



Visite de terrain auprès des mariscadoras de Cambados.

S'affirmer

Plus de 170 femmes liées au milieu maritime ont participé à la conférence internationale AKTEA tenue en Galice du 10 au 13 novembre 2004. Elles y ont fait l'expérience d'une communauté de destin, et sont reparties avec l'envie de prolonger cette dynamique.

La conférence internationale AKTEA de novembre 2004, que nous vous annonçons lors des deux précédents bulletins, a marqué un temps fort dans le regroupement des femmes de la pêche et des cultures marines. Elle a réuni plus de 170 participantes, pêcheuses, ramasseuses de coquillages, ramendeuses, vendeuses de poisson, conjointes de pêcheurs ou d'aquaculteurs, mais aussi chercheuses, fonctionnaires, assistantes sociales et animatrices d'associations. Elles venaient d'Europe de l'Ouest, mais aussi d'Afrique subsaharienne, d'Amérique et d'Asie. Alternant communications en séances plénières et forums de discussion par petits groupes, la conférence invitait autant à la réflexion personnelle qu'à l'échange d'expériences et d'idées. Des mots jusque-là abstraits ont pris sens : globalisation, organisation, travail en réseau. Les Européennes ont d'ailleurs été étonnées par l'avance prise par les femmes des pays en développement en matière de travail associatif et collectif.

PRÉCIEUX AGENDA

Le 3ème atelier du programme FEMMES et la conférence internationale AKTEA de novembre 2004 à Saint-Jacques-de-Compostelle en Galice (Espagne) ont permis à des femmes du Nord et du Sud, liées d'une manière ou d'une autre au milieu maritime, de débattre de nombreux thèmes : sécurité en mer, femmes dans la pêche et l'aquaculture, statut des femmes, diversification des activités, gestion de la ressource, organisations des femmes. Des financements européens (DG Pêche/5ème PCRD) et régionaux (Galice et Bretagne) ont permis ces rencontres.

Un agenda provisoire portant sur les revendications des femmes européennes a été présenté et soumis à discussion. Nous espérons recevoir des critiques et des suggestions qui permettront d'améliorer ce document destiné aux décideurs politiques européens et nationaux. Par ailleurs, les chercheurs finaliseront prochainement un agenda portant sur les besoins de recherche dans le domaine des femmes en Europe.

Si ce numéro d'Aktea fait une large place à ces échanges, il se consacre pour l'essentiel au travail de commercialisation fait par les femmes de pêcheurs. En Espagne, au Portugal, en Italie ou en France, c'est la vente directe qui assure la pérennité des petites entreprises et fait vivre les familles. La question de la reconnaissance du travail des femmes prend ici tout son sens.

Katia Frangoudes

Elles ont pu comparer leurs situations et leurs méthodes de travail, mesurer en quoi elles sont parfois privilégiées par rapport aux autres, et en quoi elles ont du chemin à faire. Ainsi, le statut de conjointe collaboratrice ouvert aux Françaises n'a pas d'équivalent en Europe. Au Portugal, de nombreuses femmes pêchent en compagnie de leur mari et bénéficient d'un statut social sans percevoir de salaire. Les épouses de pêcheurs qui effectuent le travail ●●●

Réseau

Compte-rendu

Présentes à l'atelier de Santiago en Galice, deux conchylicultrices de l'étang de Thau (France) font part de leurs impressions.



Annie Rouquette et Annie Castaldo en compagnie de Nicki Holmyard, au centre, conchylicultrice en Ecosse.

Depuis notre première écoute à la conférence sur les femmes, organisée par la Direction Générale de la Pêche à Bruxelles, jusqu'à l'atelier de Santiago, nous avons le sentiment d'apprendre, de nous sentir valorisées, plus respectées et plus fortes. Nous avons puisé la force d'être des intermédiaires pour toutes les femmes qui travaillent dans leurs petites entreprises familiales, défendant une production artisanale, un savoir-faire local et un pays qui leur est cher.

La visite de terrain organisée en Galice nous a permis de rencontrer les pêcheuses à pied de palourdes et les productrices de moules. Les moules de Galice envahissent notre marché et nous causent des problèmes sanitaires et de commercialisation. Discuter avec les mytilicultrices nous a permis de relativiser nos craintes et nos croyances.

