

Innovative diversification of fishing units through women initiatives¹
Katia Frangoudes and Christine Escallier
CEDEM / University of West Brittany / University of Madeira

Au sein de la pêche et d'aquaculture artisanale européenne, les femmes ont toujours contribué à l'augmentation du revenu familial soit en travaillant directement dans la production soit en participant à l'activité du navire ou de l'unité aquacole. Certaines autres choisissent une autre option qui est celle d'un emploi salarié. Les activités concernant la vente du poisson ou des coquillages font parties de la vie des unités artisanales. Traditionnellement, les femmes ont participé à la vente de produits, au ramendage des filets, au ramassage et au triage de coquillages ou encore à amorcer les palangres.

Dans le passé, fin 19^{ème} et 20^{ème}, les femmes pratiquaient la vente directe dans le but d'écouler le maximum de la quantité de poisson pêché. Il faut dire qu'à ce moment il était difficile de vendre le poisson ou les coquillages ramassés. Il était difficile d'écouler la production au niveau de la communauté puisque presque toute la population faisait exactement le même métier. Il fallait donc partir à la recherche d'éventuels clients en ville. Les femmes partaient aux marchés de villes voisines pour vendre le poisson ou les coquillages. Les femmes de la ville de Gruissan (France) se rendaient à pieds jusqu'à la ville de Narbonne pour vendre la production de leur mari.

La transformation du poisson est aussi une activité des femmes en particulier dans le Nord de l'Europe où les habitudes alimentaires le demandent. Ainsi dans le cadre de pêches migratoires telle que la pêche au hareng en Ecosse ou en Angleterre les femmes suivaient les bateaux de pêches pour transformer les captures à terre. Le même phénomène est observé aussi dans les pays scandinaves.²

Au début du 20^{ème} siècle, l'industrie de transformation a absorbé une grande partie de la main d'œuvre féminine. En Bretagne, les industries de conserves ont fonctionné principalement avec une main d'œuvre féminine constituée par les épouses de pêcheurs et des marins pêcheurs. Les femmes sont généralement considérées comme une main d'œuvre docile et par conséquent corvéable à merci. Dans les années vingt, les ouvrières de conserveries de sardines bretonnes ont bouleversé cette tradition en déclenchant une grève qui a duré pendant plusieurs mois et elles ont obligé leur époux de rester à terre. Aujourd'hui, les conserveries ont quitté le territoire européen pour aller s'installer dans les pays tiers où la main d'œuvre est encore moins chère que celles de femmes de zones rurales européennes. Les dernières conserveries, sur le sol européen, étaient installées au Portugal. A Nazaré (Portugal) une patrie de la pêche alimentait une conserverie. La fabrique appelée "*Nice et Flok*" appartenait à la Compagnie "*Algarve Exportador*". Elle employait jusqu'à 200 femmes. Dans les années 1965, il ne restait plus que 80 employées. Cette fabrique disparaît dans les années soixante-dix et depuis aucune autre fabrique ne l'a pas remplacé. Le départ des conserveries du Portugal a laissé de nombreuses femmes sans emploi.

¹ The data used for this article is coming from FEMMES programme financed by European Union n° contract Q5TN-2002-01560 –CEE, DG Fisheries

² Symes D., K. Frangoudes, 2001, The social organisation and reproduction of inshore fisheries, in D.Symes and J. Phillis (eds) Inshore fisheries management, Kluwer Academic Publishers, 2001.

Une autre activité pratiquait par les femmes portugaises est le séchage du poisson sur la plage. Dans les années 1940, près de huit cents femmes travaillaient à Nazaré. Certaines espèces de poisson sont séchées à des fins de conservation. Les poissons les plus communément mis à la dessiccation sont la sardine et le petit chinchard. Le séchage permet d'une part la conservation du poisson qui est un produit fragile et de l'autre part la régulation du marché pour maintenir les prix au moment des arrivages excédentaires. Les marchandes transforment le poisson non vendu dans la journée pour pouvoir le vendre plus tard. Cette pratique accroît le revenu des familles et permet un équilibre entre l'abondance des pêches estivales et la pauvreté des pêches hivernales. Le poisson séché entre dans le système alimentaire traditionnel. Il a été longtemps le mets quotidien du pêcheur qui emportait en mer pour tout repas qu'une sardine ou un petit chinchard séché qu'il plaçait au centre d'un petit pain de maïs (*broa*)³. Aujourd'hui cette activité est quasiment disparue.

Actuellement, les industries agro-alimentaires (préparation de plats surgelés) avec une forte valeur ajoutée sont à leur tour venues s'installer dans certaines régions européennes qui disposent d'une main d'œuvre féminine abondante. Encore une fois la Bretagne (France) en fait partie.

En même temps, les fonctions de femmes de pêcheurs se modifient car elles doivent assumer aussi la gestion et l'administration de l'entreprise. Elles s'occupent de la comptabilité, des relations avec les différents organismes ou institutions. Ce travail administratif de femmes ne sera pas examiner dans le cadre de cette contribution même s'il est important. A partir d'un certain nombre d'exemples nous verrons que d'un pays à l'autre les stratégies adoptées sont différentes. Nous aborderons ici la vente de produits et ses formes variées, la transformation, la restauration, l'ouverture des auberges bleu ou encore du concept « pêche et tourisme ». Ces exemples nous permettront faire le tour des différents pays membres.

Les stratégies des foyers pour la diversification des activités

La recherche d'augmentation et de stabilisation du revenu familial qui vie aux aléas de la ressource devient une stratégie du foyer de pêcheurs ou de conchyliculteurs. La prise d'une telle décision dépasse le cadre de la famille nucléaire puisque la diversification des revenus nécessite une nouvelle organisation familiale. Il faut trouver de l'argent ou encore trouver des moyens de garde pour les enfants et la famille au sens large peut trouver les solutions.

