

Contrat de projets Etat-Région Poitou-Charentes 2007 – 2013
Convention n° 08/RPC-A-29 du 19 mai 2008

Laboratoire Environnement-Ressources des Pertuis Charentais

Projet
« Développement durable des Pertuis charentais »

Rapport des travaux 2011

Analyse des facteurs déterminant les performances économiques des entreprises ostréicoles en Poitou- Charente

Sophie GIRARD
José Perez Agundez



Décembre 2011

Sous-projet 5

Evolution à long terme des filières et de leur environnement

Analyse des facteurs déterminants les performances économiques des entreprises ostréicoles en Poitou-Charente

SOMMAIRE

1. Introduction.....	5
2. Méthodes.....	6-11
2.1. Données de cadrage	6-7
2.2. Constitution de l'échantillon.....	8-10
2.3. Validation des critères de segmentation	10-11
3. Traitement et analyse des données financières.....	12-27
3.1. Analyse des soldes de gestion.....	12-23
3.2. Analyse du Bilan.....	24-27
4. Bilan des indicateurs de performances des entreprises et du secteur ostréicole.....	28-43
4.1. Comparaison des indicateurs de productivité et des coûts.....	28-32
4.2. Indicateurs de performance économique.....	32-36
4.3. Valorisation des huîtres à différents stades de la filière.....	37-43
5. Conclusion.....	44-46
Références.....	47
Annexe : Evolution des prix de l'huître sur le marché de détail...	48-53

1. Introduction

Cette étude s'inscrit dans le prolongement de travaux menés par l'unité Economie maritime dans le cadre de la valorisation des données du premier recensement conchylicole, du projet de recherche Astrodome et du projet européen Aquaculture data (principaux résultats repris dans le document CPER 2009¹).

Au cours des dix dernières années, la conchyliculture en Charente-Maritime a enregistré une diminution du nombre de ses entreprises et de ses emplois plus importante que la moyenne nationale. Cette diminution qui a été progressive (elle semble même avoir été plus rapide en début de période de 2002 à 2006), se traduit de fait par une certaine concentration du secteur dans le domaine de l'ostréiculture. Ce mouvement dont les différentes causes restent à préciser (contexte démographique, évolution des conditions d'accès au foncier conchylicole, évolution des pratiques culturelles et de la productivité du bassin, tendances de la consommation) est antérieur à la crise des surmortalités², qui en accélère ou en redessine le cours (au moins à court terme).

C'est dans ce contexte général d'évolution des conditions d'exercice de la profession ostréicole, et cette conjoncture de crise de surmortalités qui se surimpose dans la période récente, que s'inscrit ce travail sur les facteurs déterminant les performances économiques des entreprises. L'étude objet de ce rapport vise à approfondir la relation entre les structures, les comportements et les performances des entreprises (cadre de l'analyse SCP) en mobilisant des données comptables et structurelles. Elle a été réalisée au moyen d'une contractualisation avec le CGO³ sur un échantillon représentatif de la population totale pour la campagne ostréicole 2008-2009 (dernières données disponibles lors de la contractualisation passée en 2010). L'analyse des données financières et le bilan des indicateurs de performance des entreprises et du secteur ostréicole sont complétés par une analyse des évolutions récentes du marché des huîtres à partir des tendances de la consommation à domicile.

¹ Synthèse des travaux du département économie maritime sur la gestion du foncier conchylicole en Poitou-Charente- CPER Poitou-Charente 2007-2013.

² Les rapports annuels d'activité du Point Info font état d'un faible nombre de sorties du secteur conchylicole durant les premières années de crise ostréicole en 2009 et 2010. Ce ralentissement des mouvements (cessations d'activité au moment de la retraite et installations) peut témoigner de l'attentisme qui prévaut dans un contexte de crise par rapport aux projets de reprise d'entreprises.

³ Cabinet d'expertise **Comptable Gestion Ocean**

2. Méthodes

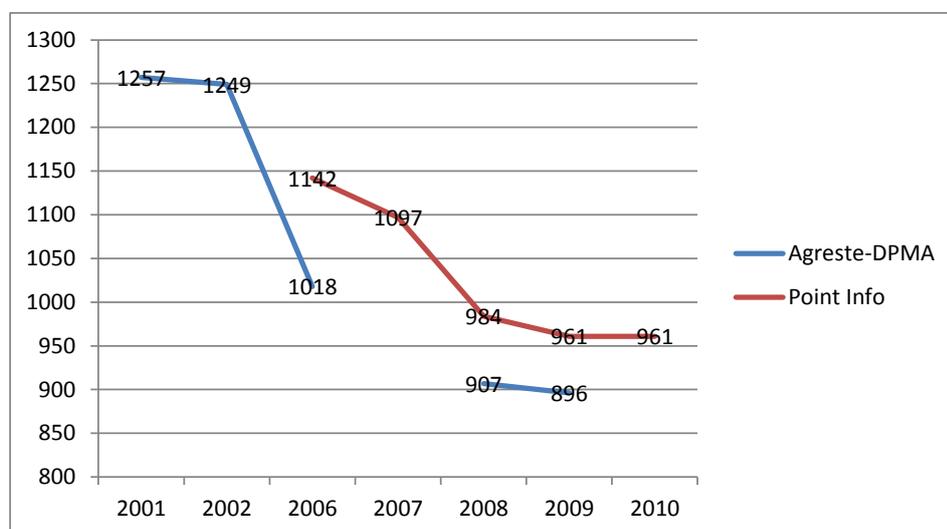
2.1. Données de cadrage

Un point sur l'évolution du nombre d'entreprises et de la structure du secteur conchylicole est effectué à partir des données disponibles (enquête DPMA et base Point Info). Ce bilan de l'existant est complété par un bref rappel des travaux menés en termes de typologie d'entreprise en vue de définir une base de segmentation pour les entreprises ostréicoles.

2.1.1. Etat des lieux des données sectorielles

L'évolution du secteur conchylicole en Poitou-Charente depuis le recensement conchylicole 2001 montre une baisse du nombre d'entreprises quel que soient les sources. Selon les données d'enquête DPMA, le secteur a perdu entre 2001 et 2009 environ 360 entreprises, soit 29% des effectifs recensés en 2001. Au regard des données du Point Info, le taux de réduction se limite à 24%, correspondant à la disparition de près de 300 entreprises. L'écart entre les deux sources de données diminue toutefois en fin de période et ne porte plus que sur 65 entreprises en 2009. En considérant que la part des entreprises ostréicoles dans la population totale atteint environ 86%⁴, le nombre d'entreprises ostréicoles stricto sensu s'établit autour de 800 en 2009 (environ 770 selon l'enquête DPMA et 830 selon le Point Info).

Figure 1. Evolution du nombre d'entreprises conchylicoles en Poitou-Charente



Sources : Recensement de la conchyliculture 2001 (Agreste), enquêtes DPMA/ BSPA, Point Info

La baisse d'activité du secteur conchylicole est de moindre intensité si l'on examine les données d'emplois. Entre 2001 et 2009 les emplois conchylicoles mesurés en équivalent temps plein (ETP) ont été réduits d'environ 3520 à 2960, soit une diminution de 16% (sources Agreste et DPMA). Il en résulte que le nombre moyen d'emplois par entreprise a progressé de 2,8 à 3,3 ETP sur la période (+18%), ce qui traduit une tendance à l'accroissement global des

⁴ Ce taux, estimé à partir de données communiquées par la DPMA pour 2008, correspond aux entreprises à dominante ostréicole (hors entreprises diversifiées ou spécialisées en mytiliculture).

moyens de production au sein des entreprises conchyliques. Ce résultat peut être étendu à la population d'entreprises ostréicoles qui est très majoritaire. Il aboutit à une légère augmentation de la part des entreprises employant plus de 3 ETP.

Les stratégies commerciales des entreprises ostréicoles ne sont pas directement identifiables à partir des données disponibles. Les données du Point Info fournissent des éléments pour répartir les entreprises entre éleveurs et éleveurs-expéditeurs, mais seulement pour la population des entreprises conchyliques dans son ensemble, qui se caractérise en 2009 par un taux d'agrément sanitaire de 72%, en légère hausse par rapport au taux de 69% évalué pour 2001 (données recensement Agreste). La proportion d'entreprises ostréicoles ayant l'agrément sanitaire est toutefois inférieure à celle des entreprises mytilicoles ou mixtes (65% versus 87% selon les mêmes données du recensement 2001). Sous réserve d'un taux d'accroissement des entreprises pratiquant l'expédition équivalent pour les différents secteurs, on peut réévaluer le taux d'agrément sanitaire des entreprises du secteur ostréicole à environ 68% pour 2008-2009.

2.1.2. Etat des lieux des typologies d'entreprises ostréicoles

Les travaux de typologie à partir des données du recensement conchylicole ont montré, au-delà de la diversité apparente des itinéraires zootechniques, les relations existantes entre la structure des entreprises (nombre d'emplois, surfaces exploitées et allocation de ces deux facteurs de production travail et foncier), leurs stratégies d'élevage et commerciales et leurs résultats (indicateurs de productivité). Ces relations permettent de proposer une base de segmentation opérationnelle pour la population des entreprises ostréicoles, qui repose principalement sur une double stratification selon les critères « taille » et « activité ». Ce dernier critère synthétise l'activité des entreprises en fonction de leur implication respective dans l'élevage et l'expédition :

- l'activité élevage recouvre différents schémas de production, dont certains sont spécialisés sur un stade d'élevage (ex. captage) ou portent sur un cycle court (ex. demi-élevage). Ces types d'élevage spécifiques, qui concernent un faible nombre d'entreprises, n'ont pas été analysés dans le cadre de cette étude (manque de représentativité et problème de confidentialité des données).
- L'activité expédition discrimine les entreprises selon leur degré d'implication dans l'expédition (elle est nulle pour les éleveurs purs), mais aussi potentiellement suivant différents « métiers » (expéditions pour la vente directe au consommateur ou expéditions destinées à approvisionner divers circuits de commercialisation).

Cette segmentation de la population d'entreprises ostréicoles a été utilisée dans le cadre du projet européen Aquaculture data, dont l'objectif était d'évaluer la faisabilité de l'organisation d'un système national de recueil des données économiques sur les entreprises aquacoles. L'étude test réalisée alors sur le secteur de la conchyliculture reposait sur un échantillon total de 144 entreprises ostréicoles pour la campagne 2006-2007, dont 71 entreprises du bassin de Marennes-Oléron. Les résultats de cette première étude test ont permis de conclure à l'existence d'écarts significatifs de chiffre d'affaire et de structure des charges entre les catégories d'entreprises retenues suivant la double stratification « activité » (éleveur, éleveur-expéditeurs) et « taille » (<3ETP et > 3 ETP). En revanche, la stratification complémentaire au sein des éleveurs-expéditeurs suivant le mode de commercialisation (implication majoritaire ou non dans la vente directe) n'était pas apparue très discriminante. Cette première conclusion, obtenue à partir d'échantillons de petite taille, restait à valider à plus grande

échelle, ce qui a été fait dans le cadre de la présente étude sur l'ostréiculture en Charente-Maritime (l'échantillon d'entreprises a été élargi substantiellement puisqu'il est constitué de 130 entreprises contre 71 dans le cas de l'étude test).

2.2. Constitution de l'échantillon

L'échantillon d'entreprises ostréicoles a été élaboré en relation avec CGO selon la méthode suivante :

Population d'entreprises CGO → Base de sondage « entreprises ostréicoles » → Echantillonnage par rapport à la population totale de référence

Les entreprises ostréicoles adhérentes sont classées par CGO selon 5 catégories :

- EP : Eleveurs-Purs (entreprises exclusivement ou à dominante élevage)
- EE : Eleveurs-Expéditeurs (expédition via différents circuits de commercialisation)
- EM : Eleveurs-Marchés (éleveurs-expéditeurs vendant principalement en direct)
- EX : EXpéditeurs (éleveurs-expéditeurs ayant une activité d'expédition prépondérante)
- AU : AUtres entreprises (non classées dans les catégories précédentes)

Cette première segmentation basée sur l'activité des entreprises a été retenue moyennant quelques réaffectations entre classes (pour réduire le nombre d'entreprises AU notamment). Pour appartenir à la classe EM, le seuil de ventes directes a été fixé à environ 70% des ventes totales; la classe EX reste pour sa part constituée des entreprises dont le ratio production/ventes d'huîtres marchandes est inférieur à 30%. Les rares cas répondant aux deux critères (ventes directes et forte implication dans l'expédition) ont été classés en EM.

La base de sondage a été obtenue à partir du fichier d'ensemble des entreprises CGO après avoir écarté les entreprises mytilicoles, les entreprises mixtes, les entreprises AU restantes et les entreprises « atypiques »⁵ (modes d'élevage hors estran, cycles courts, naisseurs spécialisés...). Les entreprises dont l'exercice comptable portait sur plus ou moins de 12 mois ou n'ayant pas de ventes pour l'exercice considéré ont également été retirées de la base de sondage. A l'issue de cette délimitation, la base de sondage CGO contient 217 entreprises (contre 315 dans le fichier initial).

La constitution de l'échantillon a cherché enfin à satisfaire un objectif de représentativité par rapport à la population de référence (ensemble des entreprises ostréicoles charentaises), avec une limite liée à l'état des données disponibles. Les petites entreprises sont en effet un peu moins représentées dans la base CGO que dans la population totale, et en outre, les données de cadrage nécessaires pour actualiser la segmentation de la population totale par type d'activité ne sont pas disponibles.

⁵ Ces entreprises sont en trop petit nombre pour pouvoir être étudiées de manière représentative.

La composition de l'échantillon final est résumée ci-dessous:

	EP	EM	EE	EX	Total	
< 3 ETP	32	35	10	0	77	59,2%
> 3 ETP	12	10	21	10	53	40,8%
total	44	45	31	10	130	100,0%
	33,8%	34,6%	23,8%	7,7%	100,0%	

Le taux d'échantillonnage par rapport à la population de référence des entreprises ostréicoles charentaise est proche de 20% (tous types confondus). Par rapport à la base de sondage CGO, ce taux est beaucoup plus important puisqu'il s'élève à 60%.

La stratification selon le critère activité respecte globalement la répartition des entreprises ostréicoles obtenue à partir des données du recensement 2001, qui était alors d'environ un tiers d'éleveurs purs (EE), un tiers d'éleveurs-expéditeurs (EE et EX) et un tiers d'éleveurs-expéditeurs spécialisés dans la vente directe (EM)⁶. La part des entreprises spécialisées dans l'expédition (EX) est plus importante dans l'échantillon que dans la population totale, mais un effectif plus petit n'aurait pas été exploitable sur le plan statistique.

La taille des entreprises est le second axe de stratification de l'échantillon, afin de déterminer dans quelle mesure ce critère influence les résultats des entreprises. La part des « petites » entreprises est proche de 60% dans l'échantillon, ce qui est représentatif de la base de sondage CGO, mais reste un peu inférieur à la proportion des entreprises employant moins de 3ETP dans la population de référence : environ 70% en 2006 d'après les données extraites de l'enquête DPMA (comm.pers., mais diminution probable de cette proportion après 2006).

La représentativité de l'échantillon par sous-segment (activité et taille), qui est encore plus contrainte par la répartition des entreprises au sein de la base de sondage, n'a pas été recherchée en tant que telle. On peut toutefois considérer que la composition de l'échantillon final témoigne globalement de la relation qui existe entre l'activité des entreprises ostréicoles et leur taille, telle qu'elle a été mise en évidence au cours de travaux précédents⁷. Le groupe EP est constitué en majorité de petites entreprises (moins de 3ETP), du fait du coût élevé des stratégies de croissance foncière, avec ou sans diversification géographique. Pour les autres groupes, qui pratiquent l'expédition, la spécialisation vers la vente directe (EM) concerne principalement les entreprises de petite taille, tandis qu'à l'inverse, les entreprises fortement impliquées dans l'expédition (EX) sont majoritairement de grandes voire très grandes entreprises.

Du point de vue du statut juridique, on compte 65% d'entreprises individuelles dans l'échantillon et 35% de formes sociétaires (EARL, GAEC, SCEA...), soit une légère sur-représentation des formes sociétaires par rapport à la population totale (35% versus 29% pour l'ensemble des entreprises conchyliques).

⁶ Evaluation issue des travaux réalisés dans le cadre de la valorisation des données du premier recensement conchylicole (Convention SCEES - DPMA - Ifremer).

⁷ Travaux rappelés en introduction

Tableau 1. Caractéristiques moyennes des entreprises de l'échantillon

Type	Effectif	nombre d'emplois (ETP)	coeff variat	Surfaces DPM+DP (ha)	coeff variat	Ventes HC march. (tonnes)	coeff variat	CA (keuros)	coeff variat
EP1	32	1,8	32%	5,1	62%	38	62%	82	76%
EE1 et EM1	45	1,9	30%	4,0	57%	26	51%	114	53%
<i>dont EE1</i>	10	2,2	28%	5,5	61%	29	54%	113	47%
<i>dont EM1</i>	35	1,8	30%	3,5	47%	25	50%	115	56%
EP2	12	4,9	53%	12,2	55%	139	77%	280	76%
EE2 et EM2	31	5,2	44%	9,2	64%	88	65%	350	69%
<i>dont EE2</i>	21	5,6	46%	9,6	67%	103	60%	399	67%
<i>dont EM2</i>	10	4,4	28%	8,2	56%	57	44%	248	54%
EX	10	10,3	63%	19,0	45%	339	76%	1207	68%
Total	130	3,6	92%	7,4	85%	78	149%	262	150%
s/total EP	44	2,7	73%	7,2	75%	66	111%	140	108%
s/total EE et EM	76	3,3	68%	6,0	80%	51	95%	144	69%

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Les entreprises de l'échantillon emploient en moyenne 3,6 ETP (versus 3,3 pour la population totale ostréicole), mais hors expéditeurs spécialisés le ratio moyen emplois/entreprise n'est que de 3 ETP. Les entreprises spécialisées dans l'élevage (EP) se distinguent d'emblée des entreprises pratiquant l'élevage et l'expédition (EE et EM) du point de vue de l'allocation des facteurs de production. Les premières ont en moyenne recours à moins de main d'oeuvre (2,7 ETP versus 3,3 ETP), mais exploitent plus de surfaces, en particulier sur le DPM, et elles présentent des niveaux de production et de ventes en volume supérieurs.

La distinction des entreprises selon deux classes de taille (moins de 3ETP et plus de 3ETP) permet de réduire la variabilité des données relatives aux moyens de production mis en œuvre et aux niveaux d'activité des entreprises. Cette distinction repose aussi sur la nature de la main d'œuvre, qui est majoritairement familiale dans les petites entreprises, et est au contraire dominée par les salariés dans les plus grandes entreprises.

2.3. Validation des critères de segmentation

Un traitement préliminaire des données a été effectué pour valider la segmentation retenue a priori. La comparaison des données par groupe a porté sur les principales variables de structure (données externes) et de résultats d'exploitation (données comptables et financières). Elle a été réalisée pour le seul critère « activité » puis selon les deux critères « activité » et « taille ».

Cette première analyse comparative des résultats des entreprises pour tester les critères de segmentation confirme la nécessaire distinction entre les éleveurs purs et les autres types d'entreprise (éleveurs-expéditeurs, expéditeurs) car elle entraîne des différences statistiquement significatives dans la dotation en facteurs de production des entreprises (surfaces totales d'élevage et d'affinage, valeur des actifs) et dans le niveau de production.

Au sein des éleveurs-expéditeurs, les impacts des modes de commercialisation sur les résultats économiques des entreprises sont plus difficiles à mettre en évidence. Ce constat

vient valider les conclusions de l'étude test réalisée dans le cadre du projet Aquaculture data (à partir d'exercices 2006-2007).

Comme par ailleurs les critères « taille » et « modes de commercialisation » se recoupent largement pour les entreprises d'élevage-expédition, on privilégiera le premier critère sur le second. Cela nous conduit à regrouper pour la suite de l'étude les deux modalités « spécialisation vente directe » et « circuits de commercialisation divers » dans un seul type « éleveur-expéditeur », subdivisé en deux catégories de taille (plus ou moins 3 ETP). Le groupe des « petits » éleveurs-expéditeurs se trouve de fait constitué en majorité (78%) d'entreprises spécialisées dans la vente directe, contrairement au groupe des « gros » éleveurs-expéditeurs dominé (67%) par les entreprises non spécialisées en termes de circuits de commercialisation. Les effectifs des nouveaux groupes ainsi constitués sont plus conséquents, ce qui permettra de consolider les analyses statistiques.

La subdivision du groupe des éleveurs purs suivant la taille est également maintenue, bien qu'elle aboutisse à conserver une strate de petite taille (EP2), et nous oblige à plus de prudence dans l'interprétation des écarts de structure ou de résultats.

Le groupe des expéditeurs, qui réunit des entreprises caractérisées à la fois par leur très grande taille et leur forte implication dans l'expédition, reste inchangé et traité à part des autres groupes d'entreprises.

3. Traitement et analyse des données financières

Les exercices comptables de l'échantillon CGO couvrent en minorité (18%) l'année civile 2008 et en majorité (72%) la période 01/07/2008-30/06/2009 (plus 5% des comptes échus à la fin mars 2009 et 5% à la fin septembre 2009). Cette répartition est représentative des pratiques comptables dominantes au sein de l'activité ostréicole. Tous les exercices étudiés ont toutefois en commun d'inclure la période des fêtes de fin d'année 2008 (qui correspondent pour les entreprises à une période de forte activité commerciale) et d'intégrer pour la plupart les effets des surmortalités de naissains observées au cours de l'année 2008.