Nous revenons avec deux orientations :

1. La fédération française de femmes de la mer (2FM) doit se structurer pour nous représenter dans le réseau européen en construction dont l'objectif serait de préserver la ressource.
2. Notre association locale doit travailler autour d'un agenda précis : assurer la communication interne et externe, établir des contacts inter-bassins (Marennes et Arcachon), s'investir davantage dans les instances professionnelles, établir des contacts avec les Galiciennes, mariscadoras et productrices de moules.

Les deux Annie

Contact: annie.castaldo@wanadoo.fr

administratif sont aussi déclarées comme membres d'équipage. Cela leur donne droit à la retraite, mais elles ne sont pas reconnues pour leur travail de gestion et de codirection de l'entreprise familiale. Leur statut est déjà inespéré vu des Pays-Bas ou d'Italie, où les femmes n'ont tout simplement aucune reconnaissance officielle ! Dans un autre domaine, l'organisation et le travail en commun des *mariscadoras*, les ramasseuses de coquillages galiciennes, ont ouvert des horizons à beaucoup de femmes.

De l'ombre à la lumière

Au-delà des différences, une nécessité commune s'est dégagée : s'affirmer en tant que femme travailleuse de la mer, et non en tant que " femme de ". Toutes les participantes à la conférence sont tombées d'accord pour dire que leur travail doit être pris en compte en tant que tel, et pas comme complément de celui des hommes de la famille. Cette perspective commune renvoie cependant à des prises de position différentes. Là où les Espagnoles entendent mener une action en leur nom propre, les Portugaises ne veulent pas risquer une confrontation avec les hommes. Elles estiment faire face à des problèmes qui concernent tout le secteur de la pêche, qui sont aussi ceux des hommes, et qu'elles voudraient affronter ensemble. Elles ne veulent pas que leur démarche de reconnaissance personnelle divise le secteur de la pêche et de l'aquaculture.

La difficulté est donc de ne pas affaiblir le poids politiques du secteur, qui pèse généralement peu dans les PIB nationaux, tout en faisant entendre la voix spécifique des femmes. Cela pose une série de questions pratiques et stratégiques, auxquelles les réponses varieront au gré des diverses situations nationales : les femmes doivent-elles entrer dans les organisations des hommes ou agir à partir d'organisations propres, doivent-elles porter uniquement des demandes féminines ou aussi des revendications pour le secteur ? Le fait est que pour l'instant, on ne reconnaît pas aux femmes la légitimité de parler au nom du secteur. Même lorsqu'une vraie égalité existe entre les conjoints, ce qui assez fréquent, cela reste du domaine privé. La représentation à parité du travail de l'un et de l'autre ne gagne pas les instances professionnelles. Presque toutes les femmes copropriétaires du bateau de pêche avec leur époux disent être exclues des organisations professionnelles, sinon en droit, en tout cas dans les faits. Il reste un important travail de dépoussiérage des institutions du secteur à mener. Il est important que les femmes entrent dans l'espace public parce ●●●

●●● qu'elles perçoivent les choses de façon plus globale. Pour elles, la pêche ne se limite pas à l'acte de capture. Elle commence avec les ressources halieutiques, se prolonge avec la famille et la communauté, jusque dans l'assiette des consommateurs et éventuellement les rayons des grandes surfaces. Les échanges lors de la conférence ont permis de dégager une base d'action commune : préserver l'avenir des populations du littoral en respectant les ressources. Pour les femmes, défendre une pêche raisonnable, liée à l'activité familiale, est plus qu'une nécessité : une évidence ♦

Atelier

Passage à l'acte

Le dernier atelier de travail du programme de recherche FEMMES a permis de rédiger un agenda de revendications des femmes de la pêche et de l'aquaculture en Europe. Ce document annonce le cap de l'action politique.

Le troisième atelier du Programme FEMMES a eu lieu entre le 8 et le 9 novembre à Saint-Jacques-de-Compostelle en Galice. Les quelques cinquante femmes présentes ont eu la possibilité de nouer ou de prolonger des liens privilégiés établis lors des deux premiers ateliers. Cette fois, les chercheurs ont été mis à contribution : ils ont établi des comparaisons, analysé différents sujets qui intéressent les femmes tels que le statut, le rôle des femmes dans la production halieutique, l'administration de l'entreprise, la formation, la diversification des activités, les organisations de femmes, etc. Une présentation de la situation des agricultrices en Irlande a montré comment les femmes d'autres secteurs s'organisent et se battent. La présence de chercheurs originaires de pays du Sud a permis d'élargir la discussion à la condition des femmes dans d'autres pays. Mais c'est la préparation d'un agenda portant sur les revendications des femmes qui a préoccupé le plus les participantes. Suite à un débat très riche où les réalités nationales ont souvent pris le relais, les échanges ont abouti à la version provisoire d'un agenda plus européen. Les débats se poursuivent par les biais des organisations et des réseaux informels de femmes.

