8 COMPARAISON DES MOYENS DE DEBARQUE ET D'ENREGISTREMENT A LA DEBARQUE

Alors que les ports du Tréport, de Fécamp et du Havre bénéficient de moyens de débarque limités (tableau n°11), le port de Dieppe a investi depuis 2007 dans des moyens importants de débarque (grues et potences de déchargement) et de pesage, intégrant un système de déclaration en ligne. Ce système doit permettre aux pêcheurs d'envoyer les données de leur pêche (espèce, quantité, zone de pêche, lieu de débarque, etc) directement aux organismes concernés (France Agrimer, Ministère, Comité des Pêches).

A l'inverse, le port de pêche du Havre ne dispose d'aucun matériel de débarque. Les navires qui ne sont pas équipés de grue embarquée, sont déchargés à la main par les pêcheurs. Morgan COURBE, président de la COMHAV précisait lors d'un entretien téléphonique que la configuration du port de pêche ne permet pas vraiment l'installation de grue ou de potence. Les camions se garent directement sur la darse pour faciliter le chargement de la marchandise.

Tableau n°11 : Etat des moyens de débarque dans les 3 ports

	Dieppe	Fécamp	Le Tréport	Le Havre
Moyens de débarque	3 grues d'1T 1 grue de 800kg 2 potences 300kg	2 potences	1 Tapis roulant 1 Potence	Aucun
Moyens de pesée et déclaration	2 bornes de pesage 1,5T 1 borne de pesage 300kg	1 balance extérieure	Aucun	Aucun

2.2.9 LA REPP, UNE TAXE PARTICIPANT AU MAINTIEN DU SERVICE AUX PECHEURS

La REPP (Redevance d'Équipement des Ports de Pêche) est une taxe ad valorem, correspondant à un pourcentage de la valeur de la marchandise débarquée, payée par le pêcheur et par l'acheteur.

Le taux de cette taxe est propre à chaque port. Elle est prélevée par le service des douanes, ou par des agents auxiliaires assermentés par les douanes, puis reversée aux organismes gestionnaires de chaque port de pêche. A Fécamp, le travail de collecte des informations pour le calcul de la REPP est effectué par Monsieur ARGENTIN, retraité du secteur de la pêche hauturière. Elle est ensuite prélevée par les douanes puis reversée à la CCI Seine-Estuaire. A Dieppe, ce travail est assuré par Monsieur ESOUZA, agent du SMPD, et la REPP reversée au Syndicat Mixte du Port de Dieppe. Au Tréport enfin, ce sont deux agents de la CCI, Messieurs COINTREL et ROUSSEL, qui assurent la collecte des déclarations de chiffre d'affaires à la débarque pour le calcul de la REPP, et c'est la CCI Littoral Hauts-de-France qui la perçoit. Les pêcheurs stationnant au Havre et les acheteurs de la place havraise ne payent pas de REPP, mais les pêcheurs havrais payent une redevance de stationnement.

Dans le cas d'une vente directe entre pêcheur et acheteur, c'est le pêcheur qui déclare la valeur de sa marchandise à l'agent assermenté, tandis que dans le cas d'une vente en criée, le prix de la marchandise est défini dans le cadre de la vente aux enchères. Ces montants sont ensuite reversés aux organismes gestionnaires des ports dans lesquels la marchandise a été débarquée. Pour éviter des « distorsions » de concurrence entre ports de débarque, la règle de calcul de la part vendeur de la REPP est d'utiliser le taux de la part vendeur le plus élevé entre le port de stationnement et le port de débarque.

Tableau n°12 : Part vendeur de la REPP appliquée dans les ports de débarque selon le port d'attache du navire

		Port de Débarque							
		Port-en-Bessin	Le Havre*	Fécamp	Dieppe	Le Tréport	Grandcamp	Granville	Boulogne-sur-Mer
Port d'attache	Port-en-Bessin	1,40%	1,40%	1,50%	1,85%	1,80%	1,40%	1,40%	1,89%
	Le Havre	1,40%	0	1,50%	1,85%	1,80%	1,40%	1,25%	1,89%
	Fécamp	1,50%	1,50%	1,50%	1,85%	1,80%	1,50%	1,50%	1,89%
	Dieppe	1,85%	1,85%	1,85%	1,85%	1,85%	1,85%	1,85%	1,89%
	Le Tréport	1,80%	1,80%	1,80%	1,85%	1,80%	1,80%	1,80%	1,89%
	Grandcamp	1,40%	1,40%	1,50%	1,85%	1,80%	1,40%	1,40%	1,89%
	Boulogne-sur-Mer	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%	1,89%

Ainsi, un pêcheur dieppois débarquant à Port en Bessin paiera une REPP de 1.85%, le taux de la part vendeur de Dieppe (1.85%) étant plus élevé que celui de Port en Bessin (1.40%).

Si la marchandise est vendue en direct, le pêcheur dieppois fera sa déclaration de bonne foi à l'agent assermenté par les douanes basé à Dieppe et le montant correspondant à 1.40% de la valeur de la marchandise sera reversé au gestionnaire du port de Port en Bessin (CCI de Caen), tandis que le montant correspondant à 0.45% de la valeur (écart entre 1.85% et 1.40%) sera versé au port de Dieppe (SMPD). Si la marchandise est vendue en criée de Dieppe, le montant collecté par la criée sera reversé de la même manière à la CCI de Caen à hauteur du taux de Port en Bessin (1,40%), et le solde de 0,45% collecté par Dieppe.

Lorsqu'un pêcheur débarque au Havre où il n'y a pas d'application de la REPP, il paye le taux de REPP qui s'applique dans son port d'attache après avoir fait sa déclaration de bonne foi à l'agent assermenté de son port d'attache. Le montant collecté est dans ce cas reversé au port d'attache en question.

A l'inverse, la part acheteur de la REPP collectée est constante pour chaque port, quelle que soit l'origine du navire qui débarque (voir tableau n°13).

Tableau n°13 : Part acheteur de la REPP appliquée dans les ports de débarque selon le port d'attache du navire

		Port de Débarque							
		Port-en-Bessin	Le Havre*	Fécamp	Dieppe	Le Tréport	Grandcamp	Granville	Boulogne-sur-Mer
Port d'attache	Port-en-Bessin	1.40%	0	0.50%	0.95%	0.60%	1.40%	1.25%	0.63%
	Le Havre	1.40%	0	0.50%	0.95%	0.60%	1.40%	1.25%	0.63%
	Fécamp	1.40%	0	0.50%	0.95%	0.60%	1.40%	1.25%	0.63%
	Dieppe	1.40%	0	0.50%	0.95%	0.60%	1.40%	1.25%	0.63%
	Le Tréport	1.40%	0	0.50%	0.95%	0.60%	1.40%	1.25%	0.63%
	Grandcamp	1.40%	0	0.50%	0.95%	0.60%	1.40%	1.25%	0.63%
	Boulogne-sur-Mer	1.40%	0	0.50%	0.95%	0.60%	1.40%	1.25%	0.63%

La REPP étant une taxe ad valorem, la valeur collectée est directement liée au prix moyen de vente des espèces débarquées. De ce fait, malgré des volumes de pêche importants à Fécamp en 2015, le montant de la REPP collecté est le moins important des trois ports. En effet, cette année là, le hareng représentait 52% du tonnage total débarqué à Fécamp pour un prix moyen unitaire en criée de 0.69€/kg. Cette même année à Dieppe, la coquille Saint-Jacques représentait 62% du tonnage total débarqué à un prix moyen unitaire de 3.77€/kg pour la campagne 2014-2015 et 3.58€/kg en 2015-2016.

Tableau n°14 : Comparaison des taux et montants de REPP collectés

		Le Tréport	Dieppe	Fécamp
2015	Taux (%)	2,00%	2,80%	2,00%
	Volumes (T)	3 959	3 684	6 112
	Montant (€)	212 783	388 689	177 000
2016	Taux (%)	2,40%	2,80%	2,00%
	Volumes (T)	?	?	?
	Montant (€)	213 715	382 320	161 000

Sources : volumes : CRPMEM, montants : CCI Fécamp, Dpt Seine-Maritime

Le montant de la REPP collecté est donc lié d'une part aux taux pratiqués, définis en fonction du niveau d'équipement portuaire, et d'autre part à la valeur de la marchandise débarquée. Il convient donc de respecter les spécificités de chaque port et de respecter l'adaptation de la REPP à la fois à la valeur de la ressource débarquée et au niveau d'équipement portuaire (qui peuvent être très différents d'un port à l'autre). Lorsqu'il y a lieu, une évolution du taux de REPP peut être proposée par l'exploitant du port, validée par les douanes et l'autorité portuaire (régionale, départementale et communale) et actée enfin par le conseil portuaire de chaque port.

Dans les ports départementaux où il y a des acteurs différents en tant que propriétaire, concessionnaire et fournisseur de services portuaires, les montants de REPP perçus par les chambres consulaires et leur affectation aux investissements de la pêche sont moins visibles.

3 LES PISTES POUR L'AVENIR

3.1 DIEPPE

3.1.1 DEVELOPPER SIMULTANEMENT APPORT ET DEMANDE

3.1.1.1 Développer les volumes d'apport pour attirer les acheteurs

Certains mareyeurs dieppois ont exprimé lors d'entretiens leur intérêt à accéder à plus de marchandise en criée de Dieppe. En effet, si la criée de Dieppe tient une place incontestable pour la coquille Saint-Jacques, pour le poisson en revanche, les volumes ont progressivement chuté depuis 2010 (figure n°8 page 25), du fait de la gestion des quotas qui a limité la ressource d'une part et de la perte d'apports de navires vendus en dehors de Dieppe, d'autre part.

Cette situation amène les mareyeurs locaux à acheter leur marchandise à Fécamp, Boulogne, ou dans d'autres criées normandes. Ils accèdent parfois à la marchandise des pêcheurs du Tréport en achetant en criée de Boulogne. La marchandise débarquée au Tréport, est transportée à la criée de Boulogne-sur-Mer pour revenir ensuite chez les mareyeurs dieppois. Ce schéma logistique a une incidence inévitable sur les marges des pêcheurs et des mareyeurs, le coût du transport devant être repercuté à un moment ou à un autre.

3.1.1.2 Développer les ventes pour maintenir les prix aux pêcheurs

Dieppe bénéficie de la présence de mareyeurs qui ont la capacité de distribuer des volumes importants. Si la criée retrouve des volumes d'apports, les mareyeurs peuvent trouver les marchés pour vendre ces marchandises additionnelles. L'implication des mareyeurs dieppois sera nécessaire pour enclencher une nouvelle dynamique d'apport et pour que les pêcheurs soient certains de trouver à Dieppe des débouchés suffisants qui assurent des prix acceptables, leur permettant de maintenir les marges qu'ils réalisent actuellement sur les produits de leur pêche.