L'analyse des données CGO vise dans un premier temps à dresser un premier bilan économique et financier de l'activité ostréicole sur l'exercice comptable considéré, à comparer les résultats comptables et la structure du bilan des entreprises selon leur type, et à fournir une évaluation de l'impact des subventions d'exploitation (indemnités des pertes de naissain, fonds d'allègement des charges) à l'issue de la première année de surmortalités.

3.1. Analyse des soldes de gestion

Cette première partie analyse la situation comptable et financière des entreprises ostréicoles à partir de leurs comptes de résultats et de la structure de leur bilan. Les indicateurs utilisés pour la comparaison des groupes d'entreprises vont toutefois au-delà des données strictement comptables, en rapportant les données monétaires au nombre d'emploi pour préciser l'évaluation des performances économiques des entreprises ostréicoles (et fournir une première mesure de la productivité des facteurs de production, le travail en l'occurrence).

3.1.1. Produit d'exploitation et chiffre d'affaires

Produit d'exploitation = Chiffre d'affaires + variations de stocks + subventions d'exploitation

Le produit d'exploitation se distingue du chiffre d'affaires par les variations de stocks, et les subventions d'exploitation le cas échéant.

Tableau 2. Décomposition du produit d'exploitation (moyennes par groupe d'entreprises)

	Effectif	C.A. (keuros)	Total ventes (keuros)	ventes HC/CA	Var. stocks (keuros)	Subv. d'expl (keuros)	Produit d'expl (keuros)	CA /prod d'expl
Elev-exp <3ETP	45	114,3	113,1	94%	-4,0	8,9	119,2	96%
Elev-exp >3ETP	31	350,4	347,7	97%	-4,0	22,7	369,1	95%
Eleveurs <3ETP	32	82,0	82,0	100%	-11,2	12,4	83,2	99%
Eleveurs >3ETP	12	279,8	274,9	98%	-18,3	40,8	302,3	93%
Expéditeurs	10	1206,9	1215,0	100%	-6,4	29,0	1229,5	98%
Total	130	262,0	261,1	98%	-7,3	18,5	273,2	96%

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

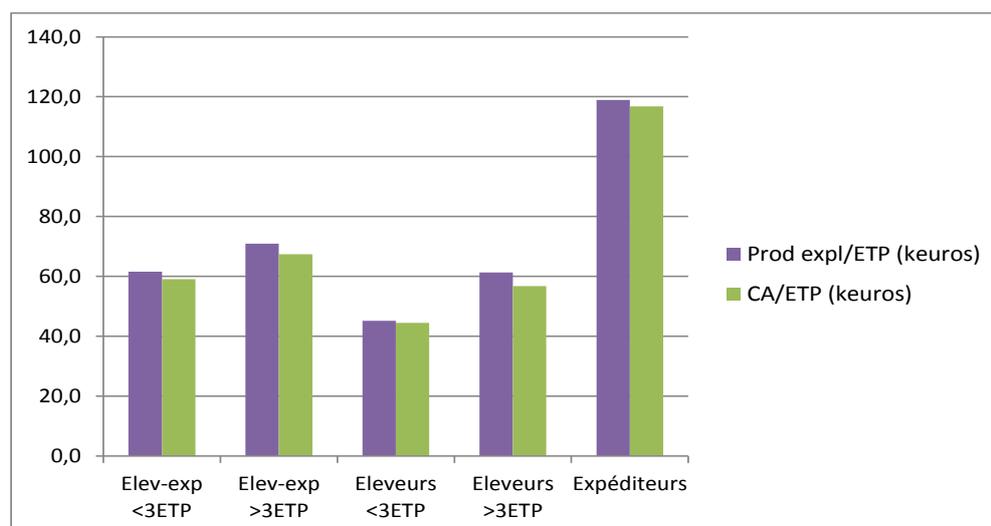
Sur l'exercice 2008-2009, et pour les différents groupes de l'échantillon, le produit d'exploitation a été légèrement supérieur au chiffre d'affaires, et cela malgré des variations de stocks négatives mais qui ont été d'importance moindre que les subventions d'exploitation. Les variations de stocks ont représenté -3% du produit d'exploitation pour l'ensemble de l'échantillon et les subventions d'exploitation 7%. Le chiffre d'affaires est réalisé presque exclusivement à partir des ventes d'huîtres creuses, les ventes d'autres coquillages ou les revenus d'autres activités étant marginaux. Les ventes d'huîtres creuses (au stade élevage sans agrément sanitaire ou au stade expédition après agrément sanitaire) sont elles-mêmes composées pour l'essentiel d'huîtres creuses de taille marchande.

La distribution des entreprises de moins de 3ETP par classe de chiffre d'affaires est plus resserrée pour les éleveurs que pour les éleveurs expéditeurs. Plus de la moitié des entreprises d'élevage ont réalisé un CA compris entre 50 000 et 100 000 euros, près de 100% ont un CA inférieur à 150 000 euros (versus 80% pour les entreprises pratiquant l'élevage et l'expédition).

Dans le cas des entreprises employant 3 ETP et plus (hors expéditeurs), le chiffre d'affaires se situe en majorité entre 100 000 et 300 000 euros. Les entreprises ayant réalisé plus de 300 000 euros de CA concernent 37% des éleveurs-expéditeurs et 31% des éleveurs purs.

Du point de vue du chiffre d'affaires et du produit d'exploitation, les indicateurs moyens par ETP distinguent peu les deux groupes d'éleveurs-expéditeurs, davantage les deux classes d'éleveurs purs (+24% en moyenne pour les entreprises EP2 par rapport aux entreprises EP1). Globalement le niveau de CA ou de produit d'exploitation des éleveurs purs est en retrait par rapport à celui des éleveurs-expéditeurs, qui présentent eux-mêmes des indicateurs très inférieurs au groupe des expéditeurs.

Figure 2. Comparaison des ratios Produit d'exploitation/ETP et CA/ETP entre groupes



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

3.1.2. Valeur-ajoutée

V.A. = Chiffre d'affaires + variations de stocks – consommations intermédiaires

Pour les éleveurs purs, la valeur-ajoutée est créée uniquement à partir de l'activité élevage : elle correspond aux ventes d'huîtres valorisées au prix de gros (plus ou moins la valeur des variations de stocks) auxquelles sont soustraites les consommations intermédiaires.

Pour les éleveurs-expéditeurs la valeur-ajoutée provient de l'activité d'élevage et de l'activité d'expédition, laquelle s'étend à la fois aux huîtres produites par l'entreprise et aux coquillages achetées à d'autres éleveurs pour la revente. La valeur-ajoutée par l'expédition résulte de l'écart de valorisation entre le prix à l'expédition et le prix de gros, multiplié par le volume des ventes pour la consommation de l'entreprise, et diminué des consommations intermédiaires liées à l'expédition : achats d'huîtres de taille marchande pour la revente, emballages. D'autres consommations intermédiaires comme les postes énergie, eau, entretien... relèvent sans distinction possible de l'activité d'élevage et de l'activité d'expédition.

L'affinage est une opération qui doit aussi contribuer à la création de valeur-ajoutée des entreprises ostréicoles du bassin de Marennes-Oléron, mais qui est difficile à différencier en tant que telle. Cette opération se situe à la frontière entre activités d'élevage et d'expédition, et concerne les éleveurs purs comme les éleveurs-expéditeurs et les expéditeurs (ces derniers sont dotés de fortes capacités d'affinage pour valoriser leurs achats d'huîtres pour la revente). On n'identifie pas a priori de consommations intermédiaires spécifiques à l'affinage, à l'exception du poste « fermage et loyer » qui est très faible (cf. infra). On n'est pas davantage en mesure d'évaluer le surcroît de valorisation des huîtres procuré par l'affinage (les données de CGO ne distinguent pas au sein des ventes d'huîtres de taille marchande les produits affinés ou non affinés).

Tableau 3. Décomposition de la valeur-ajoutée (moyennes par groupe d'entreprises)

	CA (keuros)	Var. stocks (keuros)	Conso int (keuros)	dont achat d'animaux (keuros)	dont eau, énergie (keuros)	dont entretien (keuros)	dont emballages (keuros)	dont sous- traitance (keuros)	VA (keuros)
Eleve-exp <3ETP	114,3	-4,0	62,4	31,3	6,9	4,4	2,7	2,2	48,0
Eleve-exp >3ETP	350,4	-4,0	183,9	107,2	11,0	10,7	12,7	4,3	162,5
Eleveurs <3ETP	82,0	-11,2	24,2	7,2	3,9	3,4	0,1	1,7	46,6
Eleveurs >3ETP	279,8	-18,3	113,2	43,8	13,0	15,8	1,0	4,9	148,3
Expéditeurs	1206,9	-6,4	860,6	659,4	15,4	23,4	74,7	8,4	339,5
Total	262,0	-7,3	148,0	93,0	8,4	8,2	9,8	3,3	106,7
Total sauf Expéditeurs	181,6	-7,4	88,7	45,8	7,8	6,9	4,4	2,9	87,2

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

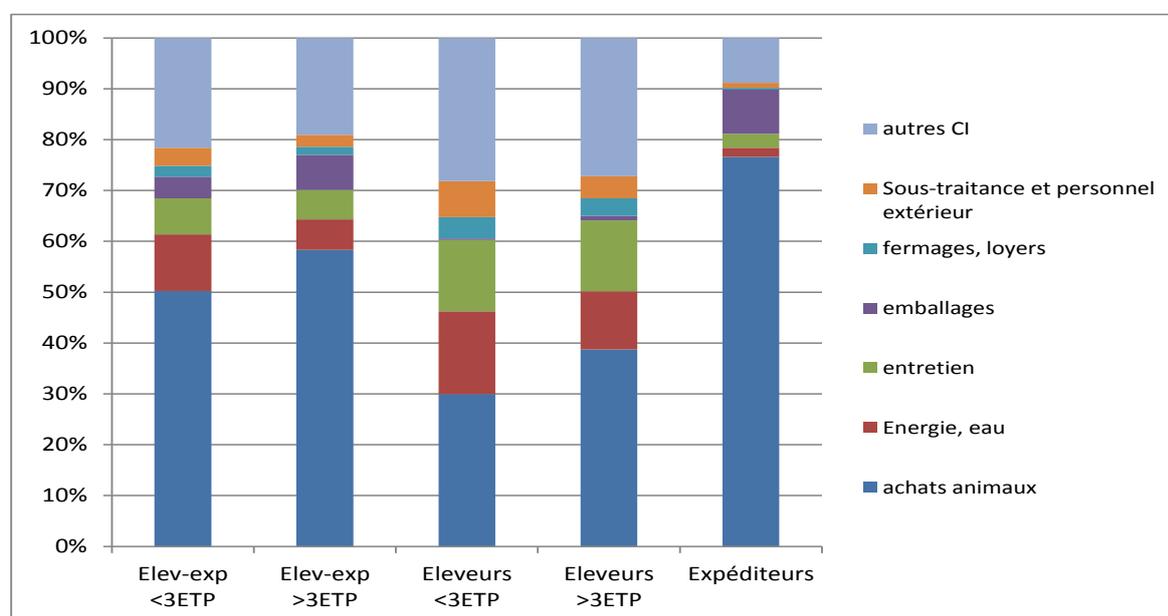
L'analyse par groupe montre l'importance des consommations intermédiaires, en valeur absolue et en proportion du chiffre d'affaires, des entreprises pratiquant l'expédition. Celles-ci supportent de fait un poste achat d'animaux élevé, auquel s'ajoute le poste emballage (incluant les fiches sanitaires). Leurs achats d'animaux ont représenté en 2008-2009 autour de 40% du chiffre d'affaires pour les éleveurs-expéditeurs, et 55% pour les expéditeurs. Ils sont

constitués principalement d'huîtres creuses de taille marchande destinées à l'activité d'expédition (après affinage en général).

Pour les entreprises spécialisées dans l'élevage, les achats d'animaux sont plus restreints et portent en majorité sur des produits intermédiaires (naissains, demi-élevage mais aussi huîtres creuses au stade élevage⁸). Ils sont toutefois proportionnellement plus importants pour les gros éleveurs que pour les petits, les premiers dépendant davantage d'approvisionnements externes, et les seconds recourant plus à l'autoconsommation.

Par ailleurs, les consommations intermédiaires comprennent les dépenses en eau et énergie (dont l'importance relative est plus élevée pour les petits éleveurs), les dépenses d'entretien et de sous-traitance (idem) et les fermages et loyers (moins de 5% des consommations intermédiaires quel que soit le groupe). Les autres consommations intermédiaires, incluant notamment les achats de petit matériel, peuvent atteindre près de 30% pour les éleveurs.

Figure 3. Structure des consommations intermédiaires par groupe d'entreprises



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Impact des variations de stocks sur le taux de valeur-ajoutée

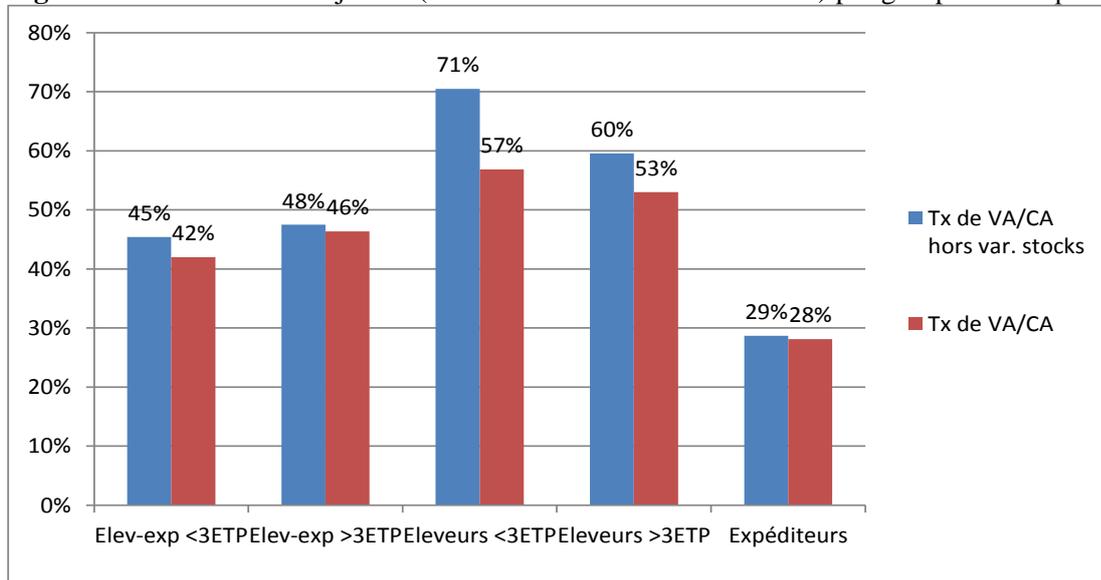
La réduction de la valeur des stocks entre le début et la fin de l'exercice 2008-2009 a eu un impact modéré sur le taux de valeur-ajoutée (VA/CA) de l'échantillon dans son ensemble, mais un effet plus important pour les entreprises spécialisées dans l'élevage. Pour le groupe des petits éleveurs en particulier, l'évolution négative des stocks a eu des répercussions significatives en entraînant une diminution du taux de VA de 71% à 57%. La diminution a été de moindre intensité pour les gros éleveurs (60 à 53%). Dans les deux cas, ce sont les stocks d'huîtres creuses aux stades intermédiaires qui ont été le plus affectés. Si la baisse des stocks de « demi-élevage » résulte bien des mortalités de naissains 2008, la baisse des stocks au stade « élevage » proviendrait plutôt des mauvaises conditions de croissance rencontrées en 2007.

⁸ Selon la classification adoptée par CGO, ce stade concerne les huîtres adultes non commercialisables dans l'année.

Ces baisses de stocks de produits intermédiaires n'impactent pas quoiqu'il en soit le niveau de production commercialisée d'adultes pour l'exercice étudié. L'incidence des mortalités sur les ventes d'huîtres marchandes ne devrait se faire sentir réellement qu'à partir de l'exercice 2010-2011⁹. Par contre les pertes de stocks de demi-élevage sont susceptibles d'avoir occasionné un surcoût d'achat d'huîtres et donc une hausse des consommations intermédiaires dès 2008-2009.

Les entreprises d'élevage ont été les plus touchées par la baisse des stocks, mais restent néanmoins en tête pour l'indicateur taux de VA (moyenne pondérée) qui est d'abord déterminé par l'importance des consommations intermédiaires. En ce qui concerne les entreprises spécialisées dans l'expédition, le taux de valeur-ajoutée est faible (moins de 30%) du fait de l'importance des achats d'huîtres pour la revente (après affinage le plus souvent) et se rapproche d'un taux de marge commerciale.

Figure 4 : Taux de valeur-ajoutée (avec ou sans variations de stocks) par groupe d'entreprises

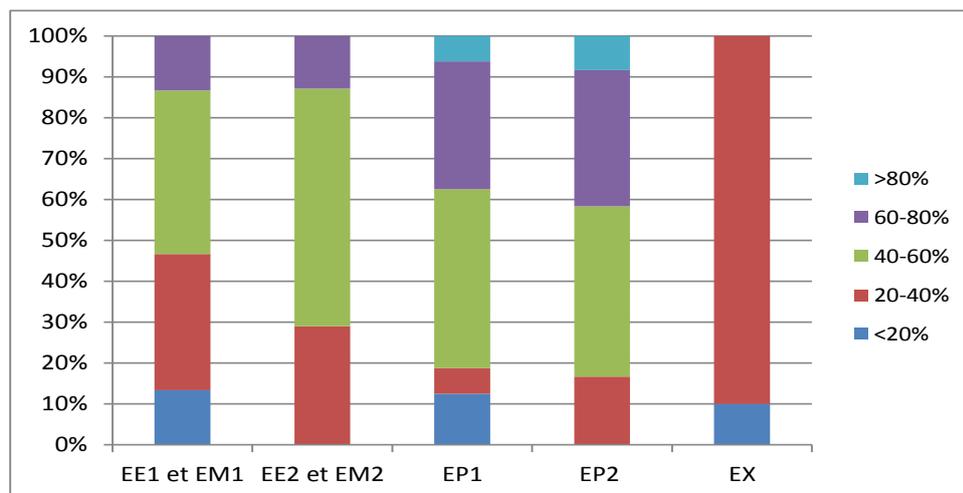


Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Répartition des entreprises par classe de taux de valeur-ajoutée

La classe majoritaire pour les éleveurs et pour les éleveur-expéditeurs correspond à la classe 40-60%. Au-delà, on trouve peu d'éleveurs-expéditeurs, tandis que près de 40% des entreprises d'élevage ont un taux de VA supérieur à 60%. Hors variations de stocks, cette proportion est de plus de 70% pour les entreprises EP1 et de près de 60% pour les entreprises EP2. Quant à la distribution des expéditeurs purs, elle apparaît très homogène : quasiment toutes les entreprises ont un taux de valeur-ajoutée compris entre 20 et 40%.

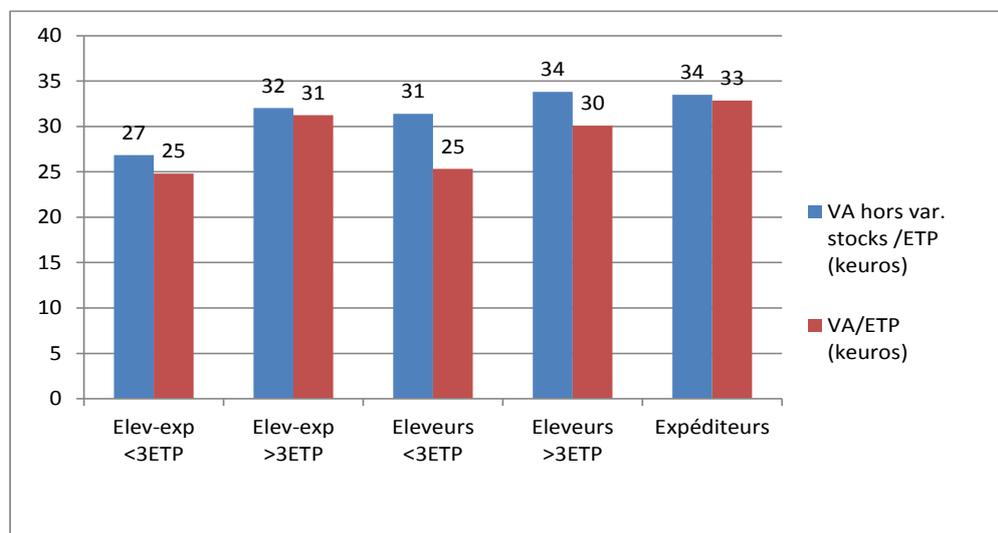
⁹ L'impact pourrait même en être atténué car dès 2009-2010, et surtout en 2010-2011, la baisse de production d'huîtres de taille marchande a été partiellement compensée par le ramassage d'huîtres sauvages.

Figure 5 : Distribution des entreprises ostréicoles par classe de taux de VA

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Indicateur valeur-ajoutée par emploi

Cet indicateur fournit une première mesure du solde disponible pour rémunérer le travail sur une base annuelle. Il s'établit en moyenne à environ 25 000 euros pour les petites entreprises et à plus de 30 000 euros pour les plus grandes entreprises (toutes activités confondues). Sans la dépréciation de leurs stocks, le niveau de VA des petits éleveurs purs se serait rapproché de celui des plus grands éleveurs purs.

