

RAPPORT SUR L'INFLUENCE DE LA PETITE PÊCHE AUX ÉCHELLES NATIONALES ET EUROPÉENNE

*

SYNTHESE

*

Cédric Polère, 16.02.2017

SYNTHESE

La petite pêche doit-elle énoncer clairement son intérêt ? Deux approches s'opposent

Les entretiens font ressortir deux points de vue antagonistes :

- L'un soutient l'unité profonde du secteur de la pêche, qui partagerait des intérêts et des enjeux communs. Les particularités liées aux bassins maritimes, aux types de flottes, etc., justifient des adaptations dans les réglementations par exemple, mais ne justifient pas que l'on parle d'intérêts distincts (petite pêche, pêche industrielle...). Cette approche, favorable au statu quo dans la gouvernance des pêches, estime que les acteurs sont capables de s'entendre au sein des organisations professionnelles et de trouver des compromis. Dans cette approche, les acteurs refusent une gouvernance des pêches où il serait admis que des organisations sectorielles défendent chacune leur segment. (administration française, Europêche, d'UAPF...)
- Une autre approche soutient que dans la mesure où le secteur de la pêche recouvre des intérêts en partie différents, la petite pêche gagnerait à prendre conscience de ce qu'est son intérêt transversal, et à organiser sa représentation pour le défendre face à d'autres segments qui ont su s'organiser. (point de vue de l'administration nationale portugaise, LIFE, Bloom, certaines ONG)

Une grande pêche qui bénéficie de liens historiques avec les administrations nationales et d'un phénomène de « double représentation »

- **Les administrations nationales estiment être attentives à la petite pêche** et prendre en compte son intérêt. C'est le cas notamment des administrations nationales espagnole et portugaise, alors que l'administration française estime que la petite pêche ne correspond pas vraiment à une réalité (comment la définir ?).
- **Les organisations de la grande pêche tirent parti, aux niveaux national et européen, d'un phénomène de double représentation** puisqu'elles utilisent la représentation « indirecte » apportée par des organisations comme, en Espagne, les fédérations régionales et nationale des cofradías (qui ont vocation à représenter l'ensemble du secteur), ou apportée par des organisations européennes comme Europêche, tout en agissant directement pour défendre leurs intérêts. On ne trouve que dans la grande pêche des organisations régionales ou nationales en capacité de financer un lobbying séparé de celui mené par leurs organisations représentatives. Disposant de moyens importants, elles font appel à des structures spécialisées pour mener un lobbying direct auprès des institutions européennes et des Etats. Certaines de ces organisations (comme ADAPI au Portugal) comptent néanmoins parmi leurs adhérents des organisations de la petite pêche.

Quelques exemples : AEOP (Belgique) est une organisation représentative de la pêche au niveau européen qui réalise un lobbying actif, et par ailleurs est membre d'Europêche ; en Espagne, la CEPESCA est un interlocuteur « constant » de l'administration nationale à côté de la Fédération nationale des cofradías, ce qui atteste de sa position d'interlocuteur clé. Les structures indépendantes (ARVI, ORPAGU...) utilisent également cette double représentation. Ces organisations qui ont à elles seules davantage de capacités techniques que la Fédération nationale des cofradías, pèsent à la fois au niveau national et au niveau européen, ce qui est un facteur d'influence essentiel ; au Portugal, la pêche industrielle est représentée par un petit nombre d'organisations puissantes qui se concertent de manière à parler d'une seule voix, alors que la pêche artisanale est représentée par une pléiade d'organisations, moins puissantes, dont le discours n'est pas homogène.

- **Les organisations de la grande pêche ont su se professionnaliser et s'attacher à produire de l'influence tant à l'échelle nationale qu'europpenne.** Il est constaté dans les entretiens que la pêche industrielle représente bien ses intérêts à l'échelle des Etats et à Bruxelles. Le travail d'influence demande des compétences et ressources multiples (compréhension des données techniques, du travail législatif, construction de réseaux, etc.) peu aisées à acquérir. La pêche industrielle est concentrée, et s'est dotée de moyens pour financer des représentants. Même si la petite pêche est représentée par des organisations qui représentent plusieurs segments comme le CNPMM, les grandes OP en France, les cofradia et leurs fédérations en Espagne, etc., elle ne dispose pas ou très peu d'organisations qui lui soient propres (hormis LIFE, certaines cofradias, etc.). Les organisations qui représentent, au niveau national et au niveau européen, un seul segment de la flotte, représentent essentiellement le segment de la grande flotte (CEPESCA, etc.).