L'apport de ressources débarquée au Tréport à la criée de Dieppe nécessite une attention de la part des mareyeurs locaux pour éviter une destabilisation des prix à la criée avec de nouveaux apports.

Le secteur du mareyage dieppois a-t-il les moyens de participer à cette nouvelle dynamique d'apport dans un contexte où la réglementation d'ouverture de l'achat en criées à une nouvelle typologie d'acheteurs (restaurants, poissonneries, grossistes) contribue à affaiblir le secteur du mareyage traditionnel ?

La criée de Dieppe veille à respecter la réglementation d'ouverture du marché, tout en se préservant d'achats intempestifs d'acheteurs peu fiables qui pourraient parfois mettre les acheteurs locaux, générateurs d'emploi local, en difficulté. L'exigence des cautions auprès des acheteurs ainsi que le suivi des acheteurs par l'équipe de la criée garantit cette fiabilité.

3.1.2 COMMUNIQUER SUR LES AVANTAGES A PASSER EN CRIEE

3.1.2.1 Avantages pour les acheteurs

Simplification de l'acte d'achat

Par rapport à l'achat en direct, l'achat en criée évite aux acheteurs d'avoir à se rendre disponible à n'importe quelle heure du jour et de la nuit pour assurer la réception de la marchandise au moment de la débarque. L'achat en criée permet l'accès à une offre plus large de produits sur un laps de temps limité. C'est donc une simplification incontestable de l'acte d'achat et d'approvisionnement.

Une garantie qualité et traçabilité

La marchandise vendue en criée présente une garantie de fraîcheur, le personnel de la criée s'assurant que la marchandise apportée ne soit pas un reliquat de ventes directes qui n'aurait pas trouvé preneurs la veille ou l'avant veille.

La criée offre également des conditions de réception, de stockage et d'expédition respectant les normes sanitaires, ce qui participe à la qualité du produit vendu. La qualification des lots (E, A, B) tient de la responsabilité du pêcheur.

Offre une référence prix aux acteurs de la filière

La vente aux enchères de la criée offre également à la filière locale une référence prix pour chaque espèce. La proportion de ventes hors criée étant relativement importante (50% en 2015), les acheteurs et vendeurs sont nombreux à s'intéresser aux prix moyens journaliers pratiqués en criée de Dieppe.

3.1.2.2 Avantages pour les pêcheurs

Une offre complète de services

La criée offre différents services (location et nettoyage de caisses,avitaillement en glace, transport, vente aux enchères) pour lesquels, les pêcheurs n'ont à contacter qu'un seul interlocuteur sur une amplitude horaire étendue grâce à une astreinte.

Une simplification de la gestion administrative

Le service de la criée représente également une vraie simplification de la gestion administrative pour les pêcheurs. Le personnel de la criée gère en effet, pour eux, les déclarations et les versements des taxes et cotisations aux organismes d'état ou professionnels en prélevant les montants directement sur le produit de leur pêche.

Une garantie de paiement dans un délai court

Comme déjà évoqué précédemment, la vente en criée offre aux pêcheurs un accès à une diversité d'acheteurs, tout en leur garantissant le paiement de leur marchandise, qui plus est dans un délai de 8 jours ouvrés maximum.

3.1.3 DEVELOPPER LA PROMOTION DES PRODUITS

3.1.3.1 Offrir aux pêcheurs un espace de promotion sur le site de la criée

La commercialisation est indissociable de la promotion des produits. Une étude a été réalisée sur le sujet en 2015 pour le compte du CRPMEM.

La mise en ligne de photos des produits pêchés, suivant les périodes, est une idée qui mérite d'être étudiée, en particulier pour les aspects pratiques de cette mise en ligne : adaptation du site internet, responsabilité de la mise en ligne des produits (pêcheurs, agents de la criée).

Accompagnés par le service de la criée, les pêcheurs pourraient également disposer d'un espace formaté sur le site internet de la criée pour communiquer sur les caractéristiques de leurs navires, le type de pêche pratiquée, la durée moyenne de marée et celle du trait de chalut ou encore les atouts spécifiques à chaque navire.

3.1.3.2 Communiquer sur l'image Normandie et « Côte d'Albâtre »

La criée de Dieppe peut très certainement participer à son niveau, et en étroite collaboration avec les acteurs de la filière pêche de Seine-Maritime, à la promotion des produits de la pêche débarquée dans les ports de la Côte d'Albâtre. De nombreuses démarches de promotion existent : « Pavillon France », « Normandie Fraîcheur Mer ». Il convient de s'interroger sur la manière dont la criée de Dieppe peut participer à son niveau à ces démarches, tout en développant l'image « Côte d'Albâtre », peut-être mieux valorisable localement.

3.1.3.3 Développer un portail commun, support de promotion

Un projet de portail d'accès commun aux six criées normandes est en cours de développement. Le renouvellement du site internet des criées de Dieppe et Fécamp est à l'origine de cette proposition, portée par le SMPD (voir courrier en Annexe 3). Ce portail peut devenir un outil de promotion des produits de la pêche normande, et plus localement des produits de la côte d'Albâtre.

3.1.3.4 Un emballage commun, un outil de promotion possible ?

Actuellement, différents emballages (coffres ou caisses) circulent sur la côte seinomarine. Alors qu'à la criée de Dieppe, un seul type d'emballage est autorisé à intégrer la vente aux enchères, la criée de Fécamp autorise les pêcheurs à utiliser l'emballage de leur choix.

Toutefois, que ce soit au Tréport, comme à Fécamp, les pêcheurs adhèrent à des groupements pour acheter leurs emballages : au Tréport, la majorité des pêcheurs détiennent des parts dans le G.I.E Unicaisses, alors qu'à Fécamp une majorité utilise les caisses du G.I.E Plasticoffre.

La principale difficulté de gestion des caisses concerne leur récupération auprès des premiers acheteurs. Ainsi la perte et la casse de caisses représentent un important poste de charge.

L'utilisation d'une même caisse par tous les pêcheurs de Seine-Maritime ne pourrait-elle pas permettre de réduire les coûts d'achat et de gestion de ces emballages ? Ce support, dans lequel la marchandise circule du navire à la première mise en vente ne pourrait-il pas devenir, en même temps qu'un outil logistique, un support de promotion des produits de la pêche seinomarine ?

3.1.3.5 Continuer à soutenir la vente des pêcheurs aux particuliers

Le SMPD gérant la criée a décidé d'investir dans l'aménagement d'un espace pour la vente directe à côté de la criée. Le SMPD a en effet souhaité permettre aux pêcheurs d'exposer leur marchandise dans l'enceinte du port plutôt que dans des conditions non connues et extérieures au port, en particulier pour la coquille Saint-Jacques.

De cette expérience, le SMPD retient que la vente directe est un des moyens de sécuriser le revenu des familles, voire d'impacter positivement les prix à la criée du fait d'apports plus réguliers des navires et d'une confiance retrouvée vis-à-vis des prix en criée.

La dynamique créée par les familles de pêcheurs doit être soutenue car elle participe pleinement à la promotion des produits et de la profession.

La foire aux harengs organisée par la Ville de Dieppe début novembre, est l'un des temps forts pour lancer la campagne de la coquille-St-Jacques et promouvoir également à cette occasion les produits de la pêche normande.

3.1.4 TENDRE VERS LA PREVISION D'APPORTS MALGRE LES CONTRAINTES OPERATIONNELLES

La prévision d'apport contribue à attirer les acheteurs à la vente aux enchères du lendemain. Elle permet aussi d'organiser la vente, la gestion des lots et l'expédition de la marchandise en dimensionnant les équipes.

L'idéal serait que les informations arrivent en direct du navire, dès que le poisson est pêché. Malheureusement, il y a une réticence certaine de la pêche côtière à donner le détail de sa pêche. C'est pourquoi les volumes sont très souvent annoncés sous la catégorie « divers » qui ne permet pas à l'acheteur de se positionner.

Pour que cette prévision d'apports soit effective et fiable, il est nécessaire que les pêcheurs y voient leur intérêt, sans quoi, la prévision d'apports restera une utopie.

Certains types de navires sont plus à même de transmettre les informations de leur pêche en amont : les trémailleurs par exemple rentrent en général la veille au soir de la vente, leur marchandise peut donc intégrer le catalogue de vente en ligne dès la veille, tandis que les chalutiers visent à optimiser leur pêche en rentrant le plus tard possible, sans pouvoir communiquer en amont les détails de leur pêche (quantités et espèces).

Les principaux acheteurs de la criée de Dieppe sont conscients de ces contraintes de pêche et savent qu'il est difficile d'avoir des informations précises tant que le navire n'a pas débarqué sa marchandise. Pour anticiper leurs achats, ils demandent donc en général aux agents de la

crée le nom des navires qui prévoient de débarquer pour la vente du lendemain. Cette information leur permet de se faire une idée sur la marchandise qui sera à vendre et sur sa qualité (en fonction de l'engin de pêche utilisé).

La mise en ligne sur le site de la vente aux enchères, du nom des navires qui participeront à la vente aux enchères du lendemain, permettrait de formaliser cette information et de la mettre à disposition de tous les acheteurs au même moment.

En pratique, l'agent de la criée en service l'après-midi, pourrait flaguer sur le site internet de la criée, les navires qui se sont annoncés, classés par catégorie de pêche comme ci-dessous.

Navires prévus pour la vente aux enchères du XX/09/2017 :

Trémailleurs	Ligneurs	Chalutiers	Coquillards		Bulotiers
LA ROSE DES VENTS P'TIT ROI	ARMEN	L'EQUINOXE AN DAOUZEG ABOSTOL	RAYON VERT		AICHI

3.1.5 DEVELOPPER UN SERVICE D'AVITAILLEMENT EN GASOIL

Actuellement, le service pêche du SMPD n'assure pas d'avitaillement en gasoil auprès des pêcheurs. Ce service est réalisé par la société Marchand qui est contactée directement par le pêcheur pour convenir du lieu et du moment d'avitaillement.

Le poste de charge « gasoil » étant un poste important pour le secteur de la pêche, cela pourrait présenter un réel intérêt pour les pêcheurs de pouvoir accéder à un service d'avitaillement en gasoil à un tarif plus avantageux que celui pratiqué au camion.

En effet, entre Dieppe, Fécamp et Le Tréport, c'est à Dieppe que le prix du gasoil est le plus élevé du fait de la livraison par camion sur les quais. Quand le gasoil vaut 50c/litre à Fécamp, 54c/litre au Tréport, il est vendu 58c/litre au camion, par la société Marchand à Dieppe, et l'écart de prix est le même toute l'année. Se pose la question pour Dieppe de réaliser une station d'avitaillement en gasoil en gestion directe ou par DSP pour pouvoir envisager une organisation qui permette aux trois ports de faire des commandes groupées et obtenir de meilleurs prix.