Figure 6 : Comparaison du niveau de VA par emploi entre groupes

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

3.1.3. Excédent brut d'exploitation

$EBE = VA + \text{subventions d'exploitation} - \text{charges de personnels} - \text{impôts et taxes}$

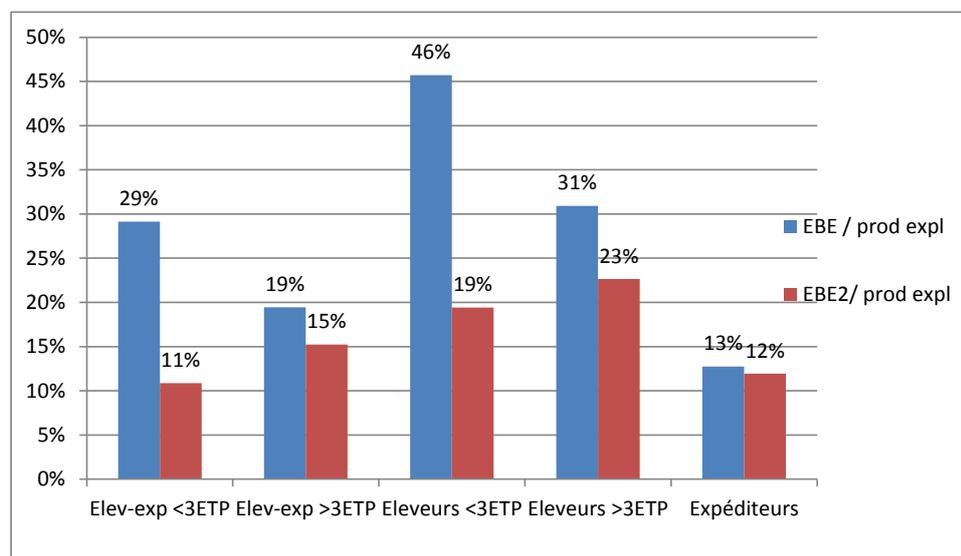
Le calcul des soldes de gestion (EBE, Résultat d'exploitation) par CGO n'intègre pas la rémunération des exploitants familiaux dans le cas des entreprises individuelles, alors que ces rémunérations sont prises en compte en grande partie au titre des rémunérations des associés dans le cas des formes sociétaires (EARL, GAEC, SCEA...). Pour analyser les performances économiques des entreprises sur une base harmonisée, un travail préalable a été effectué avec CGO afin d'identifier la main d'œuvre familiale non rémunérée et pouvoir lui attribuer un coût du travail. Une rémunération moyenne annuelle de 20 000 euros¹⁰ par ETP familial a été retenue (19 000 euros lors de l'étude test en 2008), pour calculer un EBE corrigé ou EBE2.

Tableau 4. Décomposition de l'excédent brut d'exploitation (moyennes par groupe d'entreprises)

	VA (keuros)	Subvent° d'expl (Keuros)	Impôts et taxes (keuros)	Charges travail (keuros)	EBE (keuros)	Charges travail2 (keuros)	EBE2 (keuros)
Elev-exp <3ETP	48,0	8,9	0,9	21,5	34,7	43,3	12,9
Elev-exp >3ETP	162,5	22,7	1,7	112,7	71,8	128,2	56,3
Eleveurs <3ETP	46,6	12,4	0,8	20,4	38,0	42,2	16,2
Eleveurs >3ETP	148,3	40,8	2,7	93,5	93,5	118,5	68,5
Expéditeurs	339,5	29,0	3,0	210,3	156,8	220,3	146,8

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Figure 7 : Taux d'EBE des entreprises ostréicoles avant et après intégration du coût du travail des exploitants familiaux des entreprises individuelles



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

¹⁰ Cette rémunération forfaitaire de 20 000 euros se rapproche de la rémunération de la catégorie 5 de l'ENIM à la date du 1/04/2009 ; elle est en deçà du niveau de rémunération des catégories 7 ou 8 dans lesquelles se situent en général les chefs d'exploitation.

Les entreprises employant moins de 3 ETP (75% de main d'œuvre familiale, peu de formes sociétaires) voient leur EBE fortement modifié par l'imputation d'un coût du travail aux exploitants familiaux, contrairement aux entreprises de 3 ETP et plus qui intègrent déjà en grande partie ce coût. L'utilisation de l'indicateur taux d'EBE corrigé aboutit ainsi à réduire et à inverser les écarts d'excédent brut d'exploitation entre les « petites » et « grandes » entreprises. Si l'on exclut les expéditeurs purs, on constate de fait que les entreprises de moins de 3 ETP présentent un taux d'EBE corrigé inférieur à celui des entreprises ayant plus de 3 ETP (mais les écarts ne sont significatifs sur le plan statistique que pour les éleveurs-expéditeurs).

Analyse des niveaux de rémunération au sein des entreprises ostréicoles

L'analyse plus approfondie du montant des charges de travail par emploi montre qu'elles sont en moyenne un peu plus élevées pour les entreprises de plus grande taille (hors expéditeur), mais pour des raisons différentes selon l'activité.

Tableau 5. Les coûts moyens du travail et ses différentes composantes (keuros), incluant une rémunération forfaitaire pour les exploitants familiaux des entreprises individuelles

	Nbre d'emplois (ETP)	dont emplois familiaux (ETP)	Rémunérations des exploitants familiaux (hors charges sociales)			Total rémunérations (charges sociales incluses)		
			rémunérat° associé /ETP associé	rémunéra° forfait /ETP familial (hors associés)	rémunérat° moyenne / ETP non salarié	rémunérat°/ ETP salarié	rémunérat° /ETP non salarié	Coût travail2 /ETP
Elev-exp <3ETP	1,9	1,5	15,5	20	18,8	18,8	23,5	22,4
Elev-exp >3ETP	5,2	2,0	32,0	20	24,7	21,6	29,7	24,6
Eleveurs <3ETP	1,8	1,4	16,6	20	18,9	20,2	23,9	22,9
Eleveurs >3ETP	4,9	1,9	17,1	20	18,2	24,3	23,6	24,0
Expéditeurs	10,3	1,8	23,7	20	21,4	20,0	27,5	21,3

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Pour le groupe des **éleveurs-expéditeurs**, l'écart de 10% provient des salaires, dont le niveau moyen est plus élevé (+15%) au sein des grandes entreprises, et surtout des rémunérations des associés, qui y sont plus répandues et dont le montant moyen est beaucoup plus important (avec de fortes disparités) que la rémunération forfaitaire de 20 000 euros allouée aux exploitants familiaux des entreprises individuelles. Pour les petits éleveurs-expéditeurs, on constate en revanche que le niveau des rémunérations versées aux associés dans les entreprises ayant une forme sociétaire a été beaucoup plus faible que la rémunération forfaitaire de 20 000 euros imputée aux exploitants familiaux.

Pour le groupe des **éleveurs**, l'écart moyen de rémunération par ETP entre petites et grandes entreprises est plus faible (5%) et donc peu significatif. Et il repose avant tout sur la supériorité des niveaux de salaires versés par les plus grandes entreprises (+21%). Dans les deux cas, les rémunérations moyennes versées aux associés sur l'exercice 2008-2009, de l'ordre de 17 000 euros, ont été en deçà de la rémunération forfaitaire de 20 000 euros.

Dans le cas des **expéditeurs**, la part prise par la masse salariale dans l'ensemble des charges de personnel étant plus importante, celles-ci sont en moyenne plus faibles rapportées au nombre d'emplois.

Le niveau moyen de rémunération des associés peut fournir en définitive un premier indicateur du niveau de rentabilité des entreprises. Seuls les groupes d'éleveurs-expéditeurs de plus de 3 ETP et les expéditeurs ont été en mesure de verser à leurs associés, sur la période 2008-2009, des rémunérations excédant la rémunération forfaitaire fixée à 20 000 euros. Pour les autres groupes, et en particulier pour les petits éleveurs-expéditeurs, ces rémunérations ont été nettement plus faibles.

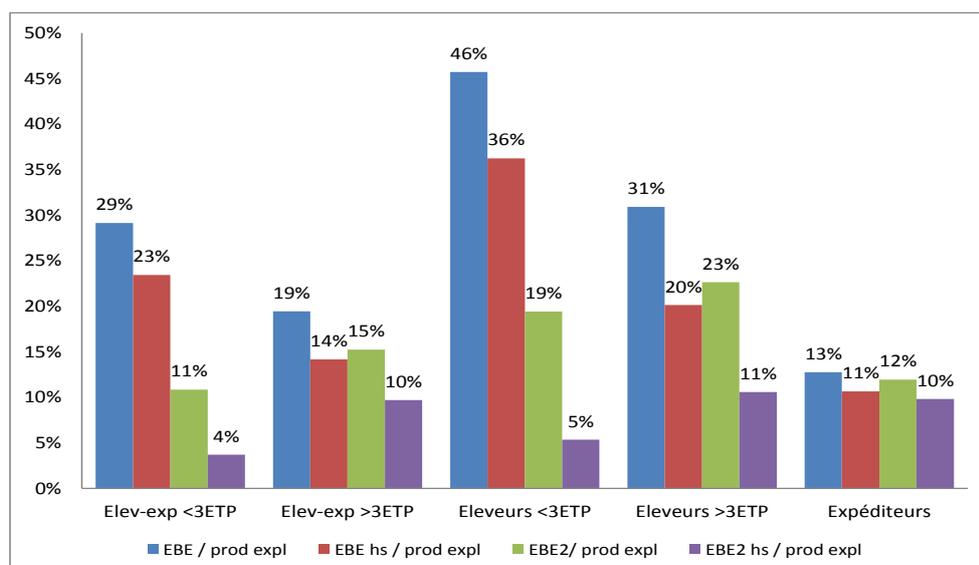
NB. L'évaluation de l'EBE2 avec un forfait annuel plus faible de 18 000 euros (correspondant approximativement à la catégorie 3 de l'ENIM) a peu d'incidence sur les résultats des entreprises. Elle diminue faiblement le coût du travail non salarié et améliore à la marge le taux d'EBE2 (de 2 points dans le cas des petits éleveurs, de 1 point dans le cas des petits éleveurs-expéditeurs et des gros éleveurs).

Impact des subventions sur le ratio EBE/Produit d'exploitation

Les subventions d'exploitation ont été versées pour aider les entreprises à faire face aux difficultés économiques engendrées par les surmortalités de naissain. Elles sont constituées à environ 85% de calamités agricoles (dont le montant a été attribué sur la base des déclarations de pertes de naissains) et dans une moindre mesure de fonds d'allégement des charges (FAC).

Les subventions versées au cours de l'exercice 2008-2009 ont permis d'améliorer significativement les performances des entreprises. Sans subventions les taux d'EBE corrigés des entreprises employant moins de 3 ETP (éleveurs et éleveurs expéditeurs) se seraient élevés à 4-5% en moyenne ; ils se situeraient aux alentours de 10% pour les plus grandes entreprises. L'impact des subventions a été plus important pour les éleveurs que pour les éleveurs-expéditeurs. Celles-ci ont permis de redresser le taux d'EBE2 de 14 points pour les entreprises EP1 (contre 7 points pour les entreprises EE1 et EM1) et de 12 points pour les entreprises EP2 (contre 5 points pour les entreprises EE2 et EM2).

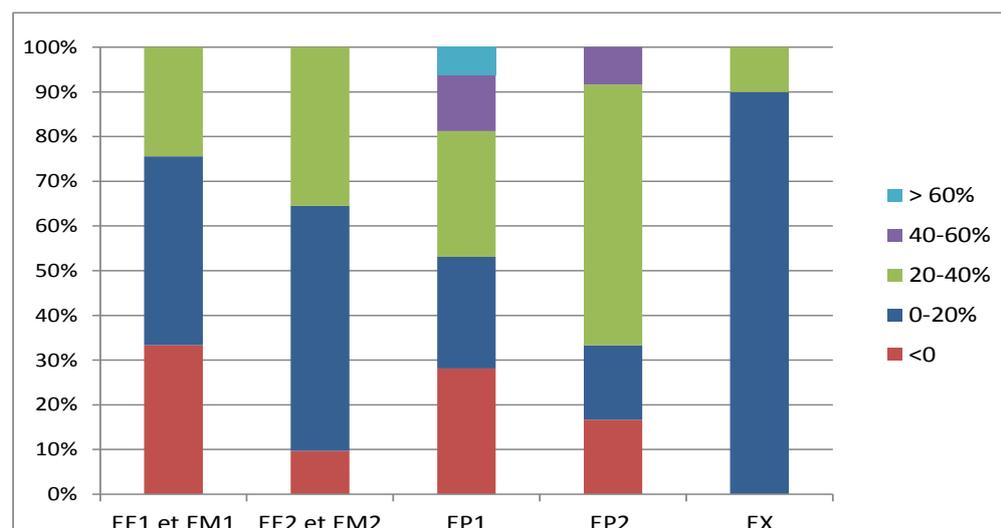
Figure 8 : Comparaison des taux d'EBE et d'EBE corrigé, avec ou sans subventions



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Les résultats moyens en termes d'EBE corrigé masquent toutefois la disparité des performances au sein des différents groupes. Les petites entreprises sont plus nombreuses à enregistrer des résultats négatifs : un tiers des petits éleveurs-expéditeurs, 28% des petits éleveurs. La variable d'ajustement que représente le coût de la main d'oeuvre familiale pour ces entreprises n'est pas toujours suffisante. Même en dehors de toute rémunération du travail des exploitants familiaux il subsiste un taux de 8% des entreprises ayant un excédent brut d'exploitation négatif sur l'ensemble de l'échantillon.

Figure 9. Distribution des entreprises ostréicoles par classe de taux d'EBE2



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

3.1.4. Résultat courant avant impôts

$RCAI = EBE + \text{autres produits} - \text{dotations amortissements} - \text{dotations/provisions} - \text{charges financières nettes}$

Le principal poste qui distingue le RCAI de l'EBE est le poste « dotations aux amortissements » qui sert à amortir les investissements des entreprises sur une durée définie pour chaque type de biens (20 ans pour les bâtiments, 10-12 ans pour les aménagements de marais, 8-10 ans pour un chaland ostréicole, 5 ans pour les camions, 3-5 ans pour les moteurs et installations techniques spécialisées...).

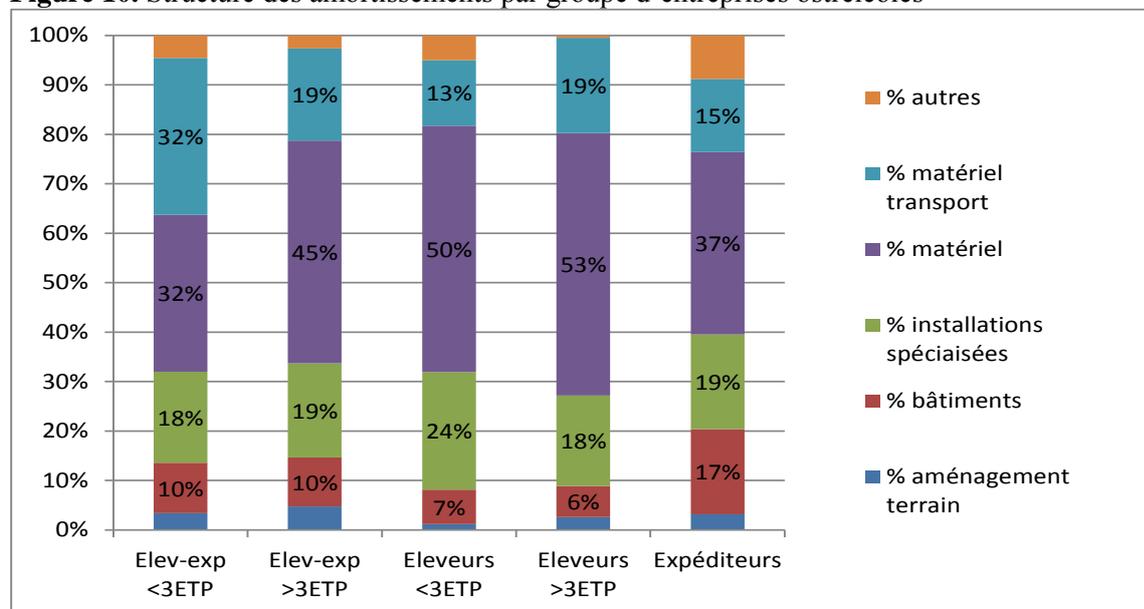
Tableau 6. Décomposition du résultat courant avant impôt (moyennes par groupe d'entreprises)

	EBE (keuros)	Autres produits (keuros)	Dotations amortiss. (keuros)	Dotation provisions (keuros)	charges financières nettes (keuros)	RCAI (keuros)	EBE2 (keuros)	RCAI2 (keuros)
Elev-exp <3ETP	34,7	0,2	11,9	0,0	2,1	20,9	12,9	-0,9
Elev-exp >3ETP	71,8	1,2	28,0	0,5	4,8	39,7	56,3	24,2
Eleveurs <3ETP	38,0	0,3	12,5	0,0	1,0	24,8	16,2	2,9
Eleveurs >3ETP	93,5	0,3	46,6	2,5	9,2	35,4	68,5	10,4
Expéditeurs	156,8	2,5	43,4	0,0	1,2	114,6	146,8	104,6

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Rapportées au produit d'exploitation, les dotations aux amortissements sont plus élevées pour les entreprises spécialisées dans l'élevage. Le ratio atteint en moyenne 15% pour les éleveurs purs, entre 8 et 10% pour les éleveurs-expéditeurs et moins de 5% pour les expéditeurs. Les charges financières représentent quant à elles une plus faible part du produit d'exploitation (au maximum 3% pour le groupe des éleveurs de plus de 3 ETP) et ont peu influencé le résultat courant avant impôts sur l'exercice 2008-2009.

Figure 10. Structure des amortissements par groupe d'entreprises ostréicoles



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

La structure des amortissements montre l'importance des postes « matériel », « matériel de transport » et « installations spécialisées » (tables, poches, collecteurs...). La comptabilité analytique de CGO ne permet pas toutefois de distinguer clairement au sein des postes « matériel » et « matériel de transport » ce qui relève des équipements utilisés en mer ou à terre. La comparaison entre groupes reste de fait limitée. On ne peut que constater que le poste matériel est relativement plus important pour les éleveurs (au moins 50% en moyenne) et que le poids du poste « matériel de transport » distingue pour sa part les petits éleveurs-expéditeurs qui sont fortement impliqués dans la vente directe (près d'un tiers des amortissements de ce groupe).

Analyse du bénéfice (avant impôt) des différents groupes d'entreprise

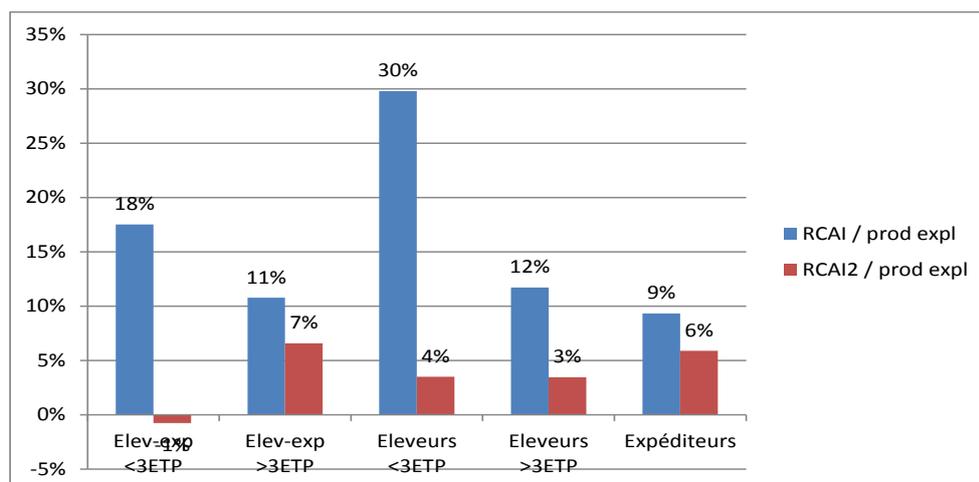
Si l'on considère le taux de RCAI (hors rémunération du travail des exploitants familiaux), 4% des entreprises de l'échantillon obtiennent un résultat négatif, mais au regard du taux de RCAI corrigé cette proportion passe à 38%, ce qui signifie que plus d'un tiers des entreprises n'a pas été en mesure de rémunérer les exploitants familiaux (sur la base du forfait annuel de 20 000 euros) ou d'amortir ses investissements sur l'exercice 2008-2009.

Le taux moyen de RCAI corrigé (ou RCAI2) est légèrement négatif pour les petits éleveurs-expéditeurs. Un peu plus de la moitié de ce groupe d'entreprise obtient un résultat courant avant impôt négatif. Il s'agit principalement d'entreprises spécialisées dans la vente directe.

Les éleveurs (EP1 et EP2) présentent en moyenne un taux de RCAI corrigé de 3-4%, avec un pourcentage plus élevé d'entreprises en négatif parmi les plus petites unités que parmi les plus grandes (44% versus 33%).