Quelques grands axes de revendications se dégagent déjà. En voici un condensé :

1. Reconnaître la contribution des femmes aux entreprises de la pêche et de l'aquaculture (gestion, comp-

tabilité, etc.) en leur donnant accès à un statut officiel.

2. Permettre aux femmes impliquées dans la production d'accéder à un statut professionnel.

3. Favoriser les initiatives de diversification du revenu familial en permettant aux femmes d'accéder à la formation.

4. Reconnaître la valeur des professions liées à la pêche souvent assumées par les femmes : le ramendage, la commercialisation du poisson, etc.

5. Abolir toute forme de discrimination entre hommes et femmes quant à l'accès aux métiers et aux ressources.

6. Reconnaître et soutenir l'accès des femmes dans les instances professionnelles.

7. Améliorer l'accès des femmes aux dispositifs de formation et aux schémas de valorisation des acquis professionnels.

8. Soutenir les organisations de femmes et leurs actions.

9. Améliorer les conditions de travail et de sécurité à bord pour le personnel embarqué.

10. Accorder une attention spécifique aux besoins des femmes de matelots (difficultés de formation, isolement) et à leurs actions (conditions de travail, sécurité à bord).

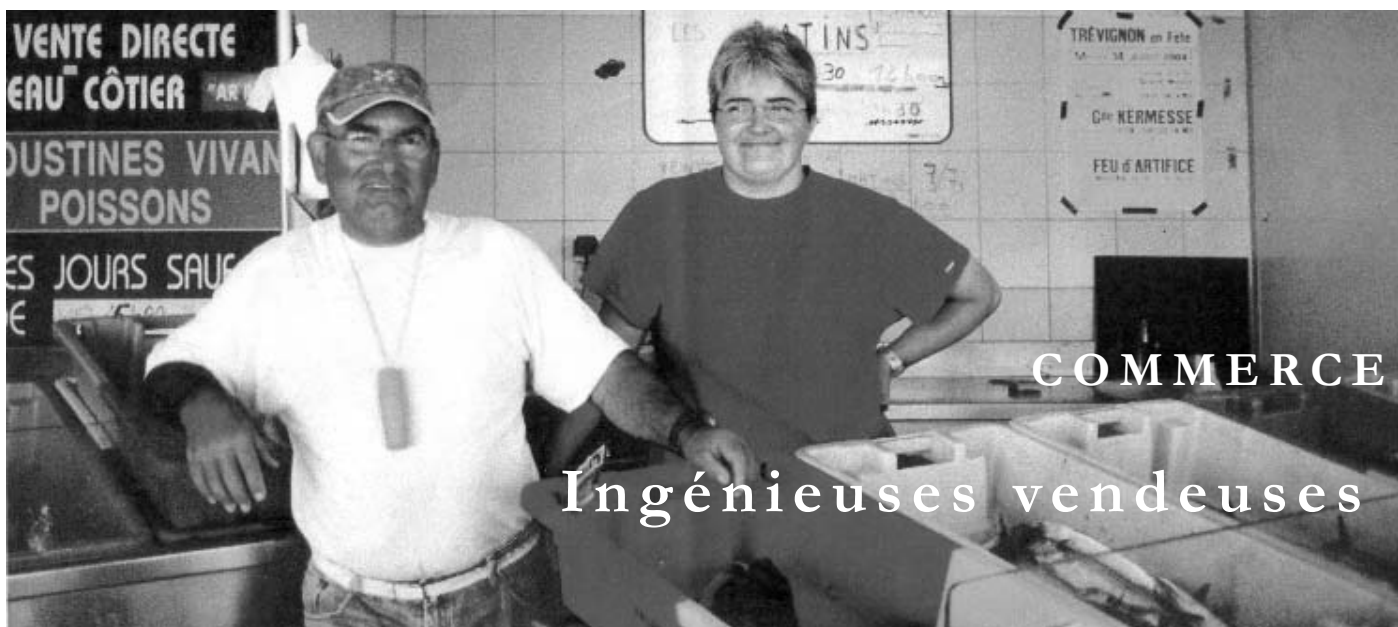
Une fois conclu, l'agenda devra être porté devant les instances politiques régionales, nationales et européennes. Toutes les bonnes volontés seront nécessaires. Plus que jamais, il est temps que les femmes renforcent leur place dans l'espace public. L'atelier du programme FEMMES de Santiago l'a bien montré, le premier pas est le plus coûteux. Toutes les femmes de la mer sont capables d'être porte-parole et de plaider leur cause, si elles s'y autorisent ♦