3.1.6 INSTALLER UNE TRIEUSE A SOLES

Mareyeurs et pêcheurs proposent l'installation d'une trieuse à soles à la criée de Dieppe pour simplifier le travail de tous, tout en valorisant le produit à sa juste valeur (prix, taille). Cet investissement est prévu dans le programme pluriannuel d'investissements 2015-2020. L'installation de cette trieuse à soles nécessite toutefois la construction d'un module supplémentaire dans le prolongement des modules frigorifiques de la criée, ce qui explique le délai de mise en place. L'organisation du service de calibrage reste encore à définir.

3.1.6.1 Analyse Dieppe

Atouts	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Un secteur du mareyage et de la transformation des produits de la pêche encore dynamique (7 entreprises dont 2 industriels) • Une place de marché pour la coquille St-Jacques reconnue pour les prix et quantités • La présence d'un industriel sur le produit phare : la Coquille St-Jacques, également armateur de 11 bateaux, qui participe par l'apport, au maintien des cours en criée, et à l'investissement pour diversifier les produits de la pêche (poissons en criée et pétoncles) • 10M€ d'investissements réalisés pour améliorer les conditions de la débarque et les services pour la pêche depuis 2007 • Une équipe de criée reconnue pour son professionnalisme (qualité du service de la criée, transport, emballage) • Un service de récupération des déchets organiques et coquilliers • L'activité pêche est intégrée parmi les autres activités et portée par une seule structure (autorité portuaire, aménageur, financeur et exploitant) • Vente en criée et marché de producteurs organisés sur le port • Bonne mobilisation de la REPP 	<ul style="list-style-type: none"> • Une activité qui repose essentiellement sur la CSJ • Une proportion de volumes débarqués ne passant pas en criée qui reste importante du fait de l'existence d'un industriel qui dispose d'un armement important (58% en 2015) • Une chute des apports de poissons depuis 2011 du fait des quotas et la perte d'un chalutier apporteur de 17% des volumes de poissons en 2017 • La proximité de la criée de Boulogne qui capte les apports d'une partie de la flotte du Tréport • L'absence de trieuse à soles ce qui ne permet pas d'augmenter le prix de cette espèce • L'apport en carburant par camion plus couteux que dans les autres ports
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Investissement dans le système informatique de la criée et les bornes d'enregistrement permettant de mieux cerner la débarque • Sécurisation du dispositif de collecte des taxes et prestations adossées aux transactions financières • Une synergie possible entre les 5 criées normandes, associées aux centres de débarque pour renforcer la promotion des produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Les quotas qui limitent les approvisionnements • Le départ en retraite de patrons-pêcheurs sans relève à échéance 5-10 ans • Difficulté à susciter l'intérêt de la jeune génération pour le métier de pêcheur (sorties en mer limitées, formations surtout théoriques) • Une dépendance importante de la criée vis-à-vis de son principal atout : l'industriel qui a investi dans un armement de 11 navires

3.2 FECAMP

3.2.1 ANTICIPER LES SCENARIOS POUR UNE SOLUTION ADAPTEE LE MOMENT VENU

La criée de Fécamp a pour priorité de retrouver des volumes d'apports suffisants pour assurer la rentabilité de l'entreprise. Les facteurs qui pourraient potentiellement contribuer à cela ont été présentés dans le paragraphe 2.2.3.2. Cette option n'est toutefois pas garantie à 100%. Il semble donc prudent d'envisager dès à présent les scénarios potentiels et les solutions possibles pour assurer une cession sereine de la criée le moment venu et surtout le maintien d'un service aux pêcheurs.

Le premier scénario, le plus optimiste, est celui d'un retour à des volumes d'apports suffisants, garantissant la rentabilité de l'entreprise et présentant un intérêt pour une reprise de la criée par un privé. Dans ce cas, le scénario est simple : reprise de la criée par un repreneur privé et maintien du fonctionnement actuel.

Le deuxième scénario est celui d'un retour à des volumes d'apports suffisants comme dans le premier scénario, mais l'absence de repreneur privé intéressé.

Le troisième scénario enfin, le plus pessimiste, et sur lequel il est primordial de s'attarder est celui d'un retour difficile au seuil d'apports visé.

Les deux derniers scénarios présentés impliqueront inévitablement une mobilisation des collectivités territoriales : Département, Région, Communauté d'Agglomération, Ville.

D'ici début 2018, il semble nécessaire que des échanges soient engagés entre les principaux acteurs concernés (Yvon NEVEU, le Département, et la CCI) pour éclaircir les questions suivantes : Si aucun repreneur privé ne se présentait, la CCI pourrait-elle reprendre en direct la gestion de la criée ? Si tel n'était pas le cas, le Département seul ou en partenariat avec d'autres collectivités territoriales pourrait-il reprendre cette gestion ? Et enfin, dans quelle mesure la REPP pourrait-elle mieux contribuer aux investissements autour du service de la criée ?

A son niveau, le Syndicat Mixte du Port de Dieppe est prêt à mettre son expérience au service de ces échanges, mais il n'a pas la légitimité pour être à l'initiative de ces discussions.

3.2.2 INTEGRER LES BESOINS DES PECHEURS DU HAVRE DANS LA REFLEXION

L'état de la débarque présenté en 1^{ère} partie a mis en avant le lien fort entre les pêcheurs du Havre et la criée de Fécamp. Le tableau n°4 page 16 met en avant que 62% des volumes débarqués dans le port du Havre sont vendus en criée de Fécamp, ceci grâce à un service de ramasse des produits débarqués au Havre mis en place par la criée. Il serait donc pertinent d'intégrer la criée de Fécamp à la réflexion sur les travaux de débarque au port de pêche du Havre.

3.2.3 DEVELOPPER UNE AIRE TECHNIQUE

Les pêcheurs de Fécamp ne disposent pas de lieu adapté pour l'entretien des navires et le nettoyage des filets. Le développement d'une aire technique pour les petits navires qui ne souhaitent pas aller sur la zone technique de Dieppe semble être envisagé par la CCI.

3.2.4 SOUTENIR ET DEVELOPPER LA VENTE DES PECHEURS AUX PARTICULIERS

La vente directe est un circuit qui se développe pour répondre à la demande de plus en plus forte des consommateurs. Pourtant, ce circuit de vente est souvent perçu comme venant en concurrence directe avec l'activité d'une criée.

La mise en place d'une Halle de vente à Fécamp où la vente serait possible par tous temps et où les jours de vente sont fixes et connus du public semblerait répondre à une demande des consommateurs. L'intérêt et l'engagement d'un groupe de pêcheurs pour une participation régulière à cette vente directe est à valider. Cette proposition doit par ailleurs être étroitement travaillée entre le gestionnaire de la criée et la CCI.

3.2.5 CONCILIER L'ACTIVITE DE PECHE AVEC LES ACTIVITES TOURISTIQUES DE CENTRE VILLE

La criée de Fécamp se situe au centre de la presqu'île qui accueille le musée des pêcheries. Le centre de maintenance éolien aménagé dans le cadre de l'implantation du parc éolien offshore au large de Fécamp sera implanté sur cette presqu'île et deux ou trois navires de servitudes stationneront sur les quais actuellement utilisés par les pêcheurs. La Ville de Fécamp prévoit également sur cette presqu'île l'implantation d'un hôtel 5 étoiles, le développement du musée des pêcheries et l'implantation d'une usine de transformation de produits de la mer. L'ensemble de ces projets doit rester compatible avec l'accès des pêcheurs à la criée.

3.2.5.1 Analyse Fécamp

Atouts	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> Des acheteurs en criée nombreux et variés Un dynamisme commercial qui a permis de compenser la disparition des mareyeurs à Fécamp Un outil qui assure tous les services nécessaires aux pêcheurs Une majorité de la débarque du Havre vendue à Fécamp Une collaboration étroite avec la criée de Dieppe dès que cela est possible 	<ul style="list-style-type: none"> Seulement 1 mareyeur à Fécamp (Ets LECANU) Une perte d'apports importants depuis 2016 Une forte proportion (43%) d'apport à faible valeur (hareng, plie, roussette, merlan) Une proportion de volumes débarqués ne passant pas en criée qui reste importante (56% en 2015)
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> Le rachat récent d'un chalutier par Yvon NEVEU pour retrouver des volumes additionnels Un espoir d'installation de quelques pêcheurs Un projet d'usine de transformation de produits de la mer La volonté des acteurs d'améliorer la débarque au Havre, avec une incidence positive sur les volumes débarqués pouvant impacter à la hausse les apports en criée de Fécamp 	<ul style="list-style-type: none"> Une cessation d'activité du gérant et du comptable de la criée à échéance 2/3 ans Des projets de développement touristiques et industriels sur des espaces actuellement dédiés aux pêcheurs Les principaux acteurs (Criée, CCI, Département) n'ont pas initié l'échange pour établir une stratégie Dispersion du pouvoir d'intervention des acteurs sur place (CCI, CD76, Criée) : Collecte des taxes, investissements et services Les quotas qui limitent les approvisionnements Le départ en retraite de patrons-pêcheurs sans relève à échéance 5-10 ans Difficulté à susciter l'intérêt de la jeune génération pour le métier de pêcheur (sorties en mer limitées, formations surtout théoriques)

3.3 LE TREPORT

3.3.1 AMELIORER LES CONDITIONS MATERIELLES DE DEBARQUE

Les conditions de débarque au Tréport se limitent actuellement à un tapis roulant et une potence pour le matériel. Elles pourraient être améliorées avec l'installation d'un 2^{ème} tapis roulant de débarque. La potence actuelle mérite également d'être renouvelée. Des demandes d'investissement ont été formulées par la CAPA auprès de la CCI en attente de traitement.

3.3.2 SOUTENIR L'INVESTISSEMENT POUR LA PESEE ET L'ENREGISTREMENT A LA DEBARQUE

La réglementation impose la pesée et l'enregistrement des produits de la pêche débarquée. Certains navires disposent de leur propre système de pesée et déclaration à bord (log-book), les autres effectuent leur déclaration sur papier.

Le port du Tréport n'ayant pas encore investi dans un système de pesée et d'enregistrement à la débarque, cela pourrait être une opportunité pour les pêcheurs que le port investisse dans un outil qui permette à la fois de pouvoir mettre la marchandise en ligne pour la vente en criée s'ils le souhaitent, et qui permette également l'enregistrement des données pour l'envoi aux instances concernées (Organisations de producteurs, Douane, DDTM, France Agrimer). La pesée à bord, étant plus adéquate que la pesée à la débarque, il semble par ailleurs plus pertinent de soutenir les pêcheurs dans l'investissement de balances à bord.