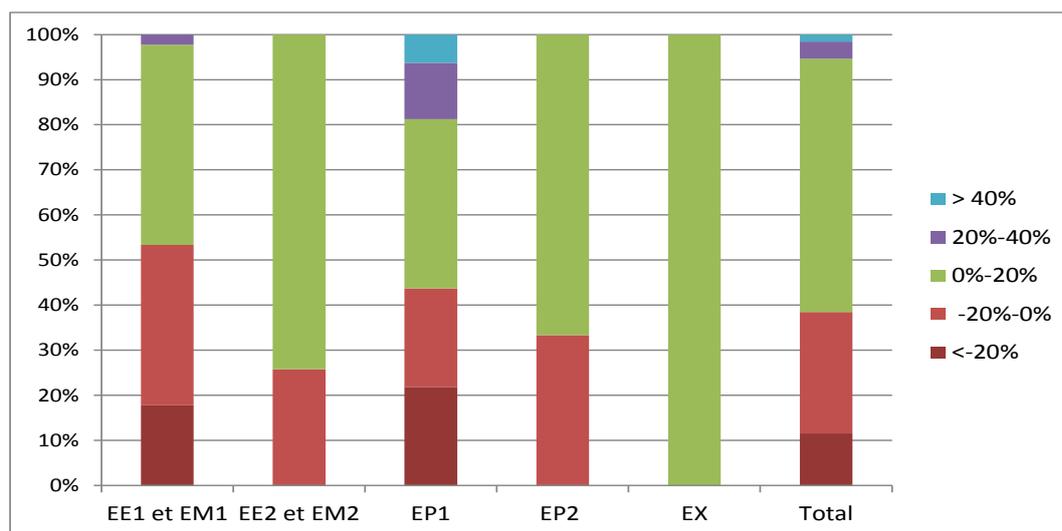
Pour les grands éleveurs-expéditeurs et les expéditeurs, le taux de RCAI2 s'élève à 6-7% en moyenne. Mais alors que tous les expéditeurs affichent des résultats positifs ou nuls, 26% des éleveurs-expéditeurs de 3 ETP enregistrent des pertes.

Figure 11. Taux de RCAI des entreprises ostréicoles par groupe (avant et après intégration du coût du travail des exploitants familiaux*)



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer
* Sur la base d'un forfait annuel de 20 000 euros par ETP familial

Figure 12. Distribution des entreprises ostréicoles par classe de taux de RCAI 2



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

3.2. Analyse du bilan

Le bilan comptable fait la synthèse des Actifs (ou emplois) d'une entreprise et de son Passif (ses ressources) à la date de clôture, c'est-à-dire majoritairement au 30 juin 2009 pour les entreprises de l'échantillon. La structure qui se dégage de l'analyse du bilan comptable dépend des actifs qui y sont effectivement enregistrés et ne rend pas compte de la totalité des immobilisations nécessaires pour l'exercice de l'activité ostréicole.

3.2.1. Principaux postes du bilan (Actifs- Passif)

L'analyse du bilan des entreprises ostréicoles montre l'importance des postes « stocks d'animaux » et « créances d'exploitation » qui représentent, en moyenne, au moins la moitié des actifs pour tous les groupes, à l'exception des petits éleveurs-expéditeurs qui vendent majoritairement sur les marchés (et détiennent de ce fait moins de créances dans leurs actifs).

Tableau 7. Principaux éléments des Actifs du bilan

	Actifs (keuros)	Immob (keuros)	Stocks (keuros)	créance d'expl (keuros)	réalisable et dispon (keuros)	% immob	% stock	% créance d'expl	% réalisable et dispo
Elev-exp <3ETP	142,8	73,8	42,5	13,2	12,8	52%	30%	9%	9%
Elev-exp >3ETP	330,5	127,4	102,8	56,4	41,3	39%	31%	17%	12%
Eleveurs <3ETP	191,6	73,0	52,7	51,6	13,8	38%	28%	27%	7%
Eleveurs >3ETP	579,4	231,9	187,8	110,0	44,2	40%	32%	19%	8%
Expéditeurs*	675,5	208,5	103,7	292,6	67,4	31%	15%	43%	10%

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

* l'échantillon d'expéditeurs a été ramené à 9 entreprises pour écarter une entreprise au bilan atypique

La structure des actifs doit toutefois être interprétée avec circonspection. D'une part l'évaluation de certains actifs (stocks d'animaux, créances d'exploitation) peut varier avec la date de clôture de l'exercice ou avec certaines pratiques financières¹¹, et d'autre part il existe des immobilisations qui sont imparfaitement enregistrées dans le bilan des entreprises (cas du foncier conchylicole en général).

Tableau 8. Principaux éléments du Passif du bilan

	capitaux propres (keuros)	emprunts LMT (keuros)	Autres dettes financ. (keuros)	Dettes fourniss. (keuros)	Autres dettes (keuros)	% capitaux propres	% emprunt LMT et autres dettes financ.	% dettes fourniss.	% autres dettes
Elev-exp <3ETP	71,7	40,5	4,4	6,5	19,7	50%	31%	5%	14%
Elev-exp >3ETP	148,4	73,2	23,7	21,7	63,5	45%	29%	7%	19%
Eleveurs <3ETP	144,6	23,0	6,8	1,8	15,4	75%	16%	1%	8%
Eleveurs >3ETP	264,3	156,5	34,7	13,8	105,4	46%	33%	2%	18%
Expéditeurs*	288,3	59,6	16,9	135,9	174,8	43%	11%	20%	26%

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

* l'échantillon d'expéditeurs a été ramené à 9 entreprises pour écarter une entreprise au bilan atypique

¹¹ Par exemple, pour les expéditeurs, les valeurs mobilières de placement (des avances de trésorerie) qui sont enregistrées dans les créances d'exploitation.

Le financement des actifs paraît être assuré plus largement par les capitaux propres dans le cas des petites entreprises, notamment les petits éleveurs pour lesquels ils couvrent 75% des actifs en moyenne, mais ce constat doit être tempéré par le fait que les comptes courants associés sont enregistrés dans le bas du bilan (« autres dettes ») pour les sociétés.

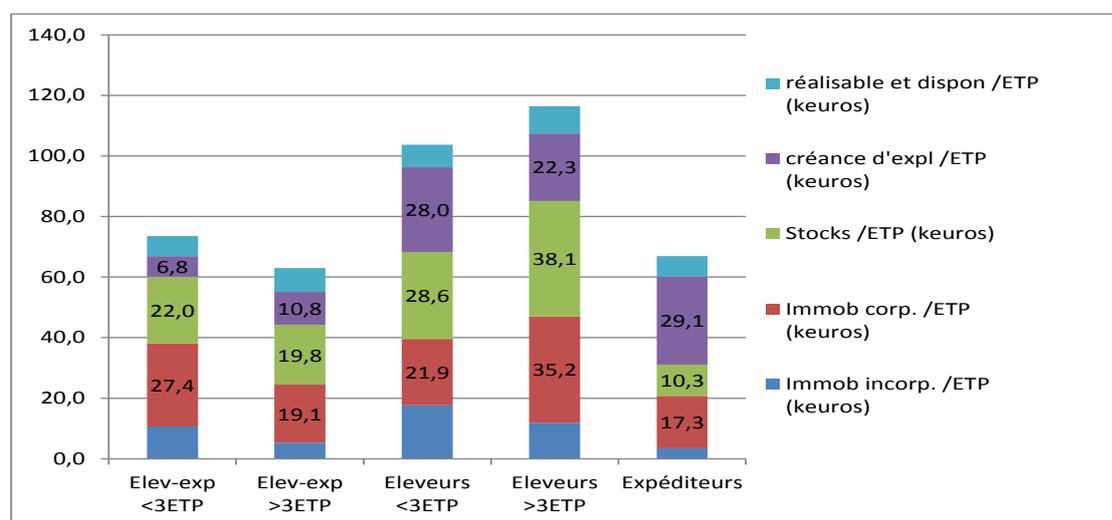
Si l'on compare la structure des Actifs et du Passif, le rapport entre créances d'exploitation (à l'actif) et dettes fournisseurs (au passif) est défavorable pour tous les groupes d'entreprises, mais plus encore pour les éleveurs purs qui assurent la trésorerie des entreprises pratiquant l'expédition (qui dépendent elles-mêmes des délais de paiement de leurs clients respectifs, hormis pour les entreprises pratiquant la vente directe)¹². Le déficit entre poids des créances et poids des dettes fournisseurs est particulièrement important pour les petits éleveurs, pour lesquels il représente jusqu'à 26% du montant des actifs¹³.

3.2.2. Montant et détail des actifs par emploi

Le niveau des actifs au prorata des emplois est globalement plus élevé pour les entreprises d'élevage (les stocks en particulier). Les actifs circulants (créances d'exploitation, réalisable et disponible) montrent toutefois une forte variabilité au sein de chaque groupe, tandis que la dispersion des valeurs d'immobilisations et de stocks est plus limitée.

Si l'on considère seulement les immobilisations et les stocks, les niveaux d'actifs enregistrés sont les plus bas pour les entreprises spécialisées dans l'expédition (33 keuros/ETP en moyenne) et les gros éleveurs-expéditeurs (44 keuros/ETP). Les petits éleveurs-expéditeurs et les petits éleveurs présentent des niveaux respectifs d'immobilisation et de stocks de 60 et 70 keuros/ETP (l'écart entre les deux groupes provenant des stocks, plus importants pour les entreprises spécialisées dans l'élevage). C'est la catégorie des gros éleveurs qui affiche les valeurs d'immobilisations et de stocks les plus élevées (85 keuros/ETP).

Figure 13. Niveau moyen des actifs par ETP et répartition selon les principaux postes



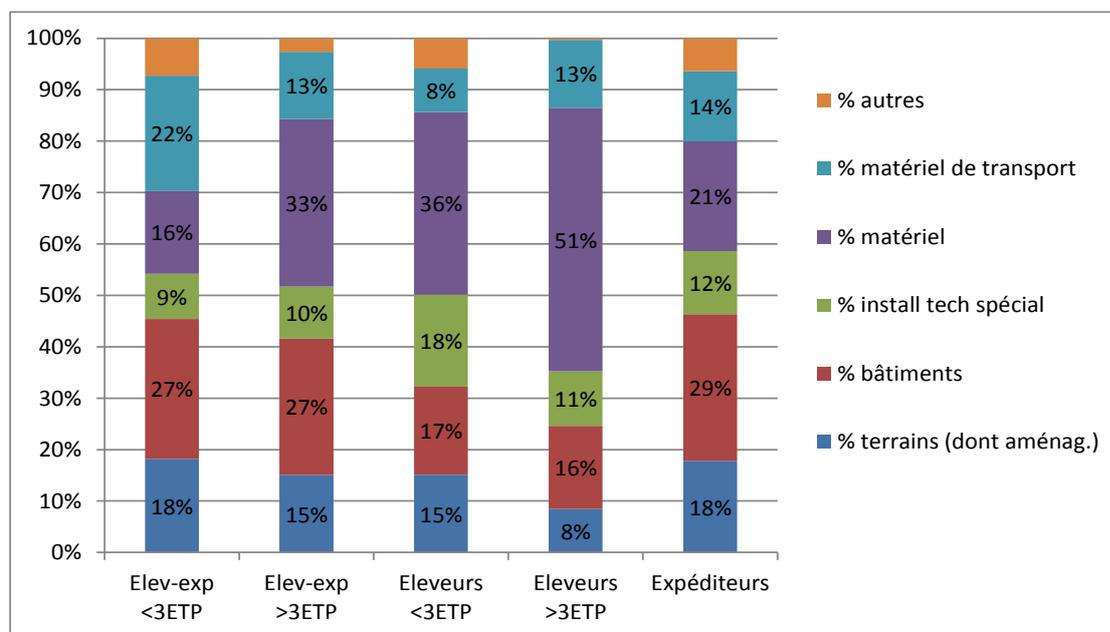
Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

¹² Les délais de paiement entre éleveurs-expéditeurs et éleveurs s'étalent entre 90 et 120 jours, tandis que les délais de paiement des expéditeurs par la GMS sont limités à 30 jours, à fin de décade.

¹³ Les créances d'exploitation des petits éleveurs de l'échantillon représentent une part significative des actifs, indépendamment de la date de clôture des exercices comptables.

Les **immobilisations corporelles** représentent l'essentiel des immobilisations inscrites au bilan, avec une valeur moyenne qui se situe entre 70 et 80% pour les différents groupes d'entreprises ostréicoles, à l'exception des petits éleveurs purs (seulement 55% en moyenne). L'analyse de leur structure montre des différences notables avec celle des dotations aux amortissements. Les bâtiments, amortissables sur une longue durée, en représentent une part plus importante, en particulier pour les éleveurs-expéditeurs et les expéditeurs (près de 30 % des immobilisations corporelles en moyenne). Inversement, les postes matériel et installations spécialisées qui sont amortis sur une période plus courte, apparaissent moins prépondérants dans les immobilisations corporelles, sauf pour les entreprises spécialisées dans l'élevage qui requièrent plus d'investissements de cette nature. Quant aux terrains (terrain bâti, claires), non amortissables, leur importance en valeur absolue et relative est difficile à apprécier dans la mesure où ils ne sont pas toujours, ni en totalité, inscrits au bilan. Sur l'ensemble de l'échantillon étudié, 43% des entreprises n'ont aucune valeur d'immobilisation inscrite au titre de « terrains », et même en excluant les entreprises n'ayant pas déclaré de surfaces de claires, ce taux reste de l'ordre de 30%.

Figure 14. Structure des immobilisations corporelles des entreprises ostréicoles



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Les éléments du bilan offrent une vue encore plus partielle des **immobilisations incorporelles** puisque les valeurs des surfaces concédées sur le DPM, qui s'apparentent à des droits d'exploitation, sont loin d'y être inscrites en totalité. Cette inscription dépend en effet à la fois de la date d'acquisition des concessions (avant 1988, il n'y avait pas de contrat de substitution¹⁴ et donc pas de valeur attribuée aux concessions), et des pratiques comptables dominantes suivant le statut juridique des entreprises pour les concessions acquises après 1988. Des valeurs d'immobilisations incorporelles figurent plus souvent au bilan des entreprises individuelles que des sociétés (86% versus 44% pour l'échantillon) ; pour ces

¹⁴ Ce dispositif s'est mis en place avec le décret 87-756 du 15 septembre 1987 qui modifie le décret 83-228 du 22 mars 1983 fixant le régime de l'autorisation des exploitations de cultures marines.

dernières les concessions font souvent l'objet d'un contrat de mise à disposition entre les associés concessionnaires¹⁵ et la société. A l'origine de cette différence dans l'enregistrement des concessions au bilan, la règle qui a longtemps prévalu au sein de l'administration des affaires maritimes de ne pas transférer les autorisations d'exploitation sur le DPM à des personnes morales (malgré l'obligation existante que le capital social de la société soit détenu à plus de 50% par des exploitants). Si l'apport des concessions à l'actif du bilan des sociétés est dorénavant admis, d'autres freins peuvent limiter le développement de cette pratique, comme les dispositions fiscales qui s'appliquent en matière de taxation des plus-values aux entreprises réalisant plus de 250 keuros de chiffre d'affaires annuel.

L'hétérogénéité des pratiques en matière d'enregistrement des concessions conchyliques (et aussi des claires) au bilan ne permet pas en définitive d'appréhender les immobilisations des entreprises dans leur totalité, et conduit à une sous-évaluation des actifs. Cette sous-évaluation liée au facteur « foncier » est vraisemblablement plus importante pour les grandes entreprises qui sont plus souvent constituées en sociétés que les petites, et pour les éleveurs purs qui ont un capital foncier plus important que les éleveurs-expéditeurs. Dans tous les cas, la proportion des concessions valorisées au bilan n'est pas connue (tout au moins sur la base des données obtenues dans le cadre de cette étude).

¹⁵ Ce contrat de mise à disposition est passé entre les concessionnaires et la société pour préciser les conditions de mise à disposition, de paiement des redevances et taxes CPO...

4. Bilan des indicateurs de performance des entreprises et du secteur ostréicole

Au-delà des données comptables, on dispose d'un certain nombre d'informations sur la structure et le « comportement » des entreprises grâce aux données externes (i.e. non strictement comptables) recueillies par le centre de gestion CGO auprès de ses adhérents. Ces données concernent, outre l'emploi, la structure foncière des entreprises, leur niveau d'activité en volume (en termes de production et de ventes) et leurs principaux débouchés commerciaux. La donnée sur le volume des ventes d'huîtres de taille marchande permet par ailleurs d'évaluer le prix moyen aux différents stades de commercialisation (élevage, expédition, vente directe).

Ces différents indicateurs caractérisant la structure des entreprises et leur comportement au travers de leur niveau d'activité et de leur mode de valorisation commerciale seront confrontés dans un premier temps aux données sur les coûts de production pour les différents types d'entreprise. On présentera ensuite une synthèse de différents indicateurs de performance économique, et les questions soulevées par ces indicateurs. La discussion portera enfin sur les niveaux de valorisation des huîtres creuses marchandes aux premiers stades de la filière ostréicole et au niveau de la consommation finale.

4.1. Comparaison des indicateurs de productivité et de coûts

4.1.1. Structure foncière et indicateurs de productivité

Les données sur la structure foncière et le volume d'activité des entreprises peuvent être utilisées pour calculer des indicateurs de productivité physique, qui devront être interprétés en tenant compte de la nature des données recueillies par le centre de gestion :

- les surfaces DPM déclarées par les entreprises correspondent vraisemblablement à l'ensemble des surfaces concédées (base du calcul de la redevance), y compris les surfaces inexploitées en raison de leur faible exploitabilité ou productivité. Le taux d'inexploitation des concessions est relativement important dans le bassin de Marennes-Oléron qui est soumis à des processus d'envasement et d'enfrichement (environ 20% des surfaces concédées selon les données du recensement conchylicole 2001).
- Les estimations de production en volume dépendent des évaluations de stocks (qui varient avec la date de clôture), ainsi que des déclarations de pertes et d'achats d'huîtres creuses marchandes¹⁶. Pour le calcul de la productivité on utilisera une évaluation de la production hors variation de stocks (indicateur de la production commercialisée).

L'indicateur de productivité à l'hectare calculé à partir des informations disponibles mesure par conséquent le rendement global des surfaces concédées sur le DPM¹⁷. Il s'agit d'un indicateur qui intègre, mais sans pouvoir les dissocier ici, différents paramètres : la qualité

¹⁶ L'évaluation de la production **d'huîtres creuses marchandes** en volume est effectuée à partir de l'équation : Production = Ventes + variation de stocks + pertes - achats

¹⁷ Les surfaces sur le domaine privé, principalement les claires pour affinage, ne sont pas intégrées dans l'évaluation, car elles ne contribuent pas, ou à la marge, à la croissance pondérale des huîtres.

intrinsèque du foncier exploité, l'intensité d'exploitation au travers des pratiques culturales et le taux d'inexploitation des surfaces.

L'indicateur de productivité du travail correspond à la productivité du foncier multipliée par l'allocation des facteurs de production (surfaces DPM par emploi). Sauf pour les éleveurs purs qui utilisent l'essentiel du facteur travail à l'activité de production, cet indicateur fournit une mesure de la productivité du travail mis en œuvre à la fois pour les activités d'élevage et d'expédition (ou de vente directe aux consommateurs pour les entreprises concernées). Il ne peut donc être utilisé à des fins de comparaison entre éleveurs purs et éleveurs-expéditeurs.

Tableau 9. Indicateurs de structure et de productivité physique du foncier et du travail par groupe

	Effectif	nombre d'emplois (ETP)	Surfaces DPM	% surfaces DPM hors dép. 17	Surfaces DPM / ETP	Niveau production HC (T)	Prod/surf DPM (T/ha)	Prod* /emploi (T/ETP)	Ventes* /emploi (T/ETP)
Elev-exp <3ETP	45	1,9	2,9	8%	1,5	17,9	6,3	9,3	13,5
Elev-exp >3ETP	31	5,2	5,3	26%	1,0	59,9	11,4	11,5	17,0
Éleveurs <3ETP	32	1,8	3,4	16%	1,9	40,0	11,6	21,7	20,5
Éleveurs >3ETP	12	4,9	8,8	44%	1,8	148,4	16,9	30,1	28,2
Expéditeurs	10	10,3	7,2	14%	0,7	72,6	10,1	7,0	32,8

Source : Données structurelles CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

*Production et ventes pour la consommation d'huîtres creuses de taille marchande

En ce qui concerne les entreprises spécialisées dans l'élevage, on observe une allocation des facteurs de production foncier conchylicole et travail équivalente entre les deux groupes (en moyenne 1,8 ou 1,9 ha de concession par ETP). Par contre, les entreprises de plus de 3 ETP affichent une productivité globale du foncier nettement plus élevée (+45%) que les entreprises de moins de 3 ETP, laquelle se répercute sur l'indicateur de productivité du travail. En première analyse, les gains de productivité du foncier conchylicole obtenus par les entreprises d'élevage de plus grande taille ne proviennent pas de la diversification géographique de leurs concessions pour l'échantillon étudié¹⁸. Ils peuvent témoigner en revanche d'une meilleure « qualité » des concessions exploitées, ou (et) d'un meilleur taux d'exploitation des surfaces, ou encore de pratiques culturales plus « intensives »¹⁹. On constate quoiqu'il en soit que les meilleurs indicateurs de productivité des plus grandes entreprises s'accompagnent d'une moindre dispersion des résultats.