Les représentants de ces organisations suivent les décisions aux échelles nationale et européenne, ce qui leur donne les clés de lecture qui leur permettront d'apporter des propositions qui pourront être prises en compte.

- **Les grandes organisations du secteur (grandes OP, organisations professionnelles représentant les grands armateurs) ont des liens historiquement forts avec les administrations nationales :** les liens de long terme décrits par l'UAPF (France), ou par ADAPI (Portugal) rendent les relations fluides. Grâce aux liens qui se sont créés entre les lobbyistes et les fonctionnaires ou contractuels des administrations et des cabinets, les relations peuvent être activées très rapidement. L'administration de la pêche comprend un nombre limité de fonctionnaires, ce qui permet l'interconnaissance, et le lien est plus raccourci que dans d'autres secteurs. L'influence du secteur au niveau national s'explique historiquement (les états membres ont toujours eu une attitude paternaliste avec les secteurs primaires, agriculture, pêche..).
- **Des personnes clés ont un rôle déterminant dans les décisions prises, ce qui s'explique par plusieurs facteurs :** capacité de leurs structures à représenter une partie importante du secteur, leadership, posture constructive, étendue de leurs réseaux... Ainsi en France, le lien est étroit entre certaines grandes OP comme Pêcheurs de Bretagne, l'UAPF, et le CNPMM pour formaliser des positions communes. Quelques personnes clés sont capables, de manière très réactive, d'avancer et de défendre des positions auprès des instances européennes qui seront validées a posteriori par leurs organisations respectives.
- **Le secteur de la pêche, organisé nationalement, s'appuie sur les structures officielles de représentation du secteur des pêches pour peser sur les Etats, et donc pour faire prévaloir son point de vue au Conseil.** De ce point de vue, il a un avantage structurel sur les ONG. Il produit alors son influence à la fois directement, puisqu'il est consulté par la Commission européenne dans les principaux dossiers le concernant, et indirectement via le point de vue des administrations qui s'exprime au Conseil. Les ONG n'ayant pas cette relation privilégiée aux administrations nationales, ont plus de difficulté pour influencer le Conseil.
- **Les équilibres trouvés dans la gouvernance des pêche au niveau national se répercutent aussi dans d'autres instances, y compris européennes.** Ainsi, le comité exécutif du CC Sud est une émanation des instances représentatives nationales. Autre exemple, plusieurs grandes organisations professionnelles européennes (à travers les mêmes personnalités) participent, via leurs structures nationales, aux travaux du CSTEP, qui sont la base de la proposition de la Commission européenne pour des règlements comme les plans de gestion. Le statut d'observateur dans les groupes de travail permet d'apporter des éléments

dans la discussion, et donc de faire un travail d'influencer en amont (car les fonctionnaires européens n'ont pas toutes les compétences techniques).

- Même s'il semble assez rare qu'une organisation de la petite pêche envoie un de ses représentants à Madrid, Lisbonne, Paris, ou Bruxelles, plusieurs entretiens ont mentionné le cas du petit pêcheur ou de l'armateur qui doit quitter son travail pour assister à des réunions ou représenter l'intérêt de son organisation. L'influence de ce « pêcheur-représentant à temps partiel » ne peut avoir l'efficacité de l'influence des grandes organisations qui représentent différents segments (OP..) ou du lobbying de la grande pêche, où le travail de représentation s'est professionnalisé. -

Une petite pêche peu représentée à l'échelle de l'UE. Son déficit de représentation n'est ni comblé par LIFE, ni par les ONG

Plusieurs témoignages des administrations et des organisations de la pêche industrielle semblent indiquer que la petite pêche de plusieurs bassins n'a strictement aucun accès aux institutions européennes (ADAPI considère par exemple que la petite pêche portugaise n'est pas représentée au niveau européen ; le gouvernement régional de la communauté autonome de Galice estime également que les petits pêcheurs de cette région n'ont pas d'influence à Bruxelles...).