3.3.3 OFFRIR AUX PECHEURS TREPORTAIS UNE ALTERNATIVE DE MISE EN MARCHÉ

3.3.3.1 Option 1 : Ramassage des produits du Tréport par la criée de Dieppe

Lors des entretiens effectués auprès de 18 pêcheurs tréportais, la question suivante leur a été posée : « Seriez-vous intéressé par un service vous permettant de vendre, en totalité ou partiellement, votre marchandise en criée de Dieppe ? Comment imaginez-vous ce service ? ». A cette question, plusieurs pêcheurs (7 pêcheurs sur les 18 interrogés) ont exprimé leur intérêt pour tester la vente de leur produit en criée de Dieppe, en particulier pour la coquille Saint-Jacques. La mise en place d'un service de ramasse au départ du Tréport a été la réponse instantanée concernant le type de service attendu.

Pour éviter des opérations de manutention inutiles de stockage de la marchandise en local frigo, puis chargement dans un camion frigo pour transfert ensuite de la marchandise à Dieppe, le système le moins contraignant consisterait à laisser à quai un camion réfrigéré dans lequel les pêcheurs ayant souhaité s'engager pour la ramasse chargeraient leur marchandise avant 2h15 du matin. Un agent du SMPD viendrait à cette heure récupérer ce camion chargé, en laissant un camion réfrigéré vide à quai.

Figure n°19 : Avantages et Inconvénients de l'option n°1

Avantages	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> • Expérimentation possible sans investissement majeur 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite la location de deux camions réfrigérés
<ul style="list-style-type: none"> • Peut être mis en place dans un délai plus court que l'option n°2 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite qu'un groupe de 4/5 pêcheurs tréportais s'engage sur un apport minimum
<ul style="list-style-type: none"> • La centralisation de la marchandise à Dieppe simplifie le travail des mareyeurs 	<ul style="list-style-type: none"> • En plus des droits de criée, les pêcheurs et les mareyeurs doivent assumer un coût de transport de 26€/Tonne chacun et de 31.51€/T si le navire n'adhère pas au FROM
<ul style="list-style-type: none"> • Système équivalent à celui pratiqué actuellement par les pêcheurs tréportais avec certains mareyeurs 	

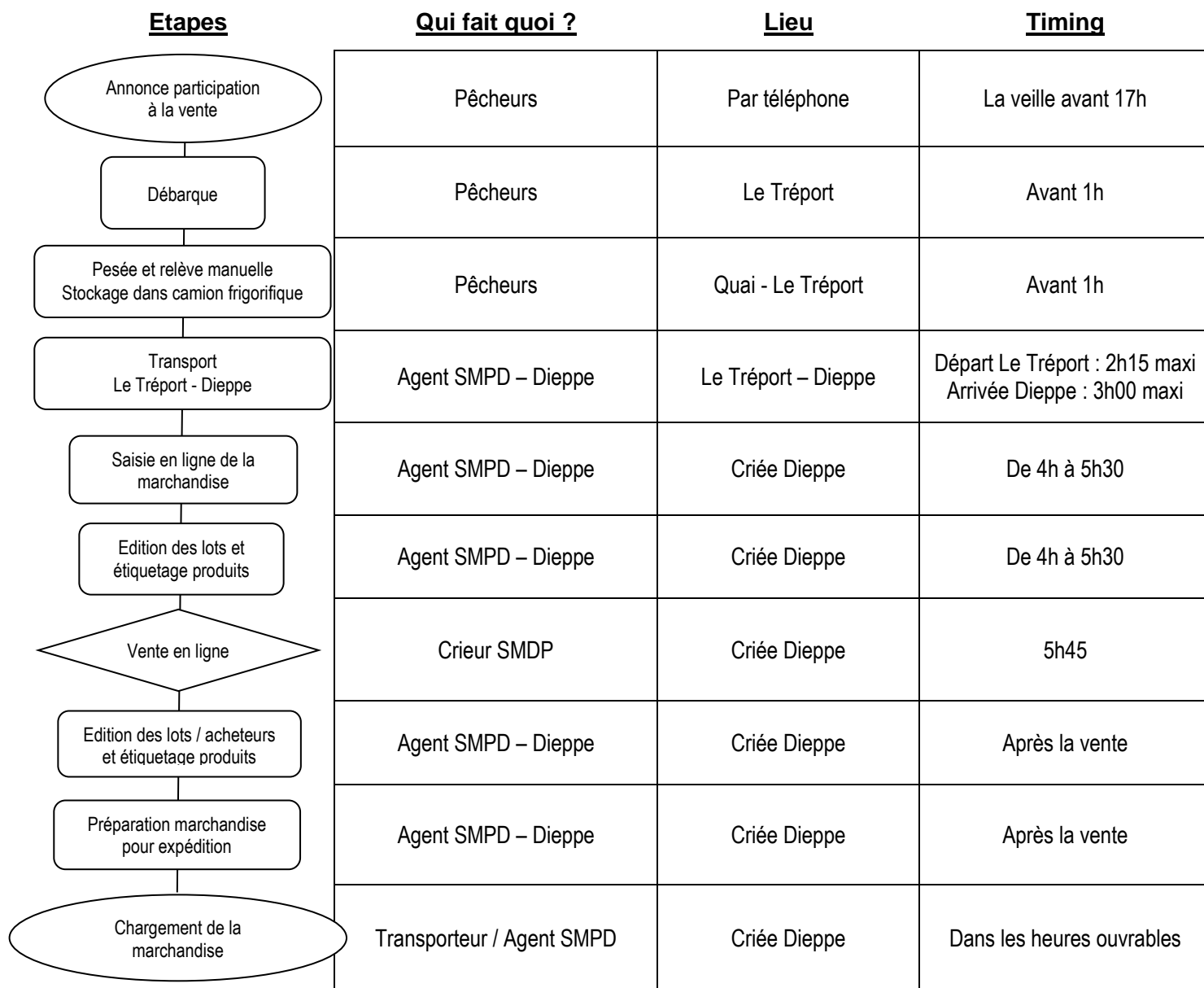
Cette option présente comme principale contrainte la nécessité d'un engagement d'un groupe de pêcheurs pour que le coût de location des deux camions ainsi que les frais de chauffeur soient couverts. En effet, si les volumes à transporter chaque jour sont trop faibles, les coûts de transport ne seront pas couverts par la prestation facturée aux pêcheurs et aux mareyeurs pouvant entraîner un déficit.

Cette solution nécessite par ailleurs que la période de ramasse soit clairement définie en concertation avec les pêcheurs intéressés. En effet, les pêcheurs qui exercent la pêche à la crevette par exemple ne seront probablement pas intéressés par de la ramasse sur cette période puisqu'ils travaillent déjà en direct avec un mareyeur.

Dans la même idée, la ramasse ne serait probablement pas nécessaire le vendredi, beaucoup de pêcheurs vendant leur marchandise en direct le week-end.

Un système de ramasse qui demande un engagement ferme des pêcheurs ne semble pas être le plus adapté au Tréport. Cela a pu être observé dans deux situations : suite à une demande relayée par le Comité Régional des pêches, un courrier du SMPD a été envoyé aux pêcheurs du Tréport en octobre 2015 leur proposant de mettre en place un service de ramasse de la coquille Saint-Jacques (voir Annexe 4). A cette époque, aucun pêcheur n'avait appelé la criée de Dieppe pour demander la mise en place de ce service de ramasse. Plus récemment, la criée de Fécamp a également envoyé aux pêcheurs tréportais un courrier leur proposant ce même service. Ce courrier est resté sans réponse.

Figure n°20 : Schéma de fonctionnement option n°1 – Ramasse des produits par le SMPD



3.3.3.2 Option 2 : Mettre en ligne les produits débarqués au Tréport pour la vente à Dieppe

La 2^{ème} option possible consisterait à mettre en place au Tréport un service annexe de la criée, assuré par un personnel habilité. La marchandise débarquée au Tréport pourrait ainsi être enregistrée en ligne pour la vente en criée de Dieppe par les pêcheurs eux-mêmes ou par une personne habilitée par la criée. Pour chacune des étapes depuis la débarque jusqu'à l'expédition (figure n°22), il conviendra de bien définir les responsabilités de chacun (figure n°23).

Cette option implique d'abord une autonomie et une implication directe des pêcheurs dans la mise en vente de leur produit : tri, qualification de la marchandise (E,A,B), relève manuelle ou saisie des produits sur la borne de pesée interactive.

Ce schéma de fonctionnement implique que les acheteurs viennent chercher leur marchandise directement au Tréport après la vente ou qu'ils la fassent ramasser pour leur compte, par un transporteur.

La CAPA qui assure le service d'avitaillement en glace et la location de frigo, serait certainement la mieux placée pour être le relais de la criée en mettant à disposition du personnel pour la vérification de la mise en ligne, l'étiquetage après la vente, l'expédition et la gestion des réclamations.

Les responsabilités d'investissement, de location et de gestion des opérations dans le cadre de ce schéma sont à discuter entre les acteurs : pêcheurs, CAPA, CCI, Département, Crie de Dieppe. Le coût de cette 2^{ème} option intègre en effet différents éléments :

- La borne de saisie des produits et le système d'édition pour la vente en ligne ;
- La location de locaux à la CAPA ;
- La rémunération du personnel habilité à gérer ce service annexe de criée au Tréport (réception, mise en ligne, expédition, gestion des réclamations) ;
- La location ou l'achat d'un chariot élévateur utilisé pour l'expédition des produits ;
- La gestion des emballages : les pêcheurs du Tréport étant déjà propriétaires de leurs caisses (via le G.I.E Unicaisses) et la criée de Dieppe ayant fait le choix de ne laisser entrer à la vente que des produits conditionnés en caisses « Dieppe », le développement de la vente des pêcheurs tréportais à la criée de Dieppe imposera de trouver un compromis sur le sujet des emballages, sachant que la criée dispose de tout le matériel pour le lavage et le service de réexpédition des caisses propres.

Une part des prestations liées à la vente devra alors être reversée à la CAPA pour financer les services assurés au Tréport. Il pourrait s'agir du pourcentage actuel de 0.71% (sur la valeur) correspondant à la prestation de « Prise en charge des produits pour la vente en criée

dans les modules pour toute vente » pratiquée à la criée de Dieppe, une partie des droits de criée (à définir), ainsi que la prestation de « Livraison des bacs pour acheteurs extérieurs aux transporteurs sous la criée » (facturée au kg). Ces éléments demandent à être discutés et devront être précisés dans un contrat entre le SMPD et la CAPA.

La figure n°23 liste les responsabilités à définir au cours de cette discussion.