Solidarité Asie

La catastrophe du 26 décembre 2004 en Asie du Sud-Est a choqué le monde entier. Elle a eu un écho très vif dans le milieu maritime, car le Tsunami a particulièrement affecté les familles de pêcheurs. Les femmes de la pêche du réseau néerlandais VinVis ont lancé un appel de fonds. Elles ont éprouvé le besoin d'aider leurs sœurs et frères de la pêche. Elles coopèrent avec une organisation de pêcheurs. Si vous partagez leur sentiment, vous pouvez faire un don auprès du compte suivant :

St. Vissersvrouwen voor Vissersvrouwen in Azie, numéro NL85 RABO 0321 4605 02

Contact : Vinvis@hetnet.nl



Emmanuelle vend en direct la pêche de son mari sur la halle à marée de Trévignon (lire page 8).

“Sans le travail de l'épouse, le pêcheur n'a qu'à manger son poisson”, ironise Pencha Santasmarinas, du Conseil des pêches et des affaires maritimes de Galice. C'est dire l'importance des femmes dans la commercialisation des captures. Tour d'horizon des initiatives.

La vente directe des poissons ou des coquillages frais permet d'améliorer le revenu de la famille en échappant aux intermédiaires. En Europe, elle est surtout pratiquée dans les pays du sud. Dans les pays du nord, où les consommateurs montrent une préférence pour les poissons transformés, il est en effet plus intéressant de commercialiser des produits élaborés à partir de la pêche familiale.

La vente directe est l'affaire des femmes. Ce n'est pas un fait nouveau, puisqu'au XIX^{ème} siècle déjà, elles se rendaient sur les marchés des villes voisines pour écouler la production familiale. Au village, on ne trouvait guère d'acheteurs, puisque tout le monde était pêcheur... Aujourd'hui, il ne s'agit plus de trouver des clients, mais d'obtenir un prix supérieur à celui offert par la criée, et qui se rapproche le plus possible du prix de vente des poissonniers fixes. Cela vaut surtout pour les navires de la petite pêche ou les petites unités aquacoles et conchylicoles, qui disposent de quantités relativement faibles et donc faciles à écouler directement.

Au panier

La vente itinérante à pied ou en camionnette s'effectue parallèlement à la vente en poissonnerie sédentaire ou au marché. Presque partout, la camionnette réfrigérée supplante la vente à pied, car elle répond mieux aux normes sanitaires européennes. Ce n'est qu'au Portugal que se rencontrent encore des vendeuses “au panier”. Ce sont des femmes dépourvues de

ressources financières et qui n'ont pas d'autre option pour améliorer le revenu de la famille. Elles se rendent chaque matin au marché de gros où elles achètent une petite quantité de poisson qu'elles transportent, sans glace et à l'air libre, dans un panier posé sur leur tête. Elles sont parfois contraintes d'acheter le poisson à crédit, et remboursent leur débiteur une fois la vente réalisée. Cette activité est aujourd'hui interdite dans de nombreuses villes du Portugal. Les vendeuses n'ont pas le droit d'emprunter les transports en commun pour se déplacer d'une zone de commerce à une autre. Les conducteurs de bus font toutefois preuve d'une certaine tolérance et acceptent que les femmes circulent en bus très tôt le matin, avant l'heure de pointe. Les commerçantes savent qu'elles risquent de voir la police confisquer et détruite leur marchandise, et de devoir s'acquitter d'une amende. Elles se considèrent comme des professionnelles et veulent cotiser à la sécurité sociale pour pouvoir bénéficier d'une retraite.