- **La plateforme LIFE (Low Impact Fishers of Europe) est un début d'organisation de la petite pêche au niveau européen** qui a démarré en 2012 avec l'alliance entre un groupe de pêcheurs artisans qui voulait défendre ce secteur dans le cadre de la réforme de la PCP et Greenpeace. L'organisation, hybride, emprunte aux ONG environnementalistes une philosophie du « low impact » sur l'environnement, et au secteur des pêches le principe d'une organisation représentative des pêcheurs. La plateforme fait figure pour la Commission européenne et la Commission de la pêche du Parlement comme le seul interlocuteur européen qui représente la petite pêche (ou la petite-petite pêche, les bateaux de moins de 6 mètres). Au-delà du nombre de pêcheurs qu'elle représente (faible ou nul dans certains pays), LIFE est dénoncée par des organisations du secteur parce que les pêcheurs qui en sont membres joueraient sur deux tableaux : à la fois sur LIFE, et à la fois sur la gouvernance des pêches (des pêcheurs de LIFE adhèrent à des OP et utilisent le relai des comités régionaux en France...) pour exprimer leurs revendications, et obtenir par ce biais des quotas, une représentation et une influence. LIFE en disant représenter un segment de la pêche qui est sensément déjà représenté par les structures professionnelles est de ce fait souvent perçue comme une organisation illégitime. Il est peu contestable néanmoins que **l'émergence de LIFE a mis en évidence que le segment de la petite pêche était jusque-là peu organisé et que ses intérêts n'étaient pas défendus de la même façon que les intérêts des autres flottes**. C'est aussi en prenant en compte l'expérience de LIFE qu'aujourd'hui certains acteurs envisagent la perspective de plateformes régionales de la pêche artisanale dans le cadre d'une refonte de la gouvernance des pêches, ou que d'autres attendent que la petite pêche se dote de représentants légitimes, mais au sein des organisations représentatives (par exemple pour l'Espagne au sein des Fédérations des cofradías).
- **Du côté des institutions de l'UE, il est considéré, sans que cela soit perçu comme un problème, que la petite pêche est indirectement représentée par les ONG**, alors que la pêche industrielle est directement représentée par ses propres organisations. Cela équilibrerait en quelque sorte l'influence de chaque flotte. Cette vision fait d'ONG des représentantes indirectes du secteur de la pêche, ce qui est pour le moins questionnant, pour deux raisons :

1) Les ONG ne prétendent pas représenter la petite pêche, aucun mandat ne leur a été donné pour faire ce travail de représentation, et inversement les pêcheurs et leurs organisations ne se disent pas représentés par les ONG. Au passage la question du « qui représentez-vous ? » embarrasse les ONG (même si elles disent s'exprimer « au nom » de l'environnement, des biens communs, ou d'espèces menacées et silencieuses, et si elles arrivent à mobiliser de nombreux citoyens sur une campagne donnée, les questions du qui elles représentent, et donc du fondement de leur légitimité reste posée. En

effet, leurs objectifs peuvent être définis par un nombre très limité d'individus, qui forment leurs conseils d'administration, en fonction d'intérêts qui n'apparaissent pas forcément au grand jour. Certaines ONG disent représenter la société civile, qui est artefact discuté) ;

2) les objectifs des ONG sont liés à la préservation de l'environnement, des ressources sauvages, des écosystèmes, alors que les organisations représentatives du secteur des pêches défendent leurs membres. Il peut y avoir néanmoins un objectif commun sur la durabilité des ressources, puisque cela permettrait aux organisations de pêche de garantir la durabilité de l'activité de leurs adhérents. Pour cette raison, il arrive que des pêcheurs demandent à des ONG de porter leurs intérêts. Cependant, des intérêts qui coïncident ne suffisent pas pour donner à la petite pêche une représentation même indirecte par les ONG, parce que la représentation est un processus formel : il s'agit de dire clairement au nom de qui l'on parle. Or les ONG ne prétendent pas parler au nom des petits pêcheurs.