Figure n°21 : Avantages et Inconvénients de l'option n°2

Avantages	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> Investissement couplé à celui du système de pesée à la débarque (obligatoire) 	<ul style="list-style-type: none"> Investissement dans une borne de pesée interactive
<ul style="list-style-type: none"> Les pêcheurs peuvent vendre leur marchandise à la criée quand ils le souhaitent 	<ul style="list-style-type: none"> Présence d'une personne habilitée au Tréport
<ul style="list-style-type: none"> Pas de coût de transport pour les pêcheurs 	<ul style="list-style-type: none"> Les acheteurs assurent le coût de l'expédition à partir du Tréport
<ul style="list-style-type: none"> Frais de fonctionnement inférieurs à ceux de l'option n°1 	
<ul style="list-style-type: none"> Permet de développer l'activité au Tréport 	

Figure n°22 : Schéma de fonctionnement option n°2 – Service de criée partiel au Tréport

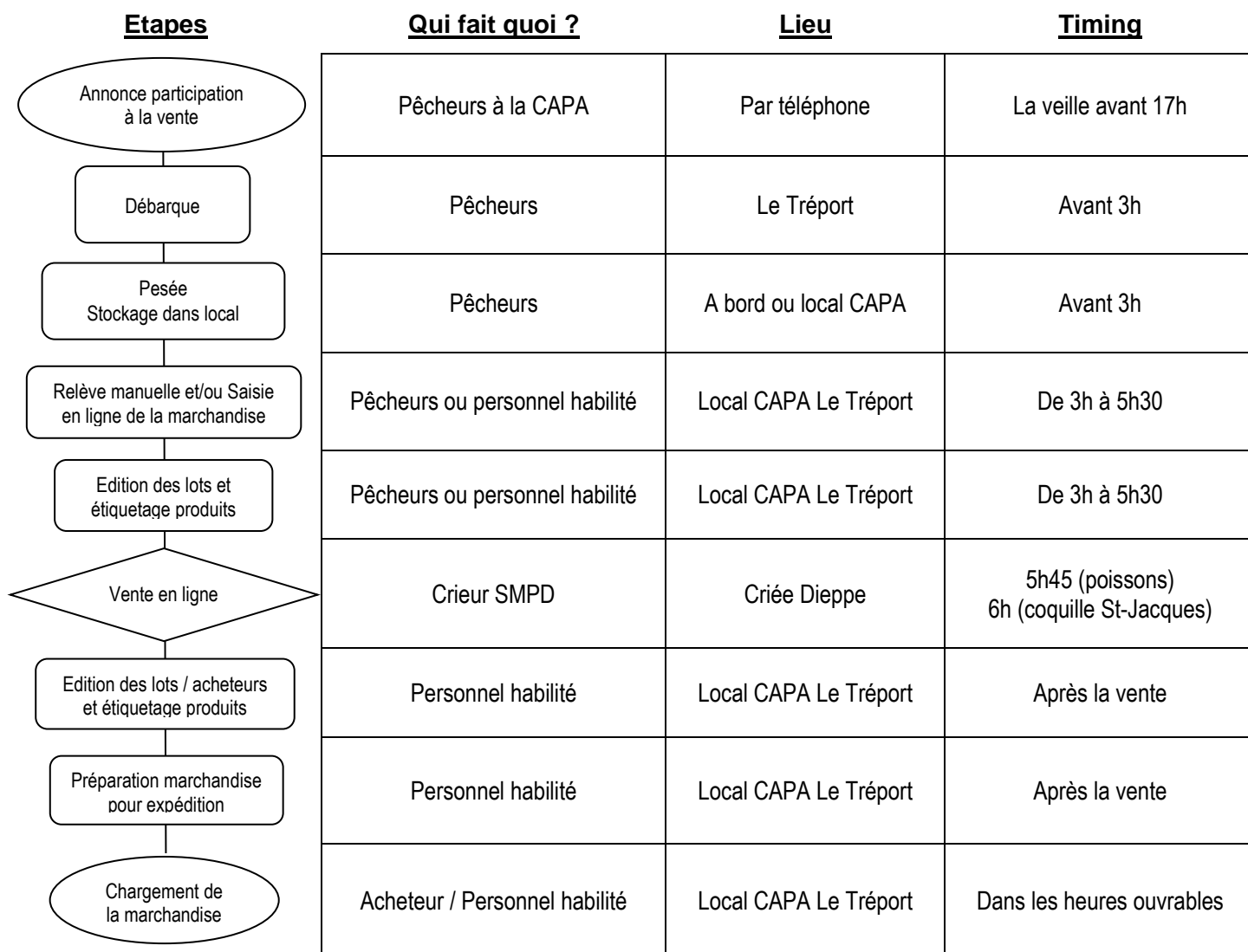


Figure n°23 : Répartition des responsabilités d'investissement et de gestion des opérations – option n°2

Investissements et Frais de fonctionnement	Responsabilités				
		Département	CCI	CAPA	Criée de Dieppe
Investissement dans la borne de saisie et le système d'édition d'étiquettes					
Location des locaux utilisés pour le stockage, la préparation et l'expédition de la marchandise					
Achat ou Location chariot élévateur pour la réception et l'expédition de la marchandise					
Frais de personnel pour la préparation des lots post-vente et la gestion de l'expédition					
Frais de personnel pour la gestion des transactions financières et la gestion des emballages					
Financement du service attaché à la valeur du produit		Département	CCI	CAPA	Criée de Dieppe
REPP					
Droits de criée					
Prestations					
Gestion des opérations	Pêcheurs	Département	CCI	CAPA	Criée de Dieppe
Saisie de la marchandise pour mise en ligne					
Edition des étiquettes et identification des lots pour la vente					
Vente aux enchères					
Edition des étiquettes et identification des lots pour l'expédition					
Chargement de la marchandise					
Gestion des caisses					

3.3.3.3 Chiffrage des deux options

Option 1 : Ramassage des produits du tréport par la criée de Dieppe	
--	--

Investissements	Coût
AUCUN	0
Total Investissement	0
Frais de fonctionnement (mensuels)	Coût
Location de 2 camions frigo (type 2 : CU: 8T55 / 21 pal) sur 30 jours	4 140
Forfait kilométrique de location	193
Carburant au km (30,2km x 2 / jour) : 30€ x 20 jours ouvrés (Dim au Jeu)	597
Carburant pour réfrigération camion 24h/24h (conso : 5L/H)	3 120
Coût chauffeur - déplacement Dieppe-Le Tréport-Dieppe (2h x 20 jours) - coût : 40€/H tcc	1 600
Total Frais de fonctionnement mensuels	9 650

Illustration avec 2 coquillards et 3 canots débarquant les quantités ci-dessous par mois	Qté	Valeur	Prix U.
Coquille (2,31€/kg)	52 000	120 120	2,31
Sole MSC (10,37€/kg)	6 948	72 051	10,37
Sole Blonde (5,13€/kg)	402	2 062	5,13
Rouget Barbet (7,41€/kg)	978	7 247	7,41
Seiche commune (3,10€/kg)	1 134	3 515	3,1
TOTAL	61 462	204 995	3,34

Taxes et prestations permettant de couvrir ces frais	Montant	Taux	Unité
Prestation Transport "Vendeur" (€/Tonne)	1 937	31,51	€/T
Droits de criées "vendeurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Poisson)	997	1,18%	s/valeur
Droits de criées "vendeurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Coquille)	901	0,75%	s/valeur
Prise en charge des produits pour la vente	1 455	0,71%	s/valeur
Taxe de pesage (€/T)	23	0,371	€/T
Bascule (€/utilisation)	318	3,180	€/u.
Prestation Transport "acheteur" (€/Tonne)	1 598	26,00	€/T
Droits de criées "acheteurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Poisson)	997	1,18%	s/valeur
Droits de criées "acheteurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Coquille)	901	0,75%	s/valeur
Prestation Livraison de bacs pour acheteurs extérieurs aux transporteurs sous criée (€/T)	1 782	29	€/T
TOTAL PRESTATION	10 910		

Option 2 : Mettre en ligne les produits débarqués au Tréport pour la vente à Dieppe

Investissements	Coût
Borne de pesée interactive	50 000
Chariot élévateur	35 000
Total Investissement	85 000
Frais de fonctionnement (mensuels)	Coût
Amortissement chariot élévateur sur 3 ans	972
Maintenance et entretien de la borne de pesée interactive (2000€/an)	167
Vérification DRIRE (600€/an)	50
Location local local frigo (40m2) + Halle d'exposition (40m2)	1 200
Présence d'une personne habilitée de 4h à 11h00 - coût : 30€/H tcc	4 550
Total Frais de fonctionnement mensuels	6 939

Illustration avec 2 coquillards et 3 canots débarquant les quantités ci-dessous par mois	Qté	Valeur	Prix U.
Coquille (2,31€/kg)	52 000	120 120	2,31
Sole MSC (10,37€/kg)	6 948	72 051	10,37
Sole Blonde (5,13€/kg)	402	2 062	5,13
Rouget Barbet (7,41€/kg)	978	7 247	7,41
Seiche commune (3,10€/kg)	1 134	3 515	3,1
TOTAL	61 462	204 995	3,34

Taxes et prestations permettant de couvrir ces frais	Montant	Taux	Unité
Droits de criées "vendeurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Poisson)	997	1,18%	s/valeur
Droits de criées "vendeurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Coquille)	901	0,75%	s/valeur
Prise en charge des produits pour la vente	1 455	0,71%	s/valeur
Taxe de pesage (€/T)	23	0,371	€/T
Bascule (€/utilisation)	318,0	3,180	€/u.
Droits de criées "acheteurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Poisson)	997	1,18%	s/valeur
Droits de criées "acheteurs" à hauteur de 50% du taux pratiqué à la criée de Dieppe (Coquille)	901	0,75%	s/valeur
Prestation Livraison de bacs pour acheteurs extérieurs aux transporteurs sous criée (€/T)	1 782	29	€/T
TOTAL PRESTATION	7 375		

3.3.3.4 Analyse Le Tréport

Atouts	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Services assurés par la CAPA (gasoil, glace, frigos) • Equipe de la CAPA reconnue par les pêcheurs • Pêcheurs habitués à l'autonomie (relève/préparation marchandise avant expédition) • Des pêcheurs qui pratiquent différentes pêches (crevette, poisson, CSJ) • Locaux de stockage disponibles à la CAPA • Vente directe (marché, poissonnerie municipale) • Pêcheurs habitués à une gestion rigoureuse des caisses • Remplacement de la tour à glace prévu pour 2019 	<ul style="list-style-type: none"> • Certains pêcheurs marqués par des expériences passées de vente à Dieppe • Peu d'alternatives de vente pour les pêcheurs (4 acteurs) • Matériel de débarque à renouveler (potence) ou à renforcer : 2^{ème} tapis roulant • Un service de réparation navale peu utilisé par les pêcheurs car inadapté • Pas de système de lavage des caisses au Tréport
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Une dégradation des services d'UNIMAREE perçue par les pêcheurs • Des frais élevés pratiqués par UNIPECHE, selon certains pêcheurs • Une valorisation intéressante de la Coquille St Jacques et de certaines espèces de poisson à Dieppe • Certains pêcheurs tréportais vendent déjà à Dieppe • La reprise de certains armements dans le cadre d'une transmission peut être l'occasion de repenser les circuits de commercialisation 	<ul style="list-style-type: none"> • La ramasse de la pêche artisanale par les acheteurs de Boulogne est parfois dépendante de la ramasse des 5 plus gros bateaux du Tréport • Dispersion du pouvoir d'intervention des acteurs sur place (CCI, CD76, CAPA) : Collecte des taxes, investissements et services • Des investissements à programmer par la CCI pour améliorer les conditions de la pêche • Des interrogations sur les conséquences du parc éolien offshore sur la ressource en poisson • Les quotas qui limitent les approvisionnements • Le départ en retraite de patrons-pêcheurs sans relève à échéance 5-10 ans • Difficulté à susciter l'intérêt de la jeune génération pour le métier de pêcheur (sorties en mer limitées, formations surtout théoriques)

3.3.3.5 Limites aux deux options présentées

Les deux options évoquées pour le Tréport présentent toutes les deux la même limite : le risque de perte d'exploitation si le nombre de pêcheurs intéressés par ce service est trop faible et que les volumes transportés sont inférieurs à un seuil de rentabilité permettant de couvrir les charges engagées.