1. La vente de produits

La vente des captures ou des coquillages vise à mieux valoriser la production. La vente directe des produits permet aux producteurs d'obtenir des meilleurs prix que ceux offerts par la vente en gros. Les navires de la petite pêche ou les petites unités aquacoles peuvent écouler la totalité ou en partie de leur production en vente directe. Ils disposent peu de quantités qui sont, par conséquent, plus facilement commercialisables en vente directe. Ceci n'est pas le cas pour les plus grandes unités telles que les chalutiers de fonds ou les pélagiques, les senneurs et autres.

La vente directe permet l'amélioration de revenus de la famille, car le poisson ou les coquillages sont vendues presque au même prix que celui pratiquait par les poissonniers. A travers l'Europe nous observons différents types de vente : à quai (France, Italie, Grèce) à la plage (Portugal), vente ambulante à pieds ou en véhicule (France, Portugal), du porte à porte

³ C. Escallier (1995), L'Empreinte de la Mer : Identité des pêcheurs de Nazaré, Portugal. Ethnologie d'une communauté de pêcheurs, Thèse de doctorat en Ethnologie, Université de Paris X-Nanterre, Dact. 1075 pages.

(France, Grèce, Espagne, Portugal) sur les marchés (France, Portugal), les poissonneries ou les halles à marée. Presque partout la vente est une activité de femmes qui souvent utilisent leur ingéniosité pour mieux vendre leurs produits. La vente directe des poissons ou des coquillages frais se pratique en Europe du Sud où les consommateurs ont une préférence pour les poissons et les coquillages frais. En Europe du nord, où les consommateurs montrent une préférence pour les poissons transformés, les femmes commercialisent de produits légèrement transformés souvent à partir de leur bateau.

De nos jours, la vente directe des produits nécessite des équipements qui doivent répondre aux normes sanitaires imposées par l'Europe. Des camions réfrigérés, les ateliers carrelés, etc., sont des équipements coûteux qui exigent des investissements importants. Les familles de pêcheurs ou d'aquaculteurs ne pourront bientôt plus répondre à l'accroissement des exigences sanitaires visant à protéger les consommateurs. A partir des exemples provenant des divers États-membres de l'Union Européenne nous tenterons de présenter les moyens utilisés par les femmes pour valoriser la production. Pour quelques femmes la vente est devenue un véritable métier car elles gagnent un salaire propre et cotisent aux différents organismes sociaux.

Vente itinérante

La vente itinérante à pieds ou en camionnette se pratique parallèlement aux poissonnières sédentaires qui écoulent directement leur marchandise sur le marché ou les poissonneries des villes. Dans le passé, les femmes de Nazaré partaient à pieds (*mulher de corrida*)⁴ sur les chemins vendre le poisson dans les villages avoisinants. Aujourd'hui la vente à pieds est remplacée par la vente en camionnette réfrigérée. Seulement au Portugal nous continuons de trouver des femmes qui vendent le poisson à pieds.

La vente à pieds

Les femmes qui pratiquent la vente à pieds sont confrontées à des problèmes particuliers qui méritent d'être relevés. *La vente au panier* est l'expression portugaise qui désigne une vente itinérante pratiquée exclusivement par les femmes. Cette vente est exercée par les femmes sans beaucoup de moyens financiers mais qui n'ont pas d'autres possibilités d'emploi pour améliorer le revenu familial. Ces vendeuses se rendent au marché de gros tous les matins où elles achètent une petite quantité de poisson car elles le transportent dans un panier qu'elles posent sur leur tête. Il arrive que l'achat du poisson se fasse à crédit et rembourser une fois la vente réalisée.

Si dans le passé, cette activité se faisait sans restrictions aujourd'hui elle est interdite dans des nombreuses villes. Les femmes ne peuvent pas emprunter les transports en commun pour se rendre dans leurs quartiers de vente. C'est pour cela qu'à Matosinhos ces vendeuses vont se procurer le poisson avant 5 heures du matin pour ensuite utiliser, en toute illégalité, les transports en commun. Il existe de la part des conducteurs de bus une certaine tolérance car ils acceptent que ces femmes entrent dans les bus avant l'heure de la pointe. *La vente au panier* étant considérée comme illégale par les autorités portugaises les vendeuses s'exposent à d'autres dangers pendant l'exercice de leur activité. La police peut confisquer et détruire leur marchandise, en l'occurrence le poisson, et leur infliger une amende.

⁴ C. Escallier (1999), O Papel das mulheres da Nazaré na Economia haliêutica, In Etnográfica, Revista do Centro de Estudos de Antropologia Social (ISCTE), Vol. 111 (2), Edição Celta, Lisboa, pp. 293-308.

La vente au panier ne respecte aucune norme sanitaire actuelle puisque le poisson est posé dans un panier ouvert sans glace, sans rien. Malgré l'interdiction, les femmes continuent d'exercer ce métier sans se soucier des risques qu'elles encourent si elles sont prises par la police car elles ont besoin de ces revenus pour la survie de leur famille. La nécessité financière oblige les femmes à se rendre illégales. Les femmes qui pratiquent ces métiers avouent vendre entre 25 et 35 kilos de poisson par jour, le peu d'argent qu'elles gagnent est indispensable à l'économie familiale. Elles se considèrent comme des professionnelles et veulent cotiser à la sécurité sociale pour pouvoir bénéficier d'une retraite.