Plusieurs facteurs ont joué contre une représentation efficace de la petite pêche

- **La petite pêche a été moins concernée par la politique européenne de la pêche que la pêche industrielle notamment parce qu'elle est moins concernée par les TAC et quotas et par les mesures techniques**, et de ce fait n'a pas eu à organiser sa représentation et la défense de ses intérêts à l'échelle des institutions européennes. Face à des remises en causes ponctuelles de ses intérêts, elle a privilégié la mobilisation locale voire nationale ponctuelle, qui correspond à une culture de protestation bien ancrée.
- **Il est souvent affirmé que la petite pêche, étant très hétérogène, aurait des intérêts plus difficiles à concilier que la grande pêche** (la multiplicité des engins utilisés et des usages peut entraîner autant d'occasions de conflits d'usages), ce qui aurait été un frein historique à son organisation. Cet argument est néanmoins relativisé par des connaisseurs des organisations de la grande pêche, qui estiment que l'hétérogénéité et les conflits internes existent aussi de ce côté, mais que la différence a été dans la capacité à surmonter les différends (capacité à se concilier, culture du compromis) de manière à reconnaître des intérêts communs et à formuler des positions communes. Les acteurs de la grande pêche seraient davantage convaincus de l'intérêt stratégique de parler d'une seule voix, et de ne pas faire état de leurs divisions internes.
- **Les petits pêcheurs, notamment en France, ont historiquement privilégié le registre de la contestation-récrimination**, depuis l'extérieur des organisations professionnelles, et n'ont pas cherché à être bien représentés dans les organisations professionnelles comme les OP et les comités, qui pourtant fonctionnent avec des commissions qui peuvent leur permettre de s'exprimer. **Le registre de la protestation est jugé globalement moins efficace pour produire de l'influence sur le long terme que le travail partenarial et « constructif »**, c'est-à-dire basé sur la recherche de solutions satisfaisantes.

La question de l'efficacité comparée de ces registres est délicate, parce que dans certains cas, la protestation devant l'opinion est payante, notamment quand une situation est bloquée (administration qui refuse d'écouter un acteur ou de modifier sa position). La conflictualité assumée peut être contre productive parce que cela contribue à susciter des oppositions internes au secteur, et à affaiblir la position qui a pu être adoptée. Par exemple, le parallèle est établi entre Islatuna, organisation professionnelle espagnole qui travaille de façon argumentée, technique, dans le soft power, et un leader charismatique (Fernando Guttierrez) qui inscrit son action dans la conflictualité. Ses positions peuvent aller à l'encontre d'organisations défendant les mêmes intérêts (revendication de quotas plus favorables pour le thon rouge, négociation entre régions et segments sur la répartition des possibilités de pêche).

- **L'expression des intérêts propres à la petite pêche est inhibée lorsque la gouvernance est inclusive** : on entend par là qu'une structure qui représente différents types de flotte produit ses positions sans que cela passe par l'expression en interne d'intérêts différents les uns des autres, qui seraient fonction notamment du type de flotte. Cela interdit à un segment de la flotte de mettre en avant un intérêt qui serait contradictoire avec d'autres intérêts représentés par cette même organisation. Ce mécanisme interdit l'expression de tous les intérêts dès lors qu'ils portent sur des sujets clivants, et donc introduisent du conflit. Même si des représentants de la petite pêche sont élus dans des comités professionnels (conseils de direction des cofradias en Espagne par exemple) ils semblent presque toujours mandatés pour défendre l'ensemble de la profession de leur organisation. Ils ne peuvent alors porter la voix de ce segment. Dès lors qu'un acteur est co-responsable de la gouvernance, il est amené, pour produire des positions consensuelles, à se montrer solidaire de la position commune (contrainte d'alignement). Les acteurs qui dérogent à cette règle (tel Gutterez sur le thon rouge), suscitent des réactions parfois exaspérées.

La seule solution pour ceux qui ont un intérêt qui entre en conflit avec celui d'autres composantes est l'exit (sortir de l'organisation), soit pour créer leur propre organisation, soit pour utiliser d'autres canaux. Bloom estime ainsi que la gouvernance d'ensemble du secteur de la pêche est à revoir et en appelle à une gouvernance multipartite lors des consultations nationales ; LIFE estime que la petite pêche devrait sortir des structures mixtes. Dans les structures ayant une gouvernance inclusive (c'est davantage le cas en France qu'en Espagne et plus encore au Portugal, où nombreuses sont les organisations de producteurs à ne représenter que la petite pêche) il est difficile de distinguer ce que peuvent être les intérêts de la petite pêche. En France, la gouvernance des pêches, avec des grandes OP mixtes, est peu favorable à l'expression des intérêts de la petite pêche. Plus un pays se rapproche de ce modèle, plus l'intérêt spécifique des différents segments de la flotte se trouve dans l'impossibilité de se formuler.