Dans le cas des éleveurs-expéditeurs, les deux groupes d'entreprises se distinguent à la fois du point de vue de l'allocation des facteurs de production et des indicateurs de productivité. Les entreprises de moins de 3 ETP ont une dotation en concessions (surfaces DPM par emploi) plus élevée que les entreprises de plus de 3 ETP, mais ces dernières sont mieux placées au regard de l'indicateur de productivité globale du foncier (+80% en moyenne). Il en résulte que les grandes entreprises se caractérisent par une meilleure productivité du travail, du point de vue de la production comme des ventes en volume (environ +25% en moyenne).

¹⁸ Les entreprises EP2 ont en moyenne un % de surface DPM hors Poitou-Charente bien supérieur à celui des entreprises EP1, mais cette variable apparaît très faiblement corrélée à la productivité du foncier sur l'ensemble de l'échantillon d'éleveurs purs.

¹⁹ Du fait par exemple de l'utilisation de naissains d'écloserie (ex. triploïde) qui en raccourcissant la durée du cycle d'élevage améliore la productivité globale des surfaces exploitées.

A ce stade, ces indicateurs structurels montrent le faible niveau de productivité globale du foncier du groupe des petits éleveurs-expéditeurs, comparés aux autres groupes, qui témoigne de la faiblesse de la dotation foncière de ces entreprises (concessions peu productives ou/et taux d'inexploitation important). Ils mettent également en évidence, au sein du groupe des éleveurs purs, un différentiel de productivité significatif entre les entreprises de moins de 3 ETP et les entreprises de plus de 3 ETP, qui pourrait résulter d'une exploitation plus « intensive » du foncier par les plus grandes entreprises.

4.1.2. Stratégies commerciales et niveau de valorisation

Les données sur la structure des ventes des éleveurs-expéditeurs et expéditeurs montrent une augmentation des débouchés en GMS et des ventes à des grossistes²⁰ avec l'accroissement de la taille et du niveau d'activité des entreprises (et inversement une réduction de la vente directe). Les débouchés spécialisés (poissonneries, restaurants, export, autre) sont marginaux pour les petits éleveurs-expéditeurs, proches de 20% pour les entreprises expéditrices de plus grande taille. Parmi ces débouchés, on observe que les ventes à l'exportation sont très faibles à l'échelle de l'échantillon. Le taux d'exportation par les entreprises ostréicoles est quasi nul pour tous les groupes, sauf parmi les expéditeurs où il s'élève à 10% en moyenne (peu d'entreprises concernées).

Tableau 10. Volume, prix moyen et principaux débouchés des ventes d'huîtres creuses marchandes

	Volume (tonnes)	PM (euro/kg)	% vente vrac	% vente directe (marchés)	% vente grossiste	% vente PGMS	% vente poissonn., autre
Elev-exp <3ETP	26	4,03	2%	79%	3%	9%	8%
Elev-exp >3ETP	88	3,74	5%	26%	18%	32%	19%
Eleveurs <3ETP	38	2,00	97%	3%	0%	0%	0%
Eleveurs >3ETP	139	1,94	93%	1%	0%	0%	7%
Expéditeurs	339	3,51	0%	0%	33%	47%	19%

Source : Données CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Le prix moyen calculé à partir de l'ensemble des ventes d'huîtres creuses de taille marchande fournit un indicateur du niveau de valorisation des entreprises ostréicoles. En ce qui concerne la campagne ostréicole 2008-2009, il s'établit en moyenne autour de 2 euros/kg pour les éleveurs purs qui recourent presque exclusivement à la vente en gros, et se situe entre 3,5 et 4 euros /kg pour les entreprises pratiquant l'expédition. Ces indicateurs sont représentatifs des niveaux de valorisation obtenus sur l'ensemble de la population CGO (les écarts de prix, calculés sur la base des différentes catégories EE, EM, EP et EX, sont inférieurs à 5%).

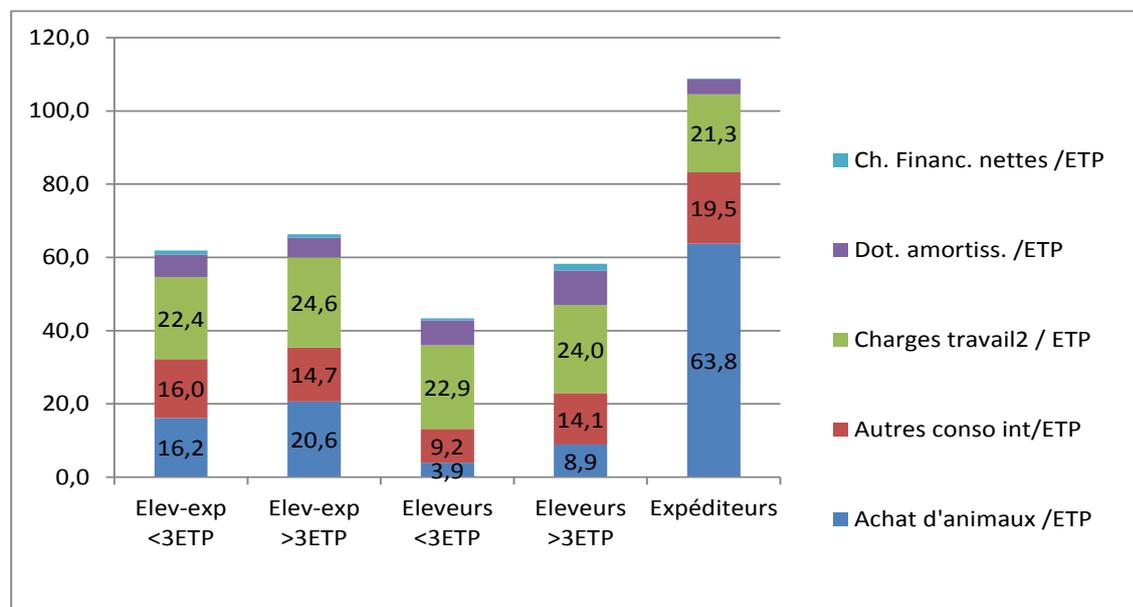
Parmi les entreprises d'élevage et d'expédition, les niveaux de valorisation les plus élevés sont atteints par les petites entreprises caractérisées par une forte implication dans la vente directe au consommateur (79% des ventes totales pour l'échantillon). Le différentiel de prix n'est toutefois que de 15% par rapport aux grosses entreprises spécialisées dans l'expédition et ayant comme principaux débouchés les GMS.

²⁰ Les grossistes étant probablement des centrales d'achat de GMS, cela accroît d'autant la part de la grande distribution dans les débouchés des gros éleveurs-expéditeurs.

4.1.3. Synthèse des premiers indicateurs déterminant les performances

Le récapitulatif des données de coûts de production qui ressort de l'analyse des soldes de gestion pour l'exercice 2008-2009 vient compléter l'analyse des différentiels de productivité globale et des écarts de valorisation constatés entre groupes d'éleveurs purs et entre groupes d'éleveurs-expéditeurs.

Figure 15. Répartition des charges des entreprises ostréicoles par principaux postes (keuros/ETP)



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

C'est pour les entreprises spécialisées dans l'élevage que la différence de coûts de production entre petites et grandes entreprises est la plus marquée (43 keuros/ETP versus 58 keuros/ETP en moyenne). Les surcoûts de production des plus grandes entreprises sont significatifs (+34%) et réduisent fortement leur avantage en termes de productivité globale (+38% en volume); ils proviennent principalement d'un accroissement des consommations intermédiaires (+75% en moyenne), dont les achats d'animaux, et des dotations aux amortissements (+39%). Le poids élevé des achats d'animaux des éleveurs de plus de 3 ETP reflète leur dépendance plus forte vis-à-vis d'approvisionnements extérieurs, auprès d'écloseries et d'autres éleveurs, en naissain ou huîtres de demi-élevage et élevage : plus de 80% des entreprises ont recours à ces achats, alors que ce taux n'est que de 50% pour les plus petites entreprises. Concernant plus spécifiquement les pratiques d'approvisionnement en naissains, l'autoconsommation est moins répandue parmi les gros éleveurs (une entreprise sur 3) que parmi les petits éleveurs (2 entreprises sur 3).

Au sein des éleveurs-expéditeurs, on observe en revanche une relative homogénéité des coûts de production entre petites et grandes entreprises (62 keuros/ETP versus 66 keuros/ETP), les écarts étant peu significatifs à ce niveau. La proximité des coûts entre les deux groupes d'entreprises, malgré des différences importantes de niveau d'activité en volume, pose d'emblée la question du niveau de valorisation des productions au sein des petites entreprises dont la majorité est spécialisée dans la vente directe.

Tableau 11. Récapitulatif des indicateurs de productivité globale, de valorisation et de coûts de production des entreprises ostréicoles (éleveurs et éleveurs-expéditeurs)

	Eleveurs-exp <3ETP	Eleveurs-exp >3ETP	Ecart	Eleveurs <3ETP	Eleveurs >3ETP	Ecart
Ventes* /emploi (tonnes/ETP)	13,5	17,0	26%	20,5	28,2	38%
niveau moyen valorisation (euro/kg)	4,03	3,74	-7%	2,00	1,94	-3%
Ventes* /emploi (keuros/ETP)	54,2	63,5	17%	40,9	54,7	34%
Total coûts de production (keuros/ETP)	61,9	66,3	7%	43,4	58,3	34%

Source : Données comptables et structurelles CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises Ifremer

* ventes d'huitres creuses de taille marchande

4.2. Indicateurs de performance économique

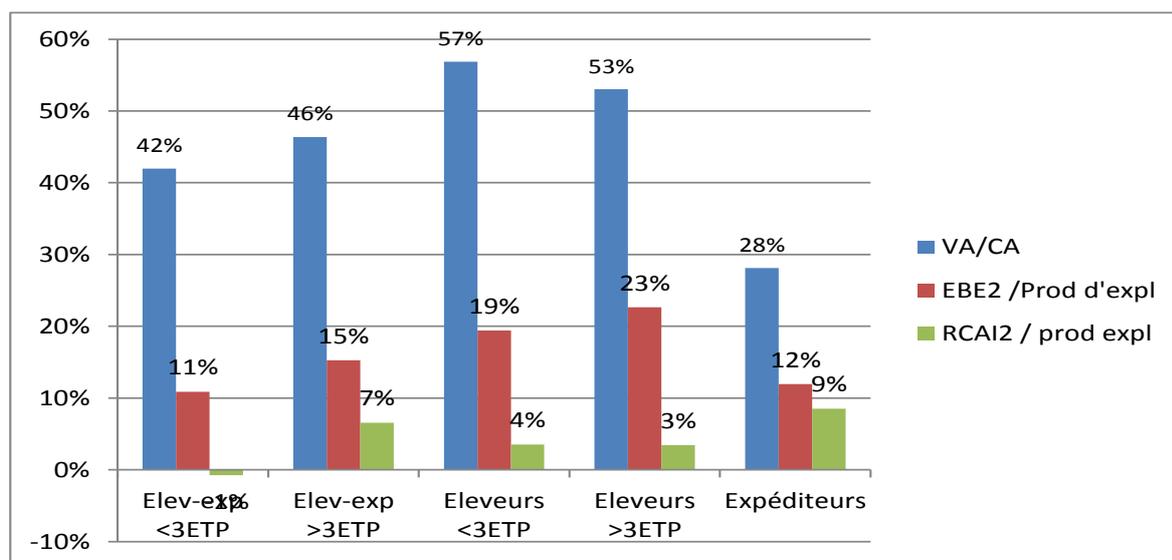
Les indicateurs de performance financière ou économique des entreprises visent à mesurer l'efficacité du processus de production, au sens de l'utilisation des intrants, ou de l'utilisation des facteurs de production (travail et capital). Ces indicateurs reprennent pour partie les résultats de l'analyse menée dans le chapitre précédent à partir des données de comptabilité des entreprises ostréicoles.

4.2.1. Indicateurs de performance par rapport aux intrants

Ces indicateurs résultent d'une approche essentiellement comptable qui fait le bilan des produits et des coûts de l'entreprise. Ils mesurent l'efficacité du processus de production (au sens large) et du mode de valorisation des différents types d'entreprises.

Le **ratio VA/CA** permet de comparer la création de valeur-ajoutée par les entreprises du secteur ostréicole en fonction de leurs choix productifs et de leur choix commerciaux. Les entreprises ayant le taux de valeur-ajoutée le plus élevé sont les entreprises spécialisées dans l'élevage, en particulier les petites entreprises utilisant moins de consommations intermédiaires. Pour les entreprises pratiquant l'expédition, le taux de VA qui relève à la fois de l'activité d'élevage et de l'activité d'expédition est fonction (inverse) du degré d'implication des entreprises dans le négoce (avec ou sans affinage) en complément de l'élevage.

Le **ratio EBE/produit d'exploitation** offre un premier indicateur de la rentabilité des entreprises qui intègre le coût du travail. Le **ratio RCAI/produit d'exploitation**, qui prend en compte de surcroît les dotations en amortissement (mesure comptable de la dépréciation des investissements réalisés), fournit l'indicateur de rentabilité d'exploitation final. Les taux d'EBE et de RCAI ont été corrigés afin de prendre en compte une rémunération forfaitaire pour la main d'œuvre familiale des entreprises individuelles. Les entreprises spécialisées dans l'élevage, qui requièrent des niveaux d'investissements plus élevés, présentent des taux de RCAI comparables quelle que soit leur taille (3-4%), et surtout inférieur aux taux de RCAI des grands éleveurs-expéditeurs et des expéditeurs (6-7%). Les petits éleveurs-expéditeurs affichent quant à eux des taux de profits quasi nuls (-1%) pour l'exercice 2008-2009 (et pour la rémunération forfaitaire considérée de 20 keuros pas ETP familial).

Figure 16. Taux de valeur-ajouté, d'EBE corrigé et de RCAI corrigé des entreprises ostréicoles

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Pour la campagne 2008-2009, on a vu que les taux de valeur-ajoutée des entreprises spécialisées dans l'élevage avaient été impactés par le contexte de première année de surmortalités (mais aussi probablement par la mauvaise « pousse » de 2007), qui s'est traduit par des variations de stocks de produit de demi-élevage et d'élevage fortement négatives. Sans ces pertes de stocks, le taux de VA se serait établi à environ 70% pour les petits éleveurs et 60% pour les grands éleveurs. Ces résultats sont plus proches du taux de VA de 65% obtenu pour les petits éleveurs en 2006-2007 lors de l'étude test Aquaculture data²¹.

On ne peut pas estimer en revanche la baisse du taux de VA liée au rachat de naissains ou de produits de demi-élevage pour compenser les pertes (les achats d'animaux ont représenté respectivement 9 et 15% des charges des petits et des gros éleveurs, le premier ratio correspondant peu ou prou au ratio qui avait été estimé en 2006-2007 pour les petits éleveurs). Mais les subventions allouées ont permis quoiqu'il en soit d'améliorer significativement les performances des entreprises d'élevage. Le taux de RCAI des petites entreprises a été redressé de -11% à 4% (+ 15 points) tandis que celui des grandes entreprises passait de -10% à 3% (+13 points).

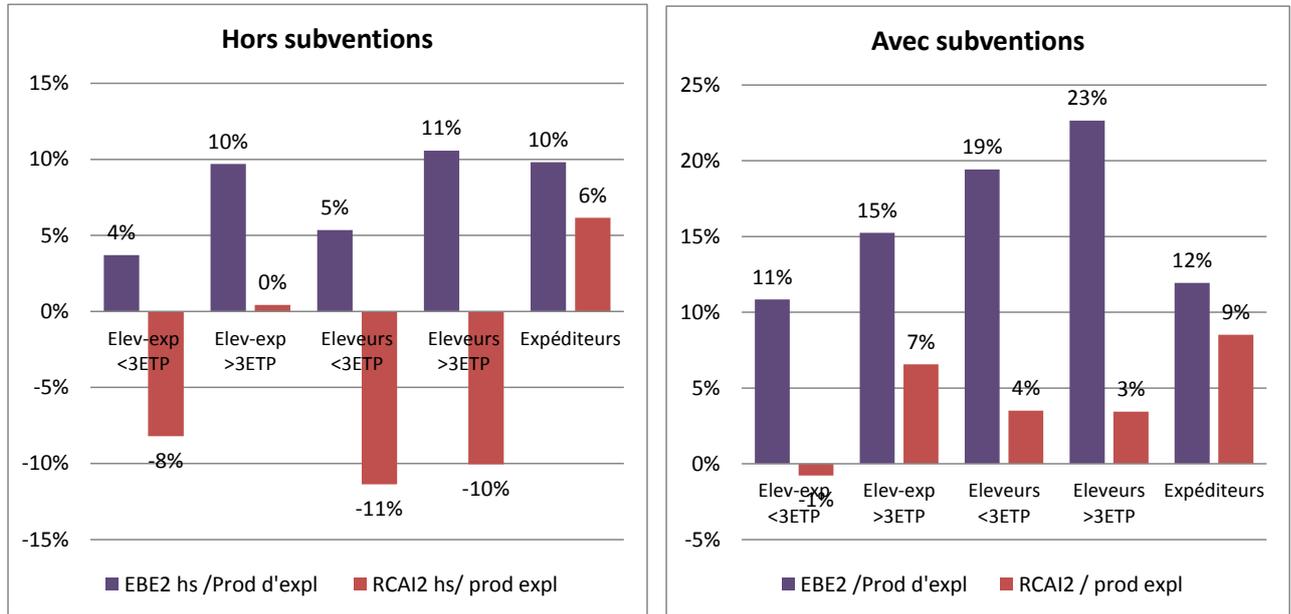
La situation est un peu différente pour les éleveurs-expéditeurs, qui ont perçu moins de subventions du fait de leur faible implication dans l'activité d'élevage²². Les subventions versées aux éleveurs-expéditeurs leur ont permis d'améliorer leur taux de RCAI de 7 points en moyenne, ce qui a été insuffisant pour équilibrer les comptes des plus petites entreprises (dont plus de la moitié enregistrent un résultat négatif), mais a contribué par contre à consolider significativement les résultats des plus grandes entreprises. Quant aux indemnités versées aux

²¹ L'étude test menée dans le cadre du projet Aquaculture Data s'appuyait sur un échantillon plus restreint, n'incluant pas d'éleveurs de plus de 3 ETP.

²² Si l'on rapporte toutefois le montant des subventions au volume de production commercialisée (plutôt qu'aux ventes), on obtient un niveau de subvention supérieur pour les entreprises pratiquant l'expédition : en moyenne 0,50 euro/kg pour les petits éleveurs-expéditeurs et 0,40 euro/kg pour les grands éleveurs-expéditeurs et les expéditeurs (versus 0,30 euro/kg pour les petits éleveurs et les grands éleveurs).

entreprises spécialisées dans l'expédition, elles sont venues améliorer une situation déjà excédentaire.

Figure 17. Impact des subventions sur les taux d'EBE et de RCAI corrigés



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

A court terme, on ne peut évaluer l'efficacité des aides que d'un point de vue strictement comptable. Cette approche montre, à partir des variables les plus directement mesurables, que les subventions versées sur l'exercice 2008-2009 ont permis de rééquilibrer dans l'ensemble les résultats des entreprises spécialisées dans l'élevage, les plus affectées par la baisse de leurs stocks d'animaux (en particulier les petites entreprises) et potentiellement les plus concernées par les rachats de naissain ou de demi-élevage (notamment les plus grandes entreprises).

L'évaluation économique des aides nécessitera plus de recul, dans la mesure où les surcoûts induits par les pertes de juvéniles et les effets de compensation de l'aide ne sont pas nécessairement concomitants. Les pertes de naissain peuvent occasionner des achats supplémentaires de naissains ou demi-élevage au-delà de l'année où l'indemnité a été perçue. Elles risquent aussi d'entraîner, à plus ou moins brève échéance, d'autres types de surcoûts comme ceux découlant d'une baisse d'activité ou ceux liés à l'adaptation des pratiques aux phénomènes des surmortalités (ex. multiplication des collecteurs sur les parcs de captage pour augmenter le potentiel d'animaux survivants). Enfin, la question du mode d'indemnisation mis en œuvre devra également être posée afin de déterminer i) si les aides versées ont constitué un dédommagement adapté aux pertes économiques effectives, ii) si elles n'ont pas accru les disparités économiques entre les différents types d'entreprises, et enfin iii) si elles ne génèrent pas des effets non désirés au regard de l'évolution des pratiques de captage et des densités d'ensemencement.