La vente ambulante en camionnette

Dans certaines zones les femmes pratiquent la vente ambulante de produits de la mer en utilisant des camionnettes. Les femmes partent à la recherche des clients soit en s'installant à des postes fixes soit en faisant les tours de villages ou des quartiers des centres urbains voisins.

En Corse (France) par exemple, les femmes vont en camionnette dans les villages de montagne à la rencontre des clients. Pendant les mois d'été il y a de nombreux touristes puisque l'île accueille en quelques mois environ 3 millions de touristes. Le reste de l'année, la clientèle locale du littoral ne peut pas absorber la production. Il faut donc aller à la rencontre des clients dans les villages de montagnes. Les Corses sont un peuple de montagne davantage qu'un peuple de mer qui a toujours représenté pour eux les envahisseurs. Ce constat est valable pour de nombreuses îles de la méditerranée.

L'achat de camionnettes réfrigérées aux normes européennes est indispensable pour pratiquer la vente directe. L'achat d'un tel véhicule représente un grand investissement qui est souvent supérieur à la valeur de navire de pêche. Par exemple en Corse, la valeur d'une voiture Peugeot partenaire réfrigéré est autour de 45 000€. Ils les achètent en leasing sur la base d'un remboursement mensuel fixe. Les épouses ou les filles conduisent ce véhicule pour effectuer leur tournée journalière dans les villages de montagne.⁵

Les femmes portugaises et galiciennes pratiquent aussi la vente ambulante à partir de véhicules. Elles doivent obtenir préalablement une licence de vente qui leur est délivrée par la municipalité. Cependant, certaines municipalités du Portugal n'accordent pas cette licence car elles ne veulent pas de ce type de ventes chez elles. De plus, les véhicules portugais ne sont pas autorisés à stationner assez longtemps au bord de la voie publique au risque d'être verbalisés.

Au Portugal, les vendeuses de poisson, épouses de pêcheurs, avouent préférer s'approvisionner en poisson au marché au gros plutôt qu'auprès du bateau de leur mari. En effet, elles agissent ainsi afin d'éviter d'éventuels problèmes avec les hommes de l'équipage de leur propre bateau qui pourraient les accuser de triche.

"Les femmes qui possèdent une entreprise n'aiment pas vendre leur propre poisson parce qu'elles ne veulent pas que les autres pêcheurs puissent penser que durant la pêche et le partage, le mari vole du poisson pour en donner plus à sa femme. C'est une question de correction et toutes les femmes de Nazaré respectent ça. Elles peuvent, à la rigueur, acheter à la criée le poisson provenant de leur embarcation parce que c'est alors fait "au regard de

⁵ K. Frangoudes, Tourism and gender issues in Corsica fisheries, paper presented at the Conference of Society of Human Ecology, Cozumel, February 2004.

tous". L'achat se fait publiquement mais en général elles n'aiment pas ça et préfèrent acheter le poisson en dehors." (Entretien avec un fils de pêcheur, 42 ans) ⁶

En France continentale, la vente ambulante par camionnette est autorisée dans les villes à condition de disposer de la licence nécessaire. Les véhicules peuvent stationner pendant plusieurs minutes au même endroit. La majeure partie de la vente directe de poissons ou des coquillages se réalisent à partir de points de ventes fixes dans les villes. Les personnes qui pratiquent une telle vente bénéficient de licences nécessaires qui leur permet d'installer leur étalage pendant une matinée. Dans ce cas, le poisson est transporté en véhicules réfrigérés et il est disposé sur un étalage glacé.

Un autre exemple original de commercialisation est celui pratiqué par les épouses de chalutiers à Ancône en Italie. Ces femmes ont trouvé un autre moyen pour valoriser la production de leur époux. Dès que le bateau entre au port, les femmes prévenues par téléphoner portable, vont aider au débarquement et au transport du poisson en criée. Le passage à la criée se fait sur la base d'un tirage au sort ainsi, les bateaux ne sont pas défavorisés au moment de la vente. Les femmes restent en criée jusqu'au moment où leur poisson va passer sur le tapis de la criée tout en surveillant les prix. Si les prix baissent, elles retirent leur poisson de la vente et elles partent le vendre directement auprès des poissonniers ou les marchés des villes voisines. Chaque famille est équipée d'un véhicule réfrigéré qui sert lors de ce moment. Les consommateurs de l'Europe du sud sont prêts à payer un prix fort pour avoir une pêche de jour.

Poissonnerie

Des femmes se lancent dans d'autres formes de commercialisation telle que l'ouverture d'un point de vente fixe ou l'ouverture d'une halle de mareyage, d'une poissonnerie ou encore la vente dans une halle à marée gérée collectivement par les pêcheurs. Parmi ces formes de vente, seulement la halle de mareyage permet la commercialisation du poisson en provenance des navires autres que celui de l'époux. L'exemple que nous allons mentionner vient de Corse. La valorisation des produits d'une pêche à faible quantité devient l'objectif des femmes de l'île. Lors d'un travail de terrain en Corse nous avons observé plusieurs types de ventes choisis. L'ouverture d'une poissonnerie, d'une halle de mareyage ou encore la vente dans une halle à poisson municipale, la vente directe au restaurant, constituent des stratégies ou des choix effectués par les familles de pêcheurs corses.

Une femme décide d'ouvrir une poissonnerie dans une grande ville de l'île pour vendre la production de deux chalutiers familiaux. Etant donné que la production de ces deux bateaux est élevée, la famille décide à re-organiser le travail de deux navires. L'un navire sort le soir pour ramener le poisson assez tôt le matin et le deuxième sort plus tard. La poissonnerie est ainsi approvisionnée en poisson frais à des quantités faibles et plus facilement vendues. Les revenus de la vente entrent dans le budget familial. En revanche, l'épouse qui pratique la vente ne bénéficie d'aucun statut particulier et par conséquent d'aucune couverture sociale particulière.