- **En Espagne, le dysfonctionnement de la Fédération nationale des cofradias porte préjudice à la défense des intérêts des pêcheurs espagnol au niveau de leur administration nationale et au niveau européen.** Le préjudice concerne surtout la petite pêche qui n'a pas comme la grande pêche des organisations à même de relayer leur point de vue (à noter que la Fédération nationale des cofradias est d'autant moins une porte voix des pêcheurs espagnols qu'elle a quitté Europêche). La maîtrise des langues des institutions européennes peut aussi pénaliser la petite pêche : un entretien indiquerait qu'au sein de la Fédération nationale des cofradia aucun représentant de la petite pêche ne maîtrise l'anglais ou le français ce qui est un handicap lors des déplacements à Bruxelles.

Le lobbying à Bruxelles du secteur de la pêche est des ONG fait apparaître des modalités communes mais aussi quelques différences

Les stratégies d'influence à Bruxelles des ONG et du secteur sont considérées comme très similaires (ciblage de députés, proposition d'amendements, modalités des rencontres avec les fonctionnaires de la Commission et avec les députés du Parlement souvent en présence de représentants du secteurs, etc.). La Commission de la pêche du Parlement et la Commission européenne indiquent recevoir tout ceux qui en font la demande. En phase amont du processus d'élaboration législatif, des amendements parviennent aux députés de la part des organisations représentatives du secteur et d'ONG. Les acteurs en présence¹ se prévalent de produire des arguments basés sur la science (plus la base scientifique est solide, plus les positions défendues le sont également). Mais alors que c'était plutôt le

¹ Les organisations représentatives de producteurs (secteur de la pêche), qui mènent un travail de lobbying au niveau des institutions européennes à Bruxelles, sont principalement Europêche, EAPO (European association of producers organisations) et LIFE. Les ONG qui mènent un travail de lobbying concernant la mer et la pêche sont Oceana, Pew, Seas at Risk, WWF, ClientEarth, Greenpeace (même si cette ONG se positionne peu au niveau européen). S'y ajoutent l'association Bloom et quelques autres. Une organisation, Aleanor représente la pêche sportive et de plaisance. Des organisations nationales et régionales mènent une activité de lobbying à Bruxelles.

point fort des ONG, il semble que le secteur de la pêche se saisisse de mieux en mieux des arguments scientifiques.

Il y a cependant des spécificités de part et d'autres :