En camion

L'achat d'une camionnette réfrigérée devient indispensable pour pratiquer la vente ambulante. Cela représente un investissement important, et dans certains cas supérieur à la valeur d'un navire de pêche. En outre, il est parfois nécessaire d'obtenir une licence de vente délivrée par les autorités municipales, qui ne voient pas forcément d'un bon œil le développement de ce type de vente. Le stationnement des ●●

●●● camionnettes le long des voies publiques est strictement limité : de quelques minutes au Portugal jusqu'à une heure en France. Au Portugal, les commerçantes sont généralement épouses de pêcheurs, mais elles préfèrent s'approvisionner sur le marché de gros plutôt qu'auprès du bateau de leur mari. *“Elles ne veulent pas que les hommes d'équipage puissent penser que, lors de la pêche et du calcul des parts, le mari vole du poisson pour en donner davantage à sa femme. Elles peuvent à la rigueur acheter à la criée les captures du bateau familial, parce que c'est fait alors au vu de tous”*, rapporte un fils de pêcheur. En France, la vente en camionnette existe, mais c'est tout de même la vente directe dans des points de vente fixes en ville qui reste majoritaire. Une licence est nécessaire pour avoir le droit d'installer l'étalage pendant une matinée. En Corse, la vente en camionnette se présente sous un jour différent selon la saison. En été, où le nombre de résidents de l'île augmente considérablement, les femmes vendent auprès de la clientèle du littoral mais se rendent aussi en camionnette dans les villages de montagne à la rencontre des clients, îliens ou touristes. En hiver, elles interrompent souvent leur activité de vente.

A domicile

Le garage de nombreuses maisons de pêcheurs corses abrite des viviers où sont stockées les langoustes. Par le bouche à oreille, la population environnante et les touristes les plus “fidèles” savent où se procurer des crustacés à moindre coût. Ce sont les femmes de la maison qui s'occupent de la vente. Pour elles, c'est du dépannage. Elles n'ont pas les moyens financiers d'acquérir un point de vente dissocié du domicile, mais peuvent de la sorte gagner davantage qu'en passant par les grossistes.

En halle de mareyage

L'ouverture d'une halle à la marée permet de valoriser les produits du bateau familial mais aussi de commercialiser des productions extérieures. L'investissement nécessaire à la création d'une telle structure est très important, car les normes sanitaires sont strictes: la halle doit être carrelée, équipée de réfrigérateurs, d'une machine à produire de la glace, etc. Il faut recueillir toutes les informations techniques et juridiques utiles, obtenir les autorisations administratives, rechercher des crédits et des aides financières. Une femme de pêcheur corse qui s'est lancée dans l'aventure avoue ne pas avoir mesuré au départ le temps requis pour accomplir ce travail préalable. *“Si je l'avais su, je ne l'aurais pas fait...”*, raconte C. Deux ans ont été nécessaires pour réaliser le pro-

jet et réunir les 150 000 euros d'investissement. A l'origine, C. voulait ouvrir une poissonnerie, mais elle n'aurait pas pu commercialiser le poisson pêché par d'autres bateaux que celui de son mari, au titre de la loi pêche de 1997, et elle n'aurait pas eu le droit de vendre aux restaurateurs. Aujourd'hui, son atelier de mareyage vend le thon et les langoustes pêchés par son époux, ainsi que des espèces importées du continent (sardine, anchois, maquereau, etc.). Il emploie deux personnes à mi-temps, l'une en poissonnerie, l'autre en vente en camionnette. Elle-même ne touche pas de salaire et ne travaille que six mois par an, autour de la saison touristique.

En halle collective

A côté de ces démarches individuelles, l'Europe du sud présente des démarches collectives de vente initiées soit par les femmes, soit par les organisations de pêcheurs au profit des femmes. Par exemple, à Ajaccio, en Corse, l'ancien marché de poisson a été rénové et transformé en halle à marée où chaque bateau du port peut vendre directement sa production. Les femmes de pêcheurs assurent cette vente. La création d'une telle structure exige une collaboration étroite entre les organisations de pêcheurs locales, les autorités territoriales, nationales et européennes. L'engagement collectif est déterminant. Il se prolonge une fois la halle ouverte par l'échange quotidien entre les femmes qui y vendent le poisson de leur époux. Ces relations fortes contribuent à renforcer la position des associations de femmes auprès des organisations de pêcheurs et des autorités locales. Le rôle économique joué par les femmes dans leur famille et dans le secteur de la pêche gagne en reconnaissance ◆

Membres du Réseau FEMMES

France : CEDEM-Univ. de Bretagne Occidentale - Association Femmes entre terre et mer, Bretagne Sud - **Espagne** : Univ. de La Laguna - Iles Canaries - Cofradia de Pescadores de Cambados, Galice - **Portugal** : Univ. de Madeira - Madère - Mutua dos Pescadores, Lisbonne - **Finlande** : Osterbottens Fiskarförbund r.f., Vasa - **Royaume-Uni et Irlande** : non organisées - **Pays-Bas** : VinVis.