Halle de mareyage

L'ouverture d'une halle à mareyage constitue un autre choix pour valoriser les produits du navire de l'époux tout en offrant d'autres possibilités pour accroître les activités de la famille.

⁶ C. Escallier (1995), *L'Empreinte de la Mer : Identité des pêcheurs de Nazaré, Portugal*. Ethnologie d'une communauté de pêcheurs, Thèse de doctorat en Ethnologie, Université de Paris X-Nanterre, Dact. 1075 pages.

L'ouverture d'une halle de mareyage permet la commercialisation des espèces en provenant d'autres navires ou de l'importation venant du continent.

Les investissements pour la création d'une telle structure sont importants car la halle doit être carrelée avoir des réfrigérateurs, une machine à produire de la glace, etc. L'ouverture d'une telle structure a nécessité de nombreux déplacements à Paris pour obtenir les informations nécessaires sur le fonctionnement mais aussi sur des aides possibles à bénéficier. Peu d'informations existent au niveau régional voire national et les personnes qui cherchent des idées pour se diversifier passent un temps considérable à chercher l'information.

Une femme rencontrée en Corse nous dit : *« si j'avais su dès le départ le temps qu'il faille pour trouver l'information, formuler le projet, trouver les financements et enfin le réaliser, je ne l'aurais pas fait »*. Deux ans ont été nécessaires pour la réalisation d'un tel projet qui a eu besoin d'environ 150 000 euros d'investissements.

Le choix de créer une halle à mareyage a été fait conjointement par les deux époux suite à l'obtention de toutes les informations nécessaires. La poissonnerie, le véhicule, le point de vente permettent aux familles de pêcheurs de vendre la production de leur bateau. Seulement les halles de mareyages permettent la vente de produits diversifiés. Proposer du poisson ou des coquillages en provenance du continent est un avantage car les clients ont besoin d'avoir un choix. Aujourd'hui, trois femmes du village sont salariées à la partie poissonnerie, deux vendent au magasin et la troisième fait les tournées avec un véhicule réfrigéré dans les villages de montagne. La propriétaire s'occupe des achats et des ventes de poisson auprès de restaurants de l'île. La halle à mareyage ne fonctionne que quelques mois dans l'année, de la fin mai à la mi-octobre ; période qui correspond en fait aux mois où a lieu l'activité de pêche et à la saison touristiques.

Halle à marée collective

A travers l'Europe du sud, en dehors des démarches individuelles nous trouvons des démarches collectives qui sont entreprises soit par les femmes elles-mêmes soit par les organisations de pêcheurs au profit des femmes. Il s'agit des halles à marée où chacun des bateaux d'un port vend sa production directement aux consommateurs. Dans certains cas, la revendication en faveur de la création d'une halle à marée a pu permettre soit la création de nouvelles organisations de femmes soit la consolidation des organisations existantes.

Dans le sud de la France, nombreuses halles de ventes, créées par les municipalités, permettent la vente directe de poisson. Ici, nous utiliserons encore une fois l'exemple provenant de la Corse. Le besoin de moderniser le bâtiment de marché de la ville d'Ajaccio a poussé l'organisation des pêcheurs (prud'homie) locale à réfléchir sur un nouveau mode de valorisation de produits de la pêche. La prud'homie d'Ajaccio, accompagnée par le comité régional des pêches de Corse, a présenté aux autorités municipales et territoriales un projet de modernisation de la halle et sa mise aux normes sanitaires européennes. Le projet étant accepté localement, suite à une étude préliminaire sur le marché de poissons, il a été transmis au niveau national pour bénéficier des fonds IFOP. La collectivité territoriale s'est engagée à compléter le financement. Selon le projet élaboré par la prud'homie une fois la halle rénovée, les 20 postes de ventes devraient être distribués à ses membres intéressés par une vente directe de poissons. Comme les postes de ventes n'étaient pas suffisants pour l'ensemble de ses membres la prud'homie a proposé que chaque poste soit utilisé par trois bateaux différents! La gestion de la halle resterait municipale mais la prud'homie aurait son mot à dire étant donné que ses membres étaient les principaux utilisateurs de celle-ci.

Avant que ce type de fonctionnement se mette en place il a fallu régler un conflit existant entre l'organisation de pêcheurs et les poissonniers de l'ancien marché. Ces derniers n'acceptaient pas la proposition de la prud'homie car la nouvelle organisation et gestion allait les laisser sans emploi. Sous pression de la municipalité la prud'homie a accepté que certaines poissonnières femmes (proche de la retraite) occupent quelques postes de vente.

Les femmes ont été appelées à faire partie de ce projet car appelées à occuper les postes de ventes. Chaque poste de vente est occupé par une, deux ou trois femmes qui vendent la production de leur mari, frère ou père. Un seul homme / pêcheur vend la production du navire familial car son épouse travaille ailleurs. Les femmes de pêcheurs ont su fidéliser la clientèle locale, grâce à la fraîcheur et au prix de leur poisson. La qualité du poisson est leur point fort face aux autres vendeurs c'est pour cela qu'elles veulent que tout le monde respecte la fraîcheur et la qualité du poisson. *« Nous ne pouvons pas vendre du poisson qui a plusieurs jours au même prix que le poisson du jour. Nous devons faire attention pour préserver l'image de qualité que nous bénéficions auprès de notre clientèle ».*

Pendant les mois d'été où les touristes affluent en Corse la clientèle augmente et les pêcheurs corses ne peuvent plus satisfaire toute la demande de l'île. La production halieutique Corse, qui est élevée pour la clientèle insulaire devient insuffisante pendant la saison touristique et l'arrivée de 3 millions de touristes. Mais seulement les poissonniers ou les mareyeurs sont autorisés à commercialiser du poisson en provenance des unités aquacoles locales ou du continent. Les points de ventes tenus par les femmes de pêcheurs n'ont pas le droit de le faire. La vente directe permet aux familles d'augmenter leur revenu car les poissons sont vendus à un prix légèrement inférieur que celui pratiqué par les poissonneries de la ville.