- Les ONG disent leur nécessité d'être stratégiques. Elles définissent des axes stratégiques sur une période de 3 à 5 ans généralement. Ainsi Pew a mis au centre de sa stratégie la pression pour que l'objectif de RMD soit tenu et se concentre sur le thème de la surpêche. Cela détermine leurs actions.
- Les ONG savent se répartir le travail et utiliser selon les cas le mode de la coalition, ou celui de la coordination
- Les ONG ont une vision globale de leurs thématiques en raison de leur implantation souvent dans le monde entier, ce qui leur permet de donner de la cohérence à leurs positions et de connaître des bonnes pratiques.
- Les ONG ont été passées maîtres dans l'utilisation des médias sociaux pour faire passer des messages sélectifs.
- Plutôt qu'être dans la défense du statu quo, elles sont dans le registre des recommandations constructives et argumentées face aux problèmes rencontrés par les institutions. Elles ont adopté le langage (« narrative ») de l'institution. **Le discours des ONG est aussi perçu positivement par les institutions européennes comme progressiste (au sens d'une volonté de réformer ou améliorer des fonctionnements), alors que le secteur de la pêche est jugé trop conservateur.**
- **Les ONG savent passer de ce registre du lobbying « constructif » à celui de la campagne médiatique.** Il est utilisé sur des sujets clivants (réforme de la PCP, obligation de débarquement, aides au renouvellement de la flotte, pêche en eaux profondes...), où les mesures prises seront symboliques, et où l'appel à l'opinion publique peut être décisif. L'opinion publique, sensibilisée à un enjeu, devient alors un levier pour faire pression sur les élus. Les ONG diffusent aux parlementaires des arguments (jugés « schématiques » par leurs adversaires) pour obtenir leur vote. Ce registre d'influence, jugé agressif par les institutions et les représentants du secteur, est pourtant efficace. En effet, quand les ONG produisent un mouvement d'opinion, puis relayent ce mouvement auprès de l'ensemble des parlementaires, dont la plupart ignorent la réalité des dossiers, elles sont à même de les convaincre du bien fondé de leurs propositions. Par leurs campagnes, elles arrivent aussi à mettre à l'agenda un « problème », poussant l'action publique à s'en emparer. Néanmoins ce mode de lobbying n'est pas courant, la plupart du temps (pour les dossiers non clivants) elles sont dans le registre du travail partenarial et constructif.
- Les organisations professionnelles du secteur des pêches savent elles aussi être très réactives et travailler de concert. Ainsi le processus de consultation des membres d'Europêche, très formalisé, repose sur des aller retour entre l'organisation et ses membres concernés par une initiative législative, de manière à construire la proposition la plus appropriée à leurs intérêts. Mais le secteur estime néanmoins avoir moins de facilité pour communiquer au regard d'ONG ayant à la fois des budgets importants dédiés à ce poste, une forte expertise dans la communication, voire le support de journalistes pro-environnement qui facilitent la diffusion de leurs messages.
- **Le Parlement² a été ces dernières années de plus en plus soumis à un lobbying intensif.** Depuis une quinzaine d'années, les ONG en ont fait la cible première de leur lobbying. Depuis lors, un rééquilibrage du lobbying a été opéré. Le

² Le Parlement est traversé par des lignes d'opposition concernant la pêche 1) entre défenseurs du secteur et environnementalistes, 2) entre groupes politiques, 3) entre partisans d'une PCP intégrée et partisans d'un rôle accru des Etats, et 4) entre pays sur des enjeux souvent bilatéraux (dossiers et répartition de quotas).

secteur tend à concentré son effort d'influence vers le Parlement et tend à rattraper son retard, mais en revanche estime avoir des difficultés avec la Commission, où son influence aurait baissé. **Au niveau du Conseil, le secteur est avantagé au détriment des ONG, et la grande pêche tire partie de ses liens avec les administrations nationales.**

- **Les lobbyistes tirent parti du besoin d'information, notamment au niveau du Parlement et de la Commission, alors que le Conseil, étant plus informé, est jugé moins influençable.** Le Parlement (et notamment la Commission de la Pêche du Parlement) et la Commission européenne ayant besoin d'information pour prendre leurs décisions, c'est une opportunité pour le lobbying de produire des arguments qui pourront être repris. Les institutions européennes estiment que cet apport d'information³ n'oriente pas leur jugement, alors que plusieurs entretiens indiquent que les acteurs sélectionnent très précisément l'information qu'ils communiquent, ce qui signifie finalement que les institutions n'ont pas toute l'information, mais l'information sélective délivrée par les lobbyistes. L'idée selon laquelle les institutions auraient accès, via le lobbying, à une « information brute » est contestable, puisqu'il s'agit d'une « information présélectionnée ».
- **La lutte d'influence porte aussi sur les représentations** (pêche et durabilité, surpêche...) et pour faire passer des arguments dans les discours des institutions.
- **Les Conseils consultatifs sont appréciés, mais leur efficacité est jugée moindre que le lobbying direct :** ainsi les ONG et des organisations professionnelles qui y participent estiment que leur participation y est moins efficace que leur lobbying direct. Les conseils consultatifs ont une réactivité bien moindre que le lobbying d'une structure qui peut réagir au plus près des opportunités. Il est néanmoins reconnu que leurs recommandations, quand elles sont consensuelles secteur-ONG ont un poids important, mais ils n'auraient pas atteint leur potentiel.