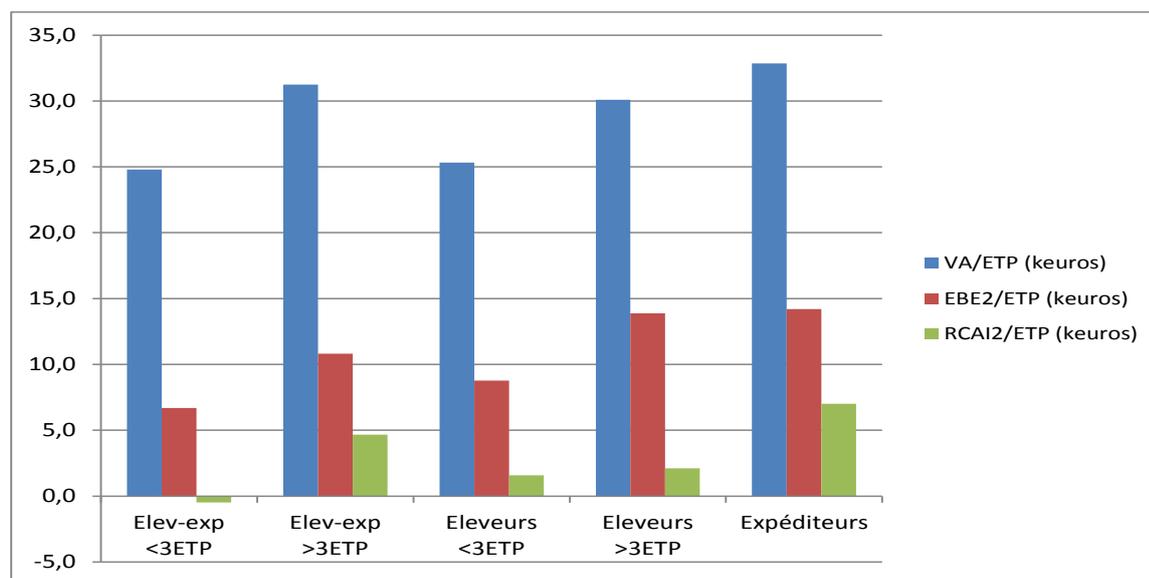
4.2.2. Indicateurs de performance par rapport à l'emploi

Les performances des entreprises et du secteur ostréicole peuvent également être évaluées en rapportant les résultats des entreprises au nombre d'emplois (plutôt qu'au produit d'exploitation). Les indicateurs de performances économiques par emploi permettent notamment d'avoir une appréhension plus directe du montant de la valeur-ajoutée disponible pour rémunérer le travail (y compris charges sociales) au sein des différents types d'entreprise.

Au sein du groupe éleveurs, il apparaît que les plus grandes entreprises créent plus de valeur-ajoutée par emploi que les petites entreprises, malgré des taux de consommations intermédiaires plus élevés. Ce différentiel de productivité du travail (VA/ETP) se maintient au niveau de l'indicateur EBE2/ETP mais est pratiquement réduit à zéro au niveau de l'indicateur RCAI2/ETP, en raison de dotations et provisions sur amortissements, ainsi que de charges financières plus élevées en moyenne.

Dans le cas des éleveurs-expéditeurs, les grandes entreprises créent également plus de valeur-ajoutée par emploi que les petites. Ce différentiel de productivité est légèrement réduit au niveau de l'indicateur EBE2/ETP (coûts du travail plus élevés), mais augmente à nouveau pour l'indicateur RCAI2/ETP (amortissements plus faibles).

Figure 18. Valeur-ajoutée, Excédent brut d'exploitation et Résultat courant avant impôt corrigés par emploi (keuros)



Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Les gains de valeur-ajoutée par emploi obtenus par les plus grandes entreprises en 2008-2009 leur auront permis de mieux rémunérer le travail des exploitants familiaux, comme des salariés (sauf dans le cas des expéditeurs). Pour les éleveurs-expéditeurs, les écarts ont surtout été significatifs en ce qui concerne les rémunérations des exploitants familiaux (les différences de niveau de rémunération des associés entre petites et grandes entreprises de forme sociétaire en témoignent). Pour les entreprises spécialisées dans l'élevage, les écarts de rémunération ont été plus faibles et semblent avoir davantage bénéficié aux salariés (cf. tableau 5 en 3.2.3).

4.2.3. Indicateurs de performance par rapport au capital investi

L'approche de la rentabilité des entreprises ostréicoles par rapport au capital investi se heurte au manque de données exhaustives pour évaluer le capital foncier des entreprises, ce qui limite la portée des indicateurs de performance qui peuvent être estimés à partir des données strictement comptables.

Le ratio excédent brut d'exploitation/immobilisations a été calculé afin d'apprécier le taux de retour sur investissement (on ne considère ici que le capital fixe). Les valeurs prises par cet indicateur sont toutefois surestimées dans la mesure où certaines immobilisations incorporelles ou corporelles (concessions, claires...) ne sont enregistrées que partiellement dans les actifs du bilan. Compte tenu de ce biais, il est difficile d'interpréter les indicateurs de rentabilité du capital présentés dans le tableau 12, et d'apprécier jusqu'à quel point les entreprises appartenant à la catégorie des gros éleveurs-expéditeurs et surtout à celle des expéditeurs obtiennent effectivement de meilleurs taux de retour sur investissement que les autres groupes d'entreprises.

Tableau 12. Indicateurs de rentabilité et de transmissibilité du capital

	Effectif	Immobilisat° (keuros)	EBE2 (keuros)	EBE2 /Immob	capital d'exploitat° (keuros)	nombre d'ETP familial	Capital d'expl /ETP familial (keuros)
Elev-exp <3ETP	45	74	13	18%	116	1,5	79
Elev-exp >3ETP	31	127	56	44%	230	2,0	116
Eleveurs <3ETP	32	73	16	22%	126	1,4	91
Eleveurs >3ETP	12	232	68	30%	420	2,0	214
Expéditeurs	10	213	147	69%	340	1,8	189

Source : Données comptables CGO 2008-2009 pour l'échantillon d'entreprises ostréicoles Ifremer

Le même biais (sous-évaluation des immobilisations) doit être considéré lors de l'examen de l'indicateur de transmissibilité des entreprises, qui est un indicateur de viabilité économique identifié par la méthode IDEA²³. Cet indicateur, qui est calculé en rapportant le capital d'exploitation (immobilisations et stocks) au nombre d'ETP non-salariés (exploitants familiaux ou associés) rend compte du niveau d'investissement requis pour exercer en ostréiculture. Du point de vue des cédants qui n'ont pas de successeurs, il témoigne aussi de leur capacité à trouver des repreneurs au « juste » prix (sans dépréciation de leur capital foncier notamment). Si le niveau d'investissement requis pour racheter une entreprise est évidemment plus important pour les grandes entreprises que pour les petites, l'écart est encore plus significatif dans le cas des entreprises d'élevage. La transmissibilité des plus grosses entreprises (hors succession familiale) va donc s'avérer encore plus difficile dans un contexte économique incertain, et ce d'autant que le retour sur investissement est moindre (comme cela semble être le cas pour les entreprises d'élevage).

²³ Cette méthode a été développée pour évaluer la soutenabilité des entreprises et des filières agricoles du point de vue de leur dimension agro-écologique, socio-territoriale et économique à partir de l'élaboration d'Indicateurs de Durabilité des Exploitations Agricoles.

4.3. Valorisation des huîtres à différents stades de la filière

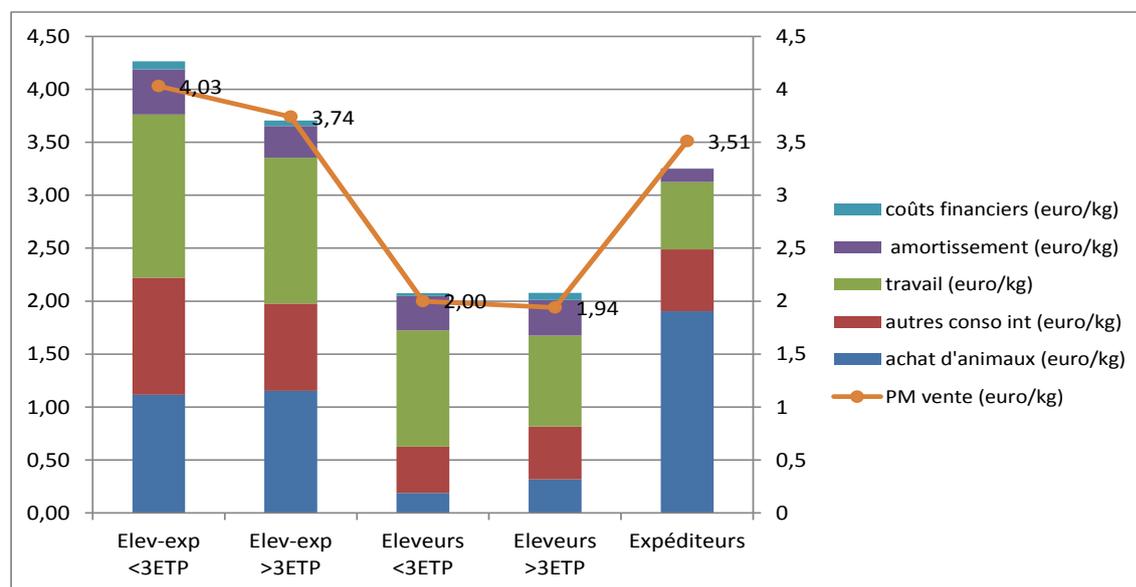
Au-delà de l'analyse microéconomique des résultats des entreprises, il convient d'apprécier la situation de la filière ostréicole au regard du niveau de valorisation moyen des entreprises des différents groupes et de leur capacité à couvrir (au minimum) leurs coûts de revient. Cette analyse est complétée par un aperçu des tendances d'évolution des prix à différents stades de la filière sur la période récente.

4.3.1. Comparaison des coûts de revient et des prix de vente

Pour évaluer le coût de revient d'un kilo d'huître creuse de taille marchande, on a rapporté l'ensemble des charges des entreprises (intégrant la rémunération forfaitaire de la main d'œuvre familiale pour les entreprises individuelles) au volume de leurs ventes d'huîtres creuses marchandes. Le montant des charges a été au préalable pondéré par la part des huîtres creuses marchandes dans l'ensemble des ventes de coquillages²⁴.

Il ressort de la comparaison des coûts de revient estimés que le travail représente le premier poste de charge pour tous les groupes d'entreprises, sauf pour le groupe des expéditeurs dont l'activité principale relève plus du commerce que de l'élevage. Le coût du travail pèse davantage sur le coût de revient des petits éleveurs-expéditeurs (1,55 euro/kg vendu), que sur celui des grands éleveurs-expéditeurs (1,40 euro/kg vendu) malgré des rémunérations moins importantes versées au sein des petites entreprises.

Figure 19. Décomposition des coûts de revient estimés* par kilo d'huître creuse marchande vendue et comparaison avec le prix moyen de vente (euro/kg)



*Cette estimation intègre une rémunération forfaitaire annuelle de 20 000 euros/ETP familial non associé

La comparaison des coûts de revient avec les prix moyens de vente pour chaque groupe d'entreprises montre que le niveau de marge (hors subventions) a été réduit sur l'exercice 2008-2009, sauf pour les entreprises d'expédition pour lesquelles il s'élève à 8%. Il est même

²⁴ Ce coefficient de pondération en valeur s'élève en moyenne à 0,93 pour les petits éleveurs-expéditeurs, 0,95 pour les gros éleveurs-expéditeurs et 0,98 pour les autres groupes.

négatif pour 3 groupes d'entreprises, à savoir les petits éleveurs-expéditeurs et les 2 groupes d'éleveurs purs.

Le coût de revient des éleveurs est plus sensible aux conditions générales d'exploitation (taux de croissance, de mortalités), mais il est difficile à ce stade d'évaluer l'effet de la première année de surmortalités du naissain sur le coût de revient 2008-2009. On constate quoiqu'il en soit que le prix moyen de vente en gros des éleveurs n'a pas permis de couvrir les charges des entreprises d'élevage, surtout celles employant plus de 3 ETP qui ont des consommations intermédiaires plus élevées. Ce niveau de valorisation, qui atteint tout juste 2 euros/kg en moyenne sur l'exercice 2008-2009, renvoie aux conditions de détermination du prix de gros et de la répartition des marges au sein de l'amont de la filière entre activités d'élevage et d'expédition.

Les données 2008-2009 soulèvent également la question du niveau de valorisation de l'huître creuse marchande par les petits éleveurs-expéditeurs majoritairement impliqués dans la vente directe au consommateur (vente sur les marchés, à l'atelier...). Le prix de vente moyen calculé pour 2008-2009 s'avère insuffisant pour couvrir le coût de revient de ces petites entreprises d'élevage-expédition caractérisées par une faible dotation en facteur de production (faible allocation en foncier, productivité à l'hectare deux fois moins élevée que la moyenne de l'échantillon).

La première variable d'ajustement utilisée pour diminuer les coûts de revient est la rémunération de la main d'œuvre familiale. Le niveau de rémunération annuel correspondant à l'équilibre entre coûts de revient et prix de vente s'est élevé en 2008-2009 à environ 14 000 euros/ETP familial pour les petits éleveurs-expéditeurs, à seulement 5000 euros/ETP familial pour les gros éleveurs purs (à comparer à la rémunération forfaitaire de 20 000 euros/ETP familial utilisée dans la présente évaluation). Le second levier a été en 2008-2009 l'aide publique versée pour indemniser les pertes de naissain. Sans ces subventions d'exploitation, les entreprises d'élevage auraient vendu à perte dans une conjoncture peu favorable à l'évolution du prix de gros (voir infra); avec ces subventions, la marge estimée des producteurs devient nettement positive (14% pour les petits éleveurs et 9% pour les gros éleveurs).

4.3.2. Evolution à court terme des prix de vente de l'amont de la filière ostréicole

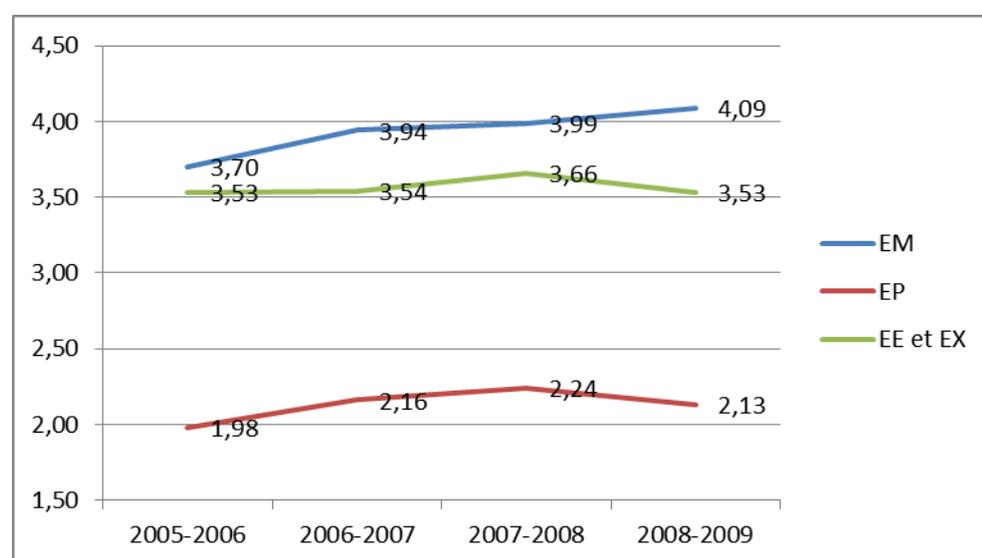
Le niveau de valorisation des huîtres creuses de taille marchande a peu évolué au cours des campagnes ostréicoles précédant la campagne 2008-2009 d'après les données calculées par CGO pour l'ensemble de ses comptabilités d'entreprises ostréicoles réparties suivant les catégories EM, EP, EE et EX.

L'indicateur de prix de vente en gros (éleveurs purs), après avoir progressé de 1,98 euros/kg à 2,24 euros/kg (très légère hausse en euros constants) entre 2005-2006 et 2007-2008, diminue en 2008-2009. L'indicateur de prix à l'expédition estimé à partir des groupes EE et EX enregistre une hausse seulement en 2007-2008, suivie dès l'exercice suivant d'un retour au niveau de prix (en euros courants) des exercices antérieurs (environ 3,50 euros/kg).

Le groupe des éleveurs-expéditeurs spécialisés dans la vente directe au consommateur (EM) est le seul à connaître une augmentation ininterrompue de son prix de vente entre 2005-2006 et 2008-2009, qui est passé de 3,70 euros à 4,09 euros (+3% par an en euros courants), mais qui représente une très faible progression en euros constants.

Sur 4 campagnes ostréicoles, l'écart des prix au kilo obtenus par les éleveurs et les éleveurs-expéditeurs (sauf vente directe) s'est situé à environ 1,50 euro en 2005-2006 puis à 1,40 euro au cours des exercices suivants. Cet écart, qui fournit un indicateur de la marge liée à l'expédition apparaît de fait relativement constant. La valorisation supplémentaire obtenue par les entreprises spécialisées dans la vente directe fluctue entre 20 et 55 centimes d'euros par kilo, avec une tendance à l'accroissement du différentiel de prix en 2008-2009. Ce surcroît de valorisation reste quoiqu'il en soit relativement modeste au vu des données calculées à partir des entreprises adhérentes à CGO (au maximum +16% en moyenne pour l'exercice 2008-2009).

Figure 20. Evolution de l'indicateur prix de vente moyen des huitres creuses de taille marchande par type d'entreprise (euro courant/kg)



Sources : données communiquées par CGO par type d'entreprises (les entreprises EE et EX ont été regroupées en raison de données de prix similaires)

Le rapport entre prix de gros et prix à l'expédition est un des facteurs déterminant la rentabilité respective des entreprises selon leur orientation principale (élevage ou expédition). Un renchérissement du premier, sans modification notable des conditions de production, bénéficiera à l'activité élevage en permettant aux entreprises de mieux valoriser leur propre production, tandis qu'il est susceptible de pénaliser l'activité de négoce en réduisant la marge liée à l'expédition sur les achats d'huîtres creuses adultes pour la revente. Inversement un prix de gros qui ne tient pas compte, ou avec retard, des surcoûts induits par des mauvaises performances d'élevage, sera défavorable à l'élevage stricto sensu. Au vu des données fournies par CGO pour quatre campagnes ostréicoles (de 2005-2006 à 2008-2009), on observe plutôt une évolution faible et parallèle des prix de vente des entreprises d'élevage et des entreprises d'élevage-expédition. Cette tendance suggère que les conditions de production sont restées relativement stables sur la période qui a juste précédé puis marqué l'entrée du

secteur dans la crise des surmortalités, ou bien que l'évolution des prix de gros n'a pas encore répercuté les hausses éventuelles de coût de revient sur l'exercice 2008-2009.

La progression rapide des prix de gros et d'expédition de l'huître au cours des années 2010 et 2011, après la répétition des épisodes de mortalités en 2009, 2010 et 2011, risque en revanche de modifier les relations existantes entre les acteurs de l'amont de la filière ostréicole, et de remettre en cause les équilibres du secteur ostréicole en Poitou-Charente, caractérisé par une forte implication dans l'activité d'expédition. Les prix d'orientation fixés par les différentes OP (Normandie, Bretagne, Pays de Loire, Méditerranée, Marennes-Oléron) pour la saison 2011-2012 se situent dans une fourchette de 3,5 à 4 euros/kg au stade de gros²⁵ pour le calibre le plus courant (soit entre 5 et 5,5 euros/kg à l'expédition). La question posée à terme sera d'évaluer dans quelle mesure la hausse des prix reflète l'augmentation des coûts de production dans le bassin de Marennes-Oléron, ou dans les autres bassins ostréicoles (en Bretagne par exemple) qui approvisionnent la filière ostréicole charentaise.

4.3.3. Positionnement des huîtres de Marennes-Oléron par rapport à l'offre et à la demande nationale

Ce dernier point vise à fournir quelques éléments pour resituer les résultats des entreprises ostréicoles charentaises en termes de prix, au niveau de la production ou du marché de détail. Il s'agit en particulier d'apprécier si les spécificités de l'ostréiculture charentaise, et les avantages comparatifs procurés par les capacités d'affinage et la notoriété d'un bassin qui commercialise une part significative de la production française, influencent le niveau de rémunération des huîtres aux différents stades de la filière.

Au niveau de l'offre, les données de ventes en valeur des huîtres sont disponibles dans l'enquête statistique DPMA seulement depuis 2008. Les ventes sont déclarées en volume et valeur à deux niveaux : les ventes entre conchyliculteurs, qui correspondent au stade sortie élevage sans agrément sanitaire, et les ventes pour la consommation, qui correspondent au stade expédition. Les données de prix calculées à partir des déclarations de ventes en volume et valeur montrent que les entreprises ayant leur siège social dans la région Poitou-Charente ont un niveau de valorisation supérieur au prix national (hors huîtres plates). Si l'on considère la moyenne des données 2008 et 2009, le différentiel de prix s'élève à 13% au stade de gros (élevage) et à 19% à l'expédition.