En dehors des bénéfices économiques, cette forme de vente directe renforce les liens entre les femmes qui la pratiquent grâce à l'échange quotidien qui existe entre elles. Ces relations fortes aident à consolider l'association des femmes de pêcheurs corses dont toutes sont membres. Par ailleurs, le fait que les femmes soient des partenaires importants dans la filière pêche a renforcé la position de leur association auprès des organisations des hommes, prud'homie ou comité régional de pêches. Les femmes sont invitées à participer aux réunions des organisations des hommes. L'association des femmes est devenue un partenaire indispensable aux organisations des hommes qui l'intègre aux activités menées par les pêcheurs. Elles peuvent participer à toutes les réunions du comité régional de pêches et elles peuvent s'exprimer au même titre que les hommes. Les pêcheurs corses acceptent ainsi le rôle économique joué par les femmes d'un côté au sein de la famille et de l'autre au sein du secteur.

2. Transformation de poissons

La transformation de poissons a été dans le passé une affaire de femmes. Comme nous venons de le dire, elles ont constitué une force de travail mobile pour les bateaux de pêche de harengs ou même pour l'industrie de transformation! Aujourd'hui, la transformation ne vise plus seulement la conservation de produits. Les navires de pêches sont équipés de chambres froides, voire de congélateur pour maintenir le poisson frais pendant la marée. Donc plus besoin de transformer les poissons pour mieux les conserver.

La transformation de poisson cherche à valoriser les captures et elle est une activité de femmes. Les Finlandaises disent que les hommes sont intéressés au poisson quand il est en mer et plus quand il est débarqué. Les femmes de ces pays se sont mises à chercher des moyens pour valoriser les captures et améliorer le revenu familial. Nombreuses sont celles qui

ont créé des petites unités familiales de transformation où elles produisent des poissons marinés qui sont appréciés par les consommateurs locaux. Leurs recettes vont des harengs marinés aux pommes à celui à la moutarde, à l'ail, au genièvre et autres.

Les femmes qui créent des ateliers de transformation ont une caractéristique commune : elles commencent par de toutes petites unités avant de se développer. Une finlandaise nous avoue que c'est son mari qui l'a poussé à développer son activité. Elle voulait maîtriser, dans un premier temps, ce qu'elle faisait avant de s'agrandir. La même attitude nous la trouvons aussi chez une femme en Bretagne qui elle aussi a commencé petit avant de s'agrandir. Le fumage de saumon est une autre manière de transformer le poisson qui permet une meilleure valorisation. Le saumon est une espèce facilement périssable et les pêcheurs sont obligés de les vendre à bas prix à certains acheteurs. La transformation du saumon et d'autres espèces sauvages devient le métier de quelques femmes en Irlande.

Une femme bretonne, pêcheur elle-même, a créé une unité de transformation de poisson qu'elle pêche ainsi que des algues qu'elle élève. Elle a commencé petit mais ensuite elle s'est développée et a même pu intégrer sa fille à l'entreprise. Elles produisent des conserves de foies de lottes, de rillettes de maquereau, et autres produits.

Les produits de ces unités de transformation artisanales bénéficient souvent d'une image de qualité et obtiennent de bons prix en comparaison à des produits plus industriels. La présentation et la vente de ces produits dans des salons gastronomiques deviennent un objectif des ateliers de femmes. Elles jouent sur l'image des navires de pêche ou de la façon artisanale de les fabriquer. Il s'agit généralement de produits de terroirs.

Il faut toutefois signaler que les premières années de vie sont difficiles au niveau financier. Il faut faire sa place avant de commencer à vendre réellement. Les difficultés de trésorerie durent pendant quelques années même si les femmes ont bénéficiées des aides à l'installation. Penser à accorder des micro-crédits à ces femmes pendant les premières années de leur activité peut être une solution pour les problèmes de trésorerie.

La valorisation de produits transformés est souvent liée avec la présence des touristes. Des boutiques de vente de ces produits sont installées auprès des ports de telle sorte à ce qu'au moment du départ les touristes achètent ces produits. Les marchés constituent un autre endroit pour écouler la production. En Finlande, la vente de harengs marinés pour accompagner les pommes de terre est synonyme de vacances. Rapporter à la maison des produits transformés du terroir ou pour offrir aux amis et à la famille fait partie du comportement classique d'un touriste.

3. Tourisme et diversification des activités

La vente ou la transformation de produits de la pêche sont des activités féminines qui existent depuis longtemps même s'ils ont changé de forme, les moyens utilisés ne sont plus les mêmes, et la mise aux normes sanitaires nécessite des investissements importants de la part des familles de pêcheurs. A ces activités viennent s'ajouter d'autres que nous pouvons qualifier de nouvelles activités car elles sont liées au tourisme qui en comparaison avec la pêche est une activité récente. La restauration est une de ces activités même si nous ne pouvons pas affirmer qu'il s'agit d'une activité nouvelle. La création des auberges bleu ou de tourisme bleu pourront constituer des activités importantes. La présentation du patrimoine

maritime ou aquacole peut être une forme de diversification des activités des entreprises de pêche ou aquacole.