Identification du projet

Financements : Contrat n°Q5TN-2002-01560 - CCE-DG Pêche - 5ème PCRD. Programme "Qualité de la vie et gestion des ressources du vivant"
Coordination du projet : Katia Frangoudes UBO-CEDEM, France.

Edition

Centre de droit et d'économie de la mer (CEDEM) - Directrice de la publication : Katia Frangoudes - Coordination-rédaction : Sarah Mongruel. Imprimé par Bureau 2000, Plougastel - ISSN 1763-4202 - Tirage en français : 1 000 exemplaires - Ont participé à ce numéro : Sonia Bourhis, Christine Escallier, Séverine Julien. Contact : reseau@fishwomen.org

Reproduction des articles autorisée sous réserve des mentions obligatoires, auteurs et financements. Cette publication ne reflète pas nécessairement l'opinion de la Commission des Communautés européennes et en aucun cas n'anticipe l'attitude de la Commission dans ce domaine.

Site internet: <http://www.fishwomen.org>



Les membres de l'association Pénélope.

Au port de Ancone, le partage des tâches est clair : les hommes en mer, les femmes à terre pour la vente et l'administration. Récit d'une semaine de travail ordinaire.

A Ancone, dans la pêche, la semaine de travail des femmes commence dans la nuit de lundi à mardi, vers deux heures du matin, quand les pêcheurs rentrent au port livrer le poisson pêché au cours des 24 heures précédentes. Les femmes chargent les caisses de poisson dans les fourgons ou sur des chariots appropriés et les portent à l'intérieur de la criée pour la vente. Elles rangent le poisson, en soignent la présentation pour les acheteurs puis vont retirer le numéro de contremarque attribué à chaque bateau. C'est le tirage au sort de ces numéros qui va déterminer l'ordre de vente. Quand le tirage n'est pas favorable, et s'il arrive que le bateau soit classé parmi les derniers à vendre, la propriétaire du fourgon retire la marchandise de la vente et se rend sur le marché d'une autre ville de la région dans l'espoir d'y réaliser une meilleure vente. Un trajet qui atteint parfois 100 kilomètres... Les femmes ont également recours à la vente directe sur un autre marché lorsque le prix affiché à la criée tombe en dessous du seuil minimal qu'elles se sont fixé.

Le retour à la maison se fait au petit matin, une fois achevé le travail à la criée, juste à temps pour s'occuper des enfants et les accompagner à l'école. Si les plus âgés restent seuls la nuit en l'absence de leur mère, les petits sont gardés par la grand-mère ou par une autre femme de la famille. Après avoir accompli quelques tâches domestiques, les femmes se hâtent de régler la partie administrative du travail de l'entreprise. Ce sont elles qui se chargent de solliciter ou de payer les services rendus par la coopérative des pêcheurs, de suivre la comptabilité et les relations

avec les banques, d'expédier les dossiers administratifs auprès de la Capitainerie du port, de contrôler les comptes et de dresser les bulletins de paye de l'équipage en fin de mois.

Il est temps alors de passer à nouveau les habits de maîtresse de maison : préparer le repas du soir, poursuivre le rangement de la maison, surveiller les devoirs scolaires et conduire éventuellement les enfants à leurs activités. Une journée de travail active et bien remplie, mais hélas pas toujours gratifiée d'un bon résultat de vente. Elle s'avère pour cela extrêmement stressante. Cet enchaînement d'activités a lieu quatre fois par semaine. Jamais plus, car les pêcheurs se sont entendus pour préserver la ressource et soutenir les prix en limitant à quatre les jours de pêche.

Les femmes d'Ancone ont conscience d'être importantes pour la conduite de l'entreprise, mais elles n'ont pas encore réussi à obtenir une reconnaissance juridique et une protection sociale qui conforterait leur activité. En s'organisant en association, elles sont toutefois sorties d'un rôle de présence silencieuse et se sont fait connaître. Elles se considèrent désormais comme des entrepreneuses et n'hésitent plus à demander des formations complémentaires. L'association Pénélope est unique en Italie, ce qui ne facilitera pas le chemin de la reconnaissance juridique et sociale. Nouer des contacts et échanger avec d'autres organisations de femmes de la pêche en Europe permettra en revanche de progresser plus rapidement ♦

Adriana Celestini

Contact : associazione.penelope@virgilio.it

Installation

Ma petite camionnette

A 26 ans, Estelle vient de se lancer dans la vente ambulante autour d'une petite commune proche de Lorient. Entretien.