Le lobbying est d'autant plus efficace (clés d'influence) :

- que la position tenue par une organisation ou une ONG est « solide » (basée sur des faits scientifiques, assimilée à celle de l'ensemble d'un secteur qui parle d'une seule voix). Une administration apprécie d'avoir face à elle une telle position, plutôt qu'une myriade d'acteurs défendant chacun leur position ou encore des pêcheurs ou armateurs « hors organisations » ;
- que les lobbyistes ont été identifiés comme des interlocuteurs crédibles par les institutions et les élus ;
- que les propositions arrivent au moment le plus opportun, quand la Commission est en réflexion par exemple ;
- que les propositions sont équilibrées (prenant en compte l'intérêt du secteur, les enjeux environnementaux, etc.), réalistes, constructives, et qu'elles vont dans le sens des objectifs de la PCP et de la stratégie de l'UE.

L'enquête complémentaire n'avait ni l'objectif ni les moyens d'objectiver l'influence réelle de la petite pêche : il ressort néanmoins quelques éléments

³ Lors d'une procédure législative, une fois qu'est nommé un rapporteur et des shadow rapporteurs, s'engage un échange entre ces députés et les lobbyistes, chacun ayant besoin des autres, les premiers pour connaître la position des parties prenantes et obtenir les informations (positions, difficultés, revendications, bonnes pratiques, ...) qui leur permettront de prendre position, les seconds pour convaincre les shadows rapporteurs qui vont décider dans quel sens le groupe politique va voter. Les lobbyistes élaborent les arguments que pourront utiliser les députés lors des débats. Organisations représentatives du secteur et ONG rivalisent dans ce travail d'influence.

Lors des entretiens, il a été demandé si la petite pêche se trouvait objectivement avantagée ou désavantagée par les décisions prises au niveau européen, en matière de quotas, sur les aides financières, et sur les mesures techniques. En effet, si la petite pêche est moins organisée et moins influente que les autres segments de la flotte, il semblerait logique que les décisions prises lui soient moins favorables. Les résultats obtenus par les entretiens sont insuffisants pour apporter une réponse objectivée. Nous indiquons néanmoins les éléments qui ressortent :

- Accès aux ressources et les questions de répartition (quotas) : des entretiens soulignent que la PCP n'est pas dans l'intérêt de la pêche artisanale, dans la mesure où les petits pêcheurs ne peuvent pas pêcher les espèces à quotas ;
- Accès aux financements (aides) : la réglementation FEAMP favorise la petite pêche (navires de moins de 12 mètres qui utilisent des arts dormants) dans l'accès aux financements européens. Néanmoins, cet avantage est nuancé par la complexité des dossiers à remplir. Avoir accès aux fonds communautaires suppose le travail d'organisations ayant des moyens financiers et humains. Dans certains pays, des organisations ont mis en place des aides aux pêcheurs pour remplir les dossiers ;
- Réglementation (mesures techniques) : selon plusieurs entretiens, la petite pêche est avantagée parce que l'UE est moins contraignante à son endroit sur les réglementations (les navires de moins de 12 mètres sont exemptés de l'obligation d'utiliser un logbook électronique). Néanmoins, il est admis qu'il est plus difficile aux petits bateaux de se conformer aux obligations de contrôle mises en place, ce qui nuance l'idée d'un avantage pour la petite pêche.

La confrontation de tous ces arguments semble indiquer que le segment de la pêche n'est pas défavorisé (c'est plus net sur la question du contrôle et des obligations de déclaration que des quotas), ce qui va à l'encontre de certains ressentis. Et que la question de la place de la petite pêche, malgré des orientations (règlement financier) ou spécificités (règlements contrôle) données au niveau européen, est essentiellement une question nationale.

En revanche, la PCP ayant été historiquement construite autour du référentiel de la grande pêche, il est probable que cela pénalise structurellement la petite pêche. La manière dont est justifiée la prise en compte équilibrée du secteur dans de nombreux entretiens laisse apparaître que la logique générale consiste à adapter à la marge des mesures d'abord pensées pour la grande pêche (« nous avons pris en compte le point de vue de la petite pêche en assouplissant telle mesure »). Cela indique que le référentiel global pour penser la pêche est bien celui de la grande pêche. On pourrait en voir des manifestations dans les mesures adoptées (plusieurs dossiers sont cités où la petite pêche n'a pas su se faire entendre : question des rejets, interdiction des filets dérivants...), et en amont, dans les sujets mis à l'ordre du jour (par exemple dans les réunions des Conseils consultatifs : des entretiens laissent entendre que les questions traitées ne correspondent pas aux enjeux de la petite pêche, sinon incidemment).