La restauration

Certaines familles de pêcheurs ouvrent des restaurants pour valoriser leurs captures auprès de la population locale mais aussi des touristes. Aller manger du poisson dans un restaurant tenu par un pêcheur signifie un poisson ou des coquillages de qualité. Peu sont les familles de pêcheurs qui ouvrent des restaurants car, encore une fois, les investissements sont importants. Les restaurants de pêcheurs sont généralement tenus par les épouses qui dans un premier temps sont des cuisinières et qui finissent comme des chefs d'entreprises. En cas de besoin elles sont prêtes à se transformer serveuses, cuisinières pour faire fonctionner leur entreprise. La restauration n'est pas véritablement une activité nouvelle liée au tourisme, il existe à travers l'Europe des exemples qui démontrent que la restauration est une activité familiale qui existe depuis au moins deux à trois générations. Aux îles Canaries ou en Corse certains restaurants existent depuis les années 50. A ce moment ils accueillaient une clientèle locale qui par la suite a été remplacée par les touristes.

L'activité se transmet de mère ou de belle-mère en fille ou belle fille. Généralement la jeune génération travaille avec les anciennes pendant la saison. Comme elles-mêmes le disent : *« je faisais la saison avec ma mère ou belle-mère. »* Une fois qu'elles ont appris le métier, elles se mettent à leur compte. Là aussi il s'agit d'une stratégie familiale, le mari doit être d'accord, les parents du couple aussi car souvent ils sont appelés à contribuer financièrement. Le support financier est indispensable dès qu'il s'agit des navires de la toute petite pêche. Les banques refusent de financer de nouvelles activités qui exigent des investissements plus élevés que la valeur du navire. Certaines femmes ont hérité le restaurant ou l'auberge familiale.

Cette activité procure des revenus considérables qui souvent dépassent ceux en provenance de la première activité du foyer ceux de la pêche. Les femmes peuvent être le seul responsable du restaurant comme elles peuvent être co-responsable. Généralement cette activité est liée à la présence d'un bateau de pêche qui procure le poisson nécessaire pour le fonctionnement du restaurant. Souvent un seul bateau ne suffit pas pour approvisionner le restaurant et la production d'autres bateaux locaux sont sollicités. Les restaurants tenus par les familles de pêcheurs bénéficient d'une bonne image auprès de la clientèle parce qu'ils offrent des produits de qualité. Les guides touristiques signalent les restaurants appartenant à des familles de pêcheurs. On peut dire que l'image du bateau est la principale raison de la réussite dans une telle activité.

La restauration saisonnière est aussi une autre activité rencontrée en Méditerranée française. Une femme avoue cuisiner pendant l'été au bord de la route nationale qui amène les touristes vers la plage. Elle utilise pour ça une caravane et elle installe quelques tables et chaises autour. Elle cuisine des plats simples ou des poissons légèrement transformés tels que les filets d'anchois et de sardines marinées, des rillettes de sardines et de thons ou la soupe de poisson qu'elle met souvent en conserve pendant les longs mois d'hiver. Les touristes aiment déguster ce type des produits accompagné par le vin local. Elle aime cette activité qui la sort de son isolement et lui offre beaucoup de rencontre. Le revenu ainsi obtenu est indispensable pour la famille.

Tourisme bleu

Dans les zones à fort potentiel touristique, ce qui est le cas d'une grande partie des régions côtières, le développement d'un tourisme bleu peut être envisagé à l'image de ce qui se fait depuis longtemps dans l'agriculture. Mais il ne s'agit pas de plaquer des schémas. A la différence des agriculteurs, les pêcheurs ne disposent pas de bâtiments sous-utilisés à valoriser. A l'inverse, le bateau et l'activité de pêche peuvent constituer un facteur attractif à mettre en valeur. Ceci engage de nombreuses implications, à la fois en terme de montage de projet, de gestion mais aussi d'aménagements juridiques.

Gîte bleu

Tous les pêcheurs ne disposent pas de bâtiments qui leur permettront d'accueillir des touristes chez eux comme les agriculteurs l'ont fait. Sans oublier la spéculation immobilière actuelle pousse souvent les familles de pêcheurs de quitter la côte pour aller habiter à l'intérieur de terres. A travers l'Europe nous rencontrons quelques familles de pêcheurs qui ont valorisé leur patrimoine immobilier en créant des chambres d'accueil de touristes. Ces exemples ne concernent pas que les pays du sud de l'Europe puisqu'un des exemples que nous avons est en Finlande (Actes de Brest, programme Femmes). La famille a restauré la ferme familiale où ils accueillent des touristes, des enfants, etc. Un exemple similaire existe en Méditerranée française sans oublier les chambres proposées par les pêcheurs des îles grecques pendant l'été aux touristes. Pour ces derniers la location des chambres représente une importante source de revenu.