Tableau 13. Prix moyens calculés à partir des ventes d'huîtres creuses au niveau national (hors Poitou-Charente) et des ventes d'huîtres pour la région Poitou-Charente

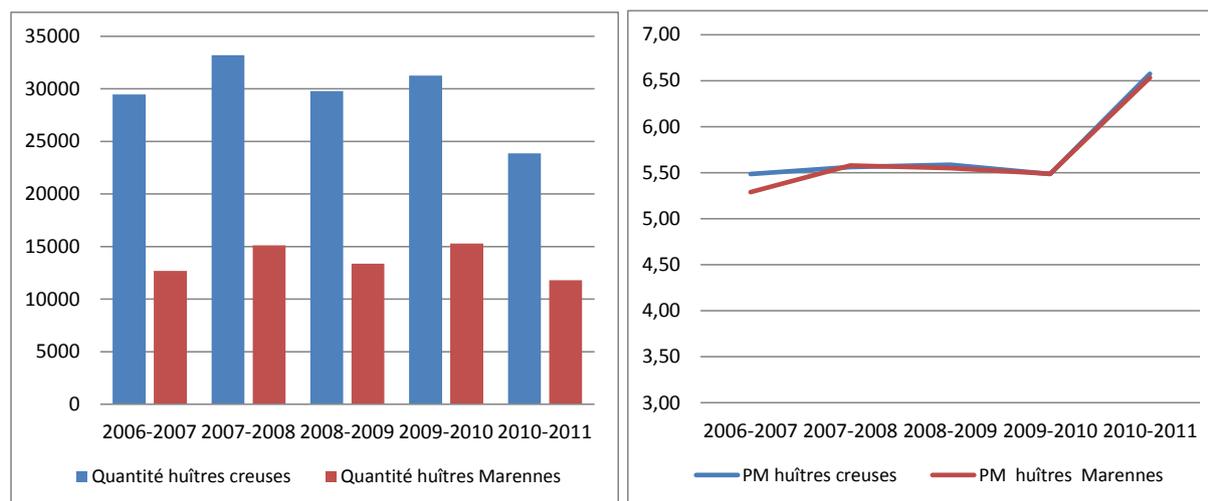
	ventes stade élevage			ventes stade expédition		
	PM 2008 (euro/kg)	PM 2009 (euro/kg)	moyenne 2008/2009	PM 2008 (euro/kg)	PM 2009 (euro/kg)	moyenne 2008/2009
Poitou-Charente	2,17	2,22	2,19	3,42	3,84	3,62
France (hors Poitou-Charente)	1,81	2,07	1,94	2,96	3,11	3,03
Ecart	20%	7%	13%	15%	23%	19%

Source : Enquêtes Aquaculture 2008 et 2009 - DPMA / BSPA

²⁵ Ces données établies au début de l'automne 2011, étaient susceptibles d'être encore revues à la hausse à l'approche des fêtes (Cultures marines, octobre 2011)

Au niveau de la demande, les données de cadrage proviennent de l'enquête Kantar-World panel qui suit les achats des ménages de produits frais pour la consommation à domicile. Ces données permettent de dégager les tendances récentes de la consommation d'huîtres creuses au niveau national, pour l'ensemble des origines et pour l'origine Marennes-Oléron. Les données annuelles sur la période 2005-2010 sont analysées en annexe ; nous présentons ici les données mensuelles agrégées par campagne ostréicole (juillet année N-juin année N+1).

Figure 21. Evolution des quantités achetées par les ménages et des prix moyens au détail de l'huître creuse pour l'ensemble des origines et pour l'origine Marennes-Oléron (total France)



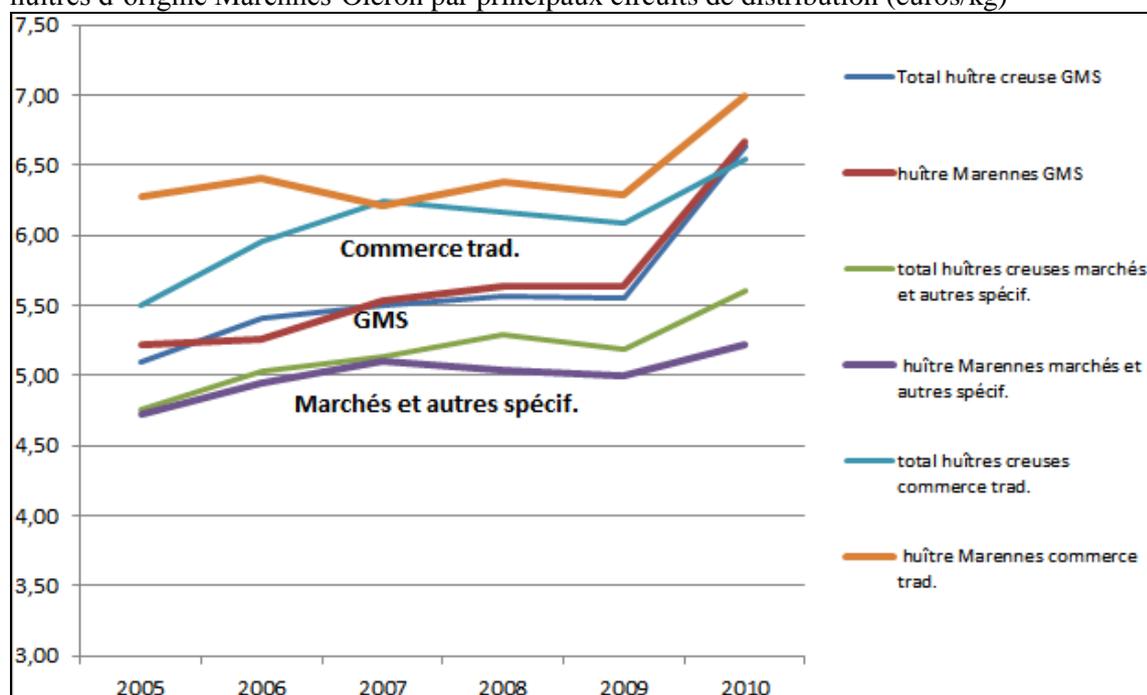
Source : données mensuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer. Quantités extrapolées en tonnes et prix moyens en euros courants/kg.

La fluctuation des achats d'huîtres creuses par les ménages au cours des cinq dernières campagnes reflète les variations inter-annuelles de l'offre sur le marché national, puis les effets des surmortalités de naissains sur la production d'huîtres de taille marchande qui se font sentir principalement en fin de période. Les achats des ménages ont ainsi enregistré en 2010-2011 une baisse en volume de 24% par rapport à 2009-2010 (ou de 23% par rapport à la moyenne des quatre campagnes précédentes). La tendance a été similaire pour les achats d'huîtres de Marennes à court terme (-23%) et un peu moins marquée à moyen terme (-16%), ce qui augmente légèrement la part de marché de l'origine Marennes-Oléron sur la période récente. Ces évolutions en volume se sont accompagnées d'une stagnation des prix moyens jusqu'en 2009-2010, laquelle traduit la faible réactivité du marché final aux fluctuations inter-annuelles de l'offre, puis d'une hausse significative en 2010-2011 (+20% par rapport à 2009-2010), survenue à partir du dernier trimestre de 2010 (cf. annexe). Les deux courbes de prix de détail pour l'huître creuse (toutes origines et origine Marennes Oléron) sont pratiquement confondues (sauf en 2006-2007 où les prix de l'huître de Marennes sont légèrement en retrait par rapport à la moyenne).

D'autre part, l'analyse des données annuelles d'achat des ménages par critère (région de consommation, circuit de distribution) réalisée en annexe fournit une synthèse des facteurs déterminants le prix à la consommation de l'huître de Marennes-Oléron sur le marché national. En voici les principales conclusions :

- Par rapport au marché des huîtres creuses dans son ensemble, la structure des achats des ménages d'huîtres de Marennes se caractérise par un poids supérieur de la GMS, une saisonnalité plus marquée et une part légèrement inférieure des régions de consommation Ouest, Sud-Ouest et Centre-Ouest. Ce dernier critère pourrait contribuer à renchérir le prix de l'origine Marennes-Oléron sur l'ensemble du marché national, mais son écart de prix par rapport à la moyenne des huîtres creuses de toutes origines est pratiquement nul.
- Si l'on compare le prix de détail de l'huître creuse d'origine Marennes-Oléron avec le prix moyen toutes origines confondues, on constate une relative homogénéité en ce qui concerne la GMS, où le poids des huîtres de Marennes-Oléron est prépondérant (environ 55% des achats des ménages en GMS). La différenciation du produit liée à l'affinage et à l'origine Marennes-Oléron ne se traduit donc pas globalement par une supériorité des prix de détail en GMS, ou alors cette « prime » est dissipée par la plus forte pression promotionnelle qui s'applique à l'huître de Marennes.
- Le commerce traditionnel, comme les poissonneries qui sont plus diversifiées en termes d'origine, distingue plus nettement l'huître de Marennes en termes de prix, sur un segment de marché probablement plus qualitatif. Par contre l'huître de Marennes-Oléron apparaît moins bien valorisée, en moyenne, sur les marchés et autres circuits spécifiques. L'augmentation du prix de l'huître creuse achetée dans ces circuits (qui recouvrent pour une large part la vente directe au consommateur) a été presque continue pour l'ensemble des huîtres, alors qu'elle s'est interrompue entre 2007 et 2009 pour l'huître de Marennes-Oléron, qui enregistre ainsi un déficit de valorisation à partir de 2008.

Figure 22. Comparaison des prix de détail annuels moyens de l'ensemble des huîtres creuses avec les huîtres d'origine Marennes-Oléron par principaux circuits de distribution (euros/kg)



Source : données mensuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer (prix moyens en euros courants/kg).

En résumé, les impacts potentiels de l'affinage sur le niveau de valorisation de l'huître de Marennes-Oléron apparaissent de manière plus tangible en amont qu'en aval de la filière ostréicole. L'importance des différentiels de prix de production au stade élevage et surtout au stade expédition seront à confirmer à moyen terme (les données de l'enquête nationale DPMA ne sont disponibles en valeur que depuis 2008). Concernant le marché de la consommation à domicile on observe une situation plus contrastée, avec une meilleure valorisation de l'huître de Marennes au sein des commerces spécialisés (poissonneries), un relatif « nivellement » des prix au niveau de la GMS et un déficit de valorisation par les autres circuits spécifiques (comprenant la vente directe au consommateur). Bien que les achats auprès de ces derniers circuits soient plus difficiles à appréhender à partir des données du panel Kantar²⁶, l'écart de prix constaté entre l'origine Marennes-Oléron et l'ensemble des origines mérite d'être considéré. Il vient corroborer les résultats de l'analyse SCP qui mettent en relation la situation financière fragile des petites entreprises avec le déficit de valorisation des prix au niveau de la vente directe.

²⁶ Les oublis de déclaration sont potentiellement plus nombreux pour les achats en direct, de même que la proportion d'achats hors lieu de résidence, qui ne sont pas suivis par le panel de consommation à domicile.

5. Conclusion

Le travail entrepris, bien qu'il ne couvre qu'une seule campagne ostréicole, apporte un certain nombre d'éléments pour appréhender la situation économique du secteur ostréicole et de ses principales composantes. La comparaison des données structurelles et comptables des différents groupes d'entreprises permet de préciser la nature de la relation Structure-Comportement-Performances, en mettant en avant dans un premier temps les liens entre structures foncières et stratégies d'exploitation ou/et stratégies de valorisation commerciale, puis en soulignant dans un second temps le poids des structures et comportements sur les performances économiques.

La contrainte foncière qui s'exerce à l'échelle du bassin de Marennes-Oléron (faible productivité d'ensemble, coût élevé d'accès au foncier de « qualité ») influence les stratégies des entreprises. Une première illustration en est fournie par les stratégies d'exploitation qui sont mises en œuvre par certains éleveurs. L'enquête menée en 2004 sur l'acquisition du foncier conchylicole dans le bassin de Marennes-Oléron avait mis en évidence des stratégies de croissance ou(et) de recherche de gains de productivité basées sur l'acquisition de foncier hors bassin (délocalisation de certaines phases d'élevage). Dans la présente étude, le facteur diversification géographique n'apparaît pas très déterminant pour expliquer les écarts de productivité physique entre petits éleveurs et grands éleveurs. D'autres facteurs ont été avancés pour en rendre compte, comme l'intensification des pratiques d'élevage in situ (et la hausse du coût des intrants qui en est le corollaire), qu'il conviendrait toutefois de préciser au moyen d'une enquête sur les pratiques culturelles pour en apprécier la nature et la portée exacte. Une seconde illustration de la contrainte foncière se rapporte au cas des petites entreprises d'élevage-expédition, dont la faible dotation foncière détermine en grande partie les stratégies de valorisation commerciale par la vente directe au consommateur. La raison principale de ce choix était déjà apparue lors de l'enquête de 2004 ; il correspond à la nécessité de disposer de débouchés alternatifs à la grande distribution, considérée comme insuffisamment rémunératrice et inadaptée à la réalité économique et à la diversité des petites entreprises (faible pouvoir de négociation, difficultés à satisfaire les cahiers des charges de la GMS, nécessité d'étaler les ventes sur l'année²⁷).

Le niveau de valorisation aux différents stades de la filière est l'autre facteur déterminant des performances des entreprises ostréicoles et de la rentabilité respective des activités d'élevage et d'expédition. Le choix de circuits courts (e.g. la vente directe au consommateur) ne permet pas pour autant de s'affranchir des contraintes liées au marché et à l'évolution de la demande d'huîtres. Les résultats obtenus à partir de l'exercice 2008-2009 suggèrent un déficit de valorisation par la vente directe qui aboutit à de faibles rémunérations de la main d'œuvre familiale, et plus encore si on les rapporte au temps de travail individuel (l'application de rémunérations forfaitaires sur une base annuelle ne tient pas compte du surcroît d'heures de travail généré par la vente directe). Ce constat global peut sembler aller à l'encontre de la perception qu'ont certains professionnels de la moindre vulnérabilité des petites entreprises

²⁷ « La vente directe permet non seulement de contourner les standards de la grande distribution et de s'affranchir de la saisonnalité marchande qu'elle entretient pour les huîtres, mais aussi d'ausculter la demande et d'apprécier les réactions des consommateurs aux produits et aux prix qu'ils affichent » (Debril, 2005)

spécialisées sur les marchés ; il recouvre d'ailleurs une certaine hétérogénéité au sein de la population considérée (compte tenu de la relative dispersion des prix de vente pratiqués). Il amène néanmoins à s'interroger sur une tendance de prix qui ressort par ailleurs de l'analyse des données de panel de consommation à domicile. Le déficit de valorisation de la vente directe provient-il d'un durcissement de la concurrence du fait de l'augmentation du nombre d'entreprises pratiquant la vente directe ou/et de la baisse de pouvoir d'achat des consommateurs? Est-il la conséquence d'une mauvaise appréciation des coûts de production, favorisée par une absence de politique des prix sur un marché peu transparent? Ces différentes questions, dont certaines ont été évoquées à l'occasion des Assises de la Conchyliculture²⁸, mettent l'accent sur les besoins d'observation économique pour pallier le déficit d'information sur les activités des entreprises et sur les prix de vente aux différents stades de la filière.

Par rapport à l'analyse des conséquences de la crise ostréicole, la contribution de cette étude est nécessairement limitée dans la mesure où elle a porté sur l'exercice 2008-2009, qui correspond encore à une campagne ostréicole «ordinaire» (indépendamment des fluctuations interannuelles de production): les surmortalités de naissain n'ont pas eu encore de répercussions sur le niveau de production d'huîtres de taille marchande ; elles n'ont pas davantage entraîné de hausse des cours à l'élevage ou à l'expédition. Les coûts de revient ont pu en revanche être impactés par la crise, mais il n'est pas possible de le mesurer à partir des seules données comptables (certains surcoûts pouvant être le résultat des conditions de croissance antérieures ou au contraire être différés sur les exercices suivants). Les résultats comptables permettent néanmoins de constater qu'il y a eu globalement compensation des effets liés aux pertes de naissain de 2008 et à la diminution des stocks (de demi-élevage, voire d'élevage) grâce aux subventions d'exploitation versées (calamités agricoles, FAC).

Les exercices suivant la campagne ostréicole 2008-2009 vont être davantage affectés par la crise ostréicole ; le relèvement progressif des prix de gros en 2010 puis en 2011 (les prix ont presque doublé par rapport à 2009) dans les différentes régions conchyloles représente une modification importante des conditions d'exercice de l'activité ostréicole en Poitou-Charente qui peut remettre en cause les équilibres entre les composantes élevage et expédition, cette dernière étant très dépendante des approvisionnements extérieurs au bassin. Certains scénarios de sortie de crise à moyen terme²⁹ mettent en avant quant à eux les risques de déstabilisation des marchés en cas de reprise non coordonnée de la production, risques accrus par le manque ou l'asymétrie d'information relative à l'état des stocks et des prévisions de production des entreprises.

Au-delà des conséquences sur les marchés et sur la consommation, qui nécessitent de se doter de moyens d'observation minimum pour connaître les productions, les conséquences de la crise des surmortalités doivent être analysées plus en amont de la filière. Elles dépendront de la durée de la crise et des solutions qui seront apportées pour réduire significativement et durablement les mortalités de naissains, et qui peuvent amener à redéfinir en partie les pratiques d'élevage, à partir notamment des stratégies de sécurisation des approvisionnements

²⁸ Cf. réunion régionale des Assises conchyloles à Fouras (groupe Marché et communication)

²⁹ Scénarios discutés lors de la réunion de restitution nationale des Assises C onchyloles (groupe Marché et Communication) en septembre 2010. Il s'agit de scénarios à 5 ans, la pénurie devant perdurer au moins jusque'en 2014.

en naissains. Les réactions du système aux surmortalités (évolution des biomasses en élevage, adaptation des pratiques d'exploitation des entreprises, mécanismes d'accompagnement institutionnels), qui représentent elles-mêmes des effets indirects de la crise, devront également être étudiées.

La réflexion à mener sur l'avenir de l'ostréicole charentaise, dans laquelle la crise a une place centrale puisqu'elle invite à repenser les modes de production et de commercialisation qui structurent l'ostréiculture charentaise, doit néanmoins s'inscrire dans un temps plus long et s'élargir à l'analyse des dimensions institutionnelle, sociale et environnementale. Parmi les sujets d'intérêt à moyen terme, on peut citer l'analyse de la vulnérabilité des entreprises aux différents facteurs d'évolution des conditions d'exploitation dans le bassin de Marennes-Oléron ; et sur des questions plus spécifiques, l'analyse de l'évolution des pratiques sur la dynamique du secteur et sur la gestion du foncier conchylicole, ainsi que l'évaluation économique du coût de la crise et de l'efficacité des aides au niveau sectoriel.

A plus court terme, les thématiques inscrites dans le cadre du contrat DDPC 2008-2013 au titre du SP5 mobilisent différentes approches au profit de l'analyse socio-économique de l'ostréiculture en Poitou-Charente. L'opération « analyse de l'évolution des conditions d'accès et de gestion du foncier conchylicole » continuera en 2012 à étudier les facteurs déterminants de la rentabilité du secteur ostréicole sur longue période à partir du traitement des données sur les transmissions de concessions dans le bassin de Marennes-Oléron. Le travail entrepris vise à analyser la dynamique du marché des concessions et à fournir à terme des indicateurs sur la valeur du foncier et son évolution permettant d'affiner l'évaluation des performances économiques des entreprises et des capacités de renouvellement du secteur.

Références

CRC Poitou-Charente (2011). Etude sur les perspectives à court, moyen et long terme de l'ostréiculture en Charente-Maritime. Parties 1 et 2: état des lieux et diagnostic. Etude réalisée par Via.Aqua et Benoît Gaillard Consultants.

Debril T. (2005). « La dynamique de la qualification dans l'ajustement marchand? Le cas d'une filière ostréicole ». *Economie rurale* 286-287 mars/juin 2005, 11p.

FranceAgrimer (2010). Consommation des produits de la pêche et de l'aquaculture. Données statistiques 2009. FranceAgrimer direction Marchés, Etudes et Prospective.

Girard S., Mongrueil R., Pérez Agundez J.A. (2009) « Synthèse des travaux du département économie maritime sur la gestion du foncier conchylicole en Poitou-Charente », Rapport CPER Poitou-Charente, sous-projet 5 « Evolution à long terme des filières et de leur environnement », 27 p.

Girard S. (2009) "Review of the French Aquaculture sector & Results of costs and earnings survey" et "Feasibility assessment of an on-going data collection scheme", in Rapport final du projet européen FISH/2006/15, "Definition of data collection needs for aquaculture", Part 1, 15 p., Part 2, 10 p.

Girard S., Pérez Agundez J.A., Miossec L., Czerwinski N. (2005). « Recensement de la conchyliculture 2001 » *Agreste Cahiers Conchyliculture*, Numéro 1, 87 p. Publication issue d'une collaboration entre le SCEES, la DPMA et l'IFREMER

Mongrueil R., Perez Agundez J.A., Girard S., Bailly D. (2006). « Analyse des stratégies d'occupation du domaine maritime côtier: le cas des concessions conchylicoles », PNEC, Rapport final du projet ASTRODOME. Publications électroniques AMURE, Série Rapports R-11-2007, 243 p.

Pineda C. (2009). L'informatique décisionnelle pour diagnostiquer le risque de défaillance financière des entreprises agricoles. Application au cabinet d'expertise CGO. Mémoire de fin d'études de l'Ecole Nationale d'Ingénieurs des Travaux Agricoles de Bordeaux réalisé à CGO, 69 p.

Point Info Cultures Marines (2011). Rapport d'activité 2010. CRC Poitou-Charente.

Point Info Cultures Marines et Pêche (2010). Rapport d'activité 2009. A.D.A.S.E.A 17, SRC Poitou-Charente, Région Poitou-Charente

Vilain L. (dir.), 2003. La méthode IDEA Indicateurs de Durabilité des Exploitations Agricoles. Guide d'utilisation. Educagri éditions.