Par ailleurs, un engagement ferme des pêcheurs pour l'une ou l'autre des options n'est pas envisageable. Ce qui guide leur choix de commercialisation reste et restera, leur marge d'exploitation.

Dans la mesure où la CCI et les représentants des pêcheurs du Tréport voient d'autres priorités que l'investissement dans une borne de pesée interactive, la CAPA ne souhaite pas s'investir dans le projet de service annexe de criée au Tréport.

En dehors de la solution d'effectuer un essai de ramasse par le SMPD, il peut être proposé d'utiliser le circuit logistique existant avec la Sté DELANCHY.

Le transporteur DELANCHY effectue en effet des livraisons journalières au Tréport. Une ramasse par ce transporteur pourrait donc être envisagée tous les jours en fin de matinée et entre 14h et 15h l'après-midi. Cette prestation a été quotée à 60€/tonne par le transporteur.

Les pêcheurs souhaitant utiliser ce circuit devront s'organiser à plusieurs pour stocker leur marchandise dans un box de la CAPA ou se être présents aux horaires indiqués pour charger leur marchandise.

3.4 PARTAGE D'EXPERIENCE DE LA HALLE A MAREE DE CHERBOURG ET DES PORTS DE DEBARQUE A PROXIMITE

3.4.1 DES PORTS DE DEBARQUE, PROPRIETE DES COMMUNES

Les 3 ports de débarque de Barfleur, Barneville-Carteret et Saint-Vaast-La-Hougue sont la propriété des communes qui ont investi elles-mêmes dans les moyens de débarque et de pesage. Elles ont pu le faire entre 2005 et 2015 grâce à des subventions FEP (Fonds Européens pour la Pêche) allant de 50% à 100% du montant de l'investissement.

Chaque port de débarque a ainsi pu investir dans un ou deux frigos et dans une borne de pesée interactive (coût : 50 000€) permettant d'envoyer les données de débarque à la DDTM et la possibilité d'envoyer ces données à la Halle à Marée de Cherbourg également.

Les communes ont délégué la gestion de ces points de débarque à la Halle à Marée de Cherbourg via un contrat de gestion précisant que la Halle à marée assure l'entretien et la maintenance de ces points de débarque. Elle a donc mis en place un accès 24h/24h des locaux aux pêcheurs et un système de vidéo surveillance. Il n'y a aucun personnel dans les ports de débarque.

3.4.2 UNE MARCHANDISE DEBARQUEE ET PESEE, PUIS RAPATRIEE EN HALLE A MAREE

Au moment de la débarque, les pêcheurs enregistrent leur marchandise sur la borne (espèce, poids, et type de conditionnement), puis éditent un bon de pesée. Dans ces 3 ports de débarque, les pêcheurs ne glacent pas leur marchandise à bord. La pesée à la débarque est donc possible avec le système mis en place.

Chaque nuit, le personnel de la Halle à Marée effectue une tournée de ramasse de la marchandise dans chacun des points de débarque et ramène la marchandise à Cherbourg où la marchandise est triée. Le personnel de la Halle à Marée enregistre ensuite pour chaque lot trié : la qualité, la taille et la présentation pour permettre l'édition des étiquettes lots pour la vente aux enchères.

La Halle à Marée de Cherbourg effectuant le tri de la marchandise, cela impose un retour de la marchandise à Cherbourg. Mais si le pêcheur était en mesure de trier sa marchandise et de la qualifier (qualité / taille), il pourrait saisir sa marchandise directement pour la vente en ligne. Cela pourrait être facilement envisageable par exemple pour certaines espèces et certains navires (ex. ligneurs de bar). Mais à partir du moment où le pêcheur rapporte de multiples espèces, cela s'avère plus compliqué. Séverine JEAN, adjointe d'exploitation du port de pêche évoque également la complexité que cela représenterait pour les acheteurs à distance de devoir aller chercher la marchandise dans chacun des ports de débarque.

3.4.3 GESTION DES CONTRAINTES LIEES A LA RAMASSE

La Halle à Marée de Cherbourg effectue la ramasse des produits dans chacun des ports de débarque en fonction des volumes à ramasser. Alors qu'à Barfleur et à Saint-Vaast-la-Hougue,

la ramasse est effectuée tous les jours du dimanche soir au jeudi soir du fait de volumes suffisants pour déplacer un camion de 19T, il se peut parfois qu'il n'y ait aucune ramasse à Carteret à défaut de volumes débarqués. La ramasse recommencera à Carteret, à l'ouverture de la coquille Saint-Jacques.

La Halle à Marée de Cherbourg est régulièrement confrontée à un problème de rentabilité de la ramasse. Lorsque les volumes sont trop faibles et que les taxes prélevées ne couvrent plus les charges liées au ramassage, les pêcheurs en sont informés et sont invités à livrer eux-mêmes à Cherbourg ou à être ramassés tous les 2 jours.

Les apports sont en effet très fluctuants, la ramasse globale des trois ports de débarque peut représenter 3 à 15T de marchandise. Il arrive même de faire deux ramasses la même nuit en cas de gros apports (pendant la période de coquille Saint-Jacques par exemple).

Aucun n'engagement n'a été demandé aux pêcheurs, car à priori, aucun pêcheur ne se serait engagé. Mais en contrepartie, la Halle à Marée se réserve le droit de suspendre le service lorsque celui-ci n'est plus rentable.

4 CONCLUSION

Les trois ports de Fécamp, Dieppe et Le Tréport sont complémentaires en termes de ressource débarquée : alors que Dieppe s'est spécialisé dans la coquille Saint-Jacques, Fécamp et Le Tréport sont des ports de débarque importants pour le poisson.

Le port de Fécamp et le port du Tréport étaient respectivement en 2015 le premier et le deuxième port de débarque du département. Si à Fécamp, la criée a capté une partie de cette ressource pour un chiffre d'affaires moyen ces 3 dernières années équivalent à celui de la criée de Dieppe, au Tréport, la ressource échappe à l'économie locale, puisqu'elle est commercialisée majoritairement à Boulogne, du fait d'une meilleure valorisation des espèces pélagiques. Des enquêtes réalisées auprès de quelques pêcheurs du Tréport permettent d'expliquer leurs choix de commercialisation du fait de prix de ventes pratiqués à Boulogne sur Mer supérieurs à ceux pratiqués en criée de Dieppe pour la majorité des espèces. Pourtant certains pêcheurs sont prêts à tester la commercialisation en criée de Dieppe, en commençant par la commercialisation de la coquille Saint-Jacques, mieux valorisée à Dieppe qu'ailleurs. Deux options existent pour leur offrir cette alternative et demandent à être discutées entre le Département, la CAPA et le SMPD.

A Fécamp, la cession d'activité d'Yvon NEVEU annoncée à échéance de deux ou trois ans nécessite que des discussions entre les principaux acteurs concernés (Criée de Fécamp, CCI, Département) soient engagées. Le SMPD peut mettre à disposition de ces discussions l'expérience construite depuis 10 ans, mais n'a pas légitimité à être à l'initiative de ces discussions.

Par ailleurs, les deux criées du département ainsi que les coopératives présentes dans les ports du Tréport et du Havre offrent localement des services aux pêcheurs qu'il est indispensable de maintenir dans chaque port.

Toutefois, les différences statutaires et le nombre d'acteurs qui existent, complexifient les interactions et synergies possibles entre eux. Une organisation des conditions de la débarque et de 1^{ère} mise en marché, réfléchi à l'échelle de la Seine-Maritime, entre Le Havre et Le Tréport doit permettre de renforcer les services pour un coût raisonnable à facturer aux pêcheurs.

Si les contraintes liées à ces différences statutaires venaient à être levées, plusieurs pistes de synergies pourraient être étudiées :

- La création d'un groupement d'achats (gasoil, caisses, logiciels, matériel de débarque) pour obtenir de meilleurs prix et répercuter l'économie aux pêcheurs ;
- Le développement d'une communication commune aux produits de la Côte d'Albâtre ;

-
- La gestion d'un emballage commun aux criées de Dieppe et Fécamp, utilisé également par les pêcheurs utilisant la borne de mise en vente en ligne au Tréport (voire au Havre) ;
 - La mutualisation des systèmes de ramasse sur les ports de débarque effectués par les criées de Dieppe et Fécamp pour limiter les coûts facturés aux pêcheurs et aux mareyeurs.

Les mutations en cours dans les criées de Dieppe et Fécamp sont certainement des opportunités à saisir pour améliorer les conditions de débarque et de première mise en vente dans les ports du département.