Au Portugal les familles de pêcheurs louent, pendant les deux mois d'été, leur propre maison et ils vont s'installer dans la cabane où ils stockent leur matériel de pêche. Dans certains endroits les familles de pêcheurs louent des chambres chez eux. Selon Christine Escallier (2004) à Nazaré (Portugal) *les femmes qui proposent des chambres sont faciles à reconnaître. La tête enveloppée dans un fichu, le châle sur les épaules, elles sont assises sur le pas de leur porte ou dans la rue sur un petit tabouret. Elles tiennent à la main une pancarte ou un simple morceau de carton fixé sur un quelconque objet qu'elles placent à la vue de tous - où est écrit le mot chambre en quatre langues – Quarto, Room, Chambre, Zimmer... Les autres femmes de la communauté se bornent à laisser en évidence un écriteau fixé à leur fenêtre ou à leur balcon, laissant aux touristes la liberté de s'enquérir par eux-mêmes.*⁷

La connaissance d'un patrimoine naturel et culturel

Dans certains pays, les touristes sont à la recherche de l'authentique. Ils veulent connaître le patrimoine naturel et culturel qui entoure le littoral et ses métiers qui connaissent mal. Il y a une forte demande de participer à une sortie de pêche ou encore à visiter une exploitation conchylicole. Il s'agit pour eux de mieux connaître le milieu marin mais aussi les métiers qui l'entourent. Quelques exemples appuieront ces propos tout en essayant de mettre en avant les avantages et les contraintes ou les inconvénients qui représente une telle pratique.

Sorties de pêches

Les sorties de pêche, pendant la période estivale, représentent, dans certains endroits, de nouvelles sources de revenus pour les pêcheurs. Là où celles ci se pratiquent les pêcheurs sont

⁷ C. Escallier, C. Maneschy (2004), Activités et stratégies de survie dans une communauté de pêcheurs : le rôle de la femme dans l'économie touristique (Nazaré-Portugal), paper presented at the Conference of Society of Human Ecology, Cozumel, février 2004.

satisfaits au niveau financier car les promeneurs sont prêts à payer cher pour pêcher à partir d'un bateau professionnel en compagnie d'un « vrai pêcheur ». Une sortie d'une demi-journée en mer est facturée par les pêcheurs entre 45 et 50€. Mais pour pratiquer cette activité les pêcheurs doivent mettre leur embarcation aux normes de sécurité exigées pour le transport de passagers. L'achat des gilets sauvetage et tout autre équipement nécessaire pour garantir la sécurité de promeneurs sont nécessaires. Le paiement aussi d'une assurance pour garantir tout type d'accident survenu en mer est aussi une obligation.

Les pêcheurs intéressés par l'activité « sorties de pêche » sont ceux qui pratiquent la petite pêche côtière et qui opèrent entre 6 et 7 mois par an. Les revenus obtenus par la pêche ne sont pas suffisants pour permettre aux familles de vivre dignement le reste de l'année. Il n'existe pas localement d'autres alternatives d'emploi pour le reste de l'année. Il faut noter que dans ces zones l'activité touristique se concentre environ six mois par an et elle détermine toutes les activités économiques. Les pêcheurs doivent donc trouver d'autres sources de revenus pendant la même période où l'activité de pêche domine. Compléter le budget familial devient urgent et toute forme de diversification d'activité est prise au sérieux. Les pêcheurs des îles méditerranéennes font partie de cette catégorie. Sur ces îles, l'activité de pêche se déroule principalement pendant 6 mois par an, période pendant laquelle, les familles doivent gagner suffisamment d'argent pour vivre le reste de l'année. Les sorties de pêche avec des touristes représentent une source importante de revenus tout en leur permettant de pratiquer leur principale activité : la pêche. A condition que les équipements obligatoires et l'assurance n'aient pas un coût trop élevé.

L'extension de cette activité peut se faire à condition de dépasser toute une série d'obstacles qui relèvent d'ordre culturel et juridique. Premièrement, les pêcheurs refusent de se transformer en promeneurs de touristes et deuxièmement les législations nationales de pêche doivent se modifier pour permettre l'exercice de cette activité. Presque aucune législation de pêche, actuellement en vigueur en Europe, ne permette l'exercice de la pêche touristique à partir de bateaux de la pêche professionnelle. Le transport de passagers à bord de navires de pêche n'est pas autorisé. Seulement une modification de la loi pourrait permettre le développement d'une telle activité. Aux îles Canaries, où le tourisme constitue la principale activité économique, la législation de pêche n'autorise pas les pêcheurs au transport de passagers.⁸ (José Pascual 2003). Le développement de l'activité de pêche de loisir est réalisé par des compagnies privées ; ainsi les pêcheurs ne tirent aucun bénéfice économique. Nous retrouvons la même situation en Bretagne (France) même si en Corse, autre région française, ceci est permis. Certains pêcheurs qui décident de transporter les touristes ou pour pêcher ou pour la connaissance du milieu naturel marin utilisent un autre bateau équipé spécialement dans ce but. Par exemple, dans l'Aude (France) la connaissance du milieu naturel lagunaire attire de nombreux touristes, les pêcheurs équiper des bateaux spécialement pour le transport de passagers.

Visite des unités conchyliques ou aquacoles

En France, les producteurs d'huîtres ont créés des itinéraires touristiques tel que « *la route de l'huître* » pour attirer vers leurs communes des touristes et valoriser ainsi leur produits. Par exemple, dans la baie du Mont-Saint-Michel, les touristes viennent juste pour visiter le site du Mont-Saint-Michel sans passer une nuit sur place. Pour pallier à ce phénomène les municipalités producteurs de coquillages dans la baie ont créé des musées dédiés soit aux

⁸ J. Pascual (2004), Las investigaciones sobre la pesca en Canarias : entre las reservas marinas y las nuevas formas de pescaturismo, Pasos Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, Vol. 2, 2004.

moules soit aux huîtres. Ainsi les touristes peuvent découvrir les techniques de cultures, les différentes espèces sans oublier le patrimoine naturel de la baie.