Aktea : D'où est venue l'idée de la vente en camionnette ?

Estelle : Je suis issue d'un milieu de marins-pêcheurs, et j'ai toujours voulu avoir un commerce en poissonnerie. J'ai un Certificat d'aptitude professionnelle de vente en poissonnerie. Je suis entrée en apprentissage à 17 ans, et j'ai un Baccalauréat professionnel alimentaire. J'ai travaillé à Rennes pendant un an et demi dans une grande poissonnerie. Suite à cette expérience, je me suis lancée. Je savais ce que je voulais, mais pas trop comment m'y prendre ! La Chambre des métiers de Lorient m'a beaucoup aidée. Créer une poissonnerie était un investissement trop lourd. La vente en camionnette, en revanche, était à ma portée. En outre, il n'y a pas de licence à acquérir. On est libre d'aller où l'on veut, à condition de ne stationner qu'une heure par poste. Il m'a fallu plus de six mois pour faire le tour des questions juridiques, financières, techniques, établir les devis, trouver le camion et faire effectuer les aménagements nécessaires, notamment poser une caisse isotherme et un panneau ouvrant.

Aktea : Quels ont été les problèmes de mise en route ?

Estelle : J'avais bien préparé le terrain : publicité dans les boîtes à lettre, porte à porte dans les environs pour voir si les gens seraient intéressés que je passe tel jour devant chez eux. Le bouche à oreille a fonctionné, et plusieurs personnes m'ont appelée pour faire part de leur intérêt. Je travaille essentiellement dans la

commune de Plomeur, où tout le monde se connaît. C'est plus facile. Ainsi, j'ai pu organiser ma tournée. Elle démarre à 8 heures. Le mardi matin, je suis sur la côte. Le mercredi, repos. Le jeudi, je tourne côté campagne. Le vendredi, je m'installe sur le marché de Lorient. Le samedi, je me rends au marché de Pont-Scorff. Le dimanche, je suis en poste fixe à Plomeur, sur un terrain privé que me prête son propriétaire. Ensuite, à 12h30, je retourne à Lorient glacer la marchandise et laver le camion.

Aktea : Où vous approvisionnez-vous ?

Estelle : A la criée de Lorient, auprès des bateaux de la petite pêche côtière. Les gens d'ici connaissent bien le poisson, on ne peut pas leur vendre un produit délavé, conservé dans la chambre froide d'un gros bateau pendant dix jours ! Je suis à la criée tous les matins à 4 heures. C'est une étape qui prend du temps pour qui veut tout regarder. Plus de mille barques défilent chaque jour. Il m'a fallu deux bons mois pour être à l'aise dans mes achats et minimiser les pertes. J'aurais pu choisir de m'approvisionner auprès de mon père, mais on voulait que les choses soient claires. En plus, il aurait été pénalisé à la criée s'il m'avait vendu, il serait toujours passé parmi les derniers.

Aktea : Et la concurrence ?

Estelle : Nous ne sommes pas nombreux en vente ambulante dans le secteur. La concurrence vient surtout des poissonneries. A terme, j'aimerais moi aussi ouvrir une poissonnerie. Mes années d'apprentissage et l'expérience de la vente ambulante me donnent le temps de cerner les besoins des clients. On ne vend pas comme il y a dix ans, surtout en ville. Les gens voudraient manger du poisson, mais ils ne savent pas comment le préparer. A Rennes, les 30-40 ans sont très demandeurs de conseils et de recettes simples. Cela ouvre des perspectives ♦

Pays - Bas

Le marché de poisson, c'est tendance

Les habitants d'un petit port de pêche ont créé un marché au poisson, gastronomique et pédagogique. Un bel exemple de diversification.

J'habite un petit village de pêche du nord des Pays-Bas. Mon mari, mon fils et mon neveu sont tous trois pêcheurs. Je suis copropriétaire du bateau et, en plus du travail domestique, je m'occupe des tâches administratives et des achats pour le bateau. Je sors parfois en mer pêcher avec mon mari. Cela m'a permis de constater que le poisson vendu le jour même de sa capture obtient le même prix que celui qui a plusieurs jours de pêche. Cela a été une grande déception.