ANNEXE

Evolution des prix de l'huître sur le marché de détail

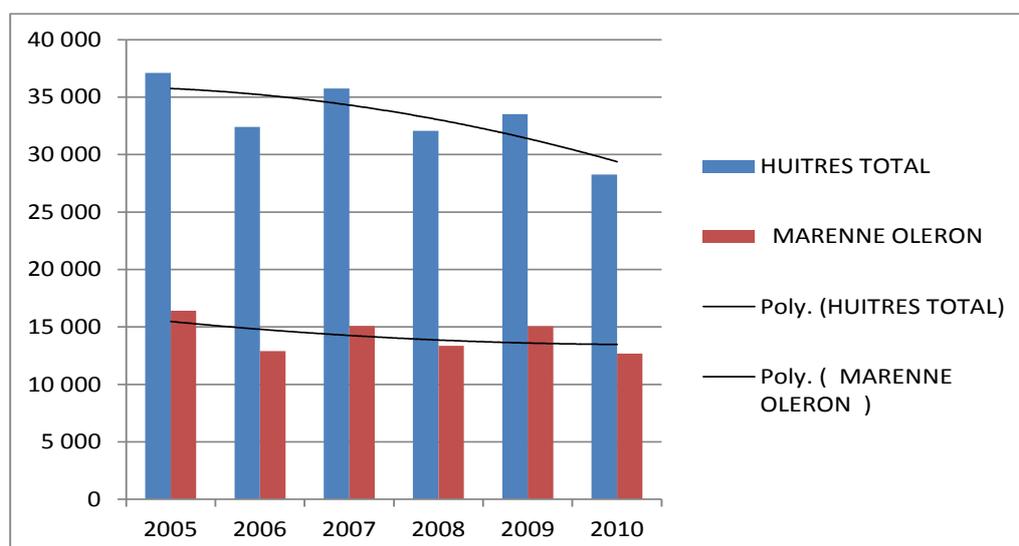
Les données de panels de consommation à domicile Kantar fournissent des données de cadrage pour le suivi des tendances d'évolution de la consommation finale d'huîtres, de la structure du marché et de l'évolution des prix de vente au consommateur³⁰. Il convient toutefois de prendre en compte dans l'analyse le faible taux de couverture du panel pour les huîtres qui résulte des difficultés à appréhender des circuits spécifiques comme la vente directe, et qui témoigne aussi de l'importance de certaines composantes de la consommation d'huîtres (comme les achats hors lieu de résidence, qui ne sont pas comptabilisées dans les enquêtes sur la consommation à domicile).

Les données communiquées par France-Agrimer portent sur la période 2005-2010, et correspondent à des données redressées par Kantar-World panel pour les années antérieures à 2008 (année d'élargissement du panel de consommateurs ayant entraîné une rupture dans la série de données).

1. Evolution récente de la consommation à domicile d'huîtres

D'après les données du panel Kantar, le marché national de la consommation à domicile des huîtres a été globalement orienté à la baisse sur la période 2005-2010, malgré des fluctuations interannuelles liées aux variations de l'offre qui montrent des volumes d'achat plus élevés les années 2005, 2007 et 2009. L'année 2010 marque en revanche un recul plus net (-16% par rapport à 2009, -18% par rapport à la moyenne 2005-2008). Les tendances observées pour les huîtres creuses sont similaires, les achats d'huîtres étant constitués à 92% d'huîtres creuses.

Figure 23: Evolution des achats d'huîtres par les ménages français (quantités extrapolées à la population totale, en tonnes)



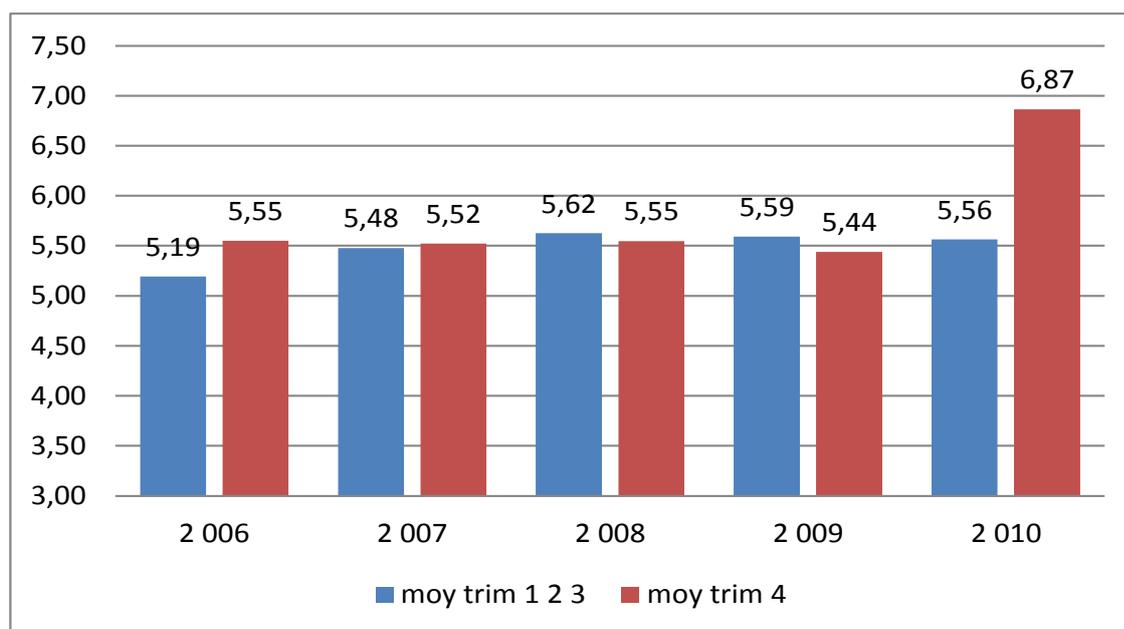
Source : données annuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer.

³⁰ La consommation à domicile représente la principale composante du marché des huîtres au niveau national. La part de la restauration hors foyer est estimée à environ 15% en volume à partir des données Gira Foodservice et Kantar 2009.

Les achats d'huîtres de Marennes-Oléron ont connu une évolution similaire à celle du marché national affecté par les premiers effets de la crise des surmortalités. Les achats déclarés avec l'origine Marennes-Oléron ont subi en 2010 une diminution identique par rapport à 2009 (-16%), mais une baisse d'une moindre intensité par rapport aux achats moyens d'huîtres 2005-2008 (-12%). La part de marché en volume de l'huître de Marennes-Oléron aurait donc légèrement augmenté en fin de période où elle s'établit à environ 45%³¹ (48% si l'on considère uniquement les achats d'huîtres creuses).

L'évolution des prix de détail de l'huître creuse répercute les fluctuations d'offre avec une amplitude un peu plus faible. L'examen des séries annuelles et mensuelles permet toutefois d'identifier un mouvement de hausse des prix plus marqué à partir de 2010, mais qui n'est survenu qu'à partir de la fin de l'année. Le différentiel de prix moyen entre le dernier trimestre et les trois premiers trimestres de 2010 a été de +23% alors qu'il était très faible voire négatif les années précédentes. Cette forte augmentation des prix s'est accompagnée d'une baisse de la part des achats d'huîtres creuses (en volume) effectués au cours du dernier trimestre (52% contre environ 60% les années antérieures).

Figure 24 : Evolution des prix moyens trimestriels de détail de l'huître creuse (euro courant/kg)

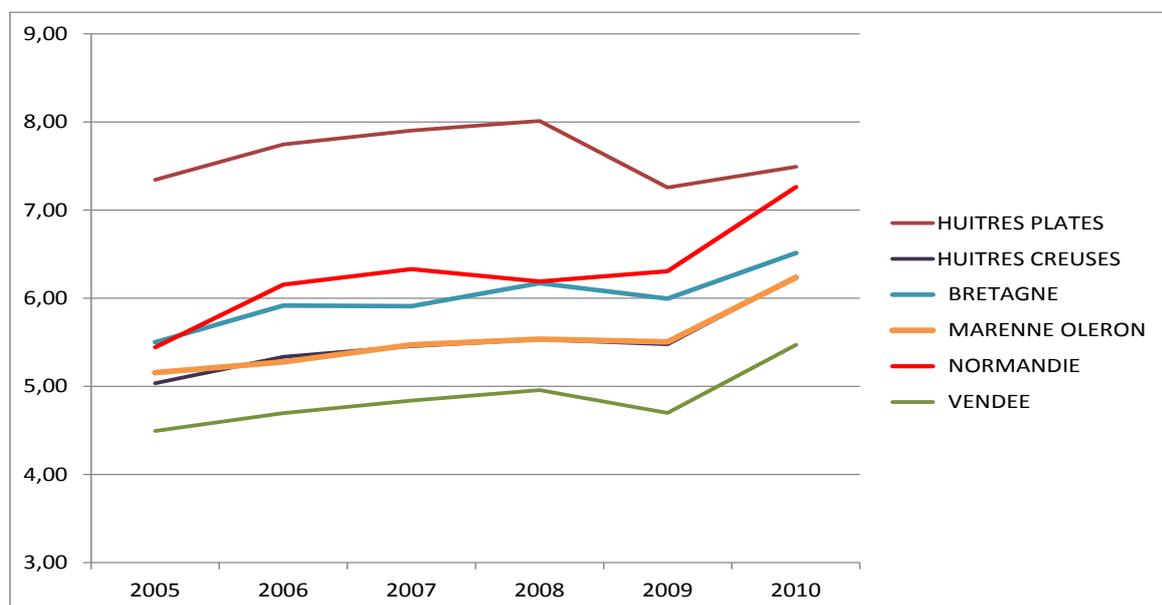


Source : données mensuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer.

La forte hausse des prix enregistrée fin 2010 a abouti finalement à une revalorisation des prix moyens annuels de l'huître creuse au niveau national de + 13% par rapport à 2009 (euros courants). La tendance est similaire pour l'huître d'origine Marennes-Oléron qui fournit de fait un prix directeur à l'ensemble du marché (les deux courbes huîtres creuses et Marennes-Oléron sont quasiment confondues sur le graphe).

³¹ Ce qui est supérieur au poids de la région Poitou-Charente dans le total de la production nationale d'huîtres, mais est représentatif au regard des quantités expédiées (48% en 2008 et en 2009 selon l'enquête statistique DPMA BSPA).

Figure 25: Evolution des indicateurs prix moyen à la consommation 1) de l'huître creuse et de l'huître plate toutes origines confondues et 2) des huîtres pour certaines origines (euro courant/kg)



Source : données annuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer.

Les écarts de prix d'achat de l'huître selon l'origine³² résultent d'un ensemble de facteurs (au-delà des biais statistiques liés aux erreurs possibles de déclarations des panélistes):

1. La part des huîtres plates dans les achats d'huîtres par les ménages (surtout significative pour l'huître origine Bretagne et qui explique son prix plus élevé par rapport à la majorité des autres origines)
2. La répartition des ventes par grandes régions de consommation (qui explique pour sa part le niveau de prix supérieur de l'origine Normandie, cf. infra)
3. Le poids des différents circuits de distribution et la saisonnalité des ventes (ces deux facteurs interagissant entre eux).

Les effets des deux critères de segmentation (régions, circuits de distribution) interfèrent, mais ils ne peuvent être analysés que séparément au travers des données de l'enquête consommation à domicile Kantar.

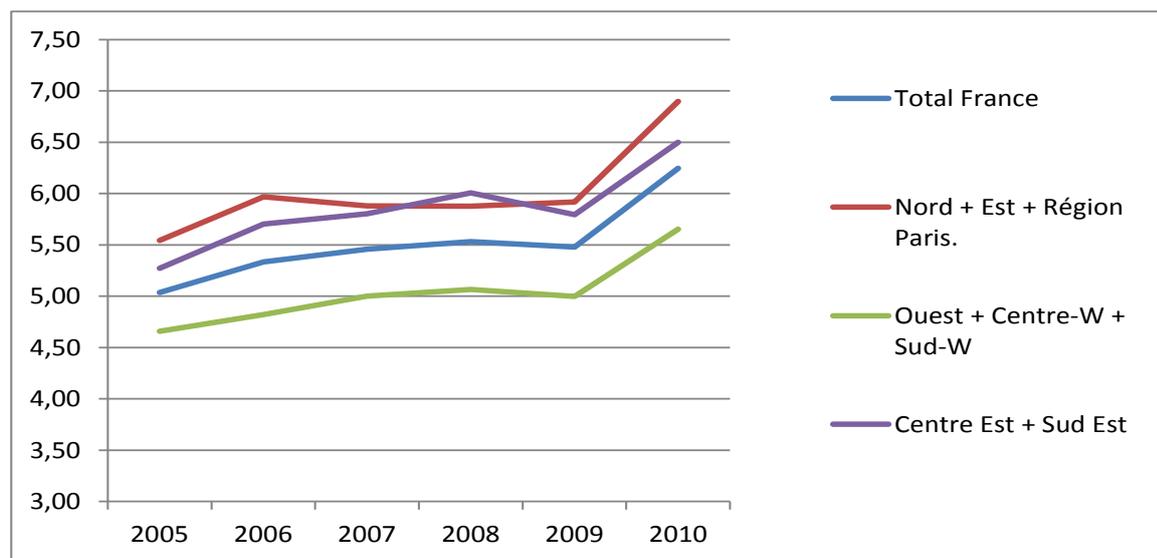
³² Les données de consommation par origine sont disponibles seulement pour le total des huîtres (y compris huître plate).

2. Impact de la région de résidence sur le niveau de consommation et le prix de détail de l'huître

On utilise ici des indicateurs de volume et de prix résultant de l'agrégation de différentes régions de consommation Kantar présentant des profils similaires. L'ensemble des régions Ouest, Centre-Ouest et Sud-Ouest qui concentre 45% de la consommation à domicile d'huîtres en volume en 2010 se caractérise par des prix moyens à la consommation plus faibles que les autres groupes de régions : Centre-Est et Sud-Est d'une part (25% des quantités achetées par les ménages) ; Nord, Est et région parisienne d'autre part (environ 30% des quantités achetées).

Toutes les régions de consommation ont été impactées par la hausse du prix de détail de l'huître creuse en 2010 (jusqu'à +19% par rapport à 2009 dans le quart Nord-Est). L'écart de prix entre les marchés situés à proximité des principaux bassins ostréicoles (régions Ouest, Centre-Ouest et Sud-Ouest) et les marchés plus éloignés comme ceux localisés dans le quart Nord-Est de la France (Nord, Est et Paris) s'est accentué en 2010 pour atteindre 1,25 euros (moins d'un euro au kilo en moyenne sur la période 2005-2009). L'huître normande qui est préférentiellement distribuée dans ces régions³³ atteint ainsi le prix le plus élevé en moyenne nationale.

Figure 26 : Evolution des prix de détail de l'huître creuse (toutes origines confondues) par régions de consommation (euro courant/kg)



Source : données annuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer.

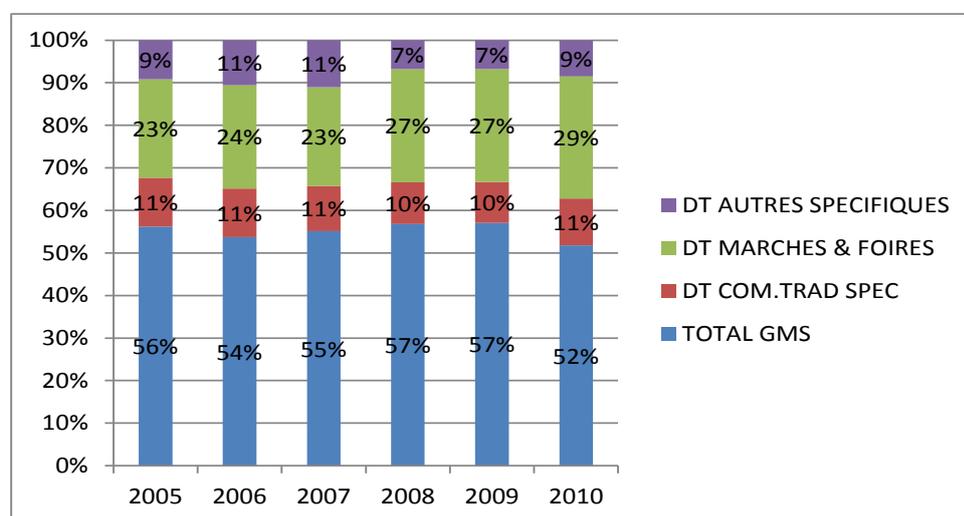
La répartition régionale des ventes d'huîtres d'origine Marennes-Oléron est proche de la répartition de l'ensemble des ventes d'huîtres. Les huîtres de Charente-Maritime sont distribuées principalement dans les régions Ouest et dans le quart Nord-Est, avec toutefois une diminution de la part des régions Ouest, Sud-Ouest et Centre-Ouest sur la période récente (celles-ci ne représentent plus que 40% en 2010), au profit des marchés plus éloignés de la région Parisienne et des régions Nord et Est (35% en 2010).

³³ En 2010, 53% des achats en volume d'huîtres d'origine Normandie ont été réalisées dans les régions Est, Nord et la région parisienne.

3. Impact des circuits de distribution sur les prix de vente à la consommation

Au niveau national, la grande distribution fournit plus de la moitié de l'approvisionnement en huîtres sur le marché de la consommation à domicile (en volume) selon les données Kantar. Elle a représenté entre 54 et 57% des achats d'huîtres par les ménages entre 2005 et 2009, mais cette part de marché a diminué à 52% en 2010. Le recul des achats d'huîtres en GMS découle en partie de la baisse des achats de fin d'année observée en 2010 : le dernier trimestre n'a représenté que 52% des volumes achetés contre environ 60% les années précédentes. Il témoigne en contrepartie d'un regain d'importance des circuits spécifiques, en particulier les marchés ou/et la vente directe (la part des commerces de détail traditionnels i.e. poissonniers reste inchangée).

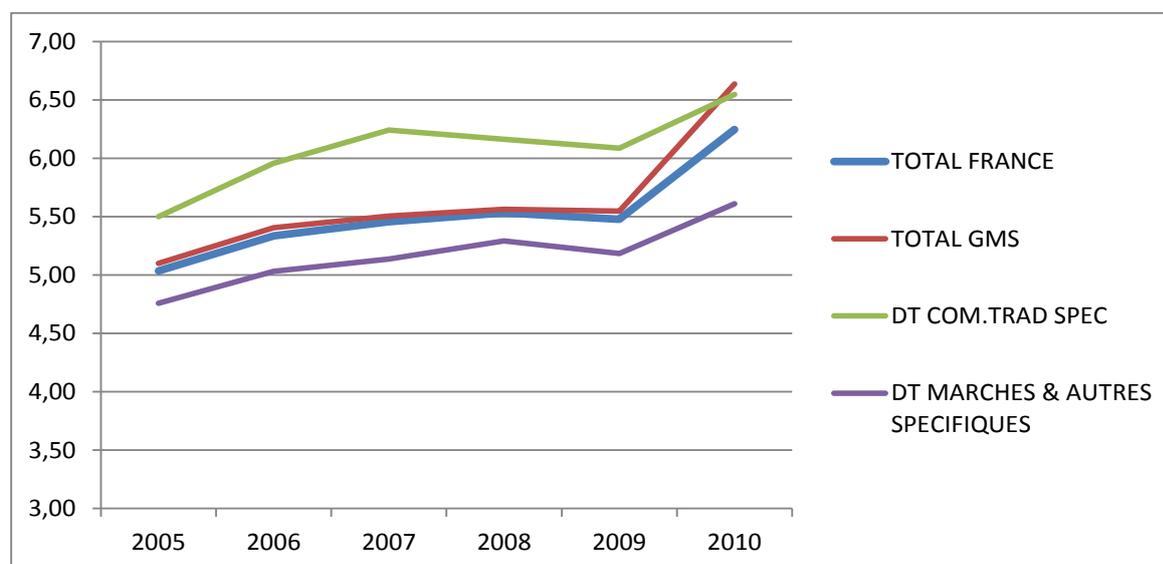
Figure 27 : Répartition nationale des achats d'huîtres par circuits de distribution (hors restauration)



Source : données annuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer.

La désaisonnalisation accrue des achats d'huîtres creuses observée en 2010 et le report des lieux d'achat vers les marchés et/ou les producteurs en direct, ont atténué légèrement le mouvement de hausse générale des prix amorcée en 2010 en réponse à la contraction de l'offre. Les prix moyens observés pour ces deux circuits (marchés et foire, autres circuits spécifiques) se situent en effet nettement en retrait par rapport aux prix les plus élevés pratiqués par les poissonniers, rejoints en 2010 par les prix pratiqués par les GMS.

Figure 28 : Evolution des prix de détail de l’huître creuse (toutes origines confondues) par circuits de distribution (euro courant /kg)



Source : données annuelles Kantar-world panel communiquées par France-Agrimer.

L'écart de prix moyen entre l'huître creuse achetée en GMS ou sur les marchés et autres circuits spécifiques a atteint près d'un euro au kilo en 2010 (contre moins de 0,4 euro les années précédentes). La GMS a répercuté plus que les autres circuits la hausse des prix de vente négociée avec la profession avant les fêtes de fin d'année 2010 dans la mesure où ses ventes sont davantage concentrées sur cette période. Le prix en GMS qui fournissait un indicateur du prix moyen de détail de l'huître creuse tous circuits confondus jusqu'en 2009, se situe nettement au dessus en 2010.

Si l'on considère plus spécifiquement l'huître de Marennes-Oléron au travers des variables de consommation à domicile mesurées par les panels, on remarque que cette origine est caractérisée par une forte dépendance vis-à-vis de la grande distribution. La part des achats d'huîtres de Marennes-Oléron en GMS reste en 2010 plus élevée que pour l'ensemble des origines (60% versus 52% en 2010), bien qu'elle ait été également orientée à la baisse sur la période récente.