Par ailleurs, ils proposent des sorties à pieds dans la baie afin de visiter les parcs d'élevage et de mettre en valeur la richesse environnementale de la baie. Les objectifs fixés par ces musées sont multiples : inciter les touristes à passer une nuit sur place, faire connaître ses métiers et ses produits. L'objectif final est d'améliorer l'image que les consommateurs ont des coquillages pour qu'ils consomment aussi chez eux toute l'année et pas seulement pendant les fêtes de fin d'année.

L'association de femmes d'ostréiculteurs de Marennes Oléron a lancé à son tour un projet de tourisme bleu. L'objectif est de faire connaître et valoriser l'image de l'ostréiculture auprès de touristes qui viennent dans la région en période estivale. L'ostréiculture cohabite alors avec les touristes et un échange est nécessaire à une bonne relation au long terme. Ainsi, l'association de femmes a organisé un circuit qui conduit les visiteurs sur les exploitations et où une dégustation d'huître est offerte. Ils proposent également la visite des parcs en bateau car la culture des huîtres à Marennes Oléron diffère de celle pratiquée dans les autres exploitations françaises.

En France si les visites de parcs à élevage de coquillages sont une affaire d'ostréiculteurs ceci n'est pas le cas en Galice où elles sont effectuées par des grands catamarans qui appartiennent à des entreprises hors du milieu maritime. Les femmes cultivatrices de moules regrettent de ne pouvoir envisager cette forme de diversification car la loi le leur interdit.

Il est évident qu'il n'existe pas une recette unique valable pour tous ! Il faut examiner la situation cas par cas puisque ce qui peut marcher en Corse risque de ne pas marcher à Chypre ou ailleurs. Quelques personnes avancent l'idée d'utiliser les bateaux comme lieu de couchage pour les touristes. Il s'agit encore une fois d'une idée qui doit être creusé endroit par endroit. Il ne faut pas oublier qu'il n'y a pas qu'une seule catégorie de touristes. Certains touristes ont besoin d'avoir des activités culturelles, d'autres préfèrent passer leur journée à la plage. Une diversification des activités de pêcheurs liée au tourisme nécessite au préalable d'évaluer les besoins des vacanciers. Par exemple, les touristes qui visitent certaines villes de Chypre préfèrent la plage aux musées; comment les pêcheurs vont-ils les attirer vers d'autres activités ? Il ne faut pas oublier que souvent les activités touristiques sont exercées par des personnes ou entreprises extérieures du monde maritime.

Les femmes peuvent contribuer dans ce domaine soit en cuisinant le poisson des sorties en mer soit en recevant des touristes dans leur établissement conchylicole. Pour aboutir dans ce domaine, il faudra tout d'abord mener une réflexion d'ensemble et ensuite diffuser largement les différentes expériences en cours. Les gens ont besoin de s'informer sur les avantages et les inconvénients avant de se lancer.

Discussion

Les entreprises de pêches et d'aquaculture de type artisanal ont besoin du travail des femmes pour accroître leurs revenus. Ce travail de femmes exercé au sein des entreprises familiales ne donne que rarement lieu à une rémunération. Les activités de femmes servent davantage à économiser ou à accroître le revenu familial et le bien être de la famille dans son ensemble. L'exercice d'une activité ne contribue ni à une indépendance financière ni à une autre forme d'indépendance des femmes. Le fait que les femmes ne sont pas rémunérées ne leur permet pas d'accéder à un statut légal qui leur ouvre les portes aux avantages sociaux qui offre un travail salarié. Ce travail effectué par les conjoints aidants ou collaborateurs trouve en parti sa

reconnaissance dans les dispositions de la directive du conseil européen de 1986 portant sur « *l'application du principe de l'égalité de traitement entre homme et femmes exerçant une activité indépendante y compris une activité agricole, ainsi que sur la protection de la maternité* » (86/613).

La directive demande aux États-membres de reconnaître le travail des conjoints dans le cadre des activités indépendantes et en agriculture. La reconnaissance de leur contribution donnera accès à un minimum de bénéfices sociaux tels que la retraite ou les congés maternités. Quelques États-membres (France, Portugal, Espagne) ont mis en application la directive en accordant aux femmes la possibilité de cotiser à la sécurité sociale. Les résultats d'une telle application sont mitigés, en France très peu de femmes ont demandé à bénéficier du statut de conjointe collaboratrice tandis que celles d'Espagne et du Portugal paient massivement les cotisations sociales pour avoir droit à la sécurité sociale. Le paiement de cotisations sociales permet aux femmes de bénéficier d'une retraite et des congés de maternité.

En dehors de la reconnaissance du travail de femmes nous voulons souligner que la diversification des activités se fait autour de l'activité de pêche qui reste pour ces foyers la principale source de revenu. Il faut souligner aussi que les différentes normes européennes en matière de sécurité alimentaire passe par l'imposition des normes sanitaires à respecter. Ces normes sanitaires exigent des grands investissements qui risquent à long terme d'avoir un impact sur la contribution des femmes au sein de la pêche et d'aquaculture artisanale. En Norvège par exemple, le passage de l'unité aquacole artisanale à l'unité industrielle réduit le rôle de femmes dans cette activité. (Liv Torhil Petersen) Les industriels apprécient surtout les femmes quand elles sont utilisées dans les écloseries pour nourrir les alevins ou pour servir comme main d'œuvre non qualifiée dans les usines de filets à poisson. Les femmes perdent le rôle égalitaire qu'elles bénéficiaient au sein des unités artisanales.⁹ En conchyliculture ceci ne s'est pas produit car nous sommes encore dans une logique d'unités artisanales.

⁹ L.T. Pettersen, 2004, The role of women in Norwegian fish farming, paper presented at the Workshop « Women and sustainability in Coastal Cultures » University of Tromsø, 11, 12 of May 2004.