Or voici deux ans, le maire du village suggéra d'installer un marché local de poisson frais. Sa proposition fut accueillie avec enthousiasme. Un groupe de volontaires se constitua pour réaliser une étude des besoins et des possibilités. Confiant dans la réussite du projet, le maire nous accorda sous forme de prêt une enveloppe financière prélevée sur le budget de la province et sur les fonds européens. ●●●

●●● En été, le village accueille de nombreux touristes attirés par la beauté de cette région préservée. C'est au début de la saison touristique de l'année 2004 que s'est tenu le premier marché hebdomadaire du poisson frais. Comme chaque semaine, les pêcheurs passent d'abord leurs prises à la criée du vendredi, respectant une étape obligatoire aux Pays-Bas. Là, le groupe de volontaires achète le poisson, à un prix plus élevé que le poisson moins frais. Les pêcheurs gagnent donc davantage. Le poisson est ensuite installé sur les stands du nouveau marché, et vendu à un prix correct aussi pour le consommateur.

Ce n'est pas un marché ordinaire. Les femmes qui y travaillent s'attachent à informer les clients sur les lieux et les techniques de pêche. Nous organisons des démonstrations autour de préparations de poisson et invitons les visiteurs à les goûter et à les réaliser chez eux. Le marché est en outre relayé par un site internet (www.vismarktwieringen.nl). L'information s'est répandue et le nombre de touristes, d'habitants de la région et de restaurateurs à se rendre au village le samedi matin a augmenté. Ce succès a également drainé plus de clients dans les magasins et les restaurants. Cela tient en partie au fait que nous proposons aux acheteurs de garder leur poisson en chambre froide pendant qu'ils visitent le village ou partent en excursion à bord d'un bateau de pêche.

Le marché du poisson frais a fait la preuve de son succès, et certains volontaires sont désormais rémunérés. Nous allons élargir le marché à d'autres produits locaux. Cela suppose un investissement financier supplémentaire. C'est la raison pour laquelle nous n'avons pas encore entrepris de rembourser le prêt.

Nous sommes heureux et fiers de notre réalisation. Il a fallu pour y arriver un important travail collectif, qui a rassemblé les habitants. Si les choses suivent leur cours, nos enfants seront fiers de reprendre le flambeau ♦

Wilma Koster

Contact: w.kostern@quicknet.nl

Sur le stand de Wilma, on déguste une paella hollandaise.



Finistère

Coude à coude

Emmanuelle a quitté un emploi salarié pour vendre en direct la pêche de son mari. Toute la famille a gagné en qualité de vie.

Emmanuelle est originaire de Trevignon. Elle s'est assez tôt chargée de vendre en direct la pêche de son père. Elle a continué avec son époux, parallèlement à son travail salarié comme ouvrière d'une fabrique de vêtements. La vente occupait ses congés et ses dimanches. Elle a mené de front ces deux activités jusqu'à la naissance de sa deuxième fille, voici dix ans.

L'élargissement de la famille l'a poussée à faire des choix. Elle ne voulait plus vivre à un rythme harassant. Elle souhaitait être plus présente après de son deuxième enfant qu'elle n'avait pu l'être auprès de son aînée.

La décision s'est imposée : quitter le travail en fabrique et se consacrer à la vente directe. Jusqu'aux trois ans de sa deuxième fille, Emmanuelle a bénéficié d'un congé parental, qui a facilité la transition. Elle est présente sur la halle à marée de Trevignon tous les week-end et chaque jour pendant les vacances. Toute la pêche de son mari n'est pas vendue directement. Les captures de la semaine sont vendues sous criée. Mais en volume, la vente directe représente 5 fois la vente en criée. Si Emmanuelle ne vendait pas dans la halle à marée, le chiffre d'affaires serait divisé par deux.

Emmanuelle a choisi de pratiquer des prix fixes pour dégager l'horizon financier. A la criée, les enchères font varier les prix du simple au triple, tandis que pratiquer un prix moyen à l'année réduit les risques. Les clients réguliers apprécient cette stabilité, surtout en période de fêtes... Même s'ils relèvent parfois des étiquettes plus intéressantes dans les supermarchés.

Emmanuelle assume également le travail administratif et comptable. Elle démonte les filets, et porte parfois le poisson à la criée. Au total, elle travaille l'équivalent d'un trois quarts temps. Avec une qualité de vie bien supérieure. Elle est présente en semaine pour les enfants. Elle apprécie la variété de son travail et la qualité des échanges avec les clients.

Emmanuelle n'a pas pris le statut de conjointe collaboratrice, qu'elle ne juge pas intéressant financièrement. Mais elle prépare sa retraite en épargnant chaque mois une petite somme. Elle se considère véritablement comme collaboratrice de son époux. Ils sont bien deux à diriger la barque, l'un en mer, l'autre à terre ♦