5 TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX

FIGURES

- Figure n°1 : Evolution du nombre de navires immatriculés en Seine-Maritime
- Figure n°2 : Evolution de la taille des navires immatriculés en Seine-Maritime
- Figure n°3 : Les ports de Seine-Maritime
- Figure n°4 : Répartition des volumes de débarque par port (2015)
- Figure n°5 : Les circuits de vente des pêcheurs aux consommateurs
- Figure n°6 : Evolution du CA en criées de Dieppe et Fécamp
- Figure n°7 : Evolution des volumes en criées de Dieppe et Fécamp
- Figure n°8 : Evolution des volumes de poissons vendus en criées
- Figure n°9 : Evolution des volumes de Coquille St J. vendus en criées
- Figure n°10 : Evolution du nombre de pêcheurs vendant en criées de Dieppe et Fécamp
- Figure n°11 : Evolution du nombre d'acheteurs et des volumes en criées de Dieppe et Fécamp
- Figure n°12 : Répartition des achats en criée de Dieppe par origine géographique d'acheteurs (2016)
- Figure n°13 : Répartition des achats en criée de Fécamp par origine géographique d'acheteurs (2016)
- Figure n°14 : Répartition des achats par catégorie d'acheteurs – Criée de Dieppe 2016
- Figure n°15 : Répartition des achats par catégorie d'acheteurs – Criée de Fécamp 2016
- Figure n°16 : Proportion de la valeur d'achat commune aux 2 criées (2016)
- Figure n°17 : De la réception à l'expédition – Criées de Dieppe et Fécamp
- Figure n°18 : Evolution des volumes d'invendus depuis 2007 en criée de Dieppe
- Figure n°19 : Avantages et Inconvénients de l'option n°1
- Figure n°20 : Schéma de fonctionnement option n°1 – Ramasse des produits par le SMPD
- Figure n°21 : Avantages et Inconvénients de l'option n°2
- Figure n°22 : Schéma de fonctionnement option n°2 – Service de criée partiel au Tréport
- Figure n°23 : Répartition des responsabilités d'investissement et de gestion des opérations – option n°2

TABLEAUX

- Tableau n°1 : Répartition du nombre de navires immatriculés par quartier en 2016
- Tableau n°2 : Répartition du nombre de navires immatriculés LH, FC, DP par port d'attache en 2016
- Tableau n°3 : Répartition des volumes débarqués (en tonnes) par espèce et par port (2015)
- Tableau n°4 : Proportion des volumes passés en criée de Dieppe et Fécamp sur la débarque totale (2015)
- Tableau n°5 : Etat des volumes débarqués hors département et vendus en criées de Dieppe et Fécamp (2015)
- Tableau n°6 : Etat des volumes débarqués hors département et vendus en criées de Dieppe et Fécamp (2016)
- Tableau n°7 : comparaison des droits de criées et taxe assimilée, pratiqués à Dieppe et Fécamp
- Tableau n°8 : Comparaison des services et résultats des 2 criées (2016)
- Tableau n°9 : Répartition du nombre de navires par CA vendu en criée en 2016
- Tableau n°10 : Comparaison de la marge au pêcheur entre la criée de Dieppe et Unipêche
- Tableau n°11 : Etat des moyens de débarque dans les 3 ports
- Tableau n°12 : Part vendeur de la REPP appliquée dans les ports de débarque selon le port d'attache du navire
- Tableau n°13 : Part acheteur de la REPP appliquée dans les ports de débarque selon le port d'attache du navire
- Tableau n°14 : Comparaison des taux et montants de REPP collectés

6 ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE UTILISE AUPRES DES PECHEURS

Nom de l'armement :	Propriétaire :
Adresse :	N° Tél :
	Mail :
Nom du/des navires :	Immatriculation :
Date de l'entretien :	Lieu :

Activités :

Poisson	<input type="checkbox"/>
---------	--------------------------

Coquille	<input type="checkbox"/>
----------	--------------------------

Longueur du navire :	
< 12 m	<input type="checkbox"/>
De 12 à 24 m	<input type="checkbox"/>
De 24 m à 40 m	<input type="checkbox"/>
40m et plus	<input type="checkbox"/>

Rayon d'activité :	
Côtière	<input type="checkbox"/>
Mixte	<input type="checkbox"/>
Au large	<input type="checkbox"/>

Type de navire	
Chalutier	<input type="checkbox"/>
Fileyeur	<input type="checkbox"/>
Dragueur	<input type="checkbox"/>
Caseyeur	<input type="checkbox"/>
Ligneur	<input type="checkbox"/>
Polyvalent	<input type="checkbox"/>

Engins utilisés	
Chalut pélagique	<input type="checkbox"/>
Chalut de fond	<input type="checkbox"/>
Chalut à perche	<input type="checkbox"/>
Filet maillant	<input type="checkbox"/>
Drague à coquille	<input type="checkbox"/>
Casier	<input type="checkbox"/>
Lignes	<input type="checkbox"/>
Chalut muni de barre de dents	<input type="checkbox"/>

1. Où et quand débarquez-vous vos produits ?

Fréquence de débarque (24h/48h/72h)	<input type="checkbox"/>
Jours de débarque	Lieu de débarque
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Quelles sont principales espèces débarquées et en quelles quantités par an ?

Espèces	Quantité par an	Période de pêche
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Par quel biais vendez-vous votre marchandise actuellement ? Dans quelle proportion ?

4. Quels sont les frais qui sont prélevés dans votre mode de vente actuel ? que couvrent ces frais ?

Frais	Inclus (oui / non)
Transport	<input type="checkbox"/>
Caisses	<input type="checkbox"/>
Glace	<input type="checkbox"/>
Vente	<input type="checkbox"/>
Douane	<input type="checkbox"/>
Taxe France Agrimer	<input type="checkbox"/>
Taxes OP, Laquelle	<input type="checkbox"/>

-
5. Avez-vous déjà vendu votre marchandise à la criée de Dieppe ? Combien de fois ? A quelle période ? Pourquoi ?
 6. Avez-vous été satisfait du service de la criée ? Pourquoi ?
 7. Etes-vous satisfait des conditions de ventes pratiquées par vos acheteurs actuellement, concernant :
 - Le prix de vos produits, Pourquoi ?
 - Le prix du transport, Pourquoi ?
 - Le délai de paiement, Pourquoi ?
 - L'organisation liée au ramassage : ramassage des produits sur le quai ou stockage dans un local ?
 - Débarquez-vous ailleurs qu'au Tréport et à quelle période de l'année ?

8. Quels avantages et inconvénients voyez-vous à vendre vos produits dans une criée ?

Avantages
Inconvénients

9. Seriez-vous intéressé par un service vous permettant de vendre votre marchandise en criée de Dieppe ? Comment imaginez-vous ce service ?
10. Si un service de ramasse était mis en place, seriez-vous intéressé pour qu'il soit effectif toute l'année ? Seulement une période de l'année ? Laquelle ?
11. Quels emballages utilisez-vous ?
12. Seriez-vous prêts à changer d'emballage pour accéder à la vente en criée de Dieppe ? Pourquoi ?
13. Où se fait la mise à sec de votre navire pour en faire l'entretien et la maintenance ?

7 ANNEXE 2 : REGLEMENTATION REPP

- 37 -

NVM n° 1

Parce inform

CHAPITRE III

REDEVANCE D'ÉQUIPEMENT DES PORTS DE PÊCHE

[F 91] Il est rappelé (voir n° F 5 ci-dessus) que le tarif instituant le droit de port dans un port de commerce peut prévoir le remplacement de la redevance d'équipement des ports de pêche :

- soit, par une **taxe sur les marchandises;**
- soit, par une **taxe de stationnement sur les navires de pêche.**

Il peut, par ailleurs, être pris un tarif particulier dans un port de pêche instituant :

- soit, une redevance d'équipement du port de pêche, ce qui exclut, sur les produits de la pêche, l'application du droit de port sur les marchandises;
- soit, une **taxe de stationnement sur les navires de pêche.**

SECTION I

BASES DE LA TAXATION

[F 92] La redevance d'équipement des ports de pêche est due sous réserve des exemptions prévues ci-après, pour les navires de pêche, quels que soient leur port de stationnement habituel et leur nationalité.

Elle est calculée sur la valeur des produits de la pêche lors de leur débarquement dans un port maritime.

La redevance due à raison du débarquement des produits de l'ostréiculture, de la mytiliculture, de la conchyliculture est calculée par application, aux quantités débarquées, d'un tarif variant en fonction de la nature des produits.

Exemptions :

[F 93] La redevance d'équipement des ports de pêche n'est pas due pour :

- les produits destinés à la consommation familiale des pêcheurs;
- les produits livrés directement aux fabriques d'engrais, ou d'aliments pour le bétail, par le pêcheur ou l'armateur, ou pour le compte de ceux-ci par une organisation de marché.

SECTION II

PERCEPTION DE LA REDEVANCE

[F 94] La redevance est payée à l'administration des douanes au moment du débarquement des produits.

La perception de la redevance et, d'une manière générale, le contrôle des ventes, des quantités et de la nature des produits débarqués dans toute la zone de perception incombent aux agents du service des douanes.

Le directeur régional des douanes, ou son représentant, peut faire procéder par des agents de son service à toute vérification qu'il juge nécessaire, notamment dans les écritures des redevables.

[F 95] En cas de nécessité, les opérations de perception de la redevance et de contrôle des ventes peuvent être confiées à un personnel auxiliaire assermenté, commissionné à temps par le directeur régional des douanes.

Ces agents auxiliaires, appelés « agents de surveillance et de perception », sont sous les ordres du directeur régional des douanes et peuvent être licenciés par lui.

SECTION III

TAXATION SUR LA VALEUR DES PRODUITS DE LA PÊCHE

1. Fixation de la redevance.

[F 96] Le taux de la redevance est fixé en pourcentage sur la valeur des produits de la pêche débarqués.

2. Redevables.

a. Navires français.

[F 97] S'il y a vente au débarquement, la redevance est à la charge soit du vendeur, soit de l'acheteur des produits de la pêche, soit de l'un et de l'autre dans les conditions fixées par le tarif qui institue la redevance.

S'il n'y a pas vente au débarquement, la redevance est à la charge des réceptionnaires des produits de la pêche ou de leurs représentants.

b. Navires étrangers.

[F 98] Les produits de la pêche débarqués des navires étrangers doivent faire l'objet d'une déclaration d'importation réglementaire.

3. Assiette de la taxation.

[F 99] La valeur des produits de la pêche servant d'assiette à la taxation est déterminée :

— par les ventes enregistrées en criée d'après les registres officiels tenus à la criée dans le port du département;

— pour les ventes autres que celles enregistrées en criée, d'après les livres de marée tenus par les armateurs en vue de la détermination des salaires des équipages ou tout autre document reconnu valable par l'administration des douanes;

— pour les produits importés, d'après la valeur reconnue en douane, augmentée des droits et taxes éventuellement exigibles.

4. Conditions de perception.

[F 100] La redevance doit être payée et immédiatement acquittée au receveur des douanes :

— pour les ventes en criée, dans les établissements prévus à cet effet, par le gérant qui doit retenir le montant de la redevance afférente aux ventes réalisées dans son établissement.

L'acheteur et le vendeur sont tenus solidairement responsables du paiement de la totalité de la redevance :

— pour les ventes hors-criée, par les usiniers et maryeurs énumérés sur une liste établie par la commission consultative instituée par le tarif qui fixe la redevance.

Cette liste est tenue à jour par le service des douanes.

Les intéressés doivent retenir la fraction due par les vendeurs et sont tenus pour responsables du paiement de la totalité de la redevance :

— dans les autres cas, directement par les vendeurs, qui doivent se faire verser la fraction de la taxe due par les acheteurs et sont tenus pour responsables de la totalité de la taxe;

— par les conserveurs qui sont en même temps armateurs de pêche.

4 bis. Seuil et minimum de perception.

[F 100 bis] Les tarifs des droits de port fixent un seuil par déclaration, ou document en tenant lieu, au-dessous duquel la redevance d'équipement des ports de pêche n'est pas perçue et, à partir de ce seuil, un minimum de perception. Ce minimum ne peut excéder le double de la valeur du seuil de perception.

5. Cas particuliers. — Navires de pêche débarquant leur poisson dans des ports autres que leur port de stationnement habituel.

[F 101] Le but poursuivi est de permettre au port de stationnement du navire, c'est-à-dire à celui qui lui offre habituellement ses installations et autres équipements — qui motivent l'institution de la redevance — de percevoir une partie de la redevance payée lorsque le poisson est débarqué dans un autre port (1).

[F 102] Lorsque les navires de pêche débarquent leur poisson dans un port autre que leur port de stationnement habituel, la redevance d'équipement est recouvrée dans les conditions suivantes :

Premier cas. — Aucune redevance n'existe dans le port de stationnement habituel.

Dans cette hypothèse, la redevance éventuellement exigible au port de débarquement est normalement recouvrée au profit de celui-ci.

Deuxième cas. — Il existe une redevance au port de stationnement habituel, mais non au port de débarquement.

Le navire est alors redevable de la fraction de la redevance mise à la charge du vendeur par le tarif applicable au port de stationnement habituel. La perception doit être assurée par le service du port de stationnement habituel au profit de la collectivité qui bénéficie de la redevance dans ce port.

S'il existe un service de douane au port de débarquement, il ne doit pas manquer, dans un dessein de collaboration, de signaler, au moins par épreuves, aux agents de perception du port de stationnement habituel, les débarquements de poissons effectués par les navires de ce dernier port.

En ce qui les concerne, les agents de perception doivent tout spécialement se préoccuper de récupérer la redevance due pour le poisson débarqué dans les ports où il n'existe pas de redevance analogue et exercer, au besoin, tout contrôle et toute action utiles.

Troisième cas. — Il existe des redevances dans le port de stationnement habituel et dans le port de débarquement.

Dans ce cas, la redevance à la charge du vendeur est la plus élevée des deux taux relatifs au port de stationnement habituel et au port de débarquement.

Le service du port de débarquement doit donc recouvrer, d'une part, la fraction de redevance normalement due par l'acheteur dans ce port; d'autre part, la fraction de redevance mise à la charge du vendeur.

Pour le calcul de celle-ci, le service doit effectuer, en fait, une double liquidation d'après chacun des tarifs institutifs applicables, compte tenu des exemptions ou réductions éventuellement accordées par ces textes. La plus élevée des deux liquidations est finalement retenue.

La fraction de la redevance recouvrée sur le vendeur est ventilée, en fin de mois, entre les deux collectivités intéressées, au prorata des taux des redevances globales en vigueur dans les deux ports considérés.

La partie de la redevance mise à la charge de l'acheteur reste acquise au port de débarquement.

Exemples.

1° Un navire dont le « port de stationnement habituel » est A (taux global : 2 %, dont 1,50 % vendeur et 0,50 % acheteur) débarque sa pêche au port B (taux global : 1 %, dont 0,50 % vendeur et 0,50 % acheteur).

Le service de B perçoit la part acheteur à B, soit 0,50 % plus la part vendeur à A, soit 1,50 % (la plus élevée), total : 2 %.

En fin de mois, il ventile comme suit la fraction de la redevance recouvrée sur le vendeur : 2/3 pour A et 1/3 pour B.

La part de 0,50 % à la charge de l'acheteur reste acquise au port B.

2° Un autre navire dont le port de stationnement habituel est C (taux global : 2 %, dont 1,70 % vendeur et 0,30 % acheteur) débarque sa pêche au même port B.

Le service de B recouvre la part acheteur de B, soit 0,50 % plus la part vendeur de C (la plus élevée) 1,70 %, au total 2,20 %, bien que le taux global le plus élevé soit de 2 %.

La part de 0,50 % à la charge de l'acheteur reste acquise au port B, comme dans le premier exemple.

(1) Consulter en annexe F.XII, la liste récapitulative des ports pour lesquels des droits de port ont été institués.

La fraction de la redevance recouvrée sur le vendeur est ventilée à raison de 1/3 pour B et de 2/3 pour C.

3° Le navire du premier exemple débarque sa pêche au port D (taux global : 4 %, dont 2 % vendeur et 2 % acheteur).

Le service de D recouvre dans ce cas la taxe normalement exigible à D (puisque la plus élevée).

La ventilation de la quote-part du navire est la suivante : 1/3 pour A et 2/3 pour D, la part acheteur restant acquise à D.

SECTION IV

TAXATION APPLICABLE AUX PRODUITS DE L'OSTRÉICULTURE DE LA MYTILICULTURE ET DE LA CONCHYLICULTURE

1. Fixation de la redevance.

[F 103] Le taux de la redevance est fixé en francs par tonne, par catégorie, sur les quantités des produits des parcs débarqués.

2. Redeables.

[F 104] La redevance est à la charge des exploitants des parcs.

3. Assiette de la taxation.

[F 105] Pour chaque déclaration, les taxes prévues sont perçues sur le poids global des marchandises appartenant à une même catégorie.

Elles sont liquidées :

- à la tonne, lorsque le poids imposable est supérieur à 900 kg;
- au quintal, lorsque ce poids est égal ou inférieur à 900 kg.

Toute fraction de tonne ou de quintal est comptée pour une unité.

Le taux de la taxe au quintal est égal au dixième de la taxe à la tonne, ce taux étant, le cas échéant, arrondi au centime supérieur.

4. Seuil et minimum de perception.

[F 105 bis] Les tarifs des droits de port fixent un seuil par déclaration, ou document en tenant lieu, au-dessous duquel la redevance d'équipement des ports de pêche n'est pas perçue et, à partir de ce seuil, un minimum de perception. Ce minimum ne peut excéder le double de la valeur du seuil de perception.

8 ANNEXE 3 : COURRIER DE PROPOSITION PORTAIL COMMUN AUX 6 CRIEES NORMANDES



MONSIEUR YVON NEVEU
SARL LA CRIEE DE FECAMP
QUAI SADI CARNOT
76400 FECAMP

DIEPPE, LE 17 JUL. 2017

SMPD-AD/MDF/HM
OBJET : PROJET DE PORTAIL COMMUN
AUX CRIEES NORMANDES

Monsieur le Directeur,

Je tiens par la présente à attirer votre attention sur le projet de création d'un portail commun des criées de Normandie aux fins de valoriser leur action et d'optimiser leur communication.

Dans le cadre du renouvellement du système informatique de vente des criées de Dieppe et Fécamp, le prestataire propose une solution de portail commun aux criées de Normandie depuis lequel il serait possible de faire une présentation de chaque criée (Cherbourg, Granville, Grandcamp, Port en Bessin, Fécamp et Dieppe).

Ce portail commun vise à renforcer la promotion et la communication des criées de Normandie tout en préservant l'indépendance de chacune, comme c'est le cas actuellement en termes d'informations aux professionnels (accès avec mot de passe).

Cette présentation commune permettrait également aux utilisateurs vendeurs et acheteurs d'avoir accès aux sites existants gérés par chaque criée.

Madame Elise Dupont, qui effectue actuellement pour le SMPD et sous l'autorité de madame Marie-Dominique Fouchaut Directrice Générale des Services, une mission sur la débarque et la mise en marché des produits de la mer, est chargée de contacter chaque responsable de criée pour les associer à cette démarche et de façon à définir collectivement les informations générales de présentation des criées qu'il serait utile de mettre en avant.

Je vous saurais gré de lui réserver le meilleur accueil et vous remercie à l'avance pour votre engagement en faveur d'une présentation commune des criées de Normandie.

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de ma considération distinguée.

LE PRÉSIDENT
DU SYNDICAT MIXTE DU PORT DE DIEPPE

Hervé MORIN

24, QUAI DU CARENAGE
CS 40213
76201 DIEPPE cedex
TEL : 02 35 06 86 58
FAX : 02 35 84 86 83
syndicatmixte@portdedieppe.fr
www.portdedieppe.fr



9 ANNEXE 4 : COURRIER DU SMPD – SERVICE DE RAMASSE

MONSIEUR CEDRIC ANQUIER
2, BOULEVARD DU PARC
76470 LE TREPORT

DIEPPE, LE

*Envoyé en
oct. 2015*

SMPD- MDF/AD
OBJET : TRANSPORT DE MARCHANDISE EN CRIEE DE DIEPPE
BATEAU CONCERNE : STEPHANIE

Monsieur,

Par ce courrier et à la demande du Comité Régional des Pêches Maritimes et Elevages Marins de Haute Normandie, le Syndicat Mixte du Port de Dieppe vous rappelle qu'il est en mesure d'assurer le service de ramassage de la coquille Saint-Jacques pendant la saison 2015-2016 à partir de la débarque au Tréport pour un passage en criée de Dieppe, au même titre que les ports de Fécamp, Le Havre, Honfleur, Grandcamp, Port-en-Bessin ou Boulogne.

Si vous êtes intéressé pour disposer de ce service, il convient de contacter monsieur Eric AUGUSTIN, Responsable du service des pêches à la criée de Dieppe, au 02.35.06.55.10, ou par demande écrite :

- 24, quai du Carénage CS 40213 76201 Dieppe Cedex
- syndicatmixte@portdedieppe.fr

En fonction des demandes, le Syndicat Mixte du Port de Dieppe sera amené à faire une proposition d'organisation de transport de la coquille Saint-Jacques, du Tréport à Dieppe.

La contribution pour le transport de la coquille Saint-Jacques et des produits de l'équipage déclarés à la criée de Dieppe est établie en fonction du port et répartie entre le pêcheur, l'acheteur et le FROM Nord pour les professionnels adhérents. Pour votre information, les tarifs sont consultables sur le site internet du Syndicat Mixte du Port de Dieppe ou sur demande.

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de ma considération distinguée.

POUR LE PRESIDENT
DU SYNDICAT MIXTE DU PORT DE DIEPPE
ET PAR DELEGATION, LA DIRECTRICE

Marie-Dominique FOUCHAULT

24, QUAI DU CARENAGE
CS 40213
76201 DIEPPE cedex
TEL : 02 35 06 55 56
FAX : 02 35 04 86 93
syndicatmixte@portdedieppe.fr
www.portdedieppe.fr

10 BIBLIOGRAPHIE

Seine-Maritime Expansion, « La filière des produits de la mer de la Seine-Maritime », Mai 2016

Mission HEC, « Valorisation des produits halieutiques haut-normands », Mars 2015

<http://www.paris-normandie.fr/actualites/economie/label-normandy-un-nouveau-chalutier-plus-grand-a-fecamp-pour-remplacer-les-deux-autres-mis-en-vente-GG